

## TÜRKİYE-KATAR TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLERİ HAKKINDA BİLGİ NOTU

### 1. Genel

Türkiye ile Katar arasındaki ticari ilişkiler, dünya enerji fiyatlarının yükselmeye başladığı 2003 yılından bu yana Katar'ın giderek artan gelirleri paralelinde başlattığı kapsamlı alt ve üst yapı yatırımlarına paralel bir gelişme çizgisi takip etmektedir.

Dünyanın 3. en büyük doğalgaz rezervine sahip ve dünyanın en büyük LNG ihracatçı ülkesi konumundaki Katar, sözkonusu enerji kaynaklarını etkin bir biçimde işletmeye yönelik projeleri ile dünya enerji piyasasında etkin bir aktör olmaya başlamış, GSYİH'sını da hızla artırmış, bu süreçte de, hızlı büyümeye paralel bir biçimde 150 milyar \$'lık kapsamlı bir alt ve üstyapı proje paketini de uygulamaya koymuştur.

Katar son dönemde yakaladığı güçlü ekonomik performansla ülkemiz firmaları açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Türkiye ile Katar arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler, Katar'ın yakaladığı ekonomik büyüme çizgisi ve başlayan yoğun yatırımları çerçevesinde ülkemizden gerçekleştirilen ithalatın artışına bağlı olarak gelişmiştir.

Ayrıca Katar, firmalarımızın üstlendikleri çoğu prestij projesi niteliğindeki 8 milyar \$'ı aşan proje stoğu ile müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız açısından da önemli bir pazar haline gelmiştir.

Tablo 1. Türkiye - Katar Ticari İlişkileri (\$)

Yıllar	Türkiye'den İthalat	Türkiye'ye İhracat(*)	Denge	Hacim
2005	69.746.820	26.653.459	-43.093.362	96.400.279
2006	334.350.530	32.899.291	-301.451.238	367.249.821
2007	471.513.138	17.854.932	-453.658.207	489.368.070
2008 (**)	1.051.365.659	2.281.366	-1.049.084.293	1.053.647.025

Kaynak: QSA

(\*) Enerji ithalatımız görünmemektedir.

(\*\*) Rakamlar henüz kesinleşmemiştir.

Tablo 2. Türkiye - Katar Ticari İlişkileri (\$)

Yıllar	Katar'a İhracat	Katar'dan İthalat	Denge	Hacim
2005	82.045.274	50.724.941	31.320.333	132.770.215
2006	342.146.852	66.410.724	275.736.128	408.557.576
2007	449.962.648	29.643.014	420.319.634	479.605.662
2008	1.074.403.441	159.352.943	915.050.498	1.233.756.384
2009	289.362.118	85.652.388	203.709.730	375.014.506

Kaynak: DTM

## **2. Hukuki Altyapı**

Türkiye ve Katar arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin hukuki altyapısı tamamlanmış bulunmaktadır.

İki ülke arasında 11 Mart 1985 tarihli Ekonomik ve Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde kurulan KEK Mekanizması bulunmaktadır.

ÇVÖ ve YKTK Anlaşmaları Katar tarafının onay sürecini tamamlamasının akabinde 2008 yılında yürürlüğe girmiştir.

30 Mayıs 2005 tarihinde Manama'da imzalanan Ekonomik İşbirliği Çerçeve Anlaşması kapsamında KİK ile başlanan STA Anlaşmasında ise mal bölümü tamamlanmış olup, hizmet ticaretine ilişkin bölüme ilişkin müzakereler sürdürülmektedir.

STA'nın, her iki tarafça da arzu edildiği şekilde kısa zaman içerisinde sonuçlandırılabilmesi, kapsamlı altyapı projelerini yürürlüğe koyan ve bu bağlamda hizmet ticaretimiz açısından da önemli bir pazar konumuna gelen KİK ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesi ve bu ülkelerde artan pazar imkanlarından daha etkin bir biçimde yararlanılması açısından büyük önem arz etmektedir.

## **3. Katar'a İhracatımız**

2004-2008 döneminde Katar'a yönelik ihracatımızda sürekli bir artış gözlemlenmektedir. Katar'ın dünya enerji fiyatlarının artışına bağlı olarak başlattığı kapsamlı yatırım projeleri ile paralel olarak, bu ülkeye yönelik ihracatımız inşaat malzemeleri sektörü ağırlıklı hızlı bir artış göstermiş, ancak ihraç ürünlerimizin çeşitliliği sınırlı kalmıştır.

Özellikle inşaat projelerinin hızlandığı 2006 yılından itibaren Katar'a yönelik ihracatımız, demir çelik ürünlerinin lokomotifliğinde hızla artmıştır.

2008 yılında Katar verileri dikkate alındığında demir-çelik ve demir veya çelikten eşyanın (72 ve 73 fasıllar) toplam ihracatımız içerisindeki payı % 75 (DTM verilerine göre % 74) olmuştur.

Ancak, sözkonusu verilerin incelenmesinden ortaya çıkan bir sonuç da, ihracatımızdaki artış trendinin küresel finans krizinin etkisiyle aniden kesilmiş olmasıdır.

Dünya enerji fiyatlarının hızlı düşüşü, buna bağlı olarak kamu ihalelerinin dondurulması ve özel sektörün sürdürdüğü gayrimenkul projelerinin ani bir biçimde durması sonucunda 2008 yılı son çeyreğinde Katar'a yönelik demir-çelik ihracatımız kesilmiştir. Zira Katar'ın en büyük ithalatçısı olan QASCO'nun elinde yüksek montanlı bir stok kalmış, bunun üzerine firma ithalatı durdurduğu gibi, Mesaieed'deki tesislerini bakıma almış ve 850 çalışanın işine son vermiştir.

Kısaca değerlendirmek gerekirse, ihraç ürünlerimizin çeşitliliğinin kısıtlı kalması ve büyük oranda Katar'ın altyapı projelerine paralel olarak talebinin arttığı demir-çelik'te yoğunlaşmış olması, bu ürüne olan talebin aniden kesilmesiyle ihracatımıza doğrudan yansımış bulunmaktadır.

Pazarın küçüklüğü ve inşaat sektörü yoğunluklu olması ister istemez bu sonucu doğursa da, pazardaki imkanlardan yeterince yararlanamadığımız da bir vakıdır.

Çarpıcı bir örnek olarak vermek gerekirse, Türkiye 2008 yılında Katar istatistiklerine göre, bu ülkenin demir-çelik ithalatının kümülatif %16'sını, çubuk ithalatının %37'sini karşılamakta, buna mukabil örneğin sektörel açıdan güçlü olduğumuz seramikte bu pay yalnızca %2'de, mobilyada yalnızca %5'te, halılarda %10'da kalmaktadır.

Sürdürülebilir ihracat artışının ancak ihraç kalemlerinin çeşitlendirilmesi ile mümkün olabileceği açıktır.

Katar'da başta inşaat malzemeleri ve kimyasalları olmak üzere, otomotiv ve yedek parçaları, iş makineleri, mobilya, gıda sektörlerinde ayrıca, müteahhitliğin yanısıra, turizm ve sağlık olmak üzere çeşitli hizmet alanlarında de ülkemiz firmaları açısından önemli bir potansiyel bulunmaktadır.

#### **4. İhracatımızın Geliştirilmesinin Önündeki Engeller**

Katar pazarının sunduğu imkanların değerlendirilememesinin bir kaç ana nedeni bulunmaktadır:

- Öncelikle Katar pazarının sunduğu imkanlar ve bu ülkede iş yapma koşulları firmalarımız tarafından bilinmemektedir.

Örnek olarak vermek gerekirse, Katar'ın en büyük işvereni konumundaki Qatar Petroleum ve Kahramaa (petrol, elektrik ve su) tarafından açılan altyapı ihalelerinde kullanılacak inşaat malzemelerinin bu kuruluşlara akredite olan şirketlerden temin edildiği, firmalarımızın kapsamlı altyapı ihalelerine malzeme temininin ancak sözkonusu kuruluşların "vendor" listesine kayıt olmaları ile mümkün olabileceği bilinmemektedir.

- Katar'da şirket kuruluşunda Katarlı ortağın %51 paya sahip olması zorunluluğu, bu ülkede iş yapmak isteyen müteşebbislerimizi tereddüte düşürmektedir. Diğer taraftan, Katar mevzuatının yeterince şeffaf olmaması, mutlak surette profesyonel hukuki desteği zaruri kılmaktadır.
- Pazarın küçüklüğü ve yerleşmiş iş yapma alışkanlıkları, pazara giriş konusunda caydırıcı olmaktadır.
- Türk sanayiinin kabiliyetleri ve kalitesinin bilinmemesi de ihracatımızın çeşitlendirilememesinde ayrı bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye ile Katar arasındaki ticari ilişkilerin daha geliştirilmesi ve Katar'da Türk malı imajının yerleştirilerek Türk sanayinin tanıtılması adına 3-6 Ekim 2009 tarihlerinde İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştirilen 203 firmamızın katılım sağladığı, Katar'da düzenlenen en büyük ulusal fuar olan Made in Turkey Fuarı son derece yararlı bir faaliyet olmuştur.

- Ülkemiz ile aralarında Katar'ın da bulunduğu Körfez ülkeleri arasında lojistik imkanlarının artırılması büyük önem taşımaktadır.

Bu hatta artırılacak düzenli deniz taşımacılığı seferleri, nakliye maliyetleri ve sürelerinin kısalmasını sağlayarak, pazarda ürünlerimize karşılaştırmalı bir üstünlük sağlatabilecektir.

- Son olarak, Türkiye ile Körfez ülkeleri arasında hızla gelişen ticari ve ekonomik ilişkilerin daha kapsamlı bir işbirliğine dönüşmesi amacıyla, Türkiye ile KİK arasında sürdürülmekte olan STA'nın bir an önce sonuçlandırılması da yararlı olacaktır. STA'nın, en kısa süre içerisinde sonuçlandırılması, yalnızca mal ticareti açısından değil, kapsamlı altyapı projelerini yürürlüğe koyan ve bu bağlamda hizmet ticaretimiz açısından da önemli bir pazar konumuna gelen KİK ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesi ve bu ülkelerde artan pazar imkanlarından daha etkin bir biçimde yararlanılması açısından büyük önem arz etmektedir.

## **5. Katar'ın Türkiye'deki Yatırımları**

Katar'ın uluslararası piyasalarda yaptığı yatırımlar çerçevesinde, 75 milyonluk genç ve dinamik nüfusu ve gelişen tüketici profili ile Türkiye'nin de potansiyelini değerlendirmeye başladığı görülmektedir.

Bu çerçevede, Katar Başbakanı Şeyh Hamad bin Jassem bin Jabor Al Thani'nin Türk-Arap Ekonomi Forumuna katılmak üzere 11 Haziran 2008'de İstanbul'u ziyareti sırasında QIA ve Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA) arasında bir Mutabakat Muhtırası (MoU) imzalanmış ve kapsamlı bir işbirliği başlatılmıştır. QIA'nin tarım ve gıda endüstrilerinde yapmayı öngördüğü yatırımlar ile Katar'ın olası gayrimenkul yatırımları da değerlendirilmeye başlanmıştır.

Arada geçen süre zarfında QIA şirketlerinden Barwa ve Qatari Diar Türkiye'de şirket kurma çalışmalarını tamamlamış ve çeşitli arazi alımları gerçekleştirmiş, Al Wesal medya sektöründe bir yatırım yapmış, Hassad Food da tarım ve gıda alanlarında yatırım yapmak amacıyla şirket kuruluşu çalışmalarına başlamıştır.

## **6. Türk Müteahhitlik Firmalarının Üstlendikleri Projeler**

Türk firmalarının Katar'daki varlıkları aslen müteahhitlik sektörüne bağlıdır. Müteahhitlik firmalarımızın tamamladıkları veya sürdürmekte oldukları projelerin toplam tutarı 8,3 milyar \$'ı aşmıştır.

Sözkonusu projeler arasında, Yeni Doha Uluslararası Havalimanı, Katar İslam Eserleri Müzesi, Kuzey Otoyolu Projesi, Eğitim Şehri Kongre Merkezi, Mesaieed ve Ras Laffan Liman İşleri gibi prestij projelerinin yanı sıra, çeşitli bina inşaatları, GTL, LNG ve petrokimya tesisleri ve boru hatları bulunmaktadır.

Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın Katar pazarında karşılaştıkları en önemli sorun, geçtiğimiz dönemde ülkenin hızlı büyümesinin getirdiği yüksek enflasyondur. Sürdürülen yoğun alt ve üstyapı yatırımları özellikle yapı malzemelerinin fiyatlarının hızla yükselmesine yol açmış ve bu sorun genel anlamda Katar’da faaliyet gösteren tüm müteahhitlik firmalarının ortak sıkıntısı haline gelmiştir.

Son dönemde dünya finans piyasalarında yaşanan kriz, Katar ve Körfez’de sürdürülen kapsamlı projeleri etkilemiş ve yapı malzemeleri fiyatlarını halihazırda istikrara kavuşturmuşsa da, önümüzdeki dönemde yoğunlaşması beklenen inşaat yatırımlarının Katar pazarındaki kritik arz-talep dengesini yeniden bozması ve fiyatların tekrar artması sürpriz olmayacaktır.

Diğer taraftan, projelerde yaşanan gecikmeler, malzeme tedarikinde yaşanan sıkıntılar ve hızlı fiyat artışları dolayısıyla karşılaşılan kayıplar, projelerin “lump sum” ihale edilmesi nedeniyle karşılanmamaktadır. Bu nedenle, projelerde önemli riskler ve kayıplar da yaşanmıştır.

Firmalarımızın karşılaştıkları ve pazarın potansiyelinin yeterince değerlendirilmesini engelleyen dolaylı sorunlar da bulunmaktadır.

Geçtiğimiz dönemde, Türk vatandaşlarına bazı şartlar dahilinde vize kolaylığı sağlayan bir uygulama hayata geçirilmiş olsa da, halihazırda Türk ehliyetlerinin Katar makamlarınca kabul görmemesi ve bu nedenle yaşanan gecikmeler, projeler çerçevesinde öngörülemeyen zaman kayıpları yaşanmasına neden olmaktadır.

Diğer taraftan, çalışma hayatına ve şirket kuruluşuna ilişkin mevzuatın sıklıkla değişmesi, ayrıca ihale sisteminin de henüz istenilen düzeyde şeffaf olmaması da müteahhitlerimizin önündeki diğer dolaylı engeller arasındadır.

## **7. Gündemdeki Konular**

Türkiye ile Katar arasındaki ilişkilerin önemli bir boyutunu, iki ülke arasında enerji alanında kurulacak kapsamlı işbirliği teşkil etmektedir.

2009 yılı Ağustos ayında Katar Emiri Şeyh Hamad bin Khalifa al Thani’nin ülkemize gerçekleştirdiği 2 günlük çalışma ziyareti, iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin gelişme trendi açısından büyük önem taşımaktadır.

Ziyaret sırasında Katar Emiri’nin, gerek Cumhurbaşkanımız Sayın Abdullah Gül ve Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’la gerçekleştirdiği görüşmelerde, gerek yapılan heyetlerarası görüşmelerde iki ülke arasında enerji alanında bir işbirliğinin başlatılması gündemin ana maddelerinden birini teşkil etmiştir. Ziyarete Türkiye’nin kaynak çeşitliğini sağlamak amacıyla Katar’dan LNG ithali ve uzun vadede iki ülke arasında bir doğalgaz boru hattı kurulması konularının ele alınacağı bir Enerji Çalışma Grubu kurulması kararlaştırılmıştır. Bu çerçevede, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sayın Taner Yıldız başkanlığında bir heyetimiz de 6-8 Ekim 2009 tarihlerinde Katar’ı ziyaret ederek sözkonusu Çalışma Grubu’nun kurulmasına ilişkin bir mutabakat zaptı imzalamış ve çeşitli görüşmelerde bulunmuştur.

Diğer taraftan, 3-6 Ekim 2009 tarihlerinde İTO tarafından Doha'da gerçekleştirilen Katar I. Türk İhraç Ürünleri Fuarı vesilesiyle Katar'ı ziyaret eden Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Nihat Ergün ve İTO yetkililerinin Katar Başbakanı Sheikh Hamad bin Jassim bin Jabr Al Thani ile gerçekleştirdikleri görüşme sırasında, Katar Başbakanı, iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi açısından fuarların önemine atıfta bulunarak, Katar'da Türk ürünlerinin daimi sergilenmesi amacıyla bir merkezin hayata geçirilmesinin yararlı olacağını belirtmiş ve bu amaçla arsa tahsisi de dahil gerekli desteğe hazır olduklarını ifade etmiştir.

İkili ticari ve ekonomik ilişkilerimizin geliştirilmesi ve bu meyanda, Türk ürünleri ve kalitesi tanıtılarak Katar'a olan ihracatımızın çeşitlendirilmesi açısından faydalı olabilecek bu tip oluşumun takibi halihazırda sürdürülmektedir.

## **8. Öneriler ve Sonuç**

Ülkemiz ile Katar arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin taşıdığı potansiyel, bazı sektörler açısından son derece yüksektir.

Türkiye ile Katar arasındaki coğrafi yakınlık ve Türkiye'nin Katar kamuoyunda son derece olumlu olan imajı, müteahhitlik sektörü ile bu ülkede yakaladığımız başarılarla birleştiğinde satın alma gücü son derece yüksek olan bu pazarda önemli imkanlar bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte, dikkat edileceği üzere, sözkonusu büyük potansiyeli bazı sektörlerin taşıdığına işaret edilmektedir. Ülkenin düşük nüfusu, diğer taraftan sözkonusu nüfusun büyük ölçüde dar gelirli Hint altkıtası ağırlıklı yabancılardan oluşması, tüketim alışkanlıklarının farklı olması büyük imkanların hemen her sektörde elde edilmesini engellemektedir. Diğer taraftan, pazarın kendi yapısından kaynaklanan olumsuzluklar (devlet tekelleri ve oligopoller) ve lojistik imkanların yetersizliği de bu fırsatlardan yararlanılması önündeki zorlukları artırmaktadır.

Katar'ın hızlı gelişen ekonomisi ve büyük altyapı yatırımları, başta inşaat malzemeleri ve kimyasalları olmak üzere, otomotiv ve yedek parçaları, iş makineleri, mobilya, gıda sektörlerinde ayrıca, müteahhitliğin yanısıra, turizm ve sağlık olmak üzere çeşitli hizmet alanlarında ülkemiz firmaları açısından potansiyel taşımaktadır.

Katar'ın firmalarımıza sunduğu imkanlardan yararlanılması, öncelikle bu ülkedeki iş yapma koşullarının firmalarımıza tam olarak tanıtılması ve onların yönlendirilmesi ile mümkün olabilecektir.

- Katar'da iş yapmanın en temel kuralı, Katar'da etkin ve aktif bir temsil sürdürmektir.

Katarlı alıcı kuruluşlar ve iş çevreleri, gerek ticaretle, gerek müteahhitlik sektöründe Katar'da yerleşik bir firmayı tercih etmektedirler. Diğer taraftan, aktif temsilci bulunduran firmalarımız da Katar pazarındaki eksiklikleri yakın görme ve buna anında müdahale edebilme şansına kavuşmakta, müteahhitlik sektöründe de doğru fiyatlandırmayı yapabilmektedirler.

Ayrıca, dünyanın kişi başına düşen gelir itibariyle en zengin ülkesi olan, ayrıca kapsamlı bir projeler paketini sürdüren Katar'da arz güvenliği gereklidir. Pazarın küçük ancak yeniliklere hızlı cevap veren yapısı, pazardan pay almak isteyen firmalarımızın arzı, talebi ve sürekli olarak takip etmelerini gerektirmektedir.

- Katar'da profesyonel bir hukuki destek alınması zaruridir.

Katar'da kurulacak iş ortaklıklarında en dikkat edilmesi gereken husus, Katar mevzuatında Katarlı ortağın %51 paya sahip olma zorunluluğudur.

Ayrıca, şirket kuruluşu, ticaret ve ihale mevzuatının yeterince şeffaf olmaması gibi etkenler, mutlak surette profesyonel bir hukuki desteği zaruri kılmaktadır.

- Beklentilerin gerçekçi olması esastır.

Katar pazarında yer almak isteyen firmalarımızın imkan ve kabiliyetleri ölçüsünde hareket etmeleri ve beklentilerinde gerçekçi olmaları gerekmektedir.

Düşük nüfusu, bir kaç büyük şirket tarafından kontrol edilen pazarı, alım gücü çok yüksek yerli ve batılının nüfusun sayıca az (yerel nüfus 250.000 civarındadır); alım gücü düşük, çoğunlukla Hint altkıtasından gelen işçilerin ise sayıca fazla olması, Katar pazarında beklentilerin doğru konumlandırılmasını gerektirmektedir.

Diğer taraftan, özellikle müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların, uluslararası tecrübelerinin bulunması esastır.

İhaleyi gerçekleştiren idareler ile yapılan raporlama-yazışmalar, yüksek iş güvenliği standartları ve bunların uygulanması konusunda tecrübesi bulunmayan firmaların ihaleleri üstlenme, üstlenseler bile bitirebilme şansları bulunmamaktadır.

- Katar'da kişisel ilişkiler önemlidir.

Katar'ın nüfusunun azlığı, özellikle yerel nüfusun 250.000 civarında olması, etkin bir ilişkiler ağını önemli kılmaktadır. Katar'da yerleşik firmalar, zaman içerisinde sağlam bir ilişkiler bütünü oluşturarak, pazardaki yerlerini sağlamlaştırmakta, diğer taraftan tamamladıkları başarılı projeler ve gösterdikleri performansla yerlerini sağlamlaştırmaktadırlar.

T.C. Doha Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, firmalarımızın Katar'a yerleşmek konusundaki kararlarında tavsiyelerde bulunmakta ve şirket kuruluşlarında dikkat etmeleri gereken hususlarda firmalarımızı aydınlatmaktadır.