

ULUSLARARASI MEVZUAT SEMİNERLERİ-5**LİBYA****27.5.2010****AÇILIŞ KONUŞMALARI**

-----○-----

SUNUŞ – Değerli konuklar, hoş geldiniz.

Uluslararası Mevzuat Semineri'mizin bugünkü konusu Libya.

Açılış konuşmasını yapmak üzere, İntes Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Şükrü Koçoğlu'nu kürsüye arz ediyorum.

İNTEŞ BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – Sayın Müsteşar, değerli konuklar, değerli meslektaşlarım; hepiniz hoş geldiniz.

Uluslararası Mevzuat Seminerleri'nin beşincisini yapıyoruz. Bugün konumuz Libya ve Libya'daki karşılaşılan daha çok sigorta ve finansla ilgili sorunlar tartışılacak. Sağ olsunlar Libya'dan da bu konunun uzmanları şu anda aramızdalar ve panelist olarak konuşacaklar. Tabii, sizler de lütfen hiç çekinmeden ne varsa sorunuz, şu anda buradaki konuşmalardan alacağınız veya daha evvelden karşılaştığınız sorunları rahatlıkla sorabilirsiniz.

Öncelikle, Libya ile Türkiye'nin arasında, çok derin, tarihsel bağlar var. Artı, bizim mesleğimiz açısından bakarsak da ilk defa 1970'lerde Türk müteahhitleri Libya'dan başladı iş yapmaya ve bundan dolayı da teşekkürlerimizi özellikle Libyalı dostlarımıza ben sunmak istiyorum ve özellikle de Libya Arap Halk Cemahiriyesi Sayın Liderine de ben buradan şükranlarımızın ve teşekkürlerimizin iletilmesini özellikle rica ediyorum.

Libya ile gelişen süreç içerisinde en yüksek noktaya geçtiğimiz aylarda vardık. Ne oldu Libya ile? İşte, vize kalktı, ikili serbest ticaret anlaşmaları yapıldı, yatırımların teşviki, korunması garanti altına alındı ve çifte vergilendirme konusu halledildi. Zaten bildiğiniz gibi, Sosyal Güvenlik Anlaşması bizim iş yaptığımız ülkelerden bir tek Libya ile yapılmıştı. Ama şimdi çifte vergiden de kurtulmuş

oldu. Bunlar tabii son dönemde yapılan gayretlerin neticesi olmuştur. Bundan dolayı tabii hem bizim Başbakanımıza hem Devlet Bakanımıza da huzurlarınızda teşekkür etmek istiyorum, gerçekten büyük bir çaba sarf edildi bunlar için. Ama tekrar altını çizmek istiyorum, Libyalı dostlarımız, kardeşlerimiz... Ki, bu arada belki sizlerle paylaşmamızda hiçbir mahzur yok, Sayın Başbakan bize dedi ki: "Libya'yı ikinci vatanınız olarak görün" Yani biz inşaatçılara ikinci vatanımız olarak görmemizi tavsiye etmişti, bütün müteahhitlerin huzurunda Sayın Başbakanımız söylemişti. Bunu da Libyalı dostların bilmesinde fayda var diye düşünüyorum.

Dört sene içerisinde Libya'dan bizlerin, Türk firmaların aldığı proje sayısı 192. Bunun değeri de 12,5 milyar dolar. 2002 yılında Libya'da 10 tane Türk firması çalışırken, şimdi 110 Türk firması çalışıyor. Libyalı dostlarımızla birkaç defa toplantı yaptık bakanlıklar arası ve birinde de Sayın Başbakanla gitmiştik. Özellikle isteğimiz ne oldu? Tabii, nasıl Türkiye'de her elini kolunu sallayan müteahhitlik yapmasın istiyorsak, özellikle yurt dışında –itibar açısından da- her elini kolunu sallayanın müteahhitlik yapmaması lazım. Yani bir akreditasyon merkezinin oluşması gerekir ki, şu anda Dış Ticaret Müsteşarlığında zaten Türkiye'de böyle bir süreç başladı, artık herkes gitmeyecek, mutlaka belli otoritelerin –ki, otoriteler arasında İNTES de var- süzgecinden geçirildikten sonra yurt dışına gidecek. Libya'da da belki çok geçmiş zamanlarda münferiden gidip iş yapmaya çalışıp yapamamış veya hafızalarda kötü olarak kalmış bir iki olay olmuştur ama, binlerce iş içerisinde bir iki işin de çok büyütülmemesi gerektiği kanaatindeyim.

Ben, sadece sizlere hem bir merhaba hem Libya'dan gelen dostlarımıza bir merhaba demek için karşınızdayım. Tabii, esas teknik konulara girmiyorum, çünkü burada bu konuların uzmanları var, üstatları var. Ancak şunu bilen biliyor ama, bilmeyenlere söyleyeyim: Petrol sanayi dışındaki alanlara Libya beş yıl içerisinde 150 milyar dolarlık bir yatırım yapacak. Yani Libya bizim hem gönülden dostumuz hem Sayın Başbakanın bize söylediği ikinci vatan gibi gördüğümüz bir

yer hem de ciddi bir yatırımın merkezi. Kuzey Afrika'da en çok yatırım yapan Cezayir ve Libya olduğunu da vurgulamak istiyorum.

Ben, değerli konuşmacılara şimdiden çok teşekkür ediyorum. Bizlerle bilgilerini paylaşacaklarına ve bizlerin de nasıl sıkıntılarımız var, bunları nasıl aşabiliriz, bunlara verecekleri cevaplar için de çok teşekkür ediyorum. Toplantının hepimize faydalı ve hayırlı olmasını temenni ediyorum. Sağ olun, iyi günler.

SUNUŞ – Toplantımızı katılımıyla onurlandıran Libya Büyükelçiliği Müsteşarı Sayın Mohammed Zenati Beyefendiyi kürsüye davet ediyorum.

MOHAMMED A.M. ZENATI (Libya Büyükelçiliği Müsteşarı) – Bismillahirrahmanirrahim.

Teşekkür ediyorum. Bilindiği üzere, biz bu seminerde çok önemli bir konuyu ele alacağız, özellikle de sosyal sigorta meselesini ele alacağız. Aynı zamanda bizim Libya'daki kardeşlerimiz hem yatırım şirketinden hem Africa Şirketinden gelen kardeşlerimize de Türkiye'de iyi vakitler geçirmelerini temenni ediyorum.

Hepinizin bildiği üzere, Libya ile Türkiye arasındaki ilişkiler çok belirgin bir düzeyde seyretmektedir ve aynı zamanda köklü tarihî bağlarla dayanmaktadır ve aramızda kültür bağları vardır. Aynı zamanda iki kardeş ülkeyi birbirine bağlayan bu ilişkiler bilindiği üzere, uzun çağlar boyunca bir arada güvenlik içerisinde, istikrar içerisinde yan yana yaşadığımızdan ileri gelmektedir ve yaşamımızı birlikte paylaştık o dönemlerde. Dediğim gibi, belirgin ilişkilerimiz var.

Değerli kardeşlerim, Libya-Türkiye ilişkileri özellikle son dönemde belirgin bir atılıma tanık oldu ve özellikle de bizim liderimiz ve Türkiye Sayın Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın direktifleri doğrultusunda büyük bir ilerleme kaydetti. Özellikle de son iki sene içerisinde yoğun bir şekilde karşılıklı üst düzey ziyaretler gerçekleşti ve bu ziyaretlerin sonunda bilindiği üzere, birçok anlaşma imzalandı ve aynı zamanda memorandumlar imzalandı. Değişik alanları ilgilendiren bu anlaşmalar, özellikle yatırım alanında ve bankacılık alanındaki iş birliğinde, ekonomi, ticaret ve diğer alanları da kapsamaktadır. Aynı zamanda çok önemli bir

karar alındı, bu karar da, iki ülke arasındaki vizelerin iptal edilmesine ilişkin ve bu karar şüphesiz ki iki ülke arasındaki ticari mübadele hareketini hızlandırdı.

Şüphesiz ki Sayın Başbakan Erdoğan'ın Libya'ya yapmış olduğu son ziyaret bu ilişkilerin ve ziyaretlerin sonuncusu ve taçlandırdı diyebiliriz. Şunu da söyleyebiliriz: Yatırım alanındaki iş birliği meselesine de değindiğimiz zaman, büyük fırsatlar vardır esasında, ister ikili düzeyde olsun veyahut da başka ülkelerde yapılacak yatırımlar hususunda da iş birliği yapabiliriz. Aynı zamanda yatırımların teşvik edilmesi, korunması ve çifte vergilendirmenin ortadan kaldırılması, tarım alanındaki yatırımların gerçekleştirilmesi, Afrika'daki yatırımlarda iş birliği yapılması anlaşmaları şüphesiz ki ortak yatırımlarımızı teşvik edecek ve aynı zamanda iki ülke arasındaki ticari mübadele hacmini de artıracaktır.

Diğer önemli bir mesele ise, bankacılık alanında imzalanmış olan Mutabakat Zaptı'dır. Bu da, esasında çözümün anahtarı konumunda olacaktır. Özellikle de Türk şirketlerini ilgilendiren teminat mektupları için bir anahtar konumunda olacaktır. Bilindiği üzere, birçok şirket bu zorlukla karşı karşıya bulunmaktadır. Bu Mutabakat Zaptı yürürlüğe sokulursa o zaman bu sorun da bertaraf edilecektir.

Bugün, bilindiği üzere, temel konumuz, esasında sigorta meselesidir ve diğer bazı önemli konular vardır. Bilindiği üzere, Libya'daki Türk işçilerinin sayısının artması ve ortak yatırımların yapılma ihtimali şüphesiz ki bizden daha fazla çaba harcamamızı gerektirecektir. Özellikle işçi haklarının verilmesi konusunda ve onların sosyal sigorta işlerinin yürütülmesinde. Bu konu, bilindiği üzere, bizim bir ortak Teknik Kurulumuz vardı, sigorta alanında. Her sene ortak toplantılar yapıyordu ve sosyal sigortalar ve işçi haklarıyla ilgili bütün konuları tartışıyorlardı. Son toplantısını da esasında Ankara'da geçen Şubat ayının sonunda düzenlediler ve yine orada toplantı tutanağı imzalandı ve orada bütün bu meselelere ilişkin olarak anlaşmaya varıldı sosyal sigorta konusuyla ilgili olarak.

Şüphesiz ki bu seminer çok önem arz etmektedir, sigortayla ilgili olarak. Bilindiği üzere, finansla ilgili olan departman ve African Sigortacılık Şirketi de kendi çalışmalarına ilişkin olarak bilgi verecekler ve Türk şirketlerine her türlü hizmeti sunacaklarına ilişkin bilgiler sunacaklardır. Şüphesiz ki bu da iki ülke arasındaki ilişkilerin pekiştirilmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Şüphesiz ki gelecekte de yapılması gereken birçok husus vardır, iki ülke arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesine ilişkin olarak. Temennimiz odur ki, bu tür buluşmalar ve seminerler sık sık yapılsın, ta ki birbirimizi yakından tanıyalım, görüş teatisinde bulunalım ve aynı zamanda yatırım fırsatlarını yakından değerlendirelim ve iki ülkenin ilişkilerini ilgilendiren önemli konuları gözden geçirelim.

Son olarak da temennim şudur ki, Libya heyetindeki kardeşlerimizin çalışmalarında başarılar diliyorum. Aynı zamanda sayın katılımcılara bu verilecek olan bilgilerden yararlanmalarını temenni ediyorum. Son olarak da, bu seminerin düzenlenmesinde katkısı bulunan herkese teşekkür ederken, İNTES'e de özellikle teşekkürlerimi bildirerek konuşmama son veriyorum.

Allah'ın rahmeti ve bereketi üzerinize olsun.

SUNUŞ – Sayın Müsteşara, katılımları için teşekkür ediyoruz.

Seminerimize Marsh Direktörü Sayın Tarık Serpil başkanlık edecekler.

Şimdi, hem konuklarımızı tanıtmak hem de seminerimizi yönetmek üzere mikrofonu kendisine devrediyorum. Kolay gelsin efendim.

-----○-----

SEMİNER**OTURUM BAŞKANI: Tarık SERPİL (Marsh Direktörü)**

-----○-----

BAŞKAN – Teşekkürler.

Sayın Müsteşarım, Sayın Başkanım, çok teşekkürler.

Değerli İNTEŞ üyeleri ve değerli misafirler; hepiniz hoş geldiniz.

İNTEŞ'e, panelistler ve Marsh adına bizlere bu imkânı tanıdığı için çok teşekkür ederim.

Müsaadenizle sizlere şimdi panelistleri, misafirlerimizi tanıtmak istiyorum.

Libya Yatırım ve Geliştirme Dairesinden Sayın Rajab Gembri,

Africa Sigorta Şirketinden Genel Müdür Yardımcısı Sayın Nagi Salem Bentaleb,

Yine Afrika Sigorta Şirketinden Sayın Said Rahouma.

Sunum, gördüğünüz gibi anında tercüme edilmektedir. Tüm soru ve yorumlarınız başımız üstüne. Ancak tercümenin anlık olmasından dolayı soru ve yorumları tüm sunumlar tamamlandıktan sonra almayı rica ediyoruz.

NAGİ SALEM BENTALEB –(African Insurance Company, Genel Müdür Yardımcısı) - Selamınaleyküm.

İyi öğleden sonraları diliyorum.

Efendim, sunumuma başlarken dört unsur üzerinde duracağım. Bunlardan birincisi, Libya'yı farklı kılan nedir, buna bakacağız. İkincisi, Libya'nın sigorta piyasasına bakacağız. Üçüncü olarak, Libya'nın müteahhitlik anlamında nasıl fırsatlar sunduğuna bakacağız. Sayın Rajab Gembri bu unsurdan bahsedecek.

Dördüncü unsur ise, Afrika sigorta firmalarının farklılıklarını analiz edeceğim sizlere.

Birinci unsur olan Libya ülkesi, yani ülkeyle ilgili bazı veriler aktarmak istiyorum. Aslında birçoğunuzun bilmediği bir şekilde 6 milyon nüfuslu olan Libya küçük bir ülkedir, bir Arap ülkesidir ve Afrika'nın kuzeyinde yer almaktadır. Arapça konuşulmaktadır ve özellikle de aslında büyük şehirlere baktığınızda İngilizce konuşanlar olduğunu ve İtalyanca konuşanlar dahi olduğunu görürsünüz.

Libya, çok zengin ve eski bir tarihe sahiptir ve Romalı bazı kalıntılar olduğunu görürsünüz.

Burada iki ülke olan, yani Türkiye ile Libya arasındaki kıyaslamayı görüyorsunuz, gerek nüfus gerekse de yer ölçümü itibarıyla.

Aslında Libya'nın gelirinin petrolden olduğunu görüyoruz, ham petrol yüzde 90 oranında. Diğerinin ise, yani yüzde 10'unun tarımdan, sanayiden ve hizmetten kaynaklandığını ifade edebiliriz.

Libya'nın geçen sene aslında A- bir kredilendirme notu olduğunu görüyoruz. Bu da Libya gibi bir ülke için aslında çok önemlidir, çünkü bu havzaya baktığımızda A- derecelendirmesine sahip olan az ülkelerden birisidir ve Libya'nın dünyadaki herhangi bir ülkeye herhangi bir borcu söz konusu değildir.

Size birkaç resim göstermek istiyorum, Sabatra, Libya'daki bazı tarihî bölgelerden ve önemli bölgelerden resimler. Yine Sahra çölünden resim göstermek istiyorum, çünkü Sahra çölünün de bir parçası bizdedir.

Eminim Libya'yı ziyaret etmiş olan kişiler bunun aslında neresi olduğunu bilirler Trablusgarp'ta Kırmızı Kale.

Burada ise, Libya'nın neden farklı olduğunu yine konuşacağız. Özellikle ihale sürecinde farklı olduğunu görüyoruz ve bunun sebebi tabii ki ithalat-ihracat usullerinin de aslında gittikçe iyileştirildiğini görüyoruz. Mesela, Türk firmalarına veya diğer firmalara baktığınızda çok uluslu şirketlerin aslında Libya'da iş aldıkları

zaman müteahhitlik sektöründe özellikle iş aldıklarını görüyoruz ve birçok tabii ki ekipmanlarını da kendi ülkelerinden getirmeleri gerekiyor. Günümüzde bunu yapmak nispeten daha kolay ve ithalat olarak bakıldığında da bunu gerçekleştirmek daha kolay ve sözleşmeleri bittikten sonra bu ekipmanları kendi ülkelerine, örneğin Türkiye'ye geri götürmeleri daha kolay.

Bunun dışında, tabii ki yabancı firmalara sağlanan vergi muafiyetine baktığımızda, sizin de bildiğiniz gibi 5 nolu Yatırım Yasası var ki, bu Yasa uyarınca aslında Libya'ya yatırım yapmak isteyenler, diyelim ki beş yıl boyunca vergiden muaflar, mesela herhangi bir şekilde gelir vergisi ödemekle yükümlü değiller. Libya'ya baktığınızda yeni vergi kanunu uyarınca –ki birkaç ay önce yürürlüğe girdi- gelir vergisinin yüzde 15 ila yüzde 20 oranına düşürüldüğünü göreceksiniz. Eskiden yüzde 40 düzeyinde idi. Yine maaşlardaki aynı şekilde ücretlendirme vergisinin de yüzde 5 oranında olacağını ifade etmek mümkün.

Düzenleyici kuruluşlar itibarıyla bakıldığında, mesela Çalışma Kanunu'na bakıldığında, bunun son dönemde yenisinin çıktığını söyleyebiliriz. Aslında son elli yıl içerisinde kullanılanın yenilenmesi itibarıyla bu yine İş ve Çalışma Kanunu'muz daha çok işçileri koruduğu gibi, aynı zamanda işvereni de korumaya yönelik. Mesela, projenin sahibi ya da müteahhitlik firmasını da korumaya yönelik. Bu da tabii ki daha çekici bir ortam hazırlıyor ve bu Çalışma Kanunu uyarınca özellikle sağlık sigortasının mecburi olduğunu görüyoruz, tabii ki işverenin de inanırılığını artırmak açısından. Sağlık sigortası yine mecburi hale gelecek. Bu nedenle Libya'da yaşayan veya çalışan tüm yabancılar ile Libyalılar muhakkak bir sağlık sigortasına sahip olmak zorunda ve çok açık bir şekilde yasada şu belirtilmiş, denilmiş ki: "Bunların muhakkak uygulanması ve işverenlerin de bunu çalışanlarına uygulamakla yükümlüler"

Libya'nın farklılıklarına baktığımızda, Türklerin vizeye ihtiyacı olmadığını görüyoruz ve biz de aynı şekilde size geldiğimizde vize ihtiyacımız yok. Bunun dışında, tabii ki aslında suç oranının düşük olduğunu görüyoruz, güvenli bir ülke

olduğunu görüyoruz. Birçok sportif olsun, diğer alışveriş tesislerinin olduğunu görüyoruz, ikliminin güzel olduğunu görüyoruz ve mesela, alışveriş merkezlerine baktığınızda, bunların önümüzdeki yıl itibarıyla sayısının artırılması, yenilerinin açılmasını bekliyoruz. Yine aynı şekilde Trablusgarp'ta aslında birçok konut inşaatının devam ettiğini görüyoruz.

Biraz önce giriş kısmında, aslında Hükümetle ilgili olarak Sağlık Sigortası Yasası'nı çıkardıklarını ifade etmiştim. Bu da tabii ki sağlık hizmetlerinin Libya'da daha da iyi bir hale gelmesini sağlayacak ve devlet hastanelerinde daha da iyi bir hizmet verilmesini sağlayacak.

Bu sunumumun birinci kısmıydı. Sizlere tabii ki Libya'ya ülke olarak bir giriş yapmak açısından seçtiğim bir kısımdı. İkinci unsurda ise, sizlere Libya'daki sigorta piyasasından bahsetmek istiyorum. Yasal düzenlemeler nelerdir? Güvenlik olarak bakıldığında ve yatırımlar olarak bakıldığında hukuki çerçevesinin neler olduğuna bakacağız. Yine aynı şekilde rekabet unsurlarına da bakacağız.

Evet, yasal çerçevesine, hukuksal çerçevesine baktığımızda, 3 nolu Yasa 2005 yılında çıkarıldı ve bu sigorta faaliyetleriyle ilgili olan yasadır. Buna göre, özel sektör veya özel yatırımlar, ister Libyalı olsun ister yabancı olsunlar muhakkak kendi sigorta firmalarının olması gerekir ve bu bağlamda tabii ki Libyalılar herhangi bir şekilde bunlara ortak olabilirler.

Sigortayla ilgili olarak, yine 2005 yılında çıkan yasaya göre muhakkak müteahhitlik firmalarında özellikle sağlık sigortasının zorunlu olduğunu görüyoruz ve her türlü müteahhitlik firması -ister Libyalı olsun ister yabancı olsun- muhakkak bu yasalara uymalıdır. Diyelim ki, mecburi, yani zorunlu kılan sigortalarda neler var? Mesela, tıbbi yanlışlar, örneğin hastaneler, doktorlar için çok sıklıkla gördüğümüz bir durumdur veya sağlık sigortasına baktığımızda, sağlık sigortası ile ilgili çıkan yeni yasa bu nedenle düzeltilmiştir veyahut da işte denizcilik taşımalarındaki kargolar veyahut da risk yönetimi... Bunlar muhakkak

yapılması gereken sigortalardır ve zaten sözleşmeler uyarınca da yapılması gerekir.

Biz burada yine bu işlerin aslında nasıl kontrolünün yapıldığıyla ilgili olarak bilgi vermek istiyorum. Bu sigorta piyasasının aslında nasıl yönetildiğine baktığımızda: Şu anda çok denetimli, çok kontrollü bir sigorta piyasası olduğunu söyleyebilirim Libya'da. Özellikle de herhangi bir doğrudan sigorta olarak bakıldığında, 10 milyar dinar olduğunu ifade edebiliriz. Bu da 7,5 milyon Amerikan Dolarıdır, yani ödenmiş sermaye olarak.

Tabii ki burada çok teknik unsurdan bahsediyorum, hem rezervler hem de aynı zamanda ödeme gücü olarak baktığımızda, bu tabii ki Libya'daki bu sigortaların ödenebilme gücü ile ilgili olan bir terminoloji. Burada tabii ki bunun ne kadar güvenli olduğu ve ne kadar önlenebilir olduğuyla ifade ediyoruz.

Yatırımlar, yine aynı şekilde; yine Libya'daki yasalar uyarınca paramızı yatırım yapmamız gerekiyor ki müşterilerimize gerekli taahhüdü yerine getirebilelim. Burada tabii ki istediğiniz bir rakamı yatırım olarak yapamıyorsunuz, bunun belirlenmiş rakamları var ve fonların yüzde 20'si bu. Yani yıllar içerisinde bizim **inşa** etmiş olduğumuz fonlar ve Afrika (Özellikle AIC) olarak birikmiş olan paraların yüzde 20'si buraya yatırılıyor. Aslında bu piyasada görev yapan veya faaliyetlerini yürüten 9 firma olduğunu söyleyebiliriz. Bunların çok rekabetçi bir ortam içerisinde çalıştıklarını söyleyebiliriz ve tabii ki bunun gerek primler üzerinde gerekse de işsizlik sigortaları gibi durumlarda çok ciddi bir etkisi olduğunu ifade edebiliriz ve müteahhitlik sektöründe olsun veyahut da denizcilik, kargo hizmetlerinde olsun çok ciddi bir etkisi olduğunu ifade edebiliriz.

Bunu size Libya piyasasındaki yükselmeyi ve büyümeyi göstermek açısından göstermek istiyorum. Buradaki slayttan da görebileceğiniz üzere, büyüme 2005 yılından itibaren nasıl hızlı bir şekilde ilerlemiş... Libya piyasasında bu artış gözlemlenmiş.

Bu yeni çıkan Sağlık Sigortası Yasası ile primlerin 2 milyar dolar, yani yaklaşık 1,5 milyon dolardan fazla bir rakamı yakalamasını bekliyoruz.

Şimdi, Sayın Rajab Bey'den üçüncü kısmını icra etmesini rica edeceğim. Bu kısımda, ihalelere nasıl katılır, fırsatlar nelerdir, sözleşmeler nasıl yapılır firmalar açısından ve Libya'da iş yapmaya nasıl başlarsınız kısmını aktarmasını istiyorum.

Sonrasında yine sizlerle birlikte olarak dördüncü kısmı olan AIC ile ilgili farklılıkları aktaracağım.

Şimdi, Rajab Bey, bana katılmak isterseniz, evet sözü size vermek istiyorum efendim, bu kısım için.

RAJAB SALEM GEMBRİ (LIDCO, Finans Departmanı Sorumlusu) – Başlangıçta bütün misafirlere, seminerimize katıldıklarından dolayı teşekkürlerimi iletmek istiyorum.

Esasında ben konuşmamı çok detaylandırmayacağım, mümkün olduğu ölçüde özet olarak anlatacağım. Kendi şahsım adıma ve Libya Yatırım Şirketi adına şunu söyleyebiliriz: Libya Yatırım ve Kalkınma Şirketi halihazırda Libya'da bulunan en büyük şirketlerden biridir. Ve bizim bu şirketimiz, esasında altyapının kalkındırılması için çalışmalarını sürdürmekte. Her ne kadar bizim şirketimiz 2006 yılında kurulmuşsa da, gerçekten çalışmalarına 2007 yılında başladı.

Bizim şirketimizin temel amaçlarından, tabii şirketlerin kuruluşunun temin edilmesi ve ülkemizin kalkınmasını sağlamak, özellikle de altyapı çerçevesi içerisinde. Şunu da açıkça söyleyebilirim: Gerçekten Türk şirketleri ülkemizde inşaat alanında olsun, diğer alanlarda olsun hayli rağbet görmektedir. Bazı şirketlerin adını zikretmek istiyorum; örneğin bu şirketlerden biri Yamata Türk Şirketi. Bu, bir anonim şirkettir ve ortaklaşa, yani joint venture olarak kurulmuş bir şirkettir, Libyalılarla ortaklaşa kurulan bir şirkettir. **El Filahe** bölgesinde, özellikle ticari yapıları üstlenmektedir bu şirket.

Yine Anayurt diye bir Libya şirketi var. Bu da bir anonim şirkettir. Bu, hem yerleşim birimlerini, yani konut inşaatıyla ilgili olduğu gibi, aynı zamanda alışveriş merkezleri ve ticari binaların da yapılandırılmasıyla ilgili bir şirkettir.

Bir de Rönesans Şirketi söz konusudur. Bu şirket de gerek otel inşaatı olsun gerek ticari yapılar olsun, bu alandaki inşaatları üstlenmektedir.

Tabii, bu sadece Türk şirketlerinin küçük bir örneklenmesidir. Bir sürü diğer Türk firmaları da bizim ülkemizde çalışmalarını sürdürmektedir. Tabii, Türk şirketlerinin yanı sıra, başka yabancı ülkelerin de, örneğin Almanların şirketleri var, İngilizlerin şirketleri var, İspanyolların var.

Şunu da söyleyebiliriz: Bu kadar şirket bulunduğu halde, esasında daha fazlasına da halihazırda ihtiyacımız var. Çünkü ülkemiz kalkınmasını sürdürmekte, daha fazla yapılara ihtiyacımız var. Özellikle şirketlerin dürüstlüğü söz konusu olduğu zaman daha fazla da rağbet görmekte, yani daha fazla imkânlarla sahip olabilir.

Şunu açıkça söyleyebilirim: Halihazırda ülkemizdeki projelerin büyük bir miktarını Türk şirketleri üstlenmektedir. Temennimiz odur ki, bizim bu ilişkilerimiz daha da pekişsin, çünkü hakikaten ülkemizin çok uzun bir kıyı şeridi var ve daha fazla işe ve şirkete ihtiyacımız var. Türk şirketlerinin ülkemizde daha fazla iş üstlenmesi gerçekten gönülden arzuluyoruz. Tabii bizim şirketimizin aynı zamanda sanayi alanında olsun, diğer bazı alanlarda da olsun yatırımları, projeleri var. Sadece inşaat alanında değil, o sektörlerde de iş yapılmasını temenni ediyoruz.

Halihazırda Türk şirketleri herhangi bir sorunla da karşılaşmıyorlar. Yani ödemelerde olsun, diğer engeller hususunda olsun, bundan dolayı da işler rayında yürümektedir.

Bütün katılımcı hanımefendilere, beyefendilere teşekkür ediyoruz. Sorularınızı sonra alacağız.

Katıldığınız için çok teşekkür ederim.

BAŞKAN – Değerli misafirler, hepinize katılımınız ve desteğiniz için teşekkür ederiz.

Şimdi, Bay Bentaleb'i, sunumunun devamını yapmak üzere sahneye davet ediyoruz.

NAGİ SALEM BENTALEB (DEVAM) – Çok teşekkür ediyorum hanımefendiler, beyefendiler.

Ben şimdi devam ediyorum ve İngilizce olarak devam edeceğim sunumuma.

Bu kısmın da çok hızlı bir şekilde African Sigorta Firması olarak biz size nasıl yardımcı olabiliriz Libya'daki çalışmalarınızda, güvenli bir şekilde bunu nasıl sağlayabiliriz ve sizin kendi sigorta gereksinimlerinizi nasıl karşılayabiliriz, buna değineceğim.

Evet, bizim aslında tabii ki artılarımıza baktığımızda, hem yetkinliğimizin uzmanlaşmış olmamız hem kendi tabii ki boyutumuz firma boyutu olarak. Bunun dışında, ulaştığımız ve içerisinde bulunduğumuz ağıımız ve yeteneklerimiz. Biz, 2004 yılında kuruluş anından beri bu konuda çalışıyoruz ve Libya bildiğiniz gibi, bakıldığında yüzölçüm olarak büyük bir ülkedir. Aslında 5 şubemiz olduğunu söyleyebilirim. Bunlar, müşterilerimize ve onların sigorta gereksinimlerine en iyi şekilde hizmet verebilmek için konumlandırılmıştır ve herhangi bir sigorta firmasının tabii sizin varlıklarınızı iyi bir şekilde yönetebilmesi için mesela, araba ve kaskoya baktığınızda, çok iyi bir pazar payımız var ve 120 milyon Amerikan dolarlık bir payımız olduğunu söyleyebilirim.

Çok hızlı bir şekilde, şimdi müşterilerimizle nasıl çalıştığımızı size aktarmak istiyorum: Ortaklığa inanırız ve müşterilerimiz sigortalandığı zaman onlara kendilerine uygun olan hizmetleri sağlarız ve bu doğrultuda müşterilerimizi özellikle teklif verirken veyahut da sözleşme yaparken de destekleriz. Çünkü müteahhitlik sektörüne baktığımızda, mesela teminatla ilgili unsurlar olduğunu görüyoruz. Bunun için tabii ki bize bağlı olarak çalışan bir ekibimiz var, sizin

taleplerinize gerek telefon çağrılarınıza gerekse de tabii e-maillerinize yirmi dört saat içerisinde dönüyoruz. Yani ya e-mail olarak ya da telefonla herhangi bir iletişim yolunu seçerek dönüyoruz. Çok iyi eğitilmiş, yüksek düzeyde öğrenim görmüş bir ekibimiz var ve müteahhitlik sektöründe de uzmanlaşmış durumdadır.

Bizim için yine Libya piyasasında önemli olan bir unsur, biz sizler gibi müteahhitlik firmalarına danışmanlık hizmeti de verebiliyoruz ve bizimle, Hükümetle ilgili olan sorunlarda yardımcı olabiliyoruz. Mesela, size uygun tavsiyeleri vermek açısından faydalı olduğumuzu söyleyebilirim.

Bizim müşterilerimize sunduğumuz ürünlere baktığımızda, özellikle müteahhitlik sektörüne baktığımızda, gerek Libya dinarı olarak olsun gerekse de Amerikan Doları olarak olsun, milyon dolarlık projelerden bahsediyoruz. Bu nedenle güvenli kısımda olup güvenle iş yapabilmek önemlidir. Mesela, uluslararası standartlarda test edilmiş aslında sözleşmeler yapıyoruz ve bunlar bütün uluslararası kamuoyunda kabul görmüş olan sözleşmeler.

Bunun dışında, aslında cirolarımıza baktığımızda ve faaliyetlerimizin dökümüne bakıldığında çok şeffaf çıktılarımız var. Bu doğrultuda sizin taleplerinizi veya isteklerinizi biz gerekli tüm belgeler bize sunulduktan sonra hemen ödüyoruz.

Bunun dışında, uluslararası sigortalar piyasasında A notumuz var ve bu nedenle "AIC'nin arkasında kim var?" diye sorduğunuzda, aslında demin de ifade etmiş olduğum gibi, A kredi notuyla değerlendirilmiş bir konumuz var.

Bunun dışında, müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için tüm sigorta hizmetlerimiz ve ürünlerimiz var. Demin de ifade etmiş olduğum gibi, aslında Libya'da mecburi olan sigortaların neler olduğu konusunda sizleri bilgilendirmek için danışmanlık hizmeti de verebiliyoruz.

Taleplere bakıldığında; bunlar, bildiğiniz gibi, aslında A kredi notuna sahip olan sigorta kuruluşları tarafından tabii hızlı bir şekilde halledilmesini gerektirir. Bu nedenle bize gerekli dokümantasyon ve belgeler ulaştıktan sonra en hızlı şekilde

bunun halledilmesini sağlıyoruz ve bunu tabii ki son derece nitelikli olan ve aslında kayıp değerlendirmesini yapan uzmanlar ağı sayesinde yapıyoruz. Çünkü nihayetinde günün sonunda baktığınızda, bir talepte bulunulduğunda bir ödeme söz konusu olduğunda bunu yapmamız gerekiyor ve bu nedenle aslında **Methus Daniel** gibi firmalarla beraber çalıştığımızı ifade edebilirim.

Bunun dışında, döviz bazında değerlendirme de yapılıyor. Birçok firmanın Libya Dinarı yerine başka bir döviz cinsiyle ödeme talep ettiklerini görüyoruz. Bu da Libya sigorta piyasasında izin verilen bir unsur.

Biz Libya'da faaliyet gösteren birçok müteahhitlik firmasıyla çalışıyoruz. Yaklaşık piyasanın yüzde 22'sinin aslında Türk müteahhitlik firmaları olduğunu ifade edebiliriz. Daha doğrusu bu piyasada faaliyet gösteren firmaların yüzde 22'siyle çalıştığımızı ifade edebiliriz ve gerek ödemeler açısından gerekse de tabii ki yapılan iş hacmi açısından en önemli firma olduğumuzu söyleyebilirim. Son derece profesyonel, iyi eğitilmiş olan bir kadroyla çalıştığımızı ifade edebilirim ve bu kadromuz sayesinde, özellikle müteahhitlik konularında, sigorta konusuyla ilişkili olabilecek konularda uzmanlaşmış durumdayız.

Bunun dışında, tabii ki küresel sanayi sözleşmelerine bakıldığında, bu standartların yerine getirilmesi ve sözleşmelerin hazırlanması itibarıyla bu anlayışa sahibiz ve müşterilerimize bunu sağlayabiliyoruz.

Bunun dışında, çok başarılı bir şekilde Libya'daki birçok müteahhitlik projesini destekledik ve Trablusgarp'a Uluslararası Hava Limanına baktığınızda, üç firmanın konsorsiyumuyla yapıldı bu. Bir tanesi, TAV olan Türk firmasıydı ve onlarla da çalıştık. Bunun dışında, aslında birçok otoyol veya konut çalışmaları için Rönesans firmasıyla beraber çalıştık. Veledko ile de yine alışveriş merkezlerinde, üniversitede... Çünkü Fatah Üniversitesi'nin Trablusgarp'taki bir kısmını inşa ediyorlar, onlarla da beraber çalıştık. Bizim çalışma şeklimiz bu. Yani Türk müteahhitlik sektöründeki müşterilerimizle çalışma şeklimiz budur.

Bu yansıda nasıl iş yaptığımızı görüyorsunuz... Gördüğünüz gibi, sizlerle doğrudan (1) numara diye adlandırmış olduğumuz şekilde yapabiliriz, aracılar itibarıyla yapabiliriz veyahut da Türkiye'deki faaliyet gösteren sigorta firmaları aracılığıyla yapabiliriz. Özellikle liman konularında olduğu gibi, altta mesela reasürans adı vermiş olduğumuz gerek Türkiye'de olsun gerek dünyanın herhangi bir yerinde, Amerika Birleşik Devletlerinde, Avrupa'da olduğu gibi, aslında böyle bir destek paketi de sunabiliyoruz.

Evet, bu bizim halihazırda Türklerle nasıl iş yaptığımızı gösteriyor size...

Biz müşterilerimize bunun dışında farklı hizmetler de aktarabiliyoruz, örneğin risk mühendisliği. Örneğin, şantiyelere bakıldığında şantiyelere mühendislerimizi gönderiyoruz ve böylece müşterilerimizin hizmetlerinin gerek risk yönetimi gerekse de aslında daha iyi bir güvenlik sağlanması açısından fizibilite çalışmaları yapabiliyorlar. Örneğin, yine kasko ile alakalı olarak veyahut da yine müteahhitlik sektöründeki diğer sigortalar, sağlık sigortası veyahut da sizin Libya'daki mevcut olan ekipmanlarınızın sigortalanması gibi kısımlarda da yine benzer çalışmaları ve değerlendirme çalışmalarını yapmamız mümkün.

Peki, burada bizi farklı kılan nedir diye baktığımızda, nispeten aslında genç bir bünyeye sahip olduğumuzu, bu doğrultuda esnek ve tabii ki ileri görüşlü olduğumuzu ifade edebilirim. En son teknolojiyi kullanarak bunu en verimli şekilde kullanıyoruz. Tabii ki bunun dışında maliyet etkin bir çalışmamız var.

Çok hızlı bir şekilde AIC hakkında size aktarabileceklerim bunlardı. Çok teşekkür ediyorum sabrınız için.

BAŞKAN – Nagi Bey'e, kıymetli sunumu için çok teşekkür ediyoruz.

Değerli şirketine her zaman hem bizim aracılığımızla hem de eğer isterseniz direkt olarak ulaşabilirsiniz. Şimdi, soru ve cevap bölümüne geçiyoruz.

SORU-CEVAP

Müsaadenizle ilk soruyu ben sormak istiyorum ve mümkünse eğer soruyu Arapçaya çevirebilirsek, çünkü Bay Gembri'ye soracağım.

Bay Gembri, Libya'ya gidip LIDCO ile beraber çalışacak Türk müteahhitlerine ne gibi bir yol izlemesini öneriyor?

RAJAB SALEM GEMBRİ – İki taraflı bir ortak ofisin olması gerekiyor; bir Türkiye'de bir Libya'da. Bir ortak ofis oluşturulsun ilgili o şirketle kendi şirketleri arasında, böylece iş yürütülsün. Yani bu bahsetmiş olduğumuz ortak ofisin oluşturulacağı şirket Türkiye'deki işte bu işlerde ehil olan, daha doğrusu düzgün, iyi iş yapan şirketleri seçip Libya'ya öyle tavsiye etsin veyahut da oraya yönlendirsin. Ortaklaşa oluşturulacak bir şirket Türkiye'deki düzgün, bu işleri becerebilecek şirketleri seçip Libya'ya yönlendirecek.

Teşekkürler.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Soner.

UĞUR SONER (AGE İnşaat) – Biz bir ara LIDCO ile ortaklık durumuna kadar geldik, fakat en son gelen haberle ortaklık almıyorlardı. Şu anda ortaklık yapmaya hazırlar mı?

RAJAB SALEM GEMBRİ – Bunun gerçekleşmesini engelleyen ne tür sebepler vardı, onları bize sunarsanız. Eğer bunun sebepleri bizden kaynaklanıyorsa ve şirketinizde gerekli yetenekler, kabiliyetler tespit edersek biz o eksiklikleri veyahut da o sebepleri bertaraf edeceğiz.

UĞUR SONER – Teşekkür ederim, biz önceden aslında bir protokol yaptık kendi Genel Müdürlüğüyle beraber ama. Daha sonra gelen haberle Hükümetin LIDCO'nun yeniden yapacağı ortaklıkları şimdilik durdurduğuydu. Belki tekrar açılmış olabilir.

RAJAB SALEM GEMBRİ – Şöyle bir durum olabilir: Belli bazı durumlarda geçici olarak bir süre için yapı işleri duraklatılıyor veyahut da o dönemde sizden daha iyi, daha fazla yetenekli bir şirket de olmuş olabilir. Yani o dönemde elde etmemişseniz, sonuçlandırmamışsanız bu, halihazırda tekrar girişimde bulunmanızı engelleyemez, tekrar böyle bir başvuruda bulunabilirsiniz.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun Sayın Alver.

CEYHUN ALVER – Libya’da bir Libyalı şirketle veya Libyalı birisiyle ortak olmadan şirketimizin şubelerini açarak Libya’da direkt iş alabilir miyiz? Eğer alamıyorsak şirketimizin temsilcilik ofisini açıp ardından iş aldıktan sonra şirketimizi orada **rejistre** edip Libyalı ortak olmaksızın iş yapabilir miyiz?

Temsilcilik ofisi açtıktan sonra bağlantıya geçip, gerekiyorsa kontratın yapılıp bu kontratın yapılmasıyla beraber, işte gerekli evrakların galiba İktisat Bakanlığına gitmesiyle şirket... Bu uygulamada son dönemde bir değişiklik olduğundan bahsediliyor da, tam net bir şey yok yani.

RAJAB SALEM GEMBRİ – Yasal düzenlemelere göre şirket ister Libyalı olsun ister yabancı olsun, rejistresini, yani tescilini yapmadan önce hiçbir şekilde bir iş üstlenemez, iş alamaz. Sadece temsilcilik ofisi açmasına izin verilebilir, ama iş alamaz eğer tescil...

CEYHUN ALVER – Sonuç olarak Libyalı ortak olmaksızın iş alınmıyor mu?

RAJAB SALEM GEMBRİ – Projenin cinsine göre değişiklik olabilir. Yalnız yüzde 100 iş alan Türk firmaları var ve yabancı firmalar var. Ama normalde şu anda halihazırda geçerli olan, gerçekten de Libyalı şirketlerle ortaklık grup öyle iş alınıyor.

BAŞKAN – Libyalı bir misafirimizden ilave bir yorum alacağız, konuyla ilgili. Buyurun efendim.

LİBYALI BİR KATILIMCI – Tabii, bir hukukçu olmaksızın aslında sorunuza şöyle bir açıklama getirmek istiyorum: Şu anda mümkün olduğunca teşvik var, yani özel firmalar arasında adi ortaklık yapılsın, bir de hani Türkler geldiklerinde her biri Libyalı ortakla çalışsınlar. Mümkün olduğunca teşvik etmiş olmaya çalışıyoruz. Bu nedenle giderseniz, öncelikle yerel bir ortak bulursunuz ve bu doğrultuda tabii ki mümkün olduğunca yasanın da öngörmüş olduğu şekilde siz çalışabilirsiniz. Biliyorsunuz yüzde 65 yabancı ülkeye sağlanan kısım ve yüzde

35'lik bir yerel ortağınız olması gerekiyor. Bu doğrultuda tabii ki kârı bölüşebiliyorsunuz.

CEYHUN ALVER – Tabii, Libya'da hiç tanımadığımız biriyle ortaklık kurmak da biraz riskli oluyor. Hükümetten beklenen, bu yönde bir girişimde bulunmak. Bu da tabii biraz riskli bir hareket oluyor.

RAJAB SALEM GEMBRİ – Aslında buradaki niyet, tabii ki aslında projenin büyüklüğü veya küçüklüğüyle ilgili değil. Burada özellikle belirli bir uzmanlığın aslında yerel bir ortaklığa aktarılmasını sağlamak ve küçük ölçekli işlere baktığımızda aslında, mesela siz iş fırsatlarını koalamak için gidiyorsunuz, orada tabii ki iyi bir ortak arayışına da girmeniz gerekiyor ki, o yerel partneriniz, ortağınız size oradaki ortam hakkında bilgi versin. Sizlerin doğru kişilere ulaşmanızı sağlayarak, doğru bir hizmet almanızı sağlasın. Bunu bu şekilde düşünün ve adi ortaklık dediğimizden anladığımız bu aslında.

CEYHUN ALVER – Büyük ölçek, küçük ölçek derken, kastettiği meblağın limiti ne civardadır acaba mertebe olarak?

(Cevap anlaşılmadı)

BAŞKAN – Teşekkürler.

Buyurun beyefendi.

HALİL YILMAZ – Kısa bir değerlendirme yaptıktan sonra soracağım.

Beş temel noktada değişiklik yapılmıştır: Gelir Vergisi Kanunu, İş Kanunu, Ticaret Kanunu, Gümrük Kanunu, Yatırım Teşvik Kanunu. Ben bunlardan yalnız Gelir Vergisi Kanunu'na değineceğim. Gelir Vergisi Kanunu'nda şirketlerin yıllık ödeyeceği kurumlar vergisi yüzde 20 oranına çekilmiştir. Ücretlerde vergi dilimi 1 000 dinara kadar olan yüzde 5, üzeri yüzde 10, kontratlarda sözleşme rakamı yüzde 1, fatura tasdik işlemlerinde yüzde 1, diğer dilimlerde değişiklik yapılmış ama onlar bizi fazla etkilemiyor.

Kurumlar vergisi 1.1.2010'dan geçerli.

Diğer kanunlar 01.05.2010'dan itibaren geçerli.

Teşekkür ediyorum.

Şimdi soruma geçiyorum: Libya ile Türkiye arasında 1985 yılında yapılan bir Sosyal Güvenlik Anlaşması var. Bu Sosyal Güvenlik Anlaşması Türk işçilerini ve Türk müteahhitlerinin yanında çalışan işçileri kapsıyor idi. Ancak Libya'da son iki üç yılda Libyalılarla ortak şirket kurma mecburiyeti getirildiği için Libya'da çalışan Türk işçilerinden kesilen emeklilik primlerinin Türkiye'ye transferinde nasıl olacak? Sorunlar yaşanıyor.

NAGİ SALEM BENTALEB – Teşekkür ediyorum sorunuz için.

Aslında, evet dört beş tane yeni kanundan bahsettiniz. Bunlar, evet Libya'da yeni çıktılar. Bunlardan bir tanesi, özellikle de aslında gelir vergisiyle ilgili olan ve burada gerek çalışanların ücreti üzerinden, yani maaşlarının üzerinden alınan gelir vergisi itibarıyla bir düşüş yaşandı, doğru. Bunun dışında Türkiye ile Libya arasında çok uzun zaman önce Sosyal Güvenlik Anlaşması imzalandığını ifade ettiniz ve Libya'da çalışan Türk işçileri için geçerliydi. Burada tabii ki adi ortaklıklardan da bahsettiniz. Mesela, Dubai'ye baktığınızda veya o bölgedeki ülkelere baktığınızda oradaki yasa itibarıyla siz eğer bir yerel ortağınız yoksa iş yapamıyorsunuz. Bu nedenle yerel ortağın olmasını bir engel olarak görmeyiniz. Hatta sosyal güvenlik fonları veya paylarının aktarılması itibarıyla da Türkiye'den gidip de Libya'da yıllar boyu çalışmış olan kişiler için de bunu engel olarak görmeyin. Çünkü yüzdeyi ödediğiniz sürece, ki bu yüzde aslında Libya Sosyal Güvenlik Yasası itibarıyla belirlenmiştir. Libyalı bir ortağınız olsa bile... Çünkü nihayetinde siz yüzde 65'i Türk bir ortaklık yüzde 35 Libyalı bir ortaklık olsanız da, yüzde 100 Türk olsanız da herhangi bir şekilde paranın buraya geri getirilmesi açısından, transferinde bir sıkıntı olmayacağını ifade etmek istiyorum.

HALİL YILMAZ – Benim sorduğum soru ağırlıklı bir soru idi. Orada çalışan Türk işçilerinin emeklilik primlerinin Türkiye'ye ne şekilde, nasıl transfer edileceği. Bununla ilgili net bir görüş alamadım, ben de araştırma yaptım.

NAGİ SALEM BENTALEB – Tabii ki paranın veya Türk işçilerinin kendi maaşlarından aslında yapılmış olan kesintiler benim anlayışıma göre tabii ki bu paraların aslında aktarılması gerekir. Ama iki ülke arasında bir anlaşma olduğu zaman yapılır bu. Ben tabii ülkemizin Sosyal Güvenlik Kuruluşundan gelmediğim için bunu bilemem, ama normal uygulamaya baktığınızda Libya’da aslında iki ülke arasında bir anlaşma yapıldıysa ve iki ülkenin de tabii ki, yani Libya Hükümetinin veya Libya’daki sosyal güvenlik sisteminin aslında bu parayı göndermekle yükümlü olduğunu ifade ederiz ve dolayısıyla Türkiye bu parayı göndermekle yükümlüdür bir anlaşma varsa.

BAŞKAN – Teşekkür ederiz.

Buyurun Beyefendi...

BİR KATILIMCI – Her şeyden önce LIDCO’nun Türk şirketlerine gösterdiği teveccühe çok teşekkür ediyorum.

Bizim Libya’da altı tane projemiz var. Birisi LIDCO’nun taşeronluğunu yapıyoruz. Büyük yatırımlar yapan yatırım şirketlerinin fonlarını yönetmekte zaman zaman sıkıntılar çekebileceğini anlayışla karşılıyoruz. Kendisi finans departmanı sorumlusu olduğu için, eğer kendisi kabul ederse bu son finans yönetmekteki bizim geçici olduğuna inandığımız finansın yönetimindeki geçici olduğuna inandığımız sıkıntıyla ilgili bir yorum yapmak ister mi?

Teşekkür ederim Sayın Başkan.

NAGİ SALEM BENTALEB – Sizin bahsetmiş olduğunuz bu sorunlar kısa bir süre içerisinde, evet meydana geldi bir olaydan dolayı. Ama Allah’a hamd ve şükürler olsun, biz bu sorunların üstesinden geldik. İnşallah önümüzdeki yakın günlerde de bunu göreceksiniz. En kısa süre içerisinde bunu telafi edeceğiz. Yani inşallah hayırları düşünün, hayırlı olur.

BAŞKAN – Hayırlısı olsun.

Buyurun Sayın Çağlar.

HAYDAR ÇAĞLAR (Kolin) – Naci Beye sormak istiyorum:

Sigortada 120 milyon dolarlık bir cirodan bahsetti. Bu ciro biraz küçük gibi geldi bana ama. Örneğin, inşaatları sigortalayabiliyorlar mı allrisk açısından? İş kazalarında ödeme yapıyorlar mı? Başka ne gibi enstrümanlar var sigortada?

Teşekkür ederim.

NAGİ SALEM BENTALEB – Çok teşekkür ediyorum sorunuz için.

Evet, bir hususta açıklık getirmeme izin veriniz, 120 milyon dolarlık cirodan neyi kastediyorum. Dünyadaki tüm sigorta şirketlerine baktığınızda, aslında otomatik kapasite anlaşması adı verilen bir anlaşma ile çalışırlar ve biz bunu aslında her projeyi bu limit içerisinde yapmaya çalışırız. Bu bir kapasite meselesidir, bir gelir değildir. Yani biz mesela Libya piyasasındaki AIC olarak ne yapabiliriz ve burada aslında piyasa faktörünü kullanırız. Diyelim ki 500 milyon dolarlık bir proje var, 120'si sözleşmeye gider ve geri kalanı piyasanın aslında durumuyla alakalı olarak değerlendirilir ve dünyadaki, mesela Münih Rea gibi veya Chart.. gibi, Maf... gibi, London M... gibi uluslararası sigorta kuruluşlarıyla çalışır ve değerlendiririz. Taleplerle ilgili olarak ve ödemelerle ilgili olarak sorunuza istinaden, eğer herhangi bir ödeme talebi veya herhangi bir kayıp söz konusu ise, diyelim ki siz orada iş yaparken bir şekilde kayba uğradınız. Sizin öncelikle yapmanız gereken, bizi belirli bir zaman aralığında bizi bilgilendirmektir. Biz buna göre tabii ki kaybın yerinde tespiti için tabii yetkili kişiyi göndeririz ve bazı belgeleri sizden talep ederiz. Bütün belgeler tamamlandıktan sonra, yani bizim talep etmiş olduğumuz bütün belgeler tamamlandıktan sonra ve kaybın raporu da geldikten sonra beş iş günü içerisinde biz bunu öderiz. Diyelim ki çok ciddi bir kayıp söz konusu ise, o zaman tabii ki birçok uzman görev alacaktır burada. Örneğin, İngiltere'den de uzmanlar gelecektir bu ortaklık doğrultusunda ve bu raporlar yine verildikten sonra beş iş günü içerisinde ödemeyi yaparız. Diyelim ki 120 milyon doların üzerindeyse, o zaman piyasadaki bu parayı karşılıyoruz ve sizi temin ederim bu yalnızca AIC için geçerli değil, tüm dünyadaki sigorta

firmaları için bu şekilde geçerli. Bazılarının kapasiteleri bizden daha fazla olabilir ve emin olun ki birçoğunun aslında kapasitesi de AIC'ten çok daha düşüktür.

Sorunuzun ikinci kısmıyla ilgili olarak iş kazalarıyla ilgili ödemeler veyahut da çalışanlara ödemelerle ilgili olarak yaralanmalarla ilgili olarak. Bu duruma göre değişiklik arz eder. Diyelim ki hastalığa veyahut da eğer yaralanma söz konusu şirketin güvenlik kurallarına uyulmadığı için meydana geldiyse o zaman Sosyal Güvenlik Kanunu der ki... Çünkü bizdeki sosyal güvenlik fonları nezdinde tabii bu ödemeleri yaparız ve şirketin sorumluluğu altında ise, yani müteahhitlik şirketinin yükümlülüğü altında ise siz eğer çalışmanız veyahut da işçiniz ortaya çıkan zarardan ötürü mesela sizi mahkemeye verirse, koruma altında olursunuz. Bu nedenle de işçilerin aslında bu doğrultuda tabii ki her ne kadar mahkemeye gitseler dahi sizin koruma altında olduğunuzu ifade edebilirim.

BAŞKAN - Gerçekten kendisinin de söylediği gibi, dünyadaki hemen hemen bütün sigorta şirketlerinin benzer uygulamaları vardır. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin de aynı. 120 milyon dolarlık bir **trete** kapasitesi hiç azımsanacak bir rakam değildir. Eğer projenin kıymeti bunun üstüne çıkıyor ise, hem o sigortacının ihtiyari reasürans yoluyla riskin kalan kısmını kapsamaya veya o ülkedeki veya diğer ülkede bir başka sigorta şirketleriyle bir araya gelerek reasürans yoluyla riskin tamamını kapsam altına alması mümkündür. Bu, hem Türkiye'de hem Libya'da, dünyanın diğer yerlerinde de sıklıkla uygulanmaktadır.

Hasar tazminiyle ilgili olarak da Naci Bey'in söylediklerine katılıyorum, ilaveten eğer işte hasarı kim nasıl ödeyecek veya işte kim gelip bizim hasarımızı tespit edecek, vesaire gibi konularda tereddütler varsa poliçenin düzenlenmesi aşamasında iyi bir danışmanla çalışarak tüm bunlar bir protokole bağlanabilir. Eksperin kim olacağı önceden anlaşılabilir. Sigorta şirketi de böyle çalışmaktan gayet büyük bir mutluluk duyacaktır.

Umarım yardımcı olabilmişizdir.

Buyurun Sayın Eken.

ORHAN EKEN (Baytur-Libya'daki Türk Mütahhitler Birliği Genel Sekreteri) – Eğer izni olursa Recep Bey'e bir sorum olacak.

Kendi kurumları açısından herhangi bir sorun teşkil etmeyecek ise, LIDCO ile ortaklık kuran Türk şirketlerinin adedini, bunların üstlendikleri taahhüdün tutarını, örnek olarak saydıkları dört şirketin dışındaki firmaların da isimlerini bize söylemelerinde mahzur var mı? Eğer yoksa onları da duymak isteriz.

İkinci bir sorum da, Türkiye'de kurulan bir şirket vasıtasıyla Türk şirketlerinin Libya'ya anons edilmesi veya tavsiye edilmesini, bunun için de **Nahida** Şirketini tavsiye ettiklerini anladım, yanlış mı anladım bilmiyorum.

Üçüncü soru olarak da, şahsi bir soru: şu anda **Alinma** Holding diye bir holding var, bu holdingin alt şemsiyesinde de beş tane şirket var. Bunlardan birisiyle turizm ve gayrimenkul yatırım şirketi olan bir şirketle biz bir ortaklık kurduk. Bu şirketlerin 2010 yılı içerisindeki ödenekleri hakkında bilgi almak istiyorum. Sözümlün başında da ifade ettiğim gibi, herhangi bir sakınca varsa tabii cevap vermemek hakkına sahiptiriz.

Teşekkür ediyorum.

NAGİ SALEM BENTALEB – Ben birkaç şirketin örneğini verdim, ama isterseniz ben sonra size şirketlerin adını takdim edebilirim. Rij diye bir şirket var, bu Rönesans şirketi. Yüzde 35 oranında katkıda bulunmakta. Bu bir yerleşim birimi, ticari bir projeyi üstlenmekte, Trablus kapısı No 2'de. Projenin değerı de 263 milyon dinar.

...Anayurt, daha önce de bahsetmiş olduğum Anayurt şirketi de var. Burada da katkı payı yüzde 35 oranındadır. Bu ortak şirketin sermayesi 1 milyon dolar. Bu şirket de aynı zamanda bir idari kompleks ve konut inşaatı üstlenmekte.

Emsad diye bir şirketle de bir kontrat var. Bu da bir taşeron olarak iş ona verilmiş. Bu da konut inşaatı yapmaktadır. Bunun da değerı 41 milyon dinardır.

Sümbül Şirketinin bir kontratı var. Bu da Bab'ül Medine Bölgesinde bir proje idi. Bu da hem ticari hem konut projesidir. Bunun da tahmini değeri 1 milyar 21 milyon dolar.

Diğer bazı şirketler de var.

BAŞKAN – Onları zaten sonradan daha detaylı, birebir konuşma fırsatı bulabilirler.

Başka soru?..

Önceden benim aldığım duyular, İNTEŞ üyelerinin bir kısmının politik risklerle ilgili soruları olduğu yönündeydi. Eğer davetliler içinde bu konuyla ilgili merak edenler varsa şu anda da sorabilirler, sonra dışarıda bizlerle de paylaşabilirler. Hem ben yardımcı olabilirim hem de Naci Beyler. Eğer varsa, bekliyorum sorularınızı...

Buyurun Sayın Kahyaoğlu.

ALİ ŞÜKRÜ KAHYAOĞLU – Ben de inşaat malzemelerinin Libya'ya ihracatı konusunda soru sormak istiyordum.

Biz hafif duvar malzemesi, izolasyon içeren duvar malzemesi, gaz beton üretiyoruz. Orada şu anda faaliyet gösteren Türk firmalarından bazıları kendi projelerinde izolasyon özelliğini içeren bizim malzememizi kullanmak istediler. Fakat proje müellifi şirket organizasyon bu malzemelerin kullanılmasına müsaade etmedi.

BAŞKAN – Pardon, bir soru soracağım: Burada gerekli lisanslar, sertifikasyonlar, akreditasyonlarınızın ürününüzün olmasına rağmen Libya'da geçerli öyle mi?

ALİ ŞÜKRÜ KAHYAOĞLU – Libya'da geçerli bir sertifikasyonumuz yok, dünya standartlarında her türlü sertifikasyona sahip.

Çünkü bu Libya için de çok yeni bir ürün olduğunu biliyoruz. Bazı projelerde özellikle kullanılması tercih edilmesine rağmen, Libya tarafı kullanılmasına

müsaade et... Bunun aşılması ve bundan sonraki safhada geliştirilmesi konusundaki düşüncelerini almak isterim.

Biz ayrıca bu ürünün özellikle Libya pazarında tanınabilmesi ve orada kullanımının sağlanması bakımından da sadece Türk firmalarına bu işi yüklemiş değiliz, kendimiz de oradaki değişik tanıtım programlarına, fuarlarına üç seneden beri iştirak ediyoruz. Fakat şu ana kadar maalesef bunu gerçekleştiremedik.

BAŞKAN – Müsaade ederseniz bu soruya ben öncelikle cevap vermeye çalışayım, çünkü sırf Libya özelinde değil, dünyanın birçok yerinde inşaat malzemelerimizle ilgili böyle sıkıntılar yaşanıyor. Bizlerin kanaati, bunu birazcık proje müelliflerine gidip ürünlerin tanıtılması ve hatta mümkünse uluslararası bazda Türk müşavirlerinin bu tarz proje müellifi olmasıyla aşılabileceği kanaatindeyiz. Yani bu Libya özelinde bir sorun değil, her proje müellifi kendi daha tanış olduğu ürüne kendi ülkesinin, kendi malzemesiyle ilerlemeyi genelde tercih ediyor. Bu, hani buradaki panelistlerin kolayca yanıt verebileceği bir soru değil, bu bence Türkiye'nin bir politika olarak müteahhitlerimiz, müşavirlerimiz ve inşaat malzemesi sanayicilerimizin bir arada uluslararası yapacağı ataklarla çözebilecekleri bir sorun. Yani çok ümitvar konuşmadım ama, realite bu efendim.

ALİ ŞÜKRÜ KAHYAĞLU – Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun Sayın ...

. COŞKUNSU (Dor... Holding) – Libya'da **Word compensation** sigortası mı kullanılıyor yoksa **Entrustliability** mi? Çünkü ikisinin kapsamı farklı. Bazı ülkelerde ... diğer ülkelerde diğeri.

Bir de politik risk sigortanıza neleri dahil ediyorsunuz, yani hangi ürünleri, neleri kapsıyor içeriği?

Teşekkürler.

BAŞKAN – Naci Bey her iki soruyla ilgili de benim dediklerimi tamamlayacaktır.

“Word compensation” ve “Entrustliability” işte İngiliz tabirleri olup sık sık karışırlar. Word compensation bizim bildiğimiz Sosyal Sigortalar Kurumu ürününe tekabül eder. En kullananlar bilecektir, bizim işveren mali mesuliyet sigortamızın muadilidir. Word compensation alıyor olmanız sizi Entrustliability almaktan kurtarmaz. Çünkü mahkemeler sosyal sigortanın uygun göreceği tazminattan daha fazlasına her zaman karar verebilirler. Bu, hem Türkiye’de böyledir hem Libya’da böyledir, dünyanın çeşitli ülkelerinde de böyledir. Dolayısıyla bizim sizlere tavsiyemiz, Word compensation’ı zaten yasal mevzuat zorunluluk olarak yaptırmanız, Entrustliability de tercihen bir kazada cebinizden az para çıkması veya asgari derecede mağdur olmanızı sağlamak için tekrar almanızdır. Bu konuda Naci Bey ilave destek verecek, ama ben ikinci soruya geçeceğim bu arada.

Şimdi, politik risk sigortasından bahsettiğimizde dört tane temel ürünü kapsar. Bunlardan birincisi, teminat mektuplarının haksız yere çözdürülmesidir. İkincisi, “confiscation” denen, malınıza el konmasıdır. Üçüncüsü, parayı o ülkede alsanız bile yurt dışına çıkaramamanızdır. Dördüncüsü de pek tabiidir ki hak edişinizin ödenmemesidir. Bunların tabii daha detayları da var, yani altı, yedi, sekiz diye gider. Ama Libya özelinde olsun, istisnai birkaç ülke hariç, tüm dünya genelinde olsun, bu saydığım dört tane branşı da sigortalamak mümkün.

Şimdi sözü Naci Bey’e bırakıyorum; hem işveren mali mesuliyet hem de politik risk sigortaları konusunda kendi Libya özelindeki bilgilerini aktarabilsin diye.

NAGİ SALEM BENTALEB – Çok teşekkür ediyorum Tarık Bey.

Ben de politik riskle ilgili olarak bir açıklama getirmek istiyorum. Politik risk, Libya’ya baktığımızda ve siyasi risk haritasına baktığımızda dünyada, Libya’yı çok yüksek bir risk olarak değil, orta düzeyde bir risk olarak görüyorsunuz. Dünyada aslında birçok ülke yine aynı risk düzeyine sahiptir Libya ile. Çok az ülke için politik riskin çok az olduğunu söyleyebiliriz. Avrupa öyledir, Kanada öyledir, ABD

öyledir, Güney Afrika ülkesi öyledir, Yeni Zelanda öyledir ve Avustralya öyledir, ama ülkelerin geri kalanına baktığınızda bunların orta düzeyde risk teşkil ettiğini veyahut da bunun altında olduğunu görürsünüz. Bu nedenle benim kanaatimce Libya güvenli bir ülkedir ve politik risk sigortası ile ilgili olarak biz size mesela şunu sunmayız: Siz Libya’da çalıştığınız için ve Libyalı bir şirket olmadığınız için siyasi risk, politik risk sigortası istediğinizde orada risk aldığınız için böyle bir sigorta talep edemezsiniz. Ve diyelim ki, herhangi bir şey olursa biz Libyalı şirketler olarak da mesela herhangi bir şekilde bunun zararını tazmin edemeyiz. Bu nedenle de eminim ki Türkiye’de mesela bu tür bir aslında sigortanın yapılması mümkün değildir. Hatta, mesela Londra piyasasına baktığınızda bile böyle bir durum söz konusu değildir. Siz, örneğin bir aracıyı, yani brokırı veyahut da bir Türk firmasıyla anlaşma yaparak bunu karşılamanız veya bunun teminat altına alınmasını sağlamanız gerekir.

BAŞKAN – Müteahhitler olsun, ihracatçılar olsun politik risk sigortası düzenlendi. Bunların hepsi ya Kıta Avrupasından ya da Londra’dan yapıldı. Ne Türkiye ne de Libya sigortacıları bunu yapmaya henüz kapasiteleri müsait değil.

Başka soru var mı efendim?

Buyurun Sayın Cilveli.

MURAT CİLVELİ (Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı) – Orhan Eken Bey’in ikinci sorusunun önemli olduğunu düşünüyorum, o yüzden **Naida** isimli firma hakkında biraz daha bilgi alabilir miyiz? Ne zaman kurulmuştur? Temsilciliği nerededir?

Teşekkürler.

NAGİ SALEM BENTALEB – Kişisel olarak sonra bilginize sunarım.

BAŞKAN – Müsaadenizle münferit bir şirket hakkında birebir görüşmeleri sonradan yapsak ben daha uygun olacağı kanaatindeyim.

Buyurun efendim tekrar.

MURAT CİLVELİ – Herhalde sualim yanlış anlaşıldı. Özellikle istirahat etmişim, dedim ki, yanlış anladıysam lütfen tavrız ediniz. Bu Naida Şirketi vasıtasıyla önerilecek olan firmalar o tarafa, Libya'ya bildirilsin diye anladım. Bu doğru mu yoksa yanlış mı dedim. Yani bu bir politika... Yoksa bir şirketin bizatihi kendisiyle ilgili bir sualimiz yok. Yani Libya'ya gitmek isteyen Türk firmalarının bu şirket kanalıyla mı gitmesini öneriyor?

NAGİ SALEM BENTALEB – Efendim, **Nafida** firmasıyla ilgili olarak bu bir inşaat firmasıdır, LIDCO ile Türk firması arasındaki bir adi ortaklıktır. Nafida bu LIDCO ile Türk firması arasındaki adi ortaklığın adıdır yalnızca ve Türk müteahhitlik firmaları için bu bir şart değildir, yani illa LIDCO'dan geçmeniz gerekmez Libya piyasasına girmek için. LIDCO, Libya'daki devlet tarafından, devletin sahibi olduğu büyük firmalardan bir tanesidir, yollar, oteller, konut projeleri, kuleler, alışveriş merkezleri yapmaktadır. Ama illa onlarla bir ortaklık yapma zorunluluğu yoktur. Ama büyük bir firma olduğu için, büyük bir devlet firması olduğu için herkes onlarla bir adi ortaklık yapmaya çalışıyor. Ama siz diğer Libyalı firmalarla, yani Hükümeti kastediyorum tabii ki, **Odakka** olsun, olsun... Yani konut alanında faaliyet gösteren yetkili şirketlerle çalışabilirsiniz. İlla LIDCO'dan geçmeniz gerekmiyor. LIDCO, yalnızca devletin sahip olmuş olduğu firmalardan bir tanesidir.

Sorunuza cevap oldu mu efendim?

Belki sorunuz daha farklıydı ve hani tercümeden dolayı mı acaba...

Beyefendinin sorusu açık, şirketlerin hepsi bu kanalla mı gidecek, kısaca onun cevabını istiyorsunuz...

BAŞKAN – Başka soru var mı efendim?.. Yok.

O zaman, Necati Bey'in de uygun görmesiyle sizleri dışarıda lütfen ağırlamak istiyoruz, görüşmek üzere. Orada birebir sorulara yanıt vermektan memnuniyet duyarız.

Sağ olun.