



Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi – Journal of Social Sciences  
Cilt / Volume: 2009-1 Sayı / Issue: 18

## **YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE İŞ ALMA VE İHALE SÜRECİNİN HUKUKİ ÇERÇEVESİ**

**Yrd. Doç. Dr. Tunay KÖKSAL\***

### **GİRİŞ**

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

Bu makalede yurtdışı müteahhitlik sektöründe uluslararası ihale süreci, iş alma yöntemleri ve uluslararası rekabete açık yapım işleri ihale sürecinin modernizasyonu ele alınmaktadır.

### **A. TÜRK MÜTEAHHİTLİK FİRMALARININ YURTDIŞINA AÇILMA SÜRECİ**

“Dünya genelinde altyapı inşaatları, toplam sektör çıktısının yüzde 50’sini oluşturmaktadır. Ticari amaçlı konut üretimi ise, toplam sektörel çıktının üçte birini oluşturmaktadır. Mevcut yapıların bakım ve onarımları da, inşaat sektörünün çıktısı olarak kabul edilir”(Kanıt, Recep:İnşaat Sektöründe İş Almanın Yönetimi, Gazi Kitabevi, Ankara, Şubat 2005, s.1).

“İnşaat sektörü, ülke ekonomisindeki dalgalanmalardan kolay etkilenebilecek bir yapıya sahiptir. Ekonomik dalgalanmalar sırasında hükümetler, inşaat sektörünü düzenleyici olarak kullanmakta; ekonominin çok hızlı bir büyüme sürecine girmesi durumunda inşaat projelerini azaltmakta veya bu sektörü besleyen fonları kesmekte, ekonominin talep darlığı çektiği veya işsizliğin arttığı dönemlerde ise inşaat sektörünü canlandırma yoluna gitmektedirler” (Kanıt,a.g.e., s.2).

“Bir ülkenin gelir dağılımındaki bozukluk, inşaat talebini etkileyen bir başka önemli unsurdur. Bunun yanında nüfus artış hızı ve şehirleşme hızı da

inşaat talebini büyük oranda etkileyen faktörler arasındadır. Yapılan araştırmalara göre, dünya nüfusunun üçte ikisinin kalkınmakta olan ülkelerde yaşadığı, ancak dünya inşaat çıktısının sadece yüzde 15'inin kalkınmakta olan ülkelere kaynaklandığı; kalkınmış ülkelerde kişi başına yapılan inşaat yatırımlarının kalkınmakta olan ülkelerdeki inşaat yatırımlarından 30-35 kat daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, inşaat sektörünün ülkelerin kalkınma sürecinde oynadığı vazgeçilmez rolü kanıtlar niteliktedir” (Kanıt, a.g.e., s.2).

Sovyet firması organizasyonu altında da olsa, tümüyle Türk inşaat firmaları tarafından gerçekleştirilmesi, müteahhitlerimizin ufkunu açan bir gelişme olmuştur. Bugün ülkemizi yurt dışında başarıyla temsil eden inşaat firmalarının büyük boyutlu iş deneyimi kazanmaları, teknik ve mali büyümeyle birlikte kurumsallaşmaya yönelmeleri

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

bu dönemde gerçekleşmiştir. Yine bu dönemde Türk inşaat firmaları, yurt dışına hizmet ihraç etmeye başlamışlardır” (Kanıt,a.g.e.,s.5).

“Ülkemizde 1970 sonrası, İskenderun Demir Çelik Tesisleri yatırımının bir “1973-1974 ve 1979-1980 dünya petrol krizleri sonrasında, petrol fiyatlarının fırlaması nedeniyle, petrol üreticisi Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri, altyapı ve konut başta olmak üzere tüm inşaat sektörlerinde yatırım faaliyetlerine girişmişlerdir. Söz konusu ülkeler, kalifiye eleman ve bilgi eksiklikleri nedeniyle tüm yatırım alanlarını yabancı girişimcilere açmışlardır. Türk inşaat firmaları özellikle 1978 yılından sonra, her türlü destekten yoksun olarak bu uluslararası rekabete katılmışlardır. Bu sonuçta, o sırada Türkiye kamu sektörüne ait toplam inşaat işi kapasitesinin, müteahhitlerimizin iş hacminin ancak üçte birini karşılayabilir duruma düşmüş olmasının da etkisi büyüktür” (Kanıt, a.g.e., s.5).

“Yurt dışına açılma, yurt içinde de olumlu gelişmelere neden olmuş, Türk inşaat sektöründe kalite aranılır hale gelmiştir. Ayrıca, inşaat firmalarımız organizasyon, planlama ve yönetime daha fazla ağırlık vermeye başlamışlardır.” (Kanıt, a.g.e., s.5).

“Yurtdışında yeni pazar arayışları çerçevesinde 1990 yılından itibaren Türk müteahhitlerinin eski SSCB ülkelerinde inşaat işleri alınması talepleri, hükümetlerimiz tarafından Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi ülkelere iletilmiştir. Bunun sonucunda, bu ülkeler ile imzalanan doğalgaz anlaşmaları kapsamında satın alınan doğalgaz bedelinin bir kısmının müteahhitlik hizmetleri ile karşılanması yöntemi, Türk inşaat firmalarının bu ülkelerin pazarlarına girişini kolaylaştırmıştır. Ayrıca, 1990 yılından itibaren Doğu Avrupa, Almanya ve Pakistan’da da inşaat işleri müteahhitlik firmalarımızca alınmaya

başlanmıştır” (Kanıt, a.g.e., s.5).

“Günümüzde yurt dışında çalışmakta olan Türk müteahhitleri, dünya genelindeki iş hacminin yüzde 2-3’üne sahiptir. Uluslararası Müteahhitler Birliği (UMB)’nin verilerine göre, inşaat firmalarımız bugüne kadar 55 ülkede önemli bir bölümü devam etmekte olan yaklaşık 40 milyar Dolarlık taahhütler üstlenmiştir. Yurt dışında faaliyet gösteren Türk inşaat firmaları, üstlendikleri işlerde 50.000’e yakın işçi istihdam etmişlerdir” (Kanıt, a.g.e, s.5).

“Türk inşaat firmalarının yurt dışında yapmış oldukları işlerin dağılımı incelendiğinde 1972-1979 yılları arasında konut inşaatlarının yüzde 40’lık bir oranla en çok paya sahip olduğu görülmektedir. 1980-1989 yılları arasındaki dönemde ise, inşaat firmalarımızın yine öncelikli olarak konut olmak üzere, altyapı, yol, köprü, tünel ve sulama işleri aldıkları görülmekte, ancak baraj, boru hattı, otel inşaatları da bir önceki döneme göre farklı iş sahaları olarak kendini göstermektedir. 1990-1999 döneminde ise, yurt dışında üstlenilen inşaat işlerinde konut inşaatı ağırlıklılığını kaybetmesine rağmen öncelikli durumunu korumuştur. Bu dönemde inşaat firmalarımızın ticaret merkezi, hava alanı, petro-kimya tesisi inşaatlarında da söz sahibi olmaya başladıkları görülmektedir” (Kanıt, a.g.e.,s.6).

2000 yılından günümüze kadar geçen dönemde ise, inşaat firmalarımızın yurt dışında aldıkları iş türleri itibariyle endüstriyel tesisler, yol, köprü, tünel, petro-kimya tesisleri ve hava alanları gibi yüksek düzeyde uzmanlaşma, proje yönetimi becerisi ve ileri teknoloji gerektiren proje türlerinin ağırlığı artmaktadır. Konut projelerinin yurt dışı işler içerisinde geçmişte birinci sırada olan ağırlığı büyük ölçüde azalmıştır. Alman işler, küçük projelerden büyük ve teknoloji ağırlıklı projelere doğru ilerlemektedir.

Günümüzde geleneksel pazarlardaki faaliyetlerin yanısıra Afrika, Latin Amerika ve Güneydoğu Asya ülkelerinin pazarlarına artan bir ilgi mevcuttur.

Türk inşaat firmalarının yerli ve yabancı inşaat firmalarıyla konsorsiyumlara ve iş ortaklıklarına yönelişi sonucunda küresel düzeyde markalaşma eğilimi mevcuttur. Türk inşaat firmaları, eskiden müteahhit olarak inşaat işi yaptıkları ülkelerde günümüzde büyük projelerin yatırım ve işletmesini üstlenen bir konuma gelmişlerdir.

## **B. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE İŞ ALMA YÖNTEMLERİ**

“Modern yönetim ilkeleri açısından bakıldığında ülkemizde müteahhitliğin bir “meslek” niteliğini kazanmayıp, halen bir “uğraşı” olarak

kaldığı görülmektedir. Bayındırlık ve İskan Bakanlığı verilerine göre, Türk inşaat sektöründe 90.000 inşaat müteahhidi vardır. Ülkemizde inşaat müteahhidinin tanımı henüz yapılmamıştır. Bazı verilere göre, Türkiye’de inşaat müteahhidi sayısının 200.000 gibi çok yüksek bir rakama ulaşılıyor olması, bu eksiklikten kaynaklanmaktadır” (Kanit, a.g.e, s.7).

“Yüklenici bir firmanın hedeflere ulaşabilmesi, belirli bir kar düzeyini yani gelirden devamlılığı gerektirmektedir. Bunun için de belirli bir zaman dilimi içerisinde bu karı getirecek iş yapma zorunluluğu vardır. Bir inşaat firmasının yükleneceği inşaat işlerini bulabilmesinin başlıca üç yolu vardır” (Kanit, a.g.e., s.8):

1. Kendi İşini Oluşturma: Firma daha önce başka bir firma tarafından düşünülmemiş veya nasıl finanse edileceği bilinmeyen bir projeye uygun çözüm olarak işi başlatabilir. Bu durumda firma kazanımlarını elde etmeye başlayıncaya kadar, projeyi finanse edebilmelidir. Bu türden işlerin en büyük riski proje tamamlandığında ciddi bir alıcının çıkmaması ihtimalidir. Ülkemizde kendi işini oluşturan firmaların tercihi, genellikle yap-sat tarzı konut inşaatlarından yana olmaktadır.

2. İş Alma: İnşaat firması, büyüklüğüne ve organizasyon yapısına bağlı olarak kendisi için iş arayacak kişileri bünyesinde bulundurabilir. Büyük bir firmada, görevi sadece proje bulmak olan bir bölüm bile kurulabilir. Büyük inşaat firmalarının bünyesinde yer alan “İş Geliştirme” birimleri buna örnektir.

Müteahhit firmaların bir inşaat projesini bulmaları için en çok işverenlerin verdiği ilanları takip etmeleri gerekir. Bazı durumlarda müteahhit firmalar da uzmanlıklarını ön plana çıkaran ilanlar verebilirler.

Proje bulmayı kolaylaştıran bir diğer yol ise, müteahhit firmaların bir mesleki birliğe veya organizasyona üye olmalarıdır.

3. İhale İçin Davet: Projenin özgün niteliklerine bağlı olarak işveren, belirli özelliklere sahip olduğunu bildiği bir grup müteahhidi, projesine fiyat teklifi vermek üzere davet edebilir. Firmanın söz konusu grup içerisinde bulunabilmesi için kendisini işverene bir biçimde kanıtlamış olması gerekir.

İhale dökümanları genellikle üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm dökümanlar, sözleşme şartları, ikinci bölüm dökümanlar; çizimler, spesifikasyonlar ve malzeme/ekipman listesi gibi teknik detaylar ve üçüncü bölüm dökümanlar ise, ihale tekliflerini nasıl sunacaklarına ilişkin olarak isteklere yönelik talimatlardır.

Uluslararası ihale davetlerinde genellikle aşağıdaki beş kayda rastlanmaktadır:

-İhale davetinde işverenin en düşük teklifi veya herhangi bir teklifi kabul etmek zorunda olmayacağı kaydına genellikle yer verilir.

-İşveren , bir isteklinin teklifini açıklamasını isteme hakkını saklı tutan bir kayda davetiyede yer verebilir.

-Eğer işveren tarafından ihalede politik, bölgesel veya vatandaşlık gibi ticari olmayan nedenlerle belirli tekliflere öncelik verilecekse, bu husus da davetiyede açıkça belirtilmelidir.

-Sözleşmeyle bağlantılı olarak rüşvet veya herhangi bir yolsuzluk biçimiyle müteahhidin veya onun bir personelinin bağlantısı olduğu ispatlanırsa, işveren sözleşmeyi imzalamaktan kaçınacağını davetiyede açıkça belirtmelidir.

-İhalelere genellikle değişik ülkelerden istekliler davetli olacağı için, teklif fiyatlarının ifade edileceği ve sözleşme bedelinin ödeneceği döviz kur veya kurlarının hangileri olacağı davetiyede açıkça belirtilmelidir.”

“İşverenin inşaat projesini uygulayacak mütahhit firmanın seçimi için sağlanan rekabet ortamı açısından bakıldığında başlıca aşağıdaki üç yaklaşım mevcuttur“(Kanit,a.g.e.,s.8):

1. Açık Rekabet Uygulaması: Açık rekabetin uygulandığı bir uluslararası ihalede inşaat firmalarının büyüklükleri ve yetenekleri önemli değildir. İstekli tüm firmalar bu ihalede teklif verebilirler. Ancak, işveren bakımından projenin zamanında, istenilen kalitede ve düşük maliyetle gerçekleştirilmesi önemli olduğundan, çoğu durumda müteahhit firmaların ihaleye katılımları, bir takım mali ve teknik yeterlilik kriterleri ile sınırlandırılmaktadır.

Bu yöntemin güçlü bir rekabet ortamı yaratmak, yeni ve tanınmamış firmalara pazara girme şansı vermek gibi avantajlarının yanında, çok düşük fiyat teklifleriyle karşılaşmak, alanında uzman firmaların iş sıkıntısı çekmedikçe bu rekabete katılmaması gibi dezavantajları da bulunmaktadır.

2. Sınırlı Rekabet Uygulaması: Sınırlı rekabet ortamı, işverenin elindeki projenin teknik açıdan özellik gösterdiği baraj, tünel, liman gibi kamuya ait önemli yapıların ihalelerinde tercih edilmektedir.

Bu yöntem kullanıldığında, zaten konusunda uzman ve rekabet etme yeteneği bulunan firmalar teklif vermeye davet edildiğinden dolayı, firmaların yetersiz olması ihtimali çok azdır. Ancak, bu yönteme başvurulduğunda, teklif edilen fiyatlar açık rekabet ortamında olduğundan daha yüksektir. Diğer yandan, ihaleye davet edilen firmaların fiyat konusunda birbirlerine bilgi vermeleri ihtimali de daha yüksektir.

3. Müzakere ile Seçim Yöntemi: Bu yöntem tercih edildiğinde, işveren proje

konusunda uzmanlık sahibi bir tek firma ile; proje özelliklerini, maliyetini ve süresini kararlaştırır. Bu da işi yapacak müteahhit firmanın tasarım aşamasında belirlenmesi anlamına gelmektedir.

Müzakere ile seçim yöntemi, işi yapacak firmanın uzmanlığına ihtiyaç duyulan durumlarda avantajlıdır. Zira, firma ihtiyacı erken tespit ederek, işin süresini kısaltabilir. Ancak, işin başında tam olarak bilinemediği ve rekabet ortamı olmadığı için işin maliyetinin yüksek olma riski vardır.”

### **C. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE YÜKLENİCİLİK SİSTEMLERİ**

“Uluslararası bir inşaat işini alan bir inşaat firmasının üzerine düşen görevler dikkate alındığında, üç değişik türde yüklenicilik söz konusu olmaktadır. Bunlar; genel yüklenicilik, tasarım ve yapım yükleniciliği ve yönetim yükleniciliğidir” (Kanıt, a.g.e., s.9-10):

1. Genel Yüklenicilik: Bu yüklenicilik sisteminde işveren projesine ait tüm plan ve şartnameleri hazırlar, proje kesin koşullarla ihale edilir ve yapım işlemi tek bir genel yüklenici tarafından yapım sözleşmesi hükümlerine göre yürütülür.

Yüklenici firma açısından tüm şartları detaylı biçimde belli olan bir inşaat projesine gerçeğe yakın bir teklif vermek kolaydır. Ancak; tasarım, ihale ve yapım süreçleri birbirini izlediği için projenin tamamlanma süresi uzundur. Diğer yandan, istenilen kalitenin sağlanabilmesi için uygulama projesi ve teknik şartname gibi denetim araçlarının kullanılması zorunluluğu, yüklenicinin teknik yenilikler yapma konusunda kısıtlanması anlamına gelmektedir.

Genel yüklenicinin tasarımla ilgisi bulunmadığından dolayı, yapım metodu ve mali kaynak kullanımı gibi hususlarda yüklenicinin görüşlerinden yararlanılmaz, bu durum ise işverene yüksek maliyet riski getirir.

Genel yüklenicilik sistemi içerisinde proje maliyetinin belirlenmesi ve işin yürütülmesi bakımından farklılıklar gösteren alt sistemler mevcuttur. Bunlar; götürü yöntem, birim fiyat yöntemi ve maliyet + kar yöntemidir.

a) Götürü Yöntem: Anahtar teslimi götürü bedel yöntemi olarak da bilinmektedir. Bu yöntemde tasarım tamamlandıktan ve uygulama projeleri hazırlandıktan sonra, proje için firmaların teklifleri alınır. Genellikle en uygun teklif, en düşük olan tekliftir. Projenin maliyeti başlangıçta bellidir. Genellikle işi yapacak olan yüklenici, inşaat süresini kısaltma eğiliminde olur.

Bu yöntemde projede değişiklik yapılması, çok zordur ve bu durum işveren açısından yüksek mali risk anlamına gelir. Proje maliyeti belirlenirken yapılan hatalar, taraflardan birini yani işvereni veya müteahhidi mutlaka zarara uğratacaktır.

- b) Birim Fiyat Yöntemi: Proje bünyesinde gerçekleştirilecek her bir imalatın miktarı belirlenerek bu imalatlar fiyatlandırılır ve bu şekilde oluşturulan keşif bedeli üzerinden yapım işi ihale edilir. İşin teknik özelliği nedeniyle bazı durumlarda her bir imalat için fiyat teklif edilmesi de istenebilir.

Bu yöntemde, uygulama projeleri tamamlanmadan yaklaşık miktarlarla teklif istenebilmesi, işin süresini kısaltabilir. Ancak, yapılacak imalat miktarının tahmin edilenden fazla çıkması ihtimali de vardır. Bu da, işin süresinin uzaması ve yüksek maliyet anlamına gelir.

- c) Maliyet + Kar Yöntemi: Bu yöntemde, yapılacak imalatların parasal karşılığını belirlemek için, imalat maliyetine, maliyetin belirli bir oranında kar eklenir. Belirlenen kar oranı, işin tamamı için geçerli olabileceği gibi bazı imalat kalemleri için farklı oranlar belirlenebilir.

Bu yöntemde, maliyet kalemlerinin neler olduğu ayrıntılı ve herhangi bir uyuşmazlığa neden olmayacak açıklıkta tanımlanmalıdır.

Kalitenin çok önemli olduğu projelerde maliyet + kar yöntemiyle hedefe ulaşmak daha kolaydır.

2. Tasarım ve Yapım Yükleniciliği: Bu yöntemde işveren, projenin tasarım ve yapımından sorumlu tek bir yüklenici seçmektedir. Dolayısıyla işin ihalesi tasarımdan önce yapılmış olmaktadır. Böylece, yüklenici firma tasarıma uygun teknolojiyi belirleyebilir ve kaynaklarını en verimli şekilde işe yönlendirebilir.

Bu yöntem tercih edildiğinde, sözleşme fiyatı işin başında kesinleşmiş olur. Tasarım sürerken inşaatın başlayabilmesi, süreyi kısaltma imkanı verir.

Bu yöntemde kullanılan metodların ve proje performansının kesin sorumlusu yüklenicidir.

Her bir yüklenici farklı projeye farklı açılardan yaklaşarak teklif vereceğinden dolayı, aralarından seçim için karşılaştırma yapılması kolay değildir.

Bu yöntemde, işveren isteklerini ilgili şatnamelerle yeterli açıklıkta ortaya koyamazsa, kalite beklentilerini gerçekleştiremeyebilir.

3. Yönetim Yükleniciliği: Müşavirlik sistemi olarak da adlandırılabilen bu sistemde, işverenin maliyet, kalite ve zaman beklentilerini gerçekleştirmeye çalışan profesyonel bir müteahhit projeyi yürütür ve kontrol eder.

Yönetici (müşavir) firma, işveren adına birden fazla müteahhit firmayı organize eder. Bu sayede işveren proje üzerinde etkinlik sağlar. Ayrıca, projenin idaresi ve kontrolü için işverenin eleman bulundurma ihtiyacı azalmış olur.”

## **D. ULUSLARARASI YAPIM İŞİ İHALELERİNDE YETERLİLİK KRİTERLERİ**

“Bir yapım işini ihale edecek olan her ülkenin ilgili kamu idaresi işinin belirli zaman, kalite ve maliyet çerçevesi içerisinde bitirilmesini ister. Bunun için de idare, yapım işini üstlenecek firmada mali ve mesleki-teknik anlamda olmasını istediği asgari yeterlilik kriterlerini belirler. Bu yeterlilik kriterlerine uluslararası rekabete açık ihale ilanlarında mutlaka yer verilir” (Kanit, a.g.e., s. 47).

“Yapım işinin özgün olduğu, uzmanlık ve/veya ileri teknoloji gerektirdiği durumlarda ise idare, bu işin ihalesine teklif vermek üzere ön yeterlilik ilanı verir. Bu işi gerçekleştirmek üzere yeterli olduklarını düşünen firmalar idareye başvurularını yaparlar. Burada da istekliler, idarenin bu iş için belirlediği ve ilanla duyurduğu asgari kriterleri sağlamak zorundadırlar” (Kanit, a.g.e., s. 47).

“Uluslararası rekabete açık yapım işi ihalelerinde isteklilerin mali ve mesleki-teknik yeterliliklerinin değerlendirilmesi amacıyla; idarelerce istenilecek her türlü bilgi, belge, döküman ve değerlendirme kriterleri, rekabeti engelleyici sonuç doğuracak şekilde belirlenemez” (Kanit, a.g.e.,s. 47).

“Mali-mesleki-teknik yeterliliğe ilişkin olarak ihale makamı idarelerce genellikle talep edilen belgeler aşağıdaki gibidir” (Kanit, a.g.e., s.47-50):

### **1. MALİ YETERLİLİĞE İLİŞKİN BELGELER**

- a.) Bankalardan temin edilecek belgeler: Teklif edilen bedelin genellikle yüzde 10’undan az olmamak üzere, istekli tarafından belirlenecek tutarda bankalar nezdindeki kullanılmış nakit kredisini veya kullanılmamış teminat mektubu kredisini gösterir yerli veya yabancı bankalardan alınacak belgelerin ihale makamı idareye verilmesi zorunludur.
- b.) Teklif verenin bilançosu veya eşdeğer belgeleri: Teklifi verenin, ihalenin yapıldığı yıldan önceki yıla ait yıl sonu bilançosunun veya bilançonun



gerekli görülen bölümlerinin, yoksa bunlara eş değer belgelerin istenilmesi zorunludur.

Teklif verenin iş ortaklığı olması halinde, ortakların her birinin istenen belgeleri ayrı ayrı vermesi ve ortaklardan herbirinin belirtilen şartları sağlaması zorunludur.

c.) Teklif verenin iş hacmini gösteren belgeler: İhalenin yapıldığı yıldan genellikle önceki son üç yıla ait, teklif verenin toplam cirosunu gösteren gelir tablosu ve ihale konusu iş ile ilgili taahhüdü altındaki ve bitirdiği iş miktarını gösteren hakediş raporları veya benzeri belgeler, ihale makamı idarelerce istenmektedir.

İhale konusu iş ile ilgili taahhüdü altındaki ve bitirdiği iş miktarının hesabında, teklif veren müteahhidin yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirmiş olduğu inşaat sektöründeki faaliyetlerinden elde edilen gelirler toplamı dikkate alınır. “

## 2. MESLEKİ VE TEKNİK YETERLİLİĞE İLİŞKİN BELGELER

a) Teklif veren müteahhit firmanın faaliyetini sürdürdüğünü ve teklif vermeye yetkili olduğu gösteren belgeler: Uluslararası rekabete açık yapım işi ihalelerinde yerli ve yabancı teklif veren müteahhitlerden genellikle aşağıda sayılan belgeleri ihale makamı idareye sunmaları talep edilmektedir:

-Teklif veren tüzel kişi müteahhitlik firmasının, ülkesinin mevzuatı gereği siciline kayıtlı bulunduğu Ticaret ve/veya Sanayi Odasında ihaleye ilişkin ilk ilan yapıldığı yıl içerisinde alınmış, tüzel kişiliğin sicile kayıtlı olduğuna dair belge,

-Teklif veren tüzel kişi müteahhitlik firmasının ilgisine göre tüzel kişiliğin ortakları, üyeleri veya kurucuları ile tüzel kişiliğin yönetimindeki görevlilerin son durumunu gösteren ülkesinin Ticaret Sicil Gazetesi veya bu hususları tevsik eden belgeler ile tüzel kişiliğin noter tasdikli imza sirküleri,

-Teklif veren müteahhidin, sermayesinin yarısından fazlasına sahip olduğu sermaye şirketlerine ilişkin beyanname.

Bir uluslararası ihaleye müteahhit firma adına vekaleten katılma halinde, teklif veren müteahhit firma adına katılan kişinin ihaleye katılmaya ilişkin noterden tasdikli vekaletnamesi ile vekaleten katılanın noter tasdikli imza

beyannamesinin de ihale makamına sunulması gereklidir.

İş ortaklığı halinde bir uluslararası ihaleye teklif verilmesi halinde, iş ortaklığını teyid eden bir beyanname ile birlikte iş ortaklığını oluşturan müteahhit firmaların her birinin yukarıda zikredilen belgeleri ayrı ayrı ihale makamına sunmaları zorunludur.

b) İş tecrübesini gösteren belgeler: İş tecrübesini gösteren belgeler, teklif veren müteahhit firmanın ihale konusu iş veya benzer işlerdeki deneyimini ortaya koyan iş bitirme belgesi, iş durum belgesi, iş yönetme belgesi ve iş denetleme belgesidir.

İş tecrübesinde değerlendirilecek benzer işler, ihale konusu iş veya işin bölümleriyle nitelik ve büyüklük bakımından benzerlik gösteren, aynı veya benzer inşaat usul ve tekniği gerektiren, tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman ile mali güç, ihtisas ve organizasyon gerekleri itibariyle benzer özellikteki işlerdir.

Hangi nitelikteki iş ya da işlerin benzer iş kabul edileceği, ilgili ihale makamı idarece tespit edilir ve ihale veya ön yeterlilik dökümanı ile ihale veya ön yeterliliğe ilişkin ilan veya davet belgelerinde belirtilir.

c) Teklif veren müteahhit firmanın organizasyon yapısına ve personel durumuna ilişkin belgeler : Teklif veren müteahhit firmanın organizasyon yapısına ve ihale konusu yapım işini yerine getirmek için ihale makamı idarece öngörülen sayıda ve nitelikte personel çalıştırdığına veya çalıştıracağına dair bilgi ve/veya belgeler ile teklif veren müteahhit firmanın yönetim kadrosu ve işi yürütecek teknik personelin eğitimi ve mesleki niteliklerini gösteren belgeler, deneyim süresini gösterir ilgili meslek odası üye belgesi veya işletmedeki çalışma süresini tevsik eden sosyal güvenlik kurumu onaylı prim ödeme belgelerinin istenmesinin ve incelenmesinin gerekli görüldüğü ihalelerde bu bilgi ve belgelerin bir kısmı veya hepsi istenebilir ve bunlar üzerinden asgari yeterlilik kriterleri belirlenebilir.

Asgari yeterlilik kriteri olarak anahtar teknik personel öngörülmesi halinde, bu personelin genellikle en az beş yıl deneyimli mimar veya mühendis olması, ihale tarihinden önce işe alınmış ve ihale tarihi itibariyle teklif veren müteahhit firmanın bünyesinde çalışıyor bulunması şartlarının arandığı görülmektedir.

Teklif verenin iş ortaklığı olması halinde, ortaklık paylarının oranlarına bakılmaksızın, pilot ve diğer ortaklara ait anahtar personelin tamamı değerlendirilir.

Teklif veren firmanın organizasyon yapısına ve personel durumuna ilişkin belgelerin istenilmesi ve bunlar üzerinden yeterlik kriteri öngörülmesi halinde, istenecek belgeler ve bunların taşıyacağı şartlar ihale makamı idare tarafından tespit edilecektir.

d) Makina ve diğer ekipmana ilişkin belgeler: İhale makamı idare, ihale konusu işin yapılabilmesi için gerekli gördüğü tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman ile ilgili bilgi ve belgeler isteyebilir ve bunlara ait asgari yeterlilik kriterleri belirleyebilir.

Müteahhit firmanın ihale konusu yapım işini yürütürken kullanacağı tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman için müteahhit firmanın kendi malı olma şartının aranmaması esastır. Teklif veren müteahhit firmanın kendi malı olan tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipmanın fatura, demirbaş veya amortisman defterinde kayıtlı olduğu, buna dair noter tespit tutanağı veya yeminli mali müşavir raporu ile tevsik edilir. Taahhüt edilerek temin edilecek tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman için ise, noter onaylı taahhütname verilmesi gerekmektedir.

Geçici ithalle getirilmiş veya 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu hükümlerine göre edinilmiş tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman da, kira sözleşmeleri eklenmek ve ihale ilk ilan tarihine kadarki kiralarının ödendiğini belgelemek şartı ile, teklif veren müteahhit firmanın kendi malı sayılır.

Müteahhit firmalar arası iş ortaklıklarında pilot ve diğer ortaklara ait tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipman, ortaklık oranlarına bakılmaksızın tam olarak değerlendirilir.

Makina ve diğer ekipmana ilişkin belgelerin istenilmesi ve bunlar üzerinden yeterlik kriterleri öngörülmesi halinde, istenecek belgeler ve bunların taşıyacağı şartlar, ihale makamı idare tarafından tespit edilecektir.

İhale makamı idareler, belgelerin aslını veya aslına uygunluğu noterce onaylanmış örneklerini isterler. Yurt dışındaki ihale makamına sunulacak bu belgelerin hepsinin ihale makamı idarenin ülkesinin dilinde veya İngilizce tercümelerinin yeminli tercüman tarafından yapıldıktan sonra notere onaylatılması gereklidir.

Teklif kapsamında ihale makamına sunulan iş tecrübesi belgelerinin noter onaylı olanlarının asılları, ihale üzerinde kalan teklif sahibi müteahhit firma tarafından, sözleşme imzalanmadan önce idareye ibraz edilir.

İhale makamı idareler, yurt dışında faaliyet gösteren teklif veren müteahhit firmaların durumu ile ilgili olarak ticaret siciline tescil edildiği yerin meslek odası ile ticaret sicil kaydı, kuruluşu ve ortakları hakkında yazışma yapabilir ve teklif veren müteahhit firmanın güvenilirliğinin tespiti için bu konuda uzmanlaşmış kuruluşlara yurt dışında araştırma yaptırabilirler.

Yabancı uyruklu müteahhitlik firmaları, ihale dökümanında istenen belgelerin, kendi ülkelerindeki mevzuat uyarınca dengi olan belgeleri, ihale makamı idareye sunarlar. İhale makamı idareye sunulması zorunlu olan belgelerden bazılarının yabancı uyruklu müteahhitlik firmasının tabi olduğu kendi ülkesinin mevzuatı çerçevesinde denginin bulunmaması ya da düzenlenmesinin mümkün olmaması halinde, bu durumu belirten yazılı bir beyan verirler. Ancak bu hususun yabancı uyruklu müteahhit firmanın şirket merkezinin bulunduğu ülkenin Türkiye'deki diplomatik misyon şefliklerine

veya bu ülkelerdeki Türkiye Cumhuriyeti misyon şeffiklerine teyit ettirilmesi zorunludur.”

#### E. ULUSLARARASI REKABETE AÇIK İHALELERDE UYGULANABİLECEK YENİLİKÇİ İHALE YÖNTEMLERİ

Bir ihalenin uluslararası ihale sayılabilmesi için, ihaleye iştirak eden müteahhitlerin işveren ile ayrı milliyetlerde olmaları ve ihale bedelinin bağlı bulunduğu para biriminin projenin tatbik edildiği ülkeden serbestçe transfer edilemeyip tamamının veya bir kısmının transfer şartlarının belirlenmiş olması veya ödemelerin değişik para birimleri ile yapılması gereklidir.

“Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği (EIC), aşağıda bahsedilen yenilikçi ihale yöntemlerinin uygulanmasının yaygınlık kazanmasının işveren idarelere fayda sağlayacağını açıklamıştır” (Bkz. EIC, Blue Book on Sustainable Procurement -Sürdürülebilir İhale Sistemi/Mavi Kitap-,Germany,November 2004, s.11-13):

1. İşveren idarenin birinci seçeneği, geleneksel ihale sürecinde teklif verenlerin kaliteye dayalı olarak seçilmesi uygulamasına daha fazla yer vermektedir. Ön yeterlilik, ihale belgeleri, sözleşme koşulları ve teminatlarla ilişkin yöntemlerin iyileştirilmesinin yanısıra idareler, en düşük bedel yerine “ekonomik olarak en avantajlı teklif”, uygun yerlerde “alternatif teklifler” için çağrıda bulunma ve “çift zarf sisteminin uygulanması” gibi çeşitli alternatif kriterleri uygulayarak makul tekliflerin sunulmasını teşvik edebilirler.

2. İşveren idarenin ikinci seçeneği, anahtar teslim ya da tasarla-yap projeleri için ihale açarak, tasarım aşamasında teklif sahiplerinin becerilerinden daha fazla faydalanmaktır.

Söz konusu ihale yönteminde işveren idare, “iş sahibinin gereklilikleri” başlığı altında teklif verenleri, projenin parametreleri konusunda bilgilendirmekte ve seçme sürecini iki aşamaya ayırmaktadır. Bu sayede farklı görüş ve düşüncelerin teklif verenler tarafından dile getirilmesine olanak sağlayan tartışmalar için de belirli bir esneklik ortamı oluşturabilmektedir.

3. İşveren idarenin üçüncü seçeneği, ihalenin girdilerden ziyade sonuçlara odaklanarak belirli bir performans düzeyine ulaşan müteahhit firmaya verilmesini sağlayacak bir sözleşme şeklini kullanmaktır. Bu düzenleme “tasarla-yap” ya da “anahtar teslim” projelere benzemekle birlikte işveren idare, bu ilkeyi genişletip planlama, yapım, yenileme, bakım ve işletme unsurlarını da içeren uzun süreli sözleşmelerle hizmetin tamamını özel sektördeki üçüncü taraf hizmet sağlayıcılarına devredebilir.

Genel kural olarak, söz konusu “performansa dayalı ihale” yöntemi ile gerçekleştirilen işlerin tasarım, yapım ya da işletme aşamasında meydana gelen her türlü kusur, müteahhidin sorumluluğunda olacaktır.

4. İdarenin dördüncü seçeneği ise, “kamu-özel sektör ortaklığı” modelini kullanmak ve kamu hizmetlerinin temini işini “dış kaynak kullanımı” ile özel

sektöre devretmek olacaktır.

Kamu-özel sektör ortaklığı, altyapı işlerinin yerine getirilmesi ve/veya kamu hizmetlerinin sağlanması bağlamında, özel sektörün mali, ticari ya da teknik kaynaklarının kullanılabilmesi amacıyla, kamu ve özel sektör arasında yapılan bir dizi resmi anlaşma ve düzenlemeleri kapsamaktadır.

Kamu-özel sektör ortaklığı modelleri şu anda altyapı sektöründe oldukça yaygın bir uygulama olup, aynı şekilde kamu binalarının yapım işlerinde de uygulanabilir. Bu projelerin ortak özelliği, yapım ve/veya yenileme işi için büyük miktarda başlangıç sermayesi gerektirmesi ve yapım aşamasının tamamlanmasının ardından, hükümetin çok fazla borçlanmasını gerektirmeyen bakım ve işletme masraflarının ortaya çıkmasıdır. Söz konusu maliyetler, kullanıcı ödemeleri ya da devlet tarafından yapılan tek seferde ödeme ile, projenin hizmet ömrü süresince yeniden finanse edilmektedir.”

“Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği, sürdürülebilir ihalenin etkin bir ön yeterlilik aşaması ile başlaması ve yüksek kaliteli belgelere ve dengeli sözleşme koşullarına dayanan bir ihale süreci ile devam etmesi görüşündedir. Teklifin sunulması ile başlayan ve sözleşme yürürlüğe girinceye kadar geçen süre, yalnızca ihalenin en az kuralcı değil, aynı zamanda en az faydalanılan kısmıdır. Bu süre içerisinde müteahhidin teklifi, işveren idarenin gerekliliklerini tam olarak karşılayıp karşılamadığının anlaşılması için, dikkatli biçimde incelenmelidir. Nihayet, işveren idareler, en düşük bedelle en yüksek kaliteyi sağlayabilmek için, nitelikli teklif verenlerin rekabete uzmanlıklarını taşıyabilmelerine izin veren yenilikçi ihale yöntemlerini daha sık kullanmalıdırlar” (EIC, a.g.e., s.13).

“Geleneksel olarak uluslararası ölçekte finanse edilen inşaat işlerinde izlenen standart bir yol vardır. İş sahibi idare, ihale çağrısına dahil edilmek üzere kapsamlı şartname ve belgelerin hazırlanması için bir müşavir mühendis görevlendirir. İstekliler, bu belgeleri incelerler ve tekliflerini sunarlar”(EIC, a.g.e., s.13).

“Geçmişte tekliflerin değerlendirilmesinde esas alınan ölçüt, projenin toplam işletme masraflarının optimize edilmesinden ziyade altyapı tesisi için teklif edilen en düşük yapım bedeliydi. Gelenekçi ihale yöntemi aşağıdaki gibi bazı sorunları içerisinde barındırmaktadır” (EIC, a.g.e., s.16-17):

-Makul olmayan tekliflerin sunulması ve dolayısıyla genelde danışmanlık hizmetleri için yetersiz finansman ayrılması (bunun da ön etütlerin kötü yapılmasıyla sonuçlanması) ve/veya hazırlık çalışmalarının yapıldığı tarih ile işin fiilen uygulandığı tarih arasında çok fazla zaman geçmesi (bunun da ihale belgelerinin belirsiz olmasıyla sonuçlanması) nedeniyle risk için ayrılan karşılıkların maliyeti çok artırması,

-İdarenin, yapılabilecek yenilikler, katma verimlilik ve değer mühendisliği gibi alanları, teklif sahipleriyle tartışma ve seçenekleri değerlendirme beceresi gösterememesi,

-Belli başlı kaynak yatırımlarının idare tarafından önceden yapılması gereği.”

“Çok taraflı kalkınma bankalarının kredileri ile finanse edilen altyapı projelerinin, uluslararası rekabetçi ihale yöntemleri ile tasarla - ihale et - yap projeleri olarak gerçekleştirilmesi geçmişe dayanan bir gelenektir. İşveren idare, genellikle tasarım işlerini yürütmek için bir müşavir mühendisi görevlendirir ve ardından ihale belgelerini hazırlar. Müşavir mühendis, yapım işlerini tasarlar ve tanımını çizim, şartname ve diğer benzeri dökümanlar ile yapar. Müteahhit ise, müşavir mühendis tarafından hazırlanan tasarım ve belgelere tam uyum sağlayarak yapım işlerini gerçekleştirir” (EIC, a.g.e.,s.18).

“İhale dosyası, genellikle ön yeterliliği geçmiş olanlar olmak üzere ilgili tüm taraflara dağıtılır ve ardından istekli firmalar tekliflerini hazırlarlar. Teklifler, aynı zamanda teslim alınır ve tamamı aynı ihale belgeleri ve bilgilerinden oluşur. Daha sonra teslim alınan teklifler, ihale gerekliliklerine uygunlukları açısından kontrol edilir ve ardından işveren idare tarafından değerlendirilir. Bazı durumlarda sınırlı açıklamalar talep edilmekle birlikte, istekliler ile herhangi bir pazarlık yapılmaz. Uygun olmayan teklifler reddedilir ve ihale her zaman “değerlendirilen en düşük teklifi” yani “en düşük yapım bedelini” veren müteahhide verilir” (EIC, a.g.e.,s.19).

EIC'nin görüşüne göre, “uluslararası yapım işi projelerine kredi sağlayan çok taraflı kalkınma bankaları, ihale sorumluluğunun tamamını işveren idareye bırakmamalı ve gerek ihale sonucu gerekse projenin uygulaması aşamasındaki temel adımları yakından inceleyerek bu sorumluluğu paylaşmalıdırlar. Bunu gerçekleştirmenin bir yolu, müşavir mühendis ya da iş sahibinin temsilcisini, ihalelerdeki tüm uygunsuz durumları bankaya bildirme konusunda yükümlü kılmaktır. Yürütme aşamasında yapım sözleşmesi uyarınca gerçekleşen herhangi bir maddi temerrüt hali ve sözleşmede öngörülen değişiklikler izlenmelidir. Bu tür uygulamalar, ön yeterlilik aşamasında başlamalı ve herhangi bir anlaşmazlık çözümlenene kadar devam etmelidir” (EIC, a.g.e.,s.19).

“Proje kredisini temin eden kalkınma bankaları, işveren idare projeye devam kararı almadan önce fizibilite etütlerinin kalitesini kontrol etmelidir. Bu bankalar aynı zamanda, kredi anlaşmalarında veya hibelerde yapılan değişiklikler ve süre uzatımlarının uygulanması süresince etkin rol oynamalıdırlar. Buna ilaveten, proje kredisini temin eden kalkınma bankaları, sözleşme tarafı olmasa da, bu bankaların uyguladığı ihale kuralları, işveren idarenin temerrüde düşmesi ya da kredi anlaşmasında müteahhidi üçüncü taraf lehdar olarak göstermek suretiyle söz konusu kredi anlaşmasındaki bazı hakların müteahhide temlik edilmesi hallerinde, müteahhide doğrudan ödeme yapılması olanağını da sağlamalıdır. Bu seçenek, krediyi temin eden bankaların projeye olan taahhüdünü gösterecek ve önemli bir temerrüt hali ortaya çıktığında, projeyi kendi çıkarlarına göre kontrol etmek konusunda daha elverişli bir konumda olabileceklerdir. Bu durum, aynı zamanda işveren idarenin müteahhide ödemeleri konusunda algılanan riski de azaltacaktır” (EIC,

a.g.e., s.19).

“Anahtar teslim, tasarla-yap, performansa dayalı ihale ve kamu-özel sektör ortaklıkları dahil olmak üzere modern ihale yöntem ve stratejilerinin çok taraflı kalkınma bankalarının standart ihale belgelerine uyarlanması, Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliğinin tavsiye ettiği bir uygulama olacaktır. Zira, Birlik, sözleşme tarafları arasında karşılıklı güvenin tesis edilmesinde kalkınma bankalarının öncülük etmesi gerektiği düşüncesindedir” (EIC, a.g.e., s.20).

EIC’ye göre, “işveren idareler ellerindeki ilgili tüm veri ve bilgileri teklif sahipleriyle paylaşmalıdırlar. Dolayısıyla işveren idareler, yapım sözleşmelerine ilişkin ihale belgelerine en azından aşağıda yer alan bilgileri dahil etmekle yükümlü olmalıdırlar “ (EIC, a.g.e., s.20):

- Jeo-teknik koşullar dahil, ilgili tüm teknik bilgi,
- Tasarım ve yapım aşamasının süresi,
- Gerçekleştirilecek yapım işinin özellikleri ve miktarı,
- Kalite kontrolü için gerekli bilgiler,
- Yapım şartnamesi, standartları ve normları,
- Çevresel etki değerlendirmesi raporu,
- Güvenlik ve çevre standart ve normları.”

İşveren idareler; gümrük, ithalat ve ihracat izinlerinin alınmasından, liman, depolama ve ulaştırma yönetmelikleri hükümlerinden, ulusal mevzuatla uyum içinde kalarak, yabancı müteahhitleri muaf tutmalıdır” (EIC, a.g.e., s.21).

“Geleneksel yapım işlerinde müşavir mühendisler iki görev üstlenmektedir: Yapım işlerinin tasarlanması, proje uygulamasının denetlemesi aşamasında işveren idarenin temsilcisi olarak hareket etmek ve maliyet, onaylar ile değişiklikler konusunda tarafsız karar verme yetkisini dengeli bir şekilde kullanmak. Zaman içerisinde bu ikilem, müşavir mühendisin müşterisi idareye hizmet verme görevi ile tarafsız bir şekilde sözleşme ile ilgili konularda karar verme görevi arasında kendi içinde çelişen bir durumu ortaya çıkarmıştır. Müşavir mühendisin bu ikili görevi, gerek işveren idare ve müteahhit gerekse projenin finansmanını sağlayan kuruluşlar açısından çok sayıda sorunu da beraberinde getirmiştir” (EIC, a.g.e., s.22).

“Müşavir mühendis ister doğrudan proje finansörü kuruluş isterse işveren idare tarafından görevlendirilsin, müşavirlerin açık ve son teknikleri içeren şartnameler ve çizimler dahil olmak üzere güvenilir ihale belgeleri hazırlama kabiliyetlerine göre seçilmeleri çok önemlidir; çünkü bu türden belgeler, projenin kapsam ve teknik gerekliliklerini belirlediklerinden, bir inşaat projesinin başarılı bir şekilde uygulanmasının esasını oluşturmaktadır. Nihai ihale belgelerinde yer alan herhangi bir belirsizlik, kaçınılmaz olarak projenin ilerleyen aşamalarında ciddi sorunların doğmasına neden olacaktır. Zira, inşaat projelerinde yaşanan sorunların çoğunun ana nedeni, ihale hazırlık sürecindeki yetersiz bütçe sonucunda geliştirilen standart dışı ihale belgeleridir” (EIC, a.g.e., s.22).

“Yapım işlerinin özellikleri ve kapsamının, şartnameler ve belirtilen

miktarlar esasında istekliler tarafından doğru bir şekilde değerlendirilmesine imkan sağlamak için, kapsamlı bilgi ve veriler yeterli ayrıntıda sağlanmalıdır. Müteahhit tarafından temin edilecek malzemelerin kalitesi ve işçilik standartları açıkça tanımlanmalıdır”

(EIC, a.g.e., s.22).

“İşveren idare, projenin tasarlanması ve ihalenin yönetilmesi için bir müşavir mühendis, proje uygulamasının denetlenmesi ve sözleşme gereklerinin yerine getirilmesi için bir başka müşavir mühendis görevlendirilebilir. Taraflardan herhangi birinin ihmali ya da hatası nedeniyle uygulama sırasında sorunların ortaya çıkması halinde ayrı bir kontrol mühendisi, tasarımcı mühendis ile müteahhit arasında tarafsız bir rol üstlenebilir. Diğer taraftan, tasarım ve kontrol işlevlerinin aynı mühendis tarafından üstlenilmesi ise, tasarımcının kendi tasarım fikirlerinin doğru bir şekilde hayata geçirilip geçirilmediğini kontrol etmesine imkan sağlayacaktır” (EIC, a.g.e., s.22).

EIC'nin bir tavsiyesi de, “sözleşme koşullarına bir “Anlaşmazlık Kurulu” hükmünün ilave edilmesidir. Söz konusu kurul, sözleşmenin hemen başlangıcında atanmalı ve projenin tasarımı ya da uygulanması ile ilgili olarak müşavir mühendis ile müteahhit arasında herhangi bir görüş ayrılığı çıktığında bağlayıcı karar verme yetkisi ile donatılmalıdır” (EIC, a.g.e., s.22).

“Uluslararası inşaat sektörünün başlangıç zamanlarında yapım işleri, çoğu zaman geleneksel yöntemle, en rekabetçi teklifi sunan müteahhitlere verilmekteydi. Ancak günümüzde tasarla-yap ve anahtar teslim projeler ve hatta müteahhidin yalnızca projenin tasarım ve yapımından değil bazı durumlarda aynı zamanda projenin yürütülmesi ve finansmanından da sorumlu olduğu performansa dayalı ihale yöntemi ve kamu-özel sektör ortaklıkları gibi yöntemler çok daha yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Zira, yalnızca en düşük bedeli esas alan bir rekabet ortamında, öngörülen bütçe içerisinde ve belirlenen sürede etkin bir şekilde tasarlanmış yüksek kaliteli yapım eserlerini gerçekleştirmek mümkün değildir” (EIC, a.g.e., s.23).

“Ön yeterlilik sürecinin bazı unsurları gereksiz yere karmaşık, maliyetli ve zaman alıcıdır. Ön yeterlilik soru formları genelde gereksiz formaliteleri içeren taleplerde bulunmakta olup; bunlar, sözleşmenin tabi olduğu hukuk düzeni açısından gerekli olmadıkça, istenmesinden kolaylıkla vazgeçilebilecek belgelerdir. Bu tür belgelere örnek olarak aşağıdakiler verilebilir” (EIC, a.g.e.,s.24-25):

- Her türlü ön yeterlilik ve teklif için, denetçilerin imza asıllarının bulunduğu yıllık bildirimler,
- Her bir ön yeterlilik ve teklif için, banka yetkililerinin imza asılları bulunan banka referans yazıları,
- Yeminli çevirmen tarafından yapılan ve bazen çevirmenin imzası ile birlikte noter tasdiki istenen çeviriler,
- Noter tasdikli ve tasdik şerhi iliştilmiş vekaletname,
- Projede kullanılması öngörülen ekipmanların menşe bildirimleri ya da menşe



belgeleri,

-Ülkelerin çoğunda noterlik sisteminin yaygın olmaması nedeniyle noter tasdiki yaptırmanın zor olmasına rağmen noter tasdikli çeşitli belgeler.”

“Bunun da ötesinde günümüzde artan sayıda ihale çağrısı, ön yeterlilik başvurusunda bulunan müteahhde ek yükler getiren gereklilikler içermektedir” (EIC, a.g.e., s.25-26):

-Projeye özel kredi imkanının bulunduğunu teyit eden banka beyanı (maliyet getiren ve kredi imkanının tamamını bloke eden ve aynı zamanda proje tekliflerinin altı aydan daha uzun bir süre sonra verileceği ön yeterlilik süreçlerinde anlamlı olmayan bir uygulamadır.

-Listelenen personel ve ekipmanın münhasıran ilgili projede kullanılacağına dair müteahhit beyanı (aynı zamanda birden fazla lot için teklif verilmesini güçleştirmekte ve hatta imkansız kılmaktadır),

-Kiralananmış ya da kirala-satınal anlaşmaları yada diğer finansman anlaşmaları uyarınca edinilmiş olanların aksine, projede kullanılacak olan ekipmanların tamamı ya da yarısının müteahhidin mülkiyetinde bulunması gerekliliği,

-Müteahhidin elinde normal şartlarda bulunmayan ve müteahhidin ibraz etmekle yükümlü olduğu konu ile ilgili olmayan bilgiler ( “teklif sahibinin daha önce temerrüde düştüğü sözleşmeler” ya da “şirket varlıkları üzerinde bulunan alacak talepleri ve konu oldukları dava süreçleri” gibi bilgilerin ihale süreciyle ilgileri halen anlaşılammıştır. Ayrıca, teklif sahipleri, bu türden bilgilerin ön yeterlilik aşamasında idare tarafından nasıl kullanılacağı konusunda genelde bilgilendirilmediklerinden dolayı, değerlendirme sürecinin subjektif olacağı yönünde şüpheler doğmaktadır.”

“EIC, ön yeterlilik ölçütlerinin nesnel olmasını, ihale duyurusunda açıkça belirtilmesini ve yayınlanmasını tavsiye etmektedir. Bu ölçütler olası tüm teklif sahiplerine eşit uygulanmalıdır. EIC, aşağıda belirtilen bilgilerin ön yeterlilik değerlendirmesi için sunulmasının yeterli olduğu görüşündedir” (EIC, a.g.e., s.26):

-Ticaret kaydı, yıllık bildirimler, banka referansları ve benzeri belgelerin fotokopileri,

-Noter tasdiki yerine tasdiksiz çeviriler,

-Müteahhidin imzaladığı vekaletname,

-Projede kullanılacak ekipmanlara ait uygun olan ülkelerdeki menşe belgelerinin verileceğine dair bir beyan,

-Belge asılları, sertifikalar ve tasdikli imzaların zorunlu olması halinde, teklif değerlendirme sürecinin sonunda ihale üzerinde kalan teklif sahibi (ya da kısa listeye kalan sınırlı sayıda telif veren) tarafından ibraz edilmeleri yeterli olmalıdır.”

“Uluslararası ihale çağrısında bulunan işveren idareler, toplam proje sermaye maliyetlerinin ortalamada yaklaşık yüzde 3’ünü, ihalenin tasarım ve teklif belgelerinin hazırlanmasına harcamaktadır. Bu oran, güncel fizibilite

etüdlerrinin hazırlanması için yeterli olmamaktadır. İhale belgelerinin yetersiz düzeyde hazırlanması, çoğu zaman projenin de başarısız olmasıyla sonuçlanabilmektedir” (EIC, a.g.e, s.27).

EIC, teklifler alınmadan seçilen müşavir mühendis tarafından hazırlanan etüt, şartname, çizim ve benzeri belgelerin kalite ve yeterliliğinden tamamen işveren idarelerin sorumlu tutulmasını tavsiye etmektedir (EIC, a.g.e, s.27).

## **F. ULUSLARARASI REKABETE AÇIK YAPIM İHALELERİ İÇİN ÖNGÖRÜLEN TEMİNATLAR**

“Uluslararası yapım işleri sözleşmelerinde, projenin bütçe dahilinde ve zamanında tamamlanması için kamu ve özel sektör işverenlerini teminat altına almak için standart bir gereklilik söz konusudur. Bir banka tarafından düzenlenen koşulsuz teminat, genellikle sözleşme bedelinin yaklaşık yüzde 10’u tutarında olup, uluslararası müşterilerin karşılıklı teminat talebini yerine getirmek için kullanılmaktadır” (EIC, a.g.e., s.30).

“Kefalet şirketleri tarafından sözleşme teminatı olarak verilen sözleşme senetlerinin kullanılması, uluslararası taahhüt işlerinde yaygın bir uygulama değildir. Kefalet senedi sisteminde garantör, sözleşme teminatının yalnızca mali unsurlarını taahhüt etmemekte aynı zamanda iş sahibine, müteahhidin yapım işleri sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getireceğine yani yapım işinin tamamlanacağına dair bir güvence de vermektedir. Kefalet senetleri; kesin teminat, avans teminatı ve alıkoyma serbest bırakma mekanizması gibi müteahhidin sözleşmeden kaynaklanan teminat yükümlülüklerinin tamamının karşılanması amacıyla düzenlenebilir” (EIC, a.g.e., s.30-31).

“Kefalet senedi sisteminin müteahhide sağladığı başlıca avantajlar şunlardır:

1. Kefalet senedi, müteahhidin kredi imkanını etkilemez.
2. Müteahhit haksız taleplere karşı korunur.
3. Kefalet, projenin geliştirilme aşamasını da içerdiğinden, genelde anlaşmazlıklar berteraf edilir” (EIC, a.g.e., s.31).

“Kefalet senedi sistemi, bir teminat şekli olarak aynı zamanda projeyi finanse eden kuruluşlar için de caziptir; çünkü yatırımın güvenilirliği, projenin tamamlanacağı güvencesi ile teminat altındadır” (EIC, a.g.e., s.31).

“Uluslararası Ticaret Odası (ICC), “Talep Teminatları ve Sözleşme Teminatları için Yeknesak Kuralları” yayınlamıştır. Üye devletler tarafından onaylanan bu kurallar, söz konusu mali araçların uygunsuz kullanımına karşı borçlu ve garantörleri korumaktadır” (EIC, a.g.e., s.31).

“EIC, proje finansörü kalkınma bankalarının ihale belgelerinde, projeye bağlı olarak talep teminatı ya da sözleşme teminatının kullanılmasına ilişkin hükümlerin yer almasını önermektedir. Buna alternatif uygulamalar, ilgili masraflar sözleşme bedeline dahil edilmek zorunda olduğundan daha düşük

nihai bedellerin oluşmasına katkıda bulunabilir. Temin edilmeleri genelde daha ucuz olduğundan ve idare için de avantaj sağladığından, kefalet şirketleri tarafından düzenlenen teminatların kullanılması önerilmektedir. Ayrıca, teminat ya da senet metninde ICC yeknesak kurallarına atıfta bulunulması, taraflar için zorunlu kılınmalıdır” (EIC, a.g.e., s.31).

## **G. ULUSLARARASI REKABETE AÇIK YAPIM İŞLERİ İHALE SÜRECİNİN MODERNLEŞTİRİLMESİ**

### **1. EKONOMİK OLARAK EN AVANTAJLI TEKLİF**

EIC’ye göre, “en düşük bedelli teklif yerine işveren idarelerin makul teklif anlayışını “ekonomik olarak en avantajlı teklif” (bir başka deyişle, teknik performans, maliyet etkililiği, esneklik, çevresel etki, yerel halka yönelik yatırım, sosyal sorumluluk ve benzeri unsurların en makul birleşimini içeren teklif) bağlamında değerlendirmeleri uygun olacaktır. Ancak fiilen genelde yalnızca “en düşük bedel” dikkate alınmaktadır çünkü işveren idare, “düşük bedel” ile “ekonomik olarak en avantajlı teklif” arasındaki farkı değerlendiremeyecek olan üst düzey yetkililerine karşı sorumludur” (EIC, a.g.e.,s.35).

Avrupa Adalet Divanının aldığı son karara göre, “en düşük bedel” nesnel bir ölçüt olarak kabul edilmiştir (Bkz. ECJ, C-247/02). Ancak, en düşük bedel, işveren idare tarafından tek karar ölçütü olarak seçildiğinde, idare her sözleşmenin kendine özgü özelliklerini değerlendirmeye alamamakta, serbest rekabet için en uygun ölçütleri seçememekte ve dolayısıyla ihaleyi en iyi teklif sahibine verememektedir. Açık ve belli teklif sahipleri arasında ihale yöntemleri ile gerçekleştirilen kamu ihalelerine ilişkin çerçeve kanunun yalnızca en düşük bedel esasına dayandırılması, Avrupa Birliği Hukukuna aykırıdır” (EIC, a.g.,e, s.35).

“Uluslararası kalkınma bankaları tarafından finanse edilen projelerdeki en düşük bedel sorununu çözmek için EIC’nin önerisi, bu bankaların, işveren idareleri “ekonomik olarak en avantajlı teklif” esasında ihaleleri sonuçlandırmaları yönünde teşvik etmeleridir” (EIC, a.g.e., s.35).

“Ekonomik olarak en avantajlı teklif, ihale dosyasında belirtilen mekanizmalar uyarınca kalite, bedel ve işletme maliyeti gibi unsurlara uygun ağırlıklar verilerek belirlenmelidir. Ancak, ihale çağrısında bedel dışında kalite, performans şartnameleri, tasarım gereklilikleri, tamamlama süresi, işletme maliyeti ve başka ölçütlerin de esas alınması halinde, bu tür tekliflerin değerlendirilmesi çok daha karmaşık ve biraz da öznel olabilecektir” (EIC, a.g.e.,s.36).

İşveren idareler tarafından genelde izlenmesi gereken safhalar, aşağıda belirtilen beş aşamayı kapsamaktadır (EIC, a.g.e., s.36):

-Bedele ek olarak belirlenecek ihale kararı ölçütlerinin seçilmesi,

- Ölçütlerin herbirinin ağırlıklarının belirlenmesi,
- Ölçütlerin herbiri esas alınarak tekliflerin değerlendirilmesi,
- Aşırı düşük tekliflerin reddedilmesi,
- Tekliflerin nihai olarak sıralanması.”

## 2. ALTERNATİF TEKLİFLER

“Alternatif teklifler, teklif verenin, işveren idarenin ihtiyaçlarını karşıladığını düşündüğü ancak ihale belgelerindeki gerekliliklerle tam olarak eşleşmeyen tekliflerdir. Teknik yenilikleri, projenin maliyetini düşüren ya da performansını artıran diğer yaklaşım değişikliklerini içerebilirler” (EIC, a.g.e., s.37).

“EIC, müteahhitlerin ihale dışı bırakılmadan teknik alternatifler sunabilme seçeneğine sahip olması gerektiği düşüncesindedir. Zira, teklif verenlerden biri, projenin gerçekleştirilmesi ile ilgili olarak ihale belgelerinde belirtilen çözümden farklı bir çözümü sunma bilgi ve becerisine sahip olabilir. Bu nedenle en pratik çözüm, maliyeti düşürmesi, yapım süresini kısaltması ya da projenin daha iyi uygulanmasına imkan sağlaması kaydıyla, teklif sahiplerini alternatif teklifler sunmaya davet etmektedir” (EIC, a.g.e., s.37).

## 3. ÇİFT ZARF SİSTEMİ

“Aşırı düşük teklif verilmesi riskini bertaraf etmek için bazı ülkelerde teknik ve mali tekliflerin iki ayrı zarf içinde sunulması talep edilmektedir. Bu sayede ihale makamı idareler, mali unsurların etkisi altında kalmadan tekliflerin teknik kalitesini değerlendirebilmektedirler” (EIC, a.g.e., s.37).

“Çift zarf sisteminin avantajı, öncelikle teknik tekliflerin değerlendirilmesine imkan sağlanması ve işveren idarenin ilgisini en çok çeken teknik çözümlerin, çözümüne ilişkin bedel işveren idare tarafından bilinmeden, tarafsız bir biçimde seçilebilmesidir. Bazı durumlarda, iyi bir teknik çözüm ihtiyacı, bunun için gereken bedelden daha önemlidir” (EIC, a.g.e., s.37).

“Bu yöntemin şeffaf uygulanması için taraflardan her birinin teknik tekliflerine karşılık gelen mali tekliflerini içeren ikinci zarfların tamamı, noter veya avukat gibi bağımsız bir tarafa teslim edilmeli ve yalnızca tatmin edici teknik çözümlere ait mali teklifler, söz konusu üçüncü tarafların huzurunda açılmalıdır. Mali teklif, idarenin bütçesini aşyorsa, tatmin edici bulunan en iyi ikinci teknik çözüme ait mali zarf açılmalı ve seçim yapılana kadar uygulamaya bu şekilde devam edilmelidir. Açılmayan zarflar, ihalenin sonuçlandırılmasının ardından başarısız olan teklif sahiplerine geri gönderilmelidir” (EIC, a.g.e., s.37-38).

## 4. İKİ AŞAMALI İHALE SİSTEMİ

“EIC, büyük ölçekli altyapı projelerinin ihalesinde “anahtar teslim” ya da “tasarla-yap” yöntemlerinin, proje finansörü kuruluşlar ve işveren idareler

tarafından ciddi olarak ele alınmasını tavsiye etmektedir. Zira, tasarım ve yapım işlerine ait sorumluluğun birlikte tek elde toplanması, projenin tamamlanma süresini kısaltacaktır. Ayrıca, tasarım ve yapım sürecindeki verimlilik, proje bedellerini de düşürebilecektir” (EIC, a.g.e., s.38).

“Anahtar teslim proje ihalelerinin yanlış tanımlanmış iş sahibi gerekliliklerine göre tek aşamalı ihale yöntemi esasında sonuçlandırıldığı olumsuz örnekler dikkate alındığında, ihale sürecinin etkin yürütülmesi ve uzun sürmemesi kaydıyla, bu tür projelerde iki aşamalı ihale sisteminin kullanılması için geçerli nedenler bulunmaktadır. Birinci aşamada seçilenlerden bir kısa liste oluşturulacak ve bunlardan, gözden geçirilmiş eşit şartlara göre mali tekliflerini sunmaları istenecektir” (EIC, a.g.e., s.38-39).

## 5. PERFORMANSA DAYALI İHALE SİSTEMİ

“Performansa dayalı ihale yaklaşımı, hizmetin temini işini özel sektöre devrederek ve subvansiyon ödemesini hedeflenen gruplara verilen hizmete bağlayarak, hizmet kalitesini artırmaya çalışmaktadır. Geleneksel projelerde idare, örneğin bir su arıtma tesisi (ya da kara yolunun) yapımı için talimat vermekte ve tesisi yaptırmaktadır. Ancak performansa dayalı ihale sistemiyle gerçekleştirilen projelerin çoğunda bir hizmet (örneğin arıtılmış suyun temini ya da bakım ve işletme sorumluluğu da dahil olmak üzere bir kara yolunun hizmete açılması) satın alınmaktadır” (EIC, a.g.e., s.39).

“Teklif sahiplerinin yalnızca bedelle sınırlı olmamak üzere geniş bir ihale karar ölçütleri yelpazesi içinde rekabete girmelerine imkan verdiğinden EIC, genel anlamda performansa dayalı ihale sistemini desteklemektedir. Dolayısıyla EIC, Dünya Bankası tarafından yürütülen ve çok taraflı kalkınma bankaları ile iki taraflı bağışçı kuruluşlar tarafından finanse edilen büyük ölçekli karmaşık projelerin performansa dayalı ihale sistemi ile gerçekleştirilmesi yaklaşımının analiz edildiği araştırma çalışmasını, tamamen desteklemektedir. Özellikle enerji üretimi, su ve kanalizasyon ve diğer kamu hizmetleri gibi alt yapı projeleri ile sınırlı olan bu çalışma şu sonuca varmıştır: “Belirtilen proje türlerinde performansa dayalı ihalenin benimsenmesinde ilgili tüm tarafların sağlayacağı bir dizi fayda bulunmaktadır. Büyük ölçekli karmaşık projelerde bu faydalar, olası olumsuzlukların çok ötesine geçmektedir” (Bkz. Uluslararası Finans Kuruluşları ve Bağışçılar Tarafından Finanse Edilen Büyük Ölçekli Karmaşık Projelerin Performansa Dayalı İhale Sistemi ile Gerçekleştirilmesi konulu çalışma-Nihai Rapor, 29 Mart 2004,s.14).

“Nihai raporun ana sonuçları aşağıdaki gibidir:

- Müteahhitler, kendilerine ait daha yeni, daha verimli ve bazen daha ucuz teknoloji çözümlerini önerebilmelidirler;
- Dünya Bankasının İhale Klavuzu ya da standart ihale belgelerinde performans ya da işleve dayalı şartnamelerin kullanılmaması yönünde bir ifade yoktur;
- Ön yeterlilik ardından iki aşamalı ihale en uygun yöntemdir;

-Avrupa deneyimlerine bakıldığında, iş sahiplerinin nitelikli ve deneyimli personeli ile tamamlanan tesisleri devraldığı ve işlettiği çok sayıda iyi işleyen performansla dayalı ihale ile gerçekleştirilen proje bulunmaktadır;

-Gelişmekte olan ve geçiş ekonomisindeki ülkelerde, iş sahibinin uygun eğitilmiş işletme ve bakım personeline sahip olmadığı durumlarda, tamamlanan tesisin işletme faaliyetlerinden, bir başka deyişle yalnızca tesisin yapımı değil kullanıcılara hizmet temini faaliyetlerinden de müteahhidin sorumlu olması, daha tatmin edici sonuçların elde edilmesini sağlayabilir;

-İşleve dayalı şartnamelerin hazırlanması ve ilgili tekliflerin değerlendirilmesi, yetkin ve deneyimli teknik personele sahip müşavir mühendislerin görevlendirilmesini gerektirmektedir.” (Nihai Rapor, s.14).

“Performansa dayalı ihale sisteminde kullanılacak teminatlar, standart projelerin teminatlarından çok daha önemli olacaktır. Zira, bu uygulamada müteahhitler çok daha uzun bir süre boyunca daha büyük ölçekli bir yatırımı üstlenmekte ve dolayısıyla müteahhit ve kefalet sektörü üzerine önemli bir yük getirmektedir. Ayrıca, geleneksel sözleşmelere göre çok daha uzatılmış sürelerin söz konusu olduğu performansla dayalı ihalelerde, ödeme konusu gelişmekte olan ülkelerde sorunlara neden olmaktadır. Dolayısıyla, performansla dayalı ihaleler için kısmi risk teminatları gibi yeterli araçlar geliştirilmelidir” (EIC, a.g.e., s.41).

## 6. KAMU-ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIKLARI

“Kamu özel sektör ortaklığı” genel terimi altında, amaçları projelere özel sektör katılımını sağlamak olan çok sayıda proje modeli (özel finans girişimi, tasarla-yap-finanse et-işlet, yap-işlet-devret, yap-devral-işlet-devret v.b.) geliştirilmiş olup bu modeller halen uygulanmaktadır” (Bu konuda bkz. Gelişmekte Olan ve Geçiş Ekonomisindeki Ülkelerde Kamu-Özel Sektör Ortaklıkları-Mevcut Deneyimlerin Eleştirel Değerlendirilmesi ve Bağışçı Müdahalesi Olasılıklarının Analizi, Avrupa Komisyonu Çalışma Belgesi, 30 Temmuz 2004).

“İyi tasarlanmış kamu-özel sektör ortaklığı modelleri, aslında altyapı hizmetlerinin kalite ve miktarını iyileştirmekte ve aynı zamanda önemli verimlilik kazanımları sağlamaktadır. Rekabet ya da etkili düzenleyici bir çerçeve ile risklerin kamudan özel sektöre kaydırılması yöntemiyle harcanan paranın karşılığının daha fazla alınması sağlanabilir” (EIC, a.g.e.,s.42).

“Sürdürülebilir ihale sistemi, etkin bir ön yeterlilik aşaması ile başlamakta ve yüksek kaliteli belgelere ve dengeli sözleşme koşullarına dayanan bir ihale süreci ile devam etmektedir. En düşük bedelle en yüksek kaliteyi sağlamak için proje finansörü çok taraflı kalkınma bankaları, yeterliliği almış teklif sahiplerinin uzmanlıklarını yeterli düzeyde rekabete taşıyabilmelerine imkan sağlayacak yenilikçi ihale yöntemlerini daha sık uygulamalıdır. Anahtar teslim, tasarla-yap, performansla dayalı ihale ve kamu

özel sektör ortaklıkları gibi yenilikçi ihale modelleri kullanılarak aşağıda belirtilen katma değerler elde edilebilir” (EIC, a.g.e., s.44-45):

1. Gelişmekte olan pazarlara yatırım yapılması,
2. Bilginin yerel müteahhitlere aktarılması,
3. Müteahhitlerin projenin erken aşamalarında devreye girmesi ile verimliliğin artması,
4. İşletme masraflarının optimize edilmesi,
5. Sosyal sorumluluk taşıyan işletme anlayışı dahil olmak üzere sürdürülebilir kalkınma ilkelerine uyum sağlanması.”

“Özellikle büyük ölçekli projelerin, işi yapmak için gereken beceri ve kaynaklara sahip ve uygun olan yerlerde işi yerel taşeronlara devredecek yabancı müteahhit firmalara verilmesi halinde; yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektöründe uluslararası ve yerel çıkarların çatışması sorunu yaşanmayacaktır” (EIC, a.g.e., s.45).

### 1.1.1 SONUÇ

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

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

Global ölçekte altyapı ihtiyacı her geçen gün artmakla birlikte, dünya çapında altyapı alanında yeni inşaat ve bakım faaliyetleri için gereken fonları bulmakta genel olarak güçlük çekildiği gözlenmektedir. Bu durum karşısında yeni bir finansman yöntemi olarak, altyapı yatırımlarının finansmanında ve alt yapı hizmetlerinin yürütülmesinde kamu-özel sektör ortaklığı (Public-Private Partnership) modeline daha fazla işlerlik kazandırmak güncel bir çözüm yolu olarak ortaya çıkmaktadır.

FIDIC tarafından 1999 yılında yayınlanan 5’inci baskı yeni kırmızı, sarı ve gümüş renkli kitapların (genel ve özel şartnamelerin), diğer bir deyişle standart sözleşme formlarının, geçmişte olduğundan daha fazla olarak inşaat riskini müteahhite yüklediği görülmektedir. Ancak Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkelerinin çoğunda halen 1987 yılında yayınlanan 4’üncü baskı kırmızı kitap, inşaat sözleşmelerinin hazırlanmasında ve uluslararası ihalelerde

yaygın olarak kullanılmakta olup; yeni baskı FIDIC tip şartnamelerinin bu eski baskı versiyonunun tamamen yerini almasının biraz daha zaman alacağı anlaşılmaktadır.

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

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

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

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

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

Yukarıda uluslararası müteahhitlik sektörünün gündemindeki son gelişmeler böylece değerlendirildikten sonra, konuyu ülkemizin yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörü açısından ele aldığımızda sektörün gündemindeki başlıca sorunlar olarak başlıca şu hususlar dikkati çekmektedir: Bürokraside daha etkin bir koordinasyon oluşturma gereği, finansman bulma ve



teminat mektubu temin etme güçlüğü, sosyal güvenlik, dış pazarlar hakkında bilgi edinme zorluğu, tanıtım eksikliği, sektörün belli bölgelerde yoğunlaşması ve yeni pazarlara açılmaması, iş alınarak faaliyet gösterilen tüm ülkeler ile “Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi” ve “Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması” anlaşmalarının henüz tamamlanamamış olması, Türk teknik müşavirlik ve mühendislik firmalarının yurtdışında yeterince etkin olamaması, teknik ve tecrübe bakımından yetersiz Türk inşaat firmalarının yurtdışında iş üstlenmesi nedeniyle sektörün olumlu imajının zedlenmesi.

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

## **KAYNAKÇA**

### **I. KİTAPLAR VE RAPORLAR**

- EIC, Blue Book on Sustainable Procurement -Sürdürülebilir İhale Sistemi/Mavi Kitap, Germany, November 2004.
- Gelişmekte Olan ve Geçiş Ekonomisindeki Ülkelerde Kamu-Özel Sektör Ortaklıkları-Mevcut Deneyimlerin Eleştirel Değerlendirilmesi ve Bağışçı Müdahalesi Olasılıklarının Analizi, Avrupa Komisyonu Çalışma Belgesi, 30 Temmuz 2004.
- KANIT, Recep: İnşaat Sektöründe İş Almanın Yönetimi, Gazi Kitabevi, Ankara, 2005.
- Uluslararası Finans Kuruluşları ve Bağışçılar Tarafından Finanse Edilen Büyük Ölçekli Karmaşık Projelerin Performansa Dayalı İhale Sistemi ile Gerçekleştirilmesi konulu çalışma-Nihai Rapor, 29 Mart 2004.

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

Arbitration Rules of the United Nations Commission on International Trade Law (Birleşmiş Milletler Ticaret Hukuku Komisyonu Tahkim Kuralları/UNCITRAL Tahkim Kuralları),

Convention on the Recognition and Enforcement of the Foreign Arbitral Awards, New York, 1958 (1958 tarihli Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve Tenfizi Hakkında New York Sözleşmesi),

European Convention on International Commercial Arbitration, Geneva, 1961 (Milletlerarası Ticari Tahkim Hakkında 21 Nisan 1961 tarihli Avrupa - Cenevre- Sözleşmesi),

General Act for the Pasific Settlement of International Disputes of 1928 (1928 Genel Tahkim Sözleşmesi),

International Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (Devletler ile Diğer Devletlerin Vatandaşları Arasındaki Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Hakkındaki Sözleşme/ICSID Konvansiyonu),

Multilateral Agreement on Investment (Yatırımlar Hakkında Çok Tarafı Anlaşma /MAI),

Regulation on the Procedure of the International Conciliation (Uluslararası Hukuk Enstitüsü'nün Uluslararası Uzlaştırma Prosedürleri Hakkındaki Yönetmeliği),

Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce (Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Kuralları / ICC Tahkim Kuralları),

The 1899 Hague Convention for the Pasific Settlement of International Disputes / La Haye Sözleşmesi,

The 1907 Hague Convention for the Pasific Settlement of International Disputes / 1907 La Haye Sözleşmesi,

The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitrating Disputes between Two States, 1992 (1992 tarihli İki Devlet Arasındaki Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü için Seçimlik Kurallar),

The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitrating Disputes between Two Parties of Which Only One is A State, 1993 (1993 tarihli Tarafardan Sadece Biri Devlet Olan İki Taraf Arasındaki Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü için Seçimlik Kurallar),

The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitration between International Organizations and Private Parties, 1996 (1996 tarihli Uluslararası Örgütler ile Özel Kişi ve Kuruluşlar Arasındaki Tahkim için Seçimlik Kurallar),

UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (Milletlerarası Ticari Tahkime İlişkin UNCITRAL Model Kanunu),

Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes of World Trade Organization (Uyuşmazlıkların Çözümüne Dair Usul ve Kurallar Hakkında Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması),

United Nations Model Rules on Arbitral Procedure, 1958 (1958 tarihli Birleşmiş Milletler'in Tahkim Usulüne İlişkin Model Kuralları),

ICC Uluslararası Tahkim Divanı Statüsü,

ICC Uluslararası Tahkim Divanı İç İşlem Tüzüğü,

ICC Tahkim Tüzüğü,

20.5.1982 tarihli ve 2675 sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun,

21.06.2001 tarihli ve 4686 sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu,

Conciliation Rules of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL Uzlaştırma Kuralları),

UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985), (Milletlerarası Ticari Tahkime İlişkin Model Kanun),

UNCITRAL Model Law on International Commercial Conciliation (2002), (Milletlerarası Ticari Uzlaşmaya İlişkin Model Kanun),

Principles of International Commercial Contracts (Rome, 2004),(Millet-lerarası Ticari Sözleşmelere İlişkin İlkeler),

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