

Yrd. Doç. Dr.
Nur Ersun



Yrd. Doç. Dr.
Kahraman Arslan

İslam Ülkeleri Arasındaki Ticaretin Geliştirilmesinde "Çok Taraflı Kliring Birliği" Projesinin Rolü ve Önemi

Yrd. Doç. Dr. Nur ERSUN

Yrd. Doç. Dr. Kahraman ARSLAN

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi

Özet

İslam ülkelerinin sahip olduğu ticaret potansiyeli gözönünde bulundurulduğunda, İslam ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkilerin oldukça yetersiz olduğu görülmektedir. Söz konusu ilişkilerin geliştirilmesi ve İslam ülkelerinin bir topluluk olarak ekonomik büyümesi ve refah seviyeleri artırabilmeleri için gerekli maddi ve tarihi koşullar mevcuttur. Önemli olan kendi aralarında etkin bir işbirliği mekanizması oluşturmaları ve bunu hayata geçirmeleridir.

İslam Kalkınma Teşkilatı (İKT) üyesi 57 ülkeden 22'si "Çok az gelişmiş" ülke olarak tanımlanmakta ve İslam ülkelerinin ekonomik başarısı birkaç ülkenin egemenliği altında bulunmaktadır. Bu durum, İslam ülkeleri arasındaki derin uçurumu yansıtmakta ve işbirliğini engelleyen bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, dış ticaret uygulamalarında çeşitli zorluklarla başetmek durumunda kalmaktadırlar. Bunların başında dış borç sorunu, ihtiyaç duydukları temel hammadde fiyatlarındaki istikrarsızlıklar, döviz kontrolü, mal stokları, kredi sağlamada pazarlık güçlerinin yetersizliği, yeni pazarlara girmedeki zorluklar, çeşitli ülkeler tarafından uygulanan koruma önlemlerini aşma, atıl kapasitelerin değerlendirilmesi ve uluslararası kuruluşlar tarafından uygulanan kısıtlayıcı programların aşılması gibi sorunlar yer almaktadır.

Bu sorunların çözümü için çeşitli projeler geliştirilmiş ve uygulamaya konulmuştur. Bunlardan biri "Çok Taraflı İslam Kliring Birliği" projesidir. Bu çalışmada, İslam ülkeleri arasında karşılıklı ticarete yol açan nedenler üzerinde durulmuş, çok taraflı kliring birliğinin sağlayacağı yararların İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesine etkileri incelenmiştir.

Anahtar Sözcükler: Kliring, karşılıklı ticaret, İslam ülkeleri, dış ticaret.

JEL Sınıflaması: M31, M38, F13.

Abstract (The Role and Importance of "Multilateral Clearing Union" Project for the Development of Trade Among Islamic Countries)

When the trade potential of Islamic countries is considered, the economic relations among the Islamic countries are seen to be insufficient. For the development of the mentioned relations and their economic development and wealth level increase as a whole Islamic community, the materialistic and historic conditions are present.

Before all, the establishment of an effective cooperation mechanism among themselves and its implementation is of importance. Out of 57 members of the Islamic Development Organization, 22

countries are defined to have a "very low development" and the economic success of Islamic countries are under the sovereignty of a few countries. This condition reflects the deep precipice among the Islamic countries and becomes a factor preventing cooperation.

Specially, underdeveloped and developing countries confront various difficulties in their foreign trade practices. Foreign debt problem leading the way, several problems are present like the inconsistency of the required basic raw material prices, control of foreign exchange, goods inventories, the insufficiency of their bargaining power in maintaining credits, the evaluation of unused capacity and the overcoming of preventive programs of international organizations.

In order to solve these problems several projects have been developed and put into implementation. One of them is "Multilateral Islamic Clearing Union". In this project the reasons for bilateral trade have been stressed, the effects of the benefits that are to be provided by multilateral clearing union on developing trade among Islamic countries have been studied.

Key Words: Clearing, counter trade, Islamic countries, foreign trade.

JEL Classification: M31, M38, F13.

Giriş

İslam ülkeleri arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi, uzun yıllardan beri gündemdeki yerini korumaktadır. Ancak, tüm çabalara rağmen mevcut ekonomik işbirliğinin arzu edilen seviyelere ulaştırılamadığı ve İslam ülkelerinin sahip olduğu kaynaklarla doğru orantılı olmadığı görülmektedir. Günümüzde ülkelerarası ilişkilerin daha çok ekonomi platformları üzerinden yürütüldüğü ve geliştirildiği dikkate alındığında, konunun önemi daha iyi anlaşılmaktadır.

Diğer yandan, küreselleşmenin bir sonucu olarak rekabetin yoğunlaşması ve içinde yaşadığımız küresel ekonomik kriz nedeniyle dünyada pek çok önemli değişiklikler gerçekleşmiştir. Bütün bu gelişmeler arasında belki de ilk bakışta önemi kavranamayan, ancak geleceği şekillendireceği anlaşılan temel bir değişim, ülkeler ve bölgeler arası işbirliğinin artan önemi-
dir.

İslam ülkelerinin giderek daralan dünya pazarlarında ve çetin rekabet ortamında başarılı olabilmeleri ve refah seviyelerini artırabilmeleri, her şeyden önce kendi aralarında etkin işbirliği mekanizmalarını hayata geçirmelerine bağlıdır. Bu amaçla geliştirilen önemli ve kapsamlı projeler mevcuttur. Ancak bu projelerin gerçekleş-

tirilmesini engelleyen güç sorunlar da söz konusudur.

Dünyada "çok az gelişmiş ülke" olarak tanımlanan 50 ülkeden 22'si, İslam Kalkınma Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelerdir. Bu ülkelerin neredeyse tamamının, büyüme ve gelişmeleri birkaç temel tarımsal ürün üretimi ve ihracatına bağlıdır. Benzer şekilde "gelişmiş ülke" grubunda yer alan 15 İKT üyesi ülke ise petrol ihraç eden ve ekonomilerindeki büyüme ve gelişmenin temel olarak petrol ve gaz ihracatına bağlı olduğu ülkelerdir. Sayıları 57'ye ulaşan İKT ülkelerinin bir topluluk olarak ekonomik büyümesi ve başarısı hala büyük ölçüde birkaç ülkenin egemenliği altındadır. Yalnızca 10 ülke, İKT toplam üretim ve ihracatının %40'ından fazlasını sağlamaktadır. Bu durum, İKT topluluğu içindeki büyük gelir farklılıkları ile zengin ve fakir ülkeler arasındaki derin uçurumu yansıtmakta ve ülkeler arasındaki, özellikle İKT içi ticaretin ve yatırımların geliştirilmesi konusunda işbirliğini geliştirme çalışmaları için bir engel oluşturmaktadır (Arslan, 2007).

Söz konusu engellerin aşılabilmesi ve İslam ülkeleri arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilebilmesi amacıyla İKT tarafından çeşitli projeler geliştirilmiş ve uygulanmasına çalışılmıştır. Bunlardan biri "Çok Taraflı İslam Kliring Birliği Pro-

jesi"dir. 1986 yılından beri gündemde olan bu proje, çeşitli nedenlerle uygulanmaya konulamamıştır.

1. Uluslararası Ticarete Karşılıklı Ticaret ve Kliring Uygulamaları

1.1. Karşılıklı Ticaret Kavramı

Dış ticaretin hızla geliştiği ve karmaşıklığı günümüzde dış ticaret politikası aracı olarak gümrük tarifelerinde çok önemli indirimler sağlanmış ve dış ticarete müdahale aracı olarak çok daha az kullanılan ve etkin olmayan bir araç durumuna gelmiştir. Buna karşılık tarife dışı engeller önem kazanmaya başlamıştır. Tarife dışı kısıtlamalar, dış ticarete müdahale amaçlı araçların tümünü kapsamakta ve büyük çoğunluğu ithalat kısıtlamalarına yönelik olmaktadır. Tarife dışı engeller arasında miktar kısıtlamaları (kotalar), ithalat yasakları, döviz kontrolü, damping, sübvansiyonlar, kambiyo denetimi ve kur politikaları sayılabilir. Bu tür müdahale ve kısıtlamalar ülkeler arasında "karşılıklı ticaret" uygulamalarına yol açmıştır (Seyidoğlu, 1998).

Karşılıklı ticaret; mal, hizmet ve teknoloji satışı karşılığında ödemenin nakit esasından başka şekillerde yapıldığı ticaret usullerine genel olarak verilen isimdir. Nakitin yerine geçen başlıca ödeme şekilleri; malla, hizmetle, teknoloji transferi ile ve alacakların devri ile ödemedir (Oktay, 1982, s.9).

Karşılıklı ticaret (Countertrade), en basit ifadeyle alıcı ve satıcı gibi tarafların, değişimi karşılıklı olarak ürün, hizmet, teknoloji transferi yoluyla gerçekleştirdiği ticari işlemidir. Özellikle döviz sıkıntıları ve ulusal para biriminin değerinin düşük ya da güven duyulmayan bir değişim aracı olarak görüldüğü durumlarda tercih edilen bir uygulamadır. Bu nedenle karşı-

lıklı ticaret çoğu zaman ekonomik ve finansal güçlüklerin giderilmesine yardımcı olan bir "koltuk değneği" olarak görülmüştür (Samonis, 1990, s.117).

Karşılıklı ticaret uygulamaları uluslararası ticarete önemli bir mekanizma olarak kabul edilmiş ve gelişmiş ülkeler bile, hiç satış yapmamak yerine karşılıklı ticareti bir alternatif şeklinde görmüşlerdir. Dünya ticaretinde karşılıklı ticaret işlemlerinin payı tam olarak bilinmemekle beraber %10-15 civarında olduğu tahmin edilmektedir (Oyman, 2005, s.40).

Karşılıklı ticaret uygulamalarının en temel özelliği "karşılıklılıktır". Her uygulamada bir satıcı, bir alıcıya ürün ve hizmet sağlar ve karşılığında alıcıdan ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri alır (Neale, vd. 1993, s.17). Bu nedenle bazen karşılıklı ticaret yerine "**parasız ticaret**" terimi kullanılmaktadır ve bu da yanlış anlamalara neden olabilmektedir. Gerçekte karşılıklı ticaret en az iki para birimi karşılığı yapılan ticari işlemlerden oluşmaktadır.

Karşılıklı ticaret, parasız ticaret olmadığı gibi fiyatsız ticaret de değildir. Tüm karşılıklı ticaret türlerinde karşılıklı olarak satış yapılan mal ve hizmetlerin gerek birbirleri cinsinden gerekse herhangi bir para birimi cinsinden tarafların mutabık kaldığı, belli fiyatları vardır.

1.2. Karşılıklı Ticaret Türleri

Karşılıklı ticarete çeşitli teknikler kullanılmakta ve bu tekniklerde bazen sınıai, bazen teknik yönler ağır basmaktadır. Sınıai yönün ağır bastığı karşılıklı ticaret teknikleri; buy-back, fason imalat, yap-işlet-devret, yap-sahip ol-işlet, offset ve buy-sell'dir. Ticari yönün ağır bastığı karşılıklı ticaret teknikleri ise; takas, kliring, karşılıklı satın alma, switch, swap, bloke hesaplarının çözülmesi, ikili hesap ilişkisi

ve bazı karşılıklı ticaret muameleleridir. Geleneksel olarak karşılıklı ticaret türleri "takas" ile onun biraz daha geliştirilmiş şekli olan "Kliring"den oluşmakta ve daha çok devlet kanalı ile yürütülmektedir.

Tarihin en eski ticaret yöntemi olan takas, yaklaşık eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanılmaksızın mal, hizmet veya teknoloji ile değişimidir. Bazen değişimi yapılan malların veya hizmetlerin bölünmezliği sebebiyle toplam tutarları birbirine eşit olmayabilir. Bu takdirde sınırlı ölçüde para kullanılması gerekebilir.

Günümüzde nadiren kullanılmasına rağmen, takas denilince genellikle iki taraflı takas anlaşılmaktadır. İki taraflı takas uluslararası ticarete bir çeşit trampa olup, iki ayrı ülkedeki ihracatçı ve ithalatçıları arasında malın malla değişimi şeklinde yapılan ticaret şeklidir. Sistemin ana ilkesi, ihracatçının ihraç ettiği mal bedeli kadar ithal hakkına sahip olması, buna karşılık ithalatçının ithal ettiği mal kadar mal ihraç etmek zorunda bulunmasıdır. Bu tip ticarete uluslararası bir trampa söz konusu olduğu için dış ticaret işlemleri konvertibl döviz kullanılmadan gerçekleşmekte ve dış ticaret açığı ortaya çıkmamaktadır.

Takasta değişimi yapılan mallar genellikle birbirleriyle ilişkisizdir. İşlem süresi nispeten kısadır ve en fazla iki yıl civarındadır. Bazen her yıl süresi yeniden uzatılan ve yıllarca devam eden, ancak her biri birer yıl süreli takas anlaşmalarına da rastlanır. Özellikle hububat, bakliyat, maden cevheri gibi stratejik mallar bu tür anlaşmalara konu olur. Ancak karşılıklı belirli malları değiştirecek ithalatçı ve ihracatçılar her zaman bulunmayabilir. Bu zorluk aşılmış olsa bile, takasa konu olan mal bedelleri birbirine denk gelmeyebilir. Bu sebeple takas sisteminden vazgeçilerek kliring sistemine geçilmiştir.

Kelime olarak denkleştirme veya mahsup gibi anlamlara gelen kliring (clearing), uluslararası ticarete malın malla değişimine dayanan, fakat takastan biraz daha geliştirilmiş bir yöntemdir. Burada ithalatçı ve ihracatçıların tek tek birbirlerini arayıp bulmak ve anlaşma yapmak gibi güç yollara başvurmalarına gerek yoktur. Çünkü bu sistemde karşılıklı olarak hesapları tutmak ve denkleştirmeyi sağlamak amacıyla görevlendirilen merkez bankası (veya kliring ofisi) gibi kuruluşlar devreye girmektedir (Culpan, 1983, s.132).

Karşılıklı kliring (bilateral clearing) anlaşması imzalamış olan ülkeler, karşılıklı ihracat ve ithalattan doğan alacak ve borçlarını kliring ofisleri veya merkez bankası aracılığıyla ve kendi ulusal paraları ile tasfiye etmeyi kabul ederler. İthal edilen malın bedeli kliring ofisi veya merkez bankasına ulusal para ile ödenir, ihraç edilen mal bedeli de aynı kurumdan ulusal para ile tahsil edilir. Böylece takastan farklı olarak ithalatçı ile ihracatçılar arasındaki doğrudan ilişki ortadan kaldırılır. Bunun için kliring ofisleri veya merkez bankaları arasında sıkı bir işbirliği gerekir. Çünkü, ithalatçı malını alamadığı veya mal bedelini kliring ofisine ödeyemediği zaman diğer ülkedeki ihracatçı alacağını tahsil edemez. İhracatçı malını göndermediği sürece diğer ülkedeki ithalatçılar ulusal para ile ofise veya merkez bankasına ödemedede bulunmazlar (Oyman, 2005:45).

Kliring yoluyla ticarete ithal ve ihraç edilecek mallar ve bunların değerleri ikili anlaşma ve protokollerle önceden belirlenmektedir. O yüzden firmalar için, bir anlamda garanti edilen pazarlara girmek söz konusudur. Dolayısıyla, mallarını serbest dövizle satamayan ülkeler bu mallara pazar bulmuş olur ve ayrıca döviz kullanmadan ihtiyaç duydukları malları ithal etme imkanına kavuşurlar.

Fakat bu tür uygulamaların önemli sakıncaları vardır. Bunlardan en önemlisi, dış ticaretin serbest gelişme yolundan saptırılmasıdır. Kliring sistemi ile yapılan ticarete mallar istenilen ülkeden değil, ancak anlaşma yapılan ülkeden ithal edilebilir. Anlaşmalı ülkelerle ticarete konu olan mallar, genellikle yüksek fiyatlı ve düşük kalitelidir. Ayrıca, bu tür ticaret çok yanlı denkleştirmeye de olanak vermez, yani bir ülke ile olan alacaklar başka ülkelere olan borçların ödenmesinde kullanılamaz. Bu durumun bir sonucu olarak bazen bir ülke üzerinde kliring alacağı elde eden firmalar bu alacak haklarını iskonto karşılığında başkalarına devrederler.

1.3. Karşılıklı Ticaret Uygulamalarının Avantaj Ve Dezavantajları

Karşılıklı ticaret işlemlerinin faydaları arasında döviz tasarrufu sağlamak, teknoloji transferini gerçekleştirmek, çeşitli ülke pazarlarına girmek veya o ülkedeki pazar payını muhafaza etmek, karşılıklı ticaret yolu ile kredi temin etmek ve ayrıca fiyat ve kalite yönünden dış rekabet gücü olmayan malları aşırı damping yaparak (ithal mallarını pahalıya alarak) ihraç edebilmek şeklinde özetlenebilir.

Bunun dışında, gelişmiş ülkelerin kullanılmış fazla teçhizatının ihraç ürünleri karşılığında ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkelere satışını sağlama, kamunun ithalatının bir kısmını finanse etmek suretiyle dış borçlar ve diğer dış harcamalar için devlet bütçesine daha fazla fon kalmasını sağlama, girilen muhtemel iş fırsatları için bilgi, tecrübe ve çevre kazanma, daha önce üçüncü ülkelerden daha yüksek fiyatla sağlanan mal ve hizmetlerin kliring partnerinden daha ucuza sağlanması ve partner ülkelerle siyasi ve kültürel ilişkilerin gelişmesine katkı sağlama gibi olumlu etkileri vardır.

Buna karşın karşılıklı ticaretin giderek yaygınlaşması, bu konuda bazı kaygılar doğurmuştur. Bunun nedeni, karşılıklı ticaretin temelde serbest ticaret ilkesi ile bağdaşmamasıdır. Örneğin, ticaretin iki yanlı olarak ülke veya mal esasına göre denkleştirilmesi, satıcının karşı satınımı kabul etmemesi durumunda ticaretin yapılamaması, hangi ülkelerle anlaşmaya varılmışsa ithalat ve ihracatın yalnız o ülkelerle gerçekleştirilmesi gibi uygulamalar uluslararası ticarete benimsenen çok yanlılık ve serbest ticaret ilkelerine ters düşmektedir. Bu bağlamda karşılıklı ticaretin sakıncaları şu şekilde özetlenmektedir (Stepic, 1985).

Çok yanlı denkleştirmeye olanak vermemesi; Karşılıklı ticaretin geleneksel şekilleri olan takas ve kliring, ödemelerin çok yanlı denkleştirilmesine olanak tanımaz. Bu da ticaretin normal gelişmesini engeller.

Karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir uluslararası işbölümüne aykırılık; Çok yanlı denkleştirmenin bulunmaması ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin gösterdiği yönde uzmanlaşmanın engellenmesi, dünya kaynaklarının verimliliğini düşürür.

Düşük kalite ve pahalı mallar: Karşılıklı ticarete konu olan mallar genellikle düşük kaliteli ve göreceli olarak pahalıdır. Çünkü, dünya piyasalarında talebi yüksek olanlar zaten serbest döviz karşılığında satılırlar.

Dış piyasalarda ülkenin kendi mallarıyla rekabeti; Karşılıklı ticaret yapılabilmesi için ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerine mal satıp mal satın almaları gerekir. Bir taraf, öbürünün malına ihtiyacı bulunmasa da sırf kendi malını satmak için onun mallarını kabul edebilir. Bu mallar daha sonra bir aracı firma (veya aktarma ticaret) yoluyla düşük fiyatlardan üçüncü

ülkelere pazarlanır. Bu durumda, söz konusu üçüncü ülkelere mal ihraç eden asıl ülke, oralarda daha düşük fiyatlardan satılan kendi mallarının rekabeti ile karşı karşıya gelmiş olabilir.

Yoğun bürokrasi: Bağlı ticaret, sözleşme için yapılan görüşmelerden, işlemlerin gerçekleştirilmesine kadar geçen tüm aşamalarda önemli bir bürokratik faaliyet doğurur. Bu ise kaynak israfıdır. Ayrıca karşılıklı ticaret yöntemi konusunda standart prosedürler, belgeler, anlaşmalar yeterince geliştirilmemiş ve gerekli yasal zemin tam olarak kurulamamıştır. Bu sebeple ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların çözüm teknikleri de henüz oturmamıştır.

Bu nedenlerden dolayı günümüzde karşılıklı ticaret uygulamaları taşıdıkları sakıncalar dolayısıyla tercih edilmemektedir. Küreselleşmenin giderek yaygınlaştığı dünyada ülkeler serbest ticaret ve konvertibl döviz sistemlerine geçmek için çaba göstermektedirler. Ancak sınırlı sayıdaki ülkelerde bu tür uygulamalara rastlanmaktadır.

Bununla birlikte, Batılı firmalar arasında artan rekabet; dengeleme anlaşmaları, karşı satın alım ve geri satın alım gibi uygulamaları yoğun biçimde gündeme getirmiş bulunmaktadır.

Bu hususları gözönünde bulundurarak IMF ve GATT, Karşılıklı Ticaret işlemlerine karşı olmakla beraber, mevzuatlarında Karşılıklı Ticarete karşı bir müeyyide (yaptırım) olmadığı için şimdilik hiçbir şey yapamamaktadırlar. Halen birçok Batılı ülkede mal ve ülke bazında uzmanlaşmış aracı ticaret şirketleri dünya ticaretindeki Karşılıklı Ticaret işlemlerini finanse etmekte ve ayrıca birçok Batılı ülke bankaları kendi içlerinde sadece karşılıklı ticaret işlemleri ile uğraşan birimler kurup uzmanlar yetiştirmektedirler.

Karşılıklı Ticaret işlemleri ile dış ticareti yönlendirmek, geleneksel ticari vasıtalara göre daha kolaydır. Ancak karşılıklı ticaret yolu ile ticaret, ihracatta rekabet gücü eksikliğini gideremeyeceği gibi, bu işlemleri serbest ticaret vasıtalarının yerine geçecek bir mekanizma olarak düşünmemek gerekmektedir. Karşılıklı ticaret işlemleri, olsa olsa serbest ticaret uygulamalarını tamamlayan ek bir ticari düzenleme vasıtası olarak düşünülmelidir.

1.4. Karşılıklı Ticaret Uygulamalarının Kapsamı

Karşılıklı ticaret uygulamaları iki temel kriter doğrultusunda farklılık göstermektedir. Bunlardan ilki taraflar arasındaki ilişkinin süresi, diğeri ise bu ilişkinin yoğunluğu ve kapsamıdır. Karşılıklı ticaret türlerine ilişkin bu örgütsel yaklaşım Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Karşılıklı Ticaret Uygulamalarının Başlıca Türleri



Kaynak: Samonis, 1990; 116.

Taraflar arasındaki ilişki sağlam, yoğun, kapsamlı ve uzun dönemli ise bu durum tarafları yeni işbirliği olanaklarına,

köklü ilişkilere daha yakınlaştırır ve taraflar arasındaki çalışma ve düzenlemeleri daha uyumlu kılar. Bununla birlikte tam bir bütünlük yani uyum sağlama ideolojik, politik vb. diğer nedenlerin yarattığı çeşitli engellerce olanaksızlaşır. Öte yandan karşılıklı ticaret tarafları arasındaki ilişki köklü, yoğun ve kapsamlı değilse kısa dönemli takas gibi girişimler ön plana çıkacaktır.

Tarafların ilişkileri doğrultusunda karşılıklı ticaret türlerini ya da diğer uluslararası pazarlama girişimlerini yönlendiren iki temel faktörden ilki pazar ve rekabet koşulları, ikincisi ise firma olanakları ve yaklaşımlarıdır.

2. İslam Ülkeleri Arasında "Çok Taraflı Kliring Birliği" Projesi

Çok Taraflı Kliring Birliği sistemi bazı Güney Amerika, Afrika ve Asya Ülkeleri arasında uygulanmakta olan ve üç veya daha fazla ülkenin merkez bankaları arasında yapılan bir anlaşmaya dayandırılarak yürütülen, dış ticaretin finansmanında 2-5 aylık süreler için döviz tasarrufu sağlamak ve ülkelerin bankacılık sistemleri arasında işbirliğini geliştirmek için ihdas edilmiş bir finansal düzenlemedir. Anlaşmaya taraf olan ülkeler aralarındaki ticaret mübadelelerinden doğan ödemeleri genellikle 2-5 ay olarak belirlenen süreler boyunca (Interim Credit Period) merkez bankalarından birinde ortak bir para birimi "Special Drawing Rights" (SDR) üzerinden tutulan bir hesaba kaydetmekte ve belirlenen süre sonunda alacak ve borçlarını konvertibl döviz olarak birbirlerinden, ikili bazda değil sistemden tahsil etmekte veya ödemektedirler (DPT, 1988).

Çok taraflı kliring birlikleri, uygulanan (Interim Credit Period" süresince kreditor durumunda kalan ülkeler tarafından is-

tenmeyen bir uygulama olmaktadır. Bu nedenle petrol ihracatçısı ülkeler ya böyle bir uygulamaya taraf olmak istememekte ya da petrolü kliring sisteminin dışında tutmak istemektedirler. Nitekim İran, Pakistan, Bangladeş, Hindistan, Sri Lanka ve Malezya'nın taraf olduğu Asya Kliring Birliği'nde İran, başlangıçta petrolü kliring sistemine dahil etmek istememiş ancak savaşın getirdiği bazı zorunluluklar karşısında 1984'ten sonra bu kararını değiştirmiştir (Chatti, 1984).

İslam ülkeleri arasında "Çok Taraflı Kliring Düzenlemesi" uzun zamandan beri üzerinde durulan, tartışılan, fakat çeşitli nedenlerle uygulamaya konulmayan bir projedir. 1991 yılında İslam Kalkınma Bankası tarafından hazırlanan "Model Anlaşma", İslam ülkelerinin onayına sunulmuş fakat petrol ihracatçısı körfez ülkelerinin itirazı ile karşılaşmıştır. Başta Suudi Arabistan olmak üzere petrol ihraç eden ülkeler, petrolün kliring sistemine dahil edilmemesini talep etmişlerdir. Bu yüzden, Çok Taraflı İslam Kliring Birliği'nin gönüllü katılım esasına dayalı ve kapsadığı mallar itibariyle esnek olması öngörülmüştür.

Anlaşma taslağına göre kliring birliğinin amaçları şu şekilde belirlenmiştir;

- Katılan ülkeler arasındaki alışverişlerde ödeme kolaylığı getirmek,
- Üye ülkelerin diğer üye ülkelerle olan ticaretlerinde kendi milli para-larını kullanmalarına imkan sağlamak.
- Üye ülkeler arasında daha sıkı bir parasal işbirliğini teşvik etmek; bankacılık sistemleri arasındaki ilişkileri artırmak,

Hazırlanan anlaşmanın, üye ülkelerin Merkez Bankası veya parasal otoritelerinin en az beşinin imzasını müteakip yü-

rürlüğe girmesi öngörülmüştür. Böylece, başka ülkelerin önderliğinde ve onların menfaatleri doğrultusunda konulmuş kurallara uymaktansa, İslam ülkelerinin oluşturacağı bir sistemi işletmenin bugün ve gelecek için tüm İslam ülkeleri açısından daha faydalı olabileceği düşünülmüştür. Fakat İslam ülkelerinin bir kısmının değişik bölgelerdeki farklı kliring birliklerine üye olmaları ve Arap ülkelerinin petrolü kliring anlaşmalarının dışında tutma eğilimi, İslam ülkelerinin olası bir İslam kliring anlaşmasının getirilerinden yararlanmasını önlemiştir.

2.1. Çok Taraflı Kliring Birliği İhtiyacını Ortaya Çıkaran Nedenler

İslam ülkeleri arasında ticaretin geliştirilmesine engel olan hususların başında, bu ülkelerin yatırım malları yönünden gelişmiş batı ülkelerine ve hatta bir çok ihraç kalemlerinde batı pazarına bağımlı olmaları gerçeği yatmaktadır. Gerçekten İslam ülkelerinin kendi aralarında ve diğer ülke grupları ile yaptıkları ticaret incelendiğinde toplam ihracatın ve toplam ithalatın çok küçük bir bölümünün İslam ülkeleri arasında olduğu görülmektedir.

Örneğin 2007 yılında 12 trilyon dolarlık dünya ihracat hacminde İslam ülkeleri 1,4 trilyon dolarlık bir paya sahiptirler ve bu, dünya ihracatının ancak %10'u kadardır. Toplam ihracatın önemli bir kısmının petrol ihracatından oluşması, İslam ülkeleri ekonomileri arasında tamamlayıcılık niteliği bulunmadığının en açık göstergesidir. Çarpıcı bir özellik, grubun en fakir üyelerinin örneğin Somali, Sudan, Cibuti ve Yemen Cumhuriyeti'nin grup içi ticarete yüksek oranlara ulaşmasına karşılık, petrol üreten veya görece olarak gelişmiş İslam ülkelerinin ise daha çok İslam ülkeleri dışındaki ülkelere ihracat yapması olgusudur (Arslan, 2007).

İslam ülkeleri, yapısal olarak hammadde ihraç etmekte ve imalat sanayi ürünleri ithal etmektedirler. Bu ülkelerin ihraç malları birkaç kalem maldan oluşurken ithal kalemleri daha çeşitlidir ve ülkeler arası farklılıklar görülmektedir. Bazı kıt kaynaklı ülkelerin ithalatında tarımsal ürünler ön sırayı almaktadır ve bu ülkeler hızlı nüfus artışı, düşük oranlı kalkınma ikilemi karşısında dış dünyaya gıda maddeleri eksikliği ile bağımlıdırlar. Nispeten büyük boyutlu ve orta gelir grubunda olan ülkeler ise yatırım malları ithalatı yoluyla dış dünyaya bağımlıdırlar.

Bu hususlar dikkate alındığında, çok taraflı İslam Kliring Birliği'ni ortaya çıkaran sebepler aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir.

2.1.1. Dış Borçlanmaya Alternatif Finansman Yöntemi Olması

Az gelişmiş veya gelişmekte olan İslam ülkelerinin daha hızlı büyüebilmeleri için sırasıyla daha fazla tasarruf, yatırım ve üretim yapmaları gerekmektedir. Ancak bu zincirin ilk halkası olan daha fazla tasarruf, bu ülkelerde düşük gelir ve yüksek tüketim harcamaları sebebi ile mümkün olamamaktadır. Bu durumda ya büyüme hedeflerinden vazgeçilecek ya da dış kaynaklardan istifade edilerek yurt içi tasarruf açığı kapatılacaktır. İkinci yol tercih edildiğinde ise bu defa hangi yöntemle dış tasarruflardan yararlanılacağı tartışması başlamaktadır.

Tercih edilen ve ülkeye en fazla yarar sağlayan özel yabancı sermaye yatırımdır. Çünkü hem ana para ve faiz geri ödemesi yoktur, hem de yatırımla ilgili her türlü riske yabancı şirket de ortaktır. Ayrıca doğal olarak yönetim, üretim, teknoloji seçimi ve karlılık gibi kriterler açısından en iyinin arayışı içinde olmak zo-

rundadır. Bütün bu olumlu yönlerine rağmen yabancı sermaye yatırımcısını bir ülkeye çekmek, dış borç bulmaktan çok daha zordur (Fisher, 1984).

Doğrudan yabancı sermaye girişinin olmadığı durumlarda, yukarıda özetle ifade edilen dış borç sorunu karşısında çok sayıda az gelişmiş veya gelişmekte olan ülke, zorunlu ithalat dışında döviz karşılığı ithalatı kısıtlamak zorunda kalmaktadır. Karşılıklı ticaret teknikleri, bir kısmı hammadde üreticisi ya da ucuz iş gücü sahibi bu ülkelerin mevcut potansiyelleri karşılığında ithalat yapmalarını mümkün kılmaktadır.

Kliring yöntemi ile ithalatta ise finansman, ya satıcının geri satın alması ile (buy-back, offset) veya ön satın alma ile (buy-sell) sağlanmakta, ya da satıcı, işi kendi imkanları ile gerçekleştirmektedir. Böylelikle dış borçlanma yolu ile ithalatın sakıncalarından hemen hemen tümüyle kaçınılabilmektedir. Üstelik, ithal girdi ile üretilecek mallara da dış pazar aramak için ilave bir çaba ve masrafa gerek kalmamakta, yapılan kliring anlaşması ile, ödeme nihai ürünle yapılacağı için pazar baştan garantilenmektedir.

Diğer yandan, dövizle ödeme yapamayacak ve bu sebeple ticarete giremeyecek firmalardan mal (veya hizmet) kabul ederek ticaret yapılmasına imkan sağlanması, bu firmaları doğrudan finanse etmek anlamına gelmektedir. Üstelik bu yolla herhangi bir faiz, komisyon vb. ilave masrafa da gerek kalmamaktadır.

2.1.2. Ekonominin Dışa Açılmasının Kolaylaştırılması

Gelişmekte olan ülkeler sanayileşmek için başlangıçta ilkel ürünler ihraç edip sermaye malı ithal eder ve genellikle önce iç pazara sonra dış pazarlara yönelik üre-

timde bulunarak dışa açılma sürecine girerler. Bu devreleri geçirirken en başta, yerli sanayileri kurmak için ihtiyaç duydukları döviz teminde güçlük çekerler. Çünkü ellerindeki son derece kısıtlı döviz rezervini makine veya teknoloji alımı için kullanmak zorundadırlar. Birçok gelişmekte olan ülke, bu süreçteki zorlanma sebebiyle daha ileriki aşamalara geçememiştir (Kaikati, 1982).

Yakın zamanda siyasi bağımsızlığını elde eden birçok İslam ülkesi, ekonomik bağımsızlığa da erişebilmek için daha önce bağımlı oldukları ülkelerle olan ikili ticaret anlaşmalarını iptal etmekle beraber yeterli döviz rezervine sahip olmadıkları için serbest dövizle ticarete de tam olarak geçememişlerdir. Onun için mal veya yerli para ile ödemeyi kabul edebilecek yeni ticaret partnerleri arayıp bulmak zorunda kalmışlardır.

Bu partnerler ise ya bir başka gelişmekte olan ülke ya da Doğu Avrupa ülkesi olmuştur. Bunlarla ikili ticaret ve kliring anlaşmaları ile sınai işbirliği (buy-back) anlaşmaları yapılmıştır. Bu anlaşmaların gerçekleşmesinde bu ülkelerin tercihleri kadar bu ülkelerle bilinçli olarak siyasi yaklaşma politikaları izlemeleri de etkili olmuştur (Oktay, 1982).

Diğer yandan özellikle resesyon dönemlerinde bazı gelişmiş ülkelerin ithalatta uyguladıkları korumacı tedbirleri aşabilmek için de karşılıklı ticaret sistemine başvurmak zorunda kalmaktadır. Bu yöntemlerde yer alan "karşılıklılık" ilkesine göre mal ithal edilen pazarlara karşı satış yapılabilmektedir. Ayrıca karşılıklı ticaret yöntemleri sayesinde döviz karşılığı ticarete karşılaşılan bazı tarife dışı kısıtlamalar kendiliğinden ortadan kalkmaktadır (Angelidis ve İbrahim, 1994, s.102).

2.1.3. Döviz Kontrolü ve Dış Ticaret Dengesinin Sağlanması

Kliring sistemi ile ticarete yol açan başlıca sebeplerden biri, bazı ülkelerin sıkı döviz kontrol rejimi uygulamalarıdır. Sahip oldukları kıt uluslararası likiditeyi asgari seviyede kullanmaya özen gösteren bu ülkeler için zaman zaman "parasız ticaret" veya "dengeli ticaret" diye de adlandırılan kliring sistemi, en uygun dış ticaret yöntemi olmaktadır (Ellsworth ve Leith, 1969).

Kliring uygulamaları sonucunda ithalatçılar, ithalat için döviz talep etmeden ithalatı gerçekleştirebilme imkanına kavuşmaktadır. Böylece döviz talebi daralmaktadır. Buna karşılık, ihracat karşılığında ülkeye döviz girmemektedir. Ancak burada önemli olan nokta şudur; bu malların kliring kapsamına alınması halinde bunların ihracından elde edilen dövizler sağlanamayacağı için o dönemdeki döviz arzında azalma meydana gelecektir. Kliring muamelelerinde değiş-tokuşu yapılan mal değerleri eşit olduğuna göre bu azalma ile döviz talebindeki azalma eşittir. Sonuçta, döviz kurunda hiçbir değişiklik olmayacaktır.

İhraç edilen mallar daha önce döviz karşılığı satılmayan mallar ise, bu defa döviz arzında herhangi bir değişiklik olmayacak, buna karşılık arz sabitken talep azalmış olduğu için döviz kuru düşecek ve milli para değer kazanacaktır. O halde satılan malların yeni ihraç ürünleri olması şartı ile kliring yöntemi ile dış ticaret, bir ülkenin milli parasını değerlendirecek şekilde döviz kurunu aşağıya çekecektir. Ayrıca, ithalatını döviz piyasasına başvurmadan mal karşılığı yapanlar sebebi ile toplam döviz talebinde meydana gelen daralma sonucu, sırf dövize olan aşırı talep ortamından dolayı döviz piyasasından spekülasyon kazanç temin edenlerin

gelirleri kısmen veya tamamen ortadan kalkacaktır.

2.1.4. Rasyonel Teknoloji Transferinin Gerçekleştirilmesi

Gelişmiş ülkelerin sahip olduğu teknolojilerin gelişmekte olan ülkelere transferinde çoğu zaman izlenebilecek en akılcı yol, kliring tekniklerinden yararlanmaktır. Bunun sebebi, bu yolun kendi içinde otomatik kontrol mekanizmasına sahip olmasıdır. Şöyle ki; transfer edilen teknolojinin bedeli, bu teknolojiye yararlanılarak üretilen mallarla geri ödenebilecektir. Yani döviz karşılığı teknoloji satın alıp, daha sonra üretilen ürünü teknolojiye herhangi bir yetersizlik, aksaklık, gerilik vb. gibi sebeplerle pazarlayamama riski ortadan kalkmaktadır. Teknolojiyi veren firma alacağını tahsil edebilmek için teknolojinin üretim tesisine adaptasyonuna, üretimde kalite kontrolüne vb. hususlara özel bir itina gösterecektir. Çünkü bu konudaki herhangi bir aksaklık firmanın üretilen malları zamanında teslim alamamasına veya kalite düşüklüğü sebebi ile kolayca pazarlayıp nakde çevirememesine yol açacaktır. Döviz karşılığı satışta ise teknolojiyi satın alacağını tahsil eden firma, genellikle sonrasına karışmamaktadır (Ingelies, 1979).

Bazı uluslararası finans kurumları gelişmekte olan ülkelere kredi verirken alternatifsiz olduklarını bildikleri zaman daha ağır şartlarda ve yetersiz miktarlarda fon sağlamaktadırlar. Kliring sistemi ile fabrikalar kuran veya teknoloji transfer eden ülkeler, bu kuruluşların karşısına daha yüksek bir pazarlık gücü ile çıkmakta, bu sebeple daha kolay ve uygun şartlarda kredi bulabilmektedir.

Kliring sistemi, Batılı firmalar arasındaki dış pazar kapma yarışında rekabeti

etkileyen bir faktör haline gelmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki büyük ölçekli ihalelerin sayıca azalması, ihaleye katılan firma sayısının artması ve ihaleyi açan ülkenin öne sürdüğü çeşitli sebeplerle bu ihaleleri kazanmak giderek zorlaşmaktadır. Verilen tekliflerde başarının ölçüsü işin teknik yönden değerlendirilmesi veya işin yapılmasında izlenecek sürecin ne olduğundan çok projeye sağlanan finansman paketine bağlı olmaktadır. Şayet bir firma öteki satıcılar benzer bir teklif ileri süremezken ihaleci ülkeye mal ve hizmetlerini satın alarak teknoloji verme teklifinde bulunabiliyorsa, ihaleyi kazanma şansı büyük ölçüde artmaktadır.

2.1.5. Etkin Bir Pazarlama Aracı Olması

Kliring kapsamında yapılan ticaretin alternatifi, özellikle az gelişmiş ülkeler için çoğu zaman hiç ticaret yapmamaktır. Çünkü mal karşılığı döviz elde edilmesinde ısrar edildiği takdirde muhtemelen mümkün olmayacak ticaret, mala karşı mal veya hizmetle ödeme kabul edildiğinde gerçekleştirilebilmektedir. Bu mal ve hizmetleri satın almak için ayrılan nakit varsa faize yatırılmakta, özellikle faiz oranlarının yüksek olduğu ortamlarda ilave finansman imkanı elde edilmektedir. Böylece stoktaki mal ve hizmeti eritmekten doğan kazancın yanısıra ihtiyaç duyulan mal ve hizmetleri faizle kredi almadan ve nakit ayırmadan sağlamadan doğan ikinci bir kazanç imkanı ortaya çıkmaktadır (Pawluk, 1985).

Özellikle bazı mal, hizmet ve sektörlerde dış pazarlamada kliring yöntemini kullanmak son derece olumlu sonuç vermektedir. Örneğin geleneksel olmayan ihraç ürünlerini ihraç edebilmek için alıcıya bir kolaylık tanımak gerekir ki pek de istekli olmayan alıcı ithalata razı olsun. Bu

kolaylık, satıcının malla ödemeyi kabul etmesidir. Böylece döviz karşılığı satışta zorluk çekilen yeni ürünler daha kolay pazarlanabilir (Rabino Ve Shah, 1987, s.32).

Aynı şekilde ilk kez girilen pazarlarda kalıcı olabilmek için alıcı ülkeye bazı malların ihracatının mal karşılığı yapılabileceği duyurulur. Böylece benzer teklifte bulunmayan geleneksel satıcılara göre avantaj sağlanmış olur. Bazı ülkeler ise mal stoklarını eritmek ve elastik olmayan talep ve katı rekabet şartları sebebiyle satamadıkları malları satabilmek için kliring yöntemine başvururlar. Özellikle tarım ürünlerinde belli dönemlerde oluşan stoklar bu yöntemle eritilebilmektedir.

Sağlanan diğer bir avantaj ise, düşük fiyatla mal teklif eden bir başka ülke üreticisine karşı, kliring sayesinde rekabet gücünü artırmaktadır. Çünkü alıcılara döviz değil malla ödemenin kabul edildiği duyurulduğunda, fiyatı yüksek de olsa teklif eden ülkenin malı tercih edilebilmektedir. İhraç edilen mal stoklarına karşılık olarak genellikle stratejik hammaddeler, çeşitli işlenmiş hammaddeler veya çeşitli işlenmiş ürünler ithal edilir (Leo, 1984).

2.1.6. Temel Girdilerin Sağlanmasının Güvence Altına Alınması

Ekonominin ihtiyacı olan temel girdilerin düzenli olarak uygun fiyat ve miktarlarda sağlanması, işletmelerde çalışma düzeninin aksamaması açısından çok önemlidir. Bu girdilerin bir kısmı yurt dışından ithal edilmektedir. Kliring sistemi temel girdilerin sağlanmasını güvence altına aldığı için birçok ülke tarafından tercih edilmektedir. Örneğin aralarında Türkiye'nin de bulunduğu bazı ülkeler petrol alım anlaşmaları imzalarken belli bir sürede belli bir miktar petrolü belli bir

fiyattan sağlamayı garanti altına almış olmaktadırlar.

Dış ticaretleri sınırlı sayıda hammaddeye bağımlı olan az gelişmiş İslam ülkeleri, hammadde fiyatlarının istikrarsızlığından derhal etkilenmektedir. Artan nüfus ve iddialı sanayileşme programları sebebiyle artan yiyecek, hammadde ve sermaye mali ihtiyacının doğurduğu ithalat talebi, aniden düşen hammadde fiyatları ve ihracat gelirleri sonucu karşılanamayınca ekonomi alt üst olmaktadır. Uzun bir dönemi kapsayan gelişme trendi incelendiğinde bazı temel hammaddelerin fiyatları ve pazarları sürekli daralma göstermektedir (Fisher, 1984).

Kliring sistemi ile ticaret bazen uluslararası ekonomik kuruluşların bazı borçlu gelişmekte olan ülkeler için önerdiği ekonomik istikrar programlarını aşmanın da bir aracı olmaktadır. Örneğin, IMF'nin yeni krediler sağlayabilmek için ithalatın kısıtlanmasını şart koştuğu bazı ülkeler, sanayileşmek için gerekli ithalatlarının finansmanı için kliring tekniklerinden yararlanma yoluna gitmektedirler. Böylelikle konvertibl döviz kullanmadan ihtiyaçlar karşılanabilmekte, tasarruf edilen dövizle dış borç ödemeleri ve dövizle yapılması gereken ithalat gerçekleştirilmektedir.

Benzer şekilde politik sebeplerle çok taraflı ticaret usullerine göre ihtiyacı olan temel hammaddeleri alamayan bazı ülkeler kliring anlaşmaları aracılığı ile bunları uzun vadeli olarak sağlamayı güvence altına alırlar. Örneğin; İran, Batı'dan alamadığı bazı ürünleri ikili hesap ilişkisi kanalı ile Türkiye'den almıştır. Bu yönüyle kliring sistemi, ülkeler arasında siyasi yakınlaşmanın başlamasına veya geliştirilmesine hizmet edecek ticari bağlantılar kurulmasına da yardımcı olmaktadır (Rabino ve Shah, 1987).

2.2. İslam Ülkeleri Arasında Çok Taraflı Kliring Birliği Oluşturma Süreci

2.2.1. Kliring Sistemini Benimseyen ve Uygulayan İslam Ülkelerindeki Durumun İncelenmesi

Çeşitli İslam ülkeleri arasında kliring sistemi halen geniş ölçüde uygulanmaktadır. Örneğin Endonezya karşılıklı ticaret sistemini resmen kabul edip yasallaştıran, kurumsallaştıran, teşvik eden ve politikasını çekinmeden dünyaya açıklayan, Sosyalist ülkeler dışındaki ilk ülke olmuştur. Endonezya'nın karşılıklı ticaret programında öncelikle amaç, pazarlamadır. Petrol dışındaki ihracat ürünlerini daha yüksek değerinde ve daha fazla sayıda ülkeye satabilmektir. Afrika, Latin Amerika ve Asya'da karşılıklı ticaret uygulamalarına giren birçok ülkede ise amaç, döviz sıkıntısı nedeniyle sağlanamayan malları ithal etmektir. Bu açıdan Endonezya'nın karşılıklı ticarete bakış açısı, diğer ülkelerden farklılık göstermektedir (Stepic, 1985).

Endonezya'da 1 Ocak 1982 tarihinde yürürlüğe giren karşılıklı ticaret ile ilgili karara göre, 500.000 \$'ı aşan bedeldeki tüm uluslararası nitelikli kamu ihalelerinde teklif verenlerin bedeli kadar Endonezya malı ithal etme (karşılıklı satın alma) taahhüdünde bulunması ilkesi getirilmiştir. Bu amaçla karşılıklı satın almaya uygun Endonezya malları ve bunların üretici/ihracatçılarının isimleri çeşitli ülkelerdeki Endonezya Ticaret ataşelikleri tarafından düzenli olarak yayınlanmaktadır. Endonezya'nın klasik ihracat ürünlerinin geleneksel pazarlara mutad miktarda ihracatı, karşılıklı satın alma taahhüdünden sayılmamaktadır. Yapılan ihracatın, mevcut ihracata ilave bir ihracat özelliği taşıması şartı vardır.

Endonezya'nın yanısıra Malezya hükümeti daha önce karşı çıktığı karşılıklı ticaret sistemi tekniklerini 1983'ten itiba-

ren kullanmaya başlamıştır. Uluslararası kamu ihalelerinde karşılıklı satın alma taahhüdünde bulunmak resmen zorunlu değildir. Ancak uygulamada ihaleleri kazanmak isteyen firmalar, hükümetin de teşvikiyle daha cazip karşılıklı satın alma paketleri sunabilmek için birbirleriyle yarışmaktadır.

Malezya hükümeti, karşılıklı ticaret sistemini, gelişmekte olan ülkeler ve Doğu Bloku ülkeleri ile ticaretini artırdığı için, "Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen" in bir aracı olarak görmektedir. Fakir Güney ülkeleri ve eski Doğu Bloku ülkeleri karşılıklı ticarete hedef pazarlar arasındadır. Çünkü Doğu Bloku ülkeleri ile karşılıklı ticaret sonucu satın alınan sermaye malları, bazen aynı kalitedeki Japon, ABD ve Avrupa firmalarının mallarından daha ucuz olabilmektedir.

Karşılıklı Ticaret tekniklerini yoğun olarak kullanan bir diğer ülke İran'dır. İran 1980'li yılların başında arzını yeniden arttırmayı başardığı ancak nakit karşılığı satmakta zorluk çektiği petrolün ihracatında karşılıklı ticaret politikası geliştirmiş ve bunun sonucu olarak 1982'den itibaren çok sayıda karşılıklı ticaret işlemi gerçekleşmiştir. Önceleri doğrudan takas şeklinde mal değişimi yaparken, sonraları hükümetler arası ikili ticaret anlaşmaları çerçevesinde mal değişim anlaşmaları imzalamaya başlamıştır.

İran, ithalat yapacağı ülkeleri siyasal tercihleri doğrultusunda seçtiği için Batılı ülkelerle doğrudan ticaret yapamamış, bu ülkelerin boşluğunu Doğu Bloku ve gelişmekte olan ülkeler doldürmüştür. Ülkede karşılıklı ticaret sisteminin gelişme ortamı bulmasının bir sebebi de, izlenen bu politikadır. Diğer sebepler arasında Irak'la uzun süre devam eden savaş nedeniyle döviz rezervlerini çok dikkatli kullanma mecburiyeti ve ikili ticaret anlaş-

ması yaptığı ülkelere petrol ihraç etme zorunluluğu sayılabilir. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu alıcı ülkelerin pahalı petrol ithalatına razı olmalarının sebepleri arasında başka ülkelere satmakta zorluk çektikleri ihraç ürünlerine pazar bulmak ve petrol ihracatını önceden garantiye almak düşünceleri vardır (Kaikati, 1982).

Belirtilen ülkelerin dışında Irak, Mısır, Sudan, Cezayir, Tunus, Nijerya ve Pakistan gibi üretim ve ihracatları petrol ve doğalgaz gibi temel enerji girdilerinin yanısıra pamuk, mısır, yer fıstığı gibi tarımsal ürünlere dayalı olan ülkeler, ihtiyaç duydukları teknolojileri, yatırım mallarını ve diğer destekleri sağlayabilmek için karşılıklı ticaret kapsamında kliring yöntemini uzun süredir uygulayan ülkeler arasında yer almaktadırlar.

2.2.2. İslam Ülkeleri Arasındaki Ticaret Fırsatlarının Analizi

İslam ülkeleri arasında Çok Taraflı Kliring Birliği oluşturulması sürecine, bu alandaki fırsat analizlerinin yapılması ile başlanılmalıdır. Kliring sisteminin sunduğu fırsatlar ya da yararlar pazar payı, ihracat artışı, stok fazlasını değerlendirme vb. konuları içerebilir. Buna karşılık kliring yöntemi ile temin edilen ürünlerin satılamaması, dağıtım kanalında ortaya çıkan sorunların giderilememesi, stok maliyetleri, yönetsel maliyetler ve uzun süreli ilişkilerde ortaya çıkabilecek belirsizlikler ve riskler de birer maliyet unsurudur. Bütün bunlar, Şekil 2'de belirtilen süreç içinde kaynak ve olanakların değerlendirilmesini gerektirmektedir.

Günümüz uluslararası ticaretinin bir fenomeni olan kliring uygulamalarının bir çok ülke arasında ve önemli boyutlarda gerçekleştirildiği ortaya çıkmaktadır. Daha da önemlisi, birçok İslam ülkesinin

daralan dış pazarlar ve ağırlaşan dış borç yükü başta olmak üzere pek çok sebep ile angaje olduğu kliring anlaşmaları konuyu ileriki yıllarda ister istemez daha büyük boyutta tartışılmaya aday haline getirmektedir.

Bu nedenle başlangıçta gönüllülük esasına dayalı olarak bir kısım İslam ülkeleri açısından en uygun karşılıklı ticaret tekniklerinin belirlenip uygun malların uygun pazarlara ithal ve ihracının sağlanması, kliring birliğinden elde edilecek faydayı en üst düzeye çıkaracaktır. Bu amaçla yapılacak analizler sırasında aşağıdaki faktörler dikkate alınarak değerlendirme yapılmalıdır.

- Mevcut kliring uygulamaları ve sonuçları,
- Kurumsal alt yapı ve mevzuat,
- Gerekli finansman ihtiyacı,
- Risk faktörü ve alternatif maliyetler
- İşlemin karmaşıklık derecesi,
- Ülkelerin taraf olduğu veya olacağı iki veya çok taraflı anlaşmalar,
- Değişime sunulacak ürünler ve pazar olanakları.

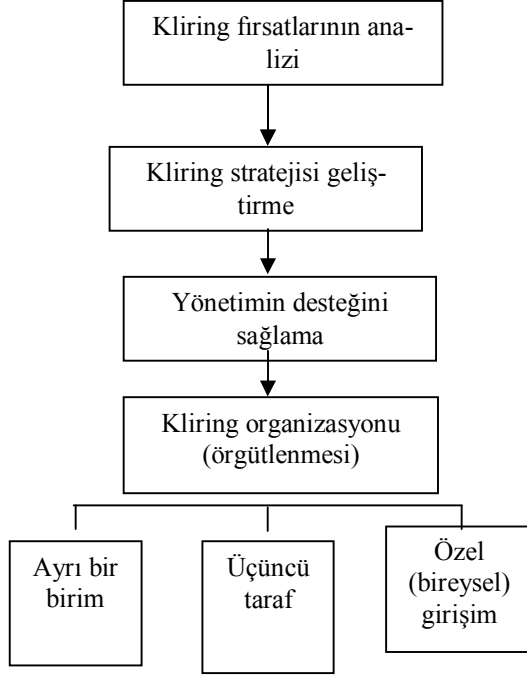
2.2.3. Ticaret Stratejilerinin Geliştirilmesi

Gelişmekte olan İslam ülkelerinin çoğu, kendi milli paraları uluslararası likidite olarak kabul görmediği için uluslararası ticaret yaparken döviz bulmak zorundadırlar. Bu dövizin büyük kısmı, sanayileşmeleri ve kalkınmaları için gerekli mal ve hizmetlerin ithali için gereklidir. Bunu sağlamanın birkaç yolu vardır. Bunlardan biri, dış borçlanmadır.

Bir çoğu bu yolu seçerler, fakat sonuçta ödeme yine dövizle yapılacak ve üstelik faizi de eklenecektir. Bu yüzden birçok gelişmekte olan ülke bu işlemlerin altın-

dan kalkamaz ve borçlarını ödeyemez hale gelir, pek azı başarılı olur.

Şekil 2: Kliring Anlaşması Uygulama Süreci



Kaynak: Carter ve Gagne, 1988; 33

İkinci bir yol ise gelişmekte olan ülkelerin ithalat yaptıkları firmalara kıt dövizlerini aktarıp karşılığında herhangi bir talepte bulunmamak yerine "Senden mal/hizmet alırım ama sen de benden al" şartını ileri sürmeleridir. Çünkü, birçok durumda karşılıklı ticaretin alternatifi hiç ticaret yapmamaktır. Ayrıca, belli bir tarihte veya anında malla ödemenin, belirsiz bir tarihte parayla (dövizle) ödemeye göre daha az bir risk taşıdığı tüm durumlarda karşılıklı ticaretin herhangi bir şekli benimsenebilmektedir.

Kliring sistemi, bir satış gerçekleştirme sürecinde tek yol olarak kabul edildiğinde genellikle tepkisel (reaktif) bir strateji izlenir. İçinde bulunulan rekabet ortamı kliring sistemini gerektiriyorsa bu rekabe-

te karşılık vermek için kliring sistemine aktif olarak katılır. Kliring sistemi, bir pazarlama aracından ziyade çoğunlukla ticari finansman aracı olarak görüldüğü için bazen buna karşı çekimser bir tutum sergilenmekte ve pasif yaklaşım stratejisi uygulanarak katılım minimum düzeyde tutulmaktadır (Oyman, 2005, s.45). buna karşılık proaktif bir yaklaşım stratejisi izlendiğinde ise kliring sistemi bir pazarlama ve fiyatlama aracı olarak etkin şekilde kullanılmaktadır. Bu stratejinin uygulanmasında kliring sistemi, pazar taleplerine bir tepki olmaktan ziyade pazar genişletme aracı olarak kabul edilir.

Bu nedenlerle kliring sisteminin tarafları, fırsatları değerlendirirken kliring uygulamasından ne beklediklerini ve neyi amaçladıklarını net bir şekilde ortaya koyabilirlerse değerlendirme kolaylaşabilir.

2.2.4. Ülke ve Ürün Değerlendirmeleri

İslam ülkelerinin ekonomik yapıları incelendiğinde bu ülkelerin üç gruba ayrılabilirliği görülmektedir. Birinci grubu küçük ticaret hacimli, az nüfuslu ve çok düşük gelirli, örneğin Çad, Maldiv, Cibuti, Komor gibi ülkeler oluşturmaktadır. Bu gruptaki ülkeler, daha ziyade gıda maddeleri açığı ve bağımlılığı olan ülkelerdir. İkinci grup, yüksek petrol gelirine sahip ve önemli satılma gücü olan Irak, Libya, Suudi Arabistan gibi ülkelerdir. Üçüncü grup ise kalkınma gayretlerinde önemli bir yere gelmiş ve kalkınma gayretleri nedeniyle yatırım mallarına ve bunun finansmanına bağımlılığı bulunan ülkelerdir. Üçüncü grup ülkelere örnek olarak Türkiye, Malezya, Endonezya ve Mısır gösterilebilir (Dabour Ve Zemelabdin, 2008).

İslam Kalkınma Teşkilatı üye ülkelerinin yukarıda belirtilen özellikleri dikkate

alındığında Çok Taraflı İslam Kliring Birliği Anlaşmasının, şu ilkeler çerçevesinde işletilebileceği ortaya çıkmaktadır.

a) Herhangi bir grup ülkenin kliring anlaşması yapmasının esas nedeni, bu ülkelerin birbiriyle önemli bir ticaretinin bulunması ve mümkün olduğu kadar az döviz ihtiyacı ile aralarındaki bu ticareti finanse etme ihtiyacıdır. İslam ülkeleri arasındaki ticaretin düzeyi, bugünkü yapısıyla bir ödeme anlaşmasının başarılı biçimde işlemesine uygun değildir. Bu nedenle öncelikle kliring anlaşması vasıtası ile İslam ülkeleri arasındaki ticaretin arttırılmasının koşulları yaratılmalıdır.

b) İslam ülkeleri arasında yapılması öngörülen kliring anlaşmasının, serbest ticareti kısıtlayıcı bir yapıda olmamasına özen gösterilmelidir. Kliring Anlaşması, malların takası değil fakat ülke firmalarının serbestçe ithal ettikleri malların bedelinin daha az konvertibl dövize ihtiyaç duyacak biçimde dönem sonlarında muhasebe kayıtları ile gerçekleştirilmesi ve sadece oluşan farkların konvertibl dövizle kapatılmasıdır. Bu tür bir ödeme anlaşması, ticarete dünya fiyatlarından sapmaya neden olmayacağı için herhangi bir şekilde GATT kurallarının çiğnenmesi de söz konusu olmayacaktır. Bu haliyle İslam ülkeleri arasındaki ödeme anlaşması daha çok bankalar arasındaki takas odalarının işleyişine benzer bir yapı göstermelidir.

c) Petrol ve gaz ihraç eden ülkelerin ithal talepleri oldukça yüksek olduğu için diğer İslam ülkeleri arz kapasitesini zorlayabilecek ve dolayısıyla mali ve parasal programlarının gerçekleşmesini engelleyebilecektir. Örneğin Pakistan gibi büyük bir ülkenin, ekonomik boyut olarak küçük boyutlu bir ülkeden yapacağı önemlice bir ithalat talebi ödeme anlaşmasına dahil edilirse küçük ülkenin ekonomik ve mali politikalarının altüst olabileceği gerçeğini

gözönünde tutarak yukarıda tanımlanan üç ülke tipinin menfaatlerinin uyuşturulması gerekecektir.

d) Petrol ihracatçısı ülkelerin petrol ürünleri ithalatının ödeme anlaşmasına dahil edilmesi sağlanmalıdır. Açıktır ki bu ülkeler petrollerini peşin konvertibl dövizle sattıkları müddetçe sisteme girmek istemeyeceklerdir. Fakat gerek yatırım mali ve gerek gıda maddeleri bağımlılığı olan bu ülkeler, ödemeler dengesinde sıkıntılar oluştuğça sisteme destek vermek ve sistemden yararlanmak üzere başvuracaklardır.

Bilhassa Endonezya, Malezya ve Türkiye gibi ülkelerin zaman içinde yatırım mali ve gıda maddesi ihracatında başarılı olması, bu ülkelerin sistem içinde kaynaşmasını kolaylaştıracaktır.

2.2.5. Kliring Birliğinin Organizasyonu ve İşleyişi

Kliring anlaşması çok taraflı olacağı için üye ülkelerin birbirleri nezdinde oluşan alacak ve borç ilişkisinin belli bir merkezde tutulması gerekecektir. Bu merkez, İslam Kalkınma Bankası veya herhangi bir ülke merkez bankası olabilir. Ancak ödeme anlaşmasının pek çok koşula bağlanması durumunda, uluslararası bir kuruluşun bu görevi üstlenmesi daha fazla genel kabul görecektir.

Doğru seçilmiş bir üçüncü taraf iyi bir kliring deneyimi, uluslararası bağlantılar, kapsamlı bir iletişim ağı, yasal ve politik uluslararası bir anlayış olanağı sağlar. Ülke içinde kliring işlemlerini yürütme ise daha düşük maliyetler, daha fazla kontrol, işlemlerde esneklik ve doğrudan bağlantılara olanak tanır. Ancak deneyimsizlik ve işletme içi koordinasyonu gerektirmesi sorun ve maliyet anlamına gelebilir (Neale vd., 1993; 33).

Kliring tarafları ürünlerin kalitesi, özellikleri, dağıtımı, finansal koşulları, zaman kısıtları ve uyumsuzluk düzenlemeleri gibi konular doğrultusunda bir görüşme stratejisi geliştirmelidirler. Yapılan çeşitli araştırmalar yakınılan bir konu olarak uzun zaman ve çaba gerektiren müzakereleri göstermektedir. Bu nedenle taraflar üründen fiyata, dağıtımdan hizmet beklentilerine değin tüm unsurlarla ilgili bilgi toplayarak yaptıkları değerlendirmeleri müzakere stratejisine yansıtabilmelidirler. Esnek bir yaklaşımla sadece kendi çıkarlarını değil aynı zamanda karşı tarafın beklentilerini de göz önüne almalıdırlar.

Karşılıklı Ticaret ve kliring uygulamaları işletmelerin uluslararası pazarlara girmesine, ürünlerine yeni pazarlar bularak değerlendirmesine, pazar payını arttırmasına, gelişmiş ülkelerdeki güçlü firmaların pazarlama olanaklarından yararlanmasına fırsat verir. İşlemin süresine, para içerip içermemesine ve işleme üçüncü tarafların dahil edilmesine göre değişen farklı şekilleri vardır. Firmalara ve ülkelere tanıdığı avantajların yanı sıra karmaşıklık, uzun dönemli olabilmenin getirdiği riskleri, standart bir yapı göstermeyen sözleşmeleri ve zaman gerektiren müzakereleri, ürün dizisine uyum sağlayamayacak ürünlerin konu edilebilmesi gibi dezavantajları da vardır. Ancak, yapılacak değerlendirmeler bir süreç yardımıyla ele alındığında, eksik ya da problemler önceden görülüp önlemler alınabilir ve tüm ülkelerin lehine bir işlem akışı yaratılabilir.

3. Sonuç

Çok Taraflı Kliring Birliği Anlaşmasının amacı, İslam ülkeleri arasındaki ticareti arttırmaktır. Öyleyse anlaşmanın bugün mevcut ticaret hacmini esas almaması ve ancak belli bir artıştan sonra gelen belirli

bir miktarı hedeflemesi esası getirilmelidir. Örneğin bir ülkenin Türkiye'den yaptığı cari fiyatlarla dolar cinsinden son beş yıllık ithalat ortalamasının üstünde gerçekleştirilen kısmı kliring kapsamına dahil edilmelidir. Böyle bir ilke, sistemin can damarı olacaktır çünkü İslam ülkeleri arasındaki sorun, bir ödeme anlaşması yapılmasından önce ödeme anlaşmasına esas teşkil edecek çok taraflı ilişkilerin yokluğu veya azlığıdır. İlişkilerin artması durumunda çözümler daha kolaylaşacaktır. Ödeme anlaşmasına esas teşkil edecek ithalat artışları yukarıda tanımlanan üç ülke grubunun yapısına göre ayrı ayrı düzenlenmelidir.

İslam ülkelerinin pek çoğu coğrafi, nüfus ve milli gelir olarak küçük ülkelerdir ve birbirleri ile ticareti bazen yok denecek kadar azdır. Bu tür ülkelerin Çok Taraflı İslam Kliring Birliğine kabulü için, muhatap ülke ile belirli bir ticaret hacmini gerçekleştirmiş olması şartı aranmalıdır. Kliring anlaşmasından doğan alacakların tahsili veya garanti edilmesinde ise İslam örgütleri için içine çekilerek alacaklı durumundaki ülke menfaatinin korunması sağlanmalıdır.

Bütün bu önlemlerin nedeni, kliring anlaşmasının bir kredi açma işlemine dönüşmesini önlemek ve İslam ülkeleri arasında çok düşük düzeyde olan ticareti bazı kolaylık ve zorlamalarla arttırmaya çalışmaktır.

Ancak, uyuşmayan ülke menfaatlerini birbiriyle kaynaştırmak, diğer bölgelerdeki kliring birliklerine dahil ülkelerin dikkatini ve arzusunu bu yöne çekmek, güney-güney diyalogunun İslam kanadını gerçekleştirmek gibi gerçekte mevcut uluslararası ticaret sistemine bir güç gösterisi sayılabilecek hedeflerin gerçekleştirilmesi oldukça güç görünmektedir.

İslam ülkeleri arasında kurulacak kliring sisteminin bu ülkeler arasında gerek coğrafi gerek ekonomik tamamlayıcılığın olmaması gibi nedenlerle bir çekiciliği görünmemektedir. Fakat özellikle gıda maddesi ve yatırım malları ihracatçısı ülkelerin sayısı arttıkça ekonomilerin tamamlayıcılığı ve birbirine bağımlılığı da artabilecektir. Ödeme anlaşmasının çekici noktası, döviz kaynakları kıt olan ülkelerin dövizle bağlı olmadan ithal ihtiyaçlarını belli zaman sınırı içinde milli paraları ile gerçekleştirme olanağıdır. Sistemi daha çekici kılmak için daha başka teşvik tedbirleri de düşünülebilir.

Bu çalışmada, Çok Taraflı İslam Kliring Birliğinin genel çerçevesini oluşturacak ve yönlendirecek ilke kararları tespit edilme-ye çalışılmıştır. Sistemin kurulmasından sonra daha başka ilkeler geliştirilebileceği gibi bazı ülkelerin katılımını sağlamak üzere bir kısım ilkeler yumuşatılabilir veya tamamen değiştirilebilir.

İslam ülkelerinin pek çoğu geri kalmış ve hatta Afrika kıtasında bulunanları dünyanın en fakir ülkeleridir ve sık sık doğal afetler ve açlık tehlikesi ile karşılaşmaktadırlar. Kliring anlaşmasının düzenlenmesinden sonra ülkelerin bu özelliklerini göz önünde tutan ek düzenlemeler yapılmalıdır. Örneğin, herhangi bir doğal afete maruz kalan ülkeler için bu koşulların yumuşatılmasını içeren ilkeler tespit edilmelidir. Açlık veya tabii afet görülen ülkeler için koşulların geçici olarak hafifletilmesi veya belli bir süreye kadar dondurulması gibi kolaylıklar sağlanmalıdır.

Kliring anlaşması başlıbaşına bir amaç değil, İKT ülkeleri arasındaki ticaretin arttırılması için bir araç olarak düşünülmelidir. Pek çoğu Fransız ve İngiliz etki alanında olan İslam ülkelerinin AB'ye kredi kolaylıkları, asgari döviz geliri ve

asgari tarımsal ürün fiyatlarıyla bağımlılıkları bulunmaktadır. Düzenlenecek kliring birliğinin bu konumdaki ülkelere özel kolaylıkları sağlayabilmesi veya İslam ve Arap kalkınma örgütlerinin kredilerini, ticaretini İslam ülkelerine kaydıran ülkelere yönlendirilmesi esasları getirilebilir.

İslam ülkelerinin bir kısmı gıda yönünden bir kısmı da yatırım malları veya her iki yönden ithalata bağımlı durumdadırlar. Bu ülkeler arasında ticareti geliştirme projesi olan Çok Taraflı İslam Kliring Birliği, AB'nin Afrika ve Pasifik ülkelerine uyguladığı gibi gıda maddeleri kıtlığında otomatik olarak devreye girecek şekilde düzenlenmelidir. Herhangi bir ülkede gıda maddeleri darlığı başlarsa üye ülkeler arasında ödeme anlaşmasının koşulları dışında kliring anlaşmasından faydalanma imkanı temin edilmeli ve alacak-borç ilişkisi dönem sonunda ilgili ülkeye kapatılmazsa herhangi bir İslam örgütüne kapatılması sağlanmalıdır. Sistemin içine böyle bir dayanışma mekanizmasının konulması, İslam ülkelerinin karşılaştığı kronik dış ödemeler sorunu gözönüne alınırsa, ülkelerin sisteme bağlılığının devamı için elzemdir.

Konuya Türkiye açısından bakıldığında Türkiye'nin halen net gıda maddeleri ihracatçısı olması ve gelecekte GAP projesinin yaratacağı beklenen üretim artışı nedeniyle önemli bir gıda maddeleri ihracatçısı olabileceği anlaşılmaktadır. Gıda maddeleri ihrac piyasasında AB ve ABD'nin gösterdiği çabalar göz önüne alındığında Çok Taraflı İslam Kliring Birliği ülkemiz tarım üretim fazlasının değerlendirilebileceği bir pazar için gerekli mali ve örgütlenme faaliyetleri açısından önemli getirisi olan bir proje olarak görülmektedir.

Aynı şekilde ülkemizin son birkaç yıldır imalat sanayi ürünleri ve teknoloji

ihrac etmeğe başlaması ve teknolojik seviyemizin bu ülkelerde uygulanabilir olması nedeniyle İslam ülkeleri pazarının karşılıklı olarak hem ülkemize ve hem de İslam ülkelerine yararlı olacağı açıktır. Bütün mesele, sistemin yerleştirilmesinden kaçınan ülkelere rağmen gönüllü katılma açık, uygulanabilir ve tarafların menfaatini gözeten ve değişen koşullara göre esnek bir sistemin oluşturulabilmesidir (Koyun, 1988).

Petrol üreten ülkelerin petrolü kliringe dahil etmemeleri halinde bu ülkelerin sistem dışında tutulmaları, ülkemiz açısından daha iyi olacaktır. Zira, bu ülkelerin sistemden istifade etmeleri için sadece ithalatlarının artması değil, buna ek olarak ticaret açığı vermeleri gerekmektedir. Örneğin Türkiye'den ithalatını arttıran ülkeler, artan kısmın ancak ticaret açığı kadar kısmının kliringe dahil olacağını bilmelidirler. Bu ilke, herhangi bir malın ihracının kliring dışında tutulmasını isteyen bütün ülkelere karşı uygulanmalıdır. Bu tür ölçütlerin konulması halinde, bir yandan ülkemizin katlanacağı maliyetleri azaltırken, diğer yandan da ihracatımızın artırılmasında Çok Taraflı İslam Kliring Birliği bir kaldıraç görevini yerine getirebilecektir.

Yapılan bu değerlendirmeler Türk ihracatçıları için de bir çerçeve oluşturabilir. Özellikle gelişen ülkelere yönelik uluslararası pazarlama çabalarında Kliring sistemi iyi bir alternatif olabilir. Bağımsız Devletler Topluluğu ve Türki Cumhuriyetlerinde Kliring sisteminin ve takasın tercih edilen bir uygulama olması, bu ülkelerle ticarete dikkate alınması gereken bir husus olarak öne çıkmaktadır. Ülkemizde uzman takas firmalarının artması ve yurtiçinde bu uygulamaların yaygınlaşması, uluslararası uygulamalara da bir zemin oluşturabilir. Ayrıca internet ve

elektronik ticaretin karşılıklı ticaret işlemlerinde, pazar bulma, tarafları bir araya getirme, iletişimde bulunmada kolaylaştırıcı bir rol üstlenmesi beklenebilir.

Kaynakça

Angelidis, J. Ve İbrahim, N.A. (1994), "Countertrading With the Middle East: An Empirical Investigation of Challenges and Opportunities", **Journal of Global Marketing** 8,2.

Arslan, K., (2009); "İslam Ülkeleri ile İşbirliğinin Artan Önemi", **Dış Ticarete Durum Dergisi**, Sayı:68, Aralık

Carter, J. Ve J.Gagne, (1988), "The dos and don'ts of International Countertrade", **Sloan Management Review**, 29, 3.

Chattu, H. (1984); "Economic Cooperation Among OIC Member States-Building The Ground Work For An Islamic Common Market", **Journal of Economic Cooperation Among Islamic Countries**, January 1984.

Çulpan, R. (1983); "Countertrade Revised: an International Marketing Technigue and its Implication", Canada: **Word Marketing Congress**. 1.

Dabour, N.M. ve Zeinelabdin, H., (2008); "Economic Problems of the Least-Developed and Land-Locked OIC Countries 2007", **Economic Cooperation and Development Review**, Vol.1, No.1, September 2008, SESRIC.

DPT, (1988); İSEDAK Gündemindeki Projeler Üzerinde Değerlendirilmeler, **DPT-İSEB**, Ankara.

Ellsworth, P.T.ve Leith, C. (1969); **The International Economy**, Macmillan International Editions, London.

Fisher, S.B., (1984); "International Barter: Concepts and Principles", **Countertrade and Barter Quarterly**, Summer.

Ingelies, D.1., (1979); **The Development Impact of Barter In Developing Countries**, OECD, Paris.

Kaikati, J. (1982); "Marketing Without Exchange of Money", **Harward Business Review**, November-December.

Koyun, A., (1988); "Çok Taraflı İslam Kliring Birliği Önerisi ve İlkeleri", **T.C.M.B. APE Tartışma Tebliği** No: 8815, Ankara.

Leo, G.B.W., (1984); "Trade Without Money: Barter and Countertrade", **Low and Business Inc**, New Jersey, Mahililer Detay.aspx34De14 Id=11x IKID = 10, erişim 29.07.2009.

Neale, C.W. ve V.L. PESS ve DAVID, S. (1993); "The Impact of Eastern Liberalization on East-West Countertrade", **IV. World Marketing Congress**, İstanbul, Türkiye.

Oktay, N., (1982); **Karşılıklı Ticaret Sistemi (Counter Trade), Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulaması**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.

Oyman, M. (2005); "Pazarlama Bakış Açısıyla Karşılıklı Ticaret ve Uygulama Süreci", **Pazarlama Dünyası**, Yıl 19, Sayı 2005-1, Ocak-Şubat 2005.

Pawluk, M.A., (1985); "**How one Company Manages Its Counter Trade**", International Symposium: Development in International Trade and Export Incentives, January 16, İstanbul.

Rabino, S. Ve K.Shah, (1987), "Countertrade and Penetration of LDC's Markets", **Columbia Journal of World Business** 22, 4.

Samonis, V. (1990); "Countertrade: a Strategy of Second Best for the East and for the West", **Journal of Global Marketing**, 3, 4.

Seyidoğlu, H., (1998); **Uluslararası İktisat**, Güzem Yayınları, İstanbul.

Stepic, H., (1985); "Present Trends in Countertrade, Third World Perspectives", **Countertrade and Barter**