PROJE FİNANSMANI VE SİGORTASI

A.Sertem DEMİR







PROJE FİNANSMANI VE SİGORTASI

PROJE FİNANSMANI VE SİGORTASI

A.SERTEM DEMİR

Sertem Demir, 1979'da Konya'da doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü'nden mezun olarak 2002 yılında sigortacılığa başladı. Şu anda, Zurich Sigorta bünyesindeki Zurich Global Corporate Türkiye biriminde teknik yönetici olarak görev yapmakta.

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM 1: PROJE FİNANSMANI

1. GİRİŞ 15

2. PROJE FİNANSMANININ GELİŞİMİ 21

3. PROJE FİNANSMANINI DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERDEN FARKLI KILAN HUSUSLAR 25

4. PROJE FİNANSMANI SÜRECİ 29

5. PROJE FİNANSMANININ TARAFLARI 31

5.1 PROJE ŞİRKETİ 31

5.2 PROJE SPONSORLARI VE SPONSORLARIN PROJEYE DAHİL EDECEĞİ ŞİRKETLER 31

5.3 PROJE FİNANSMANINA KREDİ SAĞLAYANLAR 34

5.3.1 Ticari Bankalar 35

5.3.2 Bono İhracı ile Finansman Sağlanması 36

5.3.3 İkincil Borçlanma 38

5.3.4 Kiralama Yolu ile Finansman 38

5.3.5 Kamu Kesimi Finansmanı 39

5.3.6 İhracat Kredi Kuruluşları 39

5.3.7 Uluslararası finansman kuruluşları 41

5.4 KAMU KESİMİNİN PROJE
FİNANSMANINDAKİ ROLÜ 41

6. NEDEN YATIRIMCILAR PROJE
FİNANSMANINI TERCİH EDİYOR? 45

7. PROJE FİNANSMANININ ÜÇÜNCÜ
ŞAHISLAR AÇISINDAN FAYDALARI 51

8. PROJE FİNANSMANINDA MUHTEMEL RİSKLER 55

9. PROJE FİNANSMANI VE ÖZELLEŞTİRME 57

10. YENİ BİR ÖZELLEŞTİRME KONSEPTİ:
KAMU ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ 61

10.1 Kamu Özel Sektör İşbirliği Modelleri 69

BÖLÜM 2: PROJE FİNANSMANININ SİGORTASI 75

1. PROJE FİNANSMANI VE SİGORTA 77

2. SİGORTA VE REASÜRANS
SÖZLEŞMELERİNİ İLGİLENDİREN HUSUSLAR 83

3. PROJE FİNANSMANINDA
CUT-THROUGH ANLAŞMALARININ YAPILIŞI 91

4. DEVİR ANLAŞMALARINDAKİ ÖNEMLİ KLOZLAR VE AÇIKLAMALARI 95

Faydalanılan Kaynaklar 101

EKLER

Ek 1 - Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Kamu Kesimi İle Özel Sektör İşbirliği Modelleri Çerçevesinde Gerçekleştirilmesine İlişkin Kanun Taslağı 105

Ek 2 – Sigortalıların Sigorta Mukavelesindeki ve Sigortacının Reasürans Mukavelesindeki Haklarının Finansörlere Devri Belgesi Örneği 131

SÖZLÜK

Sözlük 141

ÖNSÖZ

Bilhassa gelişmekte olan ülkelerin temel alt yapı projelerinin, dış finansmanlar yoluyla gerçekleştirilebilmesi nerede ise son yarım asrın gerçek bir olgusudur. Bu uygulama globalleşen dünyamızda gelişerek devam etmektedir ve edecektir.

Finans sağlayan büyük kurumların yöneticilerinin hissedarlarına karşı sorumlulukları nedeniyle, projeler için verdikleri kredilerin geri dönüşünün güvence altında olmasını istemeleri, bu kuruluşların sigorta müesseselerine olan ihtiyacını da beraberinde getirmiştir.

Finansman sağlanan projelerin, başta tabii afetler olmak üzere, gerçekleşmesini engelleyebilecek muhtemel risklere karşı sigorta güvencesi altına alınması ve bu güvencenin güçlü reasürans kuruluşlarınca desteklenmesi finans sağlayan kuruluşların öncelikli şartı olmuştur.

Bu durumda, eğer sigorta poliçelerinin milli piyasadaki bir sigorta kuruluşu tarafından verilmesi zarureti varsa teminatın 'Fronting' dediğimiz bir reasürans yoluyla, güvenilir teminat vericilere (reasürörlere) devredilmesi yoluna gidilmektedir. Diğer bir söyleyiş ile, poliçeyi tanzim eden sigorta şirketi, formalite yerine getiren bir aracı durumundadır. Bu fonksiyonu nedeniyle de kendisine bir ücret 'Fee' ödenir.

Ülkemizde de görülen bu uygulama, bir takım klozlar vasıtasıyla ilişkileri düzenlemekte ve genellikle sorunsuz yürütülmektedir. Ancak klozlar ne kadar temel hedefi gerçekleştirmek gayreti içinde kaleme alınmış olursa olsun, unutmamak gerekir ki, ilk sigorta şirketinin sigortalıya karşı hukuki mesuliyetini tamamen

ortadan kaldırmayabilir. Bu durumda poliçeleri kesen sigorta şirketinin bazı sürprizlerle karşılaşması her zaman mümkündür. Bu nedenle çok düşük 'Fee' hatırına bu sigortaların tarafı olmadan önce iyice düşünmek gerekir.

Ağırlığı inkâr edilmeyen bir gerçek olan "Proje Finansmanı ve Sigorta" konusunu, ilk defa ele alan SERTEM DEMİR'i, bu çalışması için kutlarım ve sektörümüze yaptığı katkının devamını dilerim.

Cahit NOMER

Mart 2010

YAZARIN BAKIŞI

Proje finansmanı, Türkiye ekonomisinde düzelen makroekonomik dengeler ve liberalleşen enerji piyasası ile artan doğrudan yabancı yatırımları sonucunda, son yıllarda artan bir hız ile sigortacıların karşısına çıkmaktadır.

Finansmanı yurtdışından sağlanan ve finansman sözleşmelerinde sigortacılar için asgari finansal not (rating) şartı bulunan projelerde; Türk Sigortacılar, üzücüdür ki, sadece fronting partneri olarak yer alabilmektedir. Bu süreçte; yerel poliçelerin tanzimi, finansman anlaşmalarının tamamlanmasını takiben acilen yapılmakta ve sigorta poliçeleri ile ilgili önemli sözleşmeler, kapsamlı incelemeye zaman bırakılmaksızın; finansörler tarafından, yerel poliçeleri tanzim eden sigortacılara imzalatılmaya çalışılmaktadır. Bu durum, yüksek olmayan fronting ücretleri karşılığında, önemli sözleşmesel risklerin alınması anlamına gelmektedir.

Türkiye'de proje finansmanının sigorta ya da finans boyutunu ele alarak olası risklere dikkat çeken , yazılmış ya da çevrilmiş, kaynak maalesef henüz bulunmamaktadır. Bu kitabı yazma amacım, finansçıları ilgilendiren teknik detaylara girmeksizin proje finansmanının ne olduğunu aktarmak ve proje finansmanı kapsamında yapılan sigorta süreçlerini tanıtarak bu konuda önemli hususlara dikkat çekmektir.

Proje finansmanına konu riskler, genellikle büyük sigorta bedelli ve ileri teknoloji ürünü yatırımlar olmaları nedeniyle teknik şartlardan sapılmaksızın sigortalanmakta ve aynı zamanda teminatı veren sigortacıların bilgi birikimine katkıda bulunmaktadır. Temennim, Türkiye'de de makroekonomik

dengelerin önümüzdeki dönemde daha da iyileşmesi ve ülke kredi notumuzun yükselmesi ile Türk Sigorta şirketlerinin bu projelerde sadece fronting partneri olarak değil, riski sigortalayan taraflar olarak yer alabilmesidir.

Sertem Demir

İstanbul, 2010

BÖLÜM 1

PROJE FİNANSMANI

1. GİRİŞ

Proje finansmanı, bilanço dışı finansman sağlamak için kullanılan bir finansman yöntemidir ve finansmanı sağlayanların ana para ve faizlerini sadece projenin getirileri ile geri alması esasına dayanır. Geleneksel finansman yöntemlerinde borç alan kurum, bütün malvarlıkları ve alacakları ile borç verenlere karşı sorumlu iken proje finansmanında bu sorumluluk projenin kendi performansı ile sınırlıdır ve projeyi gerçekleştirmek amacıyla kurulan proje şirketinin, projenin kendisi haricinde, malvarlığı ve borcu bulunamaz. Proje şirketine finansmanı sağlayan tarafların, projenin inşaatı ve operasyonu safhalarında, proje ile ilgili oluşabilecek riskleri çok iyi hesaplamaları gerekmektedir. Finansörlerin borç verdikleri paranın, sadece proje gelirleri ile karşılanacağı düşünüldüğünde sigortanın bu süreçte ne kadar önemli olduğu kendiliğinden anlaşılabilir.

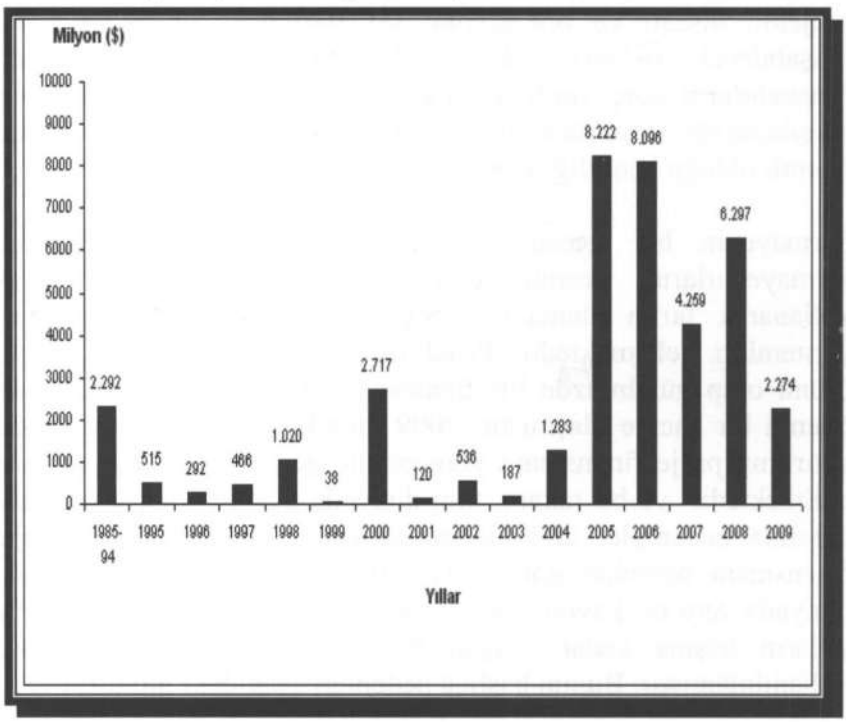
Sermayenin her geçen gün daha fazla küreselleşmesi ve sermayedarların geçmiş dönem tecrübelerini daha etkin kullanarak farklı alanlara yönelmesi ile alternatif finansman yöntemleri gelişmektedir. Proje finansmanı da bu sürecin bir ürünü olup günümüzde bir finansman yöntemi olarak dünyada önemli bir hacme ulaşmıştır. 2009 yılında 138,5 milyar dolarlık yatırımın proje finansmanı yöntemi ile gerçekleştirildiği tahmin edilmektedir[1] ve bu rakam, tüm dünyada devam eden ekonomik daralma nedeniyle, 2008'de gerçekleştiği tahmin edilen proje finansmanı hacmine göre %44 daha azdır. Proje finansmanı, dünyada yeni bir kavram olmamakla beraber, Türkiye'de 2000'li yılların başına kadar yaygın bir finansman yöntemi olarak kullanılmamıştır. Bunun başlıca nedenleri aşağıdaki gibidir:

1: Thomson-Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance

1. Türkiye'de özelleştirme sürecinin 2004 yılına kadar yavaş işlemesi ve 2004 sonrasında ivme kazanması (Bakınız:Tablo – 1),

2. Türkiye'nin, bahsedilen döneme kadar, bozuk makroekonomik dengeleri nedeniyle doğrudan yabancı yatırımları konusunda çekici bir ülke olmaması ve bunun sonucu olarak; altyapı yatırımlarının yakın tarihlere kadar, büyük ölçüde, devlet kaynakları ile yapılmaya çalışılması,

Tablo 1: Türkiye'de yıllar itibarıyla özelleştirme[2]



2: Özelleştirme İdaresi Başkanlığı

3. Enerji yatırımlarının devlet kaynakları ile karşılanması, (4628, 4646, 5015, 5307 numaralı kanunlar ile 2001 yılında EPDK'nın faaliyete geçmesi sonucu enerji piyasası liberalleşmiş ve özel kurumlara enerji yatırımını kolaylaştıran ve sektörü rekabete açan düzenlemeler yapılmıştır.)

4. 2001 yılında 4686 numaralı Tahkim kanununun kabulüne kadar Türkiye'de tahkimin önünün açık olmaması ve bunun sonucu olarak da yabancı sermayenin Türkiye'ye doğrudan yatırım yolu ile gelmekte tereddüt etmesi.

Tablo 2: Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da, ülkeler bazında, 2008/2009 yılı proje finansmanı hacmi ve pazar payları[3]

ÜLKE	Hacim (M$)	PP (%)	Adet	Hacim (M$)	PP (%)	Adet	PP Değişim (%)
	2009			2008			2008/2009
İspanya	10.998	17.5	59	21.445	15.5	99	2
BAE	6.959	11.1	10	2.688	1.9	6	9.2
Britanya	6.156	9.8	22	20.371	15	39	-5.2
Portekiz	5.645	9.0	21	9.916	7.2	20	1.8
İtalya	3.590	5.7	12	9.511	6.9	27	-1.2
Rusya	3.001	4.8	4	8.876	6.4	4	-1.6
Gana	2.750	4.4	2	-	-	-	-
Türkiye	**2.729**	**4.4**	**6**	**6.225**	**4.5**	**9**	**-0.1**
Almanya	2.340	3.7	10	6.666	4.8	13	-1.1
Fransa	1.966	3.1	16	5.779	4.2	29	-1.1
Bahreyn	1.341	2.1	1	-	-	-	-
Norveç	1.340	2.1	2	1.283	0.9	2	1.2
Belçika	1.313	2.1	7	2.021	1.5	6	0.6
Slovakya	1.218	1.9	1	250	0.2	1	1.7
TOPLAM	62.769	100	221	138.828	100	325	

3: Thomson Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance

2001 yılı sonrasında, yukarıda bahsedilen düzenlemeler ve yürürlüğe alınan makroekonomik denge programı, Türkiye'yi doğrudan yatırımlar konusunda çekici hale getirmiş ve 2002 yılı sonrasında önemli miktarda doğrudan yatırım Türkiye'nin gelir

hanesine yazılmıştır. Bu süreçte; proje finansmanı da Türkiye'de daha sık uygulanan bir yöntem haline gelmiştir.

Yeni nesil özelleştirme olarak kabul edilen kamu özel sektör ortaklığı (PPP- Public Private Partnership), mutlaka proje finansmanı yöntemi ile yapılmasa da, içerik olarak proje finansmanının kullanımına son derece uygundur. Her türlü kamusal mal ve hizmetin özel sektör marifeti ile temin edilerek kamuya sunulması olarak tanımlanabilecek olan bu kavram son yıllarda dünyada yaygın uygulama alanları bulmuştur. Kamu özel sektör birliktelikleri; hastaneleri, otoyolları, altyapı yatırımlarını, enerji yatırımlarını, havaalanlarını, okulları ve sair alanlarda uygulanması mümkün olan her türlü kamusal hizmeti kapsamına alabilmektedir. Türkiye'de de yakın gelecekte meclise sevk edilmesi beklenen Kamu Özel Sektör İşbirliği Kanunu (Ek-1'de Kamu Özel Sektör İşbirliği Kanun Taslağı sunulmaktadır) ile, daha fazla hizmetin özel sektör tarafından kamuya sunulması sonucunda, proje finansmanının sigortacıların karşısına önümüzdeki dönemde artan bir hız ile çıkması beklenmelidir. Bu kavram, kitabın ilk bölümünün sonunda detaylıca ele alınacaktır.

Yabancı yatırım bankaları liderliğinde finansmanı oluşturulan, proje finansmanına konu, risklerde katılımcı sigortacılar için aranan asgari finansal notların (rating) Türkiye'nin ülke notundan yüksek olması ve yerel finansal notların finansörler tarafından kabul edilmemesi nedeniyle; riskler, yurtdışında reasürans piyasalarına plase edilmekte ve frontingi yapan Türk sigorta şirketlerinin katılımına azami % 2.5 hisse ile izin verilmektedir. Bu projeler, yurtdışındaki reasürörlere plase edilirken reasürans ve sigorta sözleşmelerinden doğacak hakların, ek sigortalı olarak, finansmanı sağlayan taraflara devri talep edilmektedir. Bu amaçla imzalanan sözleşmelerde, finansmanı sağlayan kurumlar, sigorta ile ilgili aşağıdaki iki hususa dikkat etmektedir:

TÜRKİYE'DEN BAŞARILI BİR PROJE FİNANSMANI ÖRNEĞİ: PROJECT FINANCE MAGAZINE - 2007 YILININ EN BAŞARILI JEOTERMAL ENERJİ SANTRALİ PROJESİ:

PROJE ŞİRKETİ: GÜRMAT ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş.
Yatırımcı (Sponsor): Güriş Holding
Sendikasyon lideri: West LB AG
Proje büyüklüğü: USD 115.000.000
Finansmanın sağlanma tarihi: 16 Aralık 2007
Yer: Germencik, Aydın
Tanım: 47.4 MW'lık jeotermal enerji santralinin finansmanı
Sağlanan finansman tutarı: USD 88.500.000
Finansmanı sağlayanların uyguladığı faiz: Libor + %2.5
Geri Ödeme Vadesi: 10 yıl
Mühendislik dizayn firmaları: Power Engineering / Stone & Webster
Türbin üreticisi: Mitsubishi Heavy Industries
Havza mühendisliği: Geothermax
Piyasa danışmanı: Enerji Grubu
Sigorta danışmanı: RK Harrison Insurance Brokers Ltd.
Lider Sigortacı: Allianz Global Corporate & Speciality
Finansmanı sağlayanların hukuk danışmanı: Clifford Chance / Pekin & Bayar
Sponsorun hukuk danışmanı: Ince & Co

Gürmat Enerji Üretim A.Ş., Aydın Germencik Jeotermal Elektrik Santrali'ni kurmak ve işletmek için 1999 yılında Güriş İnşaat ve Mühendislik A.Ş. tarafından kurulmuş bir şirkettir.

Aydın ili, Germencik ilçesi, Ömerbeyli köyü mevkiinde MTA tarafından açılmış jeotermal kuyuların bulunduğu sahaya jeotermal elektrik santralinin yapımı için, Gürmat Elektrik Üretim A.Ş. ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı arasında imtiyaz sözleşmesi imzalanmıştır. Santralin Y.İ.D. modeli ile yapılmasına karar verilmiş olmasına rağmen imtiyaz sözleşmesinden feragat edilerek; Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun 23 Mart 2004 tarihli ve 308/2 sayılı kararıyla üretim lisansı verilmiştir.Aydın - Germencik Jeotermal Elektrik Santrali, yapıldığı yıl itibarıyle, Türkiye'deki diğer inşa edilmiş ve planlanmış jeotermal elektrik santralleri arasında en büyük tesistir.

Kaynak: Project Finance Magazine, Mart 2008

1. En geniş sigorta korumasını alarak finansmanın geri dönüşünü engelleyebilecek ya da geciktirebilecek riskleri mümkün olduğunca sigortacılara devredebilmek.

2. Sigorta sözleşmelerinin arkasındaki reasürans sözleşmelerinden doğan haklardan prim ödeme, hasar alma ve hatta reasürör ile görüşme hakkını sigortacıdan devralarak hasar ödeme süreçlerinde karşılaşılabilecek risk ve gecikmelerin önüne geçebilmek (cut-through).

Cut-through klozlarının içerikleri incelendiğinde bir kısmının sigortacıyı koruyucu ve yerel kanunlar ile uyumlu şartları içerdiği görülürken bazılarının tüm yükümlülükleri fronting sigortacılarına yüklediği ve tamamen diğer ülkelerin kanunlarına tabi olduğu görülmektedir. Proje finansmanında sigorta konusu, finansörler açısından, en büyük öncelik olmadığı için işlemler son ana bırakılmakta ve bu zaman baskısı nedeniyle, itinalı hukuksal değerlendirme gerektiren, belgeler hak ettiği incelemeden geçemeden imzalanmaktadır. Bu durum, sigortacıyı pek çok önemli risk ile karşı karşıya bırakmaktadır ve imzalanan bu sözleşmelerin içerikleri, kitabın ikinci bölümde incelenecektir.

2.PROJE FINANSMANININ GELİŞİMİ

1990'lı yıllara kadar devlet kaynakları ile yapılan altyapı ve ulaşım gibi, büyük fonlar gerektiren, yatırımlar son 20 yılda artan oranda özel sektör kaynakları ile karşılanmaya başlanmıştır. Proje finansmanı, Sovyetler Birliği'nin dağılması ile dünyada hızlanan özelleştirmeler ve her geçen gün artan enerji ihtiyacı ile liberalleşerek özel sektör eline bırakılan enerji yatırımlarının gerektirdiği finansman ihtiyacı sonucu gelişmiş ve yaygınlaşmış bir finansman yöntemidir. Son dönemlerde ise sermayenin küreselleşmesi, deneyimini daha etkin kullanması ve en karlı yatırım ortamına yönelmesi ile daha da popüler hale gelmiştir. Proje finansmanının yıllar içerisinde dünyada gelişmesini sağlayan koşullar, aşağıdaki gibidir:

1. Pazarları rekabete ve özel sektöre açan reformlar,
2. Yatırımları kolaylaştıran liberal düzenlemeler,
3. 1990'lı yıllar sonrasında ivme kazanan özelleştirme programları,
4. Çağdaş ve güvenilir yasal düzenlemeler,
5. Kamu kesimi kaynaklarının, altyapı yatırımlarını karşılamakta yetersiz kalması.

Diğer finansman yöntemleri ile karşılaştırıldığında proje finansmanını farklılaştıran özellik, nakit akışının öngörülebilir olduğu ve ekonomik olarak ayrıştırılabilen projelerde kullanılmasıdır. Proje finansmanının, sadece kullanıldığı projenin nakit akışına ve finansal performansına dayanılarak proje

şirketine kullandırıldığı düşünülürse, yatırımcıların neden gelirlerin öngörülebildiği projelere yöneldiği kendiliğinden anlaşılabilir. Geleneksel finansman yöntemi ile borç veren kurumlar, borç verdikleri kurumların malvarlıklarına ipotek koyarlar ve geçmiş dönem finansal performanslarını, bilançolarını dikkate alırlar; ki bu senaryoda sağlanan finansman, özsermaye büyüklüğünün birkaç katını aşamayacaktır. Proje finansmanı, bilanço dışı finansmana

Tablo 3: 2009 Yılında Proje finansmanı hacmi ve bunun bölgelere göre dağılımı[4]

BÖLGE	2009 HACMİ (M$)	KONTRAT SAYISI	2008 HACMİ (M$)	KONTRAT SAYISI	FARK (%)
GLOBAL	138.468	451	247.142	622	-%44
AMERİKA	19.277	79	37.998	108	-%49
K. Amerika	863	4	2.728	10	-%68
G. Amerika	7.466	25	11.248	29	-%33
Karayipler	-	-	635	3	-
Orta Amerika	10.947	50	23.386	66	-%53
AVRUPA, O.DOĞU VE AFRİKA	62.769	221	138.328	325	-%54
Afrika/Orta Doğu	18.101	33	28.096	38	-%35
Kuzey Afrika	1.830	2	3.331	8	-%45
Afrika'nın Güneyi	5.491	15	3.862	12	%42
Orta Doğu	10.780	16	20.902	18	-%48
Avrupa	44.447	186	108.172	283	-%58

BÖLGE	2009 HACMİ (M$)	KONTRAT SAYISI	2008 HACMİ (M$)	KONTRAT SAYISI	FARK (%)
Doğu Avrupa	8.560	21	20.852	29	-%58
Batı Avrupa	35.887	165	87.320	254	-%58
Merkez Asya	220	2	2.060	4	-%89
ASYA-PASİFİK	56.421	151	70.815	189	-%20
Avustralya	17.379	35	21.101	43	-%17.1
Güneybatı Asya	6.178	17	17.035	28	-%63
Kuzey Asya	1.409	15	10.205	50	-%86
Güney Asya	30.227	74	19.735	50	%53
Japonya	1.226	10	2.737	18	-%55

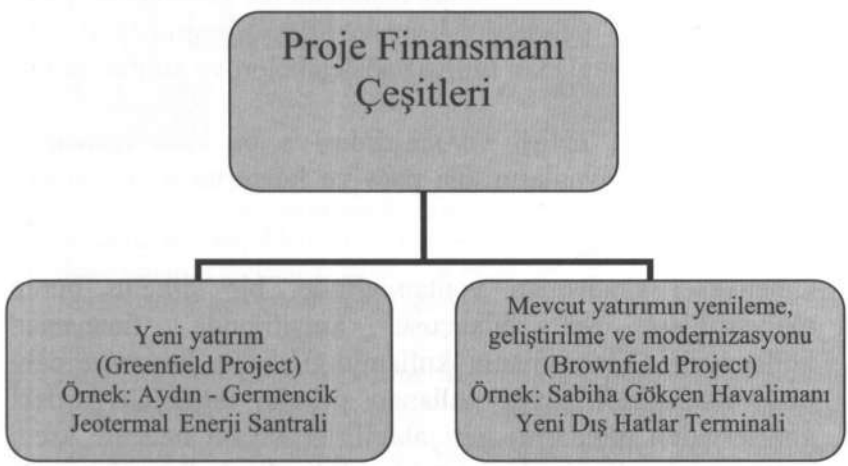
izin vererek projelerde daha fazla dış kaynak yaratılmasını ve böylelikle proje yatırımcılarının, sermayeleri üzerine daha yüksek getiri elde etmelerini sağlar ki proje finansmanının hızla yaygınlaşmasını sağlayan en önemli nedenlerden biri de budur. (Bakınız: Tablo-10)

4: Thomson Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance

3. PROJE FİNANSMANINI DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN FARKLI KILAN HUSUSLAR

Proje finansmanı, içerik olarak standart bir finansman yöntemi değildir ve içeriği, her bir proje için özel olarak dizayn edilebilir; ancak farklı projelerin ortak özellikleri bulunmaktadır ve bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Genellikle yeni projeler için; yani inşaat aşamasından başlayan ve sonrasında operasyonel safhaya geçen projeler için sağlanmaktadır. Mevcut yatırımların yenilenmesi, geliştirilmesi ve modernizasyonunda da kullanılması mümkündür; ancak yıllık proje finansmanı hacminin %5 ile %10 arasındaki miktarının mevcut yatırımların yenilenmesinde kullanıldığı tahmin edilmektedir[5].



Tablo 4: Proje finansmanı, yeni projelerin finansmanında kullanılabileceği gibi; mevcut yatırımların yenilenmesi ve modernize edilmesinde de karşımıza çıkabilir.

5: Dealogic Global Project Finance Review, 2009

2. Projede kullanılan borcun, proje şirketini kuran yatırımcıların koyduğu özsermayeye oranı yüksektir ve ortalamada toplam yatırım rakamının %70'inin dış finansman ile karşılandığı düşünülebilir. Dış finansmanın, bu seviyenin üstüne çıkması da mümkündür. (Örnek: Aydın-Germencik Jeotermal Enerji Santrali Projesi, Sayfa 19)

3. Birden fazla yatırımcı (sponsor) sözkonusudur.

4. Yatırımcılar (sponsorlar), proje şirketinin finansörlere olan yükümlülükleri açısından sorumluluk taşımazlar (non-recourse finance) veya sınırlı sorumluluk taşırlar (limited recourse finance).

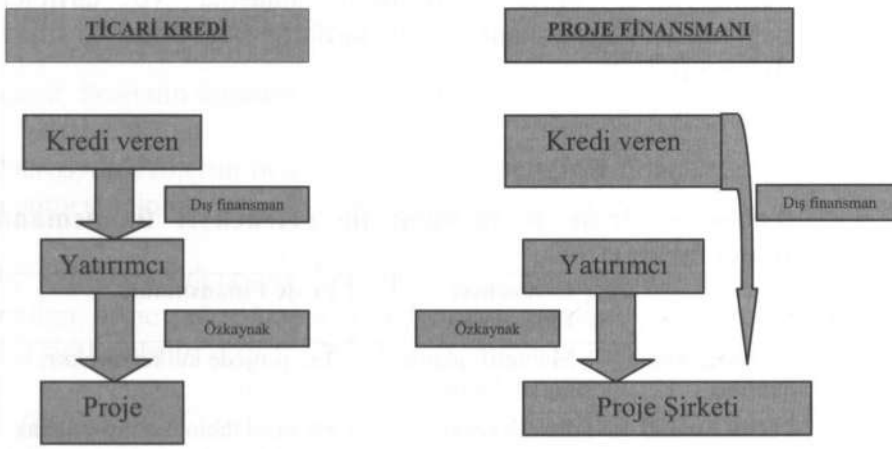
5. Borç verenler, projenin yaratacağı nakit akışı ile faiz ve ana paralarını geri alırlar ve bunun dışındaki tek güvenceleri proje şirketinin sahip olabileceği lisanslar, kamu kesimi tarafından proje şirketine sağlanan imtiyaz sözleşmeleri ve kontratlardır.

6. Projenin süresi belirli ve sınırlıdır ve bu süre içerisinde finansman sağlayanların ana para ve faizlerini geri almaları gerekmektedir,

7. Geleneksel finansman yöntemlerinde, bir şirketin bütün malvarlıkları ve bilançosu karşılığında finansman kullandırılır. Finansmanın kullanıldığı proje, başarısız dahi olsa; finansörler, kredi kullanan şirketin diğer alanlardaki gelirlerinden paralarını geri alabilirler ve bu nedenle kredi riskinin daha düşük olması beklenebilir. Proje finansmanında ise, proje şirketinin proje dışında bir varlık edinmesi mümkün olmadığından, finansmanı sağlayanların, projenin başarısız olması durumunda el koyabilecekleri başka bir malvarlığı

bulunmamaktadır. Bu nedenle; proje finansmanı, ticari krediye göre daha yüksek maliyetli olmaktadır.

Tablo 5: Proje Finansmanı ile Ticari Kredi arasındaki temel fark



Not: Ticari kredi yönteminde, kredi veren kuruluş; tüm malvarlığı, gelirleri ve alacakları ile borç verene karşı sorumlu iken proje finansmanında projenin kendisi; yani proje şirketinin yaratacağı nakit akışı ve kâr borcun geri ödenmesini sağlar.

8. Finansörlerin proje şirketine sağladıkları borç, şirket kuruluş sözleşmeleri gereği, proje şirketinin gelirleri üzerinde sponsorların sağladığı öz kaynaklara göre geri ödemede önceliklidir. Bu durum, projeye öz kaynak sağlayan sponsorlar açısından projenin öngörülen finansal modeli başarmasını önemli kılar; çünkü proje şirketinin yarattığı gelirlerden ancak finansörlerin borçları geri ödendikten sonra kar paylarını alabileceklerdir.

9. Kamu kesimi, proje şirketine, satın alma taahhütleri ya da imtiyaz sözleşmeleri sağlar; çünkü projenin yaratacağı nakit akışının öngörülebilir olması gerekmektedir. Projeyi gerçekleştirmek amacıyla kurulan proje şirketinin yaratacağı nakit akışı, hem yatırımcılar hem de finansörler açısından bu kadar önemli iken ve sponsorlar, projenin başarısı ve finansmanın geri ödemesi ile ilgili finansörlere garanti vermiyorken, proje gelirlerinin anlaşma ve tarifelere bağlanması finansmanın makul şartlarda bulunması açısından da önemlidir.

Tablo 6: Proje finansmanı ile geleneksel finansmanın temel farkları

	Geleneksel Finansman	**Proje Finansmanı**
Finansmanın amacı	Muhtelif alanlarda kullanılabilir.	Tek projede kullanılacaktır.
Risk analizi	Büyük oranda finansal tablolar ile sınırlıdır.	Finansal tablolara ilave olarak teknik konular, hukuki konular ve sözleşmeler de incelenir.
Sorumluluk	Kredi alanlar, tüm malvarlıkları ile sorumludur.	Kredi verenlerin proje sponsorlarına rücu hakkı yoktur (non-recourse finance).
Finansal maliyetler	Görece olarak düşüktür.	Likiditenin düşüklüğü ve sözleşmesel/hukuksal maliyetler nedeniyle yüksektir.
Finansman süresi	Muhtelif.	Uzun sürelidir.
Nakit akışının yönetimi	Borç alan şirket, karar verir.	Proje şirketi, sınırlı yetkiye sahiptir.
Finansman kapasitesi	Borç alanın, borçlanma kapasitesi azalır.	Sponsorun borçlanma kapasitesi etkilenmez

4. PROJE FİNANSMANI SÜRECİ

Proje finansmanı, proje şirketinin kuruluşundan finansal olarak başarıya ulaşmasına kadar geçen süreçtir ve esas olarak aşağıdaki safhalardan oluşur:

Geliştirme Bu fazda; projenin fizibilitesi yapılır, finansman modeli tasarlanır, proje tarafları kontratlar ve şartları üzerinde çalışır, finansman sağlanır.

İnşaat Projenin inşaat/montaj safhasıdır.

Operasyon Projenin ticari operasyona geçtiği ve finansmanın geri ödenmesi için kaynak yaratmaya başladığı dönemdir.

Bu safhaların detayına bakıldığında, finansmanın merkezinde yeralan, proje şirketinin sırası ile içinden geçtiği evreler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Proje şirketi, projeyi gerçekleştirmek ve yürütmek üzere ayrı ve bağımsız bir tüzel kişilik olarak yatırımcılar (sponsorlar) tarafından, yerel ülke kanunlarına tabi bir şirket olarak, kurulur.

2. Proje şirketi, finansmanı sağlamak amacıyla; yerel bankalar, uluslararası bankalar veya kamu kuruluşları ile finansman için görüşmeler yapar ve finansman maliyeti ortaya çıkar.

3. Sponsorlar, oluşturulan finansal model doğrultusunda projenin inşası, mal ve hizmet alımı, işletmesi, satış ve imtiyaz sözleşmeleri dahil anlaşmalar yaparlar. Bu sözleşmelerin önemlileri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

i. Anahtar teslimi mühendislik, satın alma ve inşaat kontratları (Turnkey EPC – Turnkey Engineering, Procurement and Construction Contracts): Bu kontrat ile, üzerinde mutabık kalınan bir ücret karşılığında ve belirli bir tarihte teslim edilme şartı ile, projenin inşaat müteahhitine iş devri yapılır. Sözleşmenin anahtar teslimi olması, zamanında tamamlanabilmesi açısından önemlidir; çünkü bu yöntemde birbiri ile çalışmaya alışık müteahhitler sahada bulunacaktır ve bütün risk yönetimi, sözleşmenin imzalandığı ana müteahhit tarafından yürütülecektir. Anahtar teslimi anlaşmalar yerine birden fazla müteahhit ile ayrı sözleşmeler yapılması, sahadaki riski artıracaktır.

ii. Ürün tedarik anlaşmaları: Bu sözleşmeler ile yakıt ve benzeri hammaddelerin, projede kullanılmak üzere, belirli tarifeler doğrultusunda uzun süreli tedariği garanti altına alınır.

iii. Operasyon ve bakım anlaşmaları (Operating and Maintenance Contracts): Bu sözleşmelerle, projenin inşaat safhası tamamlandıktan sonra, operatör olarak adlandırılan firma projenin işletmesini devralır. Bakım görevi, inşaatı yapan müteahhite devredilebileceği gibi; özel deneyim gerektiren, yol gibi, projelerde ayrı bir bakım şirketi ile de anlaşma yapılabilir.

4. Proje şirketi, ev sahibi ülke hükümeti ile izinler, imtiyazlar ve satın alma taahhütleri için müzakereler yürütür. Eğer bir ihale süresi sözkonusu ise, proje şirketi, yukarıda sayılan adımların tümü ile bir maliyet oluşturarak ihaleye katılacak ve ihalenin kazanılması ile otomatik olarak devletin taahüt ettiği imtiyazlar, finansman olanakları ve satın alma opsiyonlarından faydalanacaktır.

5. Projenin operasyona geçmesi ile proje şirketi kredi borçlarını ödemeye başlar.

5. PROJE FİNANSMANININ TARAFLARI:

5.1 PROJE ŞİRKETİ

Proje şirketi, proje finansmanı modelinin merkezinde yer alır ve bütün proje sözleşmelerinin tarafı durumundadır (Bakınız: Tablo 8, Sayfa 38). Proje şirketi, sadece projeyi gerçekleştirmek üzere kurulduğundan, proje kapsamındaki yükümlülükleri dışında bir yükümlülüğü olmaması gerekir ki; bu durum, mevcut bir şirketin proje şirketi olarak kullanılması yerine yeni bir şirket kurulmasını zorunlu kılar. Projeye özel kurulduğu için; proje şirketine özel amaçla kurulmuş aracı (Special Purpose Vehicle) da denmektedir. Proje şirketinin kuruluş sözleşmesinde, projedeki yükümlülükleri haricinde bir yükümlülük almayacağı yazılıdır. Proje şirketi, genellikle proje geliştirme safhasının başında ya da nadiren ilerleyen evrelerinde kurulur ve proje ile ilgili tüm sözleşmelerin tarafı haline gelir. Geliştirme safhasının ilerleyen evrelerinde kurulması durumunda, proje şirketinin kuruluşuna kadar geçen zamanda, sponsorlar proje ile ilgili sözleşmeleri yapar ve kurulmasını takiben sözleşmeleri proje şirketine devrederler.

5.2 PROJE SPONSORLARI VE SPONSORLARIN PROJEYE DAHİL EDECEĞİ ŞİRKETLER

Proje sponsorları, projeyi gerçekleştirmek amacıyla, proje şirketine özsermaye koyan yatırımcı gruptur. Proje sponsorları, isimlerinden de anlaşılabileceği gibi projenin tanıtımını yapmak ve finansmanı sağlamak, projeyi geliştirmek ve gerekirse yönetmek üzere bir araya gelmişlerdir. Sponsorlar açısından, projenin finansal olarak başarıya ulaşması, çok önemlidir; çünkü projenin yaratacağı gelir, öncelikle borç veren kurumların ana paraları ve faizlerinin geri ödemesi için kullanılacak ve sonrasında sponsorlar kârdan paylarını alacaklardır. Sponsorların,

en azından çoğunluğunun, yapılacak proje konusunda deneyimli, finansal olarak güçlü ve muteber şirketler olması beklenmektedir; çünkü projeye finansman sağlayanlar, projenin finansal olarak başarıya ulaşması beklentisindedirler. Muteber ve alanlarında uzman kuruluşların sponsor sıfatıyla ve önemli hisseler ile proje şirketine yatırımcı olmaları, proje şirketine finansman sağlanabilmesi için finans piyasalarında gerekli güveni yaratır. Projeye borç veren kurumlar, projenin finansal gerçekleşmesine kadar sponsorların proje şirketindeki ortaklıklarını devam ettirmelerini beklemektedirler; bu nedenle, sponsorların proje şirketinden çekiliş koşulları, proje şirketinin kuruluşu aşamasında sözleşmeler ile netleştirilir.

Proje sponsorları, genellikle birden fazla şirketten oluşur. Ortak girişim üyelerinin uyumlu çalışması, projenin başarısı açısından, önemli olduğundan aşağıdaki konularda rol ve sorumlulukları belirleyen iyi bir anlaşma yapılması esastır:

1. Projenin amacı ve yapısı,

2. Ortaklık yapısı ve ortaklar arası sorumluluklar,

3. Karar verme mekanizmaları,

4. Herhangi bir sponsorun projeden çekilmesi ya da hissesini satmasına dair prosedürler.

Proje sponsorlarının projenin geliştirilmesi safhasında aşağıdaki oyuncuları bularak projeye dahil etmeleri beklenmektedir:

1. Proje inşaatını gerçekleştirecek müteahhitler,

2. Projenin operasyonunu üstlenecek kurumlar (Operatör),

3. Proje şirketini destekleyecek danışmanlar. Proje finansmanı, özünde, pekçok kurumsal firmanın, sponsorlar öncülüğünde, iyi hukuksal sözleşmeler ile biraraya gelerek projeyi beraber gerçekleştirmeleridir. Finansörler, her konuda en yetkin danışmanın proje şirketine destek vermesini istedikleri için; danışmanlar, proje finansmanının en önemli aktörleri konumundadırlar. Danışmanlar, hukuksal altyapının çok önemli olduğu proje finansmanında, aşağıdaki konularda proje şirketini destekleyeceklerdir:

i. Mühendislik uygulamaları,

ii. Çevresel etkileri değerlendirme ve kanunlara uyumluluk,

iii. Hukuk,

iv. Sigorta,

v. Finans, piyasa şartları ve vergi.

Özellikle finans ve hukuk danışmanlarının alanlarında deneyimli şirketler olması esastır. Bu şirketlerin deneyimli kuruluşlar olması, projeye olan piyasa güvenini artıracak ve finansman maliyetlerinin düşmesi başta olmak üzere projenin finansal olarak başarıya ulaşmasının önünü açacaktır.

Danışmanların birbirleri ile çalışmaya alışık bir ekip olması da önemlidir; çünkü projenin finansal olarak başarıya ulaşması fizibilitenin doğru yapılması, inşaatın zamanında tamamlanması ve operasyon safhasında başarılı olunması ile mümkündür. Bu alanların hepsinde uzman bir şirket olamayacağından uyumlu ve deneyimli bir danışman grubunun gerekliliği ve önemi kendiliğinden anlaşılabilir.

SPONSORLARIN PROJE İÇİN FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI

DEĞİŞKENLER

Sabit yatırım maliyeti
Ürün satışı fiyatı
Finansman giderleri
Operasyonel maliyetler
Kapasite kullanımı
Hammadde maliyetleri
Sermaye ihtiyacı
Pazarın gelişimi
Mevsimsellik
Rekabet
Hukuksal altyapı
Faiz oranları
Artık değer

SONUÇ

Borç ödeme gücü
Sermaye karlılığı
Maliyetleri karşılama
Nakit akışı

Tablo 7: Sponsorlar, finansal modelin oluşturulmasında, pek çok değişkene dikkat etmek durumundadırlar.

5.3 PROJE FİNANSMANI KREDİSİ SAĞLAYANLAR

Her finans kurumunun uzmanlaştığı ve finanse etmek istediği farklı alanlar vardır. Sponsorlar, finansman ararken ihtiyaçlarına uygun ve projelerinde rekabetçi olabilecek kurumlar ile temasa geçecektir. Finansmanı yapacak tarafların seçiminde, sponsorların, asgari olarak aşağıdaki bilgileri temin ederek finansman sağlayıcısı adaylarına sunmaları gerekecektir:

1. Projenin geçmişi, içeriği ve ortaya çıkış nedeni,

2. Proje şirketinin ortaklık yapısı, organizasyon şeması ve yöneticileri,

3. Sponsorların (proje şirketinin ortakları) proje ile ilgili (benzer projelerden) deneyimleri, projeye katılım şekilleri ve destekleri,

4. Proje ile ilgili piyasanın durumu,

5. Projenin inşaat ve operasyon safhalarını ilgilendiren teknik detaylar,

6. Yapılacak kontratların özeti,

7. Projenin maliyeti ve detaylı finansman planı,

8. Risk analizi.

Bu bilgilerin sunuluşunu takiben, sponsorlar en makul finansman şekline karar vererek finansman anlaşmasını yaparlar. Bazı projelerde, aşağıda sayılacak kurumlardan bir veya birden fazlasının finansman sağlaması mümkündür:

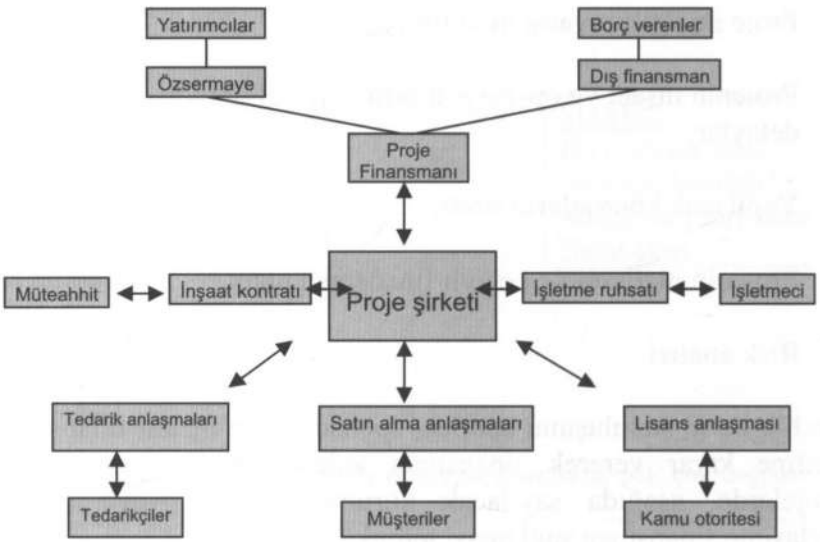
5.3.1 TİCARİ BANKALAR

Ticari bankalar, en büyük proje finansmanı sağlayıcıları olarak karşımıza çıkmaktadır. Son 10 yılda sağlanan proje finansmanı kredilerinin %80'inin ticari bankalar tarafından sağlandığı tahmin edilmektedir[6] (Bakınız: Tablo 9).

Büyük projelerde, birçok bankanın biraraya gelerek finansman maliyetini belirlemesi rekabeti azaltacağı ve fizibilite maliyetini artıracağından sigortaya çok benzer bir süreç işletilerek lider bankalar seçilmekte ve bu lider bankalar projenin finansman maliyetini saptamaktadır (underwritingini yapmaktadır). En cazip

6: Dealogic Global Project Finance Review, 2009

TEMEL PROJE FİNANSMANI ŞEMASI



Tablo-8: Proje şirketi, proje finansmanının merkezinde yer alır. Bütün sözleşmeler ve finansal anlaşmaların tarafı durumundadır.

koşulları sağlayan banka, finansman lideri olmakta ve finansmanın kendi sağlayamayacağı kısmını diğer bankalara plase etmektedir. Lider banka, yaptığı bu iş karşılığında yine sigortada olduğu gibi takipçi bankalardan bir ücret almaktadır.

5.3.2 BONO İHRACI YOLU İLE FİNANSMAN SAĞLANMASI

Proje şirketleri tarafından ihraç edilen bonolar, özünde ve proje şirketinin bakış açısı ile banka kredisinden farklı olmasa da bu

Tablo 9: 2009 yılında tüm dünyada proje finansmanı sağlayan kurumlar[7]

Finansman Kuruluşu	Fon (M$)	Sıra	PP (%)	Proje sayısı	PP (%)	Sıra	PP fark (%)
	2009	2009	2009	2009	2008	2008	2008/2009
State Bank of India	20.000	1	14.4	38	4.6	3	9.8
Calyon	6.924	2	5	81	3.9	5	1.1
BNP Paribas SA	6.109	3	4.4	65	6.3	1	-1.9
Societe Generale	4.368	4	3.2	53	3.0	9	0.2
Mitsubishi UFJ Financial Group	4.078	5	3	55	3.4	7	-0.4
Sumitomo Mitsui Finl	4.011	6	2.9	41	4.2	4	-1.3
IDBI Bank	3.989	7	2.9	11	0.6	42	2.3
BBVA	3.717	8	2.7	55	2.6	11	0.1
Santander	3.421	9	2.5	56	2.3	12	0.2
UniCredito	2.934	10	2.1	29	1.9	14	0.2
Mizuho Financial Group	2.899	11	2.1	27	1.9	16	0.2
Natixis	2.842	12	2.1	34	1.9	15	0.2
WestLB AG	2.623	13	1.9	39	2.8	10	-0.9
National Australia Bank	2.540	14	1.8	31	0.8	33	1.0
Caixa Geral de Depositos	2.411	15	1.7	28	1.1	23	0.6
Infrastructure Dev Finance	2.390	16	1.7	16	0.5	47	1.2
Standart Chartered PLC	2.239	17	1.6	20	1.2	22	0.4
Dexia SA	2.173	18	1.6	34	3.5	6	-1.9
Axis Bank Ltd	2.105	19	1.5	9	0.3	55	1.2
Banco Espirito Santo SA	1.953	20	1.4	22	1.4	20	0.0
RBS	1.947	21	1.4	24	5.1	2	-3.7
Commonwealth Bank of Australia	1.815	22	1.3	19	0.9	28	0.4
ING	1.769	23	1.3	27	3.1	8	-1.8
ANZ Banking Group	1.765	24	1.3	18	1.3	21	0.0
Lloyds Banking Group	1.609	25	1.2	15	1.7	17	-0.5
TOPLAM	138.468		100	451	100		

7: Thomson Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance

yöntemle proje için sağlanan finansman, alınıp satılabilen bir enstrüman haline gelecektir. Proje şirketi; bonoyu elinde bulunduranlara, bononun ihraç değeri ile belirli bir miktar faizi; ihraç aşamasında belirlenen bir vadede, ödemeyi taahhüt eder. Toplam proje finansmanı hacminin %5 ile %10 arasındaki miktarının bonolar yolu ile sağlandığı tahmin edilmektedir[8].

5.3.3 İKİNCİL BORÇLANMA (SUBORDINATED DEBT)

İkincil borçlar, projeye finansman sağlayan ticari bankaların ve proje için ihraç edilen bonoların anapara ve faizlerinin ödenmesi sonrasında ve proje şirketi yatırımcılarının kar paylarının dağıtımının da öncesinde geri ödenmek üzere, projeye tahsis edilen borçlardır. İkincil borçlanma, banka finansmanı ve bono ihracına göre daha yüksek maliyetli bir finansman aracıdır. Proje sponsorları, proje şirketine özsermaye koymaktansa ikincil borç ile finansman sağlamayı tercih edebilirler; çünkü ortaklara ödenen kar payları, vergiye tabi iken; finansman sağlayanlara ödenen faizler, uluslararası muhasebe standartlarına göre, ödenecek vergiden tenzil edilebilmektedir.

5.3.4 KİRALAMA (LEASING) ŞİRKETLERİ

Kiralama şirketleri, kendilerine yeni iş sahaları yaratabilmek için proje finansmanına yatırımcı olarak katılabilir ya da kiralama yolu ile (proje şirketine herhangi bir malvarlığını kiralayarak) finansman sağlayabilirler. Bu senaryoda; kiralanan ticari ekipmanın mülkiyeti, kiralama şirketinin katılım şekline göre, borç verenlere ya da sponsorlara ait olacağından bu finansman yöntemindeki maliyetin daha düşük olması beklenir.

---

8 : Dealogic Global Project Finance Review, 2009

5.3.5 KAMU KESİMİ FİNANSMANI

Kamu sektörü finansmanı, çoğu zaman büyük ve finansmanı güç projelerde ikincil borç olarak tahsis edilerek projeye kamu kesiminin desteğini göstermektedir. İhale aşamasında taahhüt edilen kamu finansmanı, proje şirketi ve finansman sağlayanlara, projeye verilen kamu kesimi desteğini de göstereceği için dış finansman sağlanmasını kolaylaştıracak ve dış finansman maliyetini düşürecektir.

5.3.6 İHRACAT KREDİ KURULUŞLARI

İhracat kredi kuruluşları, ülkelerin ihracatlarını artırmak amacıyla kurulmuş kamu sektörü kuruluşları ya da kamu kesimi kredilerini kullandıran özel kuruluşlardır. Özellikle politik olarak istikrarlı olmayan ülkelerde yapılacak projelerde, ticari bankaların kredi sağlamak konusunda tereddüt gösterdiği durumlarda, ihracat kredi kuruluşları proje şirketleri açısından önemli finansman kaynağı haline gelebilmektedir. İhracat kredi kuruluşları, çeşitli şekillerde projelere destek olabilmektedir ki bunların başında proje şirketine finansman sağlanması, politik risk sigortası yapılması, finansman maliyetlerinin azaltılması amacıyla proje şirketinin ödemek durumunda olduğu faizin bir kısmın üstlenilmesi gelmektedir.

İhracat kredi kuruluşlarının birbirleri ile agresif bir rekabete girmesini engellemek amacıyla, OECD'nin girişimi ile, bu kuruluşlar arasında bir centilmenlik anlaşması yapılmış ve bu şirketlerin belirli kriterlere tabi olarak projelere destek vermesi sağlanmıştır. Buna göre:

1. İhraç edilen malların ve hizmetlerin azami %85'i finanse edilmektedir.

2. Sektörlere göre azami finansman geri ödeme süreleri belirlenmiştir.

3. Asgari faiz oranları belirlenmiştir.

4. Ülkelere göre belirlenmiş asgari risk primleri alınmaktadır.

Bu yöntemle sağlanan finansmanın maliyetinin, diğer finansman yöntemlerine göre, yüksek olması nedeniyle ihracat kredi kuruluşlarının sağladığı kaynaklar, yatırımcılar açısından ilk tercih değildir; ancak ticari bankalarca riskli algılanan coğrafyalarda yatırımcılar açısından bu kuruluşların desteği kritik öneme sahip olabilmektedir. Bu kuruluşların önemlileri ve mensup oldukları ülkeler aşağıdaki gibidir:

i. US Exim – Amerika Birleşik Devletleri,

ii. Overseas Private Investment Corporation – Amerika Birleşik Devletleri,

iii. Export Development Corporation – Kanada,

iv. NEXI/JBIC – Japonya,

v. Coface – Fransa,

vi. Hermes – Almanya,

vii. ISACE / SIMEST – İtalya,

viii. The Export Credit Guarantee Department – Britanya.

5.3.7 ULUSLARARASI FİNANSMAN KURULUŞLARI

Özünde, ülkelerin gelişimini sağlamak amacıyla kurulmuş olan bu kuruluşlar, finansman sağlayabildikleri gibi; politik risk garantisi, kredi garantisi ve benzer garantileri verebilmektedir. Bu kuruluşlardan önemlileri, aşağıda sıralanmıştır:

i. Dünya Bankası,

ii. Uluslararası Finansman Kurumu (IFC),

iii. Asya Kalkınma Bankası,

iv. Afrika Kalkınma Bankası,

v. Avrupa Yatırım Bankası,

vi. İslami Kalkınma Bankası'dır.

5.4 KAMU KESİMİNİN PROJE FİNANSMANINDAKİ ROLÜ

Kamu kesimi, sadece işveren sıfatı ile veya proje şirketine hammadde tedariği ve/veya satın alma garantileri temin ederek ya da ikincil finansman sağlayıcısı olarak proje finansmanı içerisinde yer alabilir.

Kamu kesiminin işveren sıfatı ile projede yer alması durumunda, proje şirketinin seçiminde ülkenin ihale kanunları geçerli olacaktır. İhalenin varlığı ise sponsorların proje finansmanı süreci üzerindeki karar verme özgürlüğünü kısıtlayacaktır ve ihalede aşağıdaki safhaların yer alması beklenir (Türkiye'deki muhtemel uygulama için bakınız: Ekler-1/Bölüm 3) :

i. Önyeterlilik için başvurular: İhaleyi düzenleyen kamu kurumu resmi yayınlar ve ulusal basın vasıtasıyla projenin varlığından yatırımcıları haberdar ederek projenin konusu, gereksinimlerini içeren bir paket ile ihaleye davet eder. Yatırımcılar da kullanacakları teknoloji, teknik yeterlilik, deneyim ve finansal kapasitelerini gösteren ön yeterlilik başvurusu yaparlar. Ön yeterlilik sağlayamayanlar elenir ve bir sonraki tura kalan şirketler belirlenir.

ii. Teklif talebi: Ön yeterlilik sağlayan şirketlere bir teklif talebi gönderilerek projenin amacı, piyasa bilgileri, önerilen fiyatlama, proje anlaşmasının taslağı, yapılacak ihale süreci ile ilgili bilgi aktarılır.

iii. Tekliflerin verilmesi ve pazarlık: Proje şirketi adayları, detaylı tekliflerini iletirler. Kamu kurumu, katılımcılar ile tekrar pazarlık yapmayı tercih edebilir (bazı katılımcılar elenerek geriye kalanlar ile görüşmeler yapılabilir vs.)

iv. Projeyi kazanan şirkete karar verilir.

Kamu kesimi, işveren sıfatı ile sadece ihalede en düşük maliyeti elde etmekle değil; aynı zamanda kamuya en iyi hizmetin de götürülmesini ve bu hizmetin devamlılığını da gözetmekle yükümlü olduğundan tedarik ve alım garantileri ile projenin maliyetini düşürmeye ve düzenli gelir temini ile fizibilitesini sağlamaya çalışabilir. Bu amaçla iki şekilde özel sektöre destek sağlanabilir:

1. Satın Alma Taahhütleri: Kamu kesimi, belirli tarifeler ile proje şirketinin sattığı ürünlere veya hizmete alım garantisi verebilir. Satın alma anlaşmaları; al ya da öde (çoğunlukla enerji projelerinde), uzun süreli alım garantisi (madencilik,

gaz projelerinde), ürünün piyasa fiyatı önceden belirlenen seviyenin altına düştüğünde aradaki farkı kamu kesiminin karşılaması, kur riskini azaltıcı anlaşmalar şeklinde olabilir.

2. İmtiyaz Sözleşmeleri: İmtiyaz sözleşmelerinde, kamu kesimi; proje şirketine, bir hizmeti kamu sektörü ya da kamuya verme ve karşılığında ücret talep etme hakkı vermektedir. Otoyollar, köprüler, tünel, metro, su temini, kanalizasyon, havalimanı, hastane ve hatta hapishaneler bu yöntemle özel sektöre devredilebilir.

Kamu kesimi, aynı zamanda, proje şirketinin inşaat ya da operasyon safhasında karşılaşabileceği öngörülmeyen durumlar (force majeure) ve özel sektörce yüklenilemeyecek riskleri de üstlenerek, projeyi özel sektör için çekici hale getirmeye çalışabilir. Öngörülemeyen riskler arasında; kamulaştırma problemleri nedeniyle proje şirketine yer tahsis edilememesi ya da proje sahasına ulaşımın sağlanamaması, inşaat safhasında karşılaşılabilecek öngörülemeyen maliyet artışları, inşaat projesinde değişiklik yapılması gerekliliği, kanun değişiklikleri, doğal afetler sayılabilir.

Kamu kesimi, projeye hammadde/kaynak sağlama garantisi verebilir. Özellikle enerji projelerinde; ana maliyet kalemi, fosil yakıtlar olduğu için, yakıtın öngörülebilir maliyetlerle sağlanabiliyor olması da en az projenin çıktısının düzenli satışı kadar önemlidir. Bu noktada, ilgili kamu kuruluşu devreye girerek uygun maliyetler ile hammadde/kaynak tedariki taahhütü ile projenin nakit akışını öngörülebilir kılabilir.

6. NEDEN YATIRIMCILAR PROJE FİNANSMANINI TERCİH EDİYOR?

Proje finansmanı yerine ticari kredi kullanmak, çok daha basit ve ucuz bir yöntemdir; çünkü şirketlerin bilançolarına verilen kredinin maliyeti daha düşüktür ve karışık hukuksal prosedürlerden geçmek, danışmanlar atamak gerekmez. Ancak şirketlerin bilançolarına ve gelir yaratma güçlerine verilen ticari krediler, şirketlerin ihtiyaç duyacağı dış kaynağı belirli bir noktaya kadar sağlayabilmektedir (bankalar, finansman sağlarken borç/özkaynak oranını dikkate alacaklardır) ki büyük projelere finansman sağlanırken proje finansmanının kullanılması bu nedenle kaçınılmaz bir hal alabilir. Proje finansmanının kullanımını avantajlı hale getiren bazı hususlar aşağıda sunulmaktadır:

1. **Yüksek borç oranı ile gelen yüksek özsermaye karlılığı:** Bilindiği gibi borcu yüksek firmanın özsermaye karlılığı, kaldıraç etkisi nedeniyle daha yüksek olabilmektedir. Proje finansmanında da borcun özsermayeyenin asgari 3-4 katı seviyelerinde olacağı düşünülürse, proje finansmanının genel olarak özsermaye karlılığı yüksek bir yöntem olduğu söylenebilir. Proje finansmanı ve ticari kredi kullanımının finansal sonuçlara etkisi Tablo-10'da basit bir örnek ile incelenmektedir. Buna göre, 2.000 TL'lik yatırım gerektiren ve her iki senaryoda da 200 TL getirisi olan bir projede, düşük borç oranı ile (geleneksel kredi yöntemi olan ticari kredi kullanımı) sermaye karlılığı %12 iken proje finansmanında kârlılık daha yüksek finansman maliyetine rağmen %22 olmaktadır.

Tablo – 10 : Proje Finansmanının Yatırımcı Açısından Faydaları[9]

	Ticari Kredi	Proje Finansmanı
Proje maliyeti	2.000	2.000
Borç	600	1.600
Sermaye	1.400	400
Proje getirisi	200	200
Alınan borcun faizi	%5	%7
Faiz	30	112
Kar	170	88
Özsermaye karlılığı	%12	%22

Daha yüksek borçlanmanın verdiği kaldıraç etkisi ile proje finansmanında özsermaye karlılığı, daha yüksek finansman maliyetine rağmen, daha yüksek olabilir.

2. **Sağlanan vergi avantajları:** Proje finansmanı, yatırımcılara vergi avantajı sağlamaktadır; çünkü Uluslararası Muhasebe Standartları gereği (IAS 23 – Borçlanma Maliyetleri);

   (i) Banka hesap mevcudundan fazla çekilen paralar ile kısa ve uzun vadeli borçlanmalara uygulanan faizler,

   (ii) Borçlanmalarla ilgili iskonto veya primlerin itfaları,

   (iii) Borçlanma anlaşmalarından meydana gelen tali maliyetlerin itfa payları (reeskont faiz giderleri),

   (iv) Finansal kiralama ile ilgili finansman giderleri,

   (v) Yabancı para ile borçlanmada finansman maliyetleri niteliğindeki kur farkları,

9: Principles of Project Finance, E.R. Yescombe

ortaya çıktıkları dönemde gider olarak muhasebeleştirilirler. Borcun kullanım yeri ve amacı dikkate alınmayacak ve finansman maliyeti doğrudan gider olarak kaydedilecektir. Yatırımcılara dağıtılacak kar payları ise vergiden düşülememektedir. Bu durum, yüksek oranda borç ile iş yapmayı, düşük vergi yükü nedeniyle, çekici hale getirmektedir.

3. **Bilanço dışı finansman:** Proje finansmanı yönteminde finansmanı sağlayanların tahsis ettiği borç, proje şirketinin pasiflerinde gözükecek, sponsor şirketlerin kendi bilançolarında gözükmeyecek ve ancak sponsorların nazım hesaplarına not olarak yansıyacaktır. Ticari bankaların şirketlere kredi tahsis ederken borçlar/özsermaye oranına dikkat ettiği düşünüldüğünde, proje finansmanı ile sağlanan ve bilançoda gözükmeyen borçlanma, sponsor firmaların toplam borçlanma kapasitesini yükseltecektir.

4. **Sınırlı sorumluluk ve risk:** Yatırımcılar, borç verenlere genellikle proje şirketinin performansı için garanti vermemektedir (non-recourse financing). Yatırımcının riski, sadece projeye koyduğu sermaye ile sınırlıdır.

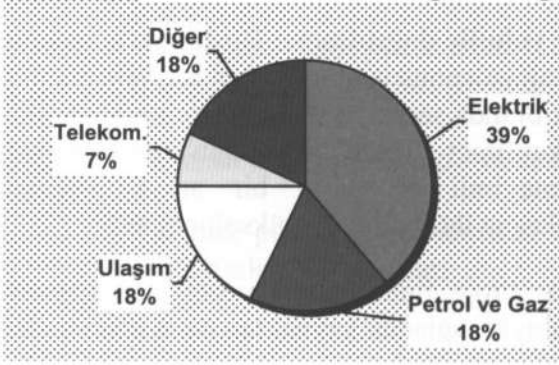
5. **Riskin ortaklıklar yolu ile dağıtılması:** Birden fazla şirketin ortaklık kurarak projeye sponsor olması, her bir yatırımcının projeye daha düşük oranda sermaye sağlamasını ve böylelikle riskin her bir katılımcı şirket açısından azaltılmasını sağlamaktadır. Deneyimli ortakların bir araya gelmesi, projenin başarıya ulaşma ihtimalini de yükseltmektedir.

6. **Finansman vadesi:** Proje finansmanında sağlanan kaynak, ticari borçlanma yoluyla sağlanan kaynaktan daha uzun vadeli olmaktadır.

Tablo 11 - 2009'da tüm dünyada proje finansmanı yöntemiyle finanse edilen en büyük projeler

Anlaşma tarihi	Borç Alan	Finansman (US$)	Ülke	Sektör
15.12.2009	PNG LNG Global Co LDC	4.6 Milyar	P.Yeni Gine	Petrol & Gaz
06.11.2009	AquaSure Finance Pty Ltd	3.23 Milyar	Avustralya	Su/Kanalizasyon
21.04.2009	Sasan Power	2.88 Milyar	Hindistan	Enerji
22.12.2009	BBP Finance Australia Pty Ltd	2.36 Milyar	Avustralya	Enerji
29.07.2009	Aircel Ltd.	2.27 Milyar	Hindistan	Telekomünikasyon
27.07.2009	Dolphin Energy Ltd.	2.25 Milyar	BAE	Petrol & Gaz
23.04.2009	Vodafone Essar Ltd.	2.0 Milyar	Hindistan	Telekomünikasyon
06.03.2009	Jubilee Oil Fields Offshore	2.0 Milyar	Gana	Petrol & Gaz
29.06.2009	ONGC Petro Additions Ltd	1.81 Milyar	Hindistan	Petrokimya
19.05.2009	M25 Road Widening	1.75 Milyar	İngiltere	Taşımacılık

Tablo 12: Proje finansmanının 2009 yılında sektörlere göre dağılımı



*Tablo 11 ve 12 Kaynak: Thomson Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance

Tablo 13: 2009 Yılında Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da En Büyük Proje Finansmanları[10]

Anlaşma tarihi	Borç Alan	Finansman (US$)	Ülke	Sektör
27.07.2009	Dolphin Energy Ltd.	2.25 Milyar	BAE	Petrol & Gaz
06.03.2009	Jubilee Oil Fields Offshore	2.0 Milyar	Gana	Petrol & Gaz
19.05.2009	M25 Road Widening	1.75 Milyar	İngiltere	Taşımacılık
15.09.1009	Enel Rete Gas SPA	1.50 Milyar	İtalya	Enerji
04.06.2009	Iberwind Windfarm Plant	1.50 Milyar	Portekiz	Enerji
08.10.2009	Sakhalin Energy Investment	1.40 Milyar	Rusya	Petrol & Gaz
07.10.2009	OAO Gazprom – Yazhno – Russkoye	1.35 Milyar	Rusya	Petrol & Gaz
29.06.2009	Al Dur IWPP	1.34 Milyar	Bahreyn	Enerji
27.06.2009	R1 Motorway	1.21 Milyar	Slovak C.	Taşımacılık
02.03.2009	Yahsat Project	1.20 Milyar	BAE	Telekom

Not: Elektrik üretimi, 2009 yılı içerisinde toplam %39 pay ile proje finansmanında ilk sırayı almıştır ve bu kategori içerisinde yenilenebilir enerjinin ağırlığı artmıştır. Ulaşım sektöründe ise toplam hacmin %46'sı yol projelerinden gelirken ikinci sırada %27 ile havalimanı inşaatları göze çarpmaktadır[11]

10 : Thomson Reuters, Fourth Quarter 2009, Project Finance
11: Dealogic Global Project Finance Review, 2009

7. PROJE FİNANSMANININ ÜÇÜNCÜ ŞAHISLARA FAYDALARI:

Proje finansmanının, yatırımcılar ve sponsorlar haricindeki kişilere de aşağıda sayılacak faydaları sağlaması beklenmektedir:

1. **Daha düşük ürün ve hizmet maliyetleri:** Proje finansmanının özsermaye karlılığı yüksek bir finansman metodu olması (Bakınız: Tablo-10), nihai ürün ve hizmetlerin daha makul maliyetler ile üretilmesini sağlar. Tablo-14'te görülebileceği gibi düşük borçlanma oranı (ticari krediler) ile gerçekleştirilen projede, hedeflenen özsermaye karlılığını yakalamak için, daha yüksek ürün ya da hizmet maliyeti gerekmektedir ve proje finansmanı, bu açıdan bakıldığında maliyeti daha düşük ürün ve hizmetler sağlayabilmektedir.

Tablo-14: Borçlanma oranının nihai maliyete etkisi (yatırımcının %15 özsermaye karlılığını hedeflediği varsayımı ile) :

	Düşük borçlanma oranı	Yüksek borçlanma oranı
Proje Maliyeti	1.000	1.000
Borç	300	800
Özsermaye	700	200
Özsermaye Karlılığı	105	30
Faiz Oranı	%5	%7
Ödenecek Faiz	15	56
Hedef Özsermaye Karlılığı için gereken gelir	120	86

2. **Kamu kesiminin altyapı yatırımlarına tahsis edemediği kaynakların yaratılması:** Bütün dünyada bütçe açıkları nedeniyle baskı altında olan hükümetler, altyapı yatırımları için özel sektör kaynaklarını kullanmaktadır. Her geçen gün daha yaygın olarak kullanılan proje finansmanı yöntemi ile sağlanan kaynaklar, kamu kesiminin gerekli altyapı

yatırımlarını yapmasını sağlayarak kamu kesimine destek olmaktadır.

3. **Daha sağlıklı fizibilite ve projelendirme:** Proje finansmanında yatırımcı ve finansörlerin yaptıkları yatırımdan gelir elde etmelerinin tek yolu, projenin finansal olarak başarılı olması ve gerekli nakit akışını yaratmasıdır. Bu doğrultuda, sponsorlar tarafından, fizibilite çalışmaları çok dikkatli yürütülür ve riskler asgariye indirilerek projenin başarılı olma ihtimali artırılır.

4. **Daha fazla çevre bilinci:** Finansman sağlayan kurumlar, yeni projelerde, sponsorlardan çevresel uyum konusunda yerel yasalarla uyumluluk ötesinde önlemlerin alınmasını talep etmektedir. Proje finansmanı yöntemi ile finanse edilen projelerde, dış finansman ağırlığı asgari %70'ler seviyesinde olduğu için, proje şirketine sözleşme ile iş yapan bütün kuruluşlar, çevresel olumsuz etkileri azaltmak adına atanan danışman firmaların önerileri doğrultusunda iş yapmaktadır. Dünyadaki hemen bütün muteber finans kurumlarının, proje finansmanı sağladıkları projeler için, zorunlu tuttukları Ekvator Prensipleri gösterilen hassasiyete iyi bir örnektir (Bakınız: Tablo-15)

Tablo-15: Ekvator Prensipleri

EKVATOR PRENSİPLERİ

IFC liderliğinde Temmuz 2006'da kabul edilen Ekvator Prensipleri, bu prensipleri kabul eden kurumlarca yatırım tutarı 10 milyon USD üzerindeki bütün projelerde ve endüstrilerde uygulanmaktadır. Sadece danışmanlık hizmeti verilen projelerde de, kredi müşterisinin gerçekleştireceği projenin çevresel ve sosyal etkileri konusunda bilgilendirilmesi sağlanacaktır.

IFC, çevresel ve sosyal etkilerine bağlı olarak projeleri 3 kategoriye ayırmaktadır:
'A' Çevresel ve sosyal etkisi yüksek projeler
'B' Çevresel ve sosyal etkisi orta ölçekteki işler
'C' Çevresel ve sosyal etkisi çok az veya hiç olmayan projeler

Ekvator prensiplerini kabul eden kurumlar, aşağıdaki 9 prensip ile uyumlu olacaklarını taahhüt ederler:

1. Ekvator prensipleri, sektör ve yeni proje/yenileme projesi ayrımı olmaksızın tüm projelerin finansmanı esnasında kullanılır.
2. IFC kriterleri dikkate alınarak yapılan risk kategorizasyonu (A,B,C) ve raporlaması, projenin başlangıcı aşamasında yapılır. Bu rapor, alınacak önlemleri de içerir.
3. OECD üyesi olmayan ve üst gelir grubunda yer almayan ülkelerde yapılacak projelerde, IFC'nin performans kriterleri ile ne kadar uyumlu olunduğu da raporlanacaktır.
4. Borç alan kurumların, IFC performans kriterleri ile uyumlu olması sağlanır.
5. Projeden etkilenen kişi ve toplulukların görüşleri uygun şekilde alınır ve tazminat ödenmesi de dahil proje öncesinde bu toplulukların olurları alınır.
6. Borç alan kurumun, proje boyunca, projeden etkilenenlerin görüş ve geribildirimlerini alabilecekleri bir mekanizma kurması sağlanır.
7. Borç alan kurumdan bağımsız bir eksperin, projenin etkilerine ilişkin değerlendirmeleri ve önlemleri gözden geçirmesi sağlanacaktır.
8. Borç alanın, bütün proje dökümanlarında sorumluluklarına ilişkin somut taahhütlerde bulunması sağlanır.
9. Proje boyunca, borç alanın, taahhütleri ile uyumlu olduğunu gözlemleyecek bağımsız bir kuruluş ile atanacaktır.

Ekvator Prensiplerini Kabul Eden Bazı Kurumlar: Banco Santander, Bank of America, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Barclays PLC, BNP Paribas, Calyon, Citigroup, Credit Suisse, Dexia Group, Fortis, HSBC, HypoVereinsbank, ING, Rabobank, Societe Generale, The Royal Bank of Scotland, WestLB AG, Wells Fargo & Co.

Kaynak: OECD

Ilısu Barajı'nda Son Nokta



Batman'ın Tarihi İlçesi Hasankeyf'i Sular Altında Bırakacak Ilısu Barajı'na Finansör Olan Almanya, Avusturya ve İsviçre'deki Kredi Kuruluşları, Bugün Yaptıkları Açıklamayla Projeden Desteklerini Çektiklerini Açıkladı.

07.07.2009 DHA

Batman'ın tarihi ilçesi Hasankeyf'i sular altında bırakacak Ilısu Barajı'na finansör olan Almanya, Avusturya ve İsviçre'deki kredi kuruluşları, bugün yaptıkları açıklamayla projeden desteklerini çektiklerini açıkladı. Finansör firmalar, daha önce Türkiye ile imzaladıkları 153 maddelik ve 175 sayfalık mutabakat zabıtlarının yerine getirilmediğini gerekçe gösterdi. İmzalanan mutabakat zabıtlarında Türkiye adına hükümetin destek mektubu yer almıştı.

Hasankeyf'in yüzde 80'ini sular altında bırakacak olan Ilısu Barajı'na daha önce kredi desteğini vereceğini açıklayan Almanya, Avusturya ve İsviçre'deki kredi kuruluşları projeden çekildiklerini resmen açıkladı. Kredi kuruluşları, Türkiye'den istedikleri şartlar arasında, kültürel varlıklar ile ilgili işlerde çalışan işçilerin en az yüzde 50'sinin barajdan etkilenen kişilerden oluşması, su altında kalan köy ve evlerde yaşayanların geçmişlerini unutmaması için fotoğraflar çekilmesi, mülkiyet adaletsizliğinin ortadan kaldırılması ve herkese eşit arazi verilmesi, kıyıdaş ülke olan Irak ve Suriye elçiliklerine bilgi verilmesi gibi şartlar yer alıyordu.

Ilısu Barajı'na kredi vereceğini açıklayan 3 ülkenin desteğini çekmesine neden olan kredi şartları arasında, Türk hükümetinden üst düzey bir yetkilinin kıyıdaş ülke olan ve su hakları bulunan Irak ve Suriye'ye projeyi daha iyi anlayabilmeleri için Ilısu projesine ilişkin bilgi ve çıktıları bu ülkelerin elçilerine verilmesi de istenmişti. Mutabakat zabtında, "Proje hakkında talep üzerinde daha detaylı bilgi vermek üzere Irak ve Suriye'deki ilgilileri derhal Türkiye'ye davet edecektir" denilmişti. Mutabakat zabtının altında ise Türkiye adına hükümetin destek mektubu yer almıştı.

8. PROJE FİNANSMANINDA MUHTEMEL RİSKLER

Proje finansmanında karşılaşılabilecek riskler, üç başlık altında toplanabilir:

1. Ticari riskler: Faaliyet / performans riski, hammadde tedariği riski, proje taraflarının zora düşmesi, teknoloji riski vb.

2. Makro-ekonomik riskler: Döviz riski, parite riski, enflasyon riski vb.

3. Politik riskler: Kamulaştırma, millileştirme, izin ve imtiyaz iptali, artan vergi ve tarifeler, yurtdışına para transferinde zorluk ve engellemeler bu kapsamda değerlendirilebilir.

Projenin nakit akışı, hem finansman sağlayanlar hem de sponsorlar açısından yatırımlarının tek geri dönüşü olduğu için; projenin zamanında operasyona başlaması, planlanan üretim seviyelerinin yakalanması ve finansal modelin öngörüldüğü gibi çalışması projenin borçlarını ödüyor olmasının ön şartıdır. Bu amaçla, fizibilite aşamasında öngörülebilen bütün riskler uygun taraflara devredilmelidir. Fizibilite aşamasında aşağıdaki hususların gözönünde bulundurulması gerekir:

1. Proje ile ilgili riskler, saptanmalıdır.

2. Bu riskler, imzalanan sözleşmeler ile, uygun taraflara (müteahhit, hammadde sağlayanlar, proje ürünlerini satın alanlar vs.) devredilmelidir.

3. Sözleşmeler ile devredilemeyen riskler için uygun önlemler alınmalıdır. (sigorta, kamu garantileri vb.)

Sözleşmeler ya da diğer yöntemler ile bertaraf edilemeyen riskler, mutlaka finansal model içerisine, maliyet olarak, yerleştirilmelidir. Böylelikle proje şirketinin üzerinde taşıdığı riskler, asgariye indirilmiş olacak ve projeye yatırım yapan ve borç verenlerin getirileri azami ölçüde garanti altına alınacaktır.

PROJE FİNANSMANINDA RİSK KONTROL LİSTESİ

1. Alacaklı ve yatırımcı riski
2. Fizibilite çalışması
3. Sağlama alınmış hammadde ve proje çıktısı satış fiyatları
4. Güvenli ve iyi fiyatlı enerji tedariği
5. Ürün için olgunlaşmış pazar
6. Ürünün pazara taşınmasının önünde engel olmaması
7. İşveren ile proje şirketi arasında yeterli iletişim
8. Sabitlenmiş inşaat maliyetleri
9. Deneyimli ve güvenilir müteahhitler
10. Deneyimli ve güvenilir operatör
11. Geçerliliği ispatlamış teknoloji
12. Ortaklar arasında hukuksal altyapısı sağlam anlaşmalar yapılması
13. İstikrarlı politik ortam ve liberal hukuksal altyapı
14. İzinlerin alınmış olması
15. Kamulaştırma riskinin olmaması
16. Projenin teminat değeri
17. Kur ve döviz riski
18. Önemli sponsorların ortaklıktaki payı
19. Yeterli sigorta kapsamı ve güvenilir sigortacılar
20. Sözleşmelerde mücbir sebeplerin iyi tanımlanması
21. Maliyet aşımı için gerekli güvencelerin alınması
22. Gecikme riski için gerekli güvencelerin alınması
23. Gerçekçi enflasyon tahmini
24. Yatırımcılar için yeterli ROE ve ROA

9. PROJE FİNANSMANI VE ÖZELLEŞTİRME:

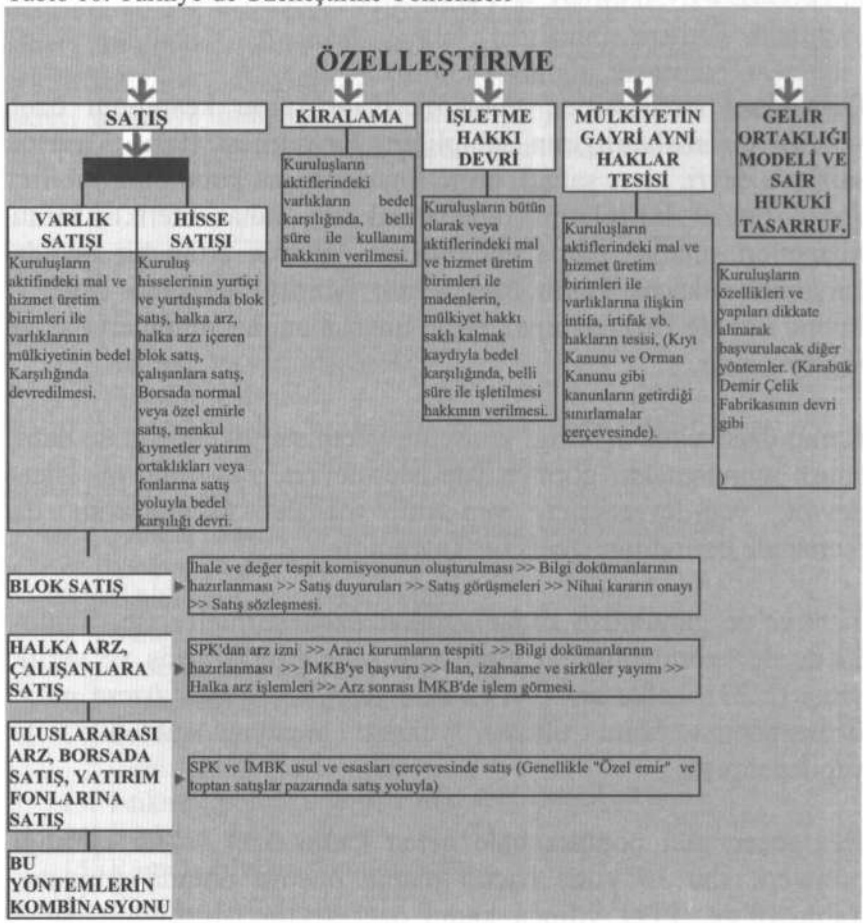
Geleneksel özelleştirme yöntemleri ile kamu kesiminin özel sektöre bir malvarlığının sahipliğini devretmesi (tesis / varlık satışı ve devri, hisse satışı), proje finansmanına konu olmayabilir; ancak devlet bütçelerini rahatlatmak ve daha nitelikli kamu hizmetleri sunmak adına önümüzdeki yıllarda artan bir oranda karşımıza çıkacak kamu özel sektör işbirliği projeleri (PPP – Public Private Partnerships), proje finansmanı hacminin artmasını sağlayacaktır.

Kamu özel sektör işbirliği konsepti, geçmişte ülkemizde de daha sınırlı uygulamaları görülen yap-işlet-devret, yap-sahip ol- işlet-devret, yap-devret-işlet, yap-sahip ol-işlet kontratlarını da içerisinde barındıran, geniş bir kavramdır.

Türkiye'de günümüze kadar yapılan özelleştirmeler ise, Tablo-17'de de görülebileceği gibi, blok satış (%53), tesis ve varlık satışı (%23), halka arz (%19) ve diğer (%5) olmak üzere proje finansmanına konu olması yüksek olmayan metodlar ile yapılagelmiştir.

Her geçen gün popüler hale gelen kamu özel sektör işbirliği projeleri, son 10 yılda hacim olarak önemli oranda artmıştır. Tablo-18'de, 1999 yılında kamu özel sektör işbirliğinin hangi coğrafyalarda varolduğu ve 2007 yılına gelindiğinde ne kadar yaygın hale geldiği görülebilmektedir ki; bu sürecin Türkiye'de de, hukuki altyapının gelişmesi ile (ilgili hukuksal altyapı, bir sonraki bölümde ele alınmıştır), geçerli olmasını beklemek gerçekçi olacaktır.

Tablo 16: Türkiye'de Özelleştirme Yöntemleri[12]



Not: Türkiye'de kamu özel sektör işbirliği modeli, bu modele özel tasarlanmış bir kanun bulunmadığı için, Gelir Ortaklığı ve Sair Tasarruflar yöntemi altında ve "Sair Tasarruflar" tanımı ile yapılmaktadır.

12: Özelleştirme İdaresi Başkanlığı

Tablo-17: Türkiye'de özelleştirme yöntemleri[13]

1986 - 2009 GERÇEKLEŞTİRİLEN ÖZELLEŞTİRME UYGULAMALARI (ABD $)	
BLOK SATIŞ	20.199.166.639
TESİS / VARLIK SATIŞ ve DEVRİ	9.347.635.474
HALKA ARZ	7.091.202.610
IMKB'de HİSSE SENEDİ SATIŞI	1.261.053.768
YARIM KALMIŞ TESİS SATIŞ ve DEVRİ	4.368.792
BEDELLİ DEVİR	709.266.900
TOPLAM	**38.612.694.183**

Not: Türkiye'de bugüne kadar yapılan özelleştirmeler, genellikle varolan bir kamu malının özel sektöre devri ile yapılmıştır. İngiltere öncülüğünde yaygınlaşan PPP modeli başta AB ülkeleri olmak üzere, gelişmiş bütün ülkelerde en önemli proje finansman yöntemi olarak uygulanmaktadır. PPP modeli ile özel sektörün yatırımcı olarak yer aldığı kamu projelerinin AB ülkelerinde; 2006 sonu itibarıyla; 63.7 milyar € ile İngiltere, 6.5 milyar € ile İtalya, 2.5 milyar € ile İspanya ve 2.0 milyar € ile Fransa'da olduğu görülmektedir. 2006'da imzalanan 137 PPP sözleşmesine ilaveten yaklaşık 55 milyar € tutarındaki 189 yeni PPP sözleşmesinin henüz ihale aşamasında olduğu bilinmektedir. Uygulamadaki PPP sözleşmeleri açısından 27.7 milyar € ile İngiltere'yi İtalya'nın 19.8 milyar €, Almanya'nın 8.3 milyar € ve Yunanistan'ın da 6 milyar € ile takip ettiği görülmektedir[14].

13: Özelleştirme İdaresi Başkanlığı
14: PPP Platform Türkiye

10. YENİ NESİL ÖZELLEŞTİRME: KAMU ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ PROJELERİ

Proje finansmanı yöntemi ile yapılması şart olmayan; ancak gelişmesi ile proje finansmanının hacmini artırması beklenen kamu özel sektör işbirliği (KÖSİ) projeleri ve bunların Türkiye'deki uygulamaları ile gelişiminin ele alınması, proje finansmanının gelecekteki potansiyelinin anlaşılması bakımından önem arz etmektedir.

Kamu özel sektör işbirliği yöntemi, normal koşullarda kamu kesimi tarafından yapılması beklenen; ancak bütçe imkansızlıkları nedeniyle kaynak ayırılamayan veya kamu kesiminin kaynak ayırmasının makul olmadığı hizmet ve projelerin; planlanma safhasından hizmetin verilmesi safhasına kadar özel sektör tarafından finanse edilmesi, inşa edilmesi, işletilmesi yöntemidir.

Avrupa Komisyonu, Kamu-Özel İşbirliği modelinin sunduğu daha düşük ömür boyu proje maliyeti, daha etkin risk dağılımı, yatırımların gerçekleşme hızında artış, artan hizmet kalitesi, kaynakların kullanımında etkinlik, yeni gelir kaynaklarının yaratılması, daha etkin kamu yönetimi anlayışı gibi olumlu özellikler ışığında, Kamu-Özel İşbirliği uygulamalarına 4 temel rol biçmektedir:

1. İlave sermaye sağlamak,

2. Alternatif yönetim ve uygulama becerileri geliştirmek,

3. Tüketiciye ve toplumun geneline daha yüksek değer sağlamak,

4. İhtiyaçların daha doğru şekilde belirlenmesini ve kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlamak.

Bu özelliklerinin yanı sıra, birçok Kamu-Özel İşbirliği modelinde; toplumun tamamından toplanan vergilerin, toplumun bir kısmının faydalanacağı mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılmasının toplumsal açıdan yaratabileceği adaletsiz uygulamaların önüne geçilmekte ve yatırımın bedelinin esas olarak o hizmetten yararlananlarca karşılanması sağlanmakta ve daha adil bir görünüm sergilenmektedir.

Kamunun özel şirketlerden hizmet satın alması, yerel hizmetlerin özel sektör eliyle yaptırılması veya yerel yönetimlerin bazı hizmetlerin yapılması için özel sektöre tesisler kurdurtması, işlettirmesi, kamu kesiminin özellikle konut yapımı konusunda özel sektörle gelir ya da hasılat paylaşımı yoluyla ortaklaşa proje geliştirmesi, kamu kurum ve kuruluşlarına ait altyapı tesisleri ile Kamu İktisadi Teşebbüslerine ait tesisler için "Gelir Ortaklığı Senedi" çıkarılarak gelirlerin "menkul kıymetleştirilmesi" gibi yöntemler geçmiş yıllarda ülkemizde de uygulanmıştır. Yani; ülkemizde kamu ile özel sektörün işbirliği yapması yeni değildir ve geçmişte özel olarak Kamu Özel Sektör İşbirliği adı verilmeden bu iki sektör birlikte iş yapmıştır.

Özünde, KÖSİ (Kamu Özel Sektör İşbirliği) uygulamaları, özelleştirme ve yap-işlet-devret modelinden farklıdır. KÖSİ uygulamalarında, devletin bir hizmet ya da projeyi özelleştirerek kenara çekilmesi sözkonusu değildir. Kamu kesimi, malvarlığı devri ile özelleştirme ya da yap-işlet-devret metodundan farklı olarak, KÖSİ'de yönetime müdahil olabilmektedir ve değişen kamu ihtiyaçlarına göre hizmetin şekli değiştirilebilmektedir.

Türkiye'de, bu birlikteliğe ilişkin birden çok kanunun geçerli olması ve pek çok kurumun yetkili olduğu bir ortamın yetki

karmaşası doğurması ve yaşanan kötü tecrübeler, kamu özel sektör işbirliğinin gelişmesini yavaşlatmıştır.

1984'te kabul edilen "yap-işlet-devret kanunu", öncelikle sadece elektrik üretim hizmetleri ile sınırlı iken 1994'te özel sektörün yap-işlet-devret'e olan ilgisini artırmak amacıyla hazine garantileri ve vergi istisnaları yolu ile bu kavram su temini, taşıma ve komünikasyon alanlarını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu süreçte, yapılan ihalelerde rekabetin sağlanamaması, kamu kesiminin özellikle al ya da öde anlaşmalarında talebi dikkate almadan elektrik üreticilerine garantiler vermesi (örneğin üretilen elektriğin %85'inin talepten bağımsız olarak 20 yıl boyunca satın alınmasına dair garantiler) özel sektörün lehine çalışmış, Antalya Su Temini ve Yuvacık Barajı'nda olduğu gibi yetersiz fizibilite çalışmaları ile başarısız örnekler gündeme gelmiştir.

Fransız sermayeli Antsu faaliyetine son veriyor / Antsu, Belediye ile anlaşmazlığını tahkim'e götürüyor.....

Dünya Gazetesi 03.05.2002 - 11:28

ANTALYA - Fransız SUEZ Holding'e bağlı ONDEO Şirketi tarafından kurulan ve 1997'den beri de Antalya'nın içme suyu işletme ve bakım hizmetlerini yürüten Antsu A.Ş., Antalya'daki faaliyetlerini durdurdu. Antsu A.Ş. Genel Müdürlüğü'nden yapılan yazılı açıklamada, Antalya Büyükşehir Belediyesi'nin su ve atıksu hizmetlerinin işletmesi ve bakımından sorumlu şirket olan Antsu'nun sorumluluklarını Antalya Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı Antalya Su ve Atıksu İdaresi'ne (ASAT) devredeceği bildirildi. Açıklamada, "Antsu, ASAT'ın sözleşmesel yükümlülüklerini yerine getirmemesinden kaynaklanan ve artık üstesinden gelinemez bir hal alan mali zorluklar sebebiyle faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır. Bu hususlar şu anda taraflarca Tahkim'e sunulmuştur. Bu nedenle söz konusu uyuşmazlığın detayları henüz kamuya açıklanmayacaktır" denildi. Tarifelerin ayarlanması Açıklamaya göre, iki taraf arasındaki sözleşme ilk 5 yıllık süresinin sonunda, tarifeler üzerinde yeniden değerlendirme ve muhtemel mali ayarlamalar yapılmasına olanak veriyor. Antsu bu hükme uygun olarak 2001 yılı itibarıyla "sözleşmede taraflar arası dengeyi sağlamak amacıyla" işvereni konumundaki

ASAT ile görüşmelere başladı. Açıklamada, görüşme süreci boyunca Antsu'nun iyiniyetli şekilde davrandığı, gittikçe zorlaşan durumu çözmek için mümkün olan tüm çözümleri değerlendirmek için her türlü çabayı gösterdiği savunuldu. Açıklamada, şu ifadelere yer verildi: "Antsu yetkilileri ve Belediye'nin temsilcileriyle gerçekleştirilen tatminkar olmayan müzakerelerden sonra ASAT, Antsu'nun taleplerini değerlendiremeyeceğini teyit etmiştir. Sözleşme uyarınca gerekli olan ücretlerin yeniden değerlendirilmesi hususunun reddi ve tüm anlaşma yollarının tükenmiş olması üzerine Antsu, Şubat 2002'de bir tahkim davası ikame etmiştir." Tasfiye memurları atandı Açıklamada, Antsu'nun üzerindeki mali yükün giderek ağırlaştığı ve bu yükün ticari faaliyetlerini daha fazla sürdürmesine izin vermeyecek bir düzeye ulaştığı kaydedildi. Bu nedenle Antsu'nun Türk TicaretKanunu'nun 324'üncü maddesinin amir hükümleri uyarınca kanunen feshedilmiş sayılma konumuna düştüğü ve bu konuda gerekli tüm önlemlerin alındığı belirtilen açıklamada, tasfiye memurlarının atandığı, mümkün olan en kısa zamanda Antsu'nun sorumluluklarını ASAT'a devretmek için gerekli işlemlerin yürütüleceği bildirildi. Açıklamada, daha sonra şu görüşlere yer verildi: "ASAT'ın kararı Antsu'nun faaliyetine devam etmesini imkansız kıldığından, Antsu bundan böyle Antalya'da hizmet vermeye devam edemeyecektir. Antsu, faaliyetlerini en kısa zamanda ASAT'a devretmeye hazırlanmaktadır ve pürüzsüz bir devir işlemi için elinden geleni yapacaktır." Açıklamada, devir nedeniyle meydana gelebilecek aksaklıklardan ötürü Antalyalılar'dan özür dilenirken, devir işlemleri sürdürülürken Ansu'nun hizmet kalitesinde bir düşüş olmayacağı taahhüt edildi. ENKA'nın ortaklığıyla kurulmuştu Antalya Büyükşehir Belediyesi, 1995 yılında Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'ndan (IBRD) Antalya Su ve Çevre Sağlığı Projesi'nin finansmanı için 100 milyon dolar kredi aldı. Kredi anlaşması gereğince, Antalya'nın su ve atıksu işletmesi hizmetleri özelleştirilecek ve bu amaçla uluslararası bir ihale açılarak, ihaleyi kazanan şirkete imtiyaz verilecekti. Bu doğrultuda 1996 yılının Mayıs ayında açılan uluslararası ihaleyi Lyonnaise Des Eaux-ENKA konsorsiyumu kazandı. İhaleyi alan Fransız-Türk konsorsiyumu, Antsu A.Ş. adında bir şirket kurarak, kentin su ve atıksu işletme ve bakım hizmetlerini ASAT'tan devraldı. ENKA bir süre sonra konsorsiyumdan ayrıldı ve Antsu yüzde 100 Fransız şirketinin oldu. Şirketin bağlı olduğu ve çeşitli ülkelerde, kentlerin içmesuyu işini üstlenen Lyonnaise Des Eaux, bir süre önce isim değiştirerek, ONDEO adını aldı. ONDEO, 120 ülkede su işletmeciliğinin yanı sıra, çöp toplama, elektrik ve doğalgaz dağıtımı, kablo tv işletmeciliği gibi bir çok sektörde faaliyet gösteren Merkezi Fransa'da bulunan SUEZ Holding'in çok sayıda şirketinden birisi olarak faaliyet gösteriyor.

KÖSİ kavramının iyi işlemesi için; kamu kesiminin özel sektöre proje riskini devretmesi ve aynı zamanda sosyal amaçların da sağlanabiliyor olması adına iyi altyapısı olan sözleşmeler yapması ve denetim sağlıyor olması esastır. KÖSİ projelerinde, kamu kesiminin sorumluluklarını tamamen özel sektöre devretmesi değil; daha geniş sorumluluklar alarak özel sektörü kamu çıkarına yönlendirmesi sözkonusudur. İyi bir KÖSİ kontratının aşağıdaki hususları kapsaması gerekir:

1. Özel sektöre risk transferini iyi bir şekilde yapması: Bundan, bütün risklerin özel sektöre devredilmesi anlaşılmamalıdır. Riskler, onları en iyi yönetecek tarafta kalmalı ve esas olarak kamu çıkarları göz önünde bulundurulmalıdır,

2. Sağlanacak hizmet ya da ürünlerin kalitesinin sözleşmeler ile garantilenmesi,

3. Özel sektöre, performansa dayalı olarak ödeme yapılması ve kamu kaynaklarının heba edilmesinin önlenmesi,

4. Projenin bütün yaşamı boyunca benzer ya da aynı performans ile işlemesinin temini.

Türkiye'de mevcutta kamu özel sektör işbirliği ile ilgili bir kanun bulunmamakta ve eldeki kanunlar ve kurumlar ile projeler geliştirilmeye çalışılmaktadır. Bu da, kanunların ve kurumların aynı dili konuşamaması nedeniyle KÖSİ'nin Türkiye'deki gelişimini yavaşlatmaktadır ve her şeyden önemlisi iyi hazırlanmayan KÖSİ projeleri kamunun zararı ya da özel sektörün işi yapamaması ile sonuçlanabilmektedir.

Mevcutta KÖSİ projelerinin hukuksal altyapısına temel teşkil eden ve Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın tabi olduğu kanunlar aşağıdaki gibidir:

1. Menafii Umumiye Mütealik İmtiyazat Hakkında Kanun,

2. Telgraf ve Telefon Kanunu,

3. Telsiz Kanunu,

4. Türkiye Elektrik Kurumu Dışındaki Kuruluşların Elektrik Üretimi, İletimi, Dağıtımı ve Ticareti ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun,

5. Karayolları Genel Müdürlüğü Dışındaki Kuruluşların Erişme Kontrollü Karayolu Yapımı, Bakımı ve İşletilmesi ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun,

6. Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çerçevesinde Gerçekleştirilmesi Hakkında Kanun,

7. Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanun,

8. Elektrik Enerjisi Üretim Tesislerinin Kurulması Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı,

9. Yap-İşlet-Devret Modeli ile Elektrik Enerjisi Üretim Tesislerinin Kurulması ve İşletilmesi ile Enerji Satışının Düzenlenmesi Hakkında Kanun,

10. Belediye Kanunu,

11. İl Özel İdaresi Kanunu,

12. 5396 Sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanununa Bir Madde Eklenmesi Hakkındaki Kanun.

ve halihazırda özelleştirme konusunda yetkili makamlar da aşağıda listelenmiştir:

1. Özelleştirme İdaresi Başkanlığı,
2. DPT,
3. Hazine Müsteşarlığı,
4. Ulaştırma Bakanlığı,
5. Karayolları Genel Müdürlüğü,
6. DHMİ,
7. DSİ,
8. Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı,
9. Sağlık Bakanlığı, Belediyeler,
10. İl Özel İdareleri, Kamu İhale Kurumu,
11. Danıştay,
12. Bakanlar Kurulu.

Türkiye'de, henüz, Kamu Özel Sektör İşbirliği yöntemi için hazırlanmış bir kanun bulunmamakla beraber, 22. yasama döneminde DPT tarafından Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Kamu

Kesimi ile Özel Sektör İşbirliği Modelleri Çerçevesinde gerçekleştirilmesi amacıyla bir kanun tasarısı taslağı oluşturulduğu ve bunun "Proje ve Finansman İdaresi" Kanunu adı altında 2010 yılı içerisinde tasarıya dönüşmesi beklendiği bilinmektedir (Kanun taslağı Ek-1'de sunulmaktadır). Bu taslağının kanunlaşması ile; hukuki altyapının kurulması, kurumlar arası koordinasyonsuzluğun çözülmesi ile de yetki karmaşasına son verilmesi sonucunda, KÖSİ hacminin artması ve buna bağlı olarak da önümüzdeki dönemde sigortacıların daha yoğun bir şekilde proje finansmanı ile karşılaşması beklenmelidir.

Sözkonusu kanun tasarısı taslağının, kanunlaşması ile aşağıdaki hususlar hedeflenmektedir:

1. Kamu-Özel İşbirliği Kavramının Tanımlanması: Halen çeşitli adlar altında özel sektörün kamu hizmetlerinin sunumuna katılımının ülkemiz için yeni bir kavram olan Kamu Özel İşbirliği adı altında düzenlenmesi sağlanmaktadır.

2. Kamu-Özel İşbirliği Mevzuatının Yeknesaklaştırılması: Tasarı ile, dağınık bir yapıya sahip olan Kamu-Özel İşbirliği mevzuatı bir yasa çerçevesinde toplulaştırılmakta, sadeleştirilmekte ve uygulamadaki farklılıklar önlenerek hepsi için geçerli tek bir süreç geliştirilmektedir.

3. Kamu-Özel İşbirliği Modellerinin Tanımlanması ve Modellere Esneklik Getirilmesi: Ülkemizde halen uygulanan YİD, Yİ, Yap-Kirala ve İşletme Hakkı Devri modelleri tek bir kanun çerçevesinde tanımlanmakta ve ayrıca bu modellerin değişik türlerinin uygulanmasına da imkan sağlanmaktadır.

4. Yeni Sektörlerin Eklenmesiyle Kapsamın Genişletilmesi: Mevcut Kamu-Özel İşbirliği mevzuatı ile düzenlenmeyen eğitim,

kültür ve genel idare altyapısı gibi alanlar bu tasarı ile kapsama alınmaktadır.

5. Kamu-Özel İşbirliği Sürecine İlişkin Objektif Kriterler Getirilmesi: Proje seçiminde yapılabilirlik etüdü şartı getirilmekte ve karar alma süreci daha tanımlı ve rasyonel kılınmaktadır.

6. Kamu-Özel İşbirliği Projelerinden Sorumlu Merkezi Bir Birim Kurulması: Kamu-Özel İşbirliği projelerinin koordinasyonundan sorumlu bir birim DPT Müsteşarlığı bünyesinde oluşturulmaktadır.

7. Kamu-Özel İşbirliği Projelerinde Risk Kavramının Getirilmesi ve Garantilerin Tanımlanması: Başarılı Kamu-Özel İşbirliği projelerinin temel unsuru olan etkin risk paylaşıma ilk olarak bu kanunda değinilmiştir. Kamunun garantiler nedeniyle oluşabilecek mali yükümlülüklerinin izlenmesini ve bu yükümlülüklerin makro ekonomik dengelerle uyumlu olmasını sağlayacak mekanizmalar geliştirilmiştir. Bu kanun taslağının içeriği, KÖSİ'nin kamu kesimi tarafından önemsendiğini ve bu konseptin yakın gelecekte yaygın bir şekilde uygulanmaya çalışılacağının sinyallerini vermektedir.

KÖSİ kavramı altında, birbirinden farklı birçok uygulama modeli yatmaktadır. Günümüzde en çok kullanılan ve bilinen modeller iktisap etme, sahiplenme, leasing, kira, contracting, imtiyaz ve şirket modelleridir.

10.1 Kamu Özel Sektör İşbirliği Modelleri[15] :

İktisap Etme Modeli

Bu modelde yüklenici kendi mülkiyetinde bulunan bir arsa üzerinde, kamu kesimi tarafından kullanılacak bir taşınmazın planlamasını, inşaatını, finansmanını ve işletilmesini üstlenmektedir. Ortaklık genelde 20 ile 30 yıl arası sürmektedir. Sözleşme bitiminde arsanın ve binanın mülkiyeti sözleşmeyi veren kamu idaresine geçmektedir. Yüklenici düzenli ödemelerle tazmin edilmektedir. Bu bedel sözleşme kurulduğunda belirlenir ve planlama, inşaat, işletme, finansman ve arsa dahil mülkiyetin geçirilmesi unsurlarını içermektedir. Bu model aynı zamanda BOT-Modeli (*Build-Operate-Transfer/Yap-İşlet-Devret,* yalnız burada *Devret* terimi sözleşme bitiminde mülkiyetin medeni hukuk kaidelerine göre geçirilmesi söz konusudur) olarak adlandırılmaktadır.

Sahiplenme Modeli

Sahiplenme modeli esas itibariyle İktisap Etme modeline benzemektedir. İki model arasındaki fark, bu modelde arsanın sözleşmeyi veren kamu idaresine ait olmasından ibarettir. Bu arsa üzerinde özel yüklenici tarafından bir yapı inşa edilmekte veya mevcut bir yapı yenilenmektedir. Bu nedenle sözleşmeyi veren kamu idaresi yapının inşası ile mülkiyeti kazanmakta veya yenilenen yapının mevcut sahibi olmaktadır. Özel yükleniciye işletme süresince sözleşmede kararlaştırılan yükümlülüklerini yerine getirmesinde gerekli hukuki zemini oluşturmak amacıyla mülkiyetin kullanım hakkı ve zilyetliği geçirilmektedir. Bu model aynı zamanda BOT-Modeli (*Yap-İşlet- Devret,* yalnız burada *Devret* terimi sözleşme kurulduğunda mülkiyetin medeni hukuk kaidelerine göre geçmiş olması söz konusudur) olarak da adlandırılmaktadır.

15: PPP Platform Türkiye, www.ppp.org.tr

Leasing Modeli

Bu modelde özel yüklenici bir taşınmazın planlamasını, inşaatını, finansmanını ve işletmesini üstlenmektedir. Ancak İktisap Etme modelinden farklı olarak sözleşme süresinin sona ermesiyle yapı mülkiyetinin geçirilmesi yükümlülüğü var olmamaktadır. Daha ziyade özel yüklenicinin taşınmazı geri verme veya önceden hesaplanmış artık değere karşılık mülkiyeti kazanması arasında seçimlik hakkı mevcuttur. Satın alma seçeneğinin yanında ayrıca kira sözleşmenin uzatılması veya nakde tahvil anlaşması seçenekleri de mümkündür. Kullanım ücreti olarak sözleşmeyi veren, yükleniciye belirli vadelerde sözleşmenin kurulumunda belirlenmiş taksitler (Leasing Taksiti) ödemektedir. Bu taksitlerin unsurları ise planlamanın, inşaatın ve finansmanın (kısmi) amortisman masraflarından ve işletme masraflarından oluşmaktadır. Sözleşmeyi veren kamu idarenin sözleşme bitiminde hangi ücret karşılığında mülkiyeti satın alabileceği de sözleşme kurulurken belirlenmektedir. Bu model aynı zamanda BOO-Modeli (*Build-Operate-Own/Yap-İşlet-Sahip Ol,* özel ortak esas itibariyle sözleşme süresinin tamamında iktisadi varlık üzerinde mülkiyet hakkı bulunmaktadır) veya Yatırımcı modeli olarak adlandırılmaktadır.

Kira Modeli

Kira modelli esas itibariyle Leasing modeline benzemektedir, ancak önceden belirlenmiş ücret karşılığında satım alma seçeneği yoktur. Yapı ancak sözleşme bitiminde piyasa değeri karşılığında satın alınabilmektedir. Sözleşmeyi veren, yükleniciye belirli vadelerde sözleşmenin kurulumunda belirlenmiş tutardaki taksitleri ödemektedir. Bu taksitlerin unsurları ise planlamanın, inşaatın ve finansmanın (kısmi) amortisman masraflarında ve işletme masraflarında oluşmaktadır. Bu model de BOO-Modeli (*Build-Operate-Own/Yap-İşlet-Sahip Ol,* özel ortak esas itibariyle

sözleşme süresinin tamamında iktisadi varlık üzerinde mülkiyet hakkı bulunmaktadır) veya Yatırımcı modeli olarak adlandırılmaktadır.

Sözleşme (Contracting) Modeli

Sözleşme modelin konusu, yüklenicinin sözleşmeyi veren idarenin bir yapısındaki belirli teknik tesislerin veya işlerin yapımını ve iktisadi olarak etkin kılınmasını üstlenmesidir. Sözleşme süresi genelde 5 ile 15 yıl arasındadır. Yükleniciye planlama, uygulama, işletme ve finansman masraflarının karşılanması amacıyla sözleşme kurulurken kararlaştırılan belirli aralıklı ödemelerden oluşmaktadır.

İmtiyaz Modeli (Son kullanıcı finansmanı)

İmtiyaz modelinde yüklenici doğrudan vatandaşa belirli bir edimi, iktisadi riskini kendisi taşıyarak ifa etme yükümlülüğü altına girmektedir. Yüklenici bunun karşılığında yaptığı masraflarını ivaz veya ücret karşılığında kullanıcılardan finanse etmektedir. İvaz veya ücret tahsil etme yetkisi, tarife izni ile verilmektedir. Bir imtiyaza hem eser yapma hem de hizmet verme edimleri konu olabilmektedir.

Hizmet imtiyazı

Eğer verilecek hizmette ağırlıklı olarak tesis yönetimi, işletmesi ve finansmanı söz konusuysa o zaman bir hizmet imtiyazı mevcuttur.

Eser İmtiyazı

Eğer sözleşmedeki edim sadece ağırlıklı olarak inşaattan (yapının inşaatı/onarımı) ibaret değil ise o zaman verilen imtiyaz bir eser imtiyazıdır. Sözleşme bitiminde mülkiyetin geçirilmesine ilişkin

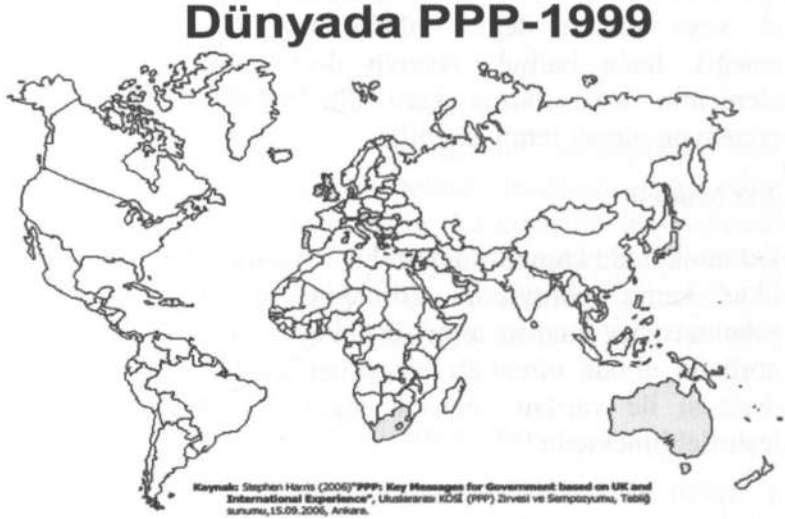
farklı düzenleme imkanları bulunmaktadır (örneğin, mülkiyetin işverene ödemesiz olarak kendiliğinden geçmesi, belirlenmiş bir fiyat veya piyasa değeri olarak tazmin edilmesi, uzatma seçeneği). İcabı halinde işveren destek finansmanı şeklinde yüklenicinin masraflarına katılabilir veya işletme esnasında sübvansiyon olarak temin edebilir.

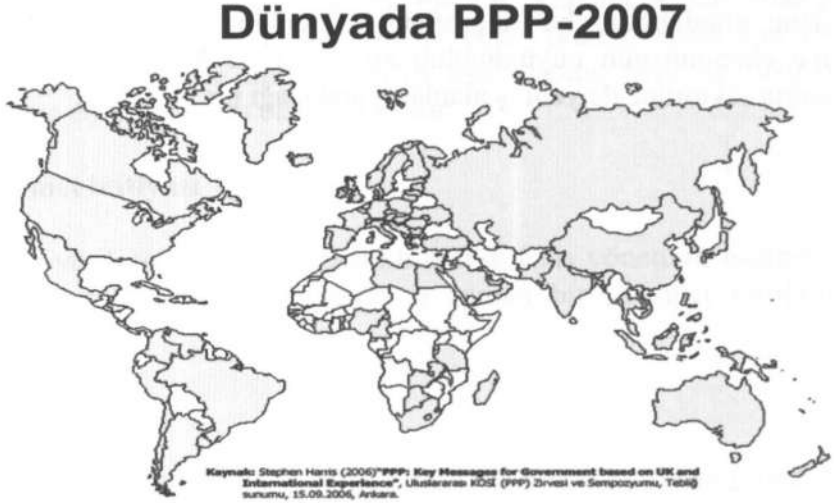
Şirket Modeli

Şirket modelinde kamu ortağının bir veya daha fazla özel şirketle birlikte kamu görevlerini (örneğin bir altyapı projesinin uygulanması ve finansmanını) üstlenen ve tüm hisselerin kamu sektörünün elinde olmadığı bir şirket kurulmaktadır. Bu ortak sözleşmesi ile varılan anlaşma diğer KÖSİ sözleşmeleri ile birleştirilebilmektedir.

KÖSİ uygulamalarının, mevcutta var olmayan veya mevcutta sigorta alınmayan hizmet ya da projeleri gündeme getireceği göz önüne alındığında; bu finansman yönteminin uygulanmasının ülke ekonomisinin büyüklüğünü artıracağı ve bununla beraber sigorta sektörüne de yeni iş alanları yaratacağı bir gerçektir.

Tablo 18 – KÖSİ'nin dünyada gelişimi





BÖLÜM 2

PROJE FİNANSMANININ SİGORTASI

1. PROJE FİNANSMANI VE SİGORTA

Proje finansmanı, ilk bölümde de anlatıldığı gibi, proje şirketinin sponsorlar ve yatırımcıların sağladığı kaynaklar ile projeyi finansal olarak gerçekleştirmesi esasına dayanır. Proje şirketinin, sponsorlar ve finansman sağlayanların temin ettikleri kaynaklardan başka bir malvarlığı olmadığı için, maruz kaldığı bütün risklerin uygun taraflara devri esastır ve bu doğrultuda proje şirketi, mümkün olan bütün sigorta çözümlerinden faydalanacaktır. Proje şirketinin finansal olarak öncelikli sorumluluğu, finansman sağlayanlara karşı yükümlülüklerini yerine getirmek olduğu için ve geri ödenecek finansman giderleri, proje şirketi açısından, sabit masraflar olduğu için; kar kaybı sigortalarının mümkün olan her safhada alınması gerekir.

Proje şirketinin hangi sigortaları ne şekilde alması gerektiğine, finansman kuruluşlarının tercihleri doğrultusunda atanacak ve proje şirketinin de sigorta danışmanı konumunda olan broker karar verecektir. Danışman broker dışında, sponsorların tercihi ile, yerel poliçenin çıkartılması dahil sigorta plasmanı işlemlerini gerçekleştirmek adına ikinci bir sigorta aracısı ve hatta reasürans işlemleri için ayrı bir brokerin atanması da sözkonusu olabilir. Proje şirketinin sigorta gereksinimleri, finansmanı sağlayan şirketler ile proje şirketinin yaptığı sözleşmede yazılı olup, bunların harfiyen yerine getirilmesi gerekmektedir. Sigortaya olan bu bağımlılık, sigorta maliyetlerini artırsa da günün sonunda mümkün olan en geniş sigorta korumasının alınmasını sağlamaktadır.

Her bir proje finansmanına konu riskte, sigorta gereksinimleri değişebilir; ancak hemen her projede aşağıdaki sigortalar satın alınmaktadır:

İNŞAAT SAFHASI SİGORTALARI:

1. **Nakliyat Sigortası ve Nakliyat Sigortası Hasarlarının (Operasyona Geçişte) Neden Olacağı Gecikmelere Bağlı Kar Kaybı (DSU – Delay in Start-Up):**

   Özellikle kritik ekipmanların (yerine konması 6 aydan fazla sürecek ekipman) bulunduğu enerji projelerinde bu sigortanın önemi büyüktür. Örneğin; yoğun talep nedeni ile, enerji santrallerindeki türbinler ve benzeri kritik ekipmanların yerine konma süresinin 18-24 ay zaman alması, projenin operasyona geçişinde ciddi gecikmelere ve doğal olarak kar kaybına neden olacaktır.

2. **İnşaat/Montaj ve İnşaat/Montaj Esnasında Oluşacak Hasarların (Operasyona Geçişte) Neden Olacağı Gecikmelere Bağlı Kar Kaybı (ALoP – Advanced Loss of Profit) :**

   Finansmanı sağlayanlar, mümkün olan en düşük muafiyetlerle, inşaat/montaj poliçesi yapılmasını ve inşaat/montaj safhasında kar kaybı sigortası alınmasını talep edecektir. İnşaat/montaj poliçesi içerisinde, temini maliyetli olan, stop loss (mevcut tesis hasarlarına bağlı olarak işverenin maruz kalacağı kar kaybı) ve capital loss (üçüncü şahıslara verilecek hasarlar sonucunda üçüncü şahısların maruz kalacağı kar kaybı) teminatları talep edilebilmektedir.

3. **Zorunlu sigortalar:**

   Yerel ülke kanunlarının zorunlu tuttuğu sigortaların yaptırılması da, danışman broker tarafından zorunlu tutulmaktadır.

OPERASYON SAFHASI SİGORTALARI:

1. **İstisna Edilmeyen Sebepler Dışındaki Teminatları Kapsayan (All Risks) Sabit Kıymet Sigortaları:**

   Bilindiği gibi ülkemizde, sadece poliçede yazılı teminatların verildiği yangın poliçeleri yapılmaktadır. Danışman broker, proje şirketinden makine kırılması da dahil bütün riskleri kapsayan bir sabit kıymet poliçesi yaptırmasını talep edecektir. Böylelikle, öngörülemeyen sebepler ile oluşacak hasarlar da yapılacak bu poliçenin kapsamı içerisinde yer alacaktır.

2. **Kâr Kaybı Sigortaları**

   Finansman sağlayan şirketlere ödenecek faizler, proje şirketi açısından, sabit masraftır ve bunun dışında, sabit operasyon masrafları ve hatta projenin gecikmesinden kaynaklı olarak ödenmesi muhtemel olan gecikme cezaları da kar kaybı sigortasına konu olabilir.

3. **Sorumluluk Sigortaları ve Zorunlu sigortalar:**

   Yüksek limitli sorumluluk sigortaları ile yerel ülke kanunlarının zorunlu tuttuğu sigortaların yaptırılması da danışman broker tarafından zorunlu tutulmaktadır.

BİRLEŞTİRİLMİŞ İNŞAAT VE OPERASYON SAFHASI SİGORTALARI

Finansmanı sağlayanların tercihleri doğrultusunda ve bazen proje şirketinin giderlerini öngörülebilir kılmak adına, proje şirketinden

inşaat ve operasyon safhalarını aynı sözleşme ile teminat altına alan sigorta sözleşmeleri satın alması talep edilebilir.

Özellikle Londra piyasasında, özel sektör kaynakları ile finansmanı sağlanan projeleri sigortalamak üzere uzmanlaşmış sigortacılar, uzun dönem anlaşmaları (Long Term Agreement) ile inşaat ve operasyon safhalarını beraber teminat altına alabilmektedir.

Uzun dönem anlaşmalarında; hasar primin belirli bir yüzdenin altında kalması, reasürans koruması bulunabiliyor olması ve riskte ciddi bir değişiklik olmaması kaydıyla 10 yıla kadar sözleşmeler yapılabilmektedir.

KAR KAYBI SİGORTALARI VE ORANTISIZ HASAR ÖDEME OLASILIĞI

Proje finansmanına konu risklerde, kar kaybı uzantısı olan aşağıdaki sigortaların underwritingi yapılırken, kar kaybı bedelini oluşturan kalemler ve bunların proje şirketinin sözleşmelerinde ne şekilde tanımlandığı iyi analiz edilmelidir:

1. Nakliyat ve inşaat/montaj safhasındaki gecikmeler sonucu oluşacak kar kaybını karşılayan sigortalar (ALoP – DSU)

2. Operasyonel dönemdeki kar kaybı sigortaları

Proje şirketinin hizmet verememesi durumunda hakedişlerini alamayacağı sözleşmelerde, görece olarak küçük sabit kıymet hasarları, orantısız kar kaybı hasarları ile sonuçlanabilecektir. Aşağıdaki hususlara özellikle dikkat edilmelidir:

1. Birden çok binada hizmet verilen projelerde, binaların tümünün hizmet veriyor olmasının hakediş için ön şart

olması. Bu senaryoda tek adresin hasarlanması büyük kar kaybı hasarı ile sonuçlanabilecektir.

2. Eğitim kurumu, otel gibi işletmelerde mevsimsellik etkileri göz önünde bulundurulmalıdır. Eğitim döneminin ortasında oluşabilecek hasarlar bir sezonun kaybı ile sonuçlanabilecektir.

3. Sözleşmede proje şirketine asgari bir kapasite ile hizmet verme şartı getirildiği durumlarda (örneğin toplam kapasitenin %50'sinin hizmet verebiliyor olması şartı) bu yüzdenin altına inildiğinde kar kaybı hasarı toplam kapasite üzerinden işleyebilecektir.

Proje şirketinin işvereni ile imzaladığı sözleşmeler, ne kadar kapsamlı olursa olsun, poliçe başlangıcından önce incelenerek kar kaybı konusundaki kritik hususlar dikkate alınmalıdır. Bedeli azaltmak gibi seçenekler olmasa da muafiyetler ve fiyatların yükseltilmesi her zaman mümkündür.

2. SİGORTA VE REASÜRANS SÖZLEŞMELERİNİ İLGİLENDİREN HUSUSLAR:

Proje finansmanında, daha önce de değinildiği gibi, proje şirketi bütün sözleşmelerin merkezinde yeralmaktadır. Finansmanı sağlayan taraflar ise, finansman geri ödemelerini sağlama almak adına, proje şirketinin taraf olduğu bütün sözleşmelerde kendilerini lehdar olarak sözleşmeye not etmekte ve sözleşmelerin kendi kontrolleri dışında işlemesini engellemektedirler.

Sigorta konusunda da, sigortalıdan ve sigortacıdan, yapılan mukavelelerden doğan haklarının önemli kısmını finansmanı sağlayan taraflara devretmeleri talep edilmektedir. Proje finansmanına konu risklerde yapılan bu devir anlaşmaları, özünde reasürörlerin sigortalıya direkt hasar ödeyebilmesi (cut-through) işlemidir. Ancak, reasürörün sigortalıya direkt hasar ödeyebilmesi sadece reasürans belgelerine konulmuş bir not yolu ile gerçekleşirken, proje finansmanında gerekli bütün hukuksal prosedürler işletilmekte ve sigorta poliçesi ve reasürans anlaşmasının tarafı olan bütün kurumlar bu devri yaptığını/tanıdığını gösterir belgeler imzalamaktadırlar. Örnek bir reasürans devri anlaşması Ek-2'de sunulmaktadır.

Proje finansmanına konu riskleri sigortalayan sigortacı ya da reasürörlerin, muteber değerlendirme kurumlarınca sağlanmış iyi derecede finansal notlara (rating) sahip olmaları, proje şirketi ile finansörlerin yaptıkları anlaşmalarda talep edilmektedir. Bu durum da, maalesef, Türk Sigortacıların sadece fronting partneri olmalarını mümkün kılmaktadır. Bu doğrultuda, Türkiye'de sigortalanan proje finansmanına konu risklerde aşağıda listelenen taraflar yeralmaktadır:

1. Proje şirketi,

2. Proje şirketine finansman sağlayanlar (ilave sigortalı olarak),

3. Fronting işlemini yapan sigortacı (Yerel sigortacı / Sedan),

4. Reasürörler,

5. Yerel plasman ve reasürans plasmanı işlemlerini yürüten broker,

6. Finansörlerin danışmanı konumundaki broker.

Bütün sigorta işlemlerini ve sigorta sözleşmesinin içeriğini belirleyen taraf, finansörlerin danışmanı konumundaki broker olup yerel olarak atanan brokerler de danışman brokerin tavsiyeleri/talimatları doğrultusunda işlemleri yürütmektedir. Bu süreçte frontingi yapan sigortacı, reasürörlerin finansal kredi risklerini (teminatı veren reasürörün finansal durumunun bozulması) ve reasürans kontratlarından (reasürörün hasar ödemeyi reasürans slibine dayanarak reddetmesi) doğan riskleri taşımakta ve bunları, çoğu zaman, görece düşük bir komisyon (fronting ücreti) ile yapmaktadır.

Reasürans ve sigorta hakkının devri (assignment/ cut-through) anlaşmalarının içeriğine bakıldığında, kullanılan dilde farklılıklar olduğu görülse de, sözleşmenin tanımı kısmı aşağıdakilerden oluşmaktadır:

1. Proje şirketinin proje kapsamında yapacakları,

2. Proje şirketinin finansmanı sağlayan şirketler ile olan ilişkisi ve bu doğrultuda sigorta almaya karar verdiğinin beyanı,

3. Sigortacının gerekli poliçeleri tanzim etmek ve reasürans almak konusundaki gönüllülüğünün beyanı,

4. Sigortacılar ve proje şirketinin sigorta poliçesi ve reasürans anlaşmalarından doğan haklarını ve reasürörler ile direkt görüşme, talepte bulunma haklarını kendi istekleri ile finansmanı sağlayan taraflara devrettiklerinin beyanı,

5. Reasürörlerin de sigortacının devir anlaşmasını gördükleri ve tanıdıklarına dair imzalı beyanları.

Reasürans ve sigorta hakkının devri anlaşması aşağıdaki taraflarca imzalanır:

1. Sigortacı,

2. Borç alan şirket ya da konsorsiyum (borrower),

3. Borç verenlerin temsilcisi olarak sendikasyonun lideri (security agent),

4. Sigortacıya destek veren reasürörler.

İmzalanan bu anlaşma kapsamında sigortaya konu üç belge imzalanmaktadır:

1. Sigortacının reasürans anlaşmalarından elde edeceği tazminatlar dahil tüm hakların ve reasürörler ile direkt iletişim hakkının borç verenler adına sözleşmede korunan taraflara devrini (assignment)

2. Bu devir anlaşmasının sigortacı tarafından reasürörlere beyanı (notice of assignment)

3. Reasürörlerin de devrin varlığını kabul etmesini (acknowledgement of notice of assigment)

Böylelikle sigortacı, hasar durumunda reasürans anlaşmalarından gelecek tazminatın direkt olarak sigortacı ve hatta sigortalı yerine borç verenlere ödenmesini ve buna ilaveten finansmanı sağlayan tarafın direkt olarak reasürörler ile görüşmesini peşinen kabul etmiş olur. Cut-through klozunun özünde, sigorta sözleşmesi yanında, sigortalı ile reasürör arasında yeni ve direkt bir ilişki kurmak vardır.

Finansman sağlayanların amacı, sigortacının iflas etmesi ve kendisine reasürörlerce ödenen hasarı sigortalılara, içinde bulunduğu run-off sürecini yöneten otoritenin kararı ile, ödeyememesi durumunda hasarlarını direkt olarak reasürörlerden alabilmektedir. Bilindiği gibi Türkiye'de nakliyat, yat sigortaları gibi belirli branşlar haricinde reasürörlerin fronting poliçe çıkartması zorunludur. Dünyanın her yerinde kanun koyucuların fronting poliçeleri zorunlu tutmasındaki amaçlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilecektir:

1. Yerel sigorta sektörünü, mümkün olduğunca, dış rekabetten koruyabilmek,

2. Para transferini kontrol altına alarak kara para ile mücadele edebilmek,

3. Sigorta poliçelerinde öngörülen vergilerin ödenmesini sağlamak.

Bu açıdan bakıldığında cut-through anlaşmalarının, nasıl kaleme alındığı önemli olmakla beraber, frontingin zorunlu olduğu ülkelerde kanun koyucu gözünde geçerlilikleri tartışmalıdır. Elde

Türkiye için test edilmiş ve neticelenmiş bir dava olmadığından; sigortalı ile reasürörlerin direkt ilişki kurarak sigortacıyı devreden çıkarmalarının geçerli ya da geçersiz olduğunu söyleyebilmek mümkün değildir ve yorum yapabilmek için poliçe özelinde kurulan bütün sözleşmelerin detaylıca incelenmesi gerekmektedir.

Cut-through klozunun geçersiz kabul edilmesi senaryosu, teorik olarak, hem sigortacı hem de reasürörleri iki kere hasar ödeme riski ile karşı karşıya bırakmaktadır; çünkü:

1. Reasürörlerin sigortalıya direkt hasar ödemesi durumunda dahi, hasarı reasürörden talep etme hakkına sahip olan, sedan şirketin hasarı talep etme hakkı saklı kalacaktır (özellikle sigortacının run-off'a girmiş olması senaryosunda, run-off'u yöneten kamu otoritesinin cut-through klozunun geçerliliğini sorgulaması beklenmelidir),

2. Sigortalının da, hasarın sedana ödenmesi durumunda, cut-through klozunu öne sürerek hasarını reasürörden direkt talep etme hakkı saklı kalacaktır.

Proje finansmanına konu sözleşmelerde, proje şirketinin tanzim ettirdiği sorumluluk poliçeleri için de sigortacı ve reasürörlerden cut-through anlaşmalarını imzalamaları talep edilmektedir. Sorumluluk sigortalarında cut-through klozunun kabulünün, sigorta tekniği açısından uygun olmadığı tartışılmaz bir gerçektir. Reasürans devrini yapan sigortacıya, sigorta ya da reasürans sözleşmesine taraf olmayan, 3. şahıslardan tazminat talebi geleceği unutulmamalıdır. Bu tazminat taleplerinin, cut-through anlaşması doğrultusunda, reasürörler tarafından sigortalıya ödenmesinin, zarar görenlere karşı sorumlu olan sedanı zor durumda bırakabileceği unutulmamalıdır.

Reasürans ve sigorta devri sözleşmelerinin içerikleri standart olmamakla beraber; özellikle aşağıdaki hususlar açısından sözleşmelerin geçerliliği/yerel kanunlar ile uyumluluğu kontrol edilmelidir:

1. Reasürans devir anlaşmalarını hazırlayan şirketler genellikle bu konuda tecrübeli İngiliz ya da Amerikan hukuk şirketleri olmaktadır. Bu şirketler, Türk Hukuk sistemini tanımamaları nedeniyle sözleşme içeriklerini Britanya'da geçerli Malvarlığı Kanunu'na (Law of Property Act) dayandırmaktadırlar,

2. İmzalanan cut-through anlaşmalarında, sigortalıların hem reasürör hem de sigortacıdan hasar talep etmelerine olanak verecek maddeler yeralabilmektedir.

REASÜRÖRLER AÇISINDAN CUT-THROUGH KLOZUNUN OLASI RİSKLERİ:

Sigortalılar, makroekonomik dengeleri ve hukuksal altyapısına güvenmedikleri ülkelerde çalışırken, güvendikleri sigortacılar ile çalışmak adına yerel piyasa yerine reasürans piyasalarında teminat bulmayı tercih ederler. Yerel poliçelerini front eden sigortacıların mali olarak zor duruma düşmesi durumunda alacaklarını alabilmek, iflas veya run-off prosedürlerine takılmamak için de reasürans devri (cut-through) klozlarını reasürörlerinden talep ederler.

Bu seçim sigortalı açısından doğrudur; çünkü cut-through klozu olmaksızın yerel sigortacının (fronting sigortacısı) iflası durumunda, reasürörler hasarlarını yerel sigortacıya ödeseler dahi, yerel sigortacının iflasını yöneten devlet kurumunun sigortalıya hasar ödemelerinde öncelik vermesi sözkonusu olmayacaktır.

Son dönemde, ülkemizde de sigortacılardan yurtdışında yapılan poliçeler için cut-through klozları talep edilmeye başlanmıştır. Bu klozun, reasürör pozisyonundaki sigortacılar tarafından, çok dikkatli kullanılması gerekmektedir. Aksi takdirde aşağıdaki durumlardan bir tanesi ile karşılaşılması mümkün olacaktır:

1. **İki hasar ödeme ihtimali:**

Cut-through klozunun kanunen yasak olduğu ülkelerde bu klozu uygulayan reasürör, sigortalı ya da iflas otoritesi tarafından kendisine dava açılması riskini üstlenmiş olacaktır. Bu sürecin sonunda ise reasürör, hem sigortalı hem de sedana hasar ödeme durumu ile karşı karşıya kalabilecektir; çünkü sigortalıya hasar ödemesi durumunda dahi iflası yerel ülkede yöneten kurum reasürörden hasarı talep etme hakkına sahip olacaktır.

2. **Cezai yaptırımlar ile karşılaşılması:**

Özellikle üçüncü dünya ülkelerinde, sigortalıların yerel finansal kurumları kullanması için yapılmış kanunlar vardır. Cut-through klozuna izin verilmeyen ülkelerde, bu klozun reasürör tarafından uygulanmaya çalışılması durumunda, reasürör cezai yaptırımlar ile karşılaşabilecektir. Buna ilaveten, reasürörün mensubu olduğu grubun ileride bu ülkeye sigortacı sıfatı ile yatırım yapmak istemesi durumunda da lisans sahibi olması, ilgili ülke tarafından, engellenebilir.

Sonuç:

Cut-through klozu, sedan konumundaki şirketin uygulamayı desteklemesi durumunda genellikle problem olmaksızın uygulanabilir. İşlerin ters gitmesi durumunda ise reasürörlerin başını ağrıtabilecek bir kloz haline gelebilecektir.

3. PROJE FİNANSMANINDA CUT-THROUGH (REASÜRANS VE SİGORTA DEVİR) ANLAŞMALARININ YAPILIŞI:

Reasürans ve sigorta hakkı devir anlaşmaları, anlaşmada geçen bütün terimlerin detaylıca tanımlandığı bir giriş bölümü içerir. Hukuksal olarak karmaşık bir belge olan reasürans ve sigorta hakkı devir anlaşmasında, anlaşılmayan ya da açıkta kalan bir husus olmaması çok önemlidir. Bu sözleşmelerde korunan taraflar olarak adlandırılan finansörler, her türlü sorumluluktan imtina etmekte ve buna karşılık mümkün olan her noktada sigortacı ve borç sahibini, verilen taahhütler ve yerine getirilmesi gereken görevler konusunda limitsiz şekilde sorumlu tutmaktadırlar. Korunan tarafların (finansmanı sağlayanların) temsilcisi olan sendikasyon lideri kurum, sigortacılar üzerinde işlemlerin hızlı yürütülmesi için baskı kurmakta ve hukuksal inceleme hızlı bir şekilde yapılmaktadır. Bu sözleşmelerde şağıdaki hususların hepsinin açık bir şekilde tanımlanıyor olması, hukuksal bir ihtilaf durumunda önemli olacaktır:

1. Anlaşmaya konu proje,

2. Hangi sigorta sözleşmeleri ve reasürans anlaşmalarının bu devir anlaşmasına konu olduğu,

3. Taraflar arasındaki yazışmaların hangi dilde olacağı,

4. Reasürörlerin ya da sigortacının sigorta tazminatlarını ödeyeceği banka hesaplarının detayları,

5. Hukuksal ihtilafların hangi ülkenin kanunlarına tabi olacağı ve arbitrasyonun ne şekilde işleyeceği açıkça reasürans ve sigorta devir anlaşmalarında belirtilmelidir.

6. Başka bir ülkenin kanununa tabi sözleşmelerde, mahkemeye sirayet eden bir durum olduğunda, Türk Sigortacı'nın yurtdışında hangi adresi ve gerekiyorsa hangi aracı kurumu kullanacağının (bu iletişimi sağlamak için hizmet veren hukuk büroları – process agent) detayı.

Sözleşmedeki bu maddelere ilaveten fronting sigortacısı aşağıdaki hususlara dikkat etmeli ve brokerleri yönlendirmelidir:

1. Sözleşmede atıfta bulunulan bütün ana/yan sözleşmelerin bir kopyasının sigortacının elinde de bulunması gerekmektedir.

2. Aracı konumundaki brokerin de proje kapsamında yapması gerekenleri içeren taahhütnamenin (letter of undertaking) mutlaka bir kopyasının sigortacıya verilmelidir. Broker, bu anlaşmayı imzalayarak sigortalıya karşı belirli sorumlulukları üstlenmek konusunda taahhütlerde bulunmaktadır ve frontingi yapan sigortacının sorumluluklarının nerede başlayıp nerede bittiğinin anlaşılması bakımından brokerin sorumlulukları da bilinmelidir.

3. Reasürans anlaşmalarında, reasürörlerin mali durumlarının bozulması durumunda, reasürans teminatının gün esaslı iptal edilebileceğine dair bir klozun bulunması (security cancellation clause) reasürans brokerinden talep edilmelidir. İyi bir security cancellation klozunda mutlaka bulunması gereken maddeler aşağıdaki tabloda not edilmiştir.

REASÜRÖRÜN MALİ DURUMU BOZULDUĞUNDA, SİGORTACININ YENİ REASÜRÖR TALEP ETMESİNİ SAĞLAYACAK KLOZ (SECURITY CANCELLATION CLAUSE)

Reasüre edilen, aşağıdaki durumlarda işbu reasürans anlaşmasını gün esaslı iptal edebilecektir:

i. Reasürörün, reasürans işlemlerini artık yapmayacağı veya teminatı verdiği branşta faaliyet göstermeyeceğini kamuoyuna açıklaması.
ii. Reasürörün faaliyetlerinin herhangi bir kamu otoritesi tarafından durdurulması.
iii. Reasürörün isteyerek ya da istemeyerek run-off'a girmesi veya iflasını ilan etmesi.
iv. Reasürörün mali durumunda esaslı bir değişiklik olması.

Durumlarında fronting sigortacısı ilgili reasürörün gün esaslı olarak teminat iptalini talep edebilecek ve gün esaslı primin 30 gün içerisinde hesabına ödenmesini talep edebilecektir.

4. DEVİR ANLAŞMALARINDAKİ ÖNEMLİ KLOZLAR VE AÇIKLAMALARI:

4.1 Finansman Şirketlerinin, Ek Sigortalı Olarak Poliçelerde Tanımlanması:

Reasürans ve sigorta sözleşmelerinden doğan hakların, direkt olarak finansmanı sağlayan taraflara devredileceği göz önünde bulundurulduğunda bunların poliçeye ek sigortalı olarak tanımlanması, devir anlaşmalarının hukuksal geçerliliği açısından, mutlak bir gerekliliktir. Finansmanı sağlayanların talebi ile, proje finansmanına konu bütün poliçelerde, finansörler ek sigortalı olarak poliçelerde yeralmaktadır. Bu durum, ticari kredi yöntemindeki dain-i mürtehin (lehdar) kavramından farklıdır.

4.2 Korunan Tarafların Sorumluluktan Muaf Tutulması (No Secured Party Liability)

Korunan taraflar; yani finansörler, devir anlaşmalarındaki hakların nihai faydalanıcısı olmakla beraber; sözleşmeden kaynaklanan hiçbir sorumluluğu ya da sözleşme taraflarından birinin sorumluluğunu yerine getirmemesinin sorumluluğunu kabul etmemektedirler.

4.3 Ortak Sigortalıların Tazminat Hakkının Bozulmaması (Non-vitiation/ Multiple Insureds)

Hemen bütün poliçe worginlerinde, aşağıda sayılan nedenlerle oluşabilecek hasarlar, teminat haricidir:

1. Sigortalıların ağır kusuru,

2. Sigortalının, kasıtlı olarak, sigortalı mallara zarar vermesi,

3. Poliçe başlangıcında, esaslı şekilde yanlış beyan verilmesi,

4. Riskteki esaslı değişikliğin, sigortacılara bildirilmemesi,

5. Poliçe üzerinde sigortalıya yüklenen sorumlulukların yerine getirilmemesi,

Proje finansmanında ise borç veren taraflar, diğer sigortalıların neden olabileceği ve kendi finansal çıkarlarını ilgilendiren buna benzer durumlar ile karşılaşmayı istememekte ve bunun önüne geçmek amacıyla her türlü koruyucu notu poliçeye ilave etmektedirler. Bunlardan bir tanesi de, ortak sigortalıların hiçbir şekilde tazminat hakkından mahrum kalmaması için poliçeye ilave edilen çoklu sigortalı (non-vitiation / multiple insureds) klozudur. Son dönemde, Türkiye'deki bankaların verdikleri kurumsal kredilerde de, sigorta danışmanlarının talepleri doğrultusunda, bu kloz poliçelere ilave edilmektedir. Örnek bir çoklu sigortalı klozu, aşağıda sunulmaktadır:

ÇOKLU SİGORTALI KLOZU

i. Poliçedeki sigortalının birden fazla özel/tüzel kişilik barındırması durumunda; işbu poliçedeki teminatın, her bir sigortalıya ayrı poliçesi varmış gibi işleyeceği not edilmiştir. Sigortacıların işbu poliçedeki toplam sorumluluğu ise poliçede ve zeyillerinde belirtilen bedelleri, limitleri ve alt limitleri aşmayacaktır.

ii. İşbu poliçe kapsamında, sigortacıların tek bir hasar veya olay sonucunda sigortalılardan bir tanesine yaptıkları ödemeler, sigortacının o olaydan kaynaklanan ve bütün sigortalılara olan

toplam sorumluluğunu azaltacaktır. Aynı hasar ile ilgili başka bir sigortalının, sonradan, tazminat talep etmesi durumunda, azalan limit üzerinden tazminat ödenecektir.

iii. İşbu poliçedeki sigortalıların, birbirlerine karşı olan, sözleşmesel sorumluluklarını muhafaza edecekleri ve sözleşmesel ihlalden kaynaklanan herhangi bir hasar durumunda da, sigortacı ödemeyi sigortalılara yapmış dahi olsa, sigortalıların kontrat ihlali nedeni ile kusurlu sigortalıdan tazmin edilen hasarı geri alacakları not edilmiştir. Sigorta poliçesinin varlığı, sigortalıların iş kontratlarını ihlal etmelerine neden olmayacaktır.

iv. Sigortacıların, herhangi bir hasarda, aşağıdaki durumlardan birinin gerçekleşmesi halinde hasarı reddedebilme hakkı vardır:

(i) Hile, sahtekarlık
(ii) Yanlış, hileli beyan
(iii) Esaslı bir bilginin sigortacıdan gizlenmesi
(iv) Poliçedeki garanti şartlarının ihlali
(v) Poliçe genel veya özel şartlarının ihlali

Sayılan bu durumlar bundan sonra teminatı bozucu eylemler olarak adlandırılacaktır.

v. Ancak; iv maddesinde tarif edildiği şekli ile teminatı bozucu bir eylemin, bu eylemin bir parçası olmayan diğer sigortalılara hasar ödenmesinin önünde engel teşkil etmeyeceği kayıt ve not edilmiştir.

Poliçede ek sigortalıların tazminat hakkının bozulmamasına dair bu klozun (non-vitiation) bulunması durumunda ise, poliçe

wordingi gereği teminatı bozucu durumların oluşması durumunda dahi, sigortacı tazminatı ek sigortalılara (ki bunlar genellikle finansmanı sağlayan taraflar olmaktadır) ödemek ile yükümlüdür. Aşağıda non-vitiation klozu için örnek bir durum sunulmaktadır:

Bir inşaat poliçesinde sigortalı; "X İnşaat A.Ş. ve/veya tali müteahhit ve taşeronları" olarak tanımlanmıştır. Projede elektrik tesisatını yapmakla görevlendirilen tali müteahhit, kaynak işlemi sırasında, sigorta poliçesineki "Munich Re 112 – Yangın güvenlik önlemleri özel şartı" klozunda belirtilen garanti hükümleri hilafına, önlem almaksızın, çalışarak yangına sebebiyet vermiştir. Yangında, X İnşaat A.Ş. ve yaptığı işlerin geçici teslimini henüz yapmayan bir başka alt müteahhitin işlerine zarar vermiştir. Çoklu sigortalı klozunun poliçede olmadığı durumda, poliçede çapraz sorumluluk teminatı olsa dahi, bu hasar ödenmeyecek ve reddedilecektir. Çoklu sigortalı klozunun varolduğu durumda ise garanti klozunu ihlal etmeyen sigortalıların hasarları ödenecektir.

Bu kloz, sigortanın ruhuna aykırı olup sigortacılığın dayandığı bütün temel prensipleri göz ardı etmektedir. Çoklu sigortalı klozu, mümkün olduğunca kabul edilmemeli ve mutlaka ilave edilmesi gerektiği noktada ise ek prim alınmalıdır. Fronting işlemini yapan ve bu klozu poliçeye yazan sigortacı da, reasürörlerin de reasürans slipleri üzerinde bu klozu kabul ettiğinden emin olmalıdır. Londra piyasasında çoklu sigortalı teminatını veren sigortacılar, bu klozu %10 ilave prim ile kabul etmektedir ki sigorta sözleşmesinin tarafı olan fronting sigortacısının da bu madde ile yükümlülük altına girdiği tartışılamaz.

Bazı wordingler, bu klozu otomatikman içermekte olup sigortalının talep etmediği durumlarda dahi kloz otomatikman

verilmektedir. Örneğin, büyük yangın/makine kırılması poliçelerinde sıkça kullanılan Munich Re Kapsamlı Makine Kırılması (Munich Re Comprehensive Machinery Insurance) ya da Munich Re Kapsamlı Proje Sigortası (Munich Re Comprehensive Project Insurance) poliçelerinde, bütün kısımlara uygulanacak özel şartlar sayılırken, 4 numaralı özel şart altında bu kloz otomatik olarak verilmekte; ancak klozun içeriği 4.4 nolu maddede aşağıdaki şekilde değiştirilmektedir:

MR CMI/CPI Poliçe Wordingi, Bütün Kısımlara Uygulanacak şartlar, 4.3:

Sigortacılar, bu kloza dayanarak herhangi bir sigortalıya hasar ödediği durumlarda uğradığı zararı, hatalı işlemi/yanlış beyanı ile bu zarara neden olan sigortalıdan talep edebilecektir.

Bu madde, sigortacı açısından olumlu olsa da sigortacıyı rahatlatabilmesi için sigortalılardan tümünün, sigortacının rücu edebileceği kadar, malvarlığına sahip olması gerekmektedir.

Bu vesile ile proje finansmanının ortada olmadığı durumlarda dahi poliçe metni olarak Munich Re Comprehensive Project Insurance veya Munich Re Comrehensive Machinery Insurance'nin kullanılması durumunda bu klozların otomatik bir şekilde verildiği unutulmamalı ve gerekmesi durumunda bu klozlar istisna tutularak bu poliçe metinleri kullanılmalıdır.

4.4 Tebligat Aracısı (Process Agent)

Tebligat aracısı; sözleşme ile ilgili ihtarnamelerin, hukuki ihtilaf durumunda mahkeme çağrılarının ve bildirimlerin gönderileceği ve sözleşme taraflarını bilgilendirmek, yönlendirmek ile yükümlü

olan bir şirkettir ve prensipte sözleşme tarafları için kanuni adres olarak tanımlanabilir.

Bu nitelikteki bir kurumun atanması, reasürans ve sigorta hakkının devri (cut-through) belgelerinde zorunlu tutulduğundan sigortacıların bu kurumun atanmasını kabul etmeme hakkı bulunmamaktadır ve başka ülke kanunlarına tabi sözleşmelerde Türkiye'deki bir tebligat adresi de kabul edilmemektedir. Reasürans hakkının devri belgelerinde, sigortacılar reasüranstan gelebilecek bütün haklarını borç verenlere devrettiklerinden ve genellikle bu belgeler İngiliz Kanunlarına tabi olduğundan tebligat aracısının (olası bir hukuksal ihtilafta) sigortacı açısından gerekliliği de zaten tartışılamaz. Özellikle uzun süreli sigorta anlaşmalarında tarafların adreslerinin değişebileceği de göz önüne alındığında bu kurumun varlığı hukuki problemler ile karşılaşmamak açısından önemlidir.

Fronting işlemini yapan sigortacıların ise fronting ücretlerini belirlerken tebligat aracılarına ödeyecekleri sabit ücretleri baştan öğrenerek fronting ücretine ilave etmeleri gerekmektedir.

FAYDALANILAN KAYNAKLAR

Principles of Project Finance, E.R. Yescombe

Project Finance: A Legal Guide, 3rd Edition, Graham Vinter

Global Project Finance Review, Fourth Quarter 2009, Thomson Reuters

Project Finance, The Added Value of Insurance, Richard Glückler

Dinamo Eğitim ve Danışmanlık, Proje Finansmanı Eğitimi

4686 Sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu, Mehtap Yıldırım-Öztürk

Türkiye'de Özelleştirme, ÖİB Raporu, 2008

Playing the Name Game – An Update on Cut-Through Clauses, Larry Schiffer, Partner (Dewey & LeBoeuf LLP)

Recent Developments on Follow the Fortunes Clauses, Larry Schiffer, Partner (Dewey & LeBoeuf LLP)

Recommended Endorsement Wording for Multi-Party Insured and Explanation & Guidance, Peter Sharp (LeBoeuf, Lamb, Grene&MacRae)

PPP Platform Türkiye, www.ppp.org.tr

DPT, PPP Kanun Tasarısı Taslağı Gerekçesi

European PPP Report 2009, European PPP Expertise Centre

PPP Systems for Good Governance of Public Sector Provision: A menu for support options for contract design, bidding and monitoring; Mark Dutz, World Bank

Türkiye Muhasebe – Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları; Prof. Dr Remzi Örten, Prof. Dr.Hasan Kaval, Doç. Dr. Aydın Karapınar

Insuring Privately Financed Projects, The Insurance Institute of London, Research Study Group 259

The Equator Principles, www.equator-principles.com

EKLER

EK-1

BAZI YATIRIM VE HİZMETLERİN KAMU KESİMİ İLE ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ MODELLERİ ÇERÇEVESİNDE GERÇEKLEŞTİRİLMESİNE İLİŞKİN KANUN TASARISI TASLAĞI

BİRİNCİ BÖLÜM

Amaç, Kapsam, Tanımlar

Amaç

MADDE 1- (1) Bu Kanunun amacı, merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri, sosyal güvenlik kurumları, mahalli idareler ve kamu iktisadi teşebbüsleri tarafından yürütülen bazı yatırım ve hizmetlerin, Kamu-Özel İşbirliği modelleri çerçevesinde gerçekleştirilmesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektir.

Kapsam

MADDE 2- (1) Bu Kanun merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri, sosyal güvenlik kurumları, mahalli idareler ve kamu iktisadi teşebbüsleri tarafından yürütülen tarım, sulama, madencilik, imalat, enerji, ulaştırma, haberleşme, bilgi teknolojileri, turizm, konut, kültür, kentsel ve kırsal altyapı, belediye hizmetleri, kentsel dönüşüm, çevre, araştırmageliştirme hizmetleri ile eğitim, sağlık, adalet, güvenlik ve genel idare altyapısı yatırım ve hizmetlerinin bu Kanunda tanımlanan Kamu-Özel İşbirliği modelleri çerçevesinde gerçekleştirilmesine ilişkin usul ve esasları kapsar.

Tanımlar
MADDE 3- (1) Bu Kanunda geçen;
a) Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ): 2 nci maddede belirtilen yatırım ve hizmetlerin maliyet, risk ve getirilerinin, idareler ve özel sektör arasında bu Kanunda öngörülen modeller çerçevesinde paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesini,

b) Kamu-Özel İşbirliği Modeli: KÖİ'yi gerçekleştirmek üzere, bir projenin tasarımı, finansmanı, yapımı ve işletilmesi ile mevcut bir yatırımın yenilenmesi, kiralanması, geliştirilmesi, bakım-onarımının yapılması ve işletilmesinde özel sektör katılımının sağlandığı yöntemleri,

c) İdare: Bu Kanun kapsamındaki yatırım ve hizmetleri KÖİ modelleri çerçevesinde yaptırmak üzere özel sektör ile mevzuatı gereği sözleşme yapmaya yetkili ve hizmetin asli sahibi olan kamu kurum ve kuruluşlarını,

ç) Merkezi Yönetim Kapsamındaki Kamu İdareleri: 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa ekli (I) ve (II) sayılı cetvellerde yer alan kamu idarelerini,

d) Mahalli İdare: Yetkileri belirli bir coğrafi alan veya hizmetlerle sınırlı olarak kamusal faaliyet gösteren belediyeleri, il özel idarelerini ve bunların kurdukları birlikleri,

e) Uygulama Sözleşmesi: Yatırım ve hizmetlerin gerçekleştirilmesiyle ilgili olarak, idare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında özel hukuk hükümlerine göre akdedilen yazılı anlaşmayı,

f) Kamu Hizmeti: Kamu kurum ve kuruluşları veya bunların gözetim ve denetimleri altında bulunan özel sektör kuruluşları

tarafından kamusal ihtiyaçları karşılamak için topluma sunulmuş sürekli ve düzenli faaliyetleri,

g) Yatırım: Mal ve hizmet üretmek amacıyla bir yılı aşkın bir süre ile sürekli olarak veya tekrarlanan bir şekilde kullanılan ve kendileri de üretilmiş olan her türlü dayanıklı mal veya hizmet alımları için yapılan harcamalar sonucu sabit sermaye stokunda oluşan artışı,

h) Yapım: Yatırım ve hizmetlerle ilgili her türlü inşaat, ihzarat, imalat, sondaj, tesisat, değiştirme, iyileştirme, yenileştirme, geliştirme, bakım-onarım, montaj ve benzeri işlerin bir bölümünü veya bütününü,

ı) Görevli Şirket: Bu Kanun kapsamında KÖİ projesini gerçekleştirmek üzere ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim tarafından veya ihaleyi yapan idare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim tarafından Türk hukukuna göre kurulan anonim şirketi,

i) Ortak Girişim: İhaleye katılmak üzere birden fazla gerçek veya özel hukuk tüzel kişilerinin aralarında yaptıkları anlaşma ile oluşturulan iş ortaklığı veya konsorsiyumları,

j) Ön Yapılabilirlik Etüdü: İdarelerden yetki verilmesi aşamasında istenen, ön projeye dayanan ve kamu-özel işbirliği modeli ile gerçekleştirilmesi düşünülen projenin teknik, finansal, ekonomik, çevresel, sosyal, kurumsal ve hukuki yapılabilirliklerini analiz eden ve risk değerlendirmelerini de içeren raporu,

k) Yapılabilirlik Etüdü: Nihai yatırım kararının verilmesine temel teşkil eden, kesin projeye dayanan ve kamu-özel işbirliği modeli

ile gerçekleştirilmesi düşünülen projenin teknik, finansal, ekonomik, çevresel, sosyal, kurumsal ve hukuki yapılabilirliklerini analiz eden ve risk değerlendirmelerini ve paylaşımını içeren raporu,

l) Gölge Ücret: Görevli şirketin işletme süresinde ürettiği mal veya hizmetlerin bedelinin, mal veya hizmetten yararlananlar tarafından ödenmesi çeşitli nedenlerle mümkün olmayan yatırımlarda, mal veya hizmetten yararlananların tüketim veya kullanım miktarlarına göre belirlenen ve idare tarafından görevli şirkete ödenen ücreti,

m) Tasarım: Bir yapının yapılabilirlik etüdünde ortaya konan karakteristiği, fonksiyonları, kapasitesi ve diğer teknik özelliklerine uygun olarak mimar ve mühendislik çalışmalarının gerçekleştirilmesi, sahada uygulamaya imkan verecek teknik çizimlerin hazırlanması ve yapı elemanlarının boyutlandırılmasını,

n) Özel Sektör: Yerli veya yabancı sermaye şirketini veya ortak girişimleri,

o) Ön Proje: Belli bir yapının kesin ihtiyaç programına göre gerekli zemin ve arazi araştırmaları yapılmadan, bilgilerin halihazır haritalardan alındığı, varsa çevresel etki değerlendirme ve ön yapılabilirlik etütleri dahil elde edilen verilere dayanılarak hazırlanan plan, kesit, görünüş ve profillerin belirtildiği bir veya birkaç çözümü ile temel tasarım unsurlarını içeren projeyi,

ö) Kesin Proje: Belli bir yapının onaylanmış ön projesine göre; mümkün olan arazi ve zemin araştırmaları yapılmış olan, yapı elemanlarının boyutlandırıldığı, inşaat sistem ve gereçleri ile teknik özelliklerinin belirtildiği projeyi,

p) Proje Tutarı: Yap-İşlet-Devret, Yap-İşlet ve Yap-Kirala modellerinde yapım maliyetini, işletme hakkı devri modelinde ise toplam nominal kira bedelini ve/veya devir bedelini,

r) Köprü Kredi: Projelerin yapım aşamasında doğal afetlerin yanı sıra idarenin yerine getirmekle yükümlü olduğu, uygulama sözleşmesinde açıkça belirtilen hususlardaki kusuru nedeniyle ortaya çıkacak beklenmeyen finansman ihtiyaçlarının karşılanması için idare adına fonlar veya diğer uluslararası finans kuruluşlarınca temin edilen ve kısmen veya tamamen Hazine garantisini haiz kısa veya orta vadeli tali krediyi,

s) Aday : Ön yeterlik için başvuran gerçek veya tüzel kişileri veya bunların oluşturdukları ortak girişimleri,

ş) İstekli : İdare tarafından açılan KÖİ ihalesine teklif veren gerçek veya özel hukuk tüzel kişisini,

t) DPT: Devlet Planlama Teşkilatını,

u) YPK: Yüksek Planlama Kurulunu,

ü) ÇED: Çevresel Etki Değerlendirmesini,

ifade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

Kamu-Özel İşbirliği İlke ve Modelleri İlkeler

MADDE 4- (1) KÖİ'nin gerçekleştirilmesi sürecinin tüm aşamalarında aşağıdaki ilkelere uyulur:

a) KÖİ projelerinde temel amaç kamu yararının sağlanması ile ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunmaktır.
b) İdareler sadece kendi görev alanlarında KÖİ projeleri yürütebilirler.

c) Kamu tarafından garanti verilmesi durumunda garantinin miktar ve süresinin piyasanın işleyişi ile uyumlu olması esastır.

ç) Verilen garantilerin, kamunun ve idarelerin finansman dengeleri ile uyumlu olması zorunludur.

Kamu-Özel İşbirliği Modelleri
MADDE 5- (1) Kamu idareleri, görev ve sorumluluklarıyla uyumlu olmak kaydıyla, bir hizmetin sağlanması ve/veya bir yapının tasarımı, yapımı, işletilmesi, kiralanması ve finansmanının temini hususlarında özel sektörle aşağıda belirtilen modeller çerçevesinde sözleşmeler yapabilir.

a) Yap-İşlet-Devret Modeli: Kamu ile özel sektör arasında akdedilen bir sözleşme çerçevesinde, bir yapının özel sektör tarafından, finanse edilerek yapıldığı, işletildiği, gerekli hallerde tasarlandığı ve belirlenen süre sonunda idareye devredildiği KÖİ modelidir.

b) Yap-İşlet Modeli: Kamu ile özel sektör arasında akdedilen bir sözleşme çerçevesinde, bir yapının özel sektör tarafından finanse edilerek yapıldığı, işletildiği, gerekli hallerde tasarlandığı ve yapının mülkiyetinin özel sektörde kaldığı KÖİ modelidir.

c) Yap-Kirala Modeli: Kamu ile özel sektör arasında akdedilen bir sözleşme çerçevesinde, bir yapının özel sektör tarafından finanse edilerek yapıldığı, gerekli hallerde tasarlandığı, belirli bir süre için idareye kiralandığı, kiralanan yapı üzerindeki bazı mal

ve hizmet üretim birimlerinin kısmen veya tamamen yapımcı tarafından işletilebildiği ve yapının mülkiyetinin kira dönemi sonunda sözleşmede düzenlenmesi durumunda kamuya geçtiği KÖİ modelidir.

ç) İşletme Hakkı Devri Modeli: İdarelerin aktiflerindeki mal veya hizmet üretim birimlerinin bir bütün olarak veya kısmen, mülkiyet hakkı saklı kalmak kaydıyla bir bedel karşılığında belli süre ve şartlarla işletilmesi hakkının özel sektöre verildiği KÖİ modelidir.

(2) Tamamlama, yenileştirme, geliştirme, arama, restorasyon, bakım-onarım ve benzeri işler a, b ve c bentlerinde yer alan modeller kapsamındaki yap kavramı içinde değerlendirilerek yapılacak sözleşmeler çerçevesinde değişik modeller de oluşturulabilir.

(3) KÖİ modeli ile projenin gerçekleştirilmesi ve/veya finansman katkısı sağlanması amacıyla tabi oldukları mevzuatları çerçevesinde kamu kuruluşları özel sektör ile sermaye payı %49'u geçmemek kaydıyla ortaklık kurabilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Yetki ve İhale Süreci

Yetki Süreci
MADDE 6-

(1) KÖİ modelini kullanmak isteyen idare, gerçekleştirilmek istenen projeye ilişkin hazırlayacağı ön yapılabilirlik etüdü ve ihale stratejisi ile birlikte bağlı veya ilgili olduğu bakanlık, mahalli idareler ise İçişleri Bakanlığı kanalıyla DPT

Müsteşarlığına başvurur.

(2) Ön yapılabilirlik etüdü, yatırımın geleneksel tedarik yöntemleri yerine KÖİ modeli ile hayata geçirilmesinin gerekçesini ortaya koyar ve buna ilişkin karşılaştırmalı ekonomik ve finansal analizler ile risk analizlerini de içerir.

(3) Başvurunun değerlendirilmesi sürecinde, DPT Müsteşarlığı başvuru hakkında proje ile ilgili olabilecek kamu kurum ve kuruluşlarının görüşünü alır.

(4) DPT Müsteşarlığının olumlu görüş vermesi halinde idare, projenin KÖİ modeli ile yaptırılmasına ilişkin yetki almak üzere YPK'ya başvurur. YPK, bu başvuru sonunda yetkili idareyi, seçilecek KÖİ modelini, yapılacak olan yatırım ve hizmetleri, ihale stratejisinin esaslarını ve yetkinin geçerli olacağı süreyi de belirleyerek idareyi KÖİ modeli ile ihaleye çıkması için yetkilendirir.

(5) Proje tutarı 10 milyon YTL'ye kadar olan projelerde idareler YPK tarafından yetkilendirme aranmaksızın DPT Müsteşarlığının olumlu görüşü ile bu Kanun kapsamında ihaleye çıkabilirler. Bu limit, her yıl Bakanlar Kurulu tarafından çıkarılan Program Kararnamesi ile belirlenir. KÖİ projeleri bu Kanun kapsamındaki proje limitinin dışına çıkılmak amacıyla bölünemez.

İhale Süreci
MADDE 7-

(1) İdare, YPK onayında belirtilecek sürede kesin proje üzerinden ihaleye çıkar. Tasarımın da yer aldığı KÖİ modelleri ile yapılacak ihalelerde kesin proje şartı aranmaz. Yapılacak ihaleler sonucunda alınacak ihale kararı ilgili veya bağlı bulunulan

Bakan, mahalli idareler tarafından yapılan ihaleler ise İçişleri Bakanı tarafından onaylanır. İhaleyi kazanan şirket veya ortak girişim ile paraflanan taslak uygulama sözleşmesi ve yapılabilirlik etüdü DPT Müsteşarlığına iletilir. DPT Müsteşarlığının olumlu görüşünün ardından taslak uygulama sözleşmesi idare tarafından onay için YPK'ya sunulur.

(2) YPK onayının ardından uygulama sözleşmesi idare ve ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında imzalanarak yürürlüğe girer.

(3) YPK'nın taslak uygulama sözleşmesini onaylamaması durumunda ihale geçersiz sayılır.

(4) İhaleye çıkma yetkisi DPT Müsteşarlığınca verilen projelerde taslak uygulama sözleşmesi DPT Müsteşarlığı tarafından onaylanır. DPT Müsteşarlığının taslak uygulama sözleşmesini onaylamaması durumunda ihale geçersiz sayılır.

İhale Stratejisi
MADDE 8-

(1) İhale stratejisi, KÖİ projesinde ihaleyi kazanacak şirket veya ortak girişimin belirlenmesinde uygulanacak ihale kriterleri ile ihale usulünü kapsar.

(2) İhalelerde; proje bazında ve işin niteliğine göre en az maliyetle en yüksek fayda sağlayan teklif, ekonomik açıdan en avantajlı teklif kabul edilir. Garantilerin çeşidi, miktarı ve süresi, işletme süresi, maliyet, finansman şartları, tarife, kira bedeli, ücret ve gölge ücret koşulları başta olmak üzere idarece uygun görülecek diğer kriterler en avantajlı teklifin belirlenmesinde esas alınır.

İhale İlkeleri
MADDE 9-

(1) İdareler, bu Kanuna göre yapılacak ihalelerde; şeffaflığı, rekabeti, eşit muameleyi, orantısallığı, gizliliği, güvenilirliği, kamuoyu denetimi için gerekli bilgileri, ihtiyaçların uygun şartlarla ve zamanında karşılanmasını ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlamakla sorumludur.

İhale Usulleri ve Kullanım Esasları
MADDE 10- (1) İdareler KÖİ ihalelerinde aşağıdaki ihale usullerinden birini uygular:

a) Açık ihale usulü: 1) Bütün isteklilerin teklif verebildiği ihale usulüdür. Bu usulde ihaleye katılacakların sayısında herhangi bir kısıtlamaya gidilmez.

2) Teklifler yazılı olarak yapılır. İdare tekliflerin hazırlanması, verilmesi, zarfların açılması, tekliflerin değerlendirilmesi ve ihalenin sonuca bağlanmasına dair usul ve esasları tespit eder ve ihale şartnamesinde belirtir.

b) Belli istekliler arasında ihale usulü: 1) İdarece yapılacak ön yeterlilik değerlendirmesi sonucunda davet edilen isteklilerin teklif verebildiği ihale usulüdür.

2) Bu usulde idare, KÖİ modeli ile gerçekleştireceği projeyi teknik ve mali yeterlilikleri idarece kabul edilmiş istekliler arasından yazılı teklif alarak ihale eder.

c) Rekabetçi diyalog usulü: 1) İdarelerin kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir veya daha fazla alternatif oluşturmak amacıyla, yapılacak ön yeterlilik değerlendirmesi sonucunda

davet edilen istekliler ile diyalog kurduğu ihale usulüdür. Diyalog davet edilen isteklilerin teklifleri ve idarenin görüşleri üzerinden yürütülür.

2) İdarelerin teknik standartları veya performans ve işlevsel gereklilikleri objektif ölçütlere göre tanımlayamamaları ve projenin hukuki, finansal karakteristiklerini açıkça belirtilememesi halinde veya açık ve belli istekliler arasında ihale usullerinden biri ile projenin tahsis edilememesi durumunda rekabetçi diyalog usulü kullanılabilir.

3) Bu usulde idareler bir ihale ilanı veya açıklayıcı doküman ile ihtiyaçlarını ve isteklerini açıklarlar.

4) İdareler, önceden belirlenen yeterlilik kurallarına göre seçilecek adaylar ile, kendi ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak yöntemleri belirleyecek ve tanımlayacak diyalog sürecini başlatırlar.

5) İdareler, diyalog süresince bütün adaylara eşit davranırlar. İdareler projeye ilişkin sahip oldukları bilgileri, avantaj sağlayacak şekilde bazı adaylara ayrımcı biçimde veremezler.

6) İdareler, adayların rızaları olmaksızın, onların önerdikleri çözümleri veya sundukları gizli bilgileri diğer adaylara açıklayamazlar.

7) İdareler diyaloğun ilerleyen aşamalarında önerilen çözümlerin sayısını, önceden açıklanan ihale ilanı veya açıklayıcı dokümanda belirtilen değerlendirme ölçütlerine göre azaltabilir. Ancak aday sayısı üçün altına indirilemez. Önceden açıklanan ihale ilanı veya açıklayıcı dokümanda bu yönteme başvurulabileceği belirtilmelidir.

8) İdareler, ihtiyaçlarını karşılayacak çözüm veya çözümleri belirleyene kadar diyalog sürecini sürdürürler.

9) Diyaloğun sonuçlandığı açıklandıktan ve adaylara duyurulduktan sonra, idareler adaylardan diyalog süresince önerdikleri ve açıkça belirttikleri çözüm önerileri üzerinden son tekliflerini vermelerini isterler. Bu teklifler, projenin gerçekleştirilmesi için istenilen ve gerekli olan bütün unsurları içermelidir.

10) İdareler, teklif sahiplerinden son tekliflerini açıklamalarını ve netleştirmelerini isteyebilir. Ancak, bu tür açıklamalar, netleştirmeler ve ilave bilgiler teklifin temel özelliklerine yönelik değişiklikler ve rekabeti bozacak veya ayrımcılık yaratacak değişiklikleri içermemelidir.

11) İdareler teklifleri önceden duyurulan ihale ilanı veya açıklayıcı dokümanda belirlenen ölçütlere göre değerlendirirler ve ekonomik açıdan en avantajlı teklifi seçerler.

12) İdareler, ekonomik açıdan en avantajlı teklifi sunduğu belirlenen teklif sahibinden teklifin özelliklerini açıklamasını veya teklifte yer alan taahhütleri tekrar teyit etmesini isteyebilirler. Ancak bu açıklama ve teyit işlemi, teklifin önemli özelliklerini değiştirecek etkilere sahip olmamalı ve rekabeti bozmamalı veya ayrımcılığa neden olmamalıdır.

ç) Müzakere usulü:

1)İdareler, açık ihale, belli istekliler arasında ihale ve rekabetçi diyalog usullerinde tatmin edici teklif alınamaması gibi istisnai durumlarda, işin doğası gereği varolan risklerin, başlangıçta genel bir fiyatlandırmaya izin vermemesi, teknik ve mimari nedenlerle

veya münhasır hakların korunması gibi nedenlerle KÖİ projelerini müzakere usulü ile tahsis edebilirler.

2) İdareler, ekonomik açıdan en avantajlı teklifi seçmek için, teklif sahiplerinin önerilerini ihale ilanı, şartnameler ve ilave dokümanlarda belirtilen koşullara uyarlamak amacıyla müzakere ederler.

3) İdareler, müzakere süresince, teklif sahiplerine eşit muamele gösterirler. Özellikle, bazı teklif sahiplerine diğerlerine karşı avantaj sağlayacak, ayrımcı biçimde bilgi sağlayamazlar.

4) İdareler müzakerelerin ilerleyen aşamalarında, ihale ilanında veya şartnamelerde açıklanan ölçütler çerçevesinde bazı teklifleri elerler.

5) İdareler, işin teknik özellikleri, tamamlanma zamanı ve fiyatına ilişkin koşulları önceden belirlerler. Müzakereler, önceden belirlenen bu koşullar üzerinden, sözleşmenin nihai koşullarını belirlemek amacıyla sürdürülür. İdareler müzakere süresince, adayların önerilerinin karşılıklı üstünlüklerini değerlendirerek ve ekonomik açıdan en avantajlı teklifin belirlenmesinde açıklanan ölçütleri uygulayarak en iyi teklifi seçerler.

6) İdareler müzakere usulüne başvurma gerekçelerini, müzakere sürecinde yapılan görüşmeleri ve tekliflerin değerlendirilme usullerini ihale tutanaklarında ayrıntılı olarak belirtirler.

İhale Usullerine İlişkin Ortak Hükümler
MADDE 11-

(1) KÖİ projelerinin ihalesinde açık veya belli istekliler arasında ihale usulü uygulanması esastır.

(2) Belli istekliler arasında ihale, rekabetçi diyalog ve müzakere usullerinde idareler teklif vermeye davet edecekleri uygun adayların sayısını sınırlandırabilir. İdareler, ön seçimde uygulamayı tasarladığı objektif ve eşitlikçi ölçütleri veya kuralları, davet edilecek asgari, gerektiğinde azami aday sayısını, ihale ilanında belirtir.

(3) KÖİ projesi için idarenin tamamlaması gereken imar planı revizyonu, ÇED Olumlu veya ÇED Gerekli Değildir Kararı ve gerekli hallerde kamulaştırma gibi idari işlemler sonuçlanmadan ihale ilanına çıkılamaz.

(4) İdareler adaylar ve teklif sahiplerinin asgari yeterlilik şartlarını belirleyip ihale ilanında önceden duyurur. Ayrıca idareler gerek görülen durumlarda mali ve teknik yeterliliğe sahip isteklileri belirlemek amacıyla ön yeterlilik değerlendirmesi yapabilir.

(5) Davet edilecek asgari aday sayısı, belli istekliler arasında ihale usulünde beş, rekabetçi diyalog ve müzakere usulünde üçtür.

(6) Her halükârda davet edilecek aday sayısı gerçek rekabeti temin etmelidir. Ön yeterlilik ölçütlerine uyan aday sayısı asgari sınırların altında ise, YPK onayı alınmak kaydıyla idareler aranan yeterlilikleri karşılayan adayları davet ederek seçim usulüne devam ederler.

Şikayetlerin İncelenmesi
MADDE 12-

(1) Gerçekleştirilen ihaleler ile ilgili yapılan şikayetler, bu Kanun hükümleri doğrultusunda hazırlanacak yönetmelikte belirlenecek

şikayetlerin incelenmesi usulleri çerçevesinde Kamu İhale Kurumu tarafından değerlendirilerek sonuçlandırılır.

İhalelere İlişkin İkincil Mevzuat
MADDE 13-

(1) Bu Kanunda belirtilen hususların uygulanmasında, ön yeterlilik, mali ve teknik yeterlilik koşulları, idari ve teknik şartnameler ile ilanlarda yer alacak unsurlar, ihale ilanlarının süreleri ve yayını usulleri, ekonomik açıdan en iyi teklifin belirlenme ölçütleri, seçim usulünün raporlanması ve seçim sonuçlarının duyurulması, aşırı düşük tekliflerin incelenmesi, seçimin karara bağlanması ve onaylanması, uygulama sözleşmeleri, idare ve isteklinin sorumlulukları, ihalenin hangi durumlarda iptal edileceği ile ihalelerde uygulanacak diğer işlemler ve şikayetlerin değerlendirilmesine ilişkin usul ve esaslar Bakanlar Kurulu Kararıyla yürürlüğe girecek yönetmelikle düzenlenir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Uygulama Sözleşmesi, Denetim ve Kontrol, Sorumluluk, Uyuşmazlıkların Çözümü Uygulama Sözleşmesi
MADDE 14-

(1) İdare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında yapılacak uygulama sözleşmesi özel hukuk hükümlerine tabidir.

(2) Bu Kanun kapsamında yapılan sözleşme sürelerinin belirlenmesinde yatırımın geri dönüş süresi dikkate alınır ve sözleşmelerin süresi 49 yıldan fazla olamaz.
(3) Garantilerin çeşidi, miktarı ve süresi, işletme süresi, maliyet, finansman şartları, tarife, kira bedeli, ücret ve gölge ücret koşulları gibi sözleşmenin esaslı unsurları idare aleyhine

değiştirilemez. Mücbir sebeplerin gerçekleşmesi durumunda bu unsurlara ilişkin sözleşme değişiklikleri ile sözleşmenin esaslı unsurlarına ilişkin idare lehine sözleşme değişiklikleri YPK onayı ile yapılabilir. Esaslı unsurlar dışındaki sözleşme değişiklikleri ise idare ile görevli şirket arasında sonuçlandırılır.

Denetim ve Kontrol
MADDE 15-

(1) İdareler, bu Kanun uyarınca akdedilen sözleşmelerde öngörülen hükümler çerçevesinde yatırım ve hizmetlerin yerine getirilmesini sağlamak için gerekli tedbirleri almakla sorumlu ve yetkilidir.

(2) Uygulama sözleşmelerinde, sunulacak mal ve hizmetlerin kalitesinin belirlenmesine, asgari kalite seviyelerinin denetimine, tüketici şikayetlerinin nasıl değerlendirileceğine ve projenin her aşamasında denetim ve kontrolün nasıl sağlanacağına yönelik hükümlere yer verilir.

(3) İdare ve görevli şirket, bu Kanun kapsamında yapılacak projelerin her aşamasında, DPT Müsteşarlığının projeleri izlemek ve değerlendirmek için talep ettiği her türlü bilgi ve belgeyi sağlamakla yükümlüdür.

Sorumluluk
MADDE 16-

(1) Yatırım ve/veya hizmetin, uygulanacak KÖİ modelinin özelliğine göre, belirlenen süre içerisinde projelendirilmesi, finansmanı, gerçekleştirilmesi ve işletilmesinden görevli şirket sorumludur. Uygulama sözleşmesinde öngörülen

yükümlülüklerin yerine getirilmemesi halinde tarafların ve üçüncü kişilerin uğrayacağı zararın tazminine ilişkin hükümler uygulama sözleşmesinde yer alır.

(2) Görevli şirketin idareye ve tüketicilere karşı yükümlülüklerini yerine getirememesi veya uygulama sözleşmesi şartlarını ihlal etmesi, iflası, konkordato ilan etmesi, ödeme güçlüğüne düşmesi hallerinde idare tarafından öngörülecek cezai yaptırımlar uygulama sözleşmesinde belirtilir. İdareler uygulama sözleşmesinin feshedilmesi durumunda kamu hizmetinin aksamaması için gerekli tedbirleri almak ve uygulamakla yükümlü ve yetkilidir.

Uyuşmazlıkların Çözümü
MADDE 17-

(1) Taraflar arasında doğabilecek hukuki uyuşmazlıklar Türkiye Cumhuriyeti mevzuatına tabi olup, uyuşmazlıkların çözümünde Türkiye Cumhuriyeti Mahkemeleri görevli ve yetkilidir. Taraflar uygulama sözleşmesinde uyuşmazlıkların Türk Hukukuna göre tahkim yolu ile çözümlenmesini kararlaştırabilirler.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Tarife, Ücret ve Gölge Ücret, Risk Paylaşımı ve Garantiler, Kamulaştırma, Taşınmaz Tahsisi ve Üst Hakkı, Devir Tarife, Ücret ve Gölge Ücret
MADDE 18-

(1) Bu Kanunda belirtilen modeller ile gerçekleştirilecek yatırımın bedeli, seçilen KÖİ modelinin özelliğine göre, üretilen mal veya hizmetin idare ve/veya yararlananlarca satın alınması yoluyla karşılanır.

(2) Bu Kanuna göre sağlanacak mal ve/veya hizmetlerin karşılığı olarak ödenecek tarife, ücret ve gölge ücretler Bakanlar Kurulu kararıyla yürürlüğe konulacak yönetmelikte düzenlenecek usul ve esaslar çerçevesinde uygulama sözleşmesinde belirlenir.

Risk Paylaşımı ve Garantiler
MADDE 19-

(1) Risk paylaşımında temel ilke riskin en iyi yönetebilecek tarafça üstlenilmesidir. Riskin nasıl paylaşılacağı, yönetmelikte düzenlenecek esaslara uygun olarak ve ihale şartnamesinde belirtilen esaslar çerçevesinde, idare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında akdedilecek uygulama sözleşmesinde belirlenir.

(2) KÖİ çerçevesinde akdedilecek uygulama sözleşmesi kapsamında görevli şirkete, üretilecek ve kamu veya tüketiciler tarafından kısmen veya tamamen satın alınacak mal ve hizmet bedelleri ile görevli şirket tarafından yapılan ve idareye belirli bir süre ile kiralanan tesisler için yapılacak kira ödemelerine seçilen KÖİ modelinin özelliğine göre idare ve/veya gerekli hallerde Maliye Bakanlığı veya Hazine Müsteşarlığı tarafından garanti verilebilir.

(3) Görevli şirket tarafından arz edilecek mal ve hizmetler için oluşacak talebin veri eksikliği ve/veya kamu politikalarındaki muhtemel belirsizlikler nedeniyle net olarak öngörülemediği durumlarda mal ve hizmetin miktarına ilişkin alım garantisi, seçilen KÖİ modelinin özelliğine göre, idare ve/veya gerekli hallerde Maliye Bakanlığı veya Hazine Müsteşarlığı tarafından verilebilir. Talebin öngörülebildiği durumlarda ise, idare ve/veya gerekli hallerde Maliye Bakanlığı veya Hazine Müsteşarlığı tarafından garanti edilen miktar, yapılabilirlik etüdünde öngörülen talep miktarının % 50'sini geçemez.

(4) KÖİ projesi ile ilgili uygulama sözleşmesi koşulları çerçevesinde köprü krediler sağlanmasına veya sağlanacak bu krediler için geri ödeme garantisi vermeye ve KÖİ modeline dayanan tesisin ve/veya şirketin hisselerinin söz konusu projelere ilişkin anlaşmalardaki koşullara uygun olarak satın alınması halinde de dış kredi borçlarını yüklenecek idarelerin lehine, finansör kuruluşlara kısmi garantiler vermeye ve garanti koşullarını belirlemeye Hazine Müsteşarlığının görüşü ve bağlı olduğu Bakanın teklifi üzerine Bakanlar Kurulu yetkilidir.

(5) KÖİ projeleri kapsamında kamu tarafından görevli şirketlere verilen garantiler sonucu ortaya çıkan finansal yükümlülüklerin bütçe dengeleriyle uyumlu olması zorunludur.

(6) Bu kanun kapsamında; idareler ve/veya Hazine Müsteşarlığı tarafından üstlenilen her türlü garanti, kredi, ücret ve gölge ücretler sonucu tahakkuk ederek o yıl kamu açısından mali bir yükümlülük haline gelecek tutarın toplamı için Program Kararnamesinde bir üst limit belirlenir. Bu kapsamdaki yükümlülükler idarelerin ve Hazine Müsteşarlığının bütçelerine konulacak ödeneklerle karşılanır. Bu kanun kapsamında, henüz tahakkuk etmeyen ancak tahakkuk etmesi halinde kamuya mali yük getirebilecek riskler 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun kapsamında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde oluşturulan risk hesabı kapsamında değerlendirilir. Mali Yıl Merkezi Yönetim Bütçe Kanununda söz konusu risk hesabına aktarılabilecek ödenek miktarı için de yıllık bir limit belirlenir. Kamunun uygulama sözleşmelerinden kaynaklanan, tahakkuk eden ve henüz tahakkuk etmemiş ancak tahakkuk etmesi halinde kamunun üstlenmek zorunda kalacağı her türlü mali yükümlülüklerin hesaplanması, maliyetlendirilmesi, bütçelendirilmesi ve izlenmesi ile risklerin takibine ilişkin hususlar yönetmelikle düzenlenir.

Kamulaştırma
MADDE 20-

(1) Bu Kanunda öngörülen yatırım ve hizmetler için gerekli kamulaştırma işlemleri idare tarafından 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu hükümlerine göre yapılır. Kamulaştırma bedelinin tamamen veya kısmen görevli şirket tarafından ödenmesi hususu idare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında yapılacak uygulama sözleşmelerinde hükme bağlanabilir. Kamulaştırılan taşınmazın mülkiyeti devir sözleşmesi yapılmadığı sürece idareye aittir.

Taşınmaz Tahsisi ve Üst Hakkı Tesisi
MADDE 21-

(1) İdarelerin mülkiyetinde bulunan taşınmazlar, uygulanacak KÖİ modeli projeleri için yönetmelikte belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde görevli şirket lehine en fazla uygulama sözleşmesi süresince tahsis edilebilir ve üst hakkı tanınabilir.

Devir
MADDE 22-

(1) Bu Kanuna göre ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim tarafından yapılan yatırım ve hizmetler, uygulanacak KÖİ modelinde yatırım ve hizmetlerin kamuya devri öngörülmüş ise, uygulama sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte bakımlı, çalışır ve kullanılabilir durumda kendiliğinden bedelsiz olarak idareye geçer. Devirden önceki borç ve taahhütlerden görevli şirket sorumludur, idare hiçbir surette sorumlu tutulamaz. Devir alınan tesislere görevli şirketin borç, taahhüt ve yükümlülükleri nedeniyle haciz ve kısıt getirilemez.

ALTINCI BÖLÜM

Son Hükümler
MADDE 23-

(1) 19.06.1994 tarihli ve 540 sayılı Devlet Planlama Teşkilatı Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin 2 nci maddesinin 1 inci fıkrasına aşağıdaki bent eklenmiştir:

"m) Kamu-Özel İşbirliği konularında politika belirlemek, kamu ile özel sektör arasındaki koordinasyonu sağlamak, uygulamayı etkin bir biçimde yönlendirmek, kamu-özel işbirliği projelerinin kamu finansman dengeleri ile uyumlu olmasını sağlamak."

(2) 540 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 9 uncu maddesine "ç) Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğü" ibaresi eklenmiştir.

(3) 540 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameye Ekli (I) sayılı cetvelin ana hizmet birimleri bölümüne "Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğü" ibaresi eklenmiştir.

Koordinasyon
MADDE 24-

(1) KÖİ ile ilgili faaliyetler DPT Müsteşarlığı bünyesinde kurulan Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğü koordinasyonunda yürütülür.

Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğünün Görevlendirilmesi
MADDE 25-

(1) 540 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 12 inci maddesinden sonra gelmek üzere aşağıdaki madde eklenmiştir.

"Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğü

MADDE 12/a Kamu-Özel İşbirliği Genel Müdürlüğünün görevleri şunlardır:

a) KÖİ projelerine ilişkin ön yapılabilirlik ve yapılabilirlik etütlerini incelemek, değerlendirmek ve görüş vermek, b) KÖİ projelerine ilişkin olarak ilgili idare ile ihaleyi kazanan şirket veya ortak girişim arasında imzalanacak uygulama sözleşmesini inceleyerek uygun olup olmadığına yönelik görüş bildirmek,

b) KÖİ projelerinin arşiv kayıtlarını tutmak, projeleri izlemek ve değerlendirmek, bu projelere ilişkin rapor hazırlamak ve KÖİ projelerinin yıllık durumunu program kararnamesi eki olarak her yıl yayınlanmak üzere hazırlamak,

c) KÖİ projelerinin ilke, prensip ve politikalarını belirlemek üzere çalışmalarda bulunmak,

ç) KÖİ konusunda Kalkınma Planına ve Programlara katkı sağlamak,

d) KÖİ projelerinin etkin ve şeffaf bir şekilde değerlendirilmesi ve yürütülmesine yönelik çalışmalarda bulunmak,

e) KÖİ projelerinin etkin, verimli ve daha iyi bir şekilde işleyebilmesi için koordinasyonu sağlamak,

f) KÖİ projeleri kapsamında idareler tarafından görevli şirketlere verilen garantileri ve yüklenilen riskleri izlemek, kamunun finansal yükümlülüklerinin bütçeyle uyumlu olmasını sağlayacak tedbirlerin alınması yönünde önerilerde bulunmak,

g) KÖİ modeliyle yapılabilecek proje fikirlerini oluşturmak ve geliştirmek amacıyla ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmak,

h) Görev alanına giren konularda araştırma ve inceleme yapmak veya yaptırmak, bu konularda toplumun ilgili kesimlerinin eğitilmesi, bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesine yönelik faaliyetlerde bulunmak, uluslararası kuruluşlarla temas ve müzakerelere katılmak.

Kadro İhdası
MADDE 26-

(1) Ekli (I) sayılı listede yer alan kadrolar ihdas edilerek, 190 sayılı Genel Kadro ve Usulü Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin eki (I) sayılı cetvelin DPT Müsteşarlığı bölümüne eklenmiştir.

Yürürlükten Kaldırılan Kanunlar ve Hükümler
MADDE 27

(1) Bu Kanunun yürürlüğe girdiği tarih itibariyle;

a) 4/12/1984 tarih ve 3096 sayılı Türkiye Elektrik Kurumu Dışındaki Kuruluşların Elektrik Üretimi, İletimi, Dağıtımı ve Ticareti ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun,

b) 28/5/1988 tarih ve 3465 sayılı Karayolları Genel Müdürlüğü Dışındaki Kuruluşların Erişme Kontrollü Karayolu (Otoyol) Yapımı, Bakımı ve İşletilmesi ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun,

c) 8/6/1994 tarih ve 3996 sayılı Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çerçevesinde Gerçekleştirilmesi Hakkında Kanun,

ç) 16/7/1997 tarih ve 4283 sayılı Yap-İşlet Modeli ile Elektrik Enerjisi Üretim Tesislerinin Kurulması ve İşletilmesi ile Enerji

Satışının Düzenlenmesi Hakkında Kanun, d) 3/7/2005 tarihli ve 5396 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanununa Bir Ek Madde Eklenmesi Hakkında Kanun,

d) 24/11/1994 tarih ve 4046 sayılı Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanunun 18 inci maddesinin 1 inci fıkrasının a bendinin c alt bendi ve 2 nci maddesinin 1 inci fıkrasının h bendi ile 7 nci maddesindeki ve 3 üncü maddesinin 2 nci fıkrasının c ve d bentlerinde yer alan "işletme hakkı devri" ibareleri,

e) 21/4/2005 tarihli ve 5335 sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunun 33 üncü maddesi, yürürlükten kaldırılmıştır.

(2) Yürürlükten kaldırılan kanunlara yapılmış olan atıflar bu kanuna yapılmış sayılır.

Değiştirilen Kanun Hükümleri
MADDE 28-
(1) 3/7/2005 tarihli ve 5393 sayılı Belediye Kanununun 18 inci maddesinin j fıkrası aşağıdaki gibi değiştirilmiştir:

"j) Belediye adına imtiyaz verilmesine ve belediye yatırımlarının kamu-özel işbirliği modelleri ile ilgili mevzuatına göre yapılmasına; belediyeye ait şirket, işletme ve iştiraklerin özelleştirilmesine karar vermek."

(2) 22/2/2005 tarihli ve 5302 sayılı İl Özel İdareleri Kanununun 10 uncu maddesinin i fıkrası aşağıdaki gibi değiştirilmiştir:

"i) İl özel idaresi adına imtiyaz verilmesine ve il özel idaresi yatırımlarının kamu-özel işbirliği modelleri ile ilgili mevzuatına göre yapılmasına, il özel idaresine ait şirket, işletme ve iştiraklerin özelleştirilmesine karar vermek."

Uygulanmayacak Kanun Hükümleri
MADDE 29-

(1) 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu hükümleri bu Kanun kapsamındaki işlere uygulanmaz.

Düzenleme Yapma Yetkisi
MADDE 30-

(1) Bu Kanunun uygulanması ile ilgili genel esasları düzenlemek amacıyla, DPT Müsteşarlığının koordinasyonunda, Maliye Bakanlığı, Enerji ve

Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Kamu İhale Kurumu ve ilgili olabilecek diğer kamu kurum ve kuruluşlarının katılımıyla oluşturulacak komisyon tarafından hazırlanacak yönetmelik Bakanlar Kurulu Kararı ile kanunun yayınlanmasını müteakip altı ay içinde yürürlüğe girer.
(2) Bu Kanunun uygulanmasına yönelik olarak DPT Müsteşarlığı gerektiğinde yönetmelik, tebliğ ve genelge hazırlamaya yetkilidir.

Başlanmış Olan İşler
GEÇİCİ MADDE 1- (1) Bu Kanunun yürürlüğe girmesinden önce 3996, 3465, 3096, 4283, 4046 ve 5396, 5335 sayılı Kanunlara göre yürütülen ve ihale ilanı yayınlanarak başlatılmış olan projeler ve işler, tabi oldukları usul ve esaslara göre devam eder.

Yürürlük
MADDE 31- (1) Bu Kanunun 23, 24, 25, 26 ncı maddeleri yayımı tarihinde, diğer maddeleri ise yayımından itibaren altı ay sonra yürürlüğe girer.

Yürütme

MADDE 32- (1) Bu Kanun hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütür.

EK 2

SİGORTALILARIN SİGORTA MUKAVALESİNDEKİ VE SİGORTACININ REASÜRANS MUKAVELESİNDEKİ HAKLARINI FİNANSÖRLERE DEVİR BELGESİ ÖRNEĞİ

Bu anlaşma aşağıdaki taraflarca .... Tarihinde yapılmıştır:

1. Borç verenlerin temsilcisi olarak XYZ BANK A.Ş. (Finansmanı sağlayanların temsilcisi olarak sendikasyonun lideri)

2. Türk Sigortacı olarak ABC SİGORTA A.Ş. (fronting sigortacısı)

3. PROJE YATIRIM VE İŞLETMECİLİK A.Ş. (Proje Şirketi, Borç Alan)

GİRİŞ

1. Proje Yatırım ve İşletmecilik A.Ş., işveren (kamu otoritesi) tarafından, ilgili projenin operasyonunu ve bakımını yapmak üzere görevlendirilmiştir.

2. Proje Yatırım ve İşletmecilik A.Ş. ile borç verenler arasında yapılan anlaşma uyarınca proje şirketi, proje ile ilgili olarak uygun sigorta ve reasürans koruması almak durumundadır. Bu doğrultuda proje şirketi, sigortacıdan teminat almaya karar vermiştir.

3. Sigortalanan risklerin büyüklüğü göz önüne alındığında, sigortacı bu risklerin %97.5'ini uluslar arası reasürans piyasasında reasüre etmeye karar vermiştir ve reasürans koruması satın almıştır.

4. Borç verenler, proje için Proje Yatırım ve İşletmecilik A.Ş.'ye finansman sağlamaya karar vermişlerdir ve bu finansman nedeniyle proje şirketinin satın aldığı sigorta ve reasürans anlaşmalarında çıkarları mevcuttur.

5. Sigortacı da, XYZ Bank A.Ş.'ye yukarıda 4 nolu maddede bildirilen gerekçe nedeniyle reasüranstan doğan haklarını, reasürans sözleşmelerinden gelebilecek paraları ve reasürörler ile direkt olarak görüşme hakkını devretmeyi kabul etmektedir.

ANLAŞMA ESASLARI

1. Devir anlaşması

Sigortacı, borç verenlerin çıkarlarını korumak amacıyla, XYZ Bank A.Ş.'ye reasüranstan şimdi ve gelecekte doğabilecek bütün haklarını devretmektedir. Bu haklara reasürörlerden hasar talep etme yetkisi, reasürans teminatlarının yenilemeleri ve reasürörlerden gelebilecek tazminatlar da dahildir. Reasürörlerden kar paylaşımı anlaşmaları sonucunda gelebilecek iade primler de sigortalıya ödenebilecektir.

2. Borç verenlerin sorumlu tutulamaması önşartı

Bu anlaşmada yapılan devir, sigorta anlaşmaları ya da reasürans anlaşmalarından borç verenlere yapılabilecek ödemeler ya da herhangi bir tarafın yükümlülüklerini yerine

getirmemesi borç verenleri hiçbir kurum ya da şahsa karşı yükümlülük ve sorumluluk altına sokmamaktadır ve sokmayacaktır.

3. Karşılıklı Kabuller

Borç verenlerin lehine işlemek üzere sigortacı aşağıdaki konuları kabul etmiştir:

3.3.1

a. Sigorta poliçelerinden ve reasürans sözleşmelerinden doğan tazminatlar da dahil tüm haklar (proje şirketinin) taahhütlerini yerine getirmemesi durumunda borç verenler tarafından devralınabilir.

b. Sigortacı sigorta ve reasürans sözleşmelerinde yerine getirmesi gereken tüm hususlardan sorumlu olmaya devam edecektir.

c. Sigortacı, reasürans primlerinin ödenmesinden sorumlu olmaya devam edecektir.

3.3.2

Proje şirketi, borç verenlerin çıkarlarını gözetmek adına ve bu devir anlaşmasından borç verenlere yapılan devire halel getirmeksizin sigorta sözleşmesinden doğan sorumluluklarının tümünü yerine getirmekle yükümlüdür.

3.4 İcra Hükümleri

3.4.1

Proje şirketinin taahhütlerini yerine getirmemesi durumunda; borç verenler adına sendikasyon lideri, proje şirketine ya da başka herhangi birisine bildirimde bulunmaksızın veya bir mahkeme kararı beklemeksizin sigorta sözleşmesinin tüm haklarına sahipmişçesine hareket etme yetkisine sahip olacaktır.

3.4.2

Sendikasyon liderine 3.4 nolu maddede verilen haklar 1925 sayılı İngiliz Malvarlığı Kanununun 101 nolu sözleşmesinden kaynaklanmaktadır.

3.5 Yükümlülüğün sona ermesi

Borç verenlerin projeden hak ettikleri anapara ve faizin ödenmesi sonrasında ve diğer borç veren tarafların da finansal sözleşmelerden almaları gerekenleri almalarını takiben borç verenler proje şirketine bu sözleşmeden doğan bütün hakları devredeceklerdir.

3.6 Borç verenlerin çıkarları açısından verilen ek taahhütler

3.6.1

Sigortacı ve proje şirketi, bu belgede sunulan taahhütlerin yerine gelebilmesi ve borç verenlerin çıkarlarının devamı için her türlü ilave önlemi almayı taahhüt ederler.

3.6.2

Sendikasyon lideri, borç verenlerin çıkarlarını korumak amacıyla sigortacı ve proje şirketi ile de iletişimi koruyarak her türlü önlemi almaya, değişikliği yapmaya yetkilidir.

4. BORÇ VERENLERE YAPILAN DEVRİN REASÜRÖRLERE BİLDİRİMİ (Notice of Assigmnent)

4.1 Sigortacı, reasürans plasmanını yaparken bu belge ile borç verenlere sağlanan hakları reasürörlere bildirmek ve reasürörlerin de bu bildirimi aldıklarına dair yazılı onaylarını almakla mükelleftir.

4.2 Reasürör değişikliği

Sigortacı herhangi bir nedenle reasürör değişikliğine gitmesi durumunda Sendikasyon Lideri'ne haber edecek 4.1'de bahsedilen bildirimleri yaparak yeni reasürörlerin de bu bildirimi aldıklarına dair yazılı teyidlerini alacaktır.

5. PRİMLER

Sigortacı, reasürans sözleşmelerinden doğan borçlarının proje şirketi ya da başka bir sigortalı tarafından direkt olarak reasürörlere de ödenebileceğini kabul eder. Primlerin bu

şekilde doğrudan reasürörlere ödenmesi durumunda (i) Ödenen prim, borç verenlerin sigortacıya olan borcundan mahsup edilir, (ii) Ödenen prim, sigortacının reasürörlere olan borcundan mahsup edilir.

6. PRİM ÖDEMELERİ

Sigortacı, sigortalılara sigorta ve reasürans sözleşmelerinden ödenmesi geren bütün paraların aşağıdaki hesaplara ödenmesini kabul ve taahhüt eder ve sendikasyon liderinden farklı bir bildirim gelmediği sürece bu hesaplar değişmeyecektir.

Sigortacı hasar ödemelerinden primler de dahil hiçbir kesinti yapmamayı taahhüt eder.

7. REASÜRÖRLERDEN ALINAN ÖDEMELER

Sigortacı, reasürörlerden herhangi bir nedenle para alırsa bu parayı borç verenler lehine bir hesapta muhafaza eder ve mümkün olan en kısa sürede 6 nolu maddede bildirilen hesaplara havale eder.

8. TEMSİLCİ OLARAK SENDİKASYON LİDERİNİN YETKİLERİ

8.1 Proje şirketi ve sigortacı, sendikasyon liderini geri dönülmez bir şekilde borç verenlerin çıkarlarını korumak üzere her türlü önlemi almak üzere temsilcileri olarak ilan ederler; ancak Sendikasyon Lideri kendisinin temsilciliğinden

dolayı proje şirketi ya da sigortacının maruz kalacağı hasar ve zararlardan sorumlu tutulamaz. Sendikasyon Lideri bu temsilcilikten doğan temsil hakkını aşağıdaki durumlarda kullanacaktır:

(i) Proje şirketinin finansal taahhütlerini yerine getirmemesi durumunda

(ii) Proje şirketi ya da sigortacının bu sözleşmedeki taahhütlerini yerine getirmemesi durumunda.

8.2 Proje şirketi, Sendikasyon Lideri'nin sigortacı ya da proje şirketini temsil ederken maruz kalacağı tüm maliyet, zarar, ziyanı 5 gün içerisinde tazmin etmeyi taahhüt eder.

9. GARANTİLER

Sigortacı, Sendikasyon Lideri'ne aşağıdaki hususları teyid ve taahhüt eder:

(a) Sigortacı, faaliyet gösterdiği ülkenin kanunları uyarınca kurulmuş ve faaliyette bulunmaktadır.

(b) Sigortacı, bu sözleşmede sigorta ve reasürans ile ilgili taahhüt ettiklerini gerçekleştirebilecek (finansal) güce sahiptir.

(c) Bu sözleşmede, sigorta sözleşmesinde ya da reasürans sözleşmelerinde ifade edilen taahhütler kanunen geçerlidir ve sigortacı açısından bağlayıcıdır.

(d) Sigortacı, bu sözleşme imzalanıncaya kadar geçen süreçte sigorta ya da reasürans sözleşmelerinden doğan hakları başka birisine devretmemiştir.

(e) Sigortacı, bu sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerini borç verenlerin projedeki finansal çıkarları sonuçlanıncaya kadar kimseye devretmeyeceğini taahhüt eder.

(f) Bu sözleşmede sigortacının taahhüt ettiği hususlar (i) Proje için sağlanan sigorta sözleşmeleri (ii) Reasürans sözleşmeleri (iii) Devletin ortaya koyduğu kanunlar, izinler, lisanslar, kararnameler, hükümler ve durumlar ile çelişmemektedir.

(g) Bu sözleşmeyi imzalayabilmek için sigortacı her türlü gerekli prosedürü yerine getirmiş, izinleri almıştır ve bu sözleşme bu doğrultuda tam olarak geçerlidir.

10. REASÜRANS DEVRİNİN DEVRİ

Sigortalı ve sigortacının bu sözleşmede hak ve yükümlülükleri finansman lideri kuruluşun ön izni olmaksızın kimseye devredilemez. Finansman lideri kurum ise bu sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerini taraf olduğu anlaşmalara uygun olarak 3. şahıslara devredebilir, sigortacı ve sigortalı ile ilgili bilgileri devri yaptığı şahıslar ile paylaşabilir.

11. HALEFİYET VE HALEFE DEVİR

İşbu anlaşma sigorta şirketi satılsa veya başka bir şirketle birleşse bile geçerli olacaktır. Bu sözleşmeden doğan bütün hak ve sorumluluklar otomatik olarak sigortacının yerine geçecek kuruma devredilecektir.

12. FERAGAT

İşbu sözleşmedeki hususlardan herhangi birinin sendikasyon liderince yerine getirilmemesi sigortacıyı kısmi ya da tam

olarak sözleşmeden doğan sorumluluklarını yerine getirmeme hakkı vermez.

13. GEÇERLİ HUKUK VE MAHKEMELER

İşbu sözleşme İngiliz hukukuna tabidir ve İngiliz mahkemeleri çıkacak anlaşmazlıkların çözümünde tek yetkilidir. Taraflar İngiliz mahkemelerinin çıkacak anlaşmaların çözümü için en uygun kurum olduğu konusunda mutabık kalmışlardır.

14. TEBLİGAT ARACISI

İşbu sözleşmede İngilizce mahkemeleri tarafından yapılacak tebligatlara aracılık yapmak üzere ABC Hukuk Firması Ltd. tebligat aracısı olarak atamışlardır:

Sigortacı ve sendikasyon lideri tebligat aracısının görevini yerine getirmemesinin işbu sözleşmeyi ya da herhangi bir maddesini geçersiz kılmayacağını teyid ederler.

15. GEÇERLİ HUKUK VE MAHKEMELERİN DEĞİŞİMİ

İşbu sözleşmede geçerli olan hukuk ve mahkemeler sadece sendikasyon liderinin temsil ettiği borç veren kurumların menfaati için belirlenmiştir. Sendikasyon lideri gerekli gördüğü takdirde anlaşmazlıkları başka bir hukuka tabi bir mahkemeye götürmeye yetkilidir.

SÖZLÜK

Fronting

Fronting, bir sigorta şirketinin, faaliyet izni olmayan bir ülkede teminat verebilmek için, müşterisine o ülkede faaliyet izni bulunan bir sigorta şirketi aracılığıyla poliçe düzenletmesi. Fronting ilişkisinde üç taraf vardır: Sigortalı, poliçeyi tanzim eden sigorta şirketi ve teminatı veren şirket. Sigorta şirketi, hukuken gerekli formaliteyi yerine getirmek için poliçe düzenler. Ancak riskin büyük bölümünü veya tümünü reasürans yoluyla asıl sigorta şirketine devreder, kendi üzerinde hiç risk tutmaz veya çok az tutar. Buna karşılık, teminatı veren reasürör konumundaki şirketten bir komisyon alır. Bu komisyon, yerel şirketin işlem masraflarını karşılar ve bir kâr marjı da içerir. Gerçekleşen hasarlar, sigorta şirketi tarafından, üstlendiği risk oranında karşılanır. Fronting işleminin, reasürans işlemlerinden bir farkı, sigortalının aslında reasürör konumundaki sigorta şirketinin müşterisi olması, yerel şirketin sadece bir formalite nedeniyle devreye girmesidir.

Sendikasyon

Lider banka (Syndicate Manager) önderliğinde birden fazla banka veya benzeri ödünç verenler tarafından sağlanan kredi, sendikasyon kredisi olarak tanımlanmaktadır.

Reasürans

Reasürans sigortacının sigortalanmasıdır. Dolayısı ile bir tür sigortadır. Alman Ticaret Kanununun tanımlanmasına göre reasürans sigortacının yüklenmiş olduğu riskin sigortasıdır. İngiliz Hukukundaki klasik tanımlanmasına göre de önceden sigortalanmış bir risk üzerinde akdedilmiş yeni bir sigorta poliçesidir. Bu yeni poliçenin amacı sigortacının daha önceden

yüklenmiş olduğu rizikoların gerçekleşmesinden dolayı uğrayabileceği zararı tazmin etmektir. Sigortacının poliçesi ile bu yeni poliçe aynı anda mevcutturlar. Reasürans teminatı veren sigortacıya reasürör denir.

Cut-Through

Poliçeyi front eden sigorta şirketinin tasfiyesi halinde, reasürörün doğrudan orijinal sigortalıya karşı sorumlu olacağını öngören klozdur.