



TÜRKİYE-KARADAĞ İŞ KONSEYİ

**DEİK BALKAN TALKS:
KARADAĞ'DA İŞ VE YATIRIM: HUKUKSAL
SÜREÇLER, TEŞVİKLER & FİNANSMAN**

19 Haziran 2020 | Zoom Online Konferans Sistemi





TÜRKİYE-KARADAĞ İŞ KONSEYİ

KARADAĞ'DA İŞ VE YATIRIM: HUKUKSAL SÜREÇLER, TEŞVİKLER & FİNANSMAN

19 Haziran 2020

Zoom Online Konferans Sistemi

Moderatör

- **NASER ALİM**
DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi Başkanı

Konuşmacılar

- **FATMA DERYA KOÇ**
T.C. Podgoritsa Ticaret Müşaviri
- **AV. YİĞİT YILDIZ**
*DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi Başkan Yrd.
Neziroğlu Law Firm Kurucu Ortağı*
- **KORAY AKSU**
Kobi Türkiye Kurucu Başkanı
- **MUSTAFA ŞENMAN**
*DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyesi
Ziraat Bank Montenegro AD Genel Müdürü*

Toplam Kayıtlı Katılımcı Sayısı: 144

TOPLANTI NOTU

DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi tarafından, Karadağ'da iş ve yatırım yapmayı planlayan Türk iş insanlarının doğru şekilde bilgilendirilmesi amacıyla, "DEİK Balkan Talks: Karadağ'da İş ve Yatırım: Hukuksal Süreçler, Teşvikler & Finansman" online semineri; İş Konseyi Başkanı Naser Alim'in moderatörlüğünde, T.C. Podgoritsa Ticaret Müşaviri Fatma Derya Koç, İş Konseyi Başkan Yrd. ve Neziroğlu Law Firm Kurucu Ortağı Av. Yiğit Yıldız, Kobi Türkiye Kurucu Başkanı Koray Aksu ve DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyesi ve Ziraat Bank Montenegro AD Genel Müdürü Mustafa Şenman'ın katılımları ile gerçekleştirildi.



NASER ALİM

DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi Başkanı

Bilindiği gibi tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını dolayısıyla tüm dünyada olduğu gibi, ülkemizde de iş hayatı ve çalışma şekillerinde zorunlu değişiklikler yaşandı ve çalışmalarımız dijital platformlara taşındı. Biz de DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi olarak, son yıllarda Türk yatırımcıların dikkatini çeken ve önemli iş fırsatlarına sahip olan Karadağ'da iş ve yatırım süreçlerinde yatırımcılarımıza yardımcı olacağına inandığımız seminerimizi düzenliyoruz.

T.C. Podgoritsa Ticaret Müşavirimiz Fatma Derya Koç, genel olarak Karadağ'daki iş ve yatırım ortamı ile ikili ekonomik ilişkileri; İş Konseyi Başkan Yardımcımız ve Neziroğlu Law Firm Kurucu Ortağı Avukat Yiğit Yıldız, Karadağ'da iş yaparken karşılaşılan hukuksal süreçleri; KOBİ Türkiye Kurucu Başkanı Koray Aksu, Türk iş insanlarının Karadağ'da yatırım yaparken yararlanabilecekleri devlet teşviklerini ve son olarak İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyemiz ve Ziraat Bankası Karadağ Genel Müdürü Mustafa Şenman iş ve yatırım finansmanını anlatacaktır.

Karadağ 2006 yılında Sırbistan'dan ayrıldıktan sonra, Balkan bölgesinde gelişmekte ve değişmekte olan ülkelerin başında gelmektedir. Gerçekleştirdiği ekonomik reformlar sayesinde, dış yatırımlar ve ekonomik işbirlikleri için oldukça elverişli bir ortam sağlayan Karadağ ile Türkiye arasında, ikili ekonomik işbirliği son yıllarda önemli bir artış göstermiştir. Ancak ülkelerimiz arasında yatırım ve ticaret işbirliklerinin, potansiyelin altında kaldığını görüyoruz. Türkiye ve Karadağ arasında karşılıklı ticaret hacmimiz 2019 yılında, 144 milyon ABD dolarını aşarak en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu artışın en önemli sebebi, Türkiye'nin Karadağ'a olan ihracatını önceki yıla göre %66'lık bir artışla 132 milyon dolara çıkarmasıdır. 2018 yılı Türk iş insanlarının Karadağ'a yönelik ilgisi açısından dikkat çekici bir

yıl olmuştur ve bu kapsamda ülkemiz, Karadağ'a yapılan doğrudan yabancı yatırımlarda (DYY) %6,3'lük bir pay ile 5. sıraya kadar yükselmiştir. Karadağ'a 2019 yılında gerçekleştirilen DYY kapsamında ise Türkiye'den Karadağ'a 35 milyon avro tutarında yatırım gerçekleşmiş olup ülkemiz 8. sırada yer almıştır.

Karadağ birçok sektörde ithalata bağımlı bir ülkedir. İmalat sanayii gelişmemiştir. Bu sebeple sanayi ürünlerine yönelik herhangi bir sektördeki istihdam sağlayıcı yatırım, Karadağ ekonomisi ve ülkemiz için yatırımlar açısından çok önemli bir kazanım olacaktır. Karadağ ile Türkiye arasında turizm, tarım, yenilenebilir enerji, altyapı, inşaat, liman işletmeciliği ve bankacılık-finans sektörlerinde önemli fırsatlar bulunmaktadır ve zaten ülke olarak bu konularda ciddi yatırımlarımız da vardır. Bunlardan 2 sektörü ayırmak isterim: tarım ve turizm. Bu alanlarda yatırımlar doğru tespit edilirse ve altyapı projeleri ile desteklenerek sunulursa, Karadağ'a 1-2 yıl içerisinde çok ciddi yatırımlar gelecektir. 3. önemli sektör ise otel ve konut inşaatı. Bu konuda çok ciddi projeler başlamış olup 1-2 yıl içerisinde bu alanda da çok ciddi gelişmeler göreceğiz. Türk iş insanlarının Karadağ'a artan ilgisi sevindirici olmasının yanında çok hızlı artan bu ilgi, bilgi kirliliği ve dolayısıyla yanlış algıyı da beraberinde getirmiştir. İş insanlarımız örneğin, Karadağ hükümetinin geçtiğimiz yıl yürürlüğe koyduğu "ekonomik vatandaşlık" uygulaması ve yabancı yatırımcılara sağlanan devlet teşvikleri konusunda yeterli ve doğru bilgiye sahip olmadan ülkede iş ya da yatırım yapmaya çalışmaktadır. Mevcut durumda Karadağ'da 3.000'den fazla Türk şirketi bulunmaktadır; ancak bunların yalnızca bir bölümü faal olarak çalışmaktadır, bunun sayısı da 300'ü geçmemektedir.

Bugünkü seminerimizin asıl amacı da ülkemiz iş insanlarının Karadağ'a karşı olan yetersiz ve yanlış algısının düzelmesine katkı sunmaktır. Karadağ, başta turizm ve lojistik olmak üzere önemli iş ve yatırım fırsatları sunmaktadır. İş Konseyi olarak bizler, iş insanlarımızın Karadağ ile ilgili doğru ve yeterli bilgiye sahip olmalarını ve potansiyel sektörler için farkındalık yaratarak, ekonomik ve ticari ilişkileri güçlendirmeyi amaçlıyoruz.



FATMA DERYA KOÇ

T.C. Podgoritsa Ticaret Müşaviri

Karadağ'ın dış ticaretinde çok büyük miktarda bir ihracat bulunmamakta. 400 milyon avroluk ihracatı ve 2,6 milyar avroluk da ithalatı söz konusu. Bu istatistikler Karadağ İstatistik Kurumu'nun istatistikleri olduğu için avro bazında. Bu arada, Karadağ'ın para birimi avrodur. İstatistiklerde dikkat çeken nokta, Türkiye'nin yıllar itibarıyla artan payı. Aslında Türkiye olarak çok aktifiz; Karadağ'da yatırımlarımızla da çok aktifiz. Bunun yanında Karadağ'ın ithalatında payımız da giderek önemli oranda artıyor. Payımız 2018 yılında %3,44 iken; şu an içinde bulunduğumuz sene, bütün dünyada bu olumsuzluklar sürerken, %5,84'tür. Bu pay giderek artacaktır; çünkü yatırımlar bunu işaret ediyor.

Karadağ'ın temel ticaret partnerleri bölge ülkeleri. Balkan ülkelerinin ticari davranışlarına baktığımızda, daha çok kendi bölgelerindeki ülkelerle ticaret yapmayı ve daha çok kendi dillerinde iletişim kurmayı tercih ettiklerini görüyoruz. Bu da Karadağ'ın ihracatı ve ithalatındaki ilk 3 ülkeye baktığımızda az çok anlaşılıyor. Sırbistan temel ticaret partneri olarak ön plana çıkıyor, ihracatında Sırbistan, Macaristan ve Bosna Hersek ve ithalatında da Sırbistan, Almanya ve Çin Halk Cumhuriyeti ilk 3'e girmiş durumda. Takip eden ülkelerde de bölge ülkelerinin ağırlıkta olduğunu görüyoruz. Ülkemiz Karadağ'ın ithalatında 8. sırada ve bunun ilerleyen yıllarda çok daha üst sıralara taşınmasını bekliyoruz, gidişat o yönde. İhracatın %38,5'ini ve ithalatın %48,2'sini AB ülkeleri ile gerçekleştiriyor. Daha da fazlasını CEFTA ülkeleri ile gerçekleştiriyor.

Karadağ'ın ihracatında temel olarak bazı madenlerin ve cevherlerin ağırlıklı olarak yer aldığını görüyoruz. 4'lü bazda ithalatında ise petrol yağları, binek

otomobiller, tedarik oranı dozlandırılmış ilaçlar, yatlar ve diğer spor amaçlı taşıtlar ve domuz eti ilk 5 kalemi oluşturuyor.

Türkiye-Karadağ ikili ticaretine baktığımızda, 2019 yılını ikili ticarete altın bir yıl olarak kabul ediyoruz; zaten artış seyrinde olan ikili ticaretimiz, 2019 yılında çok ciddi bir artış gösterdi. Hem ihracatımızdaki %66'lık artış hem de dış ticaret hacmimizdeki %54,6'lık artış çok sevindirici iki gelişme olarak karşımıza çıktı. Ülkelerle ikili olarak karma ekonomik komisyon protokolleri imzalıyoruz, karma ekonomik komisyon toplantıları yapıyoruz bakanlar düzeyinde ve 2019 yıl sonu hedefi olan 130 milyon doları, 144,4 milyon dolarlık dış ticaret hacmimizle hayli aşmış bulunmaktayız. İhracat artışımız da aslında Türk malı imajının Karadağ'da yıllar itibarıyla ne kadar arttığını simgeliyor.

İhracatımızda ilk sırada son yıllarda mücevher eşyası ön planda; çünkü burada bir mücevher firmamız ciddi bir yatırım yaptı. Bunun yanında, yine mobilya malzemeleri ve mobilya hammaddelerini görüyoruz ve yine beyaz eşya ve inşaat malzemeleri de son yıllarda özellikle ön plana çıkan ihraç ürünlerimiz. İthalatımızdaki ürünlere baktığımızda, genellikle burada döküntü ve hurdaların ve işlenmemiş alüminyum gibi maden cevherlerinden ürünlerin yer aldığını görüyoruz. Hizmet ticaretine baktığımızda ise, bilindiği gibi Karadağ'ın en temel sektörü turizm sektörü. Turizme bağlı olarak gelişen müteahhitlik ve teknik müşavirlik, yine gelişmeye açık sağlık, yolcu ve yük taşımacılığı, havalimanı işletmeciliği, enerji ve dizi-film gibi sektörler ön plana çıkmaktadır.

Gintaş Şirketler Grubu buradaki ilk yatırımcımız, burada bir AVM kompleksi inşa etmişlerdi. Yine THY ve Ziraat Bankamız buradalar. Tosçelik'in demir-çelik fabrikası buranın en önemli sanayi işletmelerinden biri. Bar Limanı yine Türk Global Liman İşletmeleri tarafından Port of Adria ismiyle işletilmekte ve şu an Karadağ'ın tek konteyner limanı işletmesi. Kuzeyde Montenegro Woods Sancaklı Mobilya adında bir ağaç işleme fabrikamız var. Merit Montenegro'nun burada 2 tane casino işletmesi var. Alim Group da yüksek miktarda mobilya hammaddesi tedariki gerçekleştiriyor. Burada çok ciddi markalarımız var; LC Waikiki, Enza Home, Doğtaş, FLO Ayakkabı ve Çilek Mobilya gibi. D-marin Portonovi de Portonovi projesinin marina yatırımı. Buraya gelmek üzere hazırlık yapan markalarımız mevcut. Burada 2 tane boksit maden işletmesi de 2 maden firmamız tarafından gerçekleştiriliyor. Yine burada Antalyalı bir firmamız tarafından

hem gıda hem de su tetkiki yapan Dr. Aqua adında bir laboratuvarımız kuruldu. Ayrıca Karadağ'da turistik tesis, restoran ve kafe işletmeleri gibi konularda çok sayıda yatırımcımız faaliyet gösteriyor. Türk firmalarına yönelik potansiyel yatırım alanları yine ülkenin gerçekleriyle paralel olarak turizm sektörü başta olmak üzere bununla beraber son yıllarda gelişen inşaat, inşaat yan sanayii, enerji, tarım ve büyükbaş ve küçükbaş hayvancılık gibi diğer sektörler de söz konusu.

Tabii Covid-19 Karadağ'ın ticaretini de etkiledi. Ocak-şubat aylarındaki olumlu manzara mart-nisan ayları itibarıyla hem ihracatta hem de ithalatta kendini negatif ve olumsuz bir manzaraya bırakıyor tüm dünyada olduğu gibi. Bakanlığımız tarafından ele alınan ve tüm müşavirliklerimiz tarafından hazırlanan çalışmalardan olan "Covid-19 Sonrası Karadağ'a Sektörler Bazında İhracat Potansiyeli Analizi"ne ilgili [bağlantı](#) adresinden ulaşılabilir. Burada Karadağ özelinde hangi sektörlerin Covid sonrası özellikle ön plana çıktığı ve hangilerinin potansiyel taşıdığına yer verdik. İnşaat malzemeleri, mobilya sektörü ve otelcilik, gastronomi, catering ve turizmle doğrudan bağlantılı horeca sektörü ön planda. Akabinde de tabii ki son dönemde en çok konuştuğumuz tıbbi cihaz ve koruyucu sağlık ekipmanları gibi alanlar geliyor.

Karadağ'da ilk Covid-19 vakası 17 Mart tarihinde görüldü. Karadağ Avrupa'da en son vaka görülen ülke oldu ve 2 Haziran tarihi itibarıyla Avrupa'da sıfır vaka ilan eden ilk ülke oldu. Ülkede 324 vaka, 9 vefat ve yaklaşık 12 bin test mevcut. Ancak 18 Haziran itibarıyla olumsuz haberler yeniden geldi ve daha önce 2 vaka açıklanmışken; 18 Haziran'da 13 yeni vaka ortaya çıktı. Dolayısıyla şimdi tekrar maske kullanımı zorunlu hale geldi ve tekrar tedbirlerin alınması konuşuluyor. Alınan ekonomik ve ticari tedbirlere baktığımızda, ilk etapta, AB'den 3 milyon avro acil yardım söz konusu oldu. Kredi ödemeleri, vergi ve sigorta primleri ve Yatırım ve Kalkınma Fonu (IRF) geri ödemelerinde 90 gün ertelemeler ilan edildi. Yine IRF tarafından gıda, turizm ve tıbbi malzeme gibi konularda %1,5 faizli kredi imkanları gibi önlemler açıklandı. Sonrasında da birinci ve ikinci tedbir paketleri açıklandı. Karadağ'ın aldığı en önemli karar, başlatılan sermaye projelerinin durdurulmaması oldu. Bu önemli çünkü bu sayede inşaat sektöründe çok büyük bir durgunluk yaşanmadı.

Karadağ pazarı SWOT analizine baktığımızda, güçlü yönlerinin başında ülkenin AB adaylığını görüyoruz. Karadağ, AB'ye ilk üye olması beklenen ülke. Coğrafi

konum avantajı, AB pazarına yakınlığı, lojistik avantajı ve düşük ücretler güçlü yönleri olarak karşımıza çıkıyor. Zayıf yönleri ise; iş gücü temininde zorluk, bürokrasi ve bankacılık sistemindeki zorluklar olarak sıralanabilir. Ülkedeki fırsatların başında iyi siyasi ilişkilerimiz geliyor. Ayrıca %9 oranı ile Batı Balkanlar'ın en düşük kurumlar vergisi, Karadağ'ın yatırımlarda en dikkat çeken özelliklerinden biri. Yine acil sağlanan AB fonları, sermaye projelerinin hızla artması ve lojistik avantajı diğer fırsatlardan. Tehditler konusunda dikkatimizi muhafazakar tüketim alışkanlıkları çekiyor. Bu konu gerçekten üzerinde durulması gereken bir konu; çünkü gerçekten özellikle ihracatta, ürün tercihleri konusunda çok etkili oluyor.

Devam eden büyük projelere baktığımızda, Bar-Boljare otoyol projesi Karadağ'ın en büyük projesi olarak karşımıza çıkıyor. Beş fazlı proje, Karadağ'ın sahil şehri olan Bar şehrini Sırbistan'ın sınırdaki Boljare şehrine bağlayacak bir otoyol projesi. Projenin birinci aşaması Çinli şirketler tarafından tamamlamak üzere. Bizim için önemli olan, projenin ikinci fazının 2020 veya 2021 yılında tekrar ihaleye açılacak olması. Bu konu özellikle altyapı ve karayolu konularında çalışmalar yapan firmalarımızı ilgilendiriyor. Bir diğer önemli proje Porto Montenegro. Ayrıca, yine devam etmekte olan Portonovi projesinin ülkemiz açısından önemi ise Azeri sermayesinin bir projesi olması ve bu proje kapsamında çok sayıda Türk firmasının alt yüklenici olarak görev yapması. Yaklaşık 25 Türk firması, Portonovi projesi kapsamında görev aldı bugüne kadar. Luctica Bay yine devam eden bir proje. Bu da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızca takip edilebilecek bir proje. Son olarak Ritz-Carlton projesinden bahsetmek gerekirse, bu projenin mimarisi bir Türk firması tarafından çizildi. Lustica yarımadasında Ritz-Carlton oteli inşa edilecek. Çalışmaları yakın zamanda başlayacak. Bunların yanı sıra en önemli yatırım olanaklarından biri de Karadağ havalimanlarının özelleştirilmesi. İhale süreci 2019 yılında başlatıldı. İhalenin ilk aşaması olan kısa liste yayımlandı ve bu kısa listede de bir Türk firmamız, TAV Havalimanları yer alıyor. Bu ihalenin önümüzdeki aylarda veya gelecek sene tamamlanıp çalışmalara başlanacağı tahmin ediliyor.

İhracatçılarımız açısından Karadağ'da iş geliştirme çalışmaları ve ziyaretler çok önemli. Balkan bölgesinde profesyonel ilişkilerden çok ikili ilişkiler ve yüz yüze görüşmeler çok daha önem arz ediyor. Ayrıca, buradaki tüketici alışkanlıklarına uygun pazarlamalar yapmak önemli. Karadağ'da iletişim çok basit bir konu gibi görünüyor ama aslında çok önemli. Firmalarımız mümkünse bir tercüme

bürosundan da faydalanarak, Karadağca iletişim kurmalı. Burada fuar organizasyonları çok kapsamlı değil; ama yine de bulunmakta fayda var. Bunu mutlaka öneriyoruz. Karayolu, demiryolu ve enerji başta olmak üzere altyapı yatırımları ve turizme yönelik üstyapı ve müteahhitlik projelerinin takibi çok önemli. Ayrıca, kamu ihaleleri konusu da çok önemli; çünkü gerçekten gelişen bir ülke ve çok ciddi ihaleler söz konusu oluyor. Karadağ Ekonomi Odası ve Yatırım Teşvik Ajansı (MIPA)'nın dokümanları çok kıymetli. Bakanlığımızın ihracata yönelik devlet teşviklerine ilgili [bağlantı](#) adresinden ulaşılabilir.

(Sayın Derya Koç'un seminer sırasında paylaşmış olduğu sunuma <http://www.deik.org.tr/contents-fileaction-25331> bağlantısı üzerinden ulaşılabilir.)





AV. YİĞİT YILDIZ

DEİK/Türkiye-Karadağ
İş Konseyi Başkan Yrd.
Neziroğlu Law Firm Kurucu Ortağı

Karadağ için hukuki olarak en merak edilen konular vatandaşlık, şirket kurulumu, şirket satın alma ve özelleştirme olarak karşımıza çıkıyor. Karadağ vatandaşlığına değinecek olursak, Karadağ'da 2019 yılında uygulamaya konan ekonomik vatandaşlık programı sayesinde 2021 yılı sonuna kadar 2 bin yabancı vatandaşlık hakkı kazanacak. Tabii insanlar Karadağ vatandaşlığını niye seçmeli gibi sorular geliyor bizlere. Özellikle 2025 yılı itibarıyla AB üyesi olma yolundaki çabaları, dil bilme ölçütü ve test konusunda taleplerinin olmaması, Schengen ülkelerine vizesiz giriş imkanı gibi önemli hususlar yabancıları Karadağ vatandaşlığına yönlendiriyor. Ekonomik vatandaşlık programının genel amacı, Karadağ'ın gelişmemiş bölgelerinin ekonomik, turistik, endüstriyel ve tarımsal olarak gelişmesini sağlamak ve bunu da sınırlı yatırımcı ve devlet kontrolüyle yapmak. Devlet kontrolü kısmı çok önemli; çünkü örneğin gayrimenkul alma yoluyla gerçekleşen vatandaşlık işlemlerinde devlet onayı büyük rol oynuyor. Devlet onayı olmadan alınan gayrimenkullere dayanan vatandaşlık talepleri genelde reddediliyor.

Yatırım yoluyla Karadağ vatandaşlığı almak isteyen yabancıların başvurabileceği ekonomik vatandaşlık programı, belli miktarda ve belli alanda yatırım yapan yabancıları Karadağ İçişleri Bakanlığı'nın takdir yetkisi çerçevesinde vatandaşlık verilmesidir. Burada Bakanlık'ın takdir yetkisi kısmı çok önemli; çünkü takdir yetkisini bir keyfiyet olarak algılamamak lazım. Bu, Bakanlık'ın keyfine göre bir takdir yetkisi değil; devletin kendi ülkesindeki gelişmemiş bölgeleri geliştirmek için kontrolü kaybetmemek adına bu takdir yetkisini kullanması olarak yorumlanmalıdır.

Özel yatırım programı, hibe verilmesi ve yatırım yapılmasını kapsamaktadır. Programa başvuranların 100 bin avro hibe ve ülkenin gelişmemiş bölgelerinde devlet tarafından onaylanan projelere yatırım yapması şartıyla başvuruçulara vatandaşlık verilmesidir. 3 aylık bir süre içinde vatandaşlık kazanılabilir. Bu programa tarım, turizm ve endüstri alanlarında devlet tarafından onaylanan projeler için Karadağ'ın gelişmemiş, yani kuzey bölgelerinde 250 bin avroluk ya da gelişmiş bölgelerinde 450 bin avroluk yatırım yapılması şartıyla yabancılar katılabilir. Bu yatırımlara ek olarak, Podgoritsa ve sahil bölgelerinde 5 yıldızlı, 60 odalı, 80 çalışanlı ve 15 milyon avroluk ve kuzey bölgelerinde 4 yıldızlı, 35 odalı ve 25 çalışanlı otel yatırımları da devlet tarafından kabul edilip 3 ay içinde sonuçlandırılabilir. Burada önemli olan, yapılan yatırımın devlete doğru bir şekilde aktarılıp sunulması. Genelde problemlerimiz bu noktada oluyor. Bir de tüm bunların dışında sadece vatandaşlık satın almak için gayrimenkul alma opsiyonu da mevcuttur. Ancak bu husus, hataya en fazla düşülen ve doğru sanılan yanlışlar içermektedir. Gayrimenkul konusu da devletin onayına ve devletin onayladığı projelere bağlı bir konu. O yüzden bu konuda çok dikkat etmek gerekir. Belki başka ülkeler alınan bir gayrimenkul karşılığında vatandaşlık veriyor olabilir; ama Karadağ'da gayrimenkulle vatandaşlık alma konusu kritik bir konu, almadan önce doğru araştırma yapılması lazım. Alınan gayrimenkulün projesi devlet tarafından onaylanmış olmalı.

Karadağ'da şirket kurulumu konusunda çok fazla dezenformasyon var. Karadağ'da Şirketler Hukuku Avrupa Birliği ile tam uyumlu ve dolayısıyla aynı standartlara sahip. Karadağ'da bir şirket kurulmasıyla, Fransa veya Almanya'da bir şirket kurulması arasında hukuki açıdan çok fazla bir fark yok. Şirket veya şubeler, yaklaşık 3 hafta veya 1 ay içinde açılabilir. Şirket kurulumu çok daha kısadır ama şube açılması, örneğin Türkiye'deki şirketinizin Karadağ'da şubesini açma konusunda belli prosedürler ve onaylar gerekiyor. Burada temel sıkıntımız, yatırımcılarımızın Ticaret Müşavirliğimize danışmadan, biraz münferit olarak hareket etmeleri. Şirket kurulumu sonunda 5 yıllık oturum ve vatandaşlığa geçişi hedefleyerek şirket kuruluyorsa, bu zorlu bir yol. Türkiye'de de her şirket kurana Türk vatandaşlığı verilmiyor; yani birçok prosedür var. Belli bir süre yaşamak ve belli kriterlere uyulması gerekiyor. Her şeye uyulduğu takdirde de bir onaya bağlı. Yine devlet uygun görmediği takdirde vatandaşlık vermiyor. O yüzden şirket kurulumu, sadece vatandaşlık almak için bir yol olarak kullanılıyorsa, bu

doğru bir yol olmaz. Karadağ'da devletin yatırımcıyı mağdur etmesi ve sözlerin tutulmaması gibi olaylarla karşılaşma ihtimali yoktur; ama bürokrasinin ağır işlemesi sebebiyle mağduriyetler olabilir. Bunun yanında, özelleştirme, şirket birleştirme ve devralma konularında da bazı problemler var. Karadağ, bu alanlarda daha fazla araştırma isteyen ve istisnai konuları olan bir ülke. Dolayısıyla burada Karadağ kanunlarına hakim olmak çok önemli. Bu da, global yatırım şirketleri ve finans kurumlarının sunduğu raporlarla değil; bölgenin insanları, yatırımcıları, hukukçuları ve bürokratlarıyla istişare edilerek kazanılabilir.





KORAY AKSU

Kobi Türkiye Kurucu Başkanı

Karadağ, her şeyden önce coğrafi olarak bize yakın bir ülke. AB'ye aday ülkelerden biri olması, orada yatırım yapan iş insanlarımız açısından büyük bir avantaj. Son yıllarda hızla gelişen ikili siyasi ilişkilerimiz ve üst düzey ziyaretler de iş insanlarımıza büyük katkı sağlıyor. Devletimizin ihracatçı ve yatırımcılarımıza sunmuş olduğu ciddi teşvikler var. Ticaret Bakanlığı'nın en çok verdiği desteklerden biri Yurtdışı İş Seyahatleri Desteği. Bir pazar araştırması için ülke ziyaretlerinde yıllık maksimum 50 bin dolarlık bütçeyle ve %70 destek oranıyla bütün ülkeler için destek sağlanıyor. %70 oranında uçak bileti ve konaklama gibi destekler alınabiliyor. Önemli desteklerden bir diğeri, Pazar Araştırması ve İstatistik Raporları Desteği. Çok ciddi analiz raporları var ve bu raporlar rakip fiyatları da içerebiliyor ve bu yüzden raporlama çok önemlidir. Bunların yanında, Kalite Belgelendirme Desteği de çok önemli bir destek. Bu arada bu desteklerin hepsi geri ödemesiz teşvikler, yani hibelerdir. Belli pazarlara girdiğiniz zaman ürünleriniz ile ilgili bir belgelendirme yapmanız gerekiyor. Mesela Rusya'da GOST ve Ukrayna'da SEPRO belgeleri var. İhracat yapmadan önce hazırlık yapmak gerekiyor. Burada da belgelerinizi ve test analizlerinizi yaptırmada %50 oranında faydalanabilirsiniz.

Marka Tescil Desteği bir diğer önemli destek. Türkiye'de marka tescilimiz olduğunda bu bütün dünyada geçer, diye yanlış bir algı var. Yurtdışında muhakkak hedef ülkelerin marka tescilleri yapılmalı. Markamızın koruma altına alınması gerekiyor. Devlet bunu da %50 oranında, 50 bin dolara kadar destekliyor. Bu çok önemli bir destek. Çin ve Hindistan gibi hedef ülkeler için ise %10 ilave destek verilebiliyor. Yurtdışı Birim Desteği'nde ise yıllık maksimum bütçe mağaza başına 120 bin dolar; ofis, depo ve showroom başına ise 100 bin dolar ve destek oranı

da %50'dir. Devlet tarafından yurtdışı tanıtım harcamaları için de ciddi destekler veriliyor. Özellikle yurtdışında markalaşma veya reklam adı altında yapılan bütün harcamalara 250 bin dolara kadar geri ödemesiz teşvik sağlanıyor. Özellikle son 10-12 yıldır bu destekler ciddi anlamda arttı. Tanıtım ve markalaşmayla ilgili olarak o ülkelerde verilen televizyon ve dergi reklamları ile sponsorluk giderleri gibi destekler veriliyor. Bunların dışında Fuar Destekleri bir diğer önemli destek kalemi ve zaten şirketlerimiz bu desteği yoğun bir şekilde kullanıyorlar.

Covid-19 ile birlikte Sanal Fuar Desteği uygulamaya kondu. Bilindiği gibi fuarlar artık sanal ortamda yapılıyor. Bu tip organizasyonlar da 50 bin dolara kadar, %50 oranında destekleniyor. Bu destek de çok önemli; çünkü gelecekte de sanal fuarların çok aktif olacağı bekleniyor. Ayrıca, e-ticaret siteleri de tekrar destek kapsamına alındı ve şu anda firmalar bireysel olarak tekrar e-ticaret desteğine başvurabiliyorlar. Bu da çok önemli; çünkü e-ticaret sitelerinde ürünlerinizi tanıtılabiliyorsunuz. Oraya giren kişiler de zaten genelde alıcı ya da satıcı kitleler.





MUSTAFA ŞENMAN

DEİK/Türkiye-Karadağ İş Konseyi
Yürütme Kurulu Üyesi

Ziraat Bank Montenegro AD Genel Müdürü

Bankamız klasik bankacılık ürünlerinin hepsini bireysel ve kurumsal müşterilerine sunabilmektedir. Mevduat ve kredi ürünleri konusunda sektörün diğer bankalarına paralel bir ürün yelpazemiz var. Karadağ'da yerleşik ve nispeten daha büyük bankalara nazaran mevduat oranlarında da biraz daha avantajlı oranlar sunabiliyoruz. Yine bireysel ve kurumsal debit banka kartlarımızı müşterilerimize sunabiliyoruz. Bireysel ve kurumsal internet bankacılık hizmeti sunabiliyoruz ve bu sene bu hizmetin kalitesini ve kullanıcı deneyimini artırmak üzere yatırım yapmayı da planlıyoruz. Bankamız Ziraat Finans Grubu'nun bir üyesi ve bu bize, bağlı bulunduğumuz grubun güç ve imkanlarından yararlanma fırsatı veriyor. Bu anlamda yerel bazda para transferlerini ve en önemlisi de uluslararası para transferlerini sorunsuz ve uygun maliyetli olarak müşterilerimize sunabiliyoruz.

Biz Ziraat Bank Montenegro olarak 2015 yılının 3. çeyreğinde kurulduk. Kurulduğumuz tarih itibarıyla Karadağ'da 13 banka vardı, biz 14.'sü olduk. 2020 yılının Haziran ayı itibarıyla sektörde 13 banka faaliyet gösteriyor. Aktif toplamı 4,5 milyar avro, kredi büyüklüğü 2,7 milyar avro, mevduat toplamı 3,3 milyar avro, öz kaynak toplamı ise 605 milyon avro. 2011 yılından 2019 yılına kadar 8 yıllık süre içerisinde ortalama birleşik fazda büyüme oranlarına göz attığımızda, bu başlıca kalemler nezdinde, kredilerde %5, mevduatta %8, menkul kıymetlerde %30, aktif büyüklükte %6, özkaynaklarda da %9 oranında bir yıllık büyüme gerçekleştiğini görüyoruz. Kredi büyümesi son derece mütevazı gerçekleşmiş ve mevduatın, bilhassa menkul kıymet büyümesinin gerisinde kalmıştır. Sektörde sermaye yeterlilik rasyosu %17,7, kötü kredi rasyosu %4,8, sermaye getiri oranı %8,4, aktif getiri oranı da %1,1. Karadağ'ın 2018, 2011 ile 2012 yıllarına kadar geçen süreçte kötü kredi oranlarında %25'leri görmüş bir ülke olarak bugün

ulaştığı rakamlar gerçekten önemli bir iyileşmeye işaret ediyor. Özellikle son iki yıldaki performansının oldukça başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Sermaye getiri oranı son yılda yüksek görünüyor %8,4 ile; ancak 2011 yılından itibaren geriye dönüp baktığımızda bazı yıllarda -%1,5, -%19,6 veya -%0,7 gibi de gerçekleşmiş bu oran. Pozitif gerçekleştiği yıllarda da %1,2 ile %8,4 arasındaki bir yelpazede gerçekleşmiş. Yani burada çok stabil bir sermaye getiri oranı görmek pek mümkün değil.

Ülkedeki 13 bankadan ağırlıklı kısmı yabancı sermayeli bankalar. Karadağ sermayesi ağırlıklı olan bankaların toplam aktiflerden aldığı pay yaklaşık %13, toplam kredilerden aldığı pay da %14. Kalanının hepsi yabancı sermayeli bankaların. En büyük banka, Macar OTP grubuna ait Banka SKB-Komercijalna. Bu banka geçtiğimiz yıl Soci t  G n rale Bank Montenegro'yu satın aldı ve ismini Podgoritsa Banka olarak değiştirdi. Bu iki bankanın SKB çatısı altında 2021 yılında birleşmesi öngörülüyor. Böylelikle banka sayısı 12'ye inmiş olacak. şu anda en büyük bankanın aktif büyüklüğü 801 milyon avro, en çok krediye sahip bankanın kredi tutarı 490 milyon avro. Bu tutarın kabaca yarısı bireysel kredi, yarısı da kurumsal kredilerden oluşmakta. Yani en büyük bankanın kurumsal kredi büyüklüğü yaklaşık 245 milyon avro, bireysel kredi büyüklüğü de yine 245-250 milyon avro arasında. İlk beş bankanın aktifteki payı %67, kredilerdeki payı da yüzde %69. SKB ve Podgoritsa Banka'nın birleşmesinden sonra ortaya çıkacak büyüklük, en büyük ile takip edenler arasındaki farkı önemli ölçüde artıracak. İlk 5 bankanın Macaristan, Avusturya, Slovenya, İtalya ile Hırvatistan ortaklığında olduğunu görüyoruz. Sektörde ilk 5 sırada olan bankaların çoğu 2002-2008 yılları arasında satın alınarak ve özelleştirerek bugünkü sahiplik yapısına kavuşmuş.

Kurumsal bankacılık alanında krediler daha çok borçlu cari hesap şeklinde ve aylık eşit taksit ödemeli olacak şekilde kullanırılıyor. Kredi tahsis kararlarında teminatın rolü oldukça önemli. Kurumsal kredilerde faiz oranları da yine değişkenlik gösteriyor. BCH kredilerinin faiz oranlarının biraz daha yüksek olabildiğini, özellikle iyi teminatlanmış, eşit taksit ödemeli kredilerin faiz oranlarının nispeten daha düşük olabildiğini görüyoruz. Karadağ'da %2,9'lardan %9'lara kadar değişen bir yelpazede kurumsal şirketlere kullanılan kredi faiz oranlarını görebilmek mümkün. Bireysel kredilerde ana kredi kalemleri tüketicisi ve konut kredileri. Tüketicisi kredileri 10 yıla kadar vade bulabilmekte ve

konut kredilerinde bu vadeler 20-25 yıla kadar çıkabiliyor. Bireysel kredilerde yine yeknesak bir faiz oranından söz etmek mümkün değil. Bir bankanın farklı işveren gruplarına, farklı şirketlerin çalışanlarına farklı fiyatlandırması söz konusu olabiliyor. Burada bankanın risk analizi ve risk iştahı da devreye giriyor. Faiz oranlarında ağırlıklı ortalamalara baktığımızda, faizlerin kurumsal krediler için efektif olarak %4,73 civarında, bireysel krediler için de %7,5 civarında olduğunu görüyoruz. Toplam kredi bazında da %6 gibi efektif ağırlıklandırılmış bir faiz oranı söz konusu. Konut kredilerinde %5,5 civarında bir ağırlıklı faiz oranı görüyoruz. Mevduat tarafına baktığımızda yine kurumsal ve bireysel bazda, ayrıca banka bazında önemli farklılıklar da görebiliyoruz. Karadağ'da mevduatlar 50 bin avroya kadar Mevduat Sigorta Fonu'nun güvencesinde. Ayrıca çok likiditesi olan bankalar veya likidite ihtiyacı daha fazla olan bankalar var. Bunların da sundukları faiz oranları arasında ciddi farklar olabiliyor. Yine ağırlıklandırılmış efektif faiz oranlarına baktığımızda, toplam mevduatlarda 1-3 yıl vadeye kadar olan mevduatlarda faiz oranlarının %1,3-%1,4 arasında olduğunu görüyoruz. Bireysel mevduatlar üzerinde bu oran %1,5, kurumsal mevduatlar üzerinde de %1,3-%1,8 aralığında değişiyor. Sektörde toplam bireysel kredi hacmi 1,4 milyar avro ve özel şirketlere kullanılmış kredi hacmi de 1,1 milyar avro. Mevduat bacağında da özel şirketlerin mevduatı 770 milyon avro ve yerleşik hanhalklarının mevduatı 1,3 milyar avro. Yine yerleşik olmayanlar, yani non-resident denilen grubun Karadağ'da bulundurduğu mevduat hacmi de yaklaşık 750 milyon avro düzeyinde. Toplam mevduat hacmini de 3,3 milyar avro olarak belirtebiliriz.

Karadağ'da konvansiyonel bankacılık alanı dışında, Yatırım ve Kalkınma Fonu (IRF) var. Bu Karadağ için çok önemli bir fon. Bu kurum şirketlere hem doğrudan finansman sağlayabiliyor hem de bankalar aracılığıyla ve riski de bankalara transfer etmek suretiyle kaynak aktarabiliyor. Bu kapsamda, Karadağ'da yerleşik ciddi yatırımcıların bu fon kanalıyla finansman elde etme imkanı da bulunmakta. Bu fonun sunduğu krediler arasında girişimcilik, tarım, turizm, imalat ve hizmet sektörlerine yönelik çeşitli vadelerde ve hem işletme sermayesi hem de yatırım kredileri mevcut. Yine Karadağ'da 2 ayrı leasing şirketi var; ancak çalışma alanları son derece kısıtlı. Ayrıca, daha küçük şirketler ve bireylere yönelik hizmet veren mikro finans kuruluşlarını da görebiliyoruz. Resmi sayısı 8; ancak bunların en büyüğünün kredi hacmi yaklaşık 45 milyon avro civarında, çalışanlarının sayısı da

oldukça düşük. Karadağ'da Borsa İstanbul'un da ortağı bulunduğu bir organize borsa var; ancak etkinliği henüz sınırlı. Borsanın piyasa kapitülasyonu 3,4 milyar düzeyinde ve işlem gören şirket sayısı da oldukça sınırlı sayıda şu an.

Türkiye'deki şirketler Ziraat Bank Montenegro ile nasıl çalışabilir, sorusu sorulduğunda öncelikle, Ziraat Finans Grubu'nun müşterisi olan, ana bankamızla geçmiş bulunan şirketler bizimle kolayca iletişime geçebilmekte ve kendilerine Türkiye'de yaratmış oldukları finansal olanakların bir bölümünü burada da kullanabilmekteler. Bu daha çok ana bankamızın verdiği garanti mektupları kanalıyla olmakta. Ancak yine finansal durumu güçlü, yeterli teminat şartlarını oluşturabilen şirketler de bizimle çalışabilirler. Türkiye'nin önemli bankalarında yaratmış oldukları geçmiş ve finansal olanakların bir bölümünü bizimle kullanabilirler. Burada yine banka garanti mektupları ön plana çıkmakta. Diğer yandan, yüksek oranda özkaynak katkısı sunabilen ve yaptığı işte deneyimli Ziraat Finans Grubu'nda ve Türkiye'nin diğer önemli finans kurumlarında başarılı bir geçmişi olan yatırımcıların buradaki yatırımları için beraber çalışma ve kredi oluşturma olanakları mevcut.

Bankamızın Podgoritsa, Bar ve Budva şubelerinde hesap açmış çok sayıda Türk vatandaşımız ve müşterimiz bulunmakta. Burada firma kurarak, tüzel kişi oluşturmuş vatandaşlarımızın şirketleri için de açılmış çok sayıda hesap bulunmakta. Gerçek kişiler için hesap açma talebi olduğunda, kişilerden oturma iznine sahip olmalarını veya sahip olmak için başvuruda bulunmuş olmalarını ve bunun belgelendirilmesini bekliyoruz. Kurumlar için hesap açılışı da yine bir takım "müşterini tanı", yani "know your client" süreçleri tamamlandıktan sonra mümkün olabilmekte. Hesabın hangi amaçla ve nasıl kullanılacağını anlamak ve Kara Paranın ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Kanunu ve düzenlemeleri çerçevesinde kurguyu oturtmak durumundayız. Karadağ makamları ve diğer otoritelerce yüksek risk sınıfında değerlendirilen alanlar ve işleyiş şekillerine mesafeli yaklaşmaktayız ve bu durumlarda hesap ilişkisine girmemekteyiz. Yine girilmiş bulunan bir hesap ilişkisi önceden belirtildiği tarzda ve bize beyan edildiği şekliyle devam etmiyorsa, düzenlemeler çerçevesinde hesabı kapatmak durumunda kalabiliyoruz. Ayrıca bankaların şüpheli işlemlerle ilgili gerekli mercileri bilgilendirme yükümlülüğü var. Balkan bölgesinin bu konularda Batılı muhabir bankalar nezdinde sicili maalesef pek temiz değil. Bu bakımdan

muhabir bankaların da dikte ettiği belli uygulamalar ve önlemler var. Bunlar arasında müşteriye tanımak, işlemlerin amacını bilmek ve belgelendirmek en önemli zorunluluklar. Yani Türkiye'de aktif bir hesaptan bankamızdaki kanunlar çerçevesinde açılmış bir hesaba, ilgili belgelendirmelerin yapılması koşuluyla para göndermek konusunda herhangi bir kısıtlama bulunmamakta. Ancak bankamız ağırlıklı olarak avro işlem yaptığından, avro mevduat kabul etmekteyiz ve dolar ve diğer para birimlerinde pozisyon tutmamaktayız. Aynı şekilde TL işlemlerde fiziki olarak alım-satım yapmıyoruz; ancak hesaben işlem yapabiliyoruz. TL'nin fiziki alışverişine Karadağ Merkez Bankasınca aracılık edilmiyor ve bu da operasyon maliyet ve güvenliğini elde etmede bize zorluklar çıkarıyor. Esasen Karadağ Merkez Bankası sadece Türk parasını değil; doları ve diğer para birimlerini de fiziki olarak kabul etmiyor.



SORU-CEVAP OTURUMU

- **Salgın nedeniyle Ticaret Bakanlığımızın öncülük edip teşvik verdiği sanal ticaret ve fuarcılık için girişimler oldu mu?**

Fatma Derya Koç

Evet, bize Türkiye'deki STK'lardan talepler gelmeye başladı. Ama tabii burada işbirliği kuruluşu olarak Ekonomi Odası'nın işbirliğine ihtiyaç duyuyoruz. Ancak maalesef bu gibi küçük ülkelerde sanal heyet ve sanal B2B toplantıları gibi kavramlar henüz anlaşılmiş durumda değil. O yüzden bunların hayata geçirilmesi biraz süre alacak.

- **Karadağ'da ambalaj sektörünün durumu nedir ve yatırım olanakları var mıdır?**

Fatma Derya Koç

Karadağ'da ambalaj sektörü ithalata dayalı. Bu sektörde ülkedeki neredeyse tüm dağıtımı Micromedia firması yapıyor. İhracatçılarımızdan özel bir talep gelirse, hem bu firmanın hem diğer alıcı firmaların listelerini paylaşabiliriz. Ülkedeki ambalaj sektörü yatırıma da açıktır. Sanayi sektöründeki herhangi bir konu burada yatırıma açıktır; ama iş gücü bulma konusunda sıkıntılar var. İyi bir fizibilite çalışması yapılmasına ihtiyaç duyuluyor tüm sektörlerde. Sanayi üretimine yönelik yatırımlarda mutlaka önceden kapsamlı ve iyi bir fizibilite çalışmasını öneriyoruz.

- **Ziraat Bankası e-ticaret ve online ödemelere ne zaman başlayacaktır?**

Mustafa Şenman

E-ticarete şu anda aracılık etmiyoruz; altyapımız bunun için müsait değil. İleriki dönemde altyapı müsaitliğine bağlı olarak düşünülebilecek bir konu; ama şu anda değil. Çünkü o altyapıyı oluşturabilmek için büyüklük ve hacimler çok önemli. Bu yatırımların yaratacağı sabit giderler var ve uyum tarafında gerektirdikleri birtakım süreçler var ve istihdam gereksinimleri doğmakta.

- **Yurtdışı için kira desteği alan firmaların, çalışmadıkları bu salgın döneminde de aldıkları desteğin süresi uzatılacak mıdır?**

Fatma Derya Koç

Bu konularda 6 aylık süre için son tarihi 30 Haziran olan belgelerde yurtdışındaki müşavirin onayı aranmadı, yani firmalarımız belgelerini doğrudan teslim edebilirler. 30 Haziran'dan sonrası için bu kural geçerli değil. 6 aylık sürelere riayet edilerek, müşavirlik onayı aranan belgelerde de üst yazıyla onaylanmak üzere mutlaka müşavire başvurulması gerekmektedir.





KARADAĞ'DA İŞ VE
YATIRIM: HUKUKSAL
SÜREÇLER, TEŞVİKLER
& FİNANSMAN

**TÜRKİYE-AVRUPA
İŞ KONSEYLERİ
TÜRKİYE-KARADAĞ
İŞ KONSEYİ**

NAİL OLPAK
DEİK Başkanı

CANER ÇOLAK
Genel Sekreter

MERİH KEPEZ ÖRNEK
Genel Sekreter Yrd.

DİLEK TUNA
Bölge Direktörü
dtuna@deik.org.tr
+90 212 339 50 36

BÜŞRA ŞENER
İş Konseyi Koordinatörü
bsener@deik.org.tr
+90 212 339 50 22

**DEİK üyeliği için lütfen
tıklayınız.**

