



**MÜTEAHHİTLİK VE TEKNİK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ İHRACATI**

**STRATEJİ ÇALIŞTAYI**

**SONUÇ RAPORU**

**9 ŞUBAT, 2024**

**İSTANBUL**

## Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Hizmetleri Çalıştayı Sonuç Raporu

Hizmet İhracatçıları Birliği'nin 09.02.2024 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen "Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Hizmetleri Çalıştayı" sonuç raporu için aşağıda yer alan maddeler şu şekilde özetlenmiştir:

- Nitelikli İşgücü
- İhtisas Mahkemesi Talepleri ve Etkin Kullanımı
- Kur Farkı Sorunu
- Para Transferi Sorunları
- Finansal Zorluklar
- Hedef Pazarlar
- Diğer Sorunlar

### A. NİTELİKLİ İŞGÜCÜ

*Sektörün en önemli sorunu nitelikli işgücü yetersizliğidir. Bu sorunu çözmek için, mesleki beceriler ve uygulamalı eğitimle donanmış ulusal ve uluslararası öğrencilerin sektöre istihdam edilmesini teşvik edecek eğitim politikaları ve programlar geliştirilmelidir. Nitelikli iş gücü sorununun çözümüne yönelik öneriler aşağıda sıralanmıştır:*

- Ülkemizde eğitim alan uluslararası öğrencilerin mezuniyet sonrası istihdamını teşvik edecek yasal düzenlemeler yapılmalıdır.
- Mavi yaka personel ihtiyacına binaen yüksek maliyetli işgücü sorununun çözülmesi için atılacak adımlar önem taşımaktadır. Bu hususta vergi ve ssk desteklerinin olması tavsiye edilmektedir.
- Teknik ve yabancı dil bilgisi bakımından yeterli düzeyde eğitilmiş ara eleman bulunamaması sorununun çözümü adına üniversitelerde mesleki bilgi tabanlı ve uygulamalı eğitim ve programların artırılması stratejik önem arz etmektedir. Bu kapsamda, sektörde yer alan firmalar ile üniversiteler arasında iş birliği geliştirilebilir. Sektör temsilcileri ve sektörde önde gelen firmalar üniversitelerdeki eğitim süreçlerine katılarak üniversitelerde uygulamalı eğitimin kalitesini artırmaya yönelik birtakım çıkarımlarda bulunabilirler.
- Ülkemizde bulunan nitelikli işgücünün beyin göçü ile yurtdışına kaçırılması probleminin çözülmesi için somut adımlar atılmalıdır.
- Az sayıda yerli firma haricinde işletmelerimizin hacmi küçüktür. Yerli işletmelerimizin hacimlerinin büyümesi, kurumsal yapılarının güçlenmesi ve ölçek ekonomilerine ulaşmaları açısından nitelikli işgücü stratejik önemdedir.

### B. İHTİSAS MAHKEMESİ TALEPLERİ VE ETKİN KULLANIMI

*Sektörde çalışanlar ile işverenler arasında çeşitli nedenlerle davaya konu olan sorunlar yaşanmaktadır. Bu sorunların çözülmesi adına sunulabilecek öneri aşağıda ifade edilmiştir:*

- Müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri sektöründe yurtdışında çalışan işçi ve işverenlere yönelik olarak ihtisas mahkemeleri kurulmalı ve etkin kullanımı sağlanmalıdır.

### C. KUR FARKI SORUNU

**Sektörde proje tamamlanma sürelerinin uzun olması sebebiyle süreç içerisinde yaşanan kur yükselişleri firmaların maliyetlerini artırmaktadır. Dolayısıyla Türk firmaları ülkemizden temin edeceği ara mamul ve işçileri farklı ülkelerden tedarik ederek yurtdışında işlerine devam etmek zorunda kalmaktadır. Bu durum sektörün hem rekabetçi konumunu olumsuz etkilemekte hem de yurtdışına döviz çıkışına neden olmaktadır.**

- Yeni yapılacak sözleşmelerde, sektörde Türk firmaları kur farkı konusunda (her türlü yerel veya küresel siyasi, ekonomik veya jeo-politik sorunların yaratacağı olumsuz koşullarda dahil olmak üzere) birtakım kendilerini koruyucu maddeler sözleşmelere ekleyebilir.
- Yerel para birimlerine karşı oluşabilecek risklerden ötürü uluslararası sözleşmelerde döviz cinsinden sözleşmelerin yapılması tavsiye edilmektedir.

#### **D. PARA TRANSFERLERİ SORUNLARI**

**Özellikle Katar ve Arap ülkelerinde para transferinde karşılaşılan zorluklar ve düşük transfer limitleri, firmaların yönetim ve finans açısından zorluklar yaşamasına neden olmaktadır.**

- Devlet düzeyinde ilişkilerin geliştirilmesi bu tarz sorunların çözümünde faydalı olabileceği düşünülmektedir.
- Bu tarz sorunların kalıcı iş birliğine dayanarak çözmek önemli bir avantajdır.
- Bu hususta ikili finansal yönetim anlaşma ve sistemlerinin oluşturulması tavsiye edilmektedir.

#### **E. FİNANSAL ZORLUKLAR**

**Sektörde, faturaların tahsilatı fatura tarihinden sonra gerçekleşmektedir. Ancak, geçici vergi gibi vergiler faturaya dayanarak tahakkuk etmekte ve fatura henüz tahsil edilmemiş olsa bile verginin ödenmesi gerekmektedir. Bu durum, firmaları finansal anlamda olumsuz etkilemektedir.**

- İhracat yapan firmalara, geçici vergi ve benzeri ödemelerde ödeme süreleri konusunda esneklik ve kolaylıklar sağlanması faydalı olabilir. Vergi ödeme sürelerinde bu husus dikkate alınarak sektöre özel düzenleme yapılması tavsiye edilmektedir.
- Kredi maliyetlerinin %45 gibi bir orana ulaştığı ortamda, finansal zorluklarla karşılaşan ihracatçı firmalara daha güçlü finansal destekler sunulması finansal sürdürülebilirlik açısından önemlidir.

#### **F. HEDEF PAZARLAR**

**Müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri sektörü olarak ülkemizin Rusya, Orta Doğu ülkeleri gibi hâkim olduğu pazarlar bulunmaktadır. Mevcut pazarlarda yaşanan herhangi bir siyasi gelişme, sektörler üzerinde olumsuz etkilere yol açabilmektedir. Sektörün rekabet avantajını ve sürdürülebilirliği sağlamak adına yeni hedef pazarlar belirlenerek tanıtım ve pazarlama çalışmaları yapılmalıdır. Yeni hedef pazarların oluşturulması sektörün gelecek yıllarda büyümesi ve döviz kazandırıcı faaliyetleri bakımından önem arz etmektedir. Yeni pazarlar için aşağıdaki alınan notlar tavsiye edilmektedir.**

- Japonya, Asya, Sahra altı Afrika ülkeleri, Balkanlar, Polonya ve Suudi Arabistan gibi görece daha yeni pazarlar hedef olarak tercih edilebilir.
- Japonya ile teknik konularda iş birliği yapılabilir.
- Bazı pazarlarda örneğin, Uzak Asya pazarında teknik müşavirliğe talep olmakta ve Türk firmalarından yardımlar istenmektedir. Bu potansiyelleri değerlendirmek hedef pazarlarda ilerlemenin kritik unsurlarından biri olabileceği özelliği taşımaktadır.
- Romanya ve Polonya pazarlarında faaliyet gösteren Türk şirketleri arasında yaşanan hukuki anlaşmazlıklar, iş birliği ve pazar potansiyelinin tam anlamıyla değerlendirilmesini engellemektedir. Bu durumu önlemek amacıyla, şirketlerin çatışmalar yerine birbirlerini tamamlayıcı ve pazar potansiyellerini birlikte değerlendirebilecekleri bir iş birliği mekanizması oluşturulmalıdır.
- Hedef pazarlarda, müteahhitlerin müşavirlerle birlikte saf tutması hedef pazarlardan daha fazla iş alınmasında önemli rol oynayacaktır.
- Hedef pazarlarda başarılı olabilmek için dil problemlerini çözmek için daha fazla gayret sarf edilmelidir.

- *Hedef pazarlarda iş hacmini artıran firmalara daha yüksek seviyede finansal destekler verilebilir.*

## **G. DİĞER SORUNLAR**

**(a) *Hem yurtiçinde hem yurtdışında enflasyon ve dolayısıyla faktör maliyetleri artıyor. Artan küresel jeopolitik riskler, savaşlar ve petrol krizi gibi faktörler de sektörü olumsuz etkilemektedir.***

- *Bu kapsamda, devlet düzeyinde mevcut ve hedef pazarlarda ilişkilerin güçlü tutulması önem arz etmektedir.*

**(b) *Birçok müteahhit teknik müşavirlere ödeme yapmaktan kaçınmaktadır.***

- *Bu bağlamda, çıkar çatışmalarının önlenmesi, sektörün potansiyelini tam anlamıyla kullanabilmesi ve geleceği için önemlidir.*
- *Hedef pazarlarda Türk firmalarına olan talep göz önünde bulundurulduğunda, bu pazarlarda müteahhitler ve teknik danışmanlar birlikte çalışabilir.*