

2448



T. C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİ (Countertrade) DÜNYADAKİ VE TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMASI

(Doktora Tezi)

Nüvit OKTAY

Eskişehir, 1986

T. C.
Yükseköğretim Kurulu
Bilgi Kütüphane ve Dokümantasyon Merkezi

İ Ç İ N D E K İ L E R

	<u>Sayfa</u>
ŞEKİLLER.	X
TABLolar.	XIII
KISAETMALAR	XV
GİRİŞ	1

B İ R İ N C İ B Ö L Ü M

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN TEMELLERİ, YAPISI, İŞLEYİŞİ VE FONKSİYONLARI

I. KTS'NİN TANITIMI	7
A. KTS KAVRAMI.	7
1. Tanım.	7
2. KT İşlemlerinin Genel Özellikleri.	10
B. KT TEKNİKLERİ	16
1. Takas.	16
2. Kliring.	21
3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı Muamele).	27
4. Switch (Üçlü Ticaret).	31
5. Swap (Değiş tokuş)	38
6. Bloke Hesapların Çözülmesi (Donmuş Alacakların Tahsili)	40
7. İkili Hesap İlişkisi	44
8. Buy-back (Geri Satın Alma)	46

9. Fason İmalât.	50
10. Yap-İşlet-Devret (BOT) ve Yap-Sahip Ol- İşlet (BOO)	53
11. Offset.	57
12. Buy-Sell (Satın Al-Sat)	64
13. KT Benzeri Muameleler	66
a. Re-export.	66
b. Sınır Ticareti	66
c. İhracatçılara İthal Hakkı.	67
d. İthalatçılara İhracat Şartı.	67
e. Ters Karşılıklı Muamele.	67
II. KT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ VE SONUÇLARI	68
A. GENEL DURUM	68
B. KT'E YOL AÇAN MOTİFLER.	76
1. Gelişmekte Olan Ülkelerin Dış Borç Sorunu.	76
2. Temel Hammaddeler Fiyatlarındaki İstikrarsızlıktan Etkilenmeme	79
3. Döviz Kontrolü (Kısıtlamaları) Rejimini Aşma	80
4. Ülke Bazında Dış Ticaret Açıklarını Giderme	81
5. Kalkınma Projelerinin Finansmanı.	81
6. Uluslararası Finans Kuramlarından Kredi Sağlamada Pazarlık Gücünü Arttırma.	82
7. Mal Stoklarını Eritme	82
8. Dış Ticaret Hadlerini Düzeltme.	83
9. Eski Sömürgelerin Yeni Ticaret Partnerleri Arayışı	84
10. Uluslararası İhaleleri Kazanma.	84
11. Dünya Ekonomisinin Resesyon Şartları İçine Girmesi	85

12. Doğu-Batı Ticaretinin Artması	86
13. Temel Girdilerin Sağlanması Güvence Altına Alma	86
14. Mal Stoklarını Eritme	87
15. Âtıl Kapasiteleri Önleme.	88
16. Yüksek Fiyatlı veya Lüks Malları Pazarlama	89
17. KTS'ni Benimsemiş Ülkelerle Ticareti Geliştirme.	89
18. Uluslararası Ekonomik Kuruluşların Kısıtlayıcı Programlarını Aşma.	90
19. Siyasi Şartların Ticarete Getirdiği Engelleri Aşma.	90
20. Planlı ve Dengeli Kalkınma İlkelerine Uygun Bir Uluslararası Ticaret Yöntemi Arayışları.	91
21. Korumacı Tedbirleri Aşma.	91
C. KTS HAKKINDA GÖRÜŞLER	92
1. OECD.	92
2. IMF	93
3. GATT.	94
4. Resmi Çevreler.	95
D. KT'İN ETKİLERİ.	96
1. Dış Borçlanmaya Alternatif Bir Uluslararası Finansman Yöntemi Olma..	96
2. Milli Paraların Konvertibilitesini Sağlama	101
3. Sanayileşirken Ekonomiyi Dışa Açma. .	103
4. Kapasite Kullanım Oranlarını Yükseltme	104
5. Döviz Kurunu Aşağıya Çekme (Yerli Parayı Değerlendirme)	106
6. Rasyonel Teknoloji Transferi Gerçekleştirme.	107
7. Etkin Bir Pazarlama Âleti Olma.	108

8. ÇUŞ'lerin Pazarlama Kanallarından	
Yararlanma	109
9. İhracatta Çoklu Döviz Kuru Uygulamasını	
İkâme Etme	112
10. Yerel Yönetimlerin ve Kamu İşletmelerinin	
Bütçelerinden Fon Ayırmadan İthalat	
Yapabilmelerini Sağlama.	113
11. Yeni Mallara İhraç Gücü Kazandırma . .	113
12. Yeni Pazarlara İhracatı Arttırma . . .	113
13. Diğer Olumlu Etkiler	114
14. Olumsuz Etkiler.	116

İ K İ N C İ B Ö L Ü M

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN DÜNYADAKİ UYGULAMASI

I. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KTS UYGULAMASI . .	120
A. AMERİKA	125
1. Brezilya	125
2. Meksika.	129
3. Arjantin	131
4. Venezuela	133
5. Kolombiya.	135
6. Ekvator.	136
7. Bolivya.	136
8. Uruguay.	137
9. Peru	138
10. Honduras	138
11. Karayip Ülkeleri	139
B. AFRİKA.	140
1. Mısır.	140
2. Cezayir.	141

3. Tunus	142
4. Nijerya	143
5. Gana.	144
6. Tanzanya.	145
7. Zimbabwe.	146
8. Zaire	147
9. Sudan	147
10. Libya	147
C. ASYA	148
1. Endonezya	148
2. Malezya	152
3. Hindistan	155
4. Güney Kore.	160
5. İran.	162
6. Suudi Arabistan	165
7. Irak.	169
8. Tayland	171
9. Sri Lanka	172
10. Filipinler.	173
11. Bangladeş	174
12. Pakistan.	175
13. Burma	176
14. Singapur.	176
15. Ürdün	177
16. Körfez Emirlikleri.	177
D. AVRUPA	178
1. Yunanistan.	178
2. İspanya	180
3. Yugoslavya.	182
II. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KTS UYGULAMASI	184
A. AMERİKA.	186
1. Amerika Birleşik Devletleri	186

2. Kanada	192
B. ASYA.	195
1. Japonya.	195
2. Avustralya	197
3. Yeni Zelanda	199
4. İsrail	201
C. AVRUPA.	202
1. İsveç.	202
2. Fransa	204
3. Batı Almanya	206
4. Finlandiya	207
5. Avusturya.	208
6. İngiltere.	209
7. Danimarka.	211
III. MERKEZİ PLANLI EKONOMİLERDE KTS	
UYGULAMASI	212
A. ASYA.	214
1. Çin Halk Cumhuriyeti	214
B. AVRUPA.	217
1. SSCB	217
2. Romanya.	220
3. Polonya.	222
4. Macaristan	225
5. Doğu Almanya	226
6. Bulgaristan.	227
7. Çekoslovakya	228
8. Arnavutluk	229

Ü Ç Ü N C Ü B Ö L Ü M

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMASI

I. KT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ.	231
A. TARİHÇE	231
B. KULLANILAN KT TEKNİKLERİ.	245
1. Merkez Bankaları Arası İkili (Özel) Hesap İlişkisi	247
2. Dolaylı Buy-Back	253
3. Donmuş Alacak Tasfiyesi.	263
4. KT Benzeri Muameleler.	266
a. Geçici İhracat.	266
b. Sınır Ticareti.	266
c. Transit Ticaret	266
d. Re-export	266
e. Teşvik Belgeli İhracata Döviz Tahsisi	267
f. İthal Girdi Oranı Düşük Mallara Yüksek Vergi İadesi Uygulama.	267
g. İhracatçıya, Sağladığı Dövizin Bir Kısmını Serbestçe Tasarruf Etme Hakkı	267
II. TAMAMLAYICI BİR DIŞ TİCARET MODELİ OLARAK KTS'NİN 1990'LARA DOĞRU TÜRKİYE'NİN DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERİ ÜZERİNDEKİ POTANSİYEL ETKİLERİ	268

A. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNDE YENİ KT	
UYGULAMALARI.	270
1. F-16 Savaş Uçaklarının Alımında Offset	
Uygulaması	270
2. Çeşitli Altyapı ve Turizm Projelerinde	
BOT (BOO) Uygulaması	281
3. Sovyet Doğal Gazının Alımında Dolaylı	
Buy-Back Uygulaması.	289
4. Serbest Bölgelerde Fason İmalat.	293
B. KTS'NİN TÜRKİYE'NİN DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERLE	
İLGİLİ GÜNCEL SORUNLARINA ÇÖZÜM ÖNERİLERİ..	294
SONUÇ	310
EK- 1	314
EK- 2	317
EK- 3	318
EK- 4	321
YARARLANILAN KAYNAKLAR.	322

Ş E K İ L L E R

<u>Şekil No.</u>		<u>Sayfa No.</u>
1	İKİ TARAFLI TAKAS (SAF TAKAS).	16
2	DÖRT TARAFLI TAKAS	18
3	KLİRİNG YÖNTEMİ İLE KT	22
4	TAKAS VE KSA'NIN KARŞILAŞTIRMASI	27
5	KSA YÖNTEMİ İLE KT	31
6	KSA VE SWITCH YÖNTEMİ İLE KT	33
7	KLİRİNG ANLAŞMASINDAN YARARLANARAK SWITCH TİCARETİ.	35
8	TAKAS VE ÜÇLÜ TİCARET KARŞILAŞTIRMASI.	36
9	DANİMARKA-SSCB-ARJANTİN'İN ÜÇLÜ TİCARETİ	37
10	SSCB-KÜBA VE VENEZUELLA-B. ALMANYA PETROL TİCARETİNİN SWAP'İ.	39
11	BLOKE HESAPLARIN ÇÖZÜLMESİ	41
12	BUY-BACK YÖNTEMİYLE VE DÖVİZLE SERMAYE MALİ İTHALATININ KARŞILAŞTIRMASI	46
13	BUY-BACK VE BOT (BOO) YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMASI.	54
14	NORTHROP'UN F-5 UÇAĞI SATIŞI KARŞILIĞINDA İSVİÇRE'YE SUNDUĞU DOLAYLI OFFSET PAKETİ.	62

15	DÖVİZ KARŞILIĞI SATIŞ İLE BUY-SELL KARŞILAŞTIRMASI.	65
16	RE-EXPORT TİCARETİ	66
17	BÖLGELERE GÖRE KT HACMİ (1983)	71
18	DIŞ BORÇLANMA VE KT YOLU İLE İTHALATIN FİNANSMANININ KARŞILAŞTIRMASI.	97
19	FİNANSMAN ARACI OLARAK KTS TEKNİKLERİ. .	100
20	ÂTIL KAPASİTELERİ GİDEREREK ÖLÇEK EKONOMİLERİNDEN YARARLANMA	105
21	KT YÖNTEMLERİ İLE DIŞ TİCARETİN DÖVİZ KURLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ.	107
22	ABEX CORPORATION'IN DONMUŞ ALACAĞININ MALLA TAKAS EDİLEREK TASFİYESİ	130
23	176/85 SAYILI KARARIN MAL TİCARETİNE ETKİSİ	132
24	VENEZUELLA'NIN JAPONYA VE JAMAİKA İLE ALUMİNYUM SANAYİİ'NDEKİ KT UYGULAMASI. .	135
25	FRANSIZ ŞİRKETLERİNİN NİJERYA'DAN İTHAL ETTİKLERİ PETROL KARŞILIĞINDA SAĞLAYACAKLARI MAL VE HİZMETLER.	144
26	HİNDİSTAN İLE BİR COMECON ÜLKESİ ARASINDAKİ KLİRİNG HESAPLARINDAN YARARLANILARAK YAPILAN DÖRTLÜ TİCARET İŞLEMİ	159
27	İNGİLTERE-S. ARABİSTAN SAVAŞ UÇAĞI-PETROL KSA ANLAŞMASI.	166
28	SSCB'NİN IRAK, İRAN VE LİBYA PETROLÜNÜ RE-EXPORTU VE MAL TAKASI	169
29	GENERAL DYNAMICS'İN 40 ADET F-16 SAVAŞ UÇAĞI SATIŞI KARŞILIĞINDA YUNANİSTAN'A SUNDUĞU OFFSET PAKETİ (1986)	179

30	MC DONNELL DOUGLAS İSPANYA F-18 SAVAŞ UÇAĞI SATIŞI OFFSET PROGRAMI.	181
31	CHRYSLER (ABD) İN KAMYON İHRACATINI ARTTIRMAK İÇİN KT UYGULAMASI.	190
32	FORD (ABD) UN OTOMOBİL İHRACATINI ARTTIRMAK İÇİN KT UYGULAMASI.	191
33	ÜÇÜNCÜ ÜLKE TİCARETİNDE JAPON-ABD ŞİRKETLERİ ARASINDA İŞBİRLİĞİ	196
34	KTS'DEN SAĞLANAN İKTİSADİ YARARLARIN MAKSİMİZE EDİLMESİ.	269

T A B L O L A R

<u>Tablo</u> <u>No.</u>		<u>Sayfa</u> <u>No.</u>
1	PETROL FİYATLARINDAKİ DÜŞMEDEN OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNDE ETKİLENECEK BAŞLICA BORÇLU ÜLKELER	78
2	KT YAPAN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN ÇEŞİTLİ KRİTERLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ. . .	121
3	ENDONEZYA'NIN KSA ANLAŞMASI YAPTIĞI KAMU İHALELERİNDEN ÖRNEKLER(1984)	151
4	ABD'DEN KARŞILIKLI TİCARET TALEBİNDE BULUNAN ÜLKELER (1972, 1979 ve 1983) . . .	188
5	SSCB'NİN BATIYA İHRACATININ BAŞLICA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI	218
6	TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ (1927-1945) . . .	233
7	KLİRİNG ANLAŞMALI ÜKELERE İHRACAT	237
8	TÜRKİYE'NİN COMECON'A İHRACATI (1970-1985)	238
9	TÜRKİYE'NİN COMECON'DAN İTHALATI(1970-1985)	239
10	TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARETE KONU OLAN İHRACATI	248
11	TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARETE KONU OLAN İTHALATI	249
12	KANADA'YA DOLAYLI VE DOLAYSIZ OFFSET PROGRAMLARI ARACILIĞI İLE TEKLİF EDİLEN TİCARİ VE SİNAİ KARŞILIK PAKETLERİ	279

13	TÜRKİYE VE SSCB ARASINDA 1986-1990 YILLARINDA MAL MÜBADELESİNE DAİR ANLAŞMAYA EK "A" LİSTESİ.	291
14	TÜRKİYE İLE SSCB ARASINDA 1986-1990 YILLARINDA MAL MÜBADELESİNE DAİR ANLAŞMAYA EK "B" LİSTESİ.	292
15	TÜRKİYE'NİN 1978-1985 DÖNEMİNDE SÜREKLİ OLARAK DIŞ TİCARET AÇIĞI VERDİĞİ ÜLKELER.	296
16	TÜRKİYE'NİN YÜKSEK FİYATLA MAL İTHAL ETTİĞİ VE DIŞ TİCARETİNİN AÇIK VERDİĞİ ÜLKELER İLE BU ÜLKELERİN ALTERNATİFİ OLABİLECEK, KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİ BENİMSEMİŞ ÜLKELER(1984).	299
16	TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARET POTANSİYELİ OLAN BAZI ÜLKELERLE TİCARETİ(1985).	305

K I S A L T M A L A R

BOO	: Yap-işlet-sahipol
BOT	: Yap-işlet-devret
BT	: Bağlantılı taraflar
ÇEŞ	: Çok uluslu şirket
DB	: Doğu bloku
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DSİ	: Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü
DTK	: Doğu Bloku Dış Ticaret Kuruluşu
FMS	: Dış Askeri Satış Kredileri
GATT	: Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	: Gayri safi milli hasıla
IBRD	: Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası)
ICC	: Milletlerarası Ticaret Odası
IMF	: Uluslararası Para Fonu
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
KSA	: Karşılıklı (Karşı) Satın Alma
KT	: Karşılıklı Ticaret
KTS	: Karşılıklı Ticaret Sistemi
MB	: Merkez Bankası
RG	: Resmi Gazete
OECD	: İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
SAFTO	: Güney Afrika Cumhuriyeti Dış Ticaret Kurumu
TEK	: Türkiye Elektrik Kurumu
TL	: Türk Lirası
TTSOB	: Türkiye Ticaret, Sanayi Odaları ve Borsaları Birliği
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı



G İ R İ Ş

İnsanlık tarihinin ilk dönemlerinde para olmadığı için veya paranın yerini tutan madenler, kabuklar, boncuklar ve benzerleri kıt ve kıymetli olduğu için, kişilerin ve ülkelerin birbirleri ile ticaretlerinde takas yaygın bir şekilde kullanılıyordu.

Basit takas sisteminden karmaşık ve çok yönlü para ekonomisine geçiş, binlerce yılda gerçekleşti. Böylece günümüze gelindi. Bu defa kıt ve pahalı olan, bu sebeple de zaman zaman ticareti zorlaştıran paradır. Hele bu para ulusal değil uluslararası ödeme aracı olarak kullanılan uluslararası likidite olduğunda, bu zorluk daha da artmaktadır. Çünkü, her devlet kendi milli parasının arzını bir ölçüde kontrol edebilme imkânına sahip olsa da, uluslararası likiditenin arzını etkileme imkânına sahip ülke sayısı çok sınırlıdır.

Bu ülkelerin ortak bir özelliği de hemen hemen tamamının gelişmiş ülkeler olmalarıdır. Buna karşılık, paraları uluslararası ödeme aracı olarak hiç veya pek kabul görmeyen ülkelerin bir ortak özelliği ise geliştirmekte olan ülkeler olmalarıdır.

Gelişmekte olan ülkeler, kendi milli paraları uluslararası likidite olarak kabul görmediği için uluslararası ticaret yaparken döviz bulmak zorundadırlar. Bu ticaretin büyük bir kısmı sanayileşmeleri ve kalkınmaları için gerekli mal ve hizmetlerin ithali için yapılır. Ancak bu ithalatı finanse etmek gerekmektedir. Bunun için birkaç yol vardır. Bunlardan biri, dış borçlanmadır. Bir çoğu bu yolu seçerler. Fakat sonuçta ödeme yine dövizle yapılacaktır. Üstelik faizi de eklenecektir. Bir çok gelişmekte olan ülke bu işlemlerin altından kalkamaz ve borçlarını ödeyemez hâle gelir. Pek azı ise başarılı olur.

İkinci bir yol ise gelişmekte olan ÷lkelerin ithalat yaptıkları firmalara kıt dövizlerini aktararak karşılığında herhangi bir talepte bulunmamak yerine "Senden mal/hizmet alırım ama sen de benden al" şartını ileri sürmeleridir. Böylece, gerçi yine ÷lkeden döviz çıkmaktadır, ancak çıkan dövizin bir kısmı veya tamamı tekrar ÷lkeye geri dönmektedir.

Yukarıdaki paragrafın son cümlesi çok önemlidir. Çünkü, burada günümüzün Karşılıklı Ticaret Uygulamaları'nı (KT) ilkel takastan ayıran ince, ancak büyük fark vurgulanmaktadır. KT uygulamalarında en az iki adet normal ticari işlem vardır. Yani uluslararası ticaret söz konusu ise, bir ihracat bir de ithalat işlemi vardır. Ancak bunlar çoğu zaman birbirlerini değerce dengelemektedir. İlkel takasta ise malla mal değış tokuş edilmektedir.

Bu sebeple KT uygulamaları bankacılık, finans ve para piyasalarının ve kurallarının dışında gerçekleştirilen işlemler değillerdir. Tersine, bu piyasaların tıkanığ noktalarda çözüm getiren araçlardır. Çünkü, birçok durumda karşılıklı ticaretin alternatifi hiç ticaret yapmamaktır.

Ayrıca, belli bir tarihte veya ânında malla ödemenin, belirsiz bir tarihte parayla (dövizle) ödemeye göre daha az bir risk taşıdığı tüm durumlarda karşılıklı ticaretin herhangi bir şekli benimsedebilmektedir.

Aslında, günümüzde karşılıklı ticaret uygulamalarına yol açan motif, yalnız milli paraların

konvertibl olmaması da değildir. O nedenledirki karşılıklı ticaret uygulamalarına Sosyalist Blok, gelişmiş ülkeler ve geliştirmek olan ülkelerin hem kendi aralarındaki hem de birbirleri ile sürdürdükleri ticarete sık sık raslanmaktadır.

Bu çalışmada toplulaştırılarak sunulduğu hâlde karşılıklı ticarete yol açan 21 motif belirlenmiştir. Aslında bu motifleri iki ana başlıkta özetlemek de mümkündür. Bunlar;

- Pazarlama
- Finansman

motifleridir.

Çalışma, üç bölümden meydana gelmiştir. İlk Bölüm'de önce karşılıklı ticaret sistemi kavramı ve çeşitleri karşılıklı ticaret türleri tanıtılmış, daha sonra karşılıklı ticarete yol açan motifler karşılıklı ticaret sistemi hakkında çeşitli çevrelerin görüşleri ve karşılıklı ticaret uygulamalarının etkileri incelenmiştir.

İkinci Bölüm'de karşılıklı ticaret sisteminin günümüzdeki dünya uygulaması sıra ile geliştirmek olan ülkeler, gelişmiş ülkeler ve merkezi planlı ekonomiler için ele alınmıştır. Bu sırada ülkeler kıtalar itibariyle sırayla Amerika, Afrika, Asya ve Avrupa ülkeleri olarak incelenmiştir.

Karşılıklı ticaret sisteminin Türkiye'deki Uygulaması'nın kısa bir tarihçesi verildikten sonra özellikle bazı Karşılıklı Ticaret teknikleri ayrıntılı bir şekilde Üçüncü Bölüm'de incelenmiştir. Bu

Bölüm'un sonunda ise mevcut uluslararası ticaret sistemine ve yöntemlerine bir alternatif olarak değil fakat onun tamamlayıcısı olarak karşılıklı ticaret sisteminden bilinçli bir şekilde yararlanmanın Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerine doğrudan ve dolaylı ne gibi katkılar sağlayabileceği hakkında çözümler yapılmıştır.



B İ R İ N C İ B Ö L Ü M

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN TEMELLERİ, YAPISI, İŞLEYİŞİ VE FONKSİYONLARI

I. KTS'NİN TANITIMI

A. KTS KAVRAMI

1. Tanım

Mal, hizmet veya teknoloji satışı karşılığında ödemenin nakit esastndan başka şekillerde yapıldığı ticaret usullerine genel olarak Karşılıklı Ticaret (KT) denir. Nakitin yerine geçen başlıca ödeme şekilleri; malla, hizmetle, teknoloji transferi ile ve alacakların devri ile ödemedir.

Uygulamada KT'te çeşitli teknikler kullanılır. Bunların bazısında sınai, bazısında da ticari yön ağır basar. Sınai yönün ağır bastığı başlıca KT teknikleri: buy-back, fason imalat, yap-işlet-devret, yap-sahipol-işlet, offset ve buy-sell'dir.

Ticari yönün ağır bastığı KT teknikleri ise takas, kliring, karşılıklı satın alma, switch, swap, bloke hesapların çözülmesi ikili hesap ilişkisi ve bazı KT benzeri muamelelerdir(1).

Bir bütün olarak KT teknikleri ve bunlar arası ilişkiler Karşılıklı Ticaret Sistemi (KTS) çerçevesinde incelenir.

KT kavramı çoğu zaman en dar şekli ile saf takas olarak algılanır. Ayrıca, genellikle KT terimi ile yalnız Doğu-Batı ticaretinin kastedildiği sanılır. Günümüzde

(1) Yukarıda başlıcaları sayılan KT teknikleri hakkında izleyen ayrimda ayrıntılı açıklamalarda bulunulmuştur. Bunun için bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s.16-67.

KT'te asıl yön Kuzey-Güney ticaretine çevrilmiştir(2).

Çeşitli kaynaklarda ve iş çevrelerinde kullanılan muhtelif KT tekniklerinin tanım ve kapsamları arasında farklılıklar vardır. Terimlerin karşılıklarının standartlaşmamasının en önemli sebebi, saf takasın dünyanın en eski ticaret yöntemi olmasına rağmen günümüzdeki KT tekniklerinin son 10-20 yılda geliştirilmiş olmasıdır. Örneğin Switch ticareti 1950'lerde, buy-back anlaşmaları ve offsetler 1960'lı yıllarda KSA anlaşmaları 1970'lerde ortaya çıkmıştır.

Tanımlama farklılıklarının sebeplerinden birisi de bir KT tekniğinin içinde bazen diğerlerinden de unsurlar taşınmasıdır. Örneğin KSA ile switch, offset ile fason imalat, kliring ile bloke hesap çözülmesi teknikleri aynı işlemde birlikte kullanılabilirler.

Bir diğer sebep ise Doğu ve Batı Ülkeleri'nin aynı yöntem için farklı isimler kullanmasıdır. Örneğin Doğu Bloku Ülkeleri planlamacıları takas sözcüğü basit mal değişimini akla getirdiği, compensation (denkleştirme) sözcüğü teknoloji transferi de dahil daha karmaşık bir alışveriş şeklini ifade ettiği için ulusal prestij açısından takas yerine compensation sözcüğünü tercih etmektedirler.

Literatürde KT yerine zaman zaman "parasız ticaret" terimi kullanılmaktadır. Bu terim ise yanlış anlamalara yol açabilmektedir. Gerçekte KT, en az iki adet para karşılığı yapılan ticari işlemde meydana gelmektedir. Ancak biri satış diğeri karşı satın almadan oluşan bu iki ticari işlemin değerleri çoğu zaman birbirine eşit veya yakın

(2) Leo G.B. Welt, Trade Without Money: Barter and Countertrade, Law and Business Inc., New Jersey, 1984, s.1-2.

olduğu için, sonuç olarak KT'e giren firmalardan çıkan net nakit miktarı sıfır olabilmektedir. Başka bir deyişle, her bir firma X lira harcayıp X lira kazanmaktadır. Sonuçta herhangi bir parasal kayıp (veya kazanç) oluşmamaktadır. Onun için konuya yalnız harcanan net para miktarı açısından bakıldığında, "parasız ticaret" teriminin kullanılması o kadar yanlış değildir.

Bununla birlikte uygulamada:

(1) Satış ve karşı satın almanın eşitsizliği durumu ile sık sık karşılaşılmaması,

(2) Komisyonlar, iskontolar vb. ödemelerin para ile yapılması,

(3) Gerektiğinde kredi kullanımı ve sigortalamanın nakit karşılığı yapılması gibi sebeplerle, bu işlemleri içine almayan "parasız ticaret (trade without money)" yerine bunları da kapsayan genel bir terim olma özelliğine sahip "karşılıklı ticaret (countertrade)" tercih edilmektedir. KT, parasız ticaret olmadığı gibi fiyatsız ticaret de değildir. Tüm KT türlerinde karşılıklı olarak satışı yapılan mal ve hizmetlerin gerek birbirleri cinsinden gerekse de herhangi bir para birimi cinsinden tarafların mutabık kaldığı, belli fiyatları vardır.

"Parasız ticaret" terimine benzer gerekçelerle "dengeli ticaret" terimi de literatürde fazla yerleşmemiştir. KT işlemlerinde genellikle alınan ve satılan değerler birbirine yakın olduğu için "dengeli ticaret" terimi ortaya atılmış ise de, bazen satılanın dörtte biri veya iki misli gibi eşitlikten uzak karşı değerde satın alma şartı taşıyan KT anlaşmalarının varlığı sebebiyle bu terim tüm KT türlerini kavramaktan uzaktır.

2. KT İşlemlerinin Genel Özellikleri(3)

Bir sonraki ayırimda daha ayrıntılı olarak incelenecek olan KT tekniklerinin uygulaması ile ilgili bazı ortak özellikler aşağıda kısaca ele alınmıştır:

(1) Süre

KT işlemlerinin karşılıklı olarak gerçekleştirilmesi süresi birkaç günden birkaç 10 yıla kadar değişebilir.

(2) Ödeme Aracı

Ödemelerde mal, hizmet, teknolojinin yanısıra kısmen konvertibl döviz veya milli para kullanılabilir.

(3) KT'i Yapılan Mallar Arası İlişki

Bu mallar arasında bazen ilişki vardır. Buy-back, doğrudan offset, fason imalat, re-export, BOT işlemlerinde satın alınan ve satılan mallar girdi-çıktı ilişkisi içindir. Swap'te malların homojen olması gereklidir. Diğer KT tekniklerinde değişime konu mallar birbirleri ile ilişkisizdir.

(4) Hukuki Düzenleme

KT işlemleri genellikle iki sözleşme ve bunları bağlayan bir protokol ile yürütülür. Tek veya ikiden fazla sayıda sözleşmenin kullanıldığı uygulamalar da vardır.

(5) Satış ve KSA Değerleri Arası İlişki

KSA Oranları ilk satışın küçük bir yüzdesinden (% 1-2) % 100'e ve daha yukarılara kadar değişebilir.

(6) İşlem Hacmi

Birkaç bin dolardan milyarlarca dolara kadar değişebilir.

(7) Teknoloji Transferi

Buy-back, offset, KSA fason imalatı, BOT teknikleri ile ticaretle, teknoloji transferi anlaşmanın bir parçası olarak teklif edilebilir.

(8) Mal Seçimi

Bir şirket KSA mallarını seçerken aşağıdaki öncelik sırasına göre hareket eder:

- Hammaddeler: Bunlar nispeten az riskle yerleşmiş kanallardan ve uluslararası standart fiatlardan pazarlanabilir. En çok tercih edilen mal türüdür.
- Şirketin kendi faaliyetlerinde kullanabileceği mallar: Şirket bünyesinde eritilen bu tür mallar için ek pazarlama masrafı gerekmez.
- Şirketin kendi üretim konuları ile ilgili mallar: Bu tür mallar şirketin pazarlama organizasyonu aracılığı ile ve ek bir harcama gerektirmeden pazarlanabilir.
- Şirketin faaliyetleri ile ilgisi olmayan ve hammaddeler haricindeki mallar: Bu tür mallar genellikle en az tercih edilenlerdir. Bunları pazarlayabilmek için üçüncü taraf olarak aracı şirketlere komisyon ödemek, pazar araştırmasına girmek gerekebilir.

(9) Kredi

Çoğu zaman KT işlemi ile birlikte kredi de kullanılır. Bunun sebebi satın alan tarafın satın aldığı mallar için

ödeme yapabilme kabiliyetini arttırmaktır. Kredi anlaşmaları en çok buy-back, offset ve BOT'ta gereklidir. Çünkü bunlar büyük çaplı anlaşmalardır ve ithalatçı satın aldığı ekipmanla üretim yapıp bunları satana kadar epey bir süre geçecektir.

KSA anlaşması ile ihraç ve ithal edilen mallar için de kısa dönemli finansman ihtiyacı vardır. Ayrıca, KSA oranı genellikle % 100'den düşük olduğu için, satılan ve geri satın alınan (KSA'ı yapılan) malların değerleri arasındaki farkı karşılayabilmek için de alıcı tarafın kredi kullanması gerekebilir.

KT işlemlerinin saf takastan farklı olarak iki ayrı satış sözleşmesine bölünmesi, her bir satışın peşin döviz karşılığı satışlar gibi her türlü kredi, sigorta ve diğer teşvik araçlardan yararlanmasını mümkün kılmaktadır.

(10) KSA Mallarının Pazarlanması

KT işlemi sonucunda karşı satın alımı yapılan mal ve hizmetleri paraya çevirmek için şu dört yoldan biri seçilebilir:

(1) Bir KT uzmanı (danışmanı) için başından sonuna kadar tüm işlemleri yürütmekle görevlendirilebilir.

(2) Malların pazarlanması için bir ticaret şirketi ile anlaşılabilir. Bu şirketlere verilecek komisyon ilk satışta satılan mal fiyatlarına ilave edilmelidir. Batı'da başlıca ticaret merkezlerinde yerleşik çok sayıda uzman ticaret şirketi % 0,5 - 20 arasında değişen indirim oranları (veya komisyon ücretleri) ile çalışırlar.

(3) Asıl amacı KT mallarını pazarlamak olan bir yan ticaret şirketi kurulabilir. Bu tür şirketler yalnız sık sık KT usulu ile satış yapan firmalar için fizibldir.

Onun için yalnız ÇUŞ'ler ve bankaların bu tür şirketler kurdukları gözlenmektedir.

(4) Şirket içinde bir KT bölümü kurulabilir veya ticaret (veya pazarlama) bölümüne KT masası ilave edilebilir.

Bu arada, ihracatçı firma partneri olan az gelişmiş veya sosyalist ülkenin karşı satın alma anlaşmasında önerdiği (veya önermeye hazırlandığı) malları hakkında önceden bilgi edinmelidir. Genel mamul listesi verildiği takdirde kabul etmemelidir. Çünkü bu durumda araya pazarlaması zor birçok mamulde karıştırılabilir. Bunun yerine az sayıda, kolay pazarlanabilir ürün talep etmelidir.

(11) Temel Fonksiyonlar

KTS'de satılan mal, hizmet ve teknoloji karşılığında paradan başka ödeme araçları kabul edilirken, iki temel fonksiyon da yerine getirilmiştir. Bunlar; finansman ve pazarlama fonksiyonlarıdır. KT'in etkileri başlığı altında bu fonksiyonların çeşitli sonuçları inceleneceği için aşağıda yalnız son zamanlarda Batı'da leasing, forfaiting, factoring gibi finansman teknikleri ile birlikte güncellik kazanan countertrading (KT'in finansman fonksiyonu)'in unsurları hakkında özet bilgi verilecektir.

KT'in finansman fonksiyonu, hem satış hem de satınalma aşamalarında görülür. Satış açısından finanse edilen maliyetler, diğer bir ifade ile sağlanan yeni finansman imkânları şunlardır:

- Mal/hizmeti stokta tutma maliyetleri.
- Mal/hizmeti pazarlama maliyetleri.
- Varolan stok mal/hizmetin eritilememesi sebebi ile üretimin yavaşlatılmasından doğan atıl kapasitelerin yol açtığı ilave masraflar.

- Bağlantı uzun süreli ise üretimin önceden planlanabilmesinin yarattığı maliyet eksilmeleri.

- Ödeme hemen mal (veya hizmet) le yapıldığı için çek, senet vb. gibi vâdeli ödemelerde karşılaşılan alacakların geç ödenmesinden veya hiç ödenmemesinden doğan risklerle ilgili maliyetlerin ortadan kalkması.

- İhracat halinde çeşitli teşvik tedbirlerinden istifade sonucu sağlanan maddi menfaatler.

- Ayrıca sağlanan maddi olarak ölçümlenemeyen ancak önemli bir diğer avantaj ise, firmanın pazar payını ve marka imajını diğer firmaların ellerinde stok bulunduğu ve satışlarının durgun olduğu bir ortamda arttırmasıdır.

Satınalma aşamasında finanse edilen maliyetler veya sağlanan yeni finansman imkânları ise şunlardır:

- Mal/hizmeti satın almak için kredi kullanma maliyetleri (faiz-komisyon vb. Enflasyon oranlarının yüksek olduğu bir ortamda bu maliyetlerden sağlanan tasarruflar büyük değerlere ulaşır).

- Mal/hizmeti satın almak için elde tutulan fonların alternatif maliyetleri (Ödeme malla yapılacağı için fona ihtiyaç kalmayacaktır. Böylece bu fonlar faiz geliri elde edebilecektir. Ödeme bu fonlarla yapılsa idi, böyle bir imkan doğmayacaktı. Özellikle enflasyon oranlarının yüksek olduğu dönemlerde bu kalemden sağlanan tasarruf büyük boyutlara ulaşır).

- Özellikle sağlanması zor mal/hizmetler için ilâve satın alma masrafları (komisyon, ön ödeme vb.).

- Malla ve peşin ödeme yapılmasının sağlayabileceği finansman (Ödeme malla ve hemen yapıldığı için elde edilen mal her an nakte çevrilebilir yeni bir finansman imkânı demektir. Gereğinde rehin edilerek veya ipotek edilerek çeşitli fon imkânları yaratılabilir).

- İthalat durumunda, dövizle yapılacak satın alma için ihtiyaç duyulacak döviz temini sırasında katlanılacak muhtemel ilave maliyetler (Karaborsadan veya bankalardan döviz sağlarken ödenen komisyonlar veya farklı kurların yarattığı ek ödemeler dahil).

(12) Fiyatlama

KT anlaşmalarında fiyat belirlenirken tarafların karşılıklı mutabakatı önemlidir. Bazı olarak uluslararası piyasalarda kabul gören fiyatlar alınabileceği gibi tarafların karşılıklı olarak anlaşması şartı ile bu fiyatların altında veya üstünde bir fiyat tespiti de yapılabilir. Bazen KT'e konu olacak mallar önceden belli değildir. Dolayısıyla bunlar için fiyat tespiti de mümkün değildir. Buy-back gibi gerçekleşmesi uzun süre alan KT uygulamalarında ise, ya 3-9 ayda bir yapılan toplantılarla malların değerleri yeniden gözden geçirilir, ya da malların uluslararası piyasalardaki fiyatları önceden belirlenmiş alt ve üst limitlerin dışına çıktığı takdirde görüşmelerde bulunma yoluna gidilir.

(13) Cezalar

Özellikle Doğu Bloku Dış Ticaret Kuruluşları (DTK) KT anlaşmalarında ceza maddesinin yer almasına büyük önem vermektedir. Ceza maddeleri tarafların KT anlaşmalarındaki taahhütlerini yerine getirmemesi veya geciktirmesi halinde uygulanacak yaptırımları düzenlemektedir.

B. KT TEKNİKLERİ

1. Takas

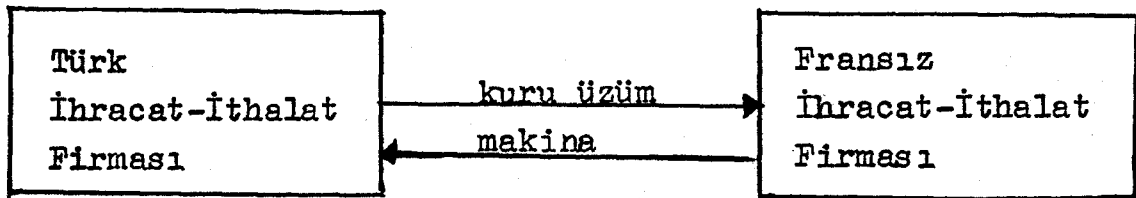
Tarihin en eski ticaret yöntemi olan takas, yaklaşık eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanılmaksızın mal, hizmet veya teknoloji ile değişimidir(4). Yurt içi ticaretle olduğu gibi uluslararası ticaretle de bir zamanlar en çok kullanılan ödeme biçimi olan takas, ticarete giren firma sayısına bağlı olarak iki taraflı takas (saf takas), üç taraflı takas ve dört taraflı takas şeklinde adlandırılır.

Günümüzde nadiren kullanılmasına rağmen, takas denilince genellikle iki taraflı takas anlaşılmaktadır. Bu durum iki taraflı takasa yönelik haklı eleştirilerin, ayırım yapılmaksızın diğer takas türleri ve hatta ileride incelenecek olan tüm KTS teknikleri için de geçerli olduğu izlenimini yaratmaktadır.

İki taraflı takasta iki ülkede hem ihracatçı hem de ithalatçı olma özelliklerini bünyesinde toplamış ve karşılıklı istekleri karşıyan iki firma vardır.

ŞEKİL 1

İKİ TARAFLI TAKAS (SAF TAKAS)



- (4) Bazen değişimi yapılan malların (veya hizmetlerin) bölünmezliği sebebiyle toplam tutarları birbirine eşit olmayabilir. Bu taktirde sınırlı ölçüde para kullanılması gerekebilir. Örneğin 10 adet gemi ile 3 adet uçağın takasının yapılması kararlaştırıldığında toplam tutarlar denkleşmemişse, aradaki fark sattığı malın değeri eksik kalan tarafca diğerine para ile ödenebilir.

Şekil 1 'de görüldüğü gibi Fransa'dan makina ithal etmek isteyen Türk ihracat-ithalat firmasının ödemeyi dövizle değil de Türk kuru üzümü ile yapmasını kabul edecek bir Fransız ihracat-ithalat firması bulması gerekmektedir. Böyle bir firma bir miktar maliyete katlanılarak araştırılıp bulunabilir veya satılan kuru üzümün birim fiyatı asgari ihraç fiyatının altına inmeyecek şekilde bir miktar düşürülerek daha önce böyle bir ödeme biçimini kabul etmeyen firmalar ikna edilebilir. Bu ikinci yol da sonuç olarak firmaya ek maliyet yüklemektedir. Ancak işin daha da sakıncalı tarafı Türk firmasının dilediği firmadan değil de kuru üzüm kabul edebilecek sınırlı sayıda firmadan makina almaya mecbur kalmasıdır. Böylece serbestçe kaliteli ve/veya ucuz mal seçme imkânı da ortadan kalkmaktadır. Bu durum ise yukarıdakilere ek bir diğer maliyet unsuru oluşturmaktadır.

Alıcı talebinin kaliteli ve ucuz malı serbestçe seçmeye yönelememesi, karşılaştırmalı üstünlükler teorisine uygun biçimde üretimde ihtisaslaşmaya gidilmesine de engeldir(5). Fransa'da ucuz veya kaliteli makina üreten firma yerine pahalı üreten ancak üzüm kabul eden firmaya talebin yönelmesi, bu ülkenin ucuza üretebileceği malların sanayilerini kurmasını teşvik etmeyecektir(Aynı durum Türkiye için de geçerlidir).

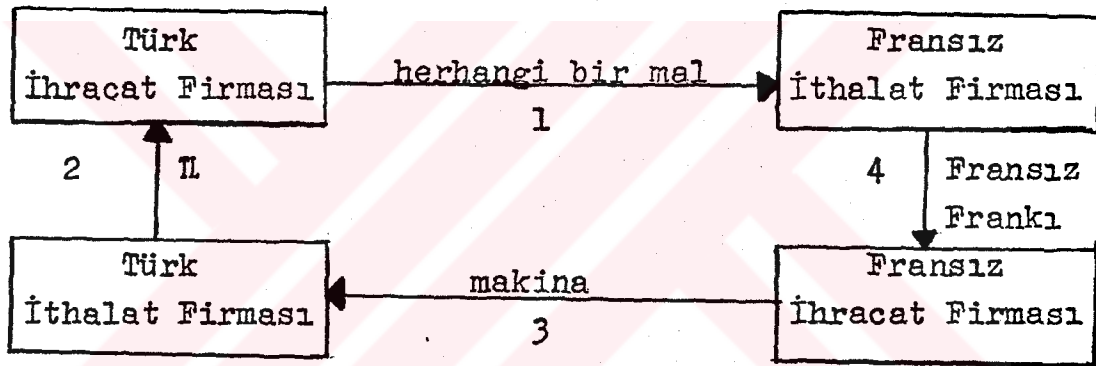
Günümüzde saf takas anlaşmalarında bağlantılar miktar veya toplam tutar üzerinden yapılmaktadır (Örneğin yılda 50 000 ton demir filizi ile 2.000 ton gübre takası anlaşması veya 10 milyon dolarlık kalay-kamyon takası anlaşması).

-
- (5) Bu teoriye göre bir ülke diğer ülkelere göre nispeten ucuza ürettiği malların üretiminde ihtisaslaşmış bu malları ihraç etmelidir. Nispeten pahalıya ürettiklerini ise ithal etmelidir. Her ülkenin bu şekilde davranması, belli varsayımlar altında kıt kaynakların verimli bir biçimde kullanımına yol açarak dış ticaretten sağlanan kazancı ve toplumsal refahı arttıracaktır.

Takas ticareti yapan iki ülkeden birinde ihracatçı ve ithalatçının farklı firmalar olması halinde üç taraflı takasla, her iki ülkede de ihracatçı ve ithalatçının farklı firmalar olması halinde ise dört taraflı takasla karşı karşıya bulunuluyor demektir. Özellikle kliring anlaşmaları çerçevesinde yapılan dört taraflı takasa uygulamada sıkça raslanır. Bu konuya geçmeden önce kliring anlaşması olmaksızın firmalar arası dörtlü takas işlemi kısaca ele alınacaktır.

ŞEKİL 2

DÖRT TARAFLI TAKAS



Şekil 2 'de dört taraflı takas örneklenmiştir. Türk Firması makina ithal edeceği Fransız makina ihracatçısını serbestçe seçebilme imkânına sahiptir. Çünkü bu firmaya ödeme malla değil, Fransız Frankı ile yapılacaktır. Ödemeyi yapan ise Türkiye'den Fransa'ya herhangi bir mal ihraç eden Türk firması'na borçlu olan Fransız İthalat Firması'dır. Fransız İthalat Firması satın aldığı malın bedelini Türkiye'ye transfer edeceğine, Türkiye'ye makina ihraç eden Fransız Firması'na ödemektedir. Bu arada şüphesiz Türk İhracat Firması'nın alacağını Türk İthalat Firması'ndan TL olarak almayı kabul etmesi gerekir. Parası konvertibl olmayan Türkiye açısından döviz kıt ve pahalı bir faktör olduğu için İthalatçı Türk Firması'nın İhracatçı Türk Firması'na bir miktar

komisyon vermesi gerekebilir. Bunun dışında firmalararası sürekli iletişim kurma ve ayrı ayrı anlaşmalar yapılması zorunluluğu, maliyet artırıcı bir diğer unsurdur. Ancak dörtlü takasta tür ve miktarca sınırlanmış mallar yerine her tür ve miktarda mal kullanımı mümkün olabildiği için saf takasa kıyasla büyük ölçüde esneklik sağlanmıştır.

Takas anlaşmalarında karşılaşılan en önemli sorunlardan biri özellikle saf takasta iki ayrı teslimat için tek bir sözleşme kullanılmasıdır. Bankalar, karşılığı para olmayan bu tür satış sözleşmelerine dayanarak kredi vermekten genellikle kaçınırlar. Çünkü geri ödeme akreditifle ödemede olduğu gibi güvence altında değildir. Tamamen karşı firmanın mal sağlama performansına bağlıdır ve riski yüksektir.

Takasta değişimi yapılan mallar genellikle birbirleriyle ilişkisizdir. İşlem süresi nispeten kısadır ve en fazla iki yıl civarındadır(6).

Bazen her yıl süresi yeniden uzatılan ve yıllarca devam eden, ancak herbiri 1'er yıl süreli takas anlaşmalarına da raslanır. Özellikle hububat, bakliyat, maden cevheri gibi stratejik mallar bu tür anlaşmalara konu olur.

1980'li yıllarda yapılmış olan birkaç ilginç takas anlaşması örnek olmak üzere aşağıda verilmiştir(7):

(1) Bir Amerikan şirketi olan Control Data Corporation (CDC) yeni model bilgisayarlarını SSCB'de pazarlamak istediğinde SSCB yetkilileri dövizle ödeme yapamayacaklarını

(6) Welt, s.18.

(7) Robert E. Weigand, "Barter and Buy-Backs: Let Western Firms Beware", Business Horizons, Volume 23, June 1980, s.5-6.

bildirdiler. Bunun üzerine CDC Leningrad'taki Hermitage sanat koleksiyonunun Batı müzelerinde sergilenmesi ve geliriyle ödeme yapılmasını teklif etti. Bu teklif kabul edildi. Böylece bir mal/hizmet takası anlaşması gerçekleştirilmiş oldu(8).

(2) İsveç'li ünlü müzik topluluğu olan ABBA, Doğu Avrupa'nın da plak ve kasetleri en çok satan müzik gruplarından biridir. Çünkü ABBA bu ülkelere ihraç ettiği müzik bantları, plaklar ve bunlarla ilgili telif hakları karşılığında döviz değil mal almayı kabul etmiştir. Topluluk bu ülkelerden bazen kimyasal maddeler, bazen meyva, makina alıp bunları bir aracı İsveç Firması (Beijerinvest Co.,) kanalıyla pazarlayıp paraya çevirmektedir.

(3) Bir Amerikan Şirketi olan Occidental Petroleum Corporation 20 yıl süre ile Florida'daki yataklarından yılda 1 milyon ton fosfat kayasını Polonya'ya satmak ve karşılığında bu ülkeden aynı sürede her yıl 500 bin ton kükürt ithal etmek üzere anlaşmıştır. Satılacak olan her iki malın da tutarı 670'er milyon dolar civarındadır.

Takas ticaretinde partnerler iki özel firma, iki kamu kurumu veya bir özel firma ile bir kamu kurumu olabilir. İki özel firma arası takasa "özel takas" denir.

Takas ticaretinde karşılıklı mal teslimatlarının eş zamanlı olması şart olmamakla birlikte tercih edilir. Taraflardan birinin mal teslimatını uzun süre geciktirmesi, karşı tarafı mağdur edebilir. Çünkü önce mal teslim eden taraf, karşı tarafa kredi açmış duruma düşmüş olacaktır.

Takas anlaşmalarında süre de önemli bir faktördür. Genellikle sözleşme süresi boyunca sabit fiyat uygulan-

(8) SSCB'ce sunulan hizmet, dünyaca ünlü bir koleksiyonun sergilenmesini sağlamadır.

dığı için, fiyatları spekülatif dalgalanmalara uğrayan mallarda takas anlaşmaları sayesinde mal ihracat ve ithalatında fiyat istikrarı sağlanmış olur. Bununla birlikte, fiyatları sürekli düşen veya artan mallarda önceden belirlenmiş sabit fiyatlar taraflardan birini zarara uğrattırırken diğerini kazançlı çıkarır. Bu durumu önlemek için iki yöntem kullanılabilir. Bunlardan biri takas anlaşmalarında sürenin fazla uzun tutulmaması, anlaşmaların kısa vadeli yapılmasıdır. Bir diğer yöntem ise son yıllarda petrolde olduğu gibi esneklik kazandırılmış fiyat sisteminin (netback sistemi) kabul edilmesidir. Böylece sabit fiyat yerine serbest piyasadaki gelişmelere bağlı olarak değişkenlik kazandırılmış gerçekçi fiyat uygulanmış olur.

2. Kliring

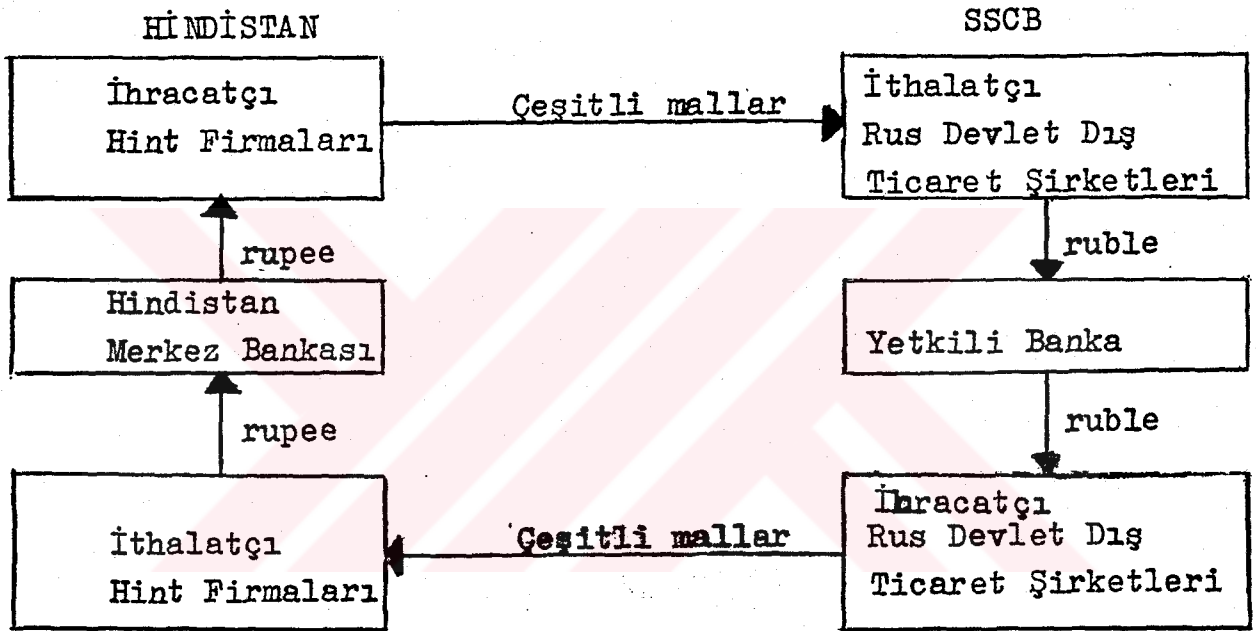
Dört taraflı takas işleminde devreye iki ülkenin Merkez Bankaları (veya başka yetkili bankaları ya da kliring ofisleri) girince, kliring tekniği ile ticaret uygulamasına geçilmiş olur.

Şekil 3 'de de görüleceği gibi kliring uygulamasında dört taraflı takastaki aynı ülke ihracatçı ve ithalatçıların birbirlerini arayıp bulma ve tek tek anlaşmaları prosedürünün yarattığı gereksiz zaman kaybı ve ek maliyetler ortadan kalkmıştır. Çünkü araya Merkez Bankaları (veya diğer aracı kuruluşlar) girmektedir. Bu kuruluşlarda açılan kliring hesaplarına ithalatçılarınca ülke parası cinsinden yatırılan ithalat bedelleri, ihracatçıların alacaklarını karşılamakta, diğer ülkeden döviz transferine gerek kalmamaktadır. Başka bir deyişle, ülkelerin milli paraları konvertibl olmasalar da uluslararası ödeme aracı olarak kullanılabilir. ABD doları, İsviçre frankı gibi uluslararası likidite ise kliring anlaşmalarında yalnız hesaplama birimi olarak kul-

lanılmaktadır. Bu konu literatürde genellikle yanlış anlaşılmakta ve iki ülke arası ticaret hacmi söz gelimi 1 milyar dolara çıkarılacak denildiğinde kliring hesabına yapılan ödemelerin de gerçekten dövizle yapıldığı sanılabilmektedir(9).

ŞEKİL 3

KLİRING YÖNTEMİ İLE KT.



İki ülke firmalarının Kliring usulü ile dış ticaret yapabilmeleri için özel takas tan farklı olarak, herşeyden önce ülkeler hükümetleri arasında bu ticaretin esaslarını ve süresini belirleyen bir ikili ticaret veya ödemeler anlaşması yapılmış olmalıdır. Böyle bir anlaşma yapmış ülkelerin ticaret heyetleri genellikle her yıl biraraya gelip ticaret protokolleri müzakereleri yaparlar ve o yıl değişime konu olabilecek malların isim, miktar ve/veya

(9) Ingelies Dutters-Jaeger, The Development Impact Of Barter In Developing Countries, OECD, Paris 1979, s.18-19.

değerlerini belirlerler. Bunlardan ihraç edilecekler A, ithal edilecekler B başlıklı listelerde ticaret protokollerinin eki olarak yayınlanır. Bu listeler bazen yalnız tavsiye niteliğinde, bazen de bağlayıcıdır.

İthalat talebinin yetersizliği sebebiyle ithalatçıların MB'na yatırdıkları meblağ, aynı ülke ihracatçılarının alacaklarını karşılayamadığında ithalatçıların ödemelerinin yeterli büyüklüğe erişmesi beklenebilir. Böylece ihracatçılar alacaklarını gecikmeli olarak tahsil edebileceklerdir(10). Ortaya çıkan bu sakıncayı giderebilmek ve ihracatçıların zarara uğramasını önlemek için MB belli bir limite kadar beklemeksizin ödeme yapabilir.

Kliring anlaşmaları ile ülkelerarasında dengeli ikili ticaret ilişkileri kurmak amaçlanır. Ancak zaman zaman kliring hesapları ülkelerden biri aleyhine açık (dolayısıyla diğeri lehine fazla) verebilir. Böyle durumlarda ticari ilişkilerin kesintiye uğramaması için uygulamada taraflar karşılıklı olarak kredi limitleri tamrlar. Bu krediler zaman içinde bir hesaptan diğere geçebileceği için swing (salınım) kredileri şeklinde adlandırılır(11). Örneğin ülkelerden biri diğere 50 milyon dolarlık swing kredisi açmışsa, bu ülke 50 milyon doları aşmamak kaydı ile kliring hesabında diğere ülkeye karşı açık verebilir demektir. Başka bir deyişle, bu ülkenin kliring anlaşması yaptığı ülke ile ticaretinin kesintisiz sürmesi için, ihracatı ithalatının en fazla 50 milyon dolar gerisinde kalabilir. 50 milyon doların aşılması halinde doğan borç, genellikle konvertibl döviz veya altınla ödenir.

(10) Memduh Güpgüpoğlu, Dış Ticaret, Ajans-Türk Matbaacılık Sanayi, Ankara, 1969, s.24.

(11) TTSOB, İhracat ve İhracat İşleri Konusunda Yetistirme Kursu, TTSOB Matbaası, Ankara, 1983, s.23-24.

Kliring hesabındaki açığı süreklilik kazanan ülke diğer ülkeye finanse edilir duruma düşecektir. Çünkü karşılığında mal ihraç etmeden mal ithalatı yapmaktadır. Örneğin geçmişte uzun yıllar boyunca Hindistan'ın SSCB ile yaptığı kliring anlaşmalarında ticaret açığı vermiş olması, SSCB'nin Hindistan'a finansman yardımıyla bulunduğu göstermektedir(12).

Kliring yöntemi ile ticarette firmaların herbir satış için ayrı ayrı karşı tarafla müzakerelere girmesine ve anlaşma yapmasına gerek kalmaması, dış pazarlama faaliyetlerinin yükünü ve riskini büyük ölçüde azaltmaktadır. Genel ticaret hacmi ve mal bazında kabul edilebilir ihracat-ithalat değerleri önceden yaklaşık olarak hükümetlerarası ikili ticaret anlaşmaları ve protokolleri ile belirlendiği için, firmalara düşen yalnızca bu garanti edilmiş pazarlara ihracat ve ithalatta bulunarak anlaşmanın içini doldurmaktır.

Çok sayıda firmanın katıldığı ve firmaların ihracatçı veya ithalatçı olma özelliği taşıdığı kliring yöntemi ile ticarette oluşan fiyatlar, yalnız iki firma arasında gerçekleştirilen ve tarafların hem ihracatçı hem de ithalatçı olmak zorunda bulundukları iki taraflı takasa kıyasla daha fazla gerçekçidir ve onun için serbest piyasa fiyatlarına daha yakındır.

Kliring anlaşmalarının serbest çok taraflı ticarete kıyasla dış ticarette hacimce ve kârlılıkça azalmaya yol açtığı konusunda çoğu iktisatçı görüş birliği içindedir(13).

(12) SSCB-Hindistan kliring ticareti ile ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s. 34 ve İkinci Bölüm s. 155-160.

(13) Howard S. Ellis, "Bilateralism And The Future Of International Trade", Readings In The Theory Of International Trade, Vol: IV, Richard D. Irwin Inc., Illinois, 1950, s.417-418.

Gerekçe olarak ise ihracatta en fazla kâr getiren, ithalatta en düşük maliyetle üretim yapan pazarlar yerine ikili anlaşmalar yapılmış ülkeler pazarlarına mecburen yönelinmesi gösterilmektedir. Bununla birlikte kliring anlaşmalarından serbest ticaret yapılarak girilemeyecek pazarlara girilmede yararlanılması, genellikle normal karşılanmaktadır. Bu arada bu eleştirilerin dış ticaretini tümüyle kliring anlaşmaları ile yürüten bir ülke göz önünde tutularak yapıldığını, kliring anlaşmalarını serbest dövizle ticaretle birlikte kullanan ülkeler için konunun yeniden yorumlanmasının uygun olacağını belirtmekte yarar vardır.

Kliring anlaşmalarının bir kısmında hesaplarda dönem sonunda oluşabilecek dengesizliklerin üçüncü bir taraf devreye sokularak giderilmesi kabul edilmiştir. Bunlara "otomatik devredilebilir kliring anlaşmaları" denir. Üçüncü bir tarafın devreye girmesi ile ortaya çıkan KT tekniği olan "üçlü işlem" veya "switch" hakkında ileride daha ayrıntılı bilgi verilecektir(14).

Switch işlemine konu edilen otomatik devredilebilir kliring anlaşmaları aracılığı ile; ikili ticareti dengelemenin yanı sıra iki ülke arasındaki ticarete ödeme aracı olarak kullanıldığından kısmen konvertibl hâle gelen ülke paralarının konvertibilitesini diğer ülkelere yaymak da amaçlanır. Örneğin 1958 sonunda İngiltere, Sterlinin konvertibilitesini yaymak için dolar sahası dışındaki pek çok ülke ile otomatik devredilebilir ticaret anlaşmaları yapmıştır. Amaç, birbirlerine olan borçların tasfiyesinde sterlinin kullanılmasıdır. Avrupa Ödemeler Birliği de üye ülkelerle bu tür anlaşmalar yaparak birçok Avrupa ülkesinin parasının konvertibilitesini

(14) Bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s. 31-38.

sağlamıştır(15).

Doğu Bloku Ülkeleri'nin kendi aralarındaki ikili ticaret anlaşmaları ise otomatik devredilebilirlik şartı taşımaz. Borçlu ülkenin borcunu kendisinin malla ödemesi esastır. Böylece bu anlaşmalar switch yöntemi ile çok taraflılaştırılamamış olur.

Döviz talebini azaltarak döviz talebini arzına yaklaştıran, böylece istikrarlı bir döviz kurunun oluşabilmesine de katkıda bulunan kliring anlaşmaları son 40 yılda sosyalist ülkeler arasındaki, gelişmekte olan ülkeler arasındaki ve sosyalist ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticarete yaygın bir kullanım alanı bulmuştur.

İki Dünya Savaşı arasındaki dönemde ise bu anlaşmaları en çok kullananlar gelişmiş ülkeler olmuştur. Bu anlaşmalar kanalıyla sömürgelerinin dış pazarını dünyadan izole edilmiş parçalara ayıran bazı Batı Ülkeleri, monopol veya monopson gücü kazanarak uluslararası ticaretten büyük yararlar elde etmiştir. Ayrıca, ikili ticaret yaptıkları ülkeler üzerinde kaçınılmaz olarak siyasi etkinlikleri de artmıştır. Benzer bir politikayı Balkan Ülkeleri'ne karşı uygulayan o zamanki Almanya, kazandığı tekel gücünü ikili anlaşmalar kanalıyla kullanarak ticarette yüksek mark kurunu partnerlerine kabul ettirmiştir(16). Böylece arz fazlası olan armonika, aspirin gibi mallar karşılığında ihtiyacı olan pek çok malı bu ülkelerden ithal etmiştir. Kliring yöntemi ile ticaretin güçlü ekonomiye sahip ülkeleri güçsüzler karşısında avantajlı kılan bir ortam yarattığını gösteren daha birçok örnek vermek mümkündür.

(15) Roland L. Kramer, Maurice Y. D'Arlin ve Franklin R. Root, International Trade, Southwestern Publishing Company, Ohio, 1959, s.325-327.

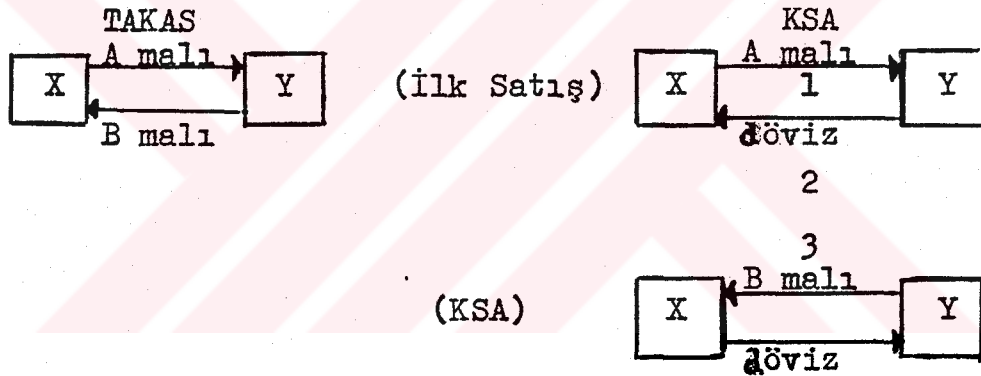
(16) Ellis, s.422-423.

3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı Muamele) (17)

Günümüzde KT'in patlama yapmasına yol açan unsurların en önemlilerinden biri ilkel takasın iki ayrı işleme bölünmesi yeniliğidir. Bu işlemlerden birincisi orijinal satış, ikincisi ise karşı satış (veya karşı satın alma) tır. İki işlem için birbirinden bağımsız iki sözleşme yapılmaktadır. Daha sonra iki sözleşme bir protokolle birbirine bağlanmaktadır. Böylece bir Karşılıklı Satın Alma (KSA) Anlaşması oluşturulmaktadır(Şekil 4).

ŞEKİL 4

TAKAS VE KSA'NIN KARŞILAŞTIRMASI



KSA'yı oluşturan her bir satışta ödeme dövizledir. Döviz karşılığı ihracat ve ithalatta kullanılan tüm uluslararası ticaret yöntemleri KSA tekniği ile tica-

- (17) İngilizce'de Counterpurchase (Karşılıklı Satın Alma= Bağlı Muamele), Parallel Barter (Paralel Takas) ve Commercial Compensation (Ticari Denkleştirme) terimleri aynı anlamda kullanılmaktadır. Ancak son zamanlarda uluslararası ticaret literatüründe giderek diğerlerine göre daha çok kullanılan bir terim olması, yapılan işlemi daha açık bir şekilde ifade etmesi ve diğer terimlerin basit takasla çağrışım yapması sebebiyle bu çalışmada Counterpurchase=Karşılıklı Satın Alma (KSA) terimi tercih edilmiştir.

rette de kullanılabilmektedir. Ayrıca sanki normal ihracat veya ithalat işlemi gerçekleştiriyormuş gibi davranarak bankalardan kredi alabilmek, dış ticaret sigortasından tam olarak istifade edebilmek mümkün olabilmektedir. Şüphesiz bu sırada ihracat ve ithalat işlemini birbirine bağlayan protokolden bahsedilmemektedir. Kredi alma veya sigortalama için birbirinden bağımsız olarak ihracatta veya ithalatatta ayrı ayrı başvuruda bulunmaktadır.

İki ödeme akımı birbirini kısmen veya tamamen dengelediği için net döviz kaybı olmadan (veya asgari ölçüde bir kayıpla) ticaret yapıldığı görüntüsü ortaya çıkmaktadır. İthalat için harcanan söz gelimi 70 milyon dolar karşılığında ithalat yapılan firmaya 70 milyon dolarlık ihracat yapılacağı konusunda anlaşılmışsa, ülkeden (firmadan) net döviz çıkışı $70 - 70 = 0$ olmaktadır.

KSA anlaşmalarında karşı satın alınan mal değerinin orijinal satışa konu mal değerine oranına KSA Oranı denir. KSA oranı şu formülle hesaplanır:

$$\text{KSA Oranı} = \frac{\text{KSA'sı Yapılan Mal Değeri}}{\text{Orijinal Satışta İhraç Edilen Mal Değeri}} \times 100$$

Yukarıda verilen örnekte KSA oranı $70/70 \times 100 = \% 100$ 'dür. Diğer bir ifade ile yapılan ihracat kadar ithalat yapılacağı taahhüt edilmiştir. Uygulamada KSA oranı daha çok $\% 15 - \% 60$ arasında değişir. Ancak bazı anlaşmalarda $\% 1$ 'lere kadar düşen, bazen de $\% 100$ 'ün üzerine çıkan KSA oranlarına da raslanılmaktadır.

KSA oranının büyüklüğünü etkileyen başlıca iki faktör vardır. Birincisi ihraç edilen malların ithalatçı ülke açısından öncelik derecesi, ikincisi ise KSA'ya konu olan malların niteliğidir.

Birçok sosyalist ÷lkeye özellikle ÷lke açısından önceliği olmayan malları ihraç edebilmenin çoğu zaman tek yolu KSA taahhütünde bulunmaktır. Çünkü bu ÷lkeler böyle mallar (lüks mallar ve bazı tüketim maddeleri) ithal etmek için döviz tahsis etmemektedir. Malın sosyalist ÷lke açısından öncelik derecesi ne kadar düşükse, KSA oranı o kadar yüksektir. Tersine, öncelik derecesi ne kadar yüksekse, KSA oranı da o kadar düşüktür.

KSA'ya konu malların niteliği de KSA oranını etkilemektedir. Kaliteli, standart, döviz karşılığı satışı kolay ve satış sonrası servis verilen mallarda KSA oranı yüksektir ve bazen % 100'leri aşar. Bunların tam tersi özelliklere sahip mallarda ise KSA oranı düşüktür (genellikle % 5 - % 30 arası).

İlk satış ve KSA'ya konu malların (hizmetlerin) birbirleri ile ilişkili olması şart değildir. KSA bu özelliği ile buy-back ve dolaysız offsetten farklılaşır. İdeal bir KSA işleminde ilk satışı yapan firma kendi ihtiyaçları için kullanabileceği veya alıcısı hazır malların KSA'sını yapar. Eğer bu firma teklif edilen KSA malları listesinde uygun mal bulamıyorsa, yükümlülüğünü bir başka ticaret şirketine fiat indirimiyle veya komisyon vererek devreder. Böylece döviz'e ulaşır. Yapılan indirim oranına disagio oranı denir. Disagio oranları malın niteliğine ve ticaret yapılan ÷lkenin (veya firmasının) iş riskine göre % 2-3'den % 40-50'e kadar değişir. Kaliteli, kolay pazarlanabilir mallarda ve iş riski düşük ÷lkelerde bu oran düşük, kalitesiz, zor satılabilir mallarda ve iş riski yüksek ÷lkelerde yüksektir(18).

(18) Bazı gelişmekte olan ÷lkeler ile sosyalist ÷lkelerin KSA uygulaması (KSA anlaşması ile teklif ettikleri malları KSA oranları ve disagio oranları) hakkında daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s. 151-212, 219 ve Leo G.B. Welt, Trade Without Money: Barter and Countertrade, Law and Business Inc., New Jersey, 1984, s.93-170.

Bazı gelişmekte olan ülkelerce KSA'ya konu olacak mallar için yeni pazarlara ihraç edilme ve yeni ihraç ürünleri olma gibi şartlar ileri sürülmektedir. Böylece KSA anlaşmalarından bir ihracat geliştirme aleti olarak yararlanmak amaçlanmaktadır(19).

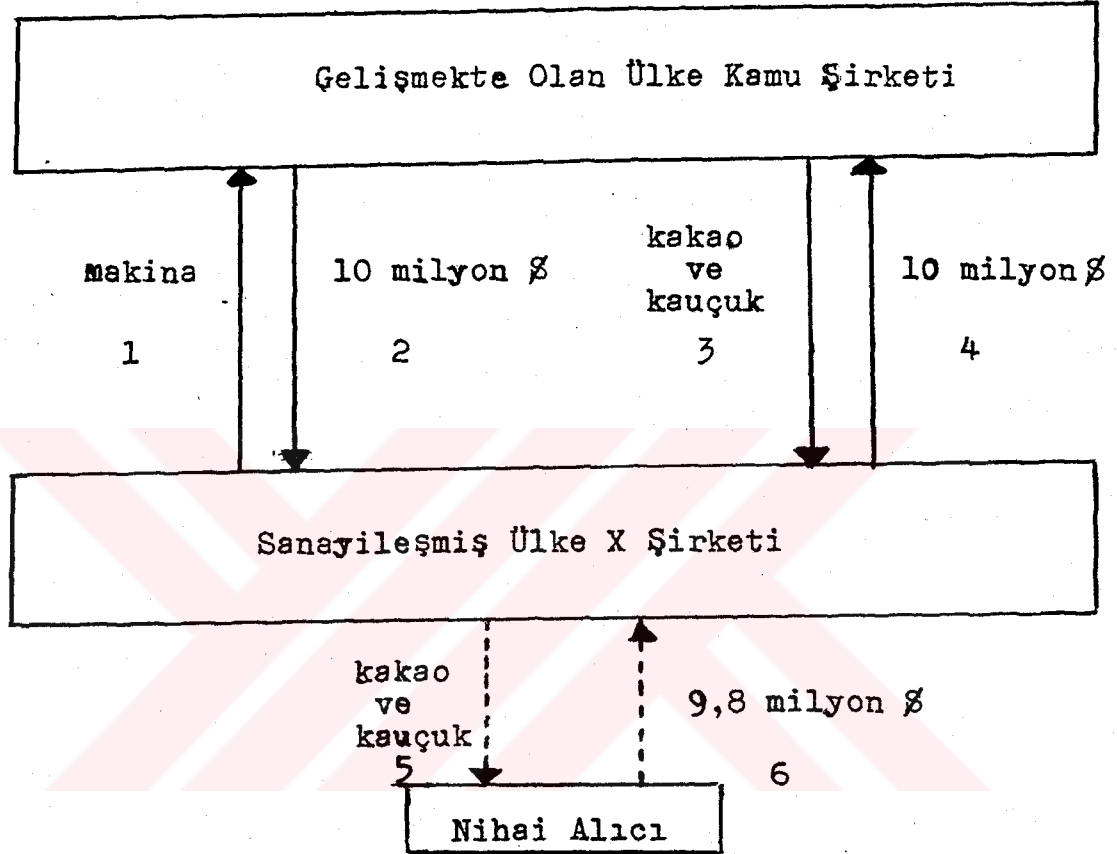
Geçmişte KSA anlaşmaları daha çok Doğu-Batı ticaretinin bir özelliği iken, günümüzde Kuzey-Güney, Güney-Güney, Doğu-Güney ticaretinde de sık sık başvurulan bir yöntem olmuştur. KSA mallarını da geçmişte daha çok Sosyalist Blok'un kalitesiz sınai mamulleri oluştururken, günümüzde çoğu döviz sıkıntısı içinde bulunan gelişmekte olan ülkelere ait petrolden, kalaya, pirinçten, kakaoya, keres-teden palmoil'e kadar pekçok madensel ve tarımsal ham-madde KSA anlaşmaları aracılığı ile pazarlanmaktadır.

rnek bir KSA işlemi şekil 5 'de gösterilmiştir. Bir gelişmekte olan ülke kamu şirketinin makina alımı için, açmış olduğu 10 milyon dolarlık uluslararası ihaleye katılan bir sanayileşmiş ülkenin X şirketi, % 100 KSA teklifinde bulunmuştur. İhalede KSA nermeyen (veya daha düşük oranda KSA teklifinde bulunan) diğer makina üreticilerine kıyasla X şirketi tercih edilmiş ve ihale bu firmada kalmıştır. X şirketi kendisine sunulan KT'e el-verişli mallar listesinden alıcısı hazır olan kakao ve kauçuğu seçmiş, 10 milyon dolar ödeyerek satın aldığı kakao ve kauçuğu 9,8 milyon dolara bu alıcıya satmıştır. Böylece 0,2 milyon dolarlık bir zarara uğramış gibi görünse de, başlangıçta makina için bu kaybı telafi edecek şekilde fiyat teklifinde bulunmuş olduğu için gerçekte herhangi bir kaybı olmamıştır.

KSA yöntemi ile ticarete ilk satış ve KSA'nın eşza-manlı olması şart değildir. KSA yükümlülüğünü yerine getirme süresi ise birkaç aydan başlar ve en fazla 3-4 yıla kadar uzayabilir. KSA yükümlülüğünün süresi içinde

(19) Bu konuda ülke bazında daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu alışma, İkin-ci Bölüm, s. 148-155.

ŞEKİL 5
KSA YÖNTEMİ İLE KT



yerine getirilmemesi halinde, yerine getirilmeyen taahhüt değerinin genellikle % 5'i ile % 50'si arasında değişen oranlarda ve dövizle ceza (tazminat) ödenmesi şart koşulur. Ek 1 'de bir KSA anlaşması metni örneği verilmiştir.

4. Switch (Üçlü Ticaret)(20)

2. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle İsviçre ve Avusturya'da yerleşik Switch Şirketleri'nce başlatılan ve

(20) Switch terimi yerine genel bir terim olan "Üçlü ticaret" dışında kullanılan bir Türkçe kavram yoktur.

geliştirilen Switch işlemleri en çok Doğu-Batı ve Kuzey-Güney ticaretinde görülür. Herhangibir KSA anlaşması uyarınca, bir Batılı firmanın ihracatından sonra Doğu Bloku Ülkesi'nin veya bir gelişmekte olan ülkenin mallarının karşı satın alınması sırasında ortaya çıkar. KSA mallarını teslim alan firma onları satamazsa, bir Batılı Switch Şirketi'ne belli bir fiyat indirimi yaparak devreder, karşılığında nakite (döviz) kavuşur. Switch Şirketi ise geliştirdiği şirketler ağı ve şahıslar arası ilişkileri sebebiyle fiat indirimli KSA malları için hazır pazarlara sahiptir. Bu pazarlarda döviz karşılığı satış yapabilirse işlemler zinciri sona erer. Eğer potansiyel müşteri dövizle ödeme yapamayıp ülkesinde üretilen mallarla ödeme teklifinde bulunursa, Şirket bu yeni malları elindeki mallar karşılığında alıp bu defa bu mallar için müşteri aramaya devam eder. Sonuçta nihai dövizle ödeme ile orijinal malların maliyeti arasındaki fark Switch Şirketi'nin kârını oluşturur. Bu işlemler bazen 1 yılı aşan bir süre alabilir.

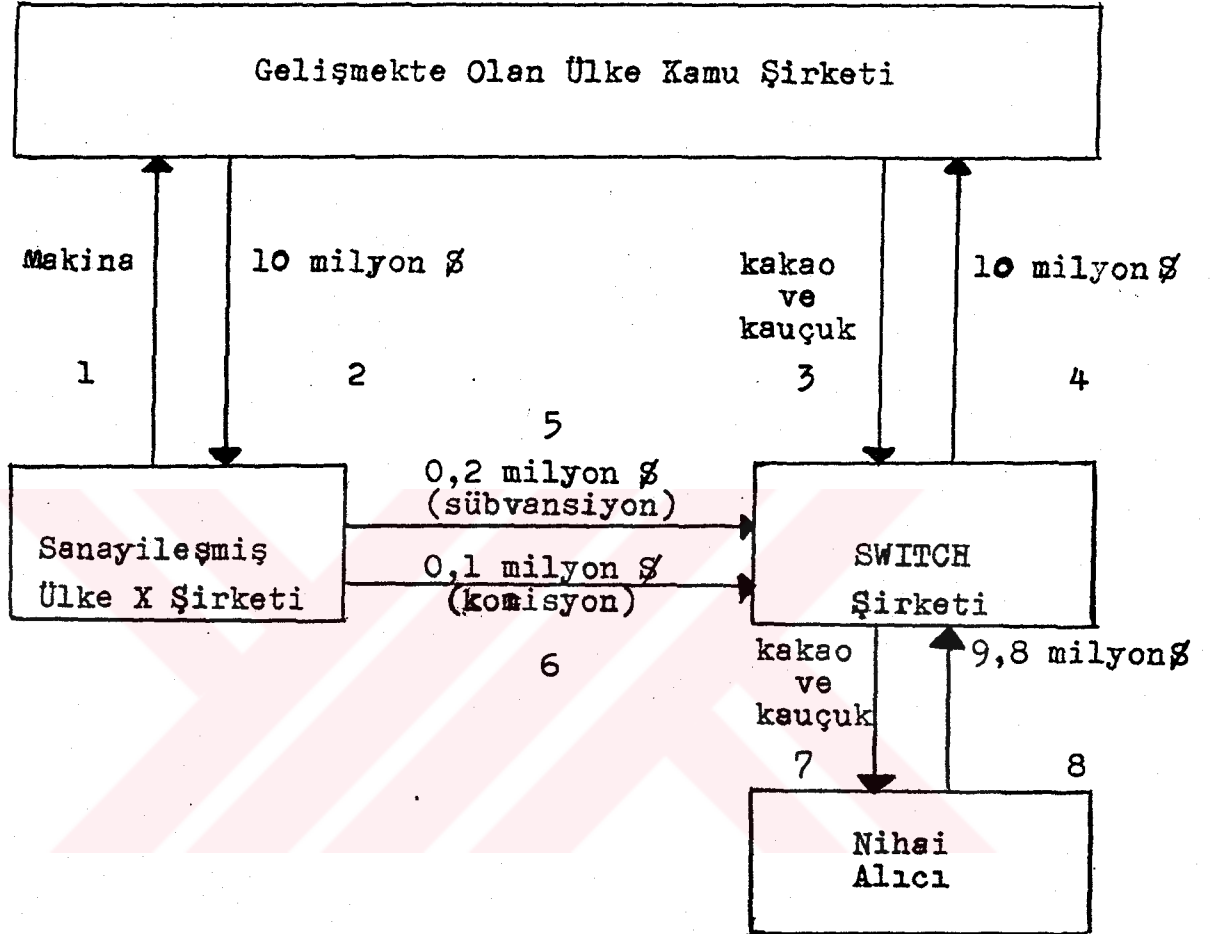
Şekil 6'da daha önce KSA tekniği anlatılırken verilen örnek, Switch ticaretini de kapsayacak şekilde biraz daha geliştirilmiştir(21). Gelişmekte olan ülkedeki makina ihalesini alan X şirketi % 100 oranında KSA taahhütünde bulunmuş, ancak satın alacağı malları elden çıkarabileceği hazır bir alıcı olmadığı için bir Switch Şirketi'nden yardım istemiştir. Switch Şirketi'nin şartı ise % 2'lik fiyat indirimi ve % 1 komisyonudur. X şirketi her iki şartı kabul etmiş ve KSA malları olan 10 milyon \$'lık kakao ve kauçuk için Switch Şirketi'ne toplam

"Anahtar ticaret" terimi bir alternatif olarak ileri sürülmüş, ancak yaygınlık kazanamamıştır. Bu sebeple bu çalışmada Switch sözcüğü aynen Türkçe'de de kullanılmıştır.

(21) "Rewamping The Glass Bead Business", South, March, 1985, s.57.

ŞEKİL 6

KSA VE SWITCH YÖNTEMLERİ İLE KT



0,3 milyon dolarlık ödemede bulunmuştur. Bunun 0,2 milyon doları Switch Şirketi'nin kakao ve kauçuğu 9,8 milyon dolara almaya hazır bir müşteriye satabilmesi için yaptığı fiyat sübvansiyonunda uğradığı zararı karşılamakta kullanılmakta, 0,1 milyon doları ise Switch Şirketi'ne komisyon ücreti olarak aktarılmaktadır. KSA konusunda da belirtildiği gibi X şirketi başlangıçta makina için 10 milyon dolarlık fiyat teklifinde bulunurken kârını ve yukarıda belirtilen türden bazı harcamalarını dikkate almış olmalıdır.

Bir diğ er Switch yöntemi aralarında ikili ticaret veya kliring anlaşması bulunan iki ülkenin ticaretinde ortaya çıkan dengesizliklerin bir     nc   irma (Switch firması) aracılığı ile giderilmesidir. Bu konu aşağıda bir örnekle açıklanmıştır.

Hindistan bazı ülkelerle dengeli ticareti hedefleyerek kliring anlaşmaları yapmıştır. Rusya da bu ülkelere biridir(22). Ancak Hint-Rus ikili ticareti sürekli olarak Rusya'ya göre daha az ihracatta bulunan Hindistan'ın aleyhine gelişmektedir. Öte yandan, büyük Sovyet pazarına fotokopi makinası satmak isteyen bir Batılı  U  olan Rank Xerox Firması, fotokopi makinasının  nceliğı olmayan bir mal olması sebebi ile SSCB'ce doğrudan döviz karşılığı ithal edilemeyeceğini öğrenmiştir. Bunun  zerine Xerox, Hindistan-Rusya kliring hesabında Hindistan'ın ihracat eksikliğinden istifade etmek için bu ülkeye bir fotokopi makinası üretim tesisi kurmuş ve kliring parası olan Hollanda Guldene (döviz) karşılığında Hindistan'ın ihracatı olarak Rusya'ya makina satışına ba lamı tır. Bu  rnekte Switch (  l  ticaret) işlemini gerçekleştiren aracı bir switch firması değıl, bizzat Rank Xerox Firması olmuştur(23).

Devreye bir Switch Firması'nın girdiğı kliring anlaşmalarından yararlanılarak yapılan switch ticaretine ilişkin bir örnek de  ekil 7 'de şematize edilmiştir.

Polonya ile Yunanistan arasındaki kliring anlaşmasında Polonya aleyhine 25 milyon dolarlık bir dengesizlik vardır. Bu dengesizliğin sebebi Polonya'nın Yunanistan'dan sattığı kadar mal satın almamış olmasıdır. Bir

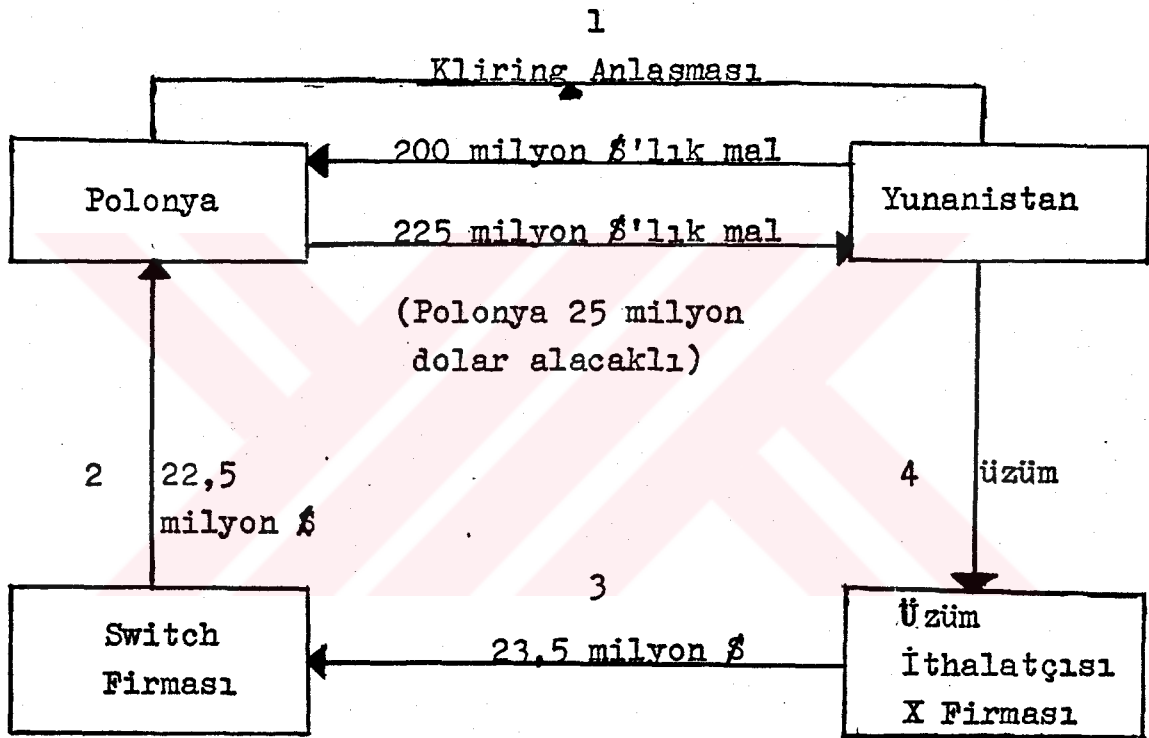
(22) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu  alı ma, İkinci Bölüm, s.156.

(23) Bu konuda bir diğ er örnek için bkz.: Bu  alı ma, İkinci Bölüm, s.127-128.

Switch Firması Polonya'dan alacağı olan 25 milyon doları % 10 iskonto ile 22,5 milyon dolara satın alır. Polonya

ŞEKİL 7

KLİRING ANLAŞMASINDAN YARARLANARAK SWİTCH TİCARETİ



2,5 milyon dolar zarara uğramıştır. Ancak Yunanistan'dan ne zaman alacağı belli olmayan 25 milyon dolar yerine nakit 22,5 milyon dolar elde etmiştir. Onun için durumundan şikayetçi değildir. Yunanistan ise artık Polonya'ya değil, onun yerine geçen Switch Firması'na 25 milyon dolar borçludur. Switch Firması Yunanistan'ın bu borcunu Yunanistan'dan mal (örneğin üzüm) almak isteyen X Firması'na ihracatta bulunarak ödemesini ister. Böylece Yunanistan X Firması'na üzüm ihraç eder. X Firması ise üzüm-

lerin bedelini Switch Firması'na öder. Ancak Switch Firması sahip olduğu 2,5 milyon dolarlık iskonto marjından istifade ederek, üzümlerin peşin döviz karşılığı kolayca satılması için 25 milyon dolarlık üzümlere 23,5 milyon dolar ister. Böylece X firması üzümleri cazip % 6 (1,5/25) iskontolu fiyattan ithal etmiş olur.

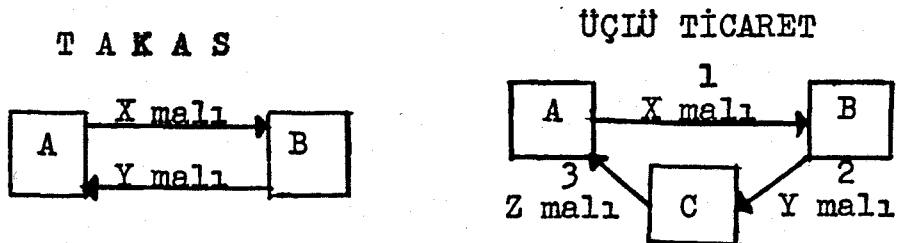
Sonuçta; Yunanistan-Polonya ikili ticaretinde Polonya aleyhine var olan dengesizlik giderilmiş, Yunanistan'ın ihracatı arttırılmış, Switch Firması açısından kâr edilmiş (Örnekte Switch Firması $23,5 - 22,5 = 1$ milyon dolar kâr etmiştir) nihai alıcı X Firması açısından ise indirimli fiattan mal sağlanmıştır.

Switch ticaretini de kapsayan bir genel terim üçlü ticarettir(24). Çoğu zaman switch sözcüğü ile aynı anlamda kullanılır. Bununla birlikte işlem sırasında devreye bir Switch Firması girmişse "Switch", girmemişse "üçlü ticaret" deyimi daha çok tercih edilmektedir.

Üçlü ticareti ifade edebilmenin en iyi yolu iki taraflı takastan farkını ortaya koymaktır.

ŞEKİL 8

TAKAS VE ÜÇLÜ TİCARET KARŞILAŞTIRMASI

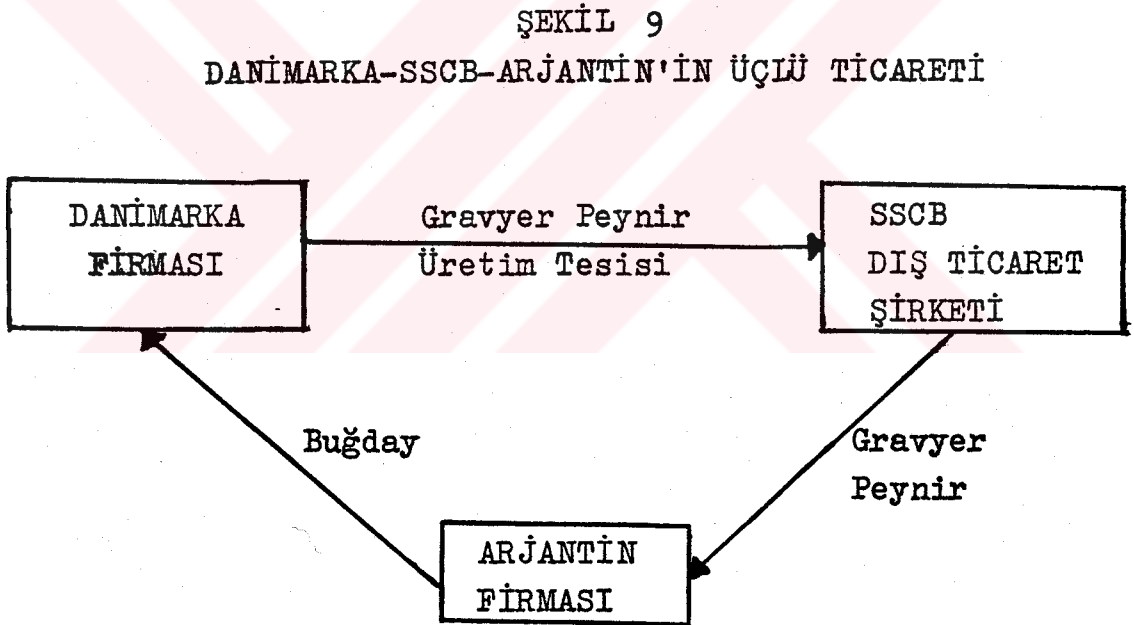


(24) Üçlü ticaret için İngilizce'de triangular compensation terimi kullanılmaktadır. Türkçe literatürde üçgen ticaret, üçlü işlem gibi terimler veya İngilizce'deki gibi switch sözcüğü kullanılabilmektedir.

İki taraflı takasta A, B'ye X malı ihraç eder. Karşılığında B'den eşdeğerde Y malı ithal etmeyi kabul eder.

Üçlü ticarete A, B'ye X malı ihraç eder. Karşılığında B'den Y malı ithal etmek istemez. Çünkü Y'e ihtiyacı yoktur. Buna karşılık öyle bir C ülkesi (veya Switch Firması) vardır ki hem B'nin Y malına ihtiyacı vardır, hem de A'nın talep edebileceği Z malını üretmektedir. Bu durumda B'den Y malı ithalatını C yapar. C, Y malının bedelini B'ye değil alacaklısı olan A'ya Z malı ile öder.

Bir Danimarka Firması'nın SSCB ve Arjantin Firmaları ile gerçekleştirdiği bir üçlü işlem örneği Şekil 9 'da gösterilmiştir.



Danimarka Firması SSCB'de bir gravyer peynir fabrikası kurar. Bedeli SSCB tarafından Arjantin'deki bir peynir alıcısına gravyer peynir olarak ödenir. Arjantin Firması peynirin bedelini SSCB'e değil, SSCB'nin borçlu olduğu Danimarka Firması'na buğdayla öder. Böylece Danimarka Firması peynir ihracı karşılığında SSCB'den ihtiyacı

olmayan veya zor pazarlayabileceği herhangi bir mal satın almak yerine Arjantin'den ihtiyacı olan buğdayı ithal etmiş olur.

Üçlü ticaret yerine döviz karşılığı mal satışı yöntemi kullanılsa idi, SSCB'nin Danimarka'dan döviz karşılığı peynir üretim tesisi, Arjantin'in SSCB'den döviz karşılığı peynir ithal etmesi gerekirdi. Ancak bu alışverişlerin gerçekleşmesi uzak bir ihtimaldir. Çünkü gerek SSCB gerekse Arjantin, öncelikli ithalat kapsamına girmeyen bu satın almalar için döviz tahsisinde bulunamayacaktır.

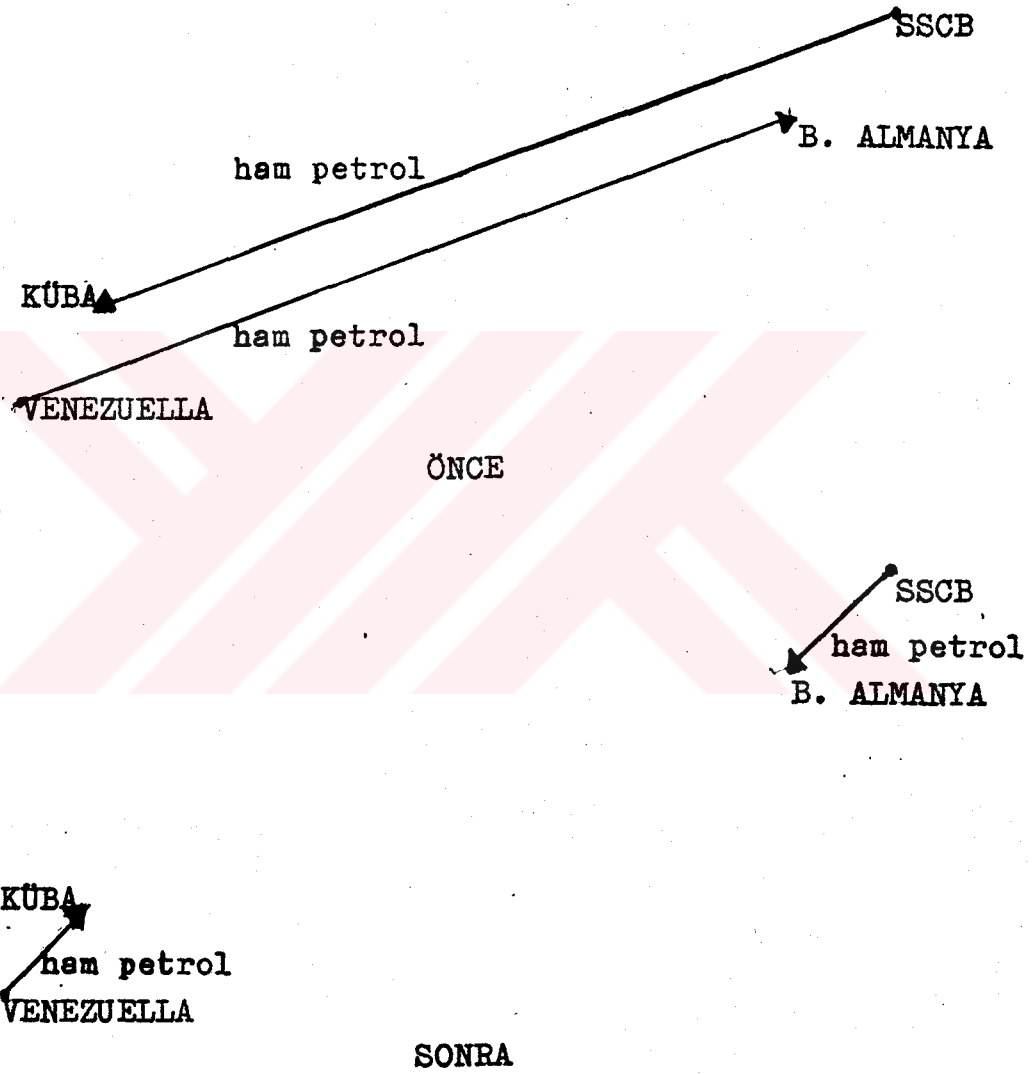
5. Swap (Değiş tokuş)(25)

Swap, ilave ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için uluslararası satışlara konu malların (veya hizmetlerin) satıcılarını değiştirmek etme işlemidir(26).

Şekil 10'da 1983 yılında SSCB-Küba ve Venezuela-B. Almanya petrolünün swap'ı gösterilmiştir. Swap işlemi sonucunda ticaret SSCB ile Batı Almanya, Venezuela ile Küba arasında yapılmaya başlanmıştır. Bu örnekte Swap'e konu olan mal ham petroldür. Daha önce bir taraftan Akdeniz ve Atlantik Okyanusu'nu aşarak SSCB'den Küba'ya, diğer taraftan Atlantik Okyanusu ve Baltık Denizi'ni aşarak Venezuela'dan Batı Almanya'daki bir rafineriye taşınan aynı kalitedeki ham petrolün swap'ı ile nakliye ve sigorta masraflarında önemli ölçüde tasarruf sağlanmıştır(27).

-
- (25) Swap sözcüğü Türkçe'de aynen kullanılmaktadır. Değiş tokuş terimini "satıcı değiş tokuşu" veya "mesafe değiş tokuşu" şeklinde kullanmak daha doğru olacaktır.
- (26) Peter D. Ehrenhaft, Countertrade: International Trade Without Cash, Law and Business Inc., New York, 1985, s.6.
- (27) SSCB, benzer bir anlaşmayı Meksika ile de yapmıştır. Sonuçta Meksika'nın Orta Doğu'daki müşterilerine SSCB, Küba'ya ise Meksika petrol vermeye başlamıştır.

ŞEKİL 10
SSCB-KÜBA VE VENEZUELLA-B.ALMANYA
PETROL TİCARETİNİN SWAP'I



Yukarıdaki örnekte de görüldüğü gibi swap'e konu malların homojen olması veya birbirini tam olarak ikâme etmesi gerekmektedir. Onun için bu malların kaliteleri arasındaki en küçük farklılıklar dahi swap sözleşmele-

rinde belirtilir. Birim yükü ağır birim değeri düşük mallar (madenler, bazı tarım ürünleri) ile nakli pahalı veya riskli bazı mallar swap işlemine en uygun olanlardır.

6. BLOKE HESAPLARIN ÇÖZÜLMESİ (DONMUŞ ALACAKLARIN TAHSİLİ)

Bir şirketin bir başka ülkeden dışarıya transfer edemediği ve/veya likit hale dönüştüremediği her türlü varlığına bloke hesap (blocked currency) denir(28).

En çok raslanan bloke hesap türü donmuş alacak şekline dönüşmüş ihracat bedellerine ilişkin olandır. İthalatçı ülkenin döviz yetersizliği sebebi ile döviz transferlerini kısıtlaması sonucunda, yerli para ile ithalat bedelleri ödendiği halde karşılığı kadar döviz tahsis edilememesi durumu ile sık sık karşılaşılmaktadır. Ayrıca, kısa vadeli ticari dış kredilerin faizleri, yabancı sermaye yatırımlarının kârları ve teknoloji transferi bedelleri zamanında dövizle ödenemezse, donmuş alacak niteliği kazanırlar.

Bazı şirketler uzun süre likit hale gelmelerini beklemek yerine, donmuş alacaklarının bir miktar iskonto ile üçüncü bir tarafa devredilmesini ve böylelikle nakte kavuşmayı tercih ederler. Örneğin 1 milyon dolarlık ihracat bedeli alacağı olan bir firma nakit 600 bin dolar karşılığında bu alacağı bir ticaret firmasına satabilir. Artık borçlu ülkelerin (veya şirketin) yeni alacaklısı ticaret firmasıdır. Şüphesiz, alacak değişmemiştir ve

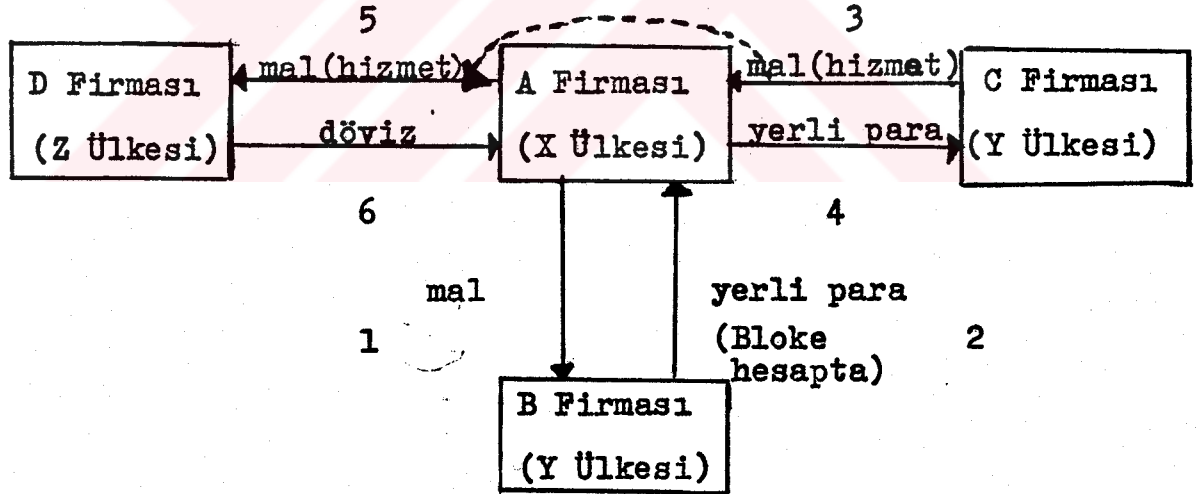
(28) Pompiliu Verzariu, "Blocked Currencies", Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1985, s.15.

yine 1 milyon dolardır. Ticaret firması döviz sıkıntısı içindeki ülkeden alacağını dövizle tahsil etmek için ısrar etmenin bir sonuç getirmeyeceğini bilmektedir. Onun için daha farklı yollar kullanır. Bu yolların ortak yönü hepsinin yerli para ile bazı mal ve hizmetlerin sağlanması ile sonuçlanmalarıdır.

Şekil 11'de Y ülkesi'ndeki bir B firmasından alacağı yerli para cinsinden bloke hesapta bekleyen X ülkesi'nin A firmasının alacağı çözmede ve sonuçta dövizle ulaşmada izlediği yol, işlem sırası numaralanmak sureti ile gösterilmiştir.

ŞEKİL 11

BLOKE HESAPLARIN ÇÖZÜLMESİ



Bloke hesapları çözme yolları ile ilgili bazı örnekler şunlardır:

(1) Borçlu ülkeye giden turistlerin harcamalarını karşılama

Ticaret firması borçlu ülkeye gidecek turistlerin

yerli para ile yapacakları tüm harcamaları finanse edebilir. Çünkü bu ülkede hazır bloke fonlara sahiptir. Buna karşılık yolculuk başlamadan önce turistler gezi ücretlerini ilgili firmaya doğrudan doğruya veya bir turizm acentası kanalı ile dolaylı olarak konvertibl dövizle öderler. Böylece firma alacağını (veya alacağının bir kısmını) dövizle tahsil etmiş olur. Bloke fonları satın alırken sağladığı indirimin bir kısmından fedakârlık ederek cazip fiyatlarla tatil imkânları sunacağı için turist gruplarını kolayca kendine çekebilecektir. Ticaret firması ilgili ülke havayolları, otelleri ile anlaşmak sureti ile de yukarıda anlatılan prosedürü yürütebilir. Bu yolla turist çeken ülkeler arasında Zaire, Kenya, Zambiya ve Nijerya gibi Afrika Ülkeleri önde gelir.

(2) Mal (hizmet) üretiminde bulunup ihraç etme.

Örneğin Macaristan'da 1974'ten beri Pepsi Cola imal eden Pepsico Inc., kârlarını transfer etmekte güçlüklerle karşılaşmakta ve bunlar bloke hesaba tutulmaktadır. Bu duruma bir çözüm getirmek için yapım giderleri bloke fonlardan karşılanmak üzere bir film çevirmek için Macar Hükümeti ile anlaşılan Pepsico Inc., bu filmin ülke dışındaki gösteriminden elde edilen döviz gelirlerini alacağına mahsup etmektedir. "The Ninth Configuration" adlı film bu yöntemle Macaristan'da çevrilmiştir(29).

Yunanistan Hükümeti de bir Kararname yayınlayarak ülkede bloke, paraları olan yabancı firmaların kendi paralarını ülke içinde film yapımında kullanabileceklerini duyurmuştur(30).

(29) Weigand, s.6.

(30) Beratiye Öncü, Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Önemi ve Türkiye, İGEME İhracat Bülteni Eki, Rapor No. 102, Nisan 1986.

Matbaacılığın gelişmişliğine paralel olarak, basım maliyetlerinin düşük olduğu Macaristan'da broşür, kitap bastırarak borç tasfiye eden firmalar da vardır. Basılan matbuat bu firmalarca ya ihtiyaçları için kullanılmakta ya da ihraç edilmektedir.

(3) Borçlu ülkede doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunma.

Bloke hesaptaki alacak borçlu ülkede yerli para ile yapılacak herhangi bir yatırımda sermaye olarak kullanılabilir. Ayrıca kurulmuş tesislerden hisse senedi alınarak portföy yatırımı şeklinde de değerlendirilebilmektedir. Bu konular ilgili ülkenin yabancı sermaye mevzuatı çerçevesinde yürütülmektedir.

(4) Borçlu ülkede fason imalat.

Borçlu ülkede hammadde ve/veya işgücünün ucuzluğundan yararlanarak bazı basit imalat faaliyetlerine girilmektedir. Üretim iç pazarda satılmakta veya ihraç edilmekte, sağlanan gelir alacağa mahsup edilebilmektedir. Hammadde ve/veya işgücüne ödemeler ise bloke hesaptaki fondan yerli para ile karşılanabilmektedir.

(5) Borçlu ülkede yerli para ile ödeme gerektiren her türlü harcamanın finansmanı.

Borçlu ülkede faaliyette bulunan ÇUŞ'lerin, bankaların veya başka kuruluşların ve personelinin yerli para ile karşılanması gereken barınma, giyecek, yiyecek ve eğlence masrafları bloke hesaptaki fondan karşılanabilir.

(6) Bloke hesapların swap'ı veya satışı.

Bazı firmalar (özellikle ÇUŞ'lar) bloke hesapların değiş tokuşunu yaparak riski azaltmaya çalışırlar. Bazısı da tahsil edilmemiş alacaklarını zarar olarak gösterip daha az vergi ödemek isteyen firmalara pazarlarlar.

Merkezi istatistiki veri eksikliği sebebiyle dünyadaki bloke edilmiş alacaklar toplamı hakkında kesin bir rakam yoktur. Ancak yalnız kısa vadeli ticari dış borçlarla ilgili bloke fon miktarının 1983 yılında en az 5 milyar dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir(31).

Türkiye'de 24 Ocak 1980 Kararları'nı takiben çıkarılan Garantisiz Ticari Borçların Tasfiyesi ile ilgili Kararlar da bloke fonların çözülmesine bir örnek oluşturmaktadır(32).

7. İkili Hesap(33) İlişkisi

Aralarında çok sayıda ve sürekli karşılıklı satın almalar olan veya olacak olan iki ülkedeki iki şirketin Dış Ticaret Bankaları'nca açılan ve bu alışverişlerin kaydedildiği hesaba "ikili hesap" denir. Bu hesap aracılığı ile satın almalar câri veya gelecekteki yükümlülükler için yerli para cinsinden kredilendirilebilmektedir. Şöyle ki; aldığından çok satan tarafa karşı tarafın bankasınca karşı tarafın parası cinsinden kredi verilebilmektedir.

ÇUŞ'in ana firması ve herhangi bir ülkedeki bağlı şirketi arasındaki ticari ilişkiler genellikle ikili hesaba konu olur. Çünkü faaliyette bulundukları ülkeler hükümetleri çoğu zaman, bu şirketlerin yol açtıkları ithalatı belli oranda ihracatla dengelemelerini şart koşar. Bunun sonucu olarak çok sayıda ihracat-ithalat işlemi yapılır. İkili hesap ilişkisi aracılığı ile

(31) Verzariu, s.16.

(32) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz. Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, s.281-289.

(33) İngilizce'de "evidence account" a karşılık olarak kullanılmıştır.

herbir işlemde veya her yıl değil ancak belli bir süre sonunda toplu olarak ihracat-ithalat dengesinin sağlanması beklenir. Bu süre bazen Pepsico Şirketi-SSCB Hükümeti arası anlaşmadaki gibi 5 yıl kadar uzun da olabilir. Bunun yanı sıra, bazı ülkelerin yabancı sermaye mevzuatı gereğince yatırım sırasında ithal edilen girdi değerinin belli bir yüzdesi için ihracat taahhütü verilir ve bu taahhüt birkaç yıla bölünebilir.

İkili hesap ilişkisine Doğu Bloku Ülkeleri ile ticaret yapan Batılı Şirketler de, sık sık başvurmaktadır. Bu ülkelerin Dış Ticaret Kuruluşlarının bazen ileri sürdükleri âni ve yersiz iddialar (yeterince mal satılmadığı, alınmadığı gibi) karşısında durum ikili hesapta objektif bir şekilde izlenebilmektedir(34).

İkili hesapta firmaların partner ülkedeki fuar açma, reklamcılık, seyahat gibi faaliyetleri ile ilgili harcamaları da sürekli olarak kaydedilmekte ve durum her istendiğinde kolayca denetlenebilmektedir.

İkili hesap ilişkisinin kliring yöntemi ile ticaretten dört önemli farkı vardır. Birincisi, iki ülkedeki çok sayıda firma arasında değil, iki firma arasındaki ticarete kullanılmasıdır. İkincisi hükümetlerarası değil firmalararası anlaşma ile oluşturulmasıdır. Üçüncüsü alıcı ve satıcı kredilendirmelerine imkân vermesidir. Dördüncüsü yalnız Doğu Bloku ile ticarete değil yaygın şekilde hemen hemen tüm ülkelerle ticarete kullanılabilmesidir.

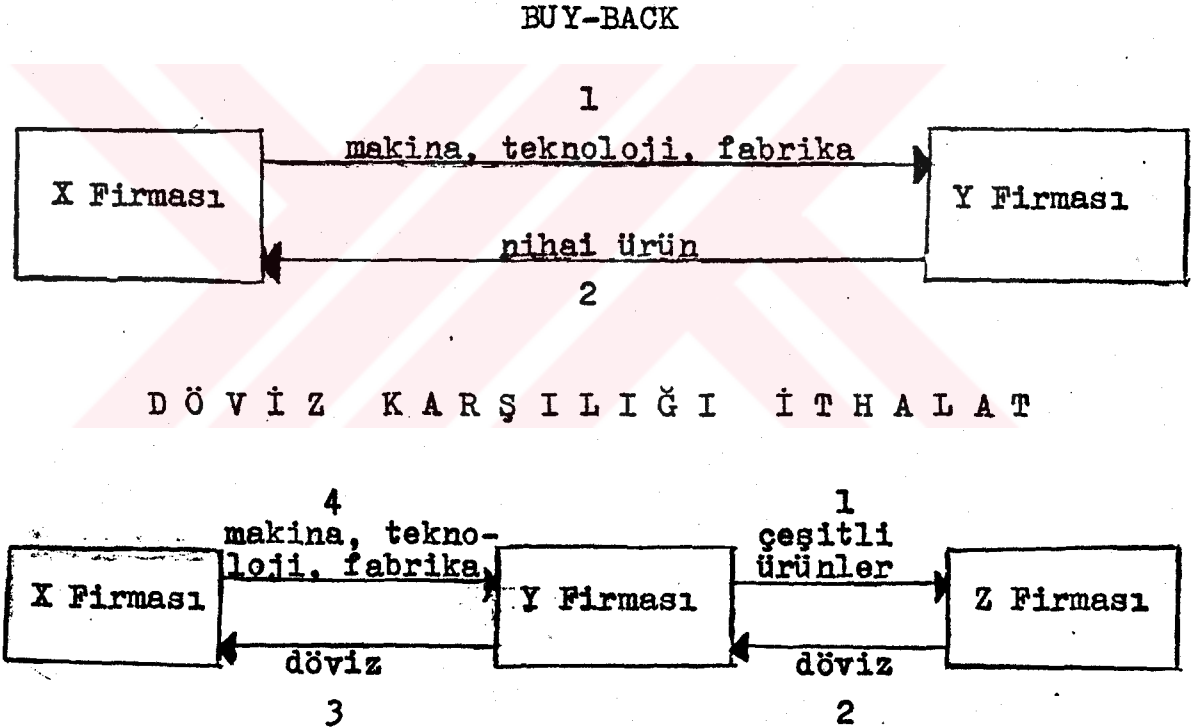
(34) Assesment of The Effects of Barter and Countertrade Transactions On Us Industries, Report On Investigation No: 332-185, United States International Trade Commission, Publication 1766, Washington, October 1985, s.2.

8. Buy-back (Geri Satın Alma)(35)

Buy-back anlaşmaları aracılığı ile bir ülkedeki kamu veya özel sektör firmasından bir diğer ülkedeki kamu veya özel sektör firmasına makina, teknolojik bilgi veya komple fabrika satılıp karşılığında bunların kullanımı sonucu üretilen mamuller satın alınır.

ŞEKİL 12

BUY-BACK YÖNTEMİYLE VE DÖVİZLE SERMAYE MALİ İTHALATININ KARŞILAŞTIRMASI



(35) Türkçe'de yerleşmiş bir karşılığı yoktur. Geri satın alma şeklinde tercüme edilebilir. Literatürde Industrial compensation (sınai denkleştirme)'la genellikle aynı anlamda kullanılmaktadır.

Buy-back yöntemi hem herhangi bir döviz çıkışına yol açmadan teknoloji, makina ve fabrika ithalini hem de herhangi bir pazarlama masrafına yol açmadan üretilen malların pazarlanmasını sağlar. Bunlar, buy-back'in sıra ile ithal ikamesi yaratıcı ve ihracatı geliştirici etkileridir.

Dövizle sermaye malı ithalatında ise ülkenin uluslararası pazarlama maliyetlerine katlanarak gerçekleştirdiği çeşitli mallar ihracatı sonucunda elde ettiği döviz, tüketilmektedir.

Buy-back anlaşmaları ile KT'in başlıca özellikleri şunlardır:

- Süre uzundur. Sınai tesislerin kurulması, üretime geçmesi ve ihracata başlaması için en az bir-iki sene geçmesi gerekir. Borcun geri ödenme süresi ile birlikte anlaşmanın yürürlük süresi bazen 20-25 seneye kadar çıkabilir.

- Tipik bir buy-back anlaşması, KSA anlaşmalarındaki gibi birbirinden bağımsız iki ticaret sözleşmesinin bir protokolle birleştirilmesinden meydana gelir. İki ayrı ticari işleme bölünme özelliği, her bir işlem için riski azaltmakta ve kredi bulabilme imkânını arttırmaktadır.

- KSA anlaşmalarından farklı olarak birinci sözleşme en önemlisidir. Çünkü satılan herhangi bir mal değil, üretim tesisleri veya yöntemleridir. Satıcı firma muhtemel bir rakip üretici yaratmaktadır. Karşı tarafa hangi teknolojiyi ne ölçüde aktaracağı, kendi isminin (markasının) kullanılmasına izin verip vermeyeceği, üçüncü ülke pazarlarından bazısına girilmemesinin şart koşulup koşulmayacağı gibi birçok önemli detayın müzakere edilip varılan sonuçların birinci sözleşmede belirtilmesi gereklidir.

- Rakip üretici yaratmak korkusu, tesisi satan firmasının bazen ortak girişim (joint-venture) kurulmasını öner-

mesine yol açmaktadır(36). Bu korkuya yol açan iki faktörden biri teknolojik bilgi ve teçhizat satılan ülkeden yapılacak geri satın almanın yurt içi pazarda arz fazlasına yol açarak fiyat düşmelerine sebep olmasıdır. (Örneğin Doğu Bloku'ndan geri satın alınan petrokimya ürünleri Batılı Petrokimya üreticilerinin mallarına rakip olmuştur). Diğerisi ise, üçüncü ülke pazarlarında damping yaratmasıdır. (Örneğin Doğu pazarları doyana kadar Batı'da demode olacağı varsayılan SSCB'e verilen İtalyan Fiat teknolojisi ile üretilen Lada'lar, beklenenden kısa sürede Fiat pazarlarında Fiat otomobilleri ile rekabete başlamışlardır)(37). Joint-venture'da, kurulan fabrikanın hissedarı olduğu için yönetimde ve dolayısıyla üretim ve pazarlamada daha fazla söz sahibi olunabilmektedir.

Bununla birlikte, Doğu-Batı ticaretinde Batılı firmaların ortak girişim teklifleri Doğu'lu partner Dış Ticaret Şirketleri'nce reddedilmektedir. Onun için bu usul daha çok diğer ülke grupları arası ticarete kullanılmaktadır(38).

- Genellikle geri satın alınan malın değeri satılan makina, teçhizat ve teknoloji transferinin bedeli ile geri satın alma tarihine kadar işleyen faizinin toplamına eşittir. Bu durumda buy-back oranı % 100 olmaktadır. Buy-back oranının söz gelişi % 30 olması, satılan üretim araçlarının bedelinin % 30'unun nihai malla, % 70'inin ise dövizle ödeneceğini gösterir. Buna kısmi denkleştirme (partial

(36) Tipik bir çoktarafli joint-venture anlaşması örneği Avusturalya'da bir boksit madeni işletilmesi projesidir. Bununla ilgili hisse senetlerini ABD Firması (% 40), İngiliz Firması (%30), Avusturalya Firması (%20) ve Japon Firması (%10) olmak üzere paylaşmışlar, çıktı da (boksit) bu dört iştirakçi arasında hisselerine göre bölünmüştür.

(37) Welt, s.23-24.

(38) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, Merkezi Planlı Ekonomilerde KT, s. 212-229.

compensation) denir. Bu arada bazı Doğu Avrupa Ülkeleri % 100'ün üzerinde oranlarda geri satın alma talebinde bulunabilmektedir(Romanya, Bulgaristan vb.).

- Buy-back anlaşmaları sayesinde büyük çaplı (en az 5-10 milyon dolarlık) sermaye yatırımları döviz harcamadan gerçekleştirilebilmektedir. İhracatçı yabancı firma ise model yenilemeden önce makinalarını ve teknolojisini satabilecek bir pazar bulmuş olmaktadır. Ayrıca doğrudan buy-back anlaşması ile ilgili olmayan dolaylı menfaatler de elde etmektedir. Örneğin proje sonucunda üretimine başlanılacak mamülü proje bitene kadar ilgili firmadan ithal etmek sık raslanan bir durumdur. Bazen tesis kurulduktan sonra bile yurtiçi tüketim karşılanamıyabilmektedir. Bu durumda ilk akla gelen bu projeyi satan firmadan ithalatıdır. Çünkü pazar bu mala alışkındır.

- Buy-back yöntemi ile ticarete alış ve satış arasındaki süre diğer KT tekniklerine göre çok daha fazla olduğu için, özellikle ilk satın almada krediye ihtiyaç vardır. Tipik proje kredisi özelliği taşıyan buy-back kredileri, ilk satışı yapan firmanın girişimi ile Batılı Bankalardan sağlanır.

- Buy-back yöntemini bazı ülkeler düzenli olarak temel girdileri (enerji, madensel ve tarımsal hammaddeler) sağlamanın bir aracı olarak kullanırlar. Birçok Doğu Bloku Ülkesi Afrika Ülkeleri'nden düzenli olarak maden ve tarım ürünü ithal etmek için buy-back yöntemi ile ticaret yapar. Batı Almanya, Fransa ve Japonya'nın gelişmekte olan ülkelerde özellikle madencilik sektöründeki buy-back uygulamaları (madencilik ekipmanı ve maden araştırma faaliyetleri karşılığında üretilecek madenden pay alma) yaygındır(39).

(39) Bu konuda bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s.196 ve s.205-207.

-Buy-back yönteminde, çıktı ile kendisine geri ödeme yapılacağını bilen yabancı teklifçi firma, kendisinin ihtiyacı olmadığı için muhtemelen kullanamayacağı KSA mallarını kolayca pazarlayabilmek için baştan iyi bir üretim teknolojisi sunmak zorundadır. Yöntemin işleyişi gereği ortaya çıkan bu zorunluluk, buy-back anlaşması aracılığı ile tesisin yapılacağı ülke için ise bir avantaj olmaktadır(40).

- Buy-back uygulamasıyla en fazla karşılaşılan sektör madenciliktir. Bu sektörde mal ve hizmet nihai ürün değiş tokuşuna son derece sık raslanır. Birçok gelişmiş ülke ve Doğu Bloku Ülkesi az gelişmiş ülkelerdeki madenleri çıkarmak için araştırma ve teçhizat bedelinin dövizle değil nihai ürün (maden filizi)le ödenmesi politikasını izlemektedir. Örneğin petrol aramaları ve üretimi gibi pahalı ve modern teknoloji kullanımı gerektiren bir faaliyette bulunacak yabancı şirketlere yerli hükümetler genellikle hiçbir finansal katkıda bulunmamaktadır. Yalnız eğer petrol bulunursa, bir kısmının ilgili şirkete verilmesi taahhüt edilmektedir. Petrol bulunamazsa harcama yapan firma zarara bizzat katlanmak zorunda kalmaktadır.

9. Fason İmalât

Genellikle gelişmiş ülkeler firmalarının kendi ülkelerinde veya üçüncü ülkelerde satışa arz etmek üzere az gelişmiş ülkelerde yaptırdıkları imalât, "Uluslararası Fason İmalat" olarak adlandırılır(41). Bu yöntem bir önceki ay- rımda incelenen buy-back ile benzerlik gösterir. Çünkü her iki yöntemde de girdi ihraç edilip mamul geri satın alın-

(40) Stephen Gardner, Soviet Foreign Trade, Kluwer-Nijhoff Publishing Co., NewYork, 1983, s.29.

(41) Taner Berksoy, Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları, No: 14, s.163, İstanbul, 1982.

maktadır. Ancak fason imalatatta girdiler buy-back'deki gibi kuruluş değil, işletme aşamasında ihraç edilir. Diğer bir ifade ile uluslararası fason imalatatta kurulu bir tesise girdi sağlanırken, buy-back'te sağlanan girdi ile tesis kurulmaktadır.

Uluslararası fason imalatın bir diğer karakteristiği montaja elverişliliğidir. Bu da büyük ölçüde üretim sürecinin parçalara kolayca ayrılabilir olmasına bağlıdır. Bu özelliği taşıyan sektörlerden başlıcaları şunlardır: Otomotiv (otomobil, otobüs, kamyon ve traktör parçaları), elektronik (radyo, televizyon, bilgisayar, video parçaları ve devreleri), mobilyacılık, konfeksiyon, dericilik, hediyelik eşya, işlenmiş gıda, makina, inşaat malzemeleri.

Uluslararası fason imalata konu sanayilerin ortak özelliği genellikle emek yoğun olmalarıdır. Bu durum gelişmiş ülke firmalarının öncelikle ucuz işgücünden yararlanmak için fason imalat yöntemine başvurduklarını gösterir. Aslında ucuz ve kalifiye işgücü üretimin uluslararasılaştırılmasının sebeplerinden yalnızca birisidir. Diğer sebepler arasında ucuz hammaddeler, düşük navlun ve serbest ticaret koşulları en önemlileridir. Böylece gelişmiş ülke şirketleri (genellikle ÇUŞ'ler) karşılaştırılmalı üstünlükler teorisine uygun olarak yukarıda başlıcaları sayılan unsurlardan dolayı birim üretim maliyeti en düşük olan yerlerde üretimde bulunmaktadır. Bu unsurlardan serbest ticaret koşullarının bir ölçüde sağlandığı yerler arasında serbest üretim bölgeleri özellikle önemlidir(42).

(42) Serbest Üretim Bölgesi (Free Production Zone), İhracat İşlem Bölgesi (Export Processing Zone) diye de adlandırılır. Tarife, kota, resim, harç, fon gibi adlar altında ticari kazançtan yapılan muhtelif kesintilerin var olmaması ve bürokratik formalitelerin azlığı, serbest üretim bölgelerinde üretim maliyetini önemli ölçüde düşürmektedir.

Bir ABD ÇUŞ'i işlenmiş sebze-meyva üretimi için düşük maliyetli iki ülkede tesis kurmuş ve bedelinin üretilecek ürünle tahsil edilmesi anlaşılmıştır. Böylece ABD iç pazarına ucuz mal sokarak kendi kendisi ile rekabet edip etmediği sorulduğunda şirket yöneticileri: "Şayet biz böyle bir yola başvurmazaydık başkaları başvurup bizle rekabet edebilirdi. Böylece hem buna fırsat vermedik, hem de ürün çeşitlerimizi arttırmış olduk" şeklinde cevap vermişlerdir(52). ÇUŞ'lerin fason imalata yönelmesine yol açan bir diğer motifin firmalar arası rekabet olduğu, bu örnekten anlaşılmaktadır.

Uluslararası fason imalatın en fazla geliştiği yerler Maksika, Hong Kong, Taiwan, Güney Kore, Singapur ve bu ülkelerdeki serbest üretim bölgeleridir.

Serbest üretim bölgelerinin dışında uluslararası fason imalatla bulunacak ülkeye giren girdi, işlendikten sonra yeniden ihraç edileceği için geçici ithalat mevzuatına uyum zorundadır. Aynı amaçla başka ülkelere gönderilecek mallar da geçici ihracat kapsamında mütalaa edilir(53).

Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası fason imalattan sağladıkları yararların başlıcaları şunlardır:

- Kalıcı ve uzun vâdeli ihracat bağlantıları kurulmasına yol açmaktadır.

- İthalat için harcanan döviz, yapılan ihracatla fazlası ile karşılanabilmektedir.

(52) Paul Rogers, "Food For Thought", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.24-25.

(53) 1970'li yıllarda Türkiye Tekel Kurumu'nun Türk tütününü Yugoslavya'ya geçici olarak ihraç edip, sigara olarak tekrar ithali, bu uygulamaya bir örnektir.

- Atıl kapasiteler giderilmekte, stoğa çalışma zorunluluğu ortadan kalkmaktadır.

- Genellikle büyük değerdeki siparişleri karşılayabilmek için küçük ölçekli firmalar birbirleri ile işbirliğini geliştirme yoluna gidebilmektedir.

- Dış alıcının standart, kalite, desen, teknoloji vb. açılardan zevk, tercih ve alışkanlıkları öğrenilmektedir.

- Üretimin emek-yoğun olma özelliği, diğer üretim tekniklerine göre daha fazla istihdam artışına yol açmaktadır.

- Fason imalatçı firmalara verilen girdiler ve modeller aracılığı ile bazı ünlü markaların malları taklit edilerek korumacı tedbirler alan gelişmiş ülkeler pazarlarına veya pazarlama kanallarına girilebilmektedir.

10. Yap-İşlet- Devret (BOT) ve Yap-Sahip Ol-İşlet(BOO)(54)

Son yıllarda Türkiye'nin ortaya attığı BOT ve BOO teknikleri buy-back yöntemi ile dünyada yıllardır uygulanan KT'e benzerlik göstermektedir(55). Bununla birlikte bu tekniklerin buy-back'ten farklı birkaç önemli yönü vardır. Bu farklılıkların daha açık bir şekilde ortaya konulabilmesi için buy-back ve BOT (BOO) yöntemleri arasında bir karşılaştırma Şekil 13'de yapılmıştır.

Buy-back yöntemi ile ticarete A Firması B Ülkesi'nde tesis kurarken bedelini almak için tesisin üretime geçmesini (genellikle) beklemez. Doğrudan B'den aldığı dövizle

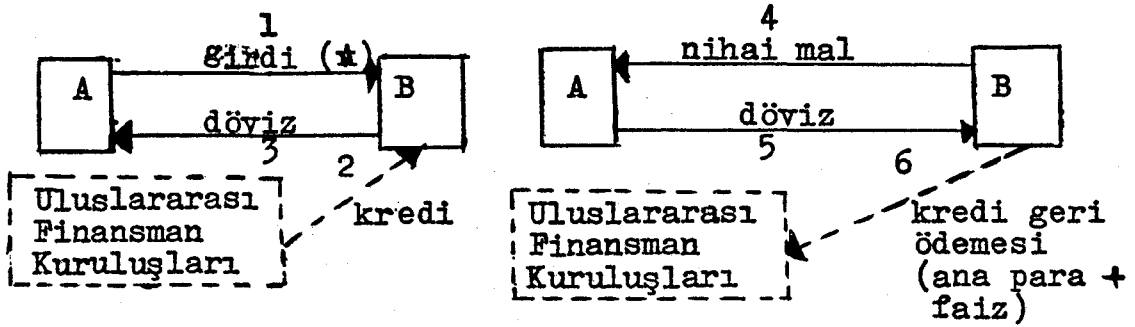
(54) BOT kısaltması Yap, İşlet, Devret (Build, Operate, Transfer) yerine, BOO kısaltması ise Yap, Sahip Ol, İşlet (Build, Own, Operate) yerine kullanılmaktadır.

(55) Türkiye'de BOT ve BOO uygulamaları ile daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, s. 263-265.

ŞEKİL 13

BUY-BACK VE BOT(BOO) YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMASI

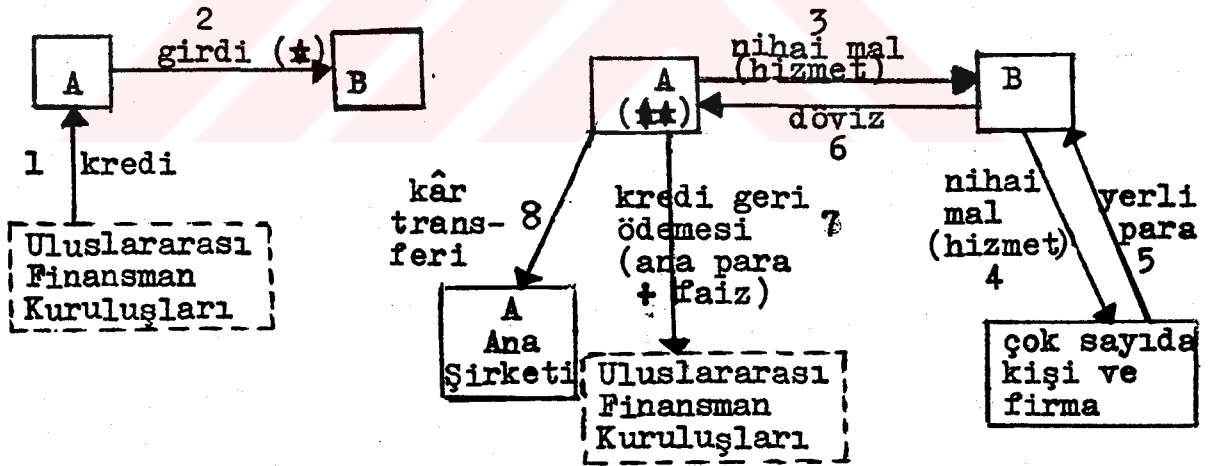
BUY-BACK



Yatırım Safhası

İşletme Safhası

BOT(BOO)



Yatırım Safhası

İşletme Safhası

(*) Girdi sözcüğü mal, hizmet ve teknoloji transferini kapsamaktadır.

(**) A Şirketi konsorsiyumca tesisin işletmeciliğini üstlenmek üzere kurulan yeni bir şirkettir.

veya B'nin kendi imkânları ile (veya A'nın katkısı ile) uluslararası finansman kuruluşlarından elde ettiği kredi ile alacağını tahsil eder.

Tesis yatırım safhasından işletme safhasına geçince, buy-back anlaşması gereğince üretilen mal (veya hizmetin) tamamını (veya bir kısmını) döviz ödeyerek B'den satın alır. B, eğer daha önce dış borçlanmışsa bu döviz dış borç servisi ödemesinde kullanır. Böylelikle B'nin döviz kaybı tamamen (veya kısmen) telâfi edildiği için adeta girdi karşılığı nihai mal satın alınıyormuş (malla mal değişimi) izlenimi doğar.

BOT (BOO)'da ise, A Firması B ülkesi'nde tesis kurarken harcamalarını finanse etmek için uluslararası finansman kuruluşları ile doğrudan muhatap olur. Bu kuruluşlardan temin ettiği krediyi kullanarak tesisi kurar.

İşletme safhasında A Firması (veya A + diğer firmaların oluşturduğu bir konsorsiyum) mülkiyetine ortak oldukları tesisi bir süre yönetirler. Bu süre BOT modelinde önceden bellidir (10 yıl, 15 yıl gibi). BOO modelinde ise önceden süre sınırlaması yoktur. BOT modelinde belirlenen süre dolduğunda tesis B ülkesi'ne devredilir. BOO'da böyle bir zorunluluk yoktur.

Tesiste üretilen mal ve hizmeti satın alma ve karşılığını konvertibl dövizle ödeme garantisi veren B ülkesi'nin ilgili Firmasının yaptığı ödeme, A tarafından kredi alınan finans kuruluşlarına ana para + faiz taksiti olarak transfer edilir. Ayrıca daha ilerki tarihlerde borç bittikten sonra A'yı oluşturan firmanın (veya firmaların) yurt dışındaki ana firmasına (veya firmalarına) kâr transferleri başlar.

Satın aldığı mal ve hizmeti iç piyasada satan B ülkesinin ilgili firması (genellikle bir kamu şirkettir) alaca-

ğını yerli para ile tahsil eder, ancak anlaşma gereği yabancı firma (veya firmalar konsorsiyumuna) dövizle öder. Bu sebeple izlenen döviz kuru politikası önem kazanır. Yerli paranın değeri hızla düşüyorsa bu ödemelerin yerli para cinsinden miktarı da hızla yükselir.

BOT ve BOO modellerini buy-back'ten farklılaştıran iki özellik buraya kadar yapılan açıklamalardan ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi BOT (BOO) modelinde dış borçlananın mal veya hizmet üretecek tesisi kuracak olan teklifçi firma, buy-back'te ise teklif yapılan firma olmasıdır. Diğer bir ifade ile, BOT (BOO) modelinde genellikle bir ÇUŞ olan teklifçi firma uluslararası finans kuruluşları ile doğrudan muhataptır ve geri ödeme yükümlülüğüne bizzat girmektedir. Buy-back'te ise genellikle bir gelişmekte olan ülke veya Doğu Bloku Ülkesi'nin ilgili firması aynı yükümlülüğü üstlenmektedir.

BOT (BOO) modelinde gelişmekte olan ülke, ilgili şirketi (genellikle kamu şirkettir) aracılığı ile yalnız üretilecek olan malı (veya hizmeti) belli bir süre yerli para ile satın alıp karşılığını döviz olarak transfer edeceğini teklifçi firmaya bildirmektedir. Bunun dışında hiçbir taahhüt altına girmemektedir. Bu durum teklifçi firmasının (veya firmalar konsorsiyumunun) ilgili ülke için ayrıntılı risk analizleri yapmalarına yol açmaktadır. Ayrıca üretilecek mal (veya hizmetin) fiyatlandırılmasında izlenecek yöntem de bir diğer belirsizlik unsurunu oluşturmaktadır. Bazen kamu yararı gözetilerek, üretilecek malda (veya hizmette) yeterli ölçüde fiyat arttırımı gerçekleştirilemeyebileceğinden endişe edilmektedir. Ayrıca bu konunun siyasi kararlara bağlı olması da hükümetlere göre farklı uygulamalara yol açabileceği endişesi ile tereddütlere yol açmaktadır(56).

(56) The Middle East Economic Digest, January 4, 1986.

Bununla birlikte, milyarlarca dolarlık, termik, hidro-elektrik ve nükleer santral, otoyol, otel, otopark vb. tesislerle ilgili ihaleler, yoğun uluslararası rekabet ortamında sipariş almakta zorluk çeken gelişmiş ülkelerin üretici ve ihracatçı firmalarını cezbetmektedir.

BOT (BOO) ile buy-back arasında gözlenen ikinci önemli fark, buy-back'te teklifçi firmanın tesisin işletmeciliğine karışmamasına karşılık, BOT(BOO)'da işletme şirketinin doğrudan ortağı olarak yönetime girmesidir. Onun için ortaya ayrıca yurt dışına kâr transferi konusu da çıkmaktadır.

Ortaklığın süresiz devam ettiği BOO modeli dikkate alınırsa, özel yabancı sermaye yatırımı ile arada pek az fark kalmaktadır. Üstelik yabancı sermaye birkaç milyon dolar sermaye transferi ile küçük işletmeler kurmak yerine büyük çaplı yatırım projelerini gerçekleştirmek üzere gelmiş olmaktadır. Diğer bir ifade ile BOT (BOO) modeli devlet bütçesine yük olmadan kamuya ait büyük çaptaki altyapı yatırım projelerine, yabancı sermayeyi çekmek için formüle edilmiş bir KT tekniği özelliği göstermektedir.

11. Offset

Askeri malzeme, uçak, nükleer santral, elektronik yüksek teknoloji ve uzay sanayi ürünlerinin fiyatları çoğu alıcı ülkenin yeterince döviz ayıramayacağı veya kredi sağlayamayacağı kadar yüksektir. Elinde yeterli döviz olan ülkeler dâhi bunların alımından yüksek fiyatlarından dolayı vazgeçebilmektedir. Ayrıca bunların alımının ödemeler dengelerini olumsuz yönde etkilemesinden çekinmektedirler. Offset programları öncelikle bu malzemelere ödenen parayı alıcı ülkeler ekonomilerine kısmen veya tamamen geri getirerek döviz çıkışını dengelemek amacı ile düzenlemektedir. Alıcı ülkeler offseti ekono-

milerine fazla yük olmadan savunma güçlerini arttırıcı, savunma sanayii ve diğer sanayi dalları ile bunların yan sanayilerinde başka türlü yapılamıyacak olan yatırımların başlamasına yol açıcı ve yurt içi istihdam ile teknolojik bilgi birikimini yükseltici bir araç olarak görmekte ve ancak bu yolla pahalı alımlara razı olabilmektedir.

Offset'in kelime anlamı dengelemedir. Offset anlaşmalarından kaynaklanan ticaret için "dengeleyici ticaret" terimi kullanılmakla birlikte diğer KT türleri de sonuç itibarı ile döviz dengesini sağlamayı amaçladığından böyle bir özelliği yalnız offsete atfetmek yerinde olmayacaktır. Onun için bu çalışmada "dengeleyici ticaret" yerine "offset" terimi tercih edilmiştir.

Offset programları, malzeme satışı ile alıcı ülke açısından sebep olunan döviz kaybını doğrudan veya dolaylı yollarla telafi ederken belli büyüklükte döviz getirisi sağlar. Bu getiri doğrudan döviz kazancı olabileceği gibi döviz kaybindan kazanç da olabilir. Sağlanan toplam döviz kazancının malzeme ithalatı ile kaybedilen toplam döviz miktarına oranına offset taahüt oranı denir. Bu oran daha önce açıklanan KSA oranına benzemektedir. Örneğin Türkiye satın alma anlaşması yaptığı 160 adet F-16 savaş uçağı için ilgili firmaya 4,2 milyar dolarlık ödemede bulunurken offset programları aracılığı ile yaklaşık 1,27 milyar doları dolaylı 0,15 milyar doları dolaysız olmak üzere toplam 1,4 milyar dolarlık döviz kazancı sağlayacaktır. Dolayısıyla yapılan anlaşmada offset taahüt oranı $1,4/4,2$ veya yaklaşık olarak % 33'tür.

Offset taahüt oranı, sağlanan karşılık paketini değerlendirmenin tek başına bir göstergesi değildir. Diğer bir ifade ile, offset taahüt oranı yüksek olan her karşılık paketi düşük olandan daha fazla teklif yapılan ülke ekonomisine yarar sağlar şeklinde bir genelleme yapmak doğru

değildir. Sağlanan imkânların neler olduğunun tek tek değerlendirilmesi ve yorumun daha sonra yapılması yerinde olur. Örneğin 1966 yılında Yugoslavya'nın açtığı bir uçak alım ihalesinde % 100 (46 milyon ABD doları) offset taahhüt oranında bulunan bir İngiliz Uçak Şirketi, % 20 oranında (9 milyon ABD dolarlık) offset taahhütü veren Amerikan Şirketi karşısında ihaleyi kaybetmiştir. Bunun sebebi İngiliz Şirketi'nin ihaleyi kazanması hâlinde Yugoslav mallarını Avrupa gibi Yugoslavya için klasik bir pazarda satmayı önermesine karşılık Amerikan Şirketi'nin yeni bir pazar olan Amerika'ya girmeyi sağlamayı teklif etmesiydi(57).

En çok offset anlaşması yapan ülkelerin başında gelen ABD'de karşılık programı teklif eden firmalardan elde edilen bilgiye göre offset taahhüt oranları % 20'ile % 100 arasında değişmektedir. Bazen firmalar arası rekabet bu oranı % 100'ün de üzerine çıkarabilmektedir(58).

Offset programları dolaysız ve dolaylı offset olmak üzere iki gruba ayrılır:

(1) Dolaysız (Doğrudan) Offset

Satıcı firma tarafından alıcı ülkede satın alınan mamulün üretimi ile doğrudan ilgili olarak yaratılan her türlü döviz kazandırıcı (veya kaybını telafi edici) işlem, bu grupta yer alar. Bu işlemlerden başlıcaları; ortak üretim (co-production), lisanslı üretim (Licensed Production), taşaron üretimi (sub-contractor production) dir(59).

(57) Michael O'Sullivan ve Hesham El-Abd, "US Military Offsets-Net Benefit Or Cost?", Countertrade and Barter Quarterly, Autumun 1984, s.52.

(58) Assessment of ..., s.7.

(59) Peter Harben, "Offset Overview", Countertrade and Barter Quarterly, Autumun 1984, s.30.

Ortak üretim, alıcı hükümet veya firmanın satın aldığı malzemenin tümünü veya bir kısmını satıcı firma yardımı ile üretebilmesini sağlayacak teknik bilgiyi elde etmesine imkân veren ve hükümetler arası anlaşmaya dayalı olarak yapılan üretim faaliyetidir. Lisanslı üretimde aynı üretim faaliyeti bir lisans anlaşmasına dayalı olarak yapılır. Taşaron üretimi ise lisans veya teknoloji transferi unsurları taşımaz. Dolaysız offset programı ile ilgili her türlü üretime girdi sağlayan alıcı ülkedeki hammadde, hizmet veya mamül üreticisi firmaların üretimidir. Bunlarla yapılan ticari anlaşmalar kanalı ile ürettikleri maldan satın alınır. Böylece ithal ikamesi ve dolayısıyla döviz tasarrufu sağlanmış olur.

(2) Dolaylı Offset

Satıcı firma tarafından satın alınan mamulle ilgili olmayan konularda alıcı ülkede yaratılan her türlü döviz kazandırıcı veya döviz kaybını telâfi edici işlem bu grupta yer alır. Bu işlemler alıcı ülkeden mal ithalatından turist grupları göndermeye ve bazı konularda teknoloji transferine kadar pek çok konuyu içine almaktadır(60). Dolaylı offsetin bir parçası olan mal KSA programları satış yapılan ülkeden ithalata yol açtıkları için bir diğer KT tekniği olan KSA (Bağlı muamele)'ya benzemektedir.

Offset uygulamaları 1960'ların başında ABD ile bazı Avrupa ülkeleri ve Japonya arasında savunma sanayiinde ortak üretim projeleri ile başladı. Bu ülkeler co-production

(60) Bir dolaylı offset programı örneği için bkz.: Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, T.C. Hükümeti ile General Dynamics Co., Arasında Dolaylı Karşılık Programı Anlaşması s. 271. Ayrıca Yunanistan, İspanya, ABD, Kanada, Yeni Zelanda, Avusturalya, İsrail, İsveç, Danimarka, Yugoslavya ve Suudi Arabistan'da dolaylı ve dolaysız offset uygulamaları ile ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma İkinci Bölüm, Ülkelerle ilgili sayfalar.

anlaşmalarını kendi askeri ve sınıai bilgi birikimlerini ve teknolojilerini geliştirmek için istediler. Zamanla Avrupa'da silah sanayiinin gelişmesi ile Avrupa firmaları daha kompleks mallar ithalatına başladı. Bu arada satıcı firmalar arasında rekabet iyice kızışmıştı. Offset tekliflerinde hangi ülke daha çok taviz verirse, o tercih ediliyordu.

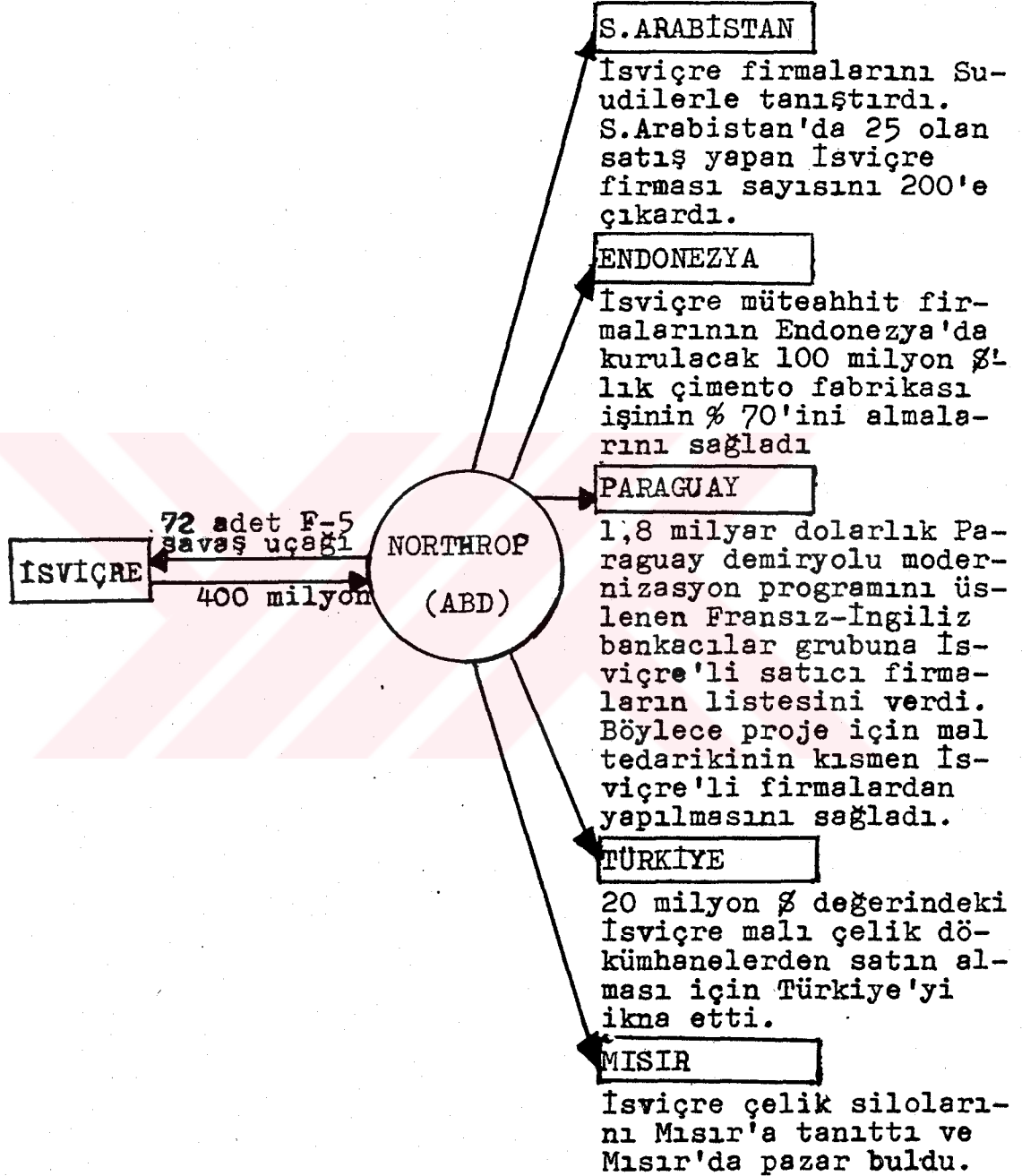
En önemli offset anlaşmalarından biri 1975'te ABD Savunma Bakanlığı ile Norveç, Hollanda, Danimarka ve Belçika arasında yapıldı. ABD Firmaları'nca bu ülkelere yapılacak toplam 348 uçak satışının değerinin % 58'i oranında offset taahhütü verildi. Bu taahhüt genellikle co-production yolu ile yerine getirilecekti.

1975 yılında bir başka offset anlaşması ABD Northrop Firması ile İsviçre Hükümeti arasında imzalanmıştır. 450 milyon dolarlık 72 adet F-5 uçağının satışı ile ilgili olarak firmanın co-production yerine dolaylı offset paketi sunması, İsviçre Hükümeti'nin ısrarı ile mümkün olmuştur. Northrop'un sunduğu dolaylı offset paketi, klâsik ve ilk örneklerden biri olması bakımından önemlidir ve şekil 14'te özetle ifade edilmiştir(61). Başlıcaları bu şekilde gösterilen bir dizi işlem sonucunda Northrop'un 80 ülkede seferber olan 150 elemanı İsviçre'ye 209 milyon dolarlık döviz kazancı sağlamışlardır.

Daha önce İsviçre mal ve hizmetlerini dolaylı offset programı aracılığı ile başarılı bir şekilde dünyaya pazarlamış olması sebebiyle Northrop Firması'nın İsviçre'nin 1981'de açtığı uçak ihalesini de kazanması zor olmamıştır. Böylece Firma ile İsviçre hükümeti arasında 38 adet F-5 satışı karşılığında ikinci bir offset anlaşması yapılmış-

(61) "Northrop's Skill In The Countertrade Game", Business Week, July 19, 1982, s.131.

ŞEKİL 14
NORTHROP'UN F-5 SAVAŞ UÇAĞI
SATIŞI KARŞILIĞINDA İSVİÇRE'YE SUNDUĞU DOLAYLI OFFSET
PAKETİ



tır. Görülüyor ki offset anlaşmaları bir ÇUŞ'in bir ülke pazarında rakip firmalara göre yalnız kısa vadeli değil uzun vadeli avantajlar kazanmasına da yardımcı olmaktadır.

Offset anlaşmalardan program teklifçisi ülkelerin de önemli kazançları vardır. Bunlar: İlgili sektör ve yan sanayilerinde satışları, istihdamı ve geliri arttırmak, ilgili sektördeki yurt içi standartları dünyaya yaymak, savunma sanayiinde lojistik destek sağlayacak ikinci derecede potansiyel güçler yaratmak, ilgili teknolojide alıcı firmayı uzun vadede kendine bağımlı kılmaktır. Ancak kısa vadede sağlanan kazançlar, teknoloji transferinin ters etkisi ve offset taahhütlerinin yerine getirilememesinden doğabilecek nakit kayıpları ile ortadan kalabilir.

Teknoloji transferinin ters etkisi ile bazı ülkelerin elde ettikleri teknolojik bilgiyi geliştirip ileride rakip üretici duruma gelmesi kastedilmektedir. Nitekim Japonya, İspanya, Brezilya ve bazı Avrupa Ülkeleri askeri malzeme üretici ve ihracatçısı ülkeler durumuna büyük ölçüde ABD'den sağladıkları teknolojik bilgiyi geliştirerek gelmişlerdir.

Onun için, satıcı şirketler dolaysız offsetten çok dolaylı offset anlaşması yapmayı tercih etmektedirler. Genel olarak son 10 yıldaki offset anlaşmalarında dolaylı offset taahhütleri % 80, dolaysızlar % 20 oranındadır. Bununla birlikte, satıcı şirketler dolaylı offsette de yabancıları oldukları mal ve hizmetlerin üretim ve pazarlaması ile uğraşma sorunu ile karşılaşmaktadırlar. Bu engeli aşmanın yolları da temelde iki tanedir: KSA ve dolaylı karşılık taahhütlerini yerine getirmek için şirket içinde veya kurulacak ayrı bir şirkette örgütlenme ve/veya bu

işleri bir ticaret şirketine belli bir komisyon karşılığı devretme(62).

Offset yükümlülüğünü yerine getirmeyen firma, eksik kalan kısmın belli bir oranını ceza olarak dövizle ödemek durumunda kalır. Bu oran ülkeden ülkeye değişiklik arz eder.

Offset teklifçisi başlıca ülkeler: ABD, Kanada, İsveç, Fransa ve İngiltere'dir. Offset talepçisi başlıca ülkeler ise Kanada, İsviçre, İsveç, Norveç, Danimarka, İspanya, İtalya, Belçika, Hollanda, Yugoslavya, Çin Halk Cumhuriyeti, Romanya, Türkiye, İsrail, Güney Kore, Japonya, Avustralya, Yeni Zelanda, Endonezya, Malezya, Suudi Arabistan ve Brezilya'dır. Bu ülkelere sürekli yenileri etkilenmektedir.

Offsete konu mallar arasında savaş ve nakliye uçakları, radar sistemleri, hava sahası kontrol cihazları, destroyerler, yolcu gemileri, denizaltılar, uydular ve nükleer santraller sayılabilir.

12. Buy-Sell (Satın Al-Sat)

Pre-compensation veya vadeli satın alma diye de adlandırılan bu yöntem, ödeme gücü yetersiz ülkelerle KT'te kullanılır.

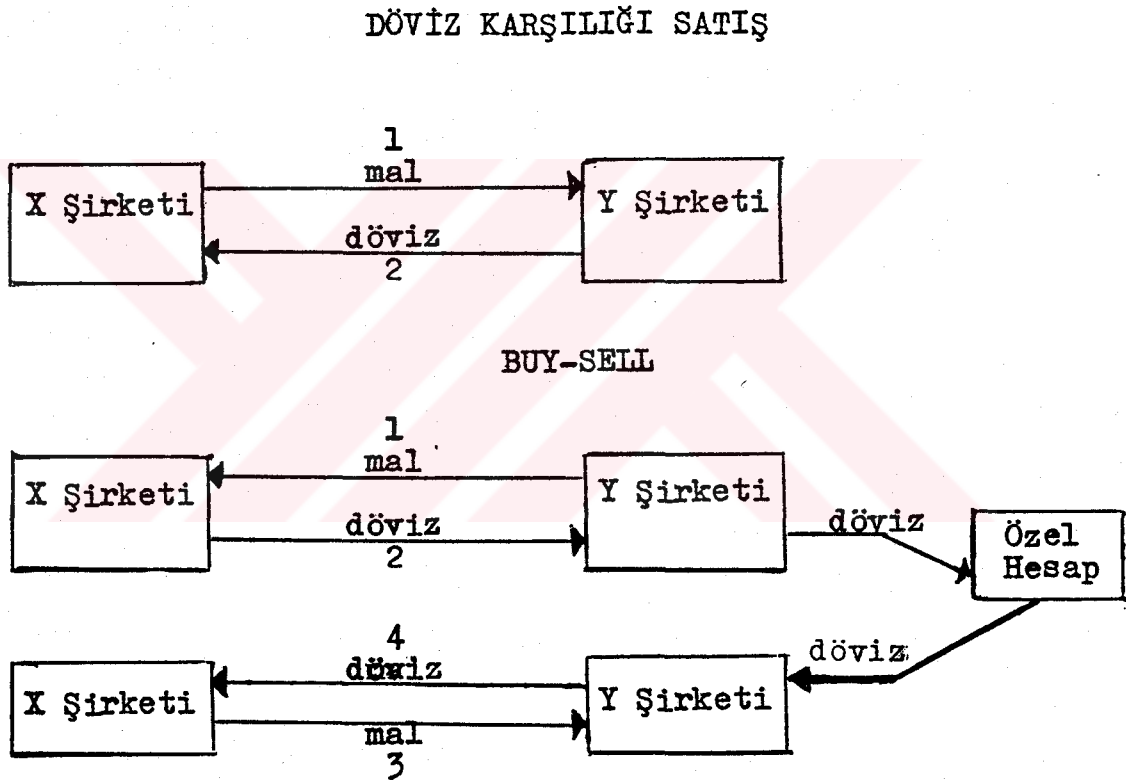
Döviz karşılığı satışta döviz sıkıntısı içindeki bir ülkenin Y Şirketi'nin başka bir ülkenin X Şirketi'nden mal ithal edebilmesi için yeterli miktarda döviz bulması gerekmektedir. Bu durumda ithalatın yapılabilmesi şüphelidir.

(62) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Leo G.B. Welt, Trade Without Money: Barter and Countertrade, Law and Business Inc., New Jersey, 1984, s.81-92. Ayrıca Bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s. 12 ve s.31-34.

Buy-Sell yönteminde ise X Şirketi önce Y'den döviz karşılığı mal ithal ederek Y'e finansman sağlar. İthalatın bedelini özel bir hesaba yatırır. Bu bedelle eş değer miktarda malı Y'ye ihraç eder. Bedelini özel hesaptan tahsil eder, böylece kendisine kendi parası ile ödeme yapmış olur.

ŞEKİL 15

DÖVİZ KARŞILIĞI SATIŞ İLE BUY-SELL KARŞILAŞTIRMASI



Buy-Sell yöntemi ödeme gücünü çeken ülkelerle ticarette giderek daha fazla kullanım alanı bulmaktadır.

13. KT Benzeri Muameleler

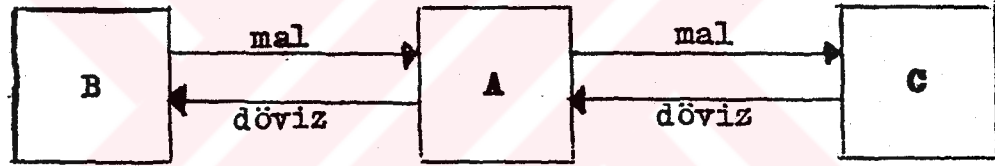
Uluslararası ticarete kullanılan bazı yöntemler veya yasal düzenlemeler sonuçta kaybedilen döviz kazanılanla dengeleme amacı güttükleri için KT tekniklerine benzerler. Bunlardan bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

a. Re-export

Re-export, A ülkesindeki bir ticaret şirketinin bir B ülkesinden ithal ettiği herhangi bir malı bir C ülkesine ihraç etmesidir.

ŞEKİL 16

RE-EXPORT TİCARETİ



Re-export ticaretinde ithalat ve ihracat değerleri birbirine yakındır. Aradaki ihracat lehine olan fark, ticaret şirketinin kârıdır. İthalat için harcanan döviz ihracat dövizini ile fazlası ile telafi edildiği için, ülkenin dış ticareti üzerindeki net etki pozitifdir.

b. Sınır Ticareti

Sınır ticareti bölge ihtiyaçlarının karşılanması amacı ile komşu ülkelerin sınır yörelerinde karşılıklı olarak yapılan ticaret işlemleridir (63).

(63) 21.2.1986, R.G.

Sınır ticareti yolu ile satışı yapılan malların bedelleri, dövizle veya yerli para ile ödenebilir. Bunların tutarları gümrük idarelerince işlenir.

Sınır ticareti uygulamasında "karşılıklı ve dengeli ticaret" ilkesi geçerlidir. Taraflardan birinin diğerine karşı sürekli ticaret fazlası veya açığı vermesi, ticaretin devamını tehlikeye düşürür.

c. İhracatçılara İthal Hakkı

Birçok ülke kendi dövizini kendisi bulanlara ve bu arada özellikle ihracatçılara doğrudan getirdikleri dövizin belli oranında ithalat hakkı tanımaktadır. Böylelikle imalatçı-ihracatçılar üretimde kullandıkları bazı dış girdileri getirdikleri dövizle ithal edebilme imkânına sahip olmaktadır. Bu düzenleme ithalat yapmak isteyen firmaları ihracata teşvik etmektedir.

d. İthalatçılara İhracat Şartı

Birçok gelişmekte olan ülkede yeni yatırımlar yapacak firmalara ithalat lisansı veya düşük gümrükle (ya da gümrüksüz) yatırım malı ithal izni, ihracat taahhütü vermesi şartı ile verilmektedir. Tesis kurulup üretime başlandıktan sonra yapılacak ihracatla, bir süre sonra (bir kaç yıl) kaybedilen döviz tamamen veya kısmen telafi edilmektedir.

e. Ters Karşılıklı Muamele

Takastaki "Sen benden alırsan, ben de senden alırım" yerine "Sen bana satarsan, ben de sana satarım" ilkesinin geçerli olduğu ticaret tekniğidir. Daha çok bulunması zor, kıt malların tedarikinde kullanılır.

II. KT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ VE SONUÇLARI

A. GENEL DURUM

Bir zamanlar ilkel bir ticaret yöntemi olarak önemsenmeyen takas, veya daha genel bir ifade ile KT uygulamaları, 1980'li yıllarda özellikle gelişmekte olan ülkeler ve Sosyalist Ülkeler'in uluslararası ticaretinin temel ve süreklilik kazanmış bir özelliği haline gelmiştir (64).

Bu durumun başlıca sebepleri şunlardır:

- Borç krizi ve döviz sıkıntısının geçici bir sorun olmadığının kavranılması.

- KT uygulamalarının gelişmekte olan ülkeler ve Sosyalist Ülkeler'in ihracatçılarının gelişmiş ülkelerin korumacı tedbirlerini aşmalarında ve sınai kalkınmalarını hızlandırmalarında yardımcı olduğunun anlaşılması.

- KT'e hizmet veren mükemmel bir finansal yapının hızla gelişmesi.

Son maddede belirtilen hizmet sanayiinin gelişmesi özellikle çarpıcıdır. Avrupa ve ABD'de birçok banka, müşterilerine hizmet vermek için KT servisleri kurmuşlardır. KT'e giren şirketler ticaretin finansmanını düzenleyebilmek için önce bankalara başvururlar. Bankalar, araştırma servisleri ve yurt dışı büro ve temsilcilikleri aracılığı ile dış ülkelerin KT mevzuatı, bu mevzuatın gelişimi ve diğer hususlar hakkında edindikleri bilgileri şirketlere aktarırlar.

Bankalar KT uygulamalarında nötrdürler. Birçok şirketle yıllardır güvenilir ilişkiler kurmuşlardır. Onun için, Merkez Bankası ve diğer bankalarla ilişkilerinden dolayı rehin hesabında veya akreditif hesabında KT işlemi ile ilgili olarak para bloke etmeleri kuşkuyla karşılanmaz.

(64) "Rewamping The Glass Bead Business", South, March, 1985, s.55.

Çok sayıda ÇUŞ KT Bölümleri veya KT Şirketleri kurmuşlar, KT'le ilgili birçok ticari danışmanlık, enformasyon, broker firması son yıllarda faaliyete geçmiştir.

Bunların dışında KT uygulamaları ile ilgili yayın sayısı da hızla artmıştır. Bu yayınları yapan çok sayıda resmi ve gayriresmi kuruluşça konu ile ilgili seminer ve toplantılar düzenlenmekte, birçok hükümet ve uluslararası kuruluş görüş bildirmekte, ithalat/ihracatı geliştirme kurumları ile ticaret ve sanayi odaları kılavuz kitaplar basım ve dağıtımını yapmakta, üyelerine bilgi vermekte, KT'e giren özel firmalar sundukları hizmetleri ve gerçekleştirdikleri işleri belirten kitaplar, broşürler veya reklâmlar yayınlamaktadır.

Yalnız Batı Avrupa'da 250-300 civarında ticaret şirketi broker takas ticaretine girmiştir. Bunların bir kısmı daha önce Doğu-Batı ticareti konusunda faaliyet gösteren Zürih ve Viyana'daki Switch şirketleridir. Bu şirketlerin ilgi odağı artık özellikle Londra, Hong Kong, Miami ve New York'a çevrilmiştir.

KT şirketlerinin verdikleri hizmetlerden başlıcaları şunlardır:

- Müşteri adına KT işlemlerini yürütmek.
- Müşteri adına KSA mallarını pazarlamak.
- Switch işlemi.
- KT'le ilgili her türlü danışmanlık.
- Pazar araştırması yapma ve fizibilite raporları hazırlamak.
- İhracat ve/veya ithalatın ön finansmanı.
- Anahtar teslimi fabrika ve benzeri sınai tesisleri ile büyük çaplı alt yapı yapım projelerini yürütmek.

KT uygulamalarına bu kadar çok sayıda tarafın girmesinin KT'i daha çok taraflı, rekabetçi ve etkin yaptığı, ticarete katılan taraflarca ileri sürülmektedir. Ayrıca bu tarafların ticaret sırasında neleri satabileceklerine ve neleri istediklerine dair karşılıklı listeleri birbirlerine vermeleri, takastaki seçenek kısıtlaması sakıncasını ortadan kaldırmaktadır.

1977-1983 arasındaki KT uygulamaları ile ilgili olarak Economist Intelligence Unit adlı bir İngiliz araştırma kuruluşunca yayınlanan raporda, bu dönemde gelişmekte olan ülkelerin KT yaptıkları ülkeler arasında gelişmiş ülkelerin % 54 (ABD, Kanada, Japonya, Fransa, İngiltere, Batı Almanya ve Hollanda), Üçüncü Dünya Ülkeleri'nin % 29, Sosyalist Ülkeler'in ise % 17 paya sahip oldukları belirtilmektedir. Yeni KT uygulamalarının Doğu-Batı veya Doğu-Güney ticaretinden çok Kuzey-Güney ticareti niteliği taşıdığı bu anaştırmadan da anlaşılmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler ve Doğu Bloku Ülkelerinin önerdikleri KT malları da birbirinden farklıdır. Gelişmekte olan ülkeler hammaddeler ve hafif sanayi ürünleri sunarlarken, Doğu Bloku Ülkeleri enerji hammaddeleri ve çeşitli sınai ürünleri teklif etmektedirler. Kalite açısından oldukça yetersiz malları olan Doğu Bloku mallarına göre gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ve madensel hammaddeleri çok daha fazla kabul görmekte ve kolayca nakte çevrilebilmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin deneyimleri daha kısa süreli olduğu için KT'in kurumsallaştırılmasında yeterli ölçüde uzmanlaşmamışlardır. Resmi Politika ve kurallar da fazla açık değildir. Doğu Bloku Ülkelerinde ise, Dış Ticaret Şirketleri yıllardır bu tür uygulamaların içindedirler.

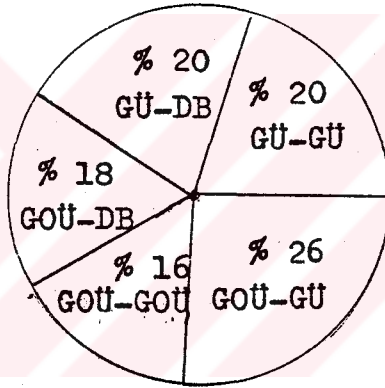
Gelişmekte olan ülkelerin Doğu Bloku Ülkelerinden farklı olarak politik riskleri yüksektir. Hükümetler sık

sık değişebilir, görüş ve politika değiştirebilir. Önceden verdikleri siparişleri iptal edebilir. Bütün bunlar gelişmekte olan ülkelerle KT işlemlerinin riskini arttırıcı unsurlardır. Doğu Bloku Ülkeleri'nde ise hükümetler uzun ömürlü ve istikrarlıdır, izlenen politikalar ise uzun vadeli ve kalıcıdır.

OECD'nin bir çalışmasına göre 1983'te dünyadaki KT uygulamalarının başlıca bölgelere göre payları aşağıdaki gibidir(65):

ŞEKİL 17

BÖLGELERE GÖRE KT HACMİ (1983)



GÜ: Gelişmiş Ülkeler
 GÜ: Gelişmekte Olan Ülkeler
 DB: Doğu Bloku

Tüm KT uygulamalarının % 26'sını oluşturan gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle KT'inin 1983'te 21 milyar doları bulunduğu tahmin edilmektedir. Bunun 4,3 milyar doları petrol ihracatçısı gelişmekte olan ülkelerle gerçekleştirilmiştir. Diğer bir ifade ile petrol ihracatçısı

(65) OECD, Countertrade: Developing Country Practices, Paris, 1985, s.11-12.

Ülkelerin gelişmiş ülkelerle ticaretinin % 2'sidir. Kalan 16,7 milyar dolarlık kısım ise gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin karşılıklı ticaretinin % 5'ine karşılık gelmektedir.

Gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticaretin % 2'sine karşı gelen 15,7 milyar dolarlık bölümü KT şeklinde yapılmıştır. Bu rakam, toplam KT hacminin % 20'sidir.

Gelişmiş lkelerin Doğu Bloku lkeleri ile yaptıkları ticaretin % 15'i olan 15,6 milyar dolarlık bölümü de KT uygulamalarına konu olmuştur. Bu rakam, toplam KT hacminin yine % 20'sidir.

Gelişmekte olan ülkelerin Doğu Bloku ile mevcut ticaretinin % 30'una karşılık gelen 14,2 milyar dolarlık bölümü KT şeklinde yapılmıştır. Bu rakam, toplam KT hacminin % 18'idir.

Gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki ticaretin % 10'u demek olan 12,5 milyar dolarlık bölümü KT şeklinde gerçekleştirilmiştir. Bu rakam, toplam KT hacminin % 16'sidir.

Bu tahminlere ikili kliring anlaşmaları ile yapılan ticaret dâhil edilmemiştir. Çoğu Doğu Bloku lkeleri arasında olmak üzere, gelişmekte olan ülkeler arasında ve gelişmekte olan lkeler-Doğu Bloku lkeleri arasındaki kliring anlaşmaları yolu ile yapılan ticaretin 1983'te 130 milyar doları bulduğu tahmin edilmektedir.

Böylece kliring anlaşmalı ticaret hariç, KT hacmi 1983'te yaklaşık 80 milyar doları bulmaktadır. Bu, dünya ticaretinin % 5'i civarında bir değerdir. Kliring anlaşmalı ticaret de dahil edilirse toplam KT hacmi 210 milyar dolara, Dünya ticareti içindeki payı ise % 13'e ulaşmaktadır.

Geçmişteki KT uygulamalarının büyük kısmını oluşturan Doğu-Batı ticaretinin 1980'li yılların KT'i içinde % 20 oranına gerilediği bunun yerini Kuzey-Güney, Kuzey-Kuzey Güney-Güney ve Doğu-Güney ticaretinin aldığı görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin karıştığı KT uygulamalarının toplamın % 60'ını, gelişmiş ülkelerin karıştığı KT uygulamalarının ise toplamın % 66'sını oluşturmaları, yeni KT'in bazı Batı'lı resmi çevrelerce iddia edildiği gibi Batı Ülkeleri'nin dışında gelişen bir olgu olmadığını göstermektedir.

OECD'e göre KT dünya ticaretinde marjinal bir önem taşımaktadır. Ancak bu kuruluşun KT'in mevcut ticareti arttırmada lokomotif görevi görebilecek son derece dinamik bir araç olma özelliğini de tamamen göz ardı edemediği hazırlattığı raporlardaki bazı ifadelerden anlaşılmaktadır. Örneğin OECD'ce 1985'te yayınlanan KT'le ilgili son gelişmelerin incelendiği raporun bir yerinde KT'in gelişmekte olan ülkelerde hangi nedenlerle son yıllarda yaygın bir kullanım alanı bulduğu açıklanmakta ve asıl şaşırtıcı olanın gelişmekte olan ülkelerin neden daha önce KT yöntemlerini geliştirip yararlanmamış olmalarıdır denilmektedir(66).

OECD'nin tahmini değerlere dayanarak yaptığı ve sonuçları yukarıda özetle açıklanan çalışması dışında günümüzde KT uygulamalarının hangi büyüklüklere eriştiğini gösterir kesin bir bilgi yoktur. Bu durumun iki sebebi tanımlama farklılıkları ve gizliliklerdir. Tanımlama farklılıklarına daha önce KTS kavramı tanıtılırken değinilmişti(67). Gizlilik ise Dış Ticaret İstatistikleri'nin KT ve Doğrudan Satın Alma arasındaki farkı ayırt edecek şekilde tutulma-

(66) OECD, s.9.

(67) Bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s.7-9.

masından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, yapılan dış ticaretin yöntemi istatistiklere yansımamaktadır. Genellikle firmalar arasında yapılan anlaşmalara bağlı olarak gizli kalmaktadır.

OECD dışında KT'in günümüzde ulaştığı boyutlarla ilgili olarak çeşitli çevrelerce açıklanmış hesaplar veya tahminler vardır. Örneğin GATT'a göre KT 1984'te dünya ticaretinin % 8'i olan 160 milyar dolar civarındadır. Bu rakama kliring anlaşmalı ticaret dahil değildir. İkisi birlikte % 16'yı aşmaktadır. Aynı kuruluş KT'in 1976'da dünya ticaretinin % 2'sini oluşturduğunu açıklamıştı.

ABD Ticaret Bakanlığı'nın yaptığı bir araştırmada KT uygulamalarının 1982'de dünya ticaretinin % 20'sini oluşturduğu iddia edildi. UNCTAD ise bu rakamın 1983'te % 25'e çıktığını duyurdu. NewYork, Londra ve Washington'daki konu ile ilgili resmi ve özel çevreler bu oranın gerçekte % 30 civarında olduğunu tahmin etmektedir(68). Bazı başka tahminlerde ise rakam % 40'lara kadar çıkmaktadır.

Kliring yöntemi ile ticaretin de doğal olarak bir KT uygulaması olduğunu kabul ederek, günümüzde KT esasına göre, yapılan ticaretin dünya ticaretinin en az % 15'ini kapsadığını, gerçek rakamın daha esnek bir tanımlama ile % 30'lara kadar çıkabileceğini varsaymak yerinde olur.

(68) Roger Beadwood, "Back To Barter", ICC Business World, Summer 1983, s.8-9.

2. Dünya Savaşı sırasında ise takas ticaretine yol açan gerekçelere savaş şartları da eklenmiştir. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra Batı Avrupa ve Japonya'nın yeniden inşası için büyük ölçüde sermayeye ihtiyaç duyulmasına rağmen, dünya sermaye pazarlarının yetersizliği karşısında tek çare yine özellikle ABD ile ikili ticaret anlaşmaları aracılığı ile takasa yönelmektir. Bu arada siyasi sebeplerle kliring anlaşmalı ticaret yapan yeni bir bölge daha ortaya çıkmıştır. Bu bölge, Doğu Avrupa'dır. Bu durum karşısında uluslararası likidite sorununu çözmek ve yeni bir uluslararası ticaret ve ekonomi düzeni kurabilmek için IMF, Dünya Bankası ve GATT gibi kuruluşlar ard arda kurulmuştur.

Ekonomik ve siyasi şartlar değişmekle birlikte, günümüzde de takas ve benzeri muamelelerin kullanımını gerektiren temel sebepler geçmiştekilere benzemektedir. Örneğin likidite sorunu devam etmektedir. Siyasi sebeplerle KT tekniklerine başvuran ülkelerin sayısında bir azalma yoktur.

Bu arada yeni bir olgu, Kuzey-Güney ticaretinde KT tekniklerinin gelişmesidir. Piyasanın bir ucunda gelişmiş ülkeler ve satmak istedikleri sınai ürünleri, teknolojileri, tarımsal ürün stokları, know-how ve çeşitli hizmetleri, diğer ucunda ellerinde birçok hammadde ve hafif sanayi ürünü olan fakat uluslararası likidite sıkıntısı çeken geliştirmekte olan ülkeler varken, bu tarafları birbirleriyle kaynaştırmak için uluslararası sermaye ve kredi piyasalarının yetersizliği karşısında KT teknikleri tamamlayıcı bir araç olarak zorunlu bir şekilde kullanılmaktadır ve bu şartların ortadan kalkma ihtimalinin olmadığı yakın gelecekte de büyük bir ihtimalle kullanılmaya devam edecektir.

B. KT'E YOL AÇAN MOTİFLER

1. Gelişmekte Olan Ülkelerin Dış Borç Sorunu

1970'li yıllarda Batı Bankalarına yönelen petrol ihracatçısı ülkelerin petro-dolar fonlarının büyük bir kısmı hızlı sanayileşme programları düzenleyen ve aşırı dış borçlanmaktan çekinmeyen gelişmekte olan ülkelere plase edilmiştir. Sıra bu borçların geri ödenmesine gelince bu ülkelerin bazısının neredeyse tüm ihracat gelirlerinin bile 1 yıllık borç servisini karşılayamayacağı ortaya çıkmıştır(69).

1985 sonunda gelişmekte olan ve sosyalist ülkelerin toplam dış borcu 1 trilyon dolara yaklaşmıştır. 1982'de Meksika'nın dış borç ödemelerini durdurduğunu ilân etmesinden sonra onu Brezilya ile Arjantin'in izlemesi zorlukla durdurulmuş, borçlar üç yıl ertelenmiş böylece uluslararası mali sisteminin çöküşüne yol açabilecek bir ilk adımın önüne geçilmişti. 1985 sonunda erteleme süresinin dolması ile sistemin yeni bir çöküntüye uğramaması için bazı önlemler alınmıştır. Bunlardan biri, 1985 yılında ABD Maliye Bakanı tarafından ortaya atılan Baker Planı aracılığı ile en borçlu 15 ülkeye (teklif edilen yapısal reform programlarını uygulamaları koşulu ile) üç yıl süre ile 30 milyar dolarlık ek kaynak transferinin öngörülmesidir(70). Ancak bu plan borç sorununu çözmekten uzaktır ve daha çok erteleme amacı taşımaktadır.

Bir diğer önlem ise, ABD dolarının değerini düşürerek nispeten değerlenen Alman Markı, Japon Yeni ve İsviçre Frankı'nın kârlı hâle getireceği Japon ve Avrupa

(69) Dış borç servisi, herhangi bir yılda ödenmesi gereken dış borç ana para ve faizi toplamıdır.

(70) Fikret Başkaya, Borç Krizi Üzerine Bir Deneme, Yargı Kitabevi, Ankara, 1986, s.105.

Pazarlarını gelişmekte olan ülkelere daha fazla açmak-
tır.

Ayrıca, 1985'in sonundan başlayarak hızla düşen pet-
rol fiyatları birçok borçlu ülkeye milyarlarca dolarlık
kaynak transferi sağlarken başka birçok petrol ihracat-
cısı borçlu ülkeyi de zor duruma düşürmüştür (Tablo 1).
Sonuçta olumlu etki biraz daha fazla gibi görünse de bu
faktörün gelişmekte olan ülkeler bir bütün olarak ele
alındığında dış borç sorununun çözümüne fazla bir katkı
sağlamadığı ortaya çıkmaktadır.

Yukarıda özetle ifade edilen dış borç sorunu karşı-
sında çok sayıda gelişmekte olan ülke zorunlu ithalat
dışında döviz karşılığı ithalatı kısıtlamak zorunda kal-
mıştır. İthal edilecek mallar ise öncelik sırasına göre
gruplandırılmıştır.

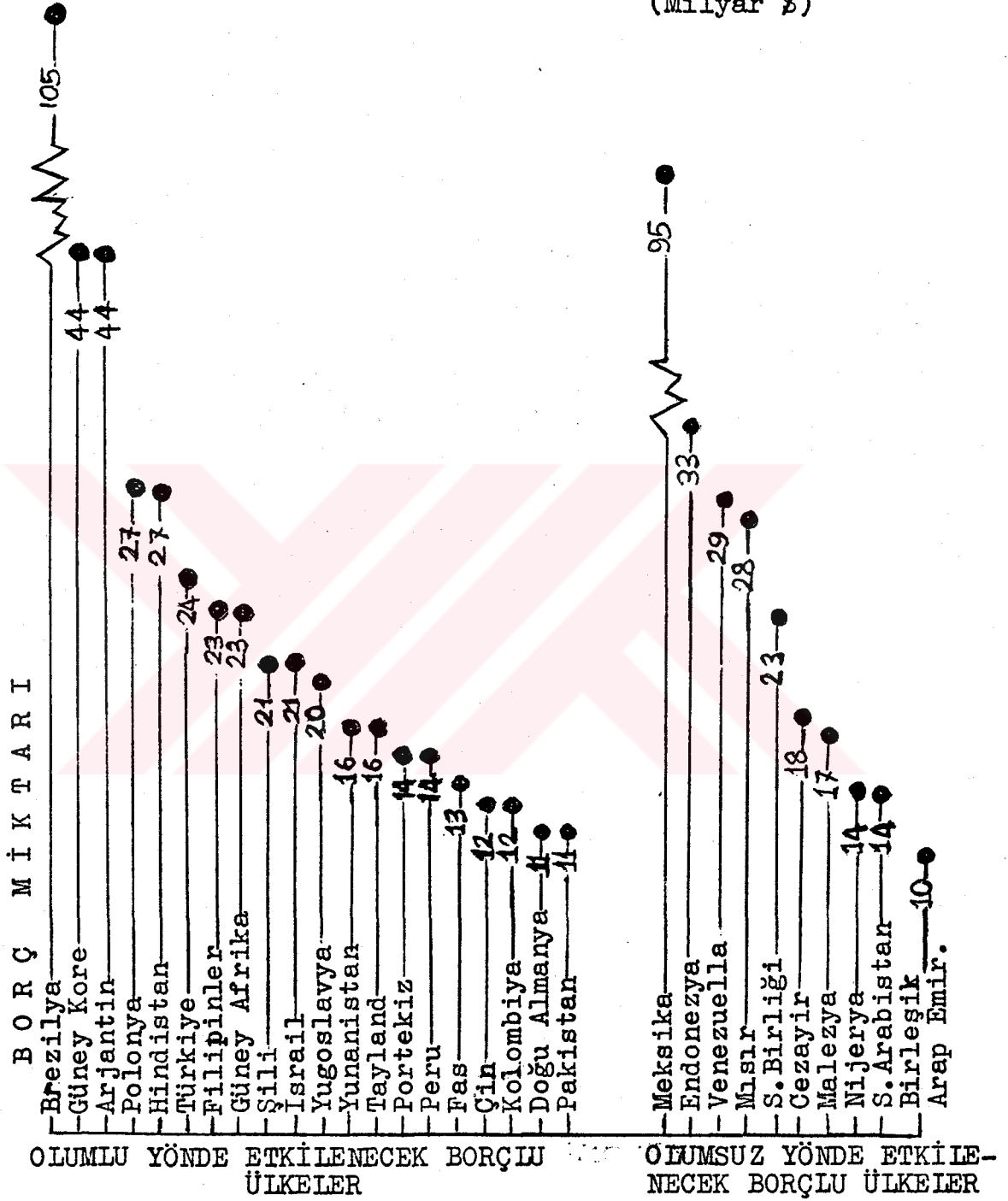
KT teknikleri, bir kısmı temel hammaddeler üretici-
si veya müteahhitlik hizmetlerinde deneyimli ya da ucuz
işgücü sahibi bu ülkelerin dövize kolayca dönüşmemiş ve
kısa vadede dönüşmesi zor bu potansiyelleri karşılığında
ithalat yapmalarını mümkün kılmaktadır. Sonuçta ithal
edilen petrol müteahhitlik hizmeti ile (takas), ileri
teknolojiler ve anahtar teslim fabrikalar buralardan
retilecek rnler veya ilişkisiz emek-yoğun, temel
hammadde yoğun mallarla (buy-back, offset), emek-yoğun
sanayi girdiğeri nihai ürünle (fason imalat), alt yapı
yatırımlarının girdileri üretilecek hizmetle (BOT),
kliring hesaplarındaki alacaklar switch şirketlerince
(switch), donmuş alacaklar mal veya hizmetle (bloke he-
sapların çözülmesi) denmektedir.

KT yöntemleri ile ticarete yalnız ithalatta döviz
tasarrufu (veya döviz harcamadan ithalat) imkanı sağlan-
makla kalınmamakta, ihracat için de garanti edilmiş

TABLO 1

PETROL FİYATLARINDAKİ DÜŞMEDEN OLUMLU VE OLUMSUZ
YÖNDE ETKİLENECEK BAŞLICA BORÇLU ÜLKELER

(Milyar \$)



KAYNAK: OECD, Statistics On External Indebtedness, 1986.

pazarlar kazanılmaktadır. Ayrıca çeşitli patent, lisans, know-how transferlerinin yanı sıra döviz kazandırıcı veya tasarruf ettirici çok yönlü menfaatler elde edilmektedir. Bu arada dövizle faiz, komisyon, ana para geri ödenmesi şartı ortadan kalkmakta, ithalatı alınan kredinin çizdiği bağlayıcı koşullar çerçevesinde gerçekleştirme gibi bir zorunlulukla karşılaşılmamaktadır.

1980'li yılların yeni KT tekniklerinin özellikle dış borçlu ülkelerden başlayarak gelişmesi, yukarıda özetlenen sebeplerden kaynaklanmaktadır.

2. Temel Hammaddeler Fiyatlarındaki İstikrarsızlıktan Etkilenmeme

İhracatı ve dolayısıyla ithalatı bir veya birkaç temel hammaddeye bağımlı olan bazı az gelişmiş ülkeler, bu hammaddelerin 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 yıllar için gelişme trendi incelendiğinde bazı temel hammaddelerin fiyatları ve pazarları sürekli dalma göstermektedir.

KTS yöntemleri ile temel hammaddeler ihracatı yapan ülkeler, diğer temel hammadde ihracatçısı ülkeler aleyhine pazar paylarını büyütebilirler. Bu arada sağlanan bir avantaj da uluslararası mal anlaşmaları veya üretici kartellerinin tepkisini çekmeden düşük fiyattan veya üretim kotasını aşan miktarlarda mal ihraç edilebilmesidir. Çünkü takas anlaşmaları ile fiyat ve miktar kamufle edilebilmektedir.

Petrol, bu durumu gayet iyi örnekleyen bir temel maldır. 1980'den sonra petrol fiyatlarının düştüğü bir ortamda daha çok petrol ihraç edip döviz gelirlerindeki eksilmeyi telafi etmek isteyen ülkelerin karşısına OPEC kartelinin üretim ve ihracat kotaları çıkmaktaydı. Bu kotaları aşmanın yollarından biri takas yöntemi ile mal karşılığı petrol satmak olmuştur. Böylelikle kotalar aşılabilmiş ve döviz harcanarak ithal edilebilecek çok sayıda mal (hizmet) petrol karşılığı satın alınmıştır.

Temel hammaddeler ihracatçıları kadar ithalatçıları açısından da KT teknikleri gelecekteki fiyat dengesizliklerinden korunabilmede kullanılabilecek en ucuz hedging yoludur. Çünkü, ikili anlaşma ile belirlenen miktar ve fiyattan ticaretin devamı belli bir süre için güvence altındadır. Döviz karşılığı satışlarda, geleceğe dönmük bağlantılarda fiyatların düşmesi veya çıkması ihtimaline karşı korunmak için hedging yoluna gidilirken KT'te buna gerek kalmamaktadır.

3. Döviz Kontrolü (Kısıtlamaları) Rejimini Aşma

KT'e 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 KT doğal olarak en uygun dış ticaret yöntemi olmaktadır.

Bu ülkelerin izledikleri "önceliklere göre ithalat için döviz tahsis etme" politikasını delerek bazı tüketim veya yatırım mallarını ithal etmelerini sağlayabilmenin yolu da, döviz karşılığı ihracatta ısrar etmemekten geçmektedir. Yapılacak iş, bu ülkelerin ürettiği kolay pazarlanabilir hammadde veya mamulleri tespit edip bunları ödeme aracı olarak kabul etmektir.

Döviz kontrolünün bir KT yöntemi olan ikili ticaret anlaşmalarını teşvik etmesi de şu şekilde açıklanabilir. Elinde yeterli döviz olmayan döviz kontrol rejimi uygulayıcısı ülke, dış ticaretini geliştirmek için malla ödeme yerine karşılıklı olarak yerli para ile ödemeyi kabul edecek bir partner ülke arar. Bulduğunda kliring anlaşması veya ikili ödeme anlaşması yapar(71).

4. Ülke Bazında Dış Ticaret Açıklarını Giderme

KT yöntemleri, dış ticareti bazı ülkeler karşısında sürekli açık veren ülkelere bu açığı azaltmak için kullanılabilmektedir. Örneğin Brezilya 1984 Mayıs'ında yeterince Brezilya malı ithal etmeyen petrol ihracatçısı ülkelere petrol ithalatını kısımlayacağını ilân etmiştir(72). İzlenen KT politikası kısaca "ben den mal al ki ben de senden alayım" şeklinde ifade edilebilir. Bu politika bazen "bana döviz kaybını telafi edici bir karşılık paketi sun ki ihaleyi sana verayım" şekline dönmüştür. Kullanılan başlıca KT teknikleri ise KSA, offset ve kliring anlaşmalarıdır. O hâlde ülkeleri KT yöntemleri kullanmaya iten bir diğer sebep, bazı ülkelerle ticari ilişkilerinin sürekli olarak dengesiz gelişmesidir.

5. Kalkınma Projelerinin Finansmanı

KTS yöntemleri gelişmekte olan ülkelerdeki çoğu kamuya ait büyük çaplı kalkınma projelerinin finansmanında kullanılmaktadır. Sağlanan fonlardan yalnız kuruluş

(71) P.T. Ellsmorth, J. Clark Leith, The International Economy, Collier Macmillan International Editions, London, 1969, s.403.

(72) OECD, s.17.

değil işletme safhasında da yararlanılmaktadır. Finansman dışındaki teknoloji yetersizliği, ekipman eksikliği, kalifiye eleman yokluğu gibi sorunlara da Batı veya Doğu Bloku Ülkeleri ile yapılan sınai işbirliği ve KTS anlaşmalarıyla çözüm getirilmektedir. Bu amaçla genellikle buy-back, offset, BOT, takas ve KSA yöntemleri kullanılmaktadır. Böylece yukarıdaki sorunların çoğu giderilmektedir.

Yapılan yatırımlar arasında yol, kanal, baraj, liman, sulama tesisleri, telefon ve enerji santralleri ile çeşitli fabrikalar vardır. Bütçeye yük olmadan ve dış ödemeler dengesini bozmadan bu yatırımlar için fon yaratma imkanlarını KTS sunmaktadır.

6. Uluslararası Finans Kurumlarından Kredi Sağlamada Pazarlık Gücünü Arttırma

Bazı uluslararası finans kurumları bir gelişmekte olan ülkeye kredi verirken alternatifsiz olduklarını bildikleri takdirde daha ağır şartlarda ve yetersiz miktarlarda fon sağlamaktadırlar. Ayrıca bunların verdiği kredilerin şartları ülkelerin siyasi ve ekonomik risk durumlarına göre de ağırlaşp hafiflemektedir. KT yöntemleri ile fabrikalar kuran veya alt yapı yatırımlarını gerçekleştirebilen ülkeler, bu kuruluşların karşısına daha yüksek bir pazarlık gücü ile çıkmakta, bu sebeple daha kolay ve uygun şartlarda kredi bulabilmektedirler(73).

7. Mal Stoklarını Eritme

Bazı ülkeler mal stoklarını eritmek ve elastik olmayan talep veya katı rekabet şartları sebebiyle satamadık-

(73) Bu konuda bir örnek için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s. 156.

ları malları satabilmek için KT'e başvururlar. Özellikle tarım ürünlerinde belli dönemlerde oluşan stoklar bu yöntemle eritilir.

Ayrıca tarım ürünü fazlasının ihracatı ile iç piyasada arz fazlası sebebiyle düşen tarımsal ürün fiyatları üzerinde yükseltici yönde etki yaratılabilir. Bu da tarım kesiminde çalışanların geliri ve refahında artış demektir. Böylelikle hükümetlerin çifçiye yardım ve tarıma sübvansiyon için ayırdığı fonlardan tasarruf sağlanmış olur.

Karşılık olarak stratejik hammaddeler veya çeşitli işlenmiş ürünler ithal edilir. ABD geçmişte bu fazlaları zaman zaman karşılıksız olarak ihraç etmiştir. KT yöntemleri ile karşılıksız yardım yerine ticaret yapılmış olmaktadır.

8. Dış Ticaret Hadlerini Düzeltme

OECD'nin 6 gelişmekte olan ülke ile ilgili olarak yayınladığı bir araştırmasına göre dış ticaret hadleri KTS'de çok taraflı ticarete kıyasla daha iyidir. Gelişmekte olan ülkeler KT yöntemi ile ticaret yaptıklarında serbest dövizle ticarete göre genel olarak daha yüksek ihracat ve daha düşük ithalat fiatları elde ederler. Ancak bunda özellikle merkezi planlı ekonomilerden ithal edilen malların genellikle düşük kaliteli olmasının da rolü olabilir. Ayrıca fiyat düşüklüğünden sağlanan avantaj, kliring hesabında uzun süreli askıya alınmış fazlalar oluşması ile ortadan kalkabilmekte, en az ihraç ettiği mal kadar ithalat yapmayan ülke fazladan ihraç ettiği malların değeri kadar faizsiz kredi vermiş duruma düşmektedir(74).

(74) OECD, s. 21.

9. Eski Sömürgelerin Yeni Ticaret Partnerleri Arayışı

Siyasi bağımsızlığa kavuşan birçok gelişmekte olan ülke, ekonomik bağımsızlığa da erişebilmek için daha önce sömürgesi oldukları ülkelerle olan ikili ticaret anlaşmalarını iptal etti. Ancak bu ülkeler yeterli döviz rezervine sahip olmadıkları için serbest dövizle ticarete de tam olarak geçemediler. Ayrıca Batı Ülkeleri ile ticaretten ve Batı'nın Ekonomik Sistemi içersinde tam anlamı ile yer almaktan eski sömürge döneminin verdiği çekingenlikle de kaçınılmaktaydılar. Onun için malla veya yerli para ile ödemeyi kabul edebilecek yeni ticaret partnerleri arayıp buldular. Bu partnerler ya bir başka gelişmekte olan ülke (genellikle komşu ülkeler) veya bir Doğu Bloku Ülkesi oldu. Bunlarla ikili ticaret ve kliring anlaşmaları ile sınai işbirliği (buy-back) anlaşmaları yaptılar. Bu anlaşmaların gerçekleşmesinde bu ülkelerin yukarıda belirtilen tercihleri kadar özellikle SSCB ve Müttefiklerinin bu ülkelerle bilinçli olarak siyasi yakınlaşma politikaları izlemeleri de etkili oldu(Örneğin Hindistan ve Gana).

10. Uluslararası İhaleleri Kazanma

KT, Batılı firmalar arasındaki dış pazar kapma yarısında rekabeti etkileyen bir faktör haline gelmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki büyük ölçekli ihaleleri kazanmak, bu ihalelerin sayıca azalması, ihaleye katılan firma sayısının artması ve ihaleyi açan ülkenin işi kızıştırması (verilen tâvizlerle yetinmemesi) gibi sebeplerle 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

olarak döviz kaybını kısmen (veya tamamen) telafi etme teklifinde bulunabiliyorsa, ihaleyi kazanma şansı büyük ölçüde artmaktadır(75).

11. Dünya Ekonomisinin Resesyon Şartları İçine Girmesi

Tarihte takas ticareti, ekonomik bunalım dönemlerinde hep artmıştır. Örneğin 1. Dünya Savaşı'ndan sonraki döviz bunalımı 1920'lerde takasın artışına yol açmıştı. Aynı durum döviz kıtlığı sebebiyle 2. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında da ortaya çıkmıştı.

1970'li yılların sonu ve 1980'li yılların başında ortaya çıkan resesyon döneminde de dünya ticareti gerilemiş ve KT uygulamaları hızla artmıştır. 1951-1974 döneminde dünya ticareti nominal değer olarak % 10, reel olarak % 7,2 artarken ucuz para, ucuz enerji, ucuz ulaştırma vb. faktörler etkiliydi. 1974'ten sonra petrol fiyatlarındaki % 600'e varan artışların özellikle gelişmekte olan ülkelerin mal satın almak için ihtiyaç duydukları döviz rezervlerini eritmesi, enerji girdisini ve buna bağlı olarak birçok üretim girdisini pahalandırması, yurtiçi tasarruf ve sermaye birikiminin yetersizliği, enflasyon oranının yükselmesi, dış borç ana para ve faizlerinin yükselmesi, dalgalanan kurlar ve 1980'lerin başında ABD dolarındaki hızlı değer artışları dünya ekonomisinin genel bir durgunluk dönemine girmesine yol açtı. 1974-1981 arasında dünya ticareti nominal olarak % 12,7, reel olarak ise % 2,9 büyüdü. Bütün bu gelişmeler ticareti arttırabilmek için yeni yöntemlere başvurulmasına yol açtı. Bu yöntemlerin başlıcalarından biri de KT uygulamaları idi.

12. Doğu-Batı Ticaretinin Artması

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki soğuk savaş yıllarının izlenen detant politikası sonucu 1960'ların başında sona ermesi ile 1960 ve 1970'li yıllarda Doğu-Batı ticareti artış kaydetmiştir. Bu ticaretin bir kısmını oluşturan KT yöntemleri ile ticaret de bu gelişmeye paralel olarak yükselmiştir. Özellikle buy-back yöntemi ile çok sayıda tesis Batılı Şirketlerce Doğu Bloku Ülkeleri'nde kurulmuştur. Doğu Bloku, böylelikle Batı'nın teknolojisini transfer edip karşılığını nihai ürünle ödemiştir ve halen ödemeye devam etmektedir. Bu suretle KT, Doğu Bloku Ülkeleri'nin ürünlerini sıfır veya çok düşük pazarlama maliyeti ile Batı'ya pazarlamasının bir aracı olarak kullanılmaktadır (76).

Batı Ülkeleri ise buy-back projeleri ile, önemli ölçüde özellikle demir-çelik, kimya, makina sektörü girdisi ihraç ederek bu sektörlerde istihdam ve gelir seviyesini arttırmayı, karşılığında üretim sürecinde istifade edebilecekleri mallar (veya hizmetler) satın almayı amaçlamaktadır. Son olarak yüzyılın anlaşması olarak nitelenen Sibirya doğal gazının Avrupa'ya satılması ile ilgili SSCB-Avrupa Ülkeleri arası doğal gaz anlaşması, karşılığı doğal gazla ödenebilecek çok sayıda malın SSCB'e girmesine yol açacağından, önümüzdeki yıllarda Doğu-Batı ticaretinin daha da artmasını sağlayacaktır.

13. Temel Girdilerin Sağlanması Güvence Altına Alma

Ekonominin ihtiyacı olan temel girdilerin düzenli olarak uygun fiyat ve miktarlarda sağlanması, işletme-

(76) Alexander Waldstein, "East-West Bartering The Western View", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1984, s.22.

lerde günlük çalışma düzeninin aksamaması açısından çok önemlidir. Bu girdilerin bir kısmı ise yurt dışından ithal edilmektedir. KT yöntemleri temel girdilerin sağlanmasını güvence altına aldığı için birçok ülkece tercih edilmektedir. Örneğin aralarında Türkiye'nin de bulunduğu bazı ülkeler KSA yöntemiyle petrol alım anlaşmaları imzalarlarken belli bir sürede belli bir miktar petrolü belli bir fiyattan sağlamayı garanti altına almış olmaktadırlar. Sosyalist Ülkeler ve bazı Batılı Ülkeler ise buy-back yöntemi aracılığı ile özellikle hammaddeler açısından zengin, gelişmekte olan ülkelere uzun vadeli ve düzenli olarak ihtiyaçları olan girdileri sağlamayı hedeflemektedirler. Bu hammaddeler arasında kereste, petrol, kauçuk, kadmiyum, kalay, pamuk, demir, kömür, şeker kamışı, kakao, boksit, bakır, gümüş de vardır. Bu arada güdülen bir diğer amaç ise binlerce yılda oluşan bu hammaddelerin yurt içi rezervlerini tüketmektir(Petrolde, kerestede, kömürde olduğu gibi).

14. Mal Stoklarını Eritme

Bazı ülkeler mal stoklarını eritmek ve elastik olmayan talep veya katı rekabet şartları sebebiyle satamadıkları malları pazarlayabilmek için KT'e başvururlar. Özellikle tarım ürünlerinde belli dönemlerde oluşan stoklar bu yöntemle eritilir.

Ayrıca, tarım ürünü fazlasının ihracatı iç piyasada arz fazlası sebebiyle düşen tarımsal ürün fiyatları üzerinde yükseltici yönde etki yaratabilir. Bu da tarım kesiminde çalışanların geliri ve refahında artış demektir. Böylelikle, hükümetlerin çiftçiye yardım ve tarıma sübvansiyon için ayırdığı fonlardan tasarruf sağlamış olur. Sağlanan bir diğer avantaj ise, daha düşük fiyatla mal teklif eden bir başka ülke üreticisine karşı KT sayesinde rekabet gücünü arttırmaktır. Çünkü alıcılara dövizle

değil malla ödemenin kabul edildiği duyurulduğunda, fiyatı yüksek de olsa teklifçi ülkenin malı tercih edilebilmektedir. Yalnız bu durumda ithal edilecek mallar arasından kolay pazarlanabilecek olanlar seçilmelidir.

İhraç edilen mal stoklarına karşılık olarak genellikle stratejik hammaddeler veya çeşitli işlenmiş ürünler ithal edilir. ABD geçmişte tarım ürünü fazlasını zaman zaman karşılıksız olarak ihraç etmiştir. KT yöntemleri ile karşılıksız yardım yerine ticaret yapılmış olmaktadır.

15. Âtıl Kapasiteleri Önleme

Âtıl kapasiteleri önlemek ile birim maliyetleri düşürmek, üretici firmalar için çoğu zaman eş anlamlıdır. KT yöntemleri sayesinde satılan ilave ürün fabrikaların kapasite kullanım oranlarını arttıracak, birim maliyetleri düşürecek ve dolayısıyla kârlılığını arttırmış olacaktır.

Birçok ÇUŞ âtıl kapasitelerin yüklediği maliyetler ile KT'e girmenin getireceği ilave masrafları karşılaştırmakta ve sonuçta birincisi ikincisini aşıyorsa KT'e girmeye karar vermektedir.

Satışları durgunluk içinde olan çeşitli sektördeki firmalar da başka türlü giremeyecekleri pazarlara KT yöntemleri ile girerek âtıl kapasiteleri önlemektedir. (Örneğin Amerikan Ford Firması pamuktan, jüte, kömüre kadar hertürlü mal karşılığı traktör satmaya hazır olduğunu Üçüncü Dünya Ülkeleri'ne duyurmak için bir reklâm kampanyası başlatmıştır)(77).

(77) Bu konuda daha değişik örnekler için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s. 190-191.

16. Yüksek Fiyatlı veya Lüks Malları Pazarlama

Çoğu merkezi planlı ekonomiler veya gelişmekte olan ülkeler yüksek fiyatlı tarımsal ürünleri (muz, çilek, portakal vb.) ve lüks malları (fotoğraf makinası, otomobil vs.) satın almayı yıllık plan ve programlarında öngörmezler. Ellerindeki kısıtlı döviz rezervini zorunlu tüketim malları (baklagiller, et, tahıllar vb.) ithalatına, Batı'dan teknoloji transferi ve ekipman ithalatına, planlarda öngörülen projelerin ithal girdilerine, enerji projeleri girdilerine, petrol, kömür gibi enerji hammaddelerinin ithalatına harcarlar. Bununla birlikte, bu ülkelerde yüksek fiyatlı ve lüks mallara karşı da belli bir talep vardır ve bu talebin takas anlaşmaları ile karşılanmasına döviz kullanılmadığı için çoğu zaman herhangi bir kısıtlama getirilmez(78).

17. KTS'ni Benimsemiş Ülkelerle Ticareti Geliştirme

KT'e yönelmenin kurumsal sebepleri arasında dış ticarete kamunun ağırlığının fazla olduğu veya KTS ile ilgili yasal düzenlemeler yapmış bulunan ülkelerle ticareti geliştirme de yer alır. Doğu Bloku Ülkeleri, Çin Halk Cumhuriyeti, Hindistan, Endonezya, Malezya, Brezilya, İran, Irak, Bangladeş, ve daha birçok ülke KT tekliflerini normal karşılamakta, hatta böyle bir teklifte bulunana bulunmayana tercih etmektedir. Ayrıca bu ülkelerin çoğunda muhatap kamu ticaret şirketleri olduğu için bu şirketler, yaptıkları ithalatı ihracatla telafi ederek dengelemek isteğinde ve bazen de mecburiyetindedirler. Bunun yolu da ticareti KT yöntemleriyle yapmaktan geçmektedir.

(78) Scott D. Morse, A Rationale for Countertrade Of US Agricultural Exports, Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1984, s.27.

18. Uluslararası Ekonomik Kuruluşların Kısıtlayıcı Programlarını Aşma

KT bazen uluslararası ekonomik kuruluşların bazı borçlu gelişmekte olan ülkeler için önerdiği ekonomik istikrar programlarının aşmanın da bir aracı olmaktadır. IMF'nin yeni krediler sağlayabilmek için ithalatını kısıtlamasını şart koştuğu bazı ülkeler, sanayileşmek için gerekli ithalatlarının finansmanı için KT tekniklerinden yararlanma yoluna gitmektedirler(79).

Böylelikle KTS sayesinde konvertibl dövizsiz uluslararası ticarete duyulan artan ihtiyaç karşılanabilmekte, tasarruf edilen dövizle ise dış borç ödemeleri ve mecburi olarak dövizle yapılması gereken ithalat gerçekleştirilmektedir.

19. Siyasi Şartların Ticarete Getirdiği Engelleri Aşma

Politik sebeplerle çok taraflı ticaret usullerine göre ihtiyacı olan temel hammaddeleri alamayan bazı ülkeler, yaptıkları ikili ticaret anlaşmaları aracılığı ile bunları uzun vadeli olarak sağlamayı güvence altına alırlar. Örneğin İsrail bazı gelişmekte olan ülkelerle yaptığı ikili anlaşmalarla siyasi nedenlerle Arap Ülkeleri'nden sağlayamadığı stratejik hammaddeleri satın almıştır. Benzer duruma örnek olarak gösterilebilecek ülkeler arasında İran, Güney Afrika, Kuzey Kore, Küba, Libya sayılabilir. Bunlardan İran, Batı'dan almadığı bazı malları ikili hesap ilişkisi kanalı ile Türkiye'den almıştır. Görülüyor ki KT yöntemleri, ülkeler arasında

(79) Herbert Stepic, "Present Trends In Countertrade, Third World Perspectives", Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1985, s.19.

siyasi yakınlaşmanın başlamasına veya geliştirilmesine hizmet edecek ticari bağlantılar kurulmasına da yardımcı olmaktadır.

20. Planlı ve Dengeli Kalkınma İlkelerine Uygun Bir Uluslararası Ticaret Yöntemi Arayışları

Bazı gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle merkezi planlı ekonomilerde ekonomik büyüklüklerin önceden tespit edilen bir seyir izlemesi amaçlanır. KT yöntemleri ithalatı ihracata bağlayarak dış ticarette dengeli gelişmeleri teşvik ettikleri için, bu ülkelerin stratejilerine son derece uygun düşmektedir.

21. Korumacı Tedbirleri Aşma

Bazı gelişmiş ülkelerin ithalatta uyguladıkları korumacı tedbirleri bir ölçüde aşabilmek için gelişmekte olan ülkeler KTS yöntemlerine başvurmaktadır. Bu yöntemlerde yer alan "karşılıklılık" ilkesine göre mal ithal edilen pazarlara karşı satış (ihracat) yapılabilir. Ayrıca KT yöntemleri sayesinde, döviz karşılığı ticarette karşılaşılan bazı tarife dışı kısıtlamalar kendiliğinden ortadan kalkmaktadır.

C. KTS HAKKINDA GÖRÜŞLER

1. OECD

KT uygulamaları, özellikle son yıllarda OECD tarafından yakından izlenmektedir. 1979'da gelişmekte olan ülkelerde takasın ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini inceleyen bir araştırmadan sonra, 1981'de Doğu-Batı KT'i konulu bir çalışma ve nihayet 1985'te gelişmekte olan ülkelerdeki son KT uygulamalarını ele alan bir rapor OECD tarafından yayınlandı(80).

1979'daki ilk araştırmada takasın Hindistan, Sri Lanka, Bangladeş, Mısır, Tunus ve Gana'nın ekonomik kalkınması üzerindeki etkileri incelenmiş ve bu etkilerin genel olarak olumlu yönde olduğu belirlenmiştir. KT uygulamalarının dünyaya yayıldığı 1980'li yıllarda yapılan daha sonraki iki çalışmada ise KT uygulamalarının vak'a bazında olumlu da olsa bir bütün olarak ülke ekonomilerini ve dünya ticaretini olumsuz yönde etkilediği iddia edilmiştir. Bu iki çalışmadan en sonuncusunun sonuçlar bölümünde KT uygulamaları hakkında özetle aşağıdaki görüşlere yer verilmiştir(81):

- KT uygulamaları dünya ticaretinde marjinal bir olgudur. 1980'de kliring anlaşmalı ticaret ve Doğu Bloku Ülkeleri arası ticaret hariç KT hacmi 80 milyar dolardır ve dünya ticaretinin yaklaşık % 5'ini teşkil etmektedir. Bununla birlikte son yıllarda sıklığı ve coğrafi dağılımı

(80) Bu yayınlar sırasıyla aşağıda gösterilmiştir:
Ingelies Outters-Jaeger, The Development Impact Of Barter In Developing Countries, OECD, Paris, 1979.
OECD, East-West Trade: Recent Developments in Countertrade, Paris, 1981.
OECD, Countertrade: Developing Country Practices, Paris, 1985.

(81) OECD, s.26-27.

özellikle petrolle ilgili KT anlaşmaları dolayısıyla artmıştır.

- KT anlaşmaları likidite krizi, temel mallar ihracatındaki dalgalanmalar ve ithalat kısıtlamaları sorunlarına bir çözüm getirmek amacı ile yapılmıştır.

- Gelişmekte olan ülkelerden özellikle yüksek dış borcu olanlar KTS'ne ihracatlarını ve rekabet güçlerini arttırmak ve dövizden tasarruf etmek için başvurmuşlardır.

- Temel hammaddeler ihracatçısı geliştirmekte olan ülkeler KTS aracılığı ile mal satış fiyatlarında gizli indirimler yapabilmektedir.

- KT talebi yalnız geliştirmekte olan ülkeden gelmez. Döviz sıkıntısı içindeki geliştirmekte olan ülkeler de kendileri ile başka yolla ticaret yapamayacaklarını anlayan, birbiri ile rekabet içindeki Batılı firmaların KT önerilerine muhatap olur.

- KT uzun vadeli ticari ilişkiler için istikrarlı bir ortam oluşturmaz.

- KT uygulamaları yeni pazar yaratmada, ekonomik büyümeyi hızlandırmada, ödemeler dengesi açıklarını kapatmada genellikle iyi bir çözüm yolu değildir.

- OECD üyelerinin KT uygulamalarının kontrolü için özel bir karar gerekmemektedir. Çünkü KT işlemlerine normal ticaret kuralları uygulanabilmektedir.

2. IMF

IMF genel olarak KT uygulamalarını tasvip etmemektedir. IMF'nin 1983 Yıllık Raporu'nda bu anlaşmalarla ilgili olarak: "Fon, KT uygulamalarının artmasından endişeli-

dir. Çünkü bunlar çok taraflı ticaret sisteminin temel amaçlarına zarar vermektedir denilmektedir.

IMF'nin KT uygulamalarına karşıtlığının bir başka örneği Endonezya'dan sonra Filipinler'in de resmen KTS'ni uygulayacağını ilan etme girişiminin bu kuruluştan gelen baskılar karşısında ertelemeisidir.

Dış borcu olan gelişmekte olan ülkelerden bazıları IMF karşı çıkmasına rağmen KT yolu ile kendi ihraç ürünleri karşılığında yatırım ve tüketim malı ithalatında bulunmaktadır. IMF ise borçlu ülkelerin ihraç ürünlerinin döviz karşılığı satılıp elde edilen dövizin öncelikle dış borç servislerine, daha sonra da zaruri mallar ithalatına tahsis edilmesini istemektedir. Bu durumda borçlu gelişmekte olan ülkeler için KT uygulaması IMF'nin deneteminden kaçış imkanı sağlamaktadır ve bu sebeple IMF'ce hoş karşılanmaktadır. Bu ülkelere KT'e başvurmanın IMF ile ilişkilerini olumlu yönde etkilemeyeceği IMF çevrelerince hissettirilmektedir.

IMF'nun kardeş kuruluşu Dünya Bankası'nın (IBRD) finanse ettiği yatırım projelerinde de KT tekniklerini kullanmak mümkün değildir. Kredi şartları buna engeldir.

3. GATT

GATT Kuralları tek tek kişi veya firmaların değil, fakat hükümetlerin uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ilkesi doğrultusunda davranışlarını düzenlemektedir. Örneğin bir firma kendi kendine ithalatta herhangi bir değişik uygulamaya kalkışır veya ithalatta buy-back, takas vb. belli şartlar empoze ederse, bu karara karşı GATT'ın yapacağı bir şey yoktur. Ancak eğer firmalar GATT'a üye herhangi bir hükümetin baskısı ile böyle davranmaya zorlanırsa, GATT yine firmalara değil ama ilgili hükümete kurallarına neden uymadığını sorar.

GATT'ın miktar kısıtlamaları, kamu ticaret şirketleri, dampingler ve tröstlerle ilgili görüşleri, dolaylı olarak KTS'le ilgili olarak yorumlanmaktadır. Bunların gerçekte KTS'e uygulanabilirliği tartışmalıdır.

4. Resmi Çevreler

Gelişmekte olan ülkeler KTS hakkında başka uluslararası ticaret uygulamalarında olduğu gibi ortak bir görüş ortaya koymamışlardır. Bu ülkelerin resmi metinlerinde (Endonezya, Malezya, Kolombiya, Arjantin, Uruguay, Yugoslavya, Güney Kore ve bir kaç diğer ülke hariç) dünya ticaretinde yeni bir düzen sağlamak açısından teori veya uygulama bazında KTS ile ilgili hiçbir atıf yoktur. Sonuç olarak Kuzey-Güney ticaretinde KT'ten yararlanmanın avantajları ve dezavantajları Kuzey-Güney sorunlarının tartışıldığı platformlar olan UNCTAD ve GATT gibi kuruluşlarda bugüne kadar ele alınmamıştır(82).

Yalnız SSCB'ce UNCTAD'a sunulan bir belge ile takas, compensation (buy-back) ve kliring anlaşmalarının Ülkelerarası ticaret hacmini arttırdığı, ticaretin yapısını ve karşılıklı mal/hizmet akımlarını olumlu yönde etkilediği, konvertibl döviz rezervlerinin azalmasını önlediği ve istikrarsız Batı Para Sistemi'ne karşı bağımsızlığı arttırdığı ileri sürülmüştür. Ancak bu rapor SSCB'nin gelişmekte olan ülkelerin finansal zorluklarından yararlanarak dış ticaretle ilgili daha önce açıkladıkları geleneksel görüşlerini tekrarlamaktan öteye gitmemektedir.

Son zamanlarda bir LAIA (Latin Amerika Entegrasyon Birliği) toplantısında 11 Latin Amerika Ülkesi diğer entegrasyon önlemlerinin yanısıra ikili kliring anlaşmalarını teşvik konusunda görüş birliğine vardıklarını duyurmuşlardır.

(82) OECD, s.13.

D. KT'İN ETKİLERİ

1. Dış Borçlanmaya Alternatif Bir Uluslararası Finansman Yöntemi Olma

Gelişmekte olan ülkelerin daha hızlı büyüebilmek için sırayla daha fazla tasarruf, yatırım ve üretim yapmaları gerekir. Ancak bu zincirin ilk halkası olan daha fazla tasarruf, bu ülkelerde düşük gelir ve yüksek tüketim harcamaları seviyeleri sebebi ile mümkün olamamaktadır. Bu durumda ya büyüme hedefinden 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 ortakdır. Ayrıca kendinin de hissedarı olduğu bir işletmede doğal olarak yönetim, üretim, teknoloji seçimi ve kârlılık gibi kriterler açısından en iyinin arayışı içinde olmak zorundadır. Bütün bu olumlu yönlerine rağmen yabancı sermaye yatırımcısını bir ülkeye çekmek, dış borç bulmaktan çok daha zor olmaktadır (Örneğin 1923-1980 arasında Türkiye'ye gelen toplam yabancı sermaye miktarı 1 milyar doları bulmazken, yalnız 1980 yılı sonundaki dış borç miktarı 20 milyar dolara yakındı).

İthalatın finansmanında dış borçlanmanın bedelini ise:

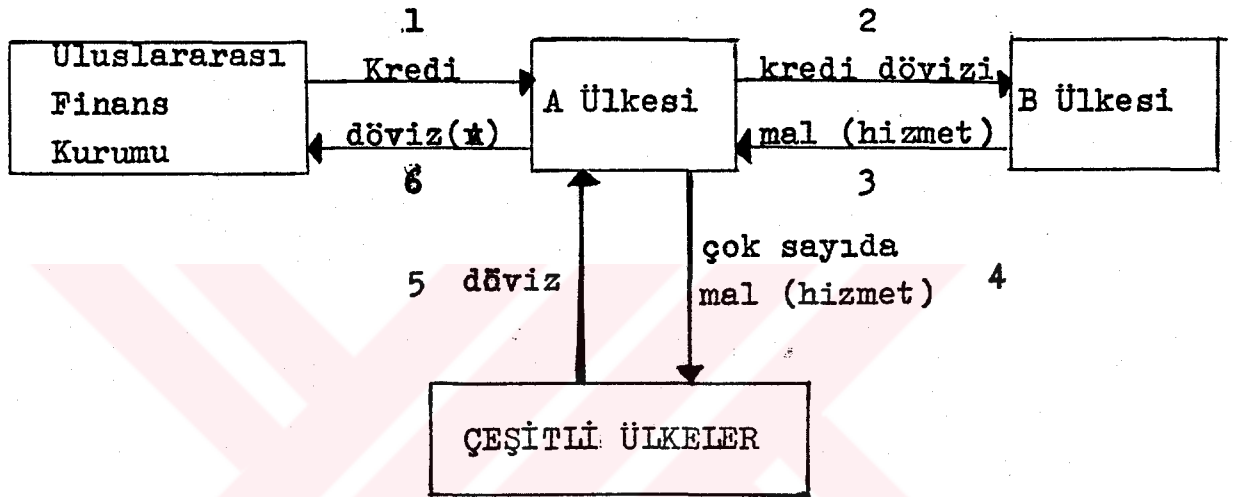
- Dövizle geri ödeme zorunluluğunun malla veya yerli para ile ödemeye kıyasla yüklediği ek maliyetler(83),

(83) Bu maliyetler arasında dövizin kıt bir faktör olması sebebi ile döviz gelirlerini arttırmak için katlanılan her türlü teşvik, sübvansiyon, kur değişimlerinden dolayı yerli para cinsinden borç miktarında ortaya çıkan muhtemel artışlar ve bunların risklerinin masraf olarak yansıyan karşılıkları vardır.

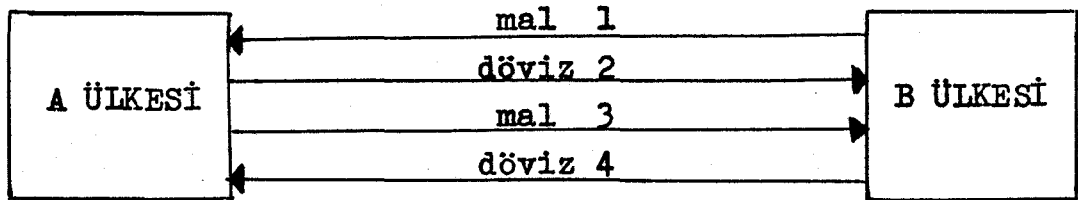
ŞEKİL 18

DIŞ BORÇLANMA VE KT YOLU İLE İTHALATIN
FİNANSMANININ KARŞILAŞTIRMASI

DIŞ BORÇLANMA YOLU İLE İTHALAT



KARŞILIKLI TİCARET YOLU İLE İTHALAT



(*) Faiz, ana para, komisyon, ücretleri ve kredi kullanımının kısıtlayıcı hükümlerinden doğan alternatif maliyetlerden meydana gelir.

- Dövizle faiz ödeme zorunluluğu,
- Aracılar ve bazı masraflar için dövizle ödeme komisyonlar,
- Özellikle proje kredilerinde kredi kullanım sahasının kısıtlanmasından dolayı uğranan kayıplar teşkil eder(84).

Şekilde de görüldüğü gibi dış borçlanma yolu ile ithalatta, borcu ödeyebilmek için çeşitli ülkelere yapılan ihracatla toplanan dövizler bir araya getirilmek zorundadır.

KT'in herhangi bir yöntem ile ithalatta ise finansman, ya satıcının geri satın alması ile (buy-back, offset, KSA) veya ön satın alma ile (buy-sell) sağlanmakta ya da satıcı BOT formülüne göre işi kendi imkanları ile gerçekleştirmektedir. Bu arada KSA işlemleri zaman aldığı taktirde bir miktar kısa süreli kredi kullanımında gerekebilmektedir.

Böylelikle dış borçlanma yolu ile ithalatın yukarıda açıklanan sakıncalarından hemen hemen tümünden kaçınılabilmektedir. Üstelik, ithal girdi ile üretilecek mallara da dış pazar aramak için ilave bir çaba ve masrafa da gerek kalmamakta, yapılan KT anlaşması ile, ödeme nihai ürünle yapılacağı için pazar baştan garanti- lenmektedir. Bu arada daha önce BOT tekniği anlatılırken de belirtildiği gibi bu yöntemin BOO şekli, yabancı sermaye yatırımının sağladığı her türlü avantajı ilgili ülkeye kazandırmaktadır.

(84) Kreditör kuruluşlar bazen kredinin kullanımını ithalatın yapılacağı ülke ve malla ilgili getirdikleri dolaylı veya dolaysız kısıtlamalarla denetimleri altına alırlar. Bu kısıtlamalar en uygun koşullarda ithalat yapılmasını engeller ve borçlu ülkenin muhtemel kayıplarına yol açar.

KTS teknikleri aracılığı ile normalde para (döviz) ödenerek satın alınan mal ve hizmetlerin mal ve hizmetler karşılığında ithal edilmesi, doğrudan ve dolaysız finansman etkileri yaratmaktadır.

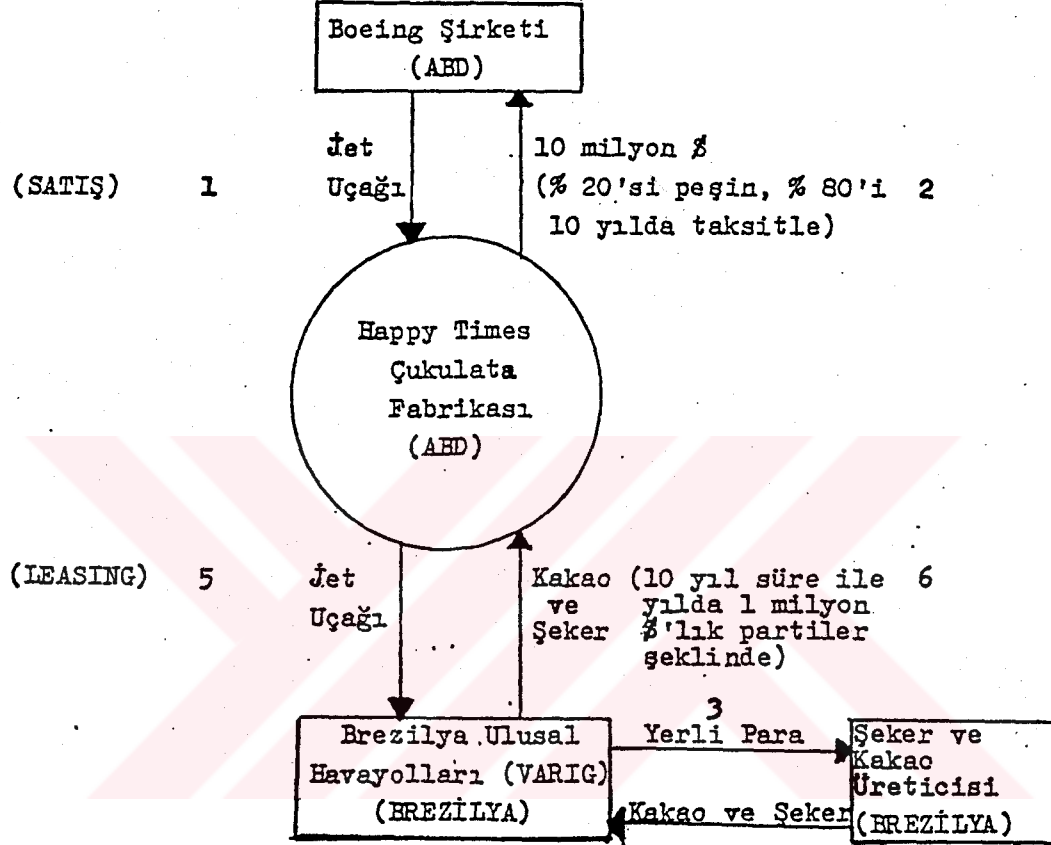
Nakitle ödeme yapamayacak ve bu sebeple ticarete giremeyecek firmalardan mal (veya hizmet) kabul ederek ticaret yapılmasına imkân sağlanması, bu firmaları doğrudan finanse etmek anlamına gelmektedir. Üstelik bu yolla herhangi bir faiz, komisyon vb. ilave masrafa da gerek kalmamaktadır. Konu uluslararası ticaret boyutunda ele alındığında döviz sıkıntısı içinde olduğu için mal (veya hizmet) ithalatında bulunamayan ülkelere ödeme aracı olarak mal (veya hizmet) kabul etmek, bu ülkelere veya ilgili firmalara bir alternatif finansman imkanı sağlamak demek olmaktadır. Aşağıdaki örnek olayda bir uluslararası ticaret işleminde KTS tekniklerinden yararlanarak katılımcı firmalara nasıl çok yönlü yararlar (ve bu arada finansman imkanı) sağlandığı gösterilmiştir.

Heppy Times ABD'de çukolata üreten bir işletmedir. Bu firma düzenli olarak ve sabit fiyattan çukolata hammaddesi olan kakao ve şeker ihtiyacını karşılamak istemektedir. Bu amacını gerçekleştirmek için bazı KT tekniklerini kullanır.

(1) Önce ABD Boeing Şirketi'nden % 20'si peşin % 80'i 10 yıl vadeli olmak üzere 10 milyon dolar karşılığında bir jet uçağı satın alır.

(2) Bu uçağı yıllık kira bedeli 1 milyon dolar olmak üzere 10 yıllığına Brezilya Ulusal Hava Yolları (VARIG)'na kiralar. VARIG borcunu her yıl cari fiyatlar üzerinden yapacağı 1 milyon dolarlık kakao ve şeker ihracatı ile ödeyecektir. Brezilya Ulusal Havayolları uzun süredir uçuş filosuna yeni uçaklar katmak istemekte ancak uçak alımı için döviz transferi yapılamadığı için bu mümkün

ŞEKİL: 19
FİNANSMAN ARACI OLARAK KTS TEKNİKLERİ



olamamaktadır. Bu duruma sebep ise Brezilya'nın büyük dış borç servisi ve daha âcil ithalatı için döviz tahsis etme zorunluluğudur.

(3) Brezilya Ulusal Hava Yolları yerli para ile satın aldığı kakao ve şeker ile jet uçağının kira bedelini 10 yıl

süre ile düzenli bir şekilde ödeyecektir. Böylece ithalatını dış borç veya kredi dövizini ile değil, önce yerli para sonra bunu dönüştürdüğü yerli mal ile yapmış olmaktadır. Yerli mal likit hale gelerek bir uluslararası ödeme aracı olarak kullanılmak sureti ile gerekli finansmanı sağlamıştır.

(4) Happy Times'in düzenli hammadde tedarik kaynağı elde etmesi, sağladığı en önemli yarardır. Bunun dışında şu istifadeleri olmuştur:

- Uçak gibi bir sermaye malı için uygulanan yüksek amortisman oranları Happy Times'in daha düşük vergi ödemesine yol açacaktır. Ayrıca elverişli şartlarda yatırım kredisi elde edebilme imkânı doğmuştur.

- 10 yılın sonunda uçak yine ABD Firması'nın eline geçecektir. Çünkü kiralama periyodu dolmuş olacaktır.

Boing Şirketi, malını satabilmiş, VARIG ise uçak ihtiyacını karşılayabilmıştır. Tüm taraflar durumdan memnundur(85).

Normalde döviz ödenerek satın alınan mal ve hizmetlerin mal ve hizmetler karşılığında ithal edilmesi, dolaylı finansman etkisi de yaratmaktadır. Çünkü, bu sayede serbest kalan bir kısım döviz rezervi veya kredi, piyasada başka ticaret veya yatırım konularında finansman sağlamaya yönelecektir. Böylece döviz karşılığı mal ithalatını da arttıracaktır.

2. Milli Paraların Konvertibilitesini Sağlama

Bir zamanlar Avrupa Ülkeleri ithalatlarını finanse etmek için takas anlaşmalarına ihtiyaç duymuşlardı. Bu anlaşmalar aracılığı ile milli paralarını dış ticaretle kullanmaya başlamışlar, daha sonra ödemelerin ikili

(85) Bart S. Fisher, "International Barter: Concepts and Principles", Countertrade and Barter Quarterly, C. Summer 1984, s.58,59.

olmaktan çıkıp çok taraflılaştırılması ile bu paralar konvertibl hâle gelmişti. Günümüzde benzer gelişmeler az gelişmiş ülkeler arasındaki ticarete yaşanmaya başlamıştır. Güney-güney ticareti ABD doları karşılığında başlamıştı. Bugün ise, birçok gelişmekte olan ülke birbirleri ile ticaretini mal karşılığı yapmaktadır. Bu sırada buy-back, takas, kliring ve ikili hesap ilişkisi gibi KTS yöntemleri kullanılmaktadır. Bu gelişmenin sebebi, ticarete giren taraflarda dövizin kıt faktör olmasıdır. KT'te gelişmiş ülkelerin konvertibl dövizleri ise, yalnız hesap birimi olma işlevini sürdürmektedir. Bazen bunlar için de yerli para kullanılabilir. Gelişmekte olan ülkeler arası ikili ticaret anlaşması sayısı 1983'de 100'ün üzerine çıkmıştır ve sürekli artmaktadır(86).

Güney Afrika'da aralarında tercihli ticaret yapan 14 ülke 1980'li yıllarda ikili ticaret anlaşmalarını çok taraflılaştırmak için bir kliring ofisi kurmuşlar daha sonra benzer bir teşebbüs Latin Amerika Ülkeleri'nden gelmiştir. İslâm Ülkeleri de kendi aralarındaki ticareti geliştirmek, konvertibl döviz rezervlerine bağımlılıktan kurtulmak ve uzun vâdede kendi paralarının konvertibilitesini sağlamak amacı ile 1985'te Türkiye'de yapılan İslâm Konferansı'nın Ekonomik İşlerle İlgili Daimi Komitesi toplantısında İslâm Kliring Birliği ve Kliring Ofisi kurulması yolunda karar almışlardır. Türkiye'nin öncülük ettiği bu girişimin uygulamaya geçirilmesi için çalışmalar sürdürülmektedir.

(86) Herbert Stepic, "Present Trends in Countertrade: Third World Perspectives", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.23.

3. Sanayileşirken Ekonomiyi Dışa Açma

Gelişmekte olan ülkeler sanayileşmek için başlangıçta ilkel ürünler ihraç edip sermaye malı ithal eder ve genellikle önce iç pazara sonra dış pazarlara yönelik üretimde bulunarak dışa açılma sürecine girerler. Bu ülkeler bu devreleri geçirirken en çok en başta, yerli sanayileri kurmak için ihtiyaç duydukları dövizini teminde güçlük çekerler. Çünkü ellerindeki son derece kısıtlı döviz rezervini makina, teknoloji alımı için Batılı firmalara vermek zorundadırlar. Bir çok gelişmekte olan ülke bu süreçteki zorlanma sebebiyle hâlâ daha ilerki aşamalara geçememiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin bu dönemde sarfettikleri döviz, bu ülkelere mal ihraç eden ve birbiriyle rekabet eden Batılı firmalara ödenip karşılığında herhangi bir telâfi paketi talep edilmezse "karşılıksız ticaret", talep edilirse "karşılıklı ticaret" yapılmış olur. Bu telâfinin hangi yollarla olabileceği bu çalışmanın Birinci Bölümü'nde KTS teknikleri anlatılırken ve İkinci Bölüm'de KTS'nin Dünya Uygulaması açıklanırken gösterilmiştir. Bu konuda bir diğer örnek de Güney Afrika Cumhuriyetinde Sanayileşme Süreci'nin değerlendirildiği bir araştırmada ileri sürülen görüşlerde yer almıştır:

Güney Afrika Cumhuriyeti Dış Ticaret Kurumu (SAFTO)'nun 1983-1984 Yıllık Raporu'nda KTS konulu özel bir araştırma yayınlanmıştır. Bu çalışmada dünya ekonomik şartlarının çok taraflı ticareti kısıtladığı bir ortamda Güney Afrika'nın aşırı derecede çok taraflılık ilkelerinin taahhütü altına girdiği iddia edilmektedir. Büyük ihraç potansiyeli olan kendine has hammaddelere sahip olan Güney Afrika Cumhuriyeti'nin 1960-1970'li yıllarda kendi sanayisini kurarken hangi fırsatların kaçırıldığı bu raporda irdelenmektedir. Bu dönemde milyarlarca dolarlık

sermaye malı çok taraflı ticaret ilkeleri göz önünde tutularak karşılıksız olarak gelişmiş ülkelerden ithal edilmiştir. Böylece milyarlarca dolarlık ihracat pazarının doğması ve diğer dolaylı menfaatlerden yararlanma fırsatı kaçırılmıştır. KT uzmanlarına göre bu ithalat Güney Afrika'nın ihracatını kaldırııcı (yukarı çekici) tarihi bir fırsattır(87).

Bu dönemde Güney Afrika'ya sermaye malı ihracatında bulunan bazı Batılı firmalar çekici KSA ve finansman paketleri sunmuşlar, ancak kısa vadeli bakış açısı ile bunlarla uğraşmak bir külfet olarak değerlendirilmiştir. Onun için, yapılan sözleşmelere herhangi bir KT şartı konmamıştır.

4. Kapasite Kullanım Oranlarını Yükseltme

İşletmeler KT uygulamaları sonucunda fiili üretim kapasitelerini arttırabilmektedirler. Dolayısıyla verimlilik ve kârlılık da yükselmektedir. Bir işletme % 60 kapasite kullanım oranı ile çalışıyorsa, bir takas şirketi aracılığı ile kalan kapasiteyi pazarlayıp pazarlayamayacağının fizibilitesini yapması yerinde olur. Diğer bir ifade ile, para (döviz) karşılığı kolaylıkla satılabilen ürünü değil, fakat satılamayan ürünü satabilir hâle getirmek için takastan yararlanma yoluna gidebilir. Böylece takas ticareti, para ile (dövizle) satışın yerini almayacak, tersine onun tamamlayıcısı olma işlevine sahip olacaktır.

ABD'de TV reklam kuşaklarının boş yayın saatleri, şehirlerdeki kullanılmayan bill-board (reklam panoları) ları, otellerin satılamayan yatakları, uçakların boş koltukları

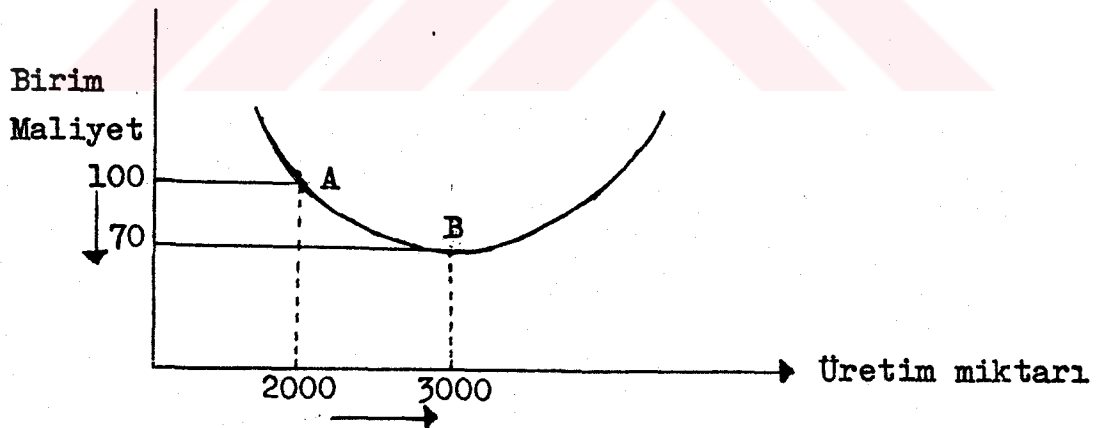
(87) SAFTO, "South Africa and CT", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.9.

ve eğlence yerlerinin elde kalan biletleri gibi binlerce çeşit âtıl kapasite para değil fakat mal/hizmet karşılığı pazarlanarak üretimde verimlilik arttırılmaktadır. ABD'de 1981 yılında yalnız yurt içi takas uygulamaları yolu ile 12 milyar dolarlık mal ve hizmet değişimi yapılmıştır(88).

Âtıl kapasitelerin pazarlanması, hem ulusal hem de uluslararası seviyede gerçekleştirilmektedir. Bu arada, KT'in olumsuz yönleri arasında vurgulanan döviz geliri elde etmeme, âtıl kapasitesini pazarlayabilen sanayici/ihracatçı için genellikle o kadar büyük bir önem taşımamaktadır. Çünkü, eğer âtıl kapasiteyi KT yöntemleri ile alıcı bulup gidererek üretimini şekil 20'deki gibi 2000 birimden 3000 birime çıkarabiliyorsa, birim üretim maliyetini de 100'den 70 birime düşürerek ilave bir kazanç elde

ŞEKİL 20

ÂTIL KAPASİTELERİ GİDEREREK
ÖLÇEK EKONOMİLERİNDEN YARARLANMA



edecektir. Diğer içsel ekonomilerden elde edeceği istifadeler de ayrıca avantajı olacaktır. Böylece alacağını döviz

(88) Jack G. Kaikati, "Marketing Without Exchange of Money", Harvard Business Review, November/December, 1982, s.72.

yerine yerli para veya malla tahsil etmeden doğan bir miktar kayıp, sağlanacak olan kazançla büyük bir ihtimalle fazlası ile telâfi edilmiş olacaktır.

5. Döviz Kurunu Aşağıya Çekme (Yerli Parayı Değerlendirme)

KT uygulamaları sonucunda bir kısım ithalatçı ithalat için döviz talep etmeden ithalatını gerçekleştirebilme imkânına kavuşmaktadır. Böylece bu kişi ve kuruluşlar döviz piyasasına talepçi olarak çıkmadıkları için döviz talebi daralmakta ve mevcut döviz talep eğrisi sola doğru kaymaktadır(Şekil 21 a' ve b').

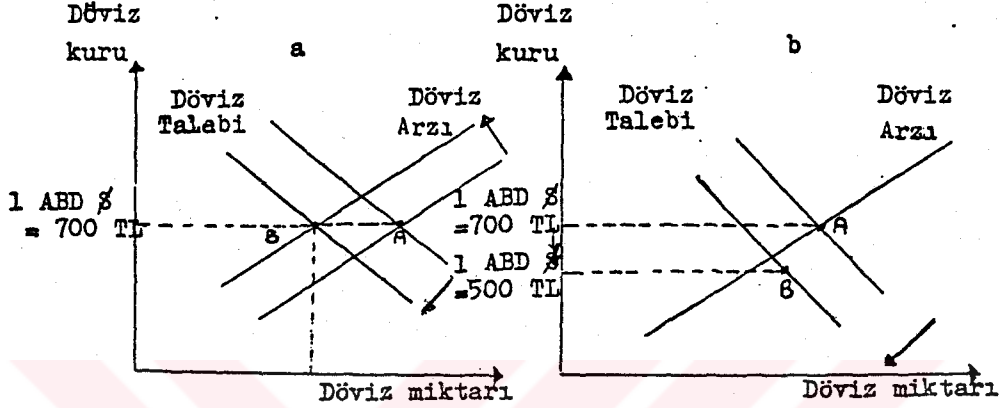
Buna karşılık, ihracat karşılığında da ülkeye döviz girmemektedir. Ancak burada önemli olan nokta şudur. Eğer ihraç edilen (KSA'sı teklif edilen) mallar döviz karşılığı zaten satılmakta olanlar ise, ülkeye daha önce giren döviz giremeyeceği için döviz arzında azalma meydana gelecektir. KT muamelelerinde değiş tokuşu yapılan mal değerleri eşit olduğuna göre bu azalma ile döviz talebindeki azalma eşittir. Sonuçta, döviz kurunda hiçbir değişiklik olmayacaktır. (Şekil 21 a'da A'dan B'ye gelinecektir)(89).

İhraç edilen mallar daha önce döviz karşılığı satılmayanlar (yeni ihraç ürünleri) ise, bu defa döviz arzında herhangi bir değişiklik olmayacak, buna karşılık arz sabitken talep azalmış olduğu için döviz kuru düşecektir. Böylece milli para değer kazanacaktır(Şekil 21 b'de A'dan B'ye gelinecektir). O halde satılan malların yeni ihraç ürünleri olması şartı ile KT 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

(89) Döviz arz ve talep eğrilerinin esnekliklerinin aynı olduğu varsayılmaktadır.

ŞEKİL 21

KT YÖNTEMLERİ İLE DIŞ TİCARETİN
DÖVİZ KURLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ



talebinde meydana gelen daralma sonucu, sırf dövizle olan aşırı talep ortamından dolayı döviz piyasasından spekülasyon kazanç temin edenlerin gelirleri kısmen veya tamamen ortadan kalkacaktır.

6. Rasyonel Teknoloji Transferi Gerçekleştirme

Batı'da veya Sosyalist Ülkeler'de geliştirilmiş teknolojilerin gelişmekte olan ülkelere transferinde çoğu zaman izlenebilecek en akılcı yol KT tekniklerinden yararlanmaktır. Bunun sebebi bu yolun kendi içinde otokontrol 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 konu-

lardaki herhangi bir aksaklık firmanın üretilecek malları zamanında teslim alamamasına veya kalite düşüklüğü sebebi ile kolayca pazarlayıp nakte çevirememesine yol açacaktır.

Döviz karşılığı satışta ise Batılı firma teknolojiyi satın alacağını tahsil etmekte ve genellikle sonrasına karışmamaktadır.

7. Etkin Bir Pazarlama Âleti Olma

KT öyle bir pazarlama aletidir ki çoğu zaman KT'in alternatifi hiç ticaret yapmamaktır. Örneğin ABD'de Mineapoliste'ki Republic Airlines elinde kalan 1,4 milyon dolarlık uçak biletini otel rezervasyonu, büro malzemesi, hava kompresörleri ve pikapla değiş tokuş ederek pazarlamıştır. Bu şirket bu biletleri para karşılığı satmamıştır. Fotokopi makinaları üreticisi Rank Xerox firması da fotokopi makinası koyduğu iş yerlerinden para değil muhtelif mal ve hizmetler kabul ederek 1 yılda 1 milyon dolarlık satış gerçekleştirmiştir. Rank Xerox'a sunulan mal ve hizmetler arasında halı, otel rezervasyonları, reklâm işleri, matbaa işleri ve toplantı düzenleme de vardı.

Bu örneklerden görüldüğü gibi mala karşı para ile ticarete ısrar edilse idi gerçekleşmesi muhtemelen mümkün olmayacak olan ticaret, mala karşı mal veya hizmetle ödeme kabul edilince gerçekleştirilebilmiştir. Üstelik bu mal ve hizmetler ilgili şirketin ihtiyacı olan ve satın alma bölümlerince zaten talep edilenler olunca (reklâmcılık, matbaa işleri gibi) bunları pazarlamak için ayrıca ek bir çaba ve maliyet de gerekmemektedir.

Ayrıca bu mal ve hizmetleri satın almak için para bağlanmayacağı için nakit tasarruf edilmektedir. Bunları satın almak için ayrılan nakit varsa faize yatırılmakta, özellikle faiz oranlarının yüksek olduğu ortamlarda ilâve

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 imkânı ortaya çıkmaktadır. Bu kazançlar uluslararası ticarete milli para yerine döviz cinsinden değerlendirilmekte ve döviz elde etmenin ek maliyetleri de dikkate alınırsa, daha da fazla olmaktadır.

Şirketin çapı büyüdükçe kendi bünyesinde eritebileceği mal ve hizmet adedi ve değeri de artmaktadır(Özellikle ÇUŞ'ler). Diğer bir ifade ile, ilkel takasta iki tarafın karşılıklı mal ve hizmet taleplerinin çakışması uzak bir ihtimaldir. Onun için ticaret zordur. Günümüzde ise bazısı bir ülke GSMH'sı kadar ciro yapan ÇUŞ'lerin bulunduğu bir ortamda herbir şirketçe binlerce çeşit mal ve hizmet alınıp satıldığı için bu defa karşılıklı mal ve hizmet taleplerinin çakışmaması uzak bir ihtimal haline gelmiştir. ÇUŞ'lerin KT yöntemlerini geliştirmede öncü rolünü üstlenmelerinin bir sebebi de bu özellikleridir. Bu durumda şirket içi bilgi akışı önem kazanmaktadır. Dünyanın en büyük ÇUŞ'leri (Örneğin General Electrics) KSA malları ile ikâme edebilecek hangi malların satın alındığını izlemek ve bunları nakitle satın almak yerine KT uygulamalarından edinmek üzere şirket içinde sürekli olarak bilgi formları sirküle etmektedir.

8. ÇUŞ'lerin Pazarlama Kanallarından Yararlanma

KT yöntemleri bütün ülkelerin ve bu arada özellikle gelişmekte olan ülkelerin, ÇUŞ'lerin dünyaya yayılmış pazarlama kanallarından yararlanarak, kendi imkânları ile pazarlamakta zorluk çektikleri malları ihraç edebilmelerine imkân sağlamaktadır.

Bu konuya ÇUŞ'ler de giderek artan bir ilgi ve bilinçle yaklaşmaktadır. ABD ÇUŞ'i General Electrics (GE)'in KT

Şirketi General Electrics Trading Company (GETC)'nin Ticaret Programları Yöneticisi M.A. Pawluk'un 1985'te İstanbul'da yapılan bir konferansta kendi şirketinin KT'e yaklaşımı ve gerçekleştirdiği KT bağlantıları hakkında yaptığı açıklamalar, genel olarak ÇUŞ'lerin yeni KT olgusuna bakış açısı ve işlem gerçekleştirme yeteneklerini yansıtmaları açısından son derece aydınlatıcıdır. Aşağıda bu açıklamaların yer aldığı tebliğden bazı kısımlar aktarılmıştır(90):

"Biz KT'i GE'nin ihracatını yukarı çekmek için bir araç olarak kullandık. Son 10 yılda bu pazarlama aleti sivil ve askeri mamul ihracatında bize 3 milyar dolarlık satış imkânı sağladı. Son 18 ayda ise bu rakam 1 milyar dolardan fazladır.

Şirketin üstlendiği karşılık paketlerinin de satışlarımızla oranı giderek artmaktadır. 1960'larda satış değerinin % 35'i civarında iken, 1970'lerde % 50'sinin üzerine çıktı. Bugünlerde % 80'i civarındadır. Bazen Kanada ile yaptığımız anlaşmadaki gibi % 100'ünün üzerine de çıkmaktadır.

GE'nin KT'deki başarısı üç önemli ilkeye dayanmasına bağlıdır:

(1) Biz KT'e bir sorun, bir yükümlülük gözü ile değil, bir fırsat gözü ile bakıyoruz. GE'in dünya ticaretindeki payına arttırmanın aracı olan bir şans olarak görüyoruz.

(2) Alıcılarla hasım değil, bir ticaret ortağı gibi çalışmaya gayret ediyoruz. Onların başarısını kendi başarımız gibi görüyoruz.

(3) Ne yapabileceksen onu taahüt ediyoruz ve ne taahüt ettiysen onu yapıyoruz. Bugüne kadar yükümlülüklerimizi yerine getiremediğimiz için hiç ceza ödemedik. Bu konuda çok iyi bir şöhretimiz var.

KT'e yaklaşımımız GE'nin 200'den fazla üretim işletmesinden, binlerce küçük işletmeden, on binlerce çalışandan oluşan bütün kaynaklarını ve firma dışı kaynakları kendi işimizde olduğu gibi seferber

(90) M.A. Pawluk, "How One Company Manages Its Counter-trade", International Symposium: Development In International Trade and Export Incentives, İstanbul, January 16, 1985.

etmektedir. Ticaret ortaklarımız olan gelişmekte olan ülkeler için yeni pazarlar geliştiriyoruz. Bu sırada iş dünyasının ortak girişim, re-export, teknoloji transferi, switch gibi tüm tekniklerini kullanıyoruz.

Çetin bir rekabet ortamında ticaret taleplerini karşılarken pek çok umulmadık ama birbiriyle bağlantılı işler ortaya çıkıyor. GE'in Romanya'ya 700 megawattlık 2 türbin jeneratörü satışı bu konuda bir örnektir. 1981'de GE 150 milyon dolarlık bu işi rekabetçi finansman paketi sunarak aldı. Ancak 1982'de felaket geldi. Romanya dış borçlarını ödeyemez hâle geldi, parasal krize girdi. Bu arada projeye finansör olarak katılan Eximbank, İtalya ve Kanada açtıkları kredileri dondurdular. Sorunu çözebilmek için Romanya'ya yeni bir ödeme programı sunduk. Buna göre Romanya borcunun % 50'sini nakit % 50'sini KSA malları ile ödeyecekti. 1984 sonu itibarı ile Romanya 20 milyon doları nakit, 40 milyon doları mal olmak üzere 60 milyon dolarlık ödeme yapmış bulunuyor. Burada önemli nokta şudur. KT yaklaşımımız projeyi hem GE hem de Romanya açısından kurtarmıştır. İki taraf da memnundur. Bu durum karşısında İtalya, Kanada ve Eximbank da kredileri yeniden serbest bırakmışlardır. Romanyanın bize sattığı çelik çubukları Orta Doğu'da, diğer çelik eşyaları ABD'de sattık. Hatta 10 bin tonluk 3 milyon dolar değerinde çivi bile kolaylıkla pazarladık ve ilave çivi talepleri karşısında yeni satış kontratları imzaladık.

Türbin işindeki başarımız Romanya'nın daha sonraki üç türbin jeneratör alımı için doğrudan bize teklifte bulunmasına yol açtı ki bu 200 milyon dolarlık bir işti.

Bir başka örnek, İsveç'e yeni savaş uçaklarının motorlarının satışı karşılığında taahhüt ettiğimiz 300 milyon dolarlık offset paketidir. Bununla ilgili olarak 1984'te İsveç'te bir bilim ve teknoloji fuarı açtık. Amaç GE teknolojisini tanıtmak ve İsveç Sanayii'nin bununla bağlantı kurabileceği noktaların keşfiydi. Fuar büyük bir başarı kazandı ve 1984 Haziran'ında ilgi gösteren İsveç'li iş adamları için ABD'de bir konferans tertip ettik. Yaklaşık 200 İsveç Şirketi'nin katıldığı bu konferansta GE ve İsveç Sanayii arasında çok yakın bir bağ kuruldu ve pek çok ikili anlaşma gerçekleştirildi. Görünen o ki İsveç Programı yalnız offset hedeflerini karşılamakla kalmayacak, fakat GE ve İsveç Sanayi arasında uzun vadeli ilişkilerin doğmasına da katkı sağlayacak.

Bizim geniş ticaret tecrübemiz ve şebekemiz, dünyanın her tarafındaki alıcılara büyük ölçekli, deniz aşırı mal ve hizmet paketleri sunmamızda temel bir rol oynamaktadır. Bu arada GE'in stratejik iş birimlerinin ihtiyaçlarını dikkatli bir şekilde KT fırsatları ile entegre ederek GE'in üretimi ile ilgili birçok ithal girdide önemli ölçüde tasarruf sağladık.

GETC, GE'nin dünya sathındaki yüzlerce üretim tesisinin rakiplerini alt ederek daha fazla ülkede daha fazla ihale kazanarak daha fazla satış yapabilmesi için, KT metodu ile karşılık paketleri düzenleyerek yardımcı olmaktadır.

ABD'nin bir numaralı öncü ihracatçısı GETC 1990'lar da trilyonlara dolara ulaşacağı tahmin edilen dünya KT pazarındaki payını şimdiden maksimum kılma çabası içindedir".

9. İhracatta Çoklu Döviz Kuru Uygulamasını İkâme Etme

Birçok KT işleminde her bir bağlantıda gerçekçi fiyatlardan çok gölge fiyatlar kullanılmaktadır. Bu ya KT anlaşmasında belirlenen yeni bir fiyat olmakta ya da malların değiş tokuşu yapılan fiziki miktarları belirtilerek dolaylı olarak belirlenmektedir. Bu durumda KT, ihracat için seçici bir devalüasyon niteliği taşımaktadır. Çünkü tüm ticari bağlantılar için tek bir devalüasyon oranı uygulanmamaktadır. Her bir bağlantı için yapılan anlaşmaya göre farklılaştırılmış oranlar geçerli olmaktadır. Döviz kuru yüksek değerlenmiş ihracatçı ülke, resmi döviz kuruna göre malın fiyatında sübvansiyon uygulayarak indirimi kabul etmiş olmaktadır. Böylece her bir ihracat (veya karşı ülke açısından ithalatta) bağlantısında farklı bir kur uygulanabildiği için çoklu döviz kuru rejimine benzer etkiler ortaya çıkmaktadır. Kısıtlı bir döviz rejimi uygulanan ülkelerde firmaların ikinci en iyi çözüm yolu KT'e girmektir. Böylece yapılan ilave ihracat yurt içi ekonomik refahı arttırıcı bir etkiye sahiptir(91).

(91) OECD, s.21.

10. Yerel Yönetimlerin ve Kamu İşletmelerinin Bütçelerinden Fon Ayırmadan İthalat Yapabilmelerini Sağlama

KT teknikleri ile pazarlayabilecek mal ve hizmetleri olan veya iş fırsatları yaratma imkânlarına sahip belediyeler, özel idareler ve kamu kurumları bütçelerine yük olmadan ve devletten döviz talep etmeden ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri yurt dışından ithal edebilirler. Bu yöntemle ençok iş makinaları ve ulaşım araçları ithal edilmekte, tatil köyleri, oteller, hastaneler, okullar, parklar kurdurulmaktadır(92). Son zamanlarda Türkiye'de de bu yönde bazı uygulamalara geçme hazırlıkları yapılmaktadır.

11. Yeni Mallara İhraç Gücü Kazandırma

Özellikle bazı mal, hizmet ve sektörlerde dış pazarlamada KT yöntemini kullanmak son derece olumlu sonuç vermektedir. Bazı 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 dış pazarlanabilir.

12. Yeni Pazarlara İhracatı Arttırma

Yukarıdaki yöntem geleneksel olmayan pazarlara ihracat için de uygulanabilir. İlk kez girilen pazarlarda kalıcı olabilmek için alıcı ülkeye bazı malların ihracatının mal karşılığı yapılabileceği duyurulur. Böylece aynı teklifte bulunmayan geleneksel satıcılara göre avantaj sağlanmış olur. Çünkü mal bedeli dövizle değil malla talep edilmektedir.

(92) Bu konuda Arjantin örneği için bkz., Bu çalışma, İkinci Bölüm, s. 132-133.

13. Diğer Olumlu Etkiler

- KT uygulamalarına girmek sanayici/ihracatçı firmaları olumlu yönde etkilemektedir. ABD'de 1984'te Devlet Başkanına sunulan bir raporda KT ve özellikle offset uygulamalarının ABD sanayii üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu rapor hazırlanırken 1980-1984 döneminde KT'e giren ve girmeyen 369 büyük ABD firması üzerinde bir anket uygulanmıştır(93). Herhangibir KT anlaşmasına giren firmaların çoğu istihdam ve fabrika kapasitesini bu anlaşmalar sebebiyle yaratılan yeni işler nedeniyle arttırabildiklerini rapor etmişlerdir. Şirketlerin elde ettikleri diğer yararlar arasında daha büyük çaplı ve etkin bir üretim, düşük birim maliyetler, artan sermaye birikimi ve yeni teknoloji geliştirme de vardır. KT'e girmeyen veya girdikleri halde cazip teklif paketi sunmayan şirketler ise 31 kontrat ve toplam 1 milyar dolar civarında sipariş kaybına uğradıklarını rapor etmişlerdir.

- KT, döviz karşılığı mal satışına göre daha farklı bir risk faktörüne sahiptir. KT yolu ile satışta alıcının parasının olup olmaması ve ödemeyi zamanında yapıp yapmaması önemli değildir. Çünkü ödeme malla yapılacaktır. Dolayısıyla alıcının ödeme yapması ile ilgili risk faktörü ortadan kalkmıştır. KT'in bu özelliği kredibilitesi düşük, ekonomik ve siyasi riski fazla ülkelerle ticarete ihracatçı açısından bir tür sigortadır.

- KT uygulamalarının yukarıda sayılanlar dışındaki olumlu etkileri ise şunlardır:

(1) Batının kullanılmış fazla teçhizatının ihraç ürünleri karşılığında ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkelere satışını sağlama,

(2) Kamunun ithalatının bir kısmını finanse etmek suretiyle dış borçlar ve diğer dış harcamalar için devlet bütçesine daha fazla fon kalmasını sağlama.

(93) The Assessment of .. , s.xiv-xv.

(3) KT yöntemleri ile girilen Doğu Bloku, Afrika, Latin Amerika ve Asya pazarlarında ilerideki muhtemel iş fırsatları için bilgi, tecrübe ve çevre kazanma.

(4) Daha önce üçüncü ülkelerden daha yüksek fiyatla sağlanan mal ve hizmetlerin KT partnerinden daha ucuza sağlanması (ticaret yaratma)(94).

(5) Partner ülkelerle ekonomik olmayan(siyasi, kültürel vb.) ilişkilerin de gelişmesine katkı sağlama.

(6) Temel hammadde ve hizmetlerin teminini orta ve uzun vadeli olarak garanti altına alma.

(7) Yabancı sermaye yatırımlarını arttırma,

(8) Tevsii yatırımlarını arttırma,

(9) Donmuş alacakları eritme,

(10) Karşılık programlarına konu olan sektörleri geliştirme,

(11) Döviz tasarrufu sağlama,

(12) İhtihdam ve gelir artışı sağlama,

(13) Resesyon şartlarında ticaretin devamını sağlama.

(14) İhracattan ithalata giden yolu kısaltma: KT teknikleri olmasaydı, ihracat bedelleri yurda getirilecek, ilgili bankaya satılacak, ithalatçılar ise bir dizi formaliteyi yerine getirdikten sonra bu dövizlerden ithalat yapmak için yararlanacaklardı. KT uygulamasında ihracatçı kendi dövizini ile doğrudan ithalat (karşı alım) ta bulunabilmektedir. Bu da işlemlerin uzamasından doğan bazı ilave masrafları ortadan kaldırmaktadır (ithalat teminatı, bankaların harçları, vb.).

(94) Bu durumun tersi de olabilir. O zaman ticaret sap-tırma etkisi ortaya çıkar. Bu konuda bkz.: Bu çalış-ma, Birinci Bölüm, s. 117.

14. Olumsuz Etkiler

KT uygulamalarının yol açtığı bazı olumsuz etkiler aşağıda kısaca ele alınmıştır:

- KT şartı mal ve hizmetlerin uluslararası serbest akımına karşı yönetsel ve bürokratik bir engel teşkil eder. Bir ülkeye serbestçe döviz karşılığı mal girişine karşı adeta bir bariyer oluşturur.

- KT anlaşmaları şeffaflıktan uzaktır. Bunun sonucunda fiyat miktar ve kalite ile ilgili bilgiler gizlenebilmektedir. KT'e giren iki taraf arasında fiyat karşılıklı olarak yüksek tutulup damping olmadığı izlenimi verilebilir. Bazen de tersi olur. Serbest dövizle satışlarda fiyat düşükken KT anlaşması ile tespit edilen fiyat yüksek olabilir.

- KSA malları aynı malları üreten yerli sanayii ile rekabete girebilir.

- KSA malları üçüncü ülkelerde döviz karşılığı satılan mallarla rekabete girerek ülkenin geleneksel pazarlarını kaybetmesine yol açabilir.

- KT'in zaman içinde ülkelerarası karşılıklı bağımlılığı arttırmaması sebebiyle, âniden kesilmesi hâlinde çok taraflı ticarete kıyasla ekonomi üzerinde çok daha fazla olumsuz etki yaratılmaktadır. Çünkü çok taraflı ticaretten farklı olarak bir ülkeye yalnız mal satışı değil, o ülkeden mal satın alma da kesilmekte, bunun sonucunda KT yapılan ülkenin hem ithalatında hem de ihracatında düşme olmaktadır. İlgili ülkenin başka ülkelere ithalat yaparak ithalattaki düşmeyi telafi etmesi mümkün olsa bile, ihracat için hemen yeni pazar bulmak kısa vâdede kolay olmamaktadır. Onun için, ithalat dövizini daha başka malların ihracatından sağlanmak zorunda kalınmaktadır.

- Başka türlü satın almayacağı malları KT anlaşması sonucu almağa zorlanan her satıcı bir pazarı daha serbest rekabete kapatmaktadır. Onun için KT uygulaması ile partner, üçüncü bir tarafa karşı korunmuş olur. Böylece aynı malları daha kaliteli ve ucuza üreten ülkeler yerine sırf arada KT anlaşması var olduğu için partner ülke ile ticaret yapılmak zorunda kalınacaktır. Buna "KT'in ticaret saptırıcı etkisi" denir.

- KTS'de standart prosedürler, belgeler, anlaşmalar yeterince geliştirilememiştir. Gerekli yasal zemin tam olarak kurulamamıştır. Bu sebeple ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların çözüm teknikleri de henüz oturmamıştır.

- İkinci el piyasası switch şirketleri dışında yeterince gelişmemiştir.

- İkinci Bölümde Merkezi Planlı Ekonomilerde KT uygulamaları'nda daha geniş olarak anlatıldığı için burada ayrıntılı olarak değinilmeyecek olan Doğu Bloku ile KT'te karşılaşılan bazı özel sorunların başlıcaları şunlardır(95):

- (1) Sundukları malların kalitesiz olması, ürün geliştirme kavramına hemen hemen hiç yer vermemeleri,
- (2) Talep ettikleri KSA oranlarının yüksekliği,
- (3) Kolay pazarlanabilir hammaddelerden çok kalitesiz mamuller sunmaları,
- (4) Cezai yaptırım uygulamasında katı davranışları.

(95) Herbert Stepic, "Principal Changes in Countertrade Practice with Selected Countries After The Polish Crisis", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1984, s.15-16.

(5) Genel olarak ithalat ve ihracatı aynı Dış Ticaret Kurumu ile yapmak zorunluluğu.

(6) Zaman zaman KSA mallarının Batılı Şirketçe üçüncü ülkelere pazarlamasını yasaklamaları.

- Aynı ülkeye hem döviz karşılığı hem mal karşılığı aynı ürünler ihraç edilirse, döviz ödeyerek mal alanlar da mal karşılığında mal alma isteğinde bulunabilirler. Buna KT'in "pazarı bozması" denir. Bu durumu önlemek için ya KT yolu ile yüksek fiyattan mal ihraç etmek veya aynı pazara aynı malı hem mal hem de döviz karşılığı ihraç etmemek, diğer bir ifade ile KT'i belirli pazarlar ve mallarla sınırlı tutmak gereklidir. Böylece KT'in nakit karşılığı ticaretin yerini almasının önüne geçilmiş olur.

- KT sebebi ile ülkeler arasında ikili ticarete kayma, uzun vâdede en az ticaret yapan tarafın yapabileceği seviyede ticaretle karşılıklı ticaret hacmini sınırlayabilir.

- KSA mallarını pazarlamayı ÇUŞ'lerin üstlendiği durumlarda partner geliştirmekte olan ülkeler, kendi mallarının ihracatı üzerindeki insiyatiflerini zamanla kaybedebilirler.

İKİNCİ BÖLÜM

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN DÜNYADAKİ UYGULAMASI

I. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KTS UYGULAMASI

Gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda görülen kambiyo kısıtlamaları, yüksek tarifeler ve tarife dışı kısıtlamalar, konvertibl olmayan milli paralar ile üretim ve ticarete eksik rekabet şartları, serbest ticaret ilkelere ters düşmekte ve KT uygulamaları için elverişli bir ortam yaratmaktadır. Tablo 2'de 11'i Amerika, 8'i Afrika, 16'sı Asya ve 3'ü Avrupa kıtasında yer alan 38 seçilmiş gelişmekte olan ülke ve ülke gruplarının KT uygulamaları topluca değerlendirilmiştir. Dikkati çeken başlıca ortak özellikler şunlardır:

(1) Temel hammaddeler üreticisi gelişmekte olan ülkeler, bu hammaddelerin ihracatı için geniş ölçüde KT yöntemlerine başvurmaktadır.

Temel hammaddeler üreticisi gelişmekte olan ülkelerin KT'ini teklif ettikleri başlıca tarımsal ve madensel hammaddeler arasında kahve, kakao, palmoil, tütün, pamuk, jüt, muz, hindistan cevizi, pirinç, hububat, bakliyat, kereste, petrol, fosfat, kalay, kurşun, nikel, demir, boksit, elmas ve altın yer almaktadır.

Daha önce KT'e konu olmayan petrol, 1980'li yılların KT'i en çok yapılan malı haline gelmiştir. Endonezya hâriç petrol üreticisi tüm gelişmekte olan ülkeler mal ve hizmet ithalatlarını doğrudan petrol satışı ile finanse etmeye yönelmişlerdir. Bu gelişmede rol oynayan başlıca faktör ise, petrol spot alım fiyatlarında ve OPEC'in pazar payında gözlenen düşmeler sonucunda petrolün yüksek kartel fiyatlarından nakit karşılığı kolay satılır bir mal olmaktan çıkmasıdır.

Petrol dışındaki temel hammaddeler bazı ülkelere şartlı, bazılarınca ise şartsız olarak KT'e konu edilmektedir. Endonezya, Malezya, Kolombiya gibi ülkeler temel hammaddelerin yeni pazarlara satılması veya mevcut

TABLO 2
KT YAPAN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN ÇEŞİTLİ KRİTERLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRMESİ

Gelişmekte Olan Ülke Grupunun Özelliği	AMERİKA	AFRİKA	ASYA	AVRUPA
1. KT'te petrol teklif edenler	X X	X	X X X	X
2. KT'te petrol dışında temel hammaddeler teklif edenler	X X	X X X X X	X X X X X	X
3. Önemli ölçüde dış borcu olanlar.	X X X X X	X X	X X X	X X X
4. Sosyalist Blok'la ikili ticareti geliştirenler	by (x) X X X	X X X X X	X X X X X X X X X	by X X X
5. Öncelikle ithalatı finanse etmek için KT'e başvuranlar	X X X X X X	X X X X X X X	X X X X X X X	X X X
6. Öncelikle ihracatı geliştirmek için KT'e başvuranlar	X	X	X X X X X	X X
7. KTS ile ilgili yasal düzenleme yapanlar(xx)	X X X X X X	X X X X X X	by X X X X X	X X X
8. Buy-back yöntemini fason imalat dahil sıkça kullanırlar	by by X X X	X X X X X X X	by X X X X X X X X X	X X X
9. Offset anlaşması yapmış olanlar	X		X X X X	X X X
10. Bloke hesaplar/mal takası ve switch işlemine girenler	X X	by by X X X	by by X X X X X X X X X	by by X X

KAYNAK: Çeşitli kaynaklardan derlenen bilgilerden yararlanılarak tarafımızca düzenlenmiştir.

(x): Bilgi yok.

(xx): KT politikası izleyeceğini ilan edenler dahil.

pazarlarda ilave ihracat yaratması şartı ile KT'ine müsaade etmektedir. Bununla birlikte bu şarta tam olarak uyulup uyulmadığını denetleyebilmek hemen hemen imkânsızdır. Örneğin kurallara uygun olarak yeni pazar niteliğinde bir ülkeye ihraç edilen malların oradan geleneksel pazarlara re-exportunu izleyebilmek veya kısıtlayabilmek mümkün değildir.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu ilke olarak hammadde yerine işlenmiş ürün ihracatını yeğlemektedir. Ancak uygulamada yeterli miktar ve kalitede sınai mamul üretmeleri, alıcı talebinin sınai mamulden çok hammaddelere yönelmesi ve acilen döviz ihtiyacı duymaları gibi sebeplerle hammadde ihraç etmek zorunda kalmaktadırlar. Nispeten sanayileşmiş ancak temel hammaddeler yönünden fakir, bazı gelişmekte olan ülkeler (Güney Kore, Yunanistan, Yugoslavya vb.) ise KT yöntemlerini sınai mamul karşılığı hammadde ithal etmek için kullanarak daha fazla yarar sağlamaktadır.

(2) KT yöntemleri dış borcu fazla olan gelişmekte olan ülkelere yaygın bir biçimde kullanılmaktadır.

Daha yüksek bir büyüme hızına erişebilmek için daha fazla yatırım ve ithalat yapan bunun için de sürekli olarak dış borçlanan birçok gelişmekte olan ülke, 1970'li yılların sonunda borçlarının faizlerini dahi geri ödeyemez hâle gelmiştir.

Bir kısmı Tablo 2'nin 3. satırında gösterilen bu ülkeler döviz çıkışına yol açmadan ithalat yapabilme imkânı yaratan KT yöntemlerine kaçınılmaz olarak başvurmaktadır.

(3) KT yöntemlerini kullanan gelişmekte olan ülkelerin çoğu Sosyalist Blok Ülkeleri ile ikili ticaretini geliştirmiştir.

Tablo 2'de yer alan 38 ülke ve ülke grubunun 31'inin imzaladıkları ekonomik ve teknik işbirliği anlaşmaları çerçevesinde açılan kliring hesapları ve özel hesaplar

aracılığı ile Sosyalist Blok Ülkeleri ile KT yapmış oldukları belirlenmiştir. Bu ülkeler arasında özellikle Hindistan, Cezayir, Libya, Yugoslavya, Arjantin, İran, Irak, Pakistan, Bangladeş ve Sri Lanka'nın toplam dış ticareti içinde Sosyalist Blok'la ticaretin payı oldukça yüksektir. Geçmişte Mısır ve Gana'nın da Sosyalist Blok'la yoğun ticari ve teknik işbirliği ilişkisi olmuştur.

(4) KTS'nden öncelikle bir ithalat finansman âleti olarak yararlanmayı amaçlayan geliştirmekte olan ülkelerin sayısı, öncelikle dış pazarlama (ihracatı geliştirme) âleti olarak yararlanmak isteyen geliştirmekte olan ülkelerin sayısından çok daha fazladır.

Hemen hemen tüm Latin Amerika ve Afrika ülkeleri ile bazı Asya Ülkeleri'nin yer aldığı ilk gruptaki ülkeler KTS'ne genellikle zorunlu olarak döviz sıkıntısı karşısında çaresiz kalarak başvurmaktadır.

Bazı Güney-Doğu Asya Ülkeleri ile İspanya, Yunanistan gibi ülkelerin yer aldığı ikinci gruptaki ülkeler ise KTS'ne ihracatı geliştirmek için gönüllü olarak ve bilinçli bir şekilde başvurmaktadır.

(5) KTS birçok geliştirmekte olan ülkede kurumsallaşmaktadır.

Özellikle 1980 sonrasında birçok geliştirmekte olan ülke KT uygulamaları ile ilgili yasal düzenlemeler yapmıştır. Bazı geliştirmekte olan ülkeler ise gayriresmi yollardan KT şartını iş yaptıkları ülke ve firmalara telkin etmektedir.

Tablo 2 'de KTS ile ilgili yasal düzenleme yapan veya KT politikası izleyeceğini ilân eden 25 geliştirmekte olan ülke gösterilmiştir. Bunlar arasında en kapsamlı düzenlemeleri yapanlar Endonezya, Malezya, İran, Yugoslavya, Güney Kore, Kolombiya, Cezayir ve Zimbabwe'dir.

Yasal düzenlemelerin yanı sıra KT işlemlerini yürütmek üzere örgütsel yapılaşma, birçok geliştirmekte olan ülkede

hızla gerçekleştirilmektedir(1).

(6) KTS'nin sınai işbirliği cephesini oluşturan yöntemlerinden buy-back, tüm gelişmekte olan ülkelerce sıkça kullanılırken, offset'e daha az sayıda ve nispeten sanayileşmiş ülkelerce başvurulmaktadır.

Tablo 2 'den izlenebileceği gibi offset anlaşmaları Brezilya, Endonezya, Malezya, Güney Kore, Yunanistan, İspanya, Yugoslavya gibi sanayileşme yolunda önemli mesafe katetmiş gelişmekte olan ülkelerce gerçekleştirilmiştir. Bu durum doğal karşılanmalıdır. Offset anlaşmaları savunma sanayii elektronik sanayii, uzay sanayii gibi ileri teknolojiler kullanan sektörlerle ilgili olduğundan, taraf gelişmekte olan ülkenin de belli ölçüde sanayileşmiş olması gerekmektedir.

Buy-back anlaşmaları ise birçok gelişmekte olan ülke tarafından gerek yurt içi gerek yurt dışı sınai yatırımları uluslararası finans kurumlarına başvurmadan gerçekleştirilmenin bir yolu olarak kabul edilmekte ve kullanılmaktadır(Tablo 2, 9. sıra).

(7) Doğu Bloku Ülkeleri ile Kliring hesabı fazla (açık) veren bazı gelişmekte olan ülkeler alacaklarını (borçlarını) üçüncü ülkelerin bu hesaplar üzerinden kendilerine (Doğu Bloku Ülkelerine) ihracatı ile kapatmaktadır.

Yukarıda belirtilen şekilde veya başka yollarla bloke hesap/mal takası ve switch muamelelerine giren ülkeler arasında dış borcu fazla ülkeler ilk sırayı almaktadır (Tablo 2, 10. sıra).

Tablo 2 'de gösterilen 38 gelişmekte olan ülke ve ülke gruplarındaki KTS uygulaması hakkında ülke bazında özet bilgi, yer aldıkları kıtaya göre sırayla Amerika, Afrika, Asya ve Avrupa olmak üzere aşağıda verilmiştir.

(1) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi bu bölümde ülkelerle ilgili açıklamalar yapılırken verilmiştir.

A. AMERİKA

1. Brezilya

130 milyonu aşkın nüfusa sahip kıta ülke Brezilya, zengin doğal kaynakları ve önemli ölçüde gelişmiş sanayiine rağmen büyük çapta döviz sıkıntısı çekmektedir. Bu durumun başlıca sebepleri; 1980'li yılların başında 100 milyar doların üzerine çıkan dış borç yükü, üç rakamlı enflasyon, petrol fiyatlarındaki artışlar, temel pazar olan ABD ekonomisinin büyüme hızının negatif değerlere inmesi ve doların değer kazanmasıdır. Bu şartların bir kısmı 1984 ve 1985'te olumlu yönde değişmiştir. Ancak ilerki yıllara yayılmış ağır borç servisleri, Brezilya'nın kısa sürede döviz sıkıntısı çeken ülke görünümünden kurtulabileceği umudunu vermemektedir.

Brezilya yukarıda özetle değinilen sebeplerden dolayı döviz tahsisli ithalatını önemli ölçüde kısıtlamıştır. Buna karşılık herhangi bir resmi açıklama olmamasına rağmen KTS teknikleriyle ithalat teşvik edilmektedir. Aslında Brezilya, Merkezi Planlı Ülkeler, Endonezya, Hindistan ve son yıllarda İran, Irak gibi petrol ihracatçısı ülkeler dışında KTS'ni en fazla benimseyen ülkelerden biri olarak tanınmaktadır. Brezilya Hükümeti son yıllarda, ithalata bağımlılığı yüksek imalatçı şirketlerin ihracata yönelerek kendi dövizlerini kendilerinin bulması yönünde bir dizi özendirici karar almıştır(2). Dış ticaret dengeleri periyodik olarak yayınlanan bu şirketlerin eğer ihracat ve ithalatları arasında denge kurulmamışsa, ithalat lisansları CACEX'çe(3) onaylanmamaktadır. Bu şirketlerin birçoğu yıllardır bir kısmı ÇUŞ olan belli ihracatçı firmalardan ithalat yapmaktaydı. Yeni durum karşısında, bu firmalara müşteri kaybetmek istemiyorlarsa sunulan listedeki (veya başka) malları ithal etmelerinin gerekli olduğu bildirildi.

(2) Bu şirketlere % 15-30 dolayında vergi indirimi, % 10 dolayında avantajlı finansman imkanları sağlamıştır.

(3) Ticaret Bakanlığı.

İhracatçı ticaret şirketlerine sağlanan avantajlardan yararlanmak için bazı ÇUŞ'lar ve Brezilyalı imalatçılar kendi ortak ticaret şirketlerini kurdular. Böylelikle Örneğin XEROX ÇUŞ'u Brezilya'lı ortağı ile EXPRO adlı ihracat şirketlerini kurdu. 1981'de % 80 açık veren şirket ticaret dengesi, 1982'de denk hale geldi. 1983'te % 50 ve 1984'te ise % 70 fazla verdi. EXPRO 1984'te 75 milyon \$ lık ihracat yaparken % 60 oranında XEROX'la ilişkili , % 40 oranında ise XEROX'la ilişkisi olmayan mallar satıyordu.

Brezilya'da KT fırsatlarının büyük bölümü kamu sektörünün öncülüğünde yaratılmaktadır. Kullanılmakta olan başlıca KT teknikleri : Hükümetler arası İkili Ticaret Anlaşmaları, Doğu Bloku Bloke Hesapları ve Offset Anlaşmalarıdır (4).

- Hükümetlerarası İkili Ticaret Anlaşmaları

Brezilya, zorunlu hammaddeler ve ara malları ithalatını gerçekleştirdiği ülkelerle İkili Ticaret Anlaşmaları yaparak, bu ülkelere ihracatını geliştirmeye çalışmaktadır. Bu amaçla Angola, Irak, İran, Malezya, SSCB, Nijerya, Meksika ve Venezuela ile petrol karşılığı mal ve hizmet satış anlaşmaları yapmıştır.

Angola'da kuracağı bir baraj projesinden kaynaklanan 650-700 milyon \$ lık alacağını ithal edeceği hem petrolle tahsil edecek olan Brezilya, petrol ithal ettiği diğer ülkelerden Irak'a silah, taşıt, müteahhitlik hizmeti; İran'a silah; Meksika ve SSCB'e petrol araştırma platformları ve sınai mamuller; Venezuela'ya şeker ve sınai mamuller; Nijerya'ya rafine petrol, taşıt, şeker, çelik, demir filizi, Malezya'ya çelik, demir filizi ve kağıt, Katar'a ise çimento ve tekstil ürünleri satmaktadır. Herbiri milyarlarca dolarlık ticarete yol açan bu anlaşmalar yapılırken petrol ihraç edip yeterli ölçüde Brezilya malı ithal etmemekte

(4) Ellen Welsh, " Countertrade In Brazil ", Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1984, s.13-15.

ısrar eden ülkeler (Örneğin, Libya, Abu Dabi, Kuveyt) dışlanmakta ve bunlardan petrol alımı da durdurulmaktadır.

Milli petrol şirketi Petrobras'ın ticaret şirketi Interbras, petrol üreticisi ülkelerle KT anlaşmaları yapmaktadır. Bu faaliyet 1981'den itibaren petrol fiyatlarının düşüşü ile hız kazanmıştır. Petrol fiyatları düştükçe petrol satmakta zorluk çeken ülkeler KT yöntemini daha çekici bulmaya başlamışlardır. Interbras 1983'te 3 milyar doların üzerinde ihracatı petrol ithalatı karşılığında gerçekleştirmiştir. Petrol ihracatçısı ülkelerin ihtiyaçlarını tesbit eden Interbras, Brezilya özel sektörünün mallarını tanıtmada ve KT'e girecek firmaları dış alıcılarla karşılaştırmada aracı görevi de yapmaktadır. Ayrıca KT işlemlerini standart hale sokan bazı kurallar da koyan bu şirket sayesinde ağır işleyen Brezilya bürokrasisi büyük ölçüde devre dışı kalmakta, kompleks işlemler daha rahat yürütülebilmektedir.

- Doğu Bloku Bloke Hesapları.

Brezilya, Doğu Bloku Ülkeleri ile 1970'lerin ortalarında kliring anlaşmaları yaptı. Döviz sıkıntısı çeken taraflar arasında ticareti arttırmak amacı ile yapılan bu anlaşmalara göre yapılan ticarette, Brezilya hep aldığından fazla sattı ve böylece alacaklı duruma geçerek kliring ortaklarına kredi açmış duruma düştü. Brezilya Merkez Bankası bu bloke hesaplar (donmuş alacaklar) karşılığı ithalat lisansı vermekte veya bunları özel şirketlere indirimli fiyatlarla satmaktadır. Böylece bu fonlar belli bir prosedür ve maliyet karşılığı dövizde dönüşerek Brezilya'nın ithalatını finanse etmektedir. Bu prosedür bir üçlü işlem veya switch işlemi olabilmektedir (5). 1984'te Brezilya'nın ihracatından yarım milyar dolarlık pay alan switch ve üçlü işlemler sayesinde, yalnız yeni ihracat imkanları yaratılmış olmakla kalmayıp, ithalatçılara da büyük kolay-

(5) Bu konu hakkında daha ayrıntılı bilgi ve örnekler Birinci Bölümde Bloke Hesaplar ve Üçlü İşlemler anlatılırken verilmiştir.

lıklar sağlanmaktadır, çünkü ithalatçılar böylece hem ithalat kısıtlamalarını aşabilmekte hem de kliring hesaplarındaki donmuş alacakları kredi gibi kullanabilmektedir. Bunun sonucunda ise ithalatı finanse etmek için ayrıca yerli para ayırıp döviz satın almak zorunluluğu kalmamaktadır.

- Offset Anlaşmaları

Brezilya, savunma sanayi araç gereçleri ile yüksek teknoloji ürünleri ithalatında döviz çıkışını telafi edici bir politika izlemektedir. Onun için, ihracatçı firmaların doğrudan veya dolaylı offset teklif ve taahhütünde bulunmaları gayriresmi olarak istenmektedir. Böyle bir öneri ile başvurmak, ilgili firmaların Brezilya pazarına girebilme şanslarını arttırmaktadır.

Örneğin, Brezilya'yla 125 milyon \$'lık haberleşme uydusu satış anlaşması yapan Kanada'nın Spar Aerospace Firması bu işi alabilmek için Kanada'daki süper marketlere 4 yıl içinde 60 milyon \$'lık Brezilya malı ihraç etmek üzere taahhütte bulunmuştur.

Brezilya'nın önde gelen uçak üreticilerinden kamu şirketi EMBAER yerleşmiş bir karşılıklı ticaret politikasına sahiptir. Bu şirket uçak parçalarını ithal ettiği firmalardan Brezilya'dan ithalat yapmalarını talep etmektedir. EMBAER, bu yolla yalnız 1984'te yaptığı ithalatın % 60'ı oranında (40 milyon \$ lık) ihracat yapmıştır.

Brezilya Hava Yolları Airbus uçakları satın alırken, teslim alınacak uçak koltuklarının Brezilya'da imal edilmesini şart koşturmuştur. Sağlanan döviz tasarrufu değerice önemli değildir. Ancak Brezilya'nın mümkün olan en küçük fırsatta dahi KT imkanlarını zorladığını ve olabildiğince fazla katma değerini ülkede kalmasına çabaladığını göstermesi açısından anlamlıdır.

2. Meksika

1986 yılında dış borç servisi 11,5 milyar \$, toplam dış borcu 98 milyar \$ seviyesinde olan Meksika'nın düşen petrol fiyatları sebebiyle aynı yıl 5 milyar \$ civarında petrol ihraç gelirinden mahrum kalacağı tahmin edilmektedir.

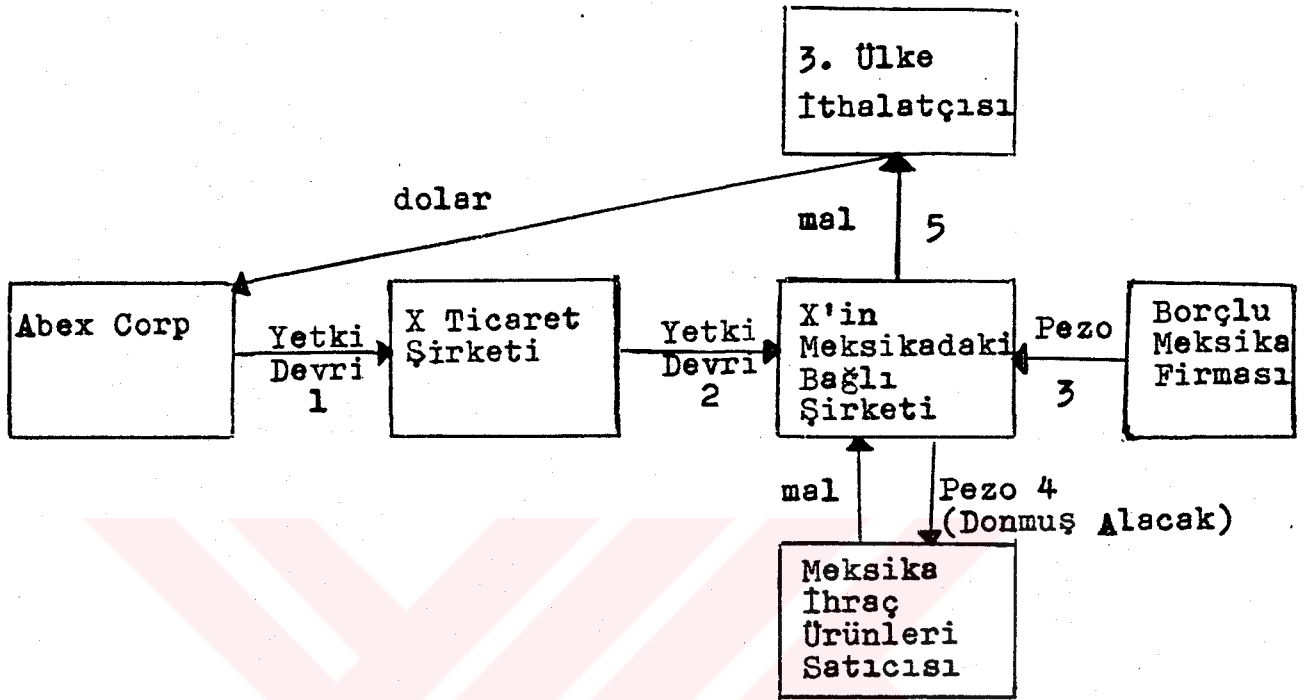
Meksika'nın içine düştüğü döviz krizinin uluslararası bankacılık ve finans çevrelerini korkutacak boyutlara ulaştığı bir ortamda, kolaylıkla ve kısa sürede döviz tahsisi alıp ülkeye ithalat yapmak mümkün olamamaktadır. KT uygulamaları bu duruma istisna teşkil etmektedir. Çünkü, ihraç edilebilecek bir ürün (veya ürünler) bulup, ihraç edip kazanılan dövizin bir kısmı ile beklemeksizin ithalat yapmak mümkündür.

Meksika, elektronik, ilaç ve otomotiv sanayileri gibi ithalata bağımlılığı yüksek ve yabancı sermayenin yatırım yaptığı sanayilerde üretimin % 75'lere kadar varan orandaki kısmının yatırım yapan şirketçe geri satın alınması veya üçüncü ülkelere ihraç edilmesi şartını getirmiştir. Böylece bu sanayilerin kurulmasının yol açtığı döviz kaybı telafi edilmek istenmektedir.

Meksika 1983 Mart'ında getirdiği yeni bir yasal düzenleme ile ülke ihracatına net katkı sağlayacak şekilde KT bağlantısı kuran firmalara ithalat lisansı verileceğini ve bu firmaların ticari işlemlerinde daha elverişli bir döviz kuru uygulanacağını duyurdu. Burada " net katkı " sözcüğü ile ürün ve pazar açısından zaten yapılan ihracata ilave bir ihracat imkanı yaratılması kastedilmektedir. KT'le ilgili izin ve onay makamı Merkez Bankası ile Ticaret ve Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'dır.

Meksika'dan alacağı olan bazı firmalar da KT yöntemlerinden yararlanarak bu borçları tasfiye etmektedir. Abex Corp, isimli ABD Şirketi'nin 2,5 milyon dolarlık alacağını nasıl tasfiye ettiği aşağıda şematik olarak gösterilmiştir.

ŞEKİL 22

ABEX CORPORATION'IN DONMUŞ ALACAĞININ MALLA TAKAS
EDİLEREK TASFİYESİ

Meksika Firması Abex Corporation'a olan 2,5 milyon \$'lık borcunu dolar transfer edemediği için ödeyememektedir. Abex Corp. bu alacağın tasfiyesi için X Uluslararası Ticaret Şirketi'ni kiralar ve alacağını bu şirkete ciro eder. X Şirketi'nin Meksika'da bir bağlı şirketi vardır. Bu şirket borçlu Meksika Firmasına Abex'e olan borcunu pezo cinsinden onu temsilen kendisine ödemesini bildirir. Bağlı Şirket bu parayla ihracata elverişli Meksika malları satın alıp dış pazarlara sevkeder. Elde ettiği dolarları Abex Corp'a gönderir.

Meksika'da rastlanan bir diğer özel KT yöntemi ise fason imalatın geri satın alınmasıdır. Özellikle ABD ÇUŞ'ları Meksika'daki ucuz işgücünden yararlanmak için ABD sınırına yakın bölgelerde kurdukları imalathanelerde üretim yapmakta, buralara girdi ihraç edip mamul ithal etmektedirler.

3. Arjantin

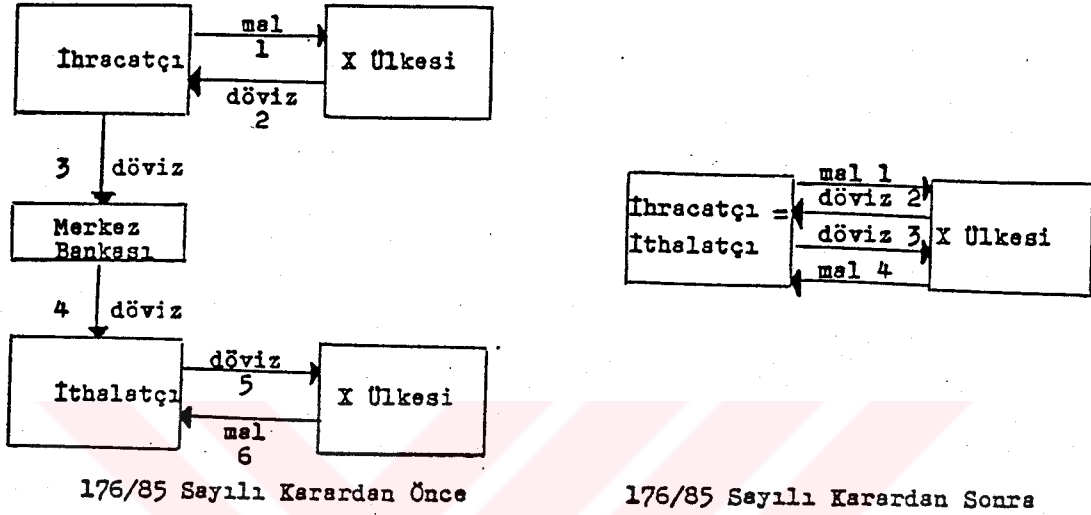
Dünyanın en borçlu üçüncü ülkesi olan Arjantin (6), dövizle ödeme yapma zorunluluğundan kurtulmak ve ihrac pazarlarındaki tarife dışı kısıtlamaları aşabilmek amacıyla çeşitli ülkelerle kliring anlaşmaları yapmıştır. Bu ülkeler arasında hemen hemen tüm Lâtin Amerika Ülkeleri ile SSCB, Polonya ve Macaristan gibi Doğu Bloku Ülkeleri vardır. Bu ülkelere ihracatında mümkün olduğu kadar üçüncü ülkelere döviz karşılığı satabileceği mallara (et, hububat, yağlı tohumlar vb.) yer vermekten kaçınan Arjantin, kliring anlaşmalarının dışında özellikle 1985 yılında gerçekleştirdiği KTS ile ilgili bazı yasal düzenlemelerle dikkatleri üzerine toplamıştır.

Arjantin'de daha önce 2581/64 sayılı karar gereği ihrac bedeli dövizlerin belli sürelerde ülkeye getirilmesi gerekiyordu. 176/85 sayılı yeni yasa, KT'e giren ihracatçının MB'na döviz getirip bozdurma yükümlülüğünü kaldırmıştır. Çünkü, ihracatçı bu döviz zaten KT gereği yapacağı ithalat için yeniden MB'ndan talep edecektir. Böylece, araya MB'nın girmesiyle gereksiz yere uzayan ihracat-ithalat işlemleri zinciri kısalmaktadır.

Aşağıdaki şekilde 176/85 sayılı Kararın mal ticaretine etkisi gösterilmiştir. Bu karardan önce MB ile hem ihracat hem de ithalat sırasında ayrı ayrı ilişki kurmak, döviz satış ve alış kurları arasındaki farklardan ve uzayıp giden bürokratik işlemlerden dolayı muhtemel kayıplara uğramak anlamına gelmekteydi. 175/86 sayılı Karar bu sakıncaları ortadan kaldırmaktadır.

(6) 1986 başında toplam dış borcu 44 Milyar dolardır.

ŞEKİL 23
176/85 SAYILI KARARIN MAL TİCARETİNE ETKİSİ



176/85 Sayılı Kararın bir başka önemli yönü Arjantin'e mal, hizmet veya teknoloji satmak isteyen ve bedelinin çeşitli sebeplerle dövizle değil de malla ödenmesine de itirazı olmayan yabancı sermaye yatırımcısı veya ticaret şirketlerine MB bürokrasisine takılmadan ülkeyle ticari ilişkilerini yürütebilme imkanı vermiş olmasıdır. Bu karar- la ülkede fason üretim ve ortak girişimler kurulması da teşvik edilmiş olmaktadır.

Arjantin'de özel takasın basitleştirilmesi, ticaret şirketlerinin yanısıra belediye ve vilayetler gibi yerel kuruluşların Merkez Bankası'ndan döviz istemeden veya Merkez Bankası'na döviz satmak zorunda kalmadan ithalat ve ihracat yapabilmelerinin yolunu açmıştır. Bu şekilde gerçekleştirilmiş bir kaç örnek KT uygulaması aşağıda anlatılmıştır.

Mendoza Belediyesi SSCB'e 1,3 Milyon sterlinlik şarap satın trolleybüs almıştır. Aynı Belediye Doğu Almanya'ya

şarap satıp anahtar teslim paketleme tesisi satın almıştır. Tucumun, Jujuy ve Catamarca Vilayetleri Macar Dış Ticaret Şirketi'nden (Mendicar) hastane araç gereci satın alıp çeşitli yerel ürünler satmış, Ganz MHD'den yüzer vinç satın alıp çeşitli yerel ürünler ve yerel sanayiye ait hisse senetleri satmıştır.

Arjantin büyük çaplı ve uluslararası nitelikli kamu sektörü ihalelerinde " Karşı Satın Alma (KSA) " teklif paketleri kabul etmektedir (7), İş, genellikle en iyi teklif paketini sunana ihale edilmektedir.

Arjantin, 1985 Ağustos'unda çıkardığı bir kararname ile (8) ülkede petrol arayıp bulan şirketlere bulacakları petrolle ödeme yapılabilmesi ilkesini getirmiştir. Bu karar, madencilik sektörüne yabancı sermayeyi çekebilmek için son derece elverişli bir yöntem olan buy-back uygulamalarına bir örnek teşkil etmektedir(9).

4. Venezuela

Venezuela OPEC'in kurucu üyesi olarak uzun süre petrol takası yapmamakta direnmiştir. Ancak, son yıllarda diğer kartel üyesi ülkeler gibi bu ülke de üretim kotalarını aşarak petrol/mal takası yapmaya başlamıştır. Venezuela petrol fiyatlarının hızla düşmesi ve yüksek dış borç servisleri (10) sebebiyle, giderek artan ölçüde KTS'ne ilgi duymaktadır.

1984 Temmuz'unda Venezuela Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Enstitüsü'ne (ICE) KTS'in yapısı ve mevcut uygulamalar hakkında bir rapor hazırlaması görevini verdi.

-
- (7) 551/85 Sayılı Karar.
 - (8) 1443/85 Sayılı Karar.
 - (9) Ruben Daniel Avaro, " Countertrade : A New Marketing Tool in Argentina ", Countertrade and Barter Quarterly, No.8, Winter 1985, s.52-58
 - (10) Dünyanın en borçlu 6. ülkesi olan Venezuela'nın 1986 yılı başında toplam 29 milyar \$ civarında dış borcu vardır.

Bu Enstitünün hazırladığı raporda özetle Venezuela'nın;

1) Döviz sıkıntısı içinde olan ülkelere ihracatını arttırmak,

2) İthalatının bir bölümünü döviz harcamadan yaparak tasarruf ettiği dövizle dış borç ödemeleri ve yatırım mallı ithalatını aksamadan sürdürebilmek,

3) Sıkı bütçe politikası izlenmesi nedeniyle finansmanında zorluk çekilen bazı projelerin (hidroelektrik santral ve doğal gaz nakil hattı inşası, kömür ve alüminyum üretim tesisleri yapımı gibi) buy-back yöntemiyle gerçekleştirilmesini sağlamak için KTS'nden yararlanması tavsiye edilmektedir.

Venezuela'nın son yıllarda gerçekleştirdiği KT anlaşmalarından ikisine aşağıda değinilmiştir.

Venezuela, Brezilya ile 63 000 varil ham petrol/ 25 000 ton şeker takas anlaşması yapmıştır. Venezuela'nın kamuya ait alüminyum şirketi bir Japon Şirketi ile buy-back esasına dayalı ve Japonların % 20 hisse aldıkları ortak alüminyum üretim tesisi kurma ve Jamaika ile alümina/ alüminyum takas etme anlaşması yapmıştır(11)

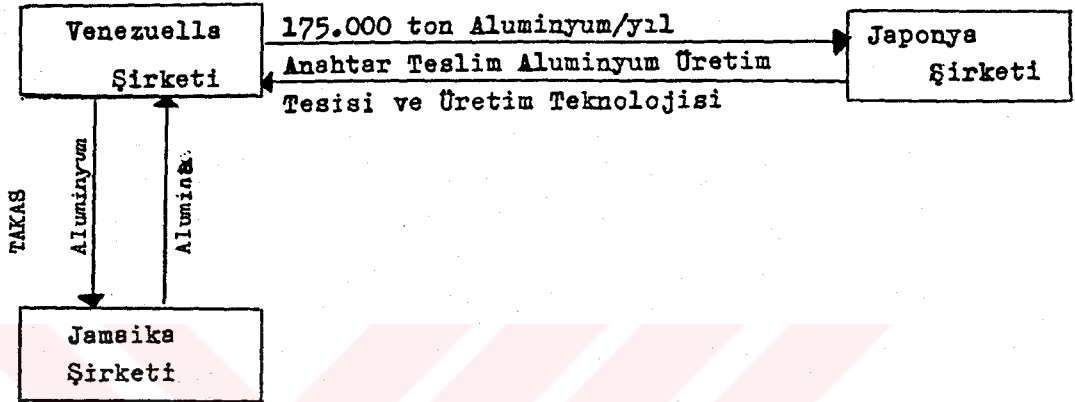
Japon Şirketi'nden sağlanan alüminyum üretim tesisi ekipmanı ile üretim teknolojisinin bedeli dövizle değil, tesis üretime geçtikten sonra yılda 175 000 ton alüminyum ihraç edilerek ödenecektir. Benzer şekilde tesiste kullanılacak alümina hammaddesinin bedelini karşılamak için de bir Jamaika Şirketi'ne üretilecek alüminyum ihraç edilecektir.

(11) G.B.Souza, " Countertrade and Barter in Venezuela " Courtertrade and Barter Quarterly, Winter 1984, s.15-16.

ŞEKİL 24

VENEZUELLA'NIN JAPONYA VE JAMAİKA İLE
ALUMİNYUM SANAYİİ'NDEKİ KT UYGULAMASI

BUY - BACK



Böylece üretim işletmesi açısından hem hammadde (alumina) tedariki hem de üretilen alüminyumun pazarlanması güvence altına alınmış olmaktadır. Ayrıca herhangi bir döviz çıktısına yol açmadan büyük ölçekli bir tesis üretime geçirilmiştir. Tesisin yaratacağı her türlü katma değer ise, Venezuela ekonomisi için ayrı bir kazanç kaynağıdır.

5. Kolombiya

Kolombiya, 1984 Şubat'ında yürürlüğe soktuğu " Özel Ticari İlişkiler Sistemi " yasası ile KT işlemlerinin kurallarını düzenlemiştir. INCOMEX (12), KT yapmak isteyen kuruluşların müracetlerini onaylamakla görevlendirilmiştir.

INCOMEX bu onayı verirken bazı kriterleri göz önünde tutar.

Bunlar : 1) İthal ve ihraç mallarının fiyatlarının uluslararası piyasalardaki fiyatlara uygun olması, 2) İthal

(12) Kolombiya Dış Ticaret Enstitüsü.

mallarının ithali zorunlu mal niteliği taşıması, 3) Başka yolla ihracatın gerçekleştirilmesinin zor olması, 4) İşlemin ülkenin ödemeler dengesini ve ekonomik kalkınmasına katkı sağlamasıdır.

INCOMEX 30 kadar sınai ürün ve lüks malı kapsayan bir liste yayınlayarak bu malların yalnız KTS teknikleriyle ithal edilebileceğini ilan etmiştir. Bu listede yer alan mallar arasında viski, elektronik hesap makinası, bilgisayar, yazar kasa, fotoğraf makinası, daktilo, jip, traktör vardır.

Kolombiya yalnız bu listedeki az sayıda malı ithal etmek için 1984'te 80 milyon \$'lık ihracat gerçekleştirmiştir.

6. Ekvator

8 milyar dolar dolayında dış borca sahip petrol ihracatçısı bir ülke olan Ekvator, Latin Amerika'da KT uygulamalarını benimseyen ilk ülkelerden biridir. 1978'den beri Ekvator'un yaşadığı KT tecrübelerinin bilançosu olumlu değildir. Çünkü ülkeye önemli bir ilave döviz girişi olmamıştır. Ekvator'un temel ihraç ürünleri ithal malları ile değiş tokuş edilmiştir. Ekvator 1984'de KT kararlarını revize etmiş ve geleneksel ihraç ürünlerini (muz, petrol, kakao, kahve) KT'e elverişli mallar arasından çıkarmıştır. Bunların yerine yeni ihraç ürünleri KT yoluyla ithalat yapılırken teklif edilmeye başlanmıştır. Bu konuda muz istisnadır. Ekvator muzunu KT aracılığıyla yeni pazarlar yaratmada veya ikili ticaret anlaşması yaptığı ülkelerle ticaretini geliştirmede kullanılabilmektedir. Ekvator, Rusya, Çekoslovakya, Romanya ve ABD'den muz karşılığında sınai ürünler ve et ithal etmektedir.

7. Bolivya

Bolivya, genellikle hükümetlerarası ikili ticaret anlaşmaları kanalıyla KT yapmaktadır. Özel firmaların KT

yapmaları ise devlet şirketlerinin aracılığı ile mümkün olabilmektedir. Aşağıda bu ilginç uygulamanın ayrıntısı özetle verilmiştir.

Bolivya'da sermaye malı ithal etmek isteyen bir özel firmanın başvurusu, ilgili Bakanlıkça ve MB'ca dövizin önceliklere göre tahsisi ilkesi doğrultusunda ve döviz rezerv durumu göz önünde tutularak, red veya kabul edilir. Eğer döviz talebi red edilip ithalat isteği kabul edilmişse, firmanın izleyebileceği iki yol vardır.

1) Firmanın ürettiği mallar KT'de kullanılabılırsa bir devlet şirketi bu malları arzu edilen ithal malları karşılığında ihraç eder ve ithal mallarını firmaya satar.

2) Firmanın ürettiği mallar KT'de kullanılamazsa, KT'de kullanılabilecek mallar satın alması için firma ilgili devlet ticaret şirketine yerli para ile ödemede bulunur. Bu şirketin satın aldığı Bolivya malları firmanın talep ettiği ithal malları ile takas edilir ve yurda getirilen ithal malları şirketçe firmaya satılır.

8. Uruguay

1983 yılında Uruguay, uluslararası kamu ihalelerinde " Karşı Satın Alma (KSA) " teklif paketi veren firmaların tercih edileceğine dair bir karar aldı. İlginç olan, bu teklif paketlerinin değerlendirme yöntemiydi. Teklif paketlerinde Uruguay'ın geleneksel tarım ihraç ürünlerinden (et, balık, pirinç, yün vb.)ithal edeceğini bildiren firmaların taahhütlerinin ancak % 33'ü yerine getirilmiş sayılırken, sınai mamül veya yeni ihraç ürünleri ithal edeceğini bildiren firmaların taahhütlerinin % 125'ini yerine getirmiş oldukları kabul edilmektedir. Böylece, KT uygulamasının döviz karşılığı kolayca satılabilecek geleneksel ihraç ürünlerinden çok yeni ihraç ürünlerine kayması teşvik edilmiş olmaktadır.

Uruguay, son yıllarda D.Almanya ve Macaristan'la sığır eti, post, turuncgiller karşılığı tren takası yapmıştır.

İran'la, ise her yıl yaklaşık 100 milyon dolarlık pirinç, tereyağı, sigireti, tavuk ile petrolü takas etmektedir.

9. Peru

Peru, özellikle 1984 ve 1985 yıllarından itibaren Doğu Bloku ve İsrail'e olan dış borçlarını malla ödemeye başlamıştır. Diğer KT yöntemleri henüz gerekli yasal çerçeve hazırlıkları bitmediği için kullanılmamaktadır.

Peru, SSCB'e olan 150 milyon dolarlık, Çekoslovakya'ya olan 50 milyon dolarlık dış borcunu bakır, çinko, kahve, donmuş balık gibi ihraç ürünleriyle ödemek üzere bu ülkelerle anlaşmıştır. Çekoslovakya, ayrıca Peru'da yapımını üstlendiği 22 milyon \$ değerindeki kırsal elektrifikasyon projesinin bedelinin 10 yılda metal dışı madenlerle ödemesini kabul etmiştir. Yugoslavya'nın Peru'da gerçekleştirdiği bir sulama projesinde ise borç, % 20 oranında geleneksel, % 80 oranda yeni ihraç ürünleri ile ödenecektir. Yukarıda anlatılan son iki uygulama, müteahhitlik hizmetleri sektöründe KSA tekniği ile KT'i örneklemektedir.

10. Honduras

Resmi bir düzenleme olmamasına rağmen yıllardır KT yapan Honduras, karşı tarafa ihraç ürünleri listesi vermemektedir. Bunun yerine karşı taraftan KT'e uygun ihraç mallarının listesini vermesini istemektedir. Bu mallardan ithalatını gerekli gördüklerini seçip, bunları kendisine ihraç edecek firmaya dilediği Honduras ürünlerini seçmesi için fırsat tanımaktadır.

Honduras'ın geleneksel ihraç ürünleri muz, kahve, mısır, pirinç ve fasulyedir.

11. Karayip Ülkeleri

Çoğu ada ülkesi olan Karayipler Denizi Ülkeleri'nin ekonomileri, genellikle bir veya birkaç temel hammaddenin üretim ve ihracatına dayalıdır. Son yıllarda bu hammaddelerin talebinde görülen düşmeler ve fiyatlardaki istikrarsızlıklar, bu ülkeleri uzun vadeli KT anlaşmaları yapmaya yöneltmiştir. Böylece hem bu malların üretiminde istikrar, hem de zorunlu tüketim malları ve sınai mamullerinin bu ülkelere düzenli olarak ithali sağlanmak istenmiştir.

Jamaika, Guyan, Surinam ve Dominik Cumhuriyeti'nin KT'i geliştirme çabalarının anahtarı boksit ve alumina endüstrileridir. Jamaika, son yıllarda düşen boksit üretimini ABD ve SSCB ile yaptığı KSA anlaşmaları aracılığı ile arttırdı. Bu anlaşmalarda ABD Stratejik Hammaddeler Stoku'na 3,6 milyon ton, SSCB'e 1982-1988 arasında her yıl 1 milyon ton olmak üzere toplam 7 milyon ton boksit filizi ihracatı yapılması kararlaştırıldı. Karşılığında Jamaika ABD'den hububat, et, bakliyat, sınai mamüller, SSCB'den taşıt ve çeşitli sınai mamuller alacaktı (13).

Guyan D. Avrupa Ülkeleri ve SSCB ile boksit karşılığında sınai mamuller (helikopter, elektronik ve eczacılık malzemeleri, tarım malzemeleri, hafif uçaklar vb.) satın almak üzere uzun vadeli KSA anlaşmaları yaptı.

Surinam'ın Çekoslovakya ile yaptığı KSA anlaşmasına göre ise bu ülkeye yapılan boksit ihracatının bedelinin % 30'u Çekoslovak malları ile ödenecekti. Bu mallar Surinam'ın Çekoslovakya'ya vereceği "İthal ettiği mallar listesi"nden seçilecek ve bunların Çekoslovak denkleri Surinam'a ihraç edilecekti.

Dominik Cumhuriyeti Meksika ile boksit/otobüs, ABD ile şeker/kamyon ve yedek parçaları, liman inşası hizmetleri anlaşmaları yaptı. 1984'te çıkarılan bir kararname ile KT işlemleriyle ilgili her türlü sorumluluk MB ve İhracatı Geliştirme Merkezi'ne verildi.

(13) OECD, Countertrade : Developing Country Practices, Paris, 1985 s.35.

B. AFRİKA

1. Mısır

Mısır, 1956'dan sonra gerçekleştirdiği ekonomik ve teknik işbirliği anlaşmaları aracılığı ile Doğu Bloku Ülkeleri ile dış ticaretini geliştirmiştir. Bu ülkeler Mısır'ın kendi sanayiini ve enerji üretim tesislerini kurmasına önemli ölçüde yardımcı olmuştur. Doğu Bloku Ülkeleri, Mısır'a 8-12 yıl geri ödeme süreli ve yıllık % 2,5 faizli kalkınma yardımı(kredisi) sağlamıştır. Bu uygun koşullu yardım, bu ülkelerden yapılan makina, teçhizat ve know-how ithalatının finansmanında kullanılmıştır. Çoğu projede ana para ve faiz geri ödemelerinin kurulacak tesislerde üretilecek mallarla yapılması ilkesi kabul edilmiştir(Buy-Back). Doğu Bloku Ülkeleri'nin açtığı krediler genellikle projenin dış girdi ihtiyacını karşılamaya yönelik olup Mısır'ın yatırım projesi için yerli para ile yaptığı masrafları kapsamına almıyordu. Buna karşılık Çin Halk Cumhuriyeti'nin yardımı bu masrafları da kapsıyordu. Çin, bu katkıyı ilginç bir yöntemle sağlıyordu. Önce Çin malları Mısır'a ihraç ediliyor, yerli parayla Çin'e ödeme yapılıyor, sonra Çin bu parayı yerel masrafların finansmanı için Mısır'a aktarıyordu.

Sovyetlerin kalkınma kredileri başlangıçta metalurji, enerji ve ithal ikamesi sanayilerine yönelikken bilahare ihracata dönük sanayilere yöneldi. Genel olarak ağır sanayi yatırımları bu yardımdan istifade edilerek gerçekleştirildi. Romanya'nın yardımları da benzer nitelikteydi. Doğu Almanya kredileri genellikle pamuklu sanayii gibi hafif ve ihracata dönük sanayilerin geliştirilmesine, Polonya kredileri gemi, liman yapımı ve anahtar teslim fabrika satışı, Macaristan, Bulgaristan, Çekoslovakya ve Çin'in kredileri ise çeşitli sanayilerin kurulmasına yönelikti.

Mısır, 1950-1972 arasında Doğu Bloku Ülkeleri'nden 250 proje için kalkınma kredisi almıştır. Bu projelerden 102'

sini tek başına SSCB gerçekleştirmiştir (14). Mısır'ın 28 temel ihraç ürününün OECD Ülkeleri ve Doğu Bloku'na 1960'lı yıllar ve 1970'li yılların ilk yarısındaki ihraç fiyatları karşılaştırıldığında KT usulleriyle yapılan satışlarda ortalama ihraç fiyatlarının döviz karşılığı OECD ülkelerine yapılan satışlardakinden % 6 ile % 20 arasında daha yüksek olduğu görülmüştür.

Mısır buy-back usulü ile yaptığı satışlar dışında KSA anlaşmalarıyla pamuk, meyve, fosfat, pamuk ipliği gibi ürünlerini Doğu Blokuna ve gelişmekte olan ülkelere satmaktadır.

2. Cezayir

İhracat gelirinin % 95'i petrole dayalı olan Cezayir, son yıllarda petrol fiyatlarının düşmesi sebebiyle döviz gelirlerinde eksilme olmaması için KTS tekniklerini kullanmaya başlamıştır. Örneğin, Kamu kuruluşlarının açtığı ihale şartnamelerinin çoğunda artık ham petrol satın alma taahhütünde bulunmak maddesi de yer almaktadır. Ayrıca Cezayir Hükümeti, petrol dışında ihracatını geliştirmeyi planladığı 100 kadar sınai mamulü kapsayan bir listeyi ihalelere katılan firmalara vererek petrol yerine bu malların da KSA taahhütlerini karşılama da kullanılmasını teşvik etmektedir.

Cezayir'in dış ticaretinde hükümetler arası ekonomik işbirliği anlaşmaları önemli bir yere sahiptir. Bu anlaşmaların hemen hepsinde tarafları bağlayıcı nitelikte bir ilke vurgulanır. Bu ;

" tarafların karşılıklı ve yararlı işbirliğinin ilk şartı olarak ticari mübadelelerinde dengeli devamlı olarak korumalarının gerekliliği "

ilkesidir (15).

(14) Jaeger, s.111-113.

(15) T.C.Cezayir Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşavirliği, Cezayir'in Ekonomik Durumu ve Türkiye-Cezayir Ekonomik ve Ticari İlişkileri, Rapor, Şubat 1986, 38-40.

Cezayir, dış ticaretinin açık verdiği ülkeleri uyarır kendinden ithalat yapmaya zorlar. İhracatına süreklilik istikrar kazandırabilmek ve dengeli bir dış ticaret i-
kisi gerçekleştirebilmek için son yıllarda Fransa ve
alya ile doğal gaz satış anlaşmaları yapmıştır. Böylece
ülkelerden yapacağı ithalatta kaybettiği dövizini telâfi
ci bir karşı satış imkanı yaratmayı amaçlamıştır. Ceza-
benzer gerekçeyle doğal gazını aralarında Türkiye'nin
bulunduğu çeşitli ülkelere ihraç etmeye çalışmaktadır.

Tunus

Tunus'un KT uygulamasında Doğu Bloku Ülkeleri ile ger-
leştirdiği ikili ekonomik ve teknik işbirliği anlaşma-
ı önemli bir yer tutar. Tunus, Batı'nın vermediği tek-
: bilgi ve finansal desteği bu ülkelerden elde ederek,
ik ve fosfat sanayilerini kurmuştur. Doğu Bloku Ülkele-
Tunus'ta muhtelif madencilik ve hafif sanayi projeleri-
gerçekleştirirken, meydana getirilen tesislerden elde
len çıktı ile alacaklarının tahsil edilmesi ilkesini
uy-Back) benimsemişlerdir. Özellikle SSCB, Polonya,
anya ve Bulgaristan Tunus'un en aktif ticaret ve sınai
irliği ortakları olmuştur (16). Çin Halk Cumhuriyeti
Yugoslavya da Tunus'ta gerçekleştirdikleri yol, baraj
fabrika yapımı için kredi sağlayan, alacaklarını ise
us malları ile karşılamayı kabul eden diğer başlıca ül-
erdir.

Tunus, ülkede fosforik asit üretim tesisi kuran Fran-
: Konsorsiyumu ile KSA anlaşması yapmıştır. Bu anlaşma-
göre Konsorsiyum'a olan borcun üçte biri tarım ürünü
fosfatla ödenecektir. Böyle bir anlaşma yapılmassa Tunus
tesis için üçte bir oranında daha çok döviz sarfetmek
unda kalacaktı. Tunus İhracatı Geliştirme Merkezi
EPEX)'nin son zamanlarda yayınladığı " KSA'da Çerçeve

Anlaşması " adlı metinde Tunus'a sürekli mal satan ihraçatçıların her yıl satışlarının müzakereye tâbi belli bir oranında Tunus malı ithal etmeyi taahhüt etmeleri gerektiği belirtiliyor. Metine göre KT işlemlerinde, CEPEX'e bilgi vermek şartıyla aracı şirket kullanılabilecektir. Metne ek olarak yayınlanan bir listede Tunus'un KT yolu ile ihraç edebileceği ürünler açıklanmıştır. Bunlar arasında fosfat ve türevleri, tekstil ve gıda ürünleri vardır.

4. Nijerya

Nijerya, tarihinin en büyük borç krizine son birkaç yılda girdi. Petrol gelirleri hızla düşerken borç servis oranı % 55-60'lara vardığı için yeni dış krediler bulması zorlaştı (17). KTS teknikleri bu zorlukları aşmak için özellikle 1985 güzüne kadar hükümetçe kullanıldı. Ancak son aylarda, yeni Devlet Başkanı daha önceki askeri hükümet döneminde Brezilya, İtalya, Fransa ve Avusturya ile yapılan KSA anlaşmalarının şartlarının incelenmesi ve yapılan muhtemel yolsuzlukların ortaya çıkarılması gerekçesiyle bir komite kurunca, KT'in Nijerya'daki geleceği hakkında bir belirsizlik ortamı doğdu. Bununla birlikte, büyük bir döviz sıkıntısı içerisine düşmüş olan bu ülkenin KT'ten kolay kolay vazgeçemeyeceği tahmin edilmektedir (18).

Nijerya'nın Brezilya petrol şirketi Petrobras'la 1984 te yaptığı ve her yıl yenilenebilen KSA anlaşması uyarınca Brezilya Nijerya'ya her yıl 500 milyon dolarlık mal/hizmet satın karşılığında petrol satın alacaktır. Bu anlaşmayla Brezilya'dan gelen malların fahiş fiyatla satıldığı ve anlaşmayı yapanlara çıkar sağlandığı iddia edilmektedir.

Kanada'nın Nijerya'ya petrol karşılığı süt ve petrol karşılığı askeri malzeme ile hububat satışı teklifleri ilgi görmedi. Bunun sebebi Nijerya'nın petrol karşılığında

(17) Welt (1984), s.94

(18) Financial Times, 11 Şubat 1986.

bir veya iki mal değil çok sayıda malı ithal etme politikasıdır. Bu politikaya bir örnek olarak Nijerya ile birkaç Fransız Şirketi arasında imzalanan petrol alım ve karşı satın alma anlaşması gösterilebilir.

Nijerya bu anlaşmayı imzalarken 500 milyon dolarlık petrol ihracatının karşılığında iç pazarının bir kaç malla doldurulmasını değil, aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi ekonomiye çok yönlü menfaatler sağlanmasını istemiştir.

ŞEKİL 25

FRANSIZ ŞİRKETLERİNİN NİJERYA'DAN İTHAL ETTİKLERİ PETROL KARŞILIĞINDA SAĞLAYACAKLARI MAL VE HİZMETLER

Petrol (500 milyon \$)		FRANSIZ ŞİRKETLERİ (A,B,C)
NİJERYA	Nijeryanın Borçlarını Tasfiye (150 milyon \$)	
	A'nın Nijerya'daki Yatırımı İçin İthalat (200 milyon \$)	
	B'nin Nijerya'daki Yatırımı İçin İthalat (100 milyon \$)	
	Başka Şirketlerin Nijerya'dan Alacakları (50 milyon \$)	

Fransız Şirketleri'nin en büyük kazancı Nijerya'da gerçekleştirmekte oldukları yatırımlar için Nijerya Merkez Bankası'ndan döviz tahsisi elde etme ve ithal izni alma engellerini bu yolla aşmış olmalarıydı.

5. Gana

Eski bir sömürge olan Gana, siyasi bağımsızlığına kavuştuktan sonra ekonomik bağımsızlığını da kazanabilmek için ticaretini çok taraflılaştırmayı amaçlamıştır. Batı ülkeleriyle ticaretini arttırabilmek için yeterli dövizle sahip olmadığı için ticarete Doğu Bloku ve Afrika Ülkeleri'ne yönelmiş ve bu ülkelerle ikili ticaret anlaşmaları yapmıştır. Bu anlaşmalarla 1960'lı ve 70'li yıllarda Doğu Bloku nun Afrika'daki ikinci büyük ticaret partneri haline gelen

Gana, tüketim malları sanayiinde İngiltere'ye bağımlılıktan kurtulup kendi sanayiini kurmak için Doğu Bloku'ndan teknik ve ekonomik yardım almış, borcunu kliring hesaplar aracılığı ile mal veya yerli para ile ödemiştir. Gana, en önemli ihraç ürünlerinden biri olan kakaoyu 1960'dan sonra takas anlaşmalarıyla satmaya başlamıştır. Kısa sürede bu usulle satışlar, döviz karşılığı satışların yerini almış, hatta döviz karşılığı kakao satışları dünya çapında düşerken Gana'nın takasla ve yüksek fiyatla kakao satışları 1960'lı yıllarda yılda ortalama % 23 oranında artmıştır (19).

Gana'nın Doğu Bloku Ülkeleri ile yaptığı ikili ticaret anlaşmalarına bir örnek de Bulgaristan'la yapılandır. Bu anlaşmaya göre Gana Bulgaristan'a her yıl 5 milyon dolarlık kakao, kereste, kauçuk ve elmas satıp 8 milyon dolarlık tarımsal alet, kozmetik, veteriner ürünleri, lastik ve deri satın alacaktır. Aradaki farkı gidermek için Bulgaristan Gana'ya, 3 yıl vade ile 3 milyon dolar borç verecektir. Böylece Bulgaristan Gana'ya bir bakıma satıcı kredisi açmış olmaktadır. Gana, benzer ürünleri ihraç edip traktör ve kamyon ithal etmek üzere benzer bir anlaşmayı Doğu Almanya'yla imzalamıştır.

6. Tanzanya

1983 yılı Ağustos'unda Tanzanya Sanayi Bakanlığı KT'in özellikle gelişmekte olan ülkeler için son derece uygun bir ticaret modeli olduğu görüşünü taşıdığını açıklıyordu. Bakanlık, Tanzanya'lı firmalara da KTS'ini kabul eden yabancı firmalarla ticarete girişmelerini tavsiye ediyordu.

Tanzanya, Afrika ülkeleri içinde KT'i en fazla benimseyen ülkelerden biridir. Gerek buy-back gerekse KSA anlaşmaları yapmaktadır. Başta gelen partnerleri Doğu Bloku Ülkeleri ile Bölgesel Ticaret Birliği kurduğu Madagaskar, Zimbabve, Mauritius gibi bölge ülkeleridir. Tanzanya bu

lkelerle döviz kullanmadan yapılan ticareti arttırmaya çaba sarf etmektedir.

Tanzanya esnek bir KT politikası izlerken mümkün olduğu kadar kahve, çay, pamuk, tütün gibi döviz karşılığı satışı nispeten kolay rnleri KT'e konu etmekten kaçınmaktadır. Yine de karşılığında ithal edilecek malların hayati önem taşıması halinde bu kurallardan vazgeilebilmektedir. Son zamanlardaki başarılı bir kaç KT uygulaması şunlardır : Bulgaristan'dan tekstil makinası almış, pamuk ipliği satmıştır (buy-back). Doğu Almanya'dan tıbbi malzeme, bisiklet, tarım ilaçları almış kahve, pamuk, çay satmıştır. Mozambik'ten buzdolabı, lastik, ak almış tekstil ürünleri satmıştır.

7. Zimbabwe

Afrika lkeleri içinde en ayrıntılı KTDzenlemeleri yapmış ülke olan Zimbabwe'de KT ile ilgili kararlar Ticaret Bakanlığı bünyesinde 1981'de kurulan bir birimce (zellikli Ticaret Anlaşması Komitesi) alınıp yürütülmektedir. Yedek parça ve satış sonrası servis gerektiren ithalatta KT yasaktır. Daha önce döviz karşılığı ithal edilen mallar öncelikle KT'e konu olurlar, Batı pazarlarına girmenin zor olması, Zimbabwe'nin KT'te döviz sıkıntısı çeken ülkelere yönelmesinde etkili olmuştur. Son yıllarda Romanya'ya ferrokrom satıp re, Bulgaristan'a nikotin oranı yüksek tütün satıp mısır ve buğday, Doğu Almanya'ya ferrokrom ve nikotin oranı yüksek tütün satıp sınaı hammaddeler satın alma anlaşmaları gerçekleştirilmiştir. lkeye giren tüm mallar İsviçre şirketi SGS'nin kontrolünden geçer ve menşei şehadetnamesine tabidir. Zimbabwe, özellikle madencilik sektörü yatırımlarında, buy-back uygulamalarına girmektedir. Böylece madencilik ekipmanı satın aldığı ülkeye ürettiği maden filizini geri satmaktadır (20).

(20) Countertrade Primer For Canadian Exporters, External Affairs, Canada, 1985, s.33.

8. Zaire

Son zamanlarda elmas, kahve, kereste kobalt, kurşun, çinko, bitüm gibi temel ihraç ürünlerinin ihracatında görülen azalmaları önlemek için Zaire Hükümeti bazı tedbirler almıştır. Hükümetin almış olduğu bu tedbirlerden biri, bankacılık sistemine başvurmadan kendi ihracatı ile döviz geliri elde eden firmalara bu dövizle gümrüğünü ödemek şartıyla hemen hemen her çeşit malı ithal edebilme hakkının verilmesidir (21). Bu karar sonucunda daha önce yalnız temel ürünler ihraç eden birçok firma, ihracat karşılığında ithalat yapmaya başlamıştır.

9. Sudan

1986 başında 9 milyar dolar dış borcu olan Sudan, en önemli ihraç kalemleri olan pamuk, yer fıstığı ve mısırı KT'te kullanmaktadır. Sudan, düşen fiyatlara rağmen eritemediği 1985 yılına ait 500 milyon dolarlık stok pamuğun 130 milyon dolarlık kısmını Romanya ile takas etme anlaşması imzaladı (22). Böylece Romanya'nın Sudan'da tarım ve sanayi sektöründe gerçekleştirdiği bazı taahhüt işlerinin bedeli de kısmen karşılanmış oluyordu.

10. Libya

Libya, son yıllarda zorluk çektiği dış ödemelerini gerçekleştirebilmek için döviz yerine petrol teklif etmektedir. Örneğin Türkiye, Libya'dan 700 milyon dolar dolayındaki müteahhitlik hizmetleri ve mal ihracından doğan alacağını petrolle tahsil etmektedir. Libya, Doğu Bloku ile ticaretini ikili ticaret anlaşmaları aracılığı ile ve karşılıklı mal değişimi esasına göre yürütmektedir.

(21) Stephan Pellay, "Countertrade Survey " Development Forum, 29 February 1984, Number 145, s.3.

(22) Financial Times, 25 Mart, 1986.

C. ASYA

1. Endonezya

Endonezya KTS'ini resmen kabul edip yasallaştıran, kurumsallaştıran, teşvik eden ve politikasını çekinmeden dünyaya açıklayan, Sosyalist Ülkeler dışında ilk ülke olmuştur. Bu sebeple, gerek uluslararası kuruluşlar(IMF, GATT, OECD vb.) gerekse benzer politikalar izlemeyi düşünen gelişmekte olan ülkeler tarafından dikkatle izlenen bir ülke haline gelmiştir.

Endonezya'nın KT programında öncelikli amaç, pazarlamadır. Petrol dışındaki ihraç ürünlerini daha yüksek değerlerde ve daha fazla sayıda ülkeye satabilmektir. Afrika, Latin Amerika ve Asya'da KT uygulamalarına giren bir çok ülkede ise ilk amaç, döviz sıkıntısı nedeniyle sağlanamayan malları ithal etmektir. Bu açıdan Endonezya'nın KT'e bakış açısı, diğer ülkelerden farklılık göstermektedir.

Endonezya yeni KT politikasını ilk kez açıkladığında uluslararası ticaret kuruluşları bu ülke ile alışılmamış kalıplarda nasıl ticaret yapılacağıının korkusunu bir süre yaşadılar. Ancak daha sonra bu şartlara kolayca uyabileceği ortaya çıktı. Bunda Endonezya'nın çok sayıda ihracata uygun ürüne sahip olmasının yanı sıra yetkililerin uygulamada oldukça esnek bir tutum içinde olmaları da rol oynadı.

1 Ocak 1982 tarihinde yürürlüğe giren KT'le ilgili kararlarda 500 bin \$'ı aşan bedeldeki tüm uluslararası nitelikli kamu ihalelerine teklif verenlerin bedeli kadar (% 100) Endonezya malı ithal etme (KSA) taahhütünde bulunması ilkesi getirildi. KSA şartının istisnaları; yabancı sermaye yatırımları, Dünya Bankası, Asya Kalkınma Bankası gibi Uluslararası Kuruluşlar ve hükümetlerin şartlı olarak finanse ettiği projeler ile know-how, lisans alımı, danışmanlık servisi vb. dir.

KSA'ya uygun Endonezya malları ve bunların üretici/ihracatçıları'nın isimleri çeşitli ülkelerdeki Endonezya Ticaret Ataşelikleri tarafından düzenli bir şekilde yayınlanmaktadır. Bu mallar arasında hammaddeler ve ara malları çoğunluktadır (kauçuk, kahve, kereste vb.). Ayrıca az sayıda işlenmiş sanayi ürünü vardır (lastik, mobilya, meyva suyu, sigara vb.). Başlangıçta OPEC'in tepkisini çekmemek için dışlanan petrol, son zamanlarda bazı KSA anlaşmalarına konu olmuştur.

Endonezya'nın klasik ihraç ürünlerinin geleneksel pazarlara mutad miktarda ihracatı KSA taahhütünden sayılmamaktadır. Yapılan ihracatın mevcut ihracata ilave bir ihracat özelliği taşıması şartı vardır. Onun için yeni pazarlara açılınması veya eski pazarlara yüksek miktarlarda satış gerçekleştirilmesi gereklidir. Yeni ihraç ürünleri için ise böyle bir zorunluluk yoktur.

KSA taahhütünde bulunan bir şirket KSA sözleşmesi imzaladıktan sonra 6 ay içinde mal satın almaya başlamalı ve ihale süresi dolmadan önce taahhüt ettiği değerin tümü kadar satın alma gerçekleştirmiş olmalıdır. Bununla birlikte, Endonezya'lı ihracatçılar bu zaman zarfında istenen kalite, miktar ve fiyatla mal sağlayamazlarsa bu şartlar Hükümetçe yumuşatılabilmektedir. Ayrıca taahhütlerin yerine getirilmemesi durumunda uygulanan ceza oranları önceleri % 50 iken daha sonra banka garantisi sağlanması şartıyla % 15-20'lere düşürülmüştür. Firmaların KSA taahhütlerini üçüncü bir tarafa devretmeleri mümkündür. Bu örneklerin hepsi Endonezya'nın esnek, pragmatik ve piyasa şartlarını dikkate alan bir KT politikası izlediğini göstermektedir.

Endonezya'nın izlediği KT politikasına komşuları olan ve hemen hemen aynı ürünleri üretip ihraç eden Malezya, Filipinler, Tayland, Brunei ve Singapur gibi ülkeler kendi ihracatlarını olumsuz yönde etkilediği için karşı çıkmaktadırlar. Bu ülkelerden Malezya, daha sonra benzer bir programı yürürlüğe koymuştur. Bölgedeki diğer

ülkelerde de KT uygulamaları gün geçtikçe artmaktadır. KT düzenlemelerinin yürürlüğe konduğu 1982 yılından 1984 yılı sonuna kadar 850 milyon dolarlık KSA taahhütü alınmıştır. 1981-1982'de petrol dışı ürünlerin ihracatı % 35 azalırken, 1983-84'te % 22 civarında artmıştır. Bu gelişmenin ardında dünya ekonomisindeki iyiye gidiş kadar KT uygulamalarının da etkisi vardır.

KSA taahhütünde bulunan başlıca firmaların ülkelere göre dağılımı ve taahhüt ettikleri KSA değerleri 1984 Şubat ayı itibariyle şöyledir :

Batı Almanya	: 240 milyon \$,	Japonya	: 121 milyon \$,
A.B.D.	: 94 milyon \$,	Romanya	: 62 milyon \$,
Singapur	: 56 milyon \$,	Güney Kore	: 53 milyon \$,
Kanada	: 49 milyon \$,	Hollanda	: 29 milyon \$,
İngiltere	: 23 milyon \$,	Panama	: 11 milyon \$,
Doğu Almanya	: 7 milyon \$,	Avusturya	: 6 milyon \$,

Görülüyor ki KTS'ine en çok uyum sağlayan ülkeler hükümetlerin özel sektör firmalarının faaliyetlerini tamamen desteklediği Batı ülkeleridir. Bu ülkelerin kısa vadeli kredi sağlayabiliyor ve cazip paket bağlantılar yapabiliyor olmaları diğer önemli özellikleridir.

Endonezya'nın KSA anlaşması yaptığı uluslararası nitelikteki bazı kamu ihaleleri Tablo 3'de gösterilmiştir. Tablonun incelenmesinden anlaşılacağı gibi KT'e konu olan ihalelerin bir kısmı büyük çaplı olmasına rağmen çoğunluğu küçük çaplıdır (10 milyon \$'ın altında). Bu durum, KT uygulamasının Endonezya'da kamu kuruluşlarının açtığını irili ufaklı tüm uluslararası ihalelere yayıldığını göstermektedir(23).

(23) Peter Harben, " Indonesia : A Test Case For Mandated Countertrade ", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1984, s.25-27.

TABLO 3

ENDONEZYA'NIN KSA ANLAŞMASI YAPTIĞI KAMU İHALELERİNDEN ÖRNEKLER
(1984)

İhaleyi Açan Kuruluş	İhale Konusu Ürün	Satıcı Firmalar	İhale Değeri (milyon \$)
Ticaret Bakanlığı	Gübre	5 ülkeden 12 firma	154,3
Haberleşme Bakanlığı	Yolcu ve yük vagonu	Mecano Expoil/ Import-Romanya	42,9
Haberleşme Bakanlığı	Dizel Lokomotif	Thyssen Henschel - B.Almanya	14,5
P.T.Aneka Tambang	Çelik raylar	Klochner - Almanya	7,1
P.T.Aneka Tambang	Enerji santrali	Fuji Electric	46,5
P.T.Pelita Air Service	2 Uçak ve yedek parçaları	The De Havilland Aircraft of Canada	22,5
Haberleşme Bakanlığı	3 uçak	Messerschmitt- Bolkow-Blohm GmbH- B.Almanya	90,4
İşgücü Bakanlığı	Pengadaan Eğitim Ekipmanı	3 ülkeden 8 firma	47,5
Pertamina	Boru	USTRading Co.,-Singapur	9,8
P.N.Tambang Batubara	Kömür Madenciliği Ekipmanı	Powty Meco - İngiltere ve C.Itoh-Japonya	31,5
Devlet Elektrik Şirketi	Jeneratörler	Japon ve B.Alman Firmaları	2,1
P.T.Gresik Petrochemicals	Haşerat ilacı İmalat Malzemesi	Daewoo Co., -Güney Kore	7,7
Haberleşme	Yolcu gemileri	Jos.L.Meyer -B.Almanya	88,0

KAYNAK : Countertrade and Barter Quarterly, Spring
1984, s.33-37.

2. Malezya

Malezya Hükümeti daha önce karşı çıktığı KTS tekniklerini 1983'den itibaren kullanmaya başladı. Uluslararası kamu ihalelerinde KSA taahhütünde bulunmak resmen zorunlu değildir. Ancak uygulamada ihaleleri kazanmak isteyen firmalar, hükümetin de teşvikiyle daha cazip KSA paketleri sunabilmek için birbiriyle yarışmaktadır. Bir KSA paketinin cazipliğini arttıran faktörler ;

- KSA'ya konu Malezya mallarının işlenmiş ürün olması,
- Satın almanın kısa sürede tamamlanması,
- Malların sevkedileceği ülkelerin yeni pazar niteliği taşıması,
- KSA değerinin ihale bedeline oranının yüksek olmasıdır.

Endonezya'dan farklı olarak Malezya, KSA'nın ihale bedeline eşit olması ilkesinden hareket etmemektedir. Onun için, ihale bedeli ile KSA değeri birbirine çoğu zaman eşit değildir. 1983'ten 1984 sonuna kadar 990 milyon dolarlık ihale için KSA anlaşması yapılmış ve 430 milyon dolarlık mal ve hizmet ihracatı taahhütü alınmıştır. Yani KSA oranı % 43 civarındadır.

Malezya Hükümeti'nin KTS'ne yaklaşımı yer yer ideolojik görüşler de taşır. Örneğin resmi metinlerde bu ticaret sisteminin serbest piyasa sistemine bir alternatif olduğu iddia edilebilmektedir. Öte yandan Malezya Hükümeti KTS'ini güney güney ve güney-doğu (24) ticaretini arttırdığı için, " Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen "in bir aracı olarak görmektedir. Fakir güney ülkeleri ve Doğu Bloku Ülkeleri KT'te hedef pazarlar arasındadır. Doğu Bloku Ülkeleri ile KT bazen umulmadık ölçüde faydalı olabilmektedir. Çünkü Doğu Bloku Ülkeleri'nden satın alınan sermaye malları, bazen aynı kalitedeki Japon, ABD ve Av-

(24) Güney sözcüğü gelişmekte olan ülkeler, Doğu sözcüğü Doğu Bloku Ülkeleri yerine kullanılmıştır.

rupa Firmalarının mallarından daha ucuz olabilmektedir.

1 Ağustos 1983'te kurulan Malezya Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na bağlı KT Dairesi (25) aşağıdaki fonksiyonları görmektedir :

(1) KT'le ilgili politikalar formüle etmek ve yürütmek,

(2) KT'e elverişli ürünler ve bunların satıcıları hakkında bilgi toplamak,

(3) Kamu kuruluşlarına satın almalarında KT yöntemlerini kullanmalarını tavsiye etmek ve KT işlemlerinde danışmanlık yapmak,

(4) KT anlaşmalarını onaylamak,

(5) Süren KT uygulamalarını izlemek.

KT anlaşmalarına onay verilirken şu iki ilke göz önünde tutulur (26) :

(1) KSA malları ihaleye taraf ülkeye gitmelidir. Farklı bir ülkeye gitmesi, olay bazında ayrıca onaya tâbidir.

(2) KSA mallarının ihracatı, döviz karşılığı yapılan mevcut ihracatı ikâme etmemelidir. Onun için üç yol vardır. Yeni pazarlara girmek, mevcut pazarlara yeni mallar ihraç etmek, mevcut pazarlara ilave ihracat gerçekleştirmek.

Hükümetin KTS teknikleriyle ithal edebileceğini açıkladığı mallar arasında buğday, şeker, demir filizi, pamuk, kömür, gübre, makine, kimyasallar, savunma sanayii malzemeleri ve taşıtlar vardır.

Bu mallar Malezya'da ya hiç üretilmemektedir veya üretimi yetersizdir.

Hükümetin KT teknikleri ile ihraç edilebileceğini

(25) OECD, s.36

(26) Assesment Of The ..., s.131.

açıkladığı ihraç ürünleri arasında yer alan temel mallar olan palm oil, kauçuk, kereste ve kalay, yalnız geliştirmek olan ülkelere ihraç edilebilir. Bu grupta önerilen mallar arasında petrol, giyim eşyası, elektrikli aletler de vardır. Bütün bu malların ihracatının mevcut ihracata ilave olma niteliği taşıması şarttır.

Malezya'nın KT'te hedef pazar kabul ettiği ülkeler 5 grupta toplanabilir. Aşağıda bu ülke grupları ve herbiriyle KT'e girilmesinin özel sebepleri belirtilmiştir.

(1) Malezya'nın kalkınma projeleri için mal sağlayan ülkeler

Malezya büyük çaplı kamu projelerine ödemeler dengesini bozacak şekilde milyonlarca dolarlık döviz sarfettiği için bunlara ilişkin ihaleleri kazanan firmalardan, bu harcamaların kısmen veya tamamen telafi etmek amacıyla KSA taahhütünde bulunmalarını talep eder.

(2) Malezya malları için hızla büyüyen pazarlar olma özelliğini taşıyan ve şiddetli rekabet şartlarının hüküm sürdüğü gelişmekte olan ülkeler

Malezya döviz sıkıntısı içinde bulunan, ancak diğer taraftan ihraç ürünleri için büyük pazar olma niteliği taşıyan fakir ülkelerin döviz yerine malla ödeme yapabilmelerini kabul etmek suretiyle, bu ülkelere döviz karşılığı satış yapmaya çalışan rakip firmalara karşı üstünlük sağlamayı ve pazar payını büyütmeyi amaçlar.

(3) Malezya'nın sürekli olarak dış ticaret açığı verdiği ülkeler

Malezya sürekli olarak kendisine aldığından fazlasını satan ülkeleri KTS aracılığı ile dengeli ticaret yapmaya zorlamayı amaçlar.

(4) Sosyalist ülkeler

Sosyalist ülkelere zaten ters gelmeyen bu ticaret sistemi aracılığı ile Malezya, ihracatını arttırmayı ve döviz harcamasından ithal yapabilmeyi amaçlar.

(5) Sattıkları petrol bedeli ile orantılı olarak ithalat yapan petrol ihracatçısı ülkeler

Malezya, malla (petrolle) yapılan ödemelerin kabul etmek suretiyle ihraç gelirlerinin genellikle % 90'ından fazlası petrole dayalı olan bazı petrol ihracatçısı ülkelerle ticaretini geliştirmeyi amaçlar.

Malezya'nın bugüne kadar gerçekleştirdiği KT uygulamalarından bir kaçını aşağıda anlatılmıştır:

- Demiryollarının iyileştirilmesi (297 milyon \$'lık ihalenin Fransız-Belçika firmalarınca yapılacak teslimatlara ilişkin 130 milyon \$'lık kısmı, bu firmalarca palm oil ve kauçuk dışındaki Malezya mallarının satın alınması taahhütüne konudur) anlaşması,
- Bir Japon firmasıyla liman kule vinci karşılığında sunta, kereste satışı anlaşması,
- Güney Kore'den satın alınan 2 gemi karşılığında bu ülkeye ham petrol, kereste ve palm oil satışı anlaşması,
- Hava trafik kontrol cihazları tedariki için % 100 oranında KSA anlaşması,
- Brezilya ile 5 yıl süreli 1,5 milyon ton Brezilya demiri/3,5 milyon varil Malezya petrolünün takası anlaşması.

3. Hindistan

Hindistan, sömürgelelikten kurtulup bağımsızlığını kazandıktan sonra ekonomik ilişkilerinde Batı ülkeleri ve Commonwealth Ülkeleri (27) yerine giderek artan ölçüde Doğu Bloku Ülkelerine yönelmiştir. Hindistan'ın ihracatında Doğu Bloku Ülkeleri'nin payı 1950'de 1/20 iken, 1970'lerde 1/5'e çıkmıştır. Hindistan sanayileşme projeleri için ihtiyaç duyduğu dış kredi ve teknoloji transferini de genellikle Batı Ülkeleri ve bunların etkili oldukları uluslararası ekonomik kuruluşlardan değil, fakat Doğu Blo-

ku Ülkelerinden sağlamış ve borcunu kliring hesapları aracılığı ile veya buy-back usulu ile geri ödemiştir.

Hindistan'da en çok kullanılan KT teknikleri ; buy-back, kliring hesapları aracılığı ile mal değişimi, kliring hesaplarındaki dengesizlikler üzerinden yapılan switch, üçlü işlem v.b. muamelelerdir.

Hindistan 1950'li yılların sonundan itibaren SSCB, Çekoslovakya, Polonya ve Macaristan'la ikili ekonomik ve teknik işbirliği anlaşmaları yaptı. Bu ülkeleri daha sonra diğer Doğu Bloku Ülkeleri ve Yugoslavya izledi.

Bu anlaşmalar çerçevesinde sağlanan Sovyet Yardımı Dünya Bankası'ndan zaten kredi sağlanan alt yapı ve tarım sektörlerinden çok, ağır sanayiye ve kamu kuruluşlarına yönelikti. Bu yardımlarla çelik fabrikaları, makina imalat sanayii ve bazı enerji tesisleri kuruldu. Geri ödeme kliring hesapları aracılığı ile veya tesislerde üretilen mallarla yapılıyordu.

Çekoslovak ve Polonya yardımı makina ve enerji, Bulgaristan yardımı metalurji ve eczacılık, Macaristan yardımı sermaye malı ve otomotiv, Yugoslavya yardımı gemi inşaat ve enerji sektörlerine ekipman sağladı. Geri ödeme, projelerin bir kısmında üretilen mallarla yapıldı. Böylece bir taraftan Hindistan'ın sanayi sektörünün gelişmesi sağlanırken diğer taraftan Batı'dan alınamayan teknolojik ve ekonomik yardım, müsait şartlarla ve önemli döviz darboğazları yaratmadan Doğu Bloku'ndan sağlanmış oluyordu. Bunlara ilaveten Doğu Bloku'nun alternatif kredi kaynağı olarak var olması, Hindistan'ın Batılı Kredi Kuruluşları karşısındaki pazarlık gücünü arttırıyordu.

Buy-back uygulaması Hindistan Hükümeti'nce resmen teşvik edilmektedir. Örneğin sermaye malı (makina) ithal eden bir Hint Şirketi, üretiminin (sanayi koluna göre değişecek şekilde) % 75 - % 90'ını tesis kurulduktan sonraki 5 yılda ihraç etmeyi taahhüt ederse, yüksek ithalat vergilerin-

den muaf tutulmaktadır. Bu imkandan yararlanmak isteyen Hint Şirketleri, makina ithal edecekleri şirketten üretimlerinin önemli bir kısmını geri satın almasını şart koşabilmektedirler.

Temel Hint ihraç ürünleri son yıllarda giderek artan oranlarda kliring hesapları aracılığı ile takasa konu olmaktadır. Takas usulü ile ihracattaki ortalama fiyatlar döviz karşılığı satıftaki fiyatlara göre genel olarak yüksek olduğundan, takas ticareti yapılan ülkelere yönelik ihracat sapması Hindistan'a önemli bir fırsat maliyeti yüklememiştir. Tek dezavantaj, kliring hesaplarından ödemelerin genellikle yerli para ile yapılması sonucunda döviz kazancı elde edilememesidir (28).

Hindistan'ın 1950'lerde serbest dövizle satarken 1970'lerde daha çok takas usulü ile satışına yöneldiği temel ihraç ürünleri arasında çay, jüt ürünleri, kahve, biber, lak, mahun cevizi çekirdeği ve küspe vardır. Bu ürünlerde ticaretin yönünde takas anlaşması yapılan ülkelere doğru sapma görülürken, Manganez ve reçine ihracatında takas sayesinde ticaret sapması değil, yeni pazarlara girme gerçekleştirilmiştir. Çünkü dövizle yapılan satışlar azalmadığı halde, takasla yapılan satışlar artmıştır.

Hindistan'ın kliring anlaşmaları çerçevesinde takas yöntemi ile sattığı mallar zaman içerisinde gelenekselden yeni ürünlere kayma göstermiştir. Aslında geleneksel ihraç ürünleri satışlarının mutlak değeri de artmıştır ancak yeni ihraç ürünlerinin satışları daha hızlı artarak toplamdaki payını yükseltmiştir. Bu sağlıklı gelişmede ikili anlaşmalarla Hindistan'a çeşitli sanayilerin kurulmasının büyük rolü vardır. Bu sanayiler kuruldukça, bunların çıktıları borçların tasfiyesi için ihraç edilmeye başlanmıştır. Sonraları borçların ödenmesi bittiği halde yerleşilen pazarlara bu yeni ürünlerin bu defa takas anlaşmaları ile satışı sürmüştür.

Hindistan takas yöntemi ile Doğu Bloku Ülkeleri'nden daha çok ara malları (gübre, demir, çelik, petrol), sermaye malları (makina, teçhizat) ve teknoloji ithal ederken tüketim malı satın almamıştır. Gelişmekte olan ülkelerden ise % 90 oranında zaruri temel hammaddeler ve tüketim malları ithal etmiştir (29).

Hindistan'ın takas yaparak ithal ettiği malların fiyatları genellikle dövizle yapılan ithalata kıyasla düşük kalmıştır. Ancak birçok malda kalite karşılaştırması yapmak, farklı standartlar sebebiyle oldukça zordur.

Hindistan, Doğu Bloku'nun yardımı ile Sanayi yatırımlarını gerçekleştirirken ilk safhada ithalat hızla artmıştır. İhracat ise aynı oranda artmamıştır. Bunun bir sonucu kliring hesaplarında Hindistan aleyhine görülen ticaret açıklarıdır. Hindistan'ın kliring hesaplarında görülen bu dengesizlikler, switch ve üçlü işlemlere yol açmıştır. Bazı ülkeler ve firmalar Hindistan'ın ihracatındaki eksikliği kapatmak üzere başka türlü satamadıkları malları bu ülke üzerinden Doğu Bloku'na ihraç etmeye çalışmış ve başarılı olmuşlardır (30).

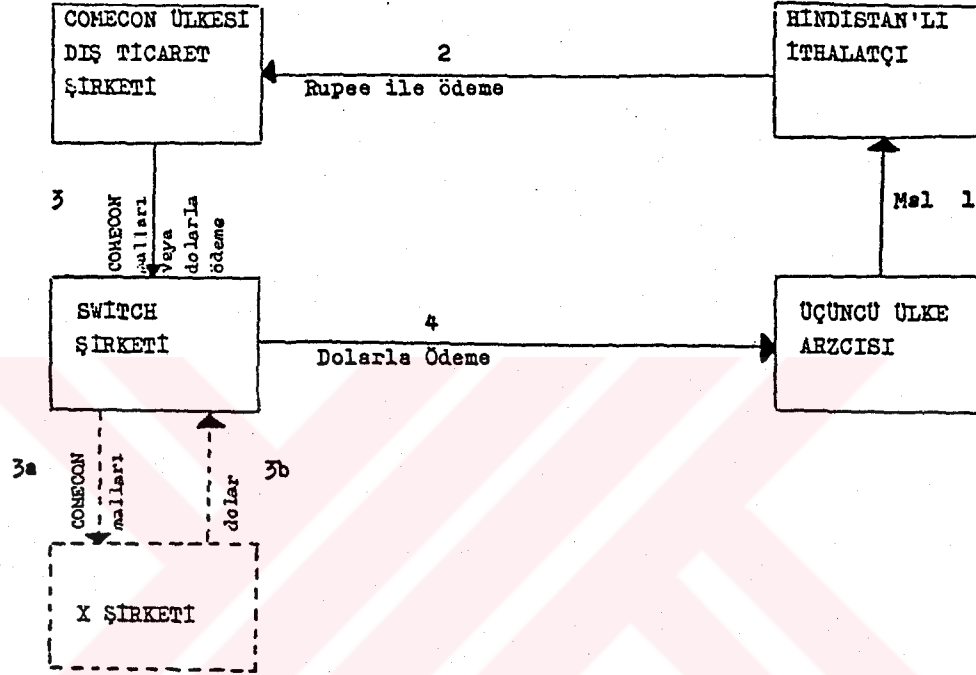
Hindistan'ın Doğu Bloku ile olan kliring hesaplarından yararlanılarak yapılan dörtlü ticaret işlemlerine dair bir örnek aşağıda verilmiştir (31).

Hindistan, COMECON Ülkeleri'nden biriyle arasındaki kliring hesaplarından istifade ederek üçüncü ülke arzıcısından ithal ettiği malların bedelini Rupee (32) ile COMECON Ülkesi'nin ilgili Dış Ticaret Şirketi'ne öder. Bu şirket ya malla ya da dolarla bir Switch Şirketi'ne ödemedede bulunur. Switch Şirketi her iki halde de üçüncü ülke arzıcısına Hindistan'a sattığı malın bedelini dolarla öder.

-
- (29) Örneğin Burma'dan pirinç, Mısır'dan ham pamuk, Tunus'tan fosfat, Bangladeş'ten petrol, deri Sri Lanka'dan tütün ve kopra ithal etmiştir.
- (30) Birinci Bölüm de s. 34'de İngiliz Rank Xerox ÇUŞ'nin Hindistan üzerinden SSCB'e ihracatı örneğine bkz.
- (31) Vijay Chowla, " Countertrade and Clearing Possibilities In The India Market", Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1984, s.61-63
- (32) Hint para birimi.

ŞEKİL 26

HINDİSTAN İLE BİR COMECON ÜLKESİ ARASINDAKİ KLİRING HESAPLARINDAN
YARARLANILARAK YAPILAN DÖRTLÜ TİCARET İŞLEMİ



Switch Şirketi COMECON Ülkesinden dolar değil mal almışsa, bunları X Şirketine satıp dolara çevirir.

Yıllardır Doğu-Batı ticareti üzerine uzmanlaşmış Switch Şirketi için bu satış zor değildir. Ancak belki bir miktar fiyatta iskonto yapması gereklidir. Onun için COMECON Ülkesinden baştan iskontolu fiyatla mal alır. Bu iskontoya kendi komisyonu da dahildir.

Bütün bu işlemler sonucunda :

(1) Hindistan döviz kullanmadan yerli para ile ithalat yapmıştır.

(2) Üçüncü Ülke arzcısı, malım, Hindistan pazarında satılmış, bedelini dolarla tahsil etmiştir.

(3) COMECON Ülkesi bazı mallarına pazar bulmuş, stok eritmiştir.

(4) Switch Şirketi komisyon geliri elde etmiştir.

Bu işlemlerin olumsuz yönü, izlenen prosedürün zaman alması ve fiyatlarda bir miktar yükselme olmasıdır.

Hindistan yalnız Doğu Bloku ile değil bir çok gelişmekte olan ülkeyle de takas yöntemiyle ticaret yapmaktadır. Irak'dan müteahhitlik hizmetleri karşılığı kükürt, petrol, Uganda'dan gübre fabrikası satışı karşılığında tarım ürünü, İran'dan inşaat ve demiryolu malzemesi karşılığı petrol, Zambiya'dan bakır karşılığı pamuk ithalatı, Hindistan'ın son yıllarda başarı ile gerçekleştirdiği sayısız takas ve KSA işlemlerine birkaç örnektir.

Gerek kamu gerekse özel sektör kuruluşları çok sayıda KT işlemine girmiş olmasına rağmen, Hindistan'ın formüle edilmiş bir KT politikası yoktur. Ancak Endonezya örneği yetkililerce dikkatle izlenmektedir (33).

4. Güney Kore

Arjantin'le birlikte dünyanın en borçlu üçüncü ülkesi olan Güney Kore'nin (34), 1970'li yıllarda gerçekleştirdiği çok hızlı büyüme ve ihracatını arttırma temposunda son yıllarda düşme gözlenmektedir. Bunun sonucunda 19 Temmuz 1984'te Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İhracatçı Şirketlerin takas dahil yeni metodlar kullanarak ihracatlarını arttıracabileceklerine dair bir karar aldı.

Bu arada Ekonomik Planlama Dairesi ve Tarım-Balıkçılık Bakanlığı, yeni bir KT yönteminin ciddi olarak incelenmekte olduğunu duyurdu. Tasarlanan Yöntem, Kore'nin yıllık 1,5

(33) Countertrade Primer .., s.20-21

(34) 1986 başında 44 milyar dolar dış borcu vardır.

milyar doları aşkın tarım ürünü ithalatını işlenmiş ürün ihracatına bağlayacaktı. Dünyada tarım ürünü arzının ve stoklarının arttığı bir ortamda karşılıksız ticarete girip döviz ödeyerek tarım ürünü ithal etmek yerine, ihraç ürünlerine pazar olmayı kabul eden ülkelerden tarım ürünü ithal etme politikası izlenecekti. Sistem, Kore'nin 9 Genel İhracat Şirketi'ne (35) Kore ihracatı ile bağlantılı olmak şartıyla tarım ürünü ithal etme yetkisi verilerek işletilecekti. Böylece hâlen Kore'nin tarımsal ürün ithalatını yürüten Japon ve Avusturalya şirketleri devreden çıkarılacaktı.

Kore Ticareti Geliştirme Komitesi, hammadde ithalatında da benzer bir politika izlemektedir. Ayrıca Kore Hükümeti büyüyen silah sanayi ihracatını da stratejik hammadde takasına bağlamıştır. Silah satışı İran ve S.Arabistan'a petrol, Tayland'a mısır karşılığı yapılmaktadır.

Güney Kore'nin izlediği bu politika kısa sürede sonuç vermeye başladı. Muz, Tayvan'dan kıt ve değerli dövizle değil, fakat elma-armut karşılığında ithal edildi. Böylece arz fazlası elma ve armut da pazarlanmış oldu. Meksika petrolü ile tekstil ve hafif sanayi makineleri takası yapıldı. Peru, Kolombiya, Brezilya gibi ülkelerle kömür, kahve, bakır, petrol karşılığı işlenmiş ürün satışı görüşmelerine girildi. İsveç'e Fuson Metrosu için sağladığı elektronik ve diğer malzeme karşılığında tekstil ürünleri, Avusturalya'ya et karşılığında pamuk ipliği satıldı. Bu örneklerin dışında 26 ülke ile 23 takas anlaşması gerçekleştirildi. Ayrıca askeri offset faslından 160 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

1985'in ilk 9 ayında Genel Ticaret Şirketleri ve diğer önde gelen ihracatçı şirketler, KT bölümlerini kurdular. Hepsi mamul ihracatını tüketim malı (özellikle gıda maddeleri) ve hammadde ithalatına bağlamaya çalıştılar. Büyük

(35) Bu şirketler Kore'nin yıllık 25 milyar dolar civarındaki ihracatının yarısından biraz fazlasını gerçekleştirmektedir.

ihracatçı şirketler kısa vadede KT sayesinde yeni pazarlara girmeyi, istikrarlı bir ticaret hacmi ve pazar payı elde etmeyi hedef aldılar (36).

5. İran

İran, 1980'li yılların başında arzını yeniden arttırmayı başardığı ancak nakit karşılığı satmakta zorluk çektiği petrolün ihracatında KT politikası geliştirdi ve bunun sonucu olarak 1982'den itibaren çok sayıda KT işlemi gerçekleştirdi. Önceleri doğrudan takas şeklinde mal değişimi yaparken, sonraları hükümetlerarası ikili ticaret anlaşmaları çerçevesinde mal değişim anlaşmaları imzalamaya başladı. İran ithalat yapacağı ülkeleri siyasal tercihleri doğrultusunda seçtiği için bazı Batılı Ülkelerle doğrudan ticareti olmamaktadır. Bu ülkelerin boşluğunu Doğu Bloku ve gelişmekte olan ülkeler doldurmaktadır. Ülkede KTS'nin gelişme ortamı bulmasının bir sebebi de, izlenen bu politikadır. Diğer sebepler arasında Irak'la süren savaşın döviz (nakit) rezervlerini çok dikkatli kullanmayı gerektirmesi ve dünya petrol fiyatlarındaki düşmelerden takas anlaşmaları sayesinde kısa vadede fazla etkilenmeme arzusu vardır. Nitekim İran 1983, 1984 ve 1985'te Uluslararası piyasalarda geçerli petrol fiyatlarının çok üzerinde fiyatlarla ikili ticaret anlaşması yaptığı ülkelere petrol ihraç etmiştir. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu bu ülkelerin pahalı petrol ithalatına razı olmalarının sebepleri arasında başka ülkelere satmakta zorluk çektikleri ihraç ürünlerine pazar bulmak ve petrol ithalatını önceden garantiye almak düşünceleri vardır. İran 1986 yılında petrol fiyatlarında meydana gelen ani düşüşler karşısında önce sabit fiyat politikasını sürdürmek istemiş

(36) John C. Griffin, " Countertrade Emerges in Asia Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1985, s. 47-51.

ancak başarılı olamayacağını anlayınca, netback sistemine (37) geçmeyi ve bu sistemde oluşanın biraz üzerinde bir fiyatla petrol satmayı kabul etmek zorunda kalmıştır. İran'ın en büyük dışsal kısıtı Orta Doğu petrol politikası konusundaki dengelerdir. Yalnız 1985'te Doğu Bloku Ülkeleri, Brezilya ve İsrail'den petrol karşılığı 5 milyar dolar değerinde askeri malzeme satın aldığı iddia edilen İran'ın (38) petrol gelirlerinin 1986'da bir önceki yıldaki 12 milyar dolardan 7 milyar dolar seviyesine gerileyeceği tahmin edilmektedir. İran bu durum karşısında takasa konu mal sayısını arttırmaya çalışmakta ve petrol dışında halı, bazı meyvalar, otomobil ve makinalar teklif etmektedir. Bu ürünlerin re-exportunun yapılmasına da karşı çıkmamakta, tersine böyle bir organizasyonu talep etmektedir.

İran'ın son yıllarda gerçekleştirdiği bazı KT anlaşmaları şunlardır (39) :

(1) 1983'te Çin'le 500 milyon \$'lık ticaret anlaşması. Çin, ithal ettiği petrolün değerinin % 60'ı oranında İran'a Çin malları ihraç edecektir.

(2) 1984'te Brezilya ile 400 milyon \$'lık ticaret anlaşması. Brezilya, ithal ettiği petrol karşılığında İran'a kısmen malla ödeme yapacaktır.

(3) 1984'te Japonya Ticaret Şirketleri ile yapılan 770 milyon \$'lık ticaret anlaşması. Japon Şirketleri, ithal ettikleri petrolün değerinin yarısı oranında İran'a Japon malı ihraç edecektir.

(4) 1985'te Pakistan'la 70 milyon \$'lık takas anlaşması. Pakistan, ithal ettiği petrol karşılığında İran'a tekstil ürünleri ve jüt ihraç edecektir.

(37) Petrol fiyatının spot piyasa fiyatı (Rotterdam veya İtalya'daki) eksi rafinaj masrafı formülüne göre hesap edildiği ve sabit olmaktan çıktığı bir fiyatlandırma sistemi.

(38) Countertrade Primer ..., s.21-22.

(39) Middle East Economic Digest, Financial Times ve Countertrade and Barter Review Quarterly'nin 1984, 1985 ve 1986 tarihli çeşitli sayılardan derlenmiştir.

(5) 1985'te İngiliz Talbot Otomobil Fabrikası ile 130 milyon sterlinlik anlaşma. İngiliz Firma'ya ödeme petrolle yapılırken Firma tevsii yapılan İran Khodra Otomobil Fabrikası'na yedek parça ihraç edecektir (40).

(6) 1985'te Yunanistan'la 200 milyon \$'lık ticaret anlaşması. Yunanistan ithal ettiği petrol karşılığında İran'a 75 milyon \$'lık tütün, yumurta, buğday, ilaç, alüminyum, kereste ihraç edecek, ayrıca 6 tane 40000 tonluk yük gemisi inşa edip İran'a satacaktır.

(7) 1985'te Tayvan'la 300 milyon \$'lık takas anlaşması, Tayvan ithal ettiği petrol karşılığında İran'a tarımsal ve sınai ürün satacaktır.

(8) 1985'te Avusturya'nın iki ünlü ticaret şirketi olan Voest Alpine Intertrading ve Merx ile 1 milyar \$'lık takas anlaşması. İki ticaret şirketi İran'a resmi satış fiyatından % 8 indirimli olarak aldığı petrol karşılığında gıda maddesi ve makina satacaktır (41).

Yukarıda sayılan anlaşmalar dışında İran'ın COMECON Ülkeleri, Yugoslavya, Suriye, Türkiye ve 1985'ten itibaren Pakistan'la olan ticareti tamamen ikili anlaşmalar çerçevesinde yapılan mal değiş tokuşuna dayanmaktadır. Bu ticaret çoğunlukla KT tekniklerinden takas ve KSA kapsamına girmektedir.

(40) Petrol fiyatlarının iyice belirsizleşmesi üzerine 1986'da bu anlaşmanın iptal edilmesi ihtimali belirmiştir. Bkz. Financial Times, February 11, 1986.

(41) Bu anlaşma imzalandıktan sonra petrol fiyatları hızla düşmeye başladı. Zararı önlemek için İran'dan alınan petrol, iki şirket tarafından fiyatların daha da düşeceği varsayımıyla 1985 Kasım Ayı için düşük fiyattan vadeli olarak satıldı. Ancak Kasım'da petrol fiyatları düşmedi. Daha sonraki aylarda ise büyük düşüş başladı. 1985 yılı sonu hesaplarını kapatma endişesi ile erken hareket edilerek 17 milyon \$ kadar zarara uğranılmıştı. Viyana'nın en büyük iki ticaret şirketinin başına gelenler, uluslararası mal piyasalarındaki spekülasyonların sürdüğü bir ortamda sabit fiyat üzerinden takas anlaşması yapmanın ne kadar riskli olduğunu gösteren bir örnektir.

6. Suudi Arabistan

Suudi Arabistan KT politikasının başlıca araçları olan KSA ve offset anlaşmalarını son bir kaç yıl içinde kullanmaya başlamıştır.

KSA'da Arabistan'ın ihraç ettiği mal petrol, ithal ettikleri ise genellikle savunma ve uçak sanayii araç gerecidir. Uzun süre OPEC'in üretim kotalarını aşmama ve kartel resmi fiyatının altında petrol satmama politikasının baş savunucusu olan Suudi Arabistan'ın 1984 Aralık'ında kotasını aşarak bir haftalık üretimini 10 adet Boeing 747-300 jumbo jet uçağını yaklaşık 1 milyar \$'a satın almada kullandığını açıklaması büyük bir sürpriz etkisi yarattı (42). Bu tarihten itibaren Suudi Arabistan'ın OPEC'te istikrar unsuru olma özelliği yara alıyordu.

Suudi Arabistan, 1985 Eylül'ünde tarihin en büyük silah sanayii siparişini İngiltere'ye verdi. Ödeme petrolle yapılacaktı. 4 milyar sterlin veya 5,6 milyar \$ değerinde 132 adet savaş ve eğitim uçağının tamamı 1989 sonuna kadar Arabistan'ca teslim alınmış olacaktı (43). Bağlantı paketi hakkında aşağıdaki şemada özet bilgi verilmiştir.

Anlaşmaya sınıai açıdan imza koyan taraf olan İngiltere'den British Aerospace firması, alacaklarını İngiltere Savunma Bakanlığı'ndan tahsil edecektir. Savunma Bakanlığı ise petrol şirketleri (Shell, BP, Aramco) ve Suudi Hükümeti ile ayrı ayrı anlaşmalar yapmıştır.

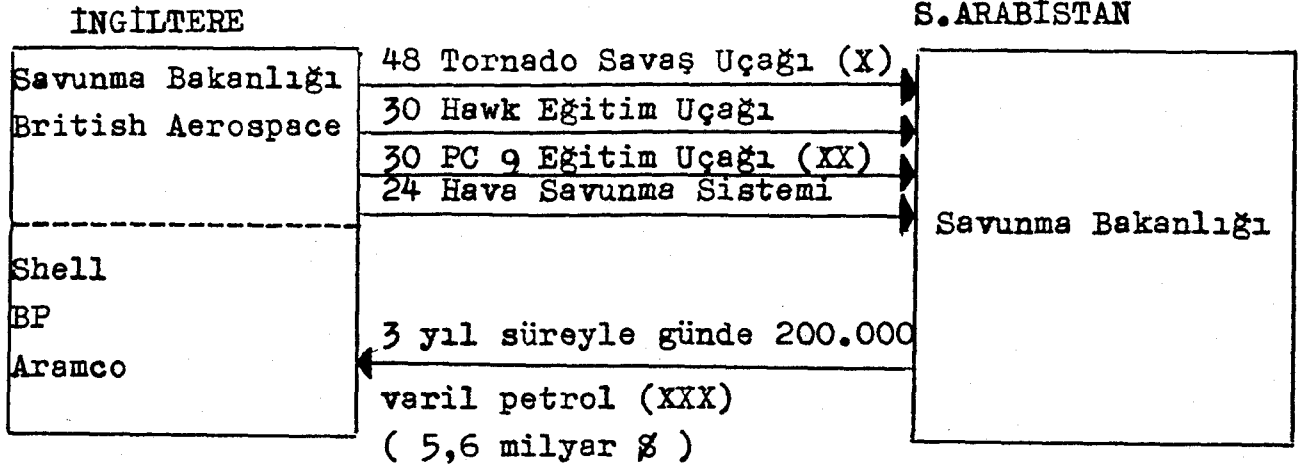
S.Arabistan Hükümeti BP ve Shell'den gelen petrole ilgili ödemeleri İngiliz Hükümeti hesabına geçirecek, bilahare oradan British Aerospace'e ödemede bulunacaktır.

(42) Bu bağlantıyı gerçekleştiren komisyoncu şirkete 50 milyon \$, Rolls Royce ve Boeing firmalarına ise 930 milyon dolarlık ödeme yapılmıştı.

(43) Financial Times, 1986 yılındaki muhtelif sayıları.

ŞEKİL 27

İNGİLTERE - S.ARABİSTAN SAVAŞ UÇAĞI - PETROL KSA ANLAŞMASI



(X) Tornado Savaş Uçakları İngiliz-Alman-İtalyan Ortak yapımıdır.

(XX) PC 9 Eğitim Uçakları İsviçre yapımıdır.

(XXX) Başlangıçta öngörülen günde 200.000 varil petrolle ödeme hesabı 1986 Şubat'ında düşen petrol fiyatları sebebiyle 275.000 varile çıkarılmıştır. Anlaşma, daha sonra net-back sistemine uydurulmuştur.

Anlaşmanın Suudi Arabistan açısından fevkalade olumlu yönleri vardır. Bunlar :

- S.Arabistan petrol fiyatlarının düştüğü bir ortamda üretimin önemli bir kısmının satışını uzun süreli olarak güvence altına almaktadır.

- BP ve Shell anlaşmaya taraf oldukları için Suudi Arabistan'ı Nijerya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt' ten gelen cazip petrol fiyat teklifleri ile eskisi gibi tehdit edemeyeceklerdir (44).

- Çok miktarda Suudi petrolünün İngiltere'ye gelmesinin Kuzey petrolünün fiyatlarını ve pazar payını aşağıya çekme ihtimali vardır. Bu da OPEC üyesi olmayan İngiltere ve

(44) Örneğin Nijerya ülkenin devlet rafinesi ortakları olan bu şirketlere varil başına 2-3 \$ kâr payı verme teklifi bulunmaktadır.

Norveç'e karşı OPEC'in en önemli üyesi Suudi Arabistan'ın ve dolayısıyla Kartel'in gücüne uzun vadede katkı sağlayacaktır.

- İsrail yanlısı Kongre üyelerinin de etkisiyle S.Arabistan'a uçak satışını kısıtlamaya çalışan ABD yerine İngiltere'den uçak alımı ve Tornado'lar gibi gelişmiş uçakların tercih edilmesi, rasyonel bir davranıştır.

- Suudi Arabistan Körfez Bölgesi'nde kendisine yönelik bir tehdit olarak gördüğü İran karşısında gerek petrol politikasını gerekse savunma sanayiini güçlendirmiştir.

Anlaşmanın İngiliz tarafları ve Aramco Şirketi açısından olumlu yönleri ise şunlardır :

- Satın alınan petrolün bedeli net-back sistemine göre Suudi Arabistan'a ödenecektir. Bunun anlamı düşen petrol fiyatlarından asgari ölçüde etkilenmedir. Referans fiyatı taşıma ve rafinaj masrafları hesaplanarak, her petrol alımından sonraki 30 gün içinde Suudi Arabistan'a bildirilecektir.

- Satın alınan ham petrol, Suudi Arabistan'ın OPEC üretim kotalarından çekilecek ve BP ile Shell'in rafinerilerinde kullanılacaktır. Kota üstü üretim sonucu petrol fiyatlarının aşağı çekilmesi tehlikesi mevcut değildir.

- British Aerospace ve çok sayıda yan sanayii 1990'a kadar sürecek teslimatlar için tam kapasite çalışmış olacaktır.

- Suudi Arabistan'ın Tornado, Hawk ve PC 9'ları tercih etmesi, diğer uçaklar aleyhine bu uçakların başka müşterilere satış şansını arttırıcı bir reklam aracı olmuştur.

Suudi Arabistan'ın KT politikası araçlarından bir diğerini de offset anlaşmaları oluşturmaktadır. Suudi Savunma Bakanlığı (MODA) 1983'te açmış olduğu 1,3 milyar dolarlık kasa adı " Erken Uyarı Sistemi " olan " Askeri Kumanda, Kontrol, İletişim ve Bilgi Aktarma Sistemleri İhalesi (G 31)"ni kazanan Firma'yı 1985 Şubat'ında açıkladı. Bu

Firma, ihale bedelinin % 35'i oranında Krallık'ta yeniden yatırım yapmayı taahhüt eden, Amerikan Boeing Şirketi idi (45).

Yeniden yatırım konuları ile ilgili olarak Boeing Şirketi ihale tarihinden önceki 6 ayda bazı Suudi kamu ve özel sektör kuruluşları ile bir joint-venture şirketi kurmuş ve ön fizibilite çalışmaları yapmıştı. Bu sırada kısa bir proje listesi ortaya çıkmıştı. Boeing, ihaleyi kazandıktan sonraki 1 yıl içerisinde bu listedeki projelerin detaylı fizibilite etütlerini yaparak olabilirliği yüksek olanları seçecektir. Bu projeler arasında çoğu yüksek teknoloji gerektiren ve sermaye-yoğun olma özelliğine sahip Havacılık Yan Sanayii, Kablo, Haberleşme Cihazları ve Bilgisayar Makineleri Sanayii ile ilgili olanlar da vardır.

Son haberlere göre ilk offset projesi 1986 başında Boeing Firması ile Suudi Hava Yolları ve iki özel Suudi Şirketi arasında yapılan 96 milyon \$'lık ortak yatırım anlaşması ile gerçekleşme yoluna girdi (46). Bu yatırımın konusu Suudi Arabistan'da bir uçak bakım fabrikası kurulmasıydı.

C 31 Projesi ihalesi'nin 750 milyon dolarlık radarlarla ilgili kısmını kazanan General Electrics Firması ise Offset Programı çerçevesinde bir jet motorları, bakım fabrikası kurmak üzere teşebbüse geçti.

Suudi Hükümet ve özel sektör çevreleri offset anlaşmalarının milli savunma sanayini kurma, sınai kalkınmayı sağlama, istihdam yaratma ve azalan petrol ihraç gelirleri ortamında ithal ikamesi sağlama gibi birçok yararları olduğu konusunda görüş birliği içindedirler.

(45) Countertrade Primer ..., s.29-30.
 (46) Financial Times, March 4, 1986.

7. Irak

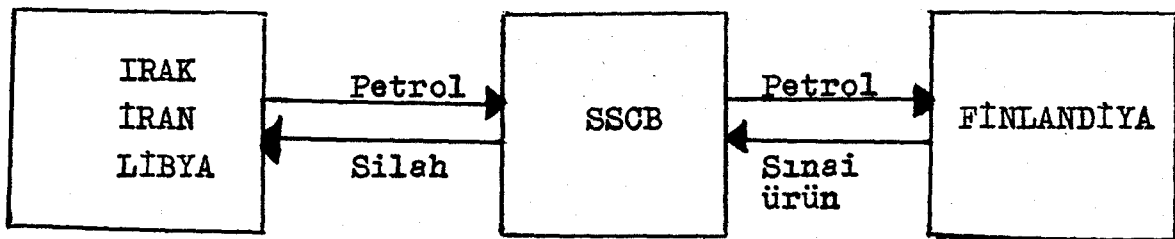
Uzun bir süre OPEC kararlarına uyarak petrolün KT'te kullanılmasına karşı çıkan Irak, İran'la girdiği savaşın ve petrol fiyatlarındaki düşüşlerin etkisi ile son 5 yıldır KTS'nin önde gelen uygulayıcısı ülkelerden biri olmuştur.

Irak, KT yaparken en çok takas, KSA ve donmuş alacakların malla takası yöntemlerini kullanmaktadır. Irak'ın önde gelen KT partnerleri COMECON Ülkeleri, Türkiye, Brezilya, Hindistan, Fransa, İtalya, Japonya ve Güney Kore'dir.

Irak, ihracat gelirlerinin % 98'ini elde ettiği petrol-den askeri malzeme alımında da yararlanmaktadır. Petrol karşılığında Fransa'dan savaş uçağı, İtalya'dan savaş gemisi, Brezilya'dan askeri araç, SSCB'den silah almaktadır. SSCB ise Irak'la birlikte İran ve Libya'dan silah satışı karşılığı satın aldığı petrolü Finlandiya'ya satarak ihtiyacı olan sınai ürünleri ithal etmektedir (47).

ŞEKİL 28

SSCB'NİN IRAK, İRAN VE LİBYA PETROLÜNÜ RE-EXPORTU VE MAL TAKASI



Irak Japonya'ya 190, Fransa'ya olan 425 milyon \$ borcunu 1983'te petrolle ödedi. Ülkede iş yapan ve 68 projeyi yürüten 30 Hint Firması'yla takvime bağlanmış alacaklarının bir bölümünü petrolle ödemek üzere anlaştı.

(47) Alan Spence, " How Opec Plays The Barter Game ", The Middle East Magazine, December 1984.

Irak, İtalya'ya olan 300 milyon \$'lık borcunu 1985'te petrolle karşıladı. 1986 Ocak'ından itibaren Kanada'ya günde 50 bin varil üzerinden toplam 900 milyon \$'lık petrol satarak ithalat borcunu ödemek üzere anlaştı (48).

Irak yalnız kendi petrolünün değil, Suudi Arabistan'ın savaş yardımı olarak verdiği günde 70 bin varil petrolünde takasını yapmaktadır. Örneğin Sri Lanka'dan çay ithalatının bedelini Suudi petrolü ile ödemektedir.

Irak, Ürdün'den geçecek ve Kızıl Deniz üzerinden günde 1 milyon varil petrol taşıyacak olan boru hattı için ABD, Fransız ve İngiliz kuruluşlarının sağlayacağı 500 milyon \$'lık krediden doğan borcunu bu hattan akıtılacak petrolle ödeyeceğini 1986 yılında açıkladı. Irak bu kararın aynı zamanda ABD ve İngiltere ile karşı karşıya gelmek istemeyeceği için boru hattına karşı muhtemel bir İsrail saldırısını önleyeceğinden, bir bakıma hattın sigortası anlamına geldiğini belirtti. Bu ilginç borç/mal takası anlaşması örneği, malla ödeme yapmanın para ile ödeme yapmadan farklı olarak nasıl dolaylı yararlar yaratabileceğini göstermektedir.

Halen İran'la savaş durumunda olan Irak, petrol üretiminin hemen hemen tamamını silah ve zaruri mal alımında kullandığı için diğer malların ithalatında satıcı kredisi açılmasını talep etmekte ve borcunu vâdeli olarak petrolle ödeyebileceğini bildirmektedir.

(48) Chris Cragg, "Harder For The Middleman", Financial Times Countertrade Survey Özel Eki, February 11, 1986.

8. Tayland

Tayland'da 1984 Eylül'ünde Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir KT birimi kuruldu. Ayrıca Ticaret, Tarım, Maliye, Sanayi Bakanlıkları ve Tayland MB'nin Başbakan başkanlığında bir ulusal komite oluşturarak hükümetten hükümete ve hükümet-özel sektör arası KT işlemlerinde izlenecik politikaları belirleyip yürütmesi, Bakanlar Kurulunca kararlaştırıldı. Son zamanlarda Malezya, Endonezya, Hindistan ve Çin gibi komşularının ithalatlarını ihracata bağlayan KT politikaları izlemesi, ödemeler dengesi açıkları büyüyen Tayland'ın da konuya ilgi duymasına yol açmıştır. Taylandlılar çeşitli ülkelerin KT uygulamalarını değerlendirmişler, sonuçta KT'in çok taraflı ticaret sistemini bozabileceği ve uluslararası ticaret kurallarına ters düşebileceği yolundaki endişelerini gidermişlerdir. Artık KT Tayland'da döviz karşılığı ticarete alternatif değil fakat onu tamamlayan bir ticaret yöntemi olarak görülmektedir. Bu sebeple hükümet, KT kullanımını arttırma ve KT'e girecek özel sektör firmalarına yol gösterme yolunda kararlar alabilmiştir. Kamu kuruluşları satın almalarında KSA ve sınai yatırımlarında buy-back anlaşmaları yapılmasına gayret sarfetmektedir. Yine de resmen KSA ve buy-back şartları getirilmemiştir.

Tayland son zamanlarda Güney Kore, Romanya, SSCB, Malezya ve Endonezya ile büyük çaplı takas anlaşmaları yaptı. Bunları başarı ile sonuçlandırdı. Genellikle tarım ürünleri (mısır, pirinç, şeker) fazlalarını sattı, karşılığında ülkede büyük ölçüde ihtiyaç duyulan gübrenin yanı sıra uçak, palm oil, petrol gibi ürünler aldı. Başarılı KT uygulamaları, bazı Batılı ve Japon Ticaret Şirketleri'nin KT sözleşmelerini Tayland adına yürütme teklifinde bulunmalarına yol açmaktadır.

Kalıcı bir KT politikası geliştirilene kadar her işlem kendi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bununla birlikte,

KT uygulamaları ile ilgili gayri resmi de olsa bazı prensipler yerleşmeye başlamıştır. Bu prensiplerin başlıcaları şunlardır (49) :

- Tayland'ca KT'te teklif edilen mallar arz fazlası olmalıdır.
- KT yoluyla ihraç edilen malların re-exportu yapılmamalıdır.
- Fiyatlar uluslararası ve yurtiçi fiyatlara uygun olmalı, suni olarak şişirilmemelidir.
- Uzun vâdeli KT anlaşmaları, kısa vâdelilerden daha çok tercih edilmelidir.

9. Sri Lanka

Sri Lanka, 1960'lardan itibaren Commonwealth ve Avrupa Ülkeleriyle çok taraflı ticaretten, Doğu Bloku, Çin, Pakistan, Suriye, Mısır ve Irak'la ikili ticarete kaymıştır. Bu ülkelerle ikili ticaret anlaşmaları çerçevesinde pek çok takas işlemi gerçekleştirilmiştir. Takas ticareti, çok taraflı ticarete kıyasla ülke ve mal bazında daha istikrarlı bir seyir izlemiştir.

Sri Lanka'nın üç temel ihraç ürünü çay, kauçuk ve Hindistan cevizidir (tüm ihracatın % 90'ı). Çay ihracatında 1950'lerden 1970'lere doğru dövizle satış, yerini büyük ölçüde mal karşılığı satışa bırakmıştır. Bunun sonucunda çayın birim satış fiyatı yükselmiştir (50).

Kauçuk ihracatının 1950'lerde % 5'i, 1970'lerde % 70'i takas usulü ile gerçekleştirilmiştir. Serbest dövizle satışların azalmasını Batı ülkelerinde sentetik kauçuğun tabii kauçuğun yerini alması da etkilemiştir. Takas yolu ile Çin'le ticaret olmasaydı, ülkenin kauçuk ticareti iyice da-

(49) Countertrade Primer ..., s. 30-31.

(50) Jaeger, s.78-87.

ralacaktı. Halbuki öyle olmamış, artmıştır.

Hindistan ceviziyağı 1950'lerde % 22, 1970'lerde % 85 oranında takas yöntemiyle ihraç edilmektedir. Ancak bu artışın tümü çok taraflı ticaretin takasa dönüşmesinden kaynaklanmamıştır. Çünkü dünya piyasalarında hindistan ceviziyağını ikâme eden malların üretildiği bir ortamda döviz karşılığı ticaret zaten azalmaktaydı. Ayrıca takas usulü ile ticarete birim satış fiyatı oldukça yüksek tutulabilmektedir. Bütün bunlar, takas yönteminin bir pazar geliştirme aleti olarak fonksiyon gördüğünü ve mevcut ihracata ilâve ihracat imkanları yarattığını göstermektedir.

Sri Lanka takas usulü ile kendi ihraç malları karşılığında petrol, buğday, pamuk, şeker gıda maddesi gibi zorunlu mal ithalatını gerçekleştirmektedir. Böylece kıt dövizini daha karmaşık mallar ithalatına (makina, taşıt, kimyasallar) ayırabilmiş olmaktadır.

Sri Lanka, Demir-Çelik, Şeker, Tekstil, Ağaç işleri Sanayilerini Doğu Bloku Ülkeleri ve Çin'den aldığı yardımlar ve sağlanan teknoloji transferleriyle kurmuştur. Geri ödeme genellikle kliring hesapları aracılığı ile, bazen de üretilen mallarla (buy-back) olmuştur.

10. Filipinler

Ekonomik zorluklar içinde bulunan ve IMF programlarını uygulayan Filipinler'de resmi çevreler bu kuruluşla olan ilişkilere zarar vermemesi için KT'ten açıkça söz etmekten kaçınmaktadırlar.

Ancak özel sektörde durum farklıdır. 23 milyar dolar dış borcu olan ve döviz darboğazı içindeki ülkeye mal ithal etmek veya ihracatı arttırmak için, özel firmalar KT yöntemlerini kullanmaktadır. Doğu Bloku Ülkeleri, Çin ve Endonezya gibi ülkelerle son yıllarda çok sayıda KSA anlaşması yapılmıştır. Örneğin 1985'te Endonezya ile 5 yıl içinde toplam 440 bin ton fosforik asit satın

150 bin ton amonyak almak üzere bir anlaşma yapılmıştır (51).

İthal girdiye bağımlı Filipin taşıt sanayii yedek parça ve diğer malzeme ithali için gerekli dövizini sağlamak amacıyla bazen konfeksiyon ürünü, mobilya ve el sanatları eşyaları ihracatı yapmaktadır.

Filipinler'de KT'in gelişmesini engelleyen kurumsal sebepler arasında bürokrasinin KT dökümantasyonuna alışkın olmaması, KT politikasını oluşturan ve uygulayanların farklı kurumlar olması vardır.

11. Bangladeş

Bangladeş, Doğu Bloku Ülkeleri ve çok sayıda Batılı Ticaret Şirketi ile ticaretinde KTS tekniklerini kullanmaktadır. Hükümet, ihracatı geliştirmek, mal ve ülke bazında çeşitlendirmek için KTS'ine daha fazla başvurmayı planlamaktadır.

Bangladeş'in temel ihraç ürünü ihraç gelirlerinin % 90'ını sağlayan jüttür. Kamuya ait Ticaret Şirketi ile 5 Batılı Ticaret Şirketi arasında jüt, halı, deri gibi ihraç ürünlerinin dış pazarlaması için özel anlaşmalar yapılmıştır. Bu şirketlerin herbiri yılda en az 50 milyon dolarlık bağlantılar kurar ve Bangladeş ürünlerini satıp karşılığında makine, pirinç, hurma yağı v.b'ni Bangladeş'e ihraç eder. Bangladeş'e mal satmak isteyen Batılı şirketler, genellikle ihracatlarını bu 5 şirket üzerinden geçirirler (52).

Bangladeş bölge ülkeleri ile hükümetlerarası ikili ticaret anlaşmaları aracılığıyla jüt, çay, halı, gazete kağıdı ve giyim eşyası karşılığında pirinç, makine, hurmayacağı ve gıda ürünleri takası yapmaktadır. Görüldüğü gibi

(51) Werner Mueller-Klingsport, " Countertrade's Place in South East Asia ", Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1985, s.28-29.

(52) Countertrade Primer ..., s.13-14.

klasik/yeni ayırımı yapılarak ihraç ürünlerine herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir. Fason imalat yolu ile ya da sı-
nai yatırımları finanse etmek için buy-back tekniği ile
KT, hükümetçe teşvik edilmektedir. Bir diğer KT'i teşvik
tedbiri ise, uygulanan ithalat rejimi gereğince çoğu sek-
törde ithalat lisansının yalnız ihracat yapan firmalara
verilmesidir (53). Böylece firma bazında ithalat ihracata
bağlanmış olmaktadır.

12. Pakistan

Dış ticaret açığı kronikleşen Pakistan, 1983'ten sonra
KTS tekniklerinin kullanımını arttırıcı bir politika izle-
meye başladı. Doğu Bloku Ülkeleri dışında ilk etapta İsveç,
Finlandiya, Çin ve Brezilya ile KT uygulamalarına girdi.

Pakistan'ın kamu kuruluşları resmen zorlayıcı bir ka-
rar alınmamasına rağmen, açtıkları uluslararası ihalelerde
KSA teklifinde bulunan firmaları tercih etme stratejisi
izlemeye başladılar. Örneğin 1984 Haziran'ında satacağı 6
uçağın bedelinin % 20'si oranında Pakistan ihraç ürünle-
rinden KSA taahhütünde bulunan Boeing firması, Pakistan'a
toplam 188 milyon \$'lık uçak ihraç etme imkanı elde ede-
bilmiştir (54).

Madencilik ve enerji sektörlerinde yatırım yapmak is-
teyen yabancı firmaların buy-back tekniğini kullanmaları,
Pakistan Hükümeti'nce teşvik edilmektedir.

Pakistan'da özel firmalar da MB ile Maliye ve Ticaret
Bakanlığı'nın onaylaması şartıyla KT işlemi yapabilmektedir.

(53) Countertrade ; Some Guidance ..., s.23.

(54) Countertrade Primer ..., s.27.

13. Burma

Burma Hükümeti, 1982 yılında öncelikle kendisinden mal satın alan ülkelerle ticaret yapacağını ilan etti. Pirincini sattığı Malezya ve Bangladeş'le sırayla palm-oil ve jüt takası anlaşmaları yaptı. Ayrıca ülkeye yabancı sermaye çekebilmek için buy-back usulünü benimsediğini ilan etti (55).

Burma, Doğu Bloku Ülkeleri ile 1950'lerden beri ikili ticaret anlaşması çerçevesinde takas usulü ticareti geliştirmektedir. Burma'nın kazancı, sık sık karşılaştığı pirinç arz fazlasını yıllık sabit partiler halinde satabileceği istikrarlı bir pazarın açılması ve bazı malların döviz harcamadan ithalidir. Doğu Bloku Ülkeleri için ise kazanç önemli bir gıda maddesinin uygun fiyatlarla sağlanmasını güvence altına almak ve bazı ihraç ürünlerine de, istikrarlı bir pazar yaratabilmektedir.

14. Singapur

Singapur KT yöntemlerini kullanan Endonezya, Malezya, Tayland, Hindistan, Bangladeş, Sri Lanka, Çin, Filipinler gibi ülkelere yakın çok önemli bir ticaret merkezidir.

20'den fazla KT Şirketi Singapur'da büro kurmuştur. Singapur Uluslararası Ticareti Geliştirme Dairesi de, bu gelişmeler karşısında 1985'te bir KT Enformasyon Birimi kurmuştur. Amaç, Singapur'u KT'e ilişkin bankacılık, sigortacılık, danışmanlık finansman vb. her türlü servisi veren bir merkez haline getirmektir (56).

Singapur 3. ülke ticaretinde uzmanlaşmış bir serbest limandır. Yalnız 1984'te Singapur'dan geçen 3. Ükelere yönelik mal değeri 18 milyar dolardır. Yakın bir gelecekte

(55) Pellay, s.3

(56) Leong Chee Whye, " Singapore - A CT Services Center ?" Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1985, s.44.

re-export, switch, fason imalat, buy-back, buy-sell, takas gibi KT yöntemlerinin bu ülkede daha da gelişeceği-
ne muhakkak gözüyle bakılmaktadır.

15. Ürdün

Ürdün, 1983 yılında tüm Kamu Kuruluşları'nın açtıkları ihalelerde Ürdün'den makul miktarlarda (genellikle ihale bedelinin % 35-50'si) fosfat ve potas ithal etmeyi garanti eden firmalara öncelik tanıyacağını duyurdu. Böyle bir garanti vermek, bir firmanın ihaleyi kazanacağı anlamına gelmez. Ancak, garanti vermeyenlere kıyasla avantaj elde etmesini sağlar. Ürdün, halen " Uzun Dönemli Fosfat Üretimini Arttırma Programı"nı desteklemek amacıyla KTS usullerini benimsemektedir. Maden sahalarının genişletilmesi ve fosfat taşıyacak vagonların satın alınmasında da ödeme genellikle üretilen fosfatla yapılmaktadır (Buy-back uygulaması). Ayrıca Japonya ile yılda 100 bin ton fosfat kayası karşılığında, Amman Çimento Fabrikası'nın tevsii anlaşması imzalamıştır (57).

16. Körfez Emirlikleri

Bir-iki yıl öncesine kadar petrol talebinin arzını aştığı dönemde Kuveyt, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi başlıca petrol üreticisi ülkeler petrolün KT'i ile ilgilenmezlerken, bugün durum tamamen değişmiştir. Örneğin OPEC üretim kotalarını aşan Kuveyt, Hindistan'la pirinç ve yeni petrokimya kompleksi makineleri karşılığında petrol ve petrol ürünleri satma görüşmeleri yapmaktadır. Katar, Japonya ve Güney Kore müteahhitlerine olan borcunu petrolle ödemek istemektedir (58).

(57) Countertrade : Some Guidance ..., s. 21.

(58) Pellay, s.3-4.

D. AVRUPA

1. Yunanistan

Yunanistan, son yıllarda KTS'ne büyük ilgi duymaktadır. KT'te özel sektör firmalarına öncü ve örnek olmak üzere 1984'te Hükümet bir KT Şirketi kurulmasını kararlaştırdı. Kısa adı Itco olan International Trading Co., kurulduğu yıl 250 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Şirketin 1986 yılında 800 milyon dolar civarında ihracat yapacağı tahmin edilmektedir(59). Yunanistan, Itco'nun kuruluşunun ve faaliyetlerinin AET'na üyeliği ve serbest ticaret sistemi ilkelerine bağlı kalması şartları ile çelişmediğini savunmaktadır. Gerekçe olarak Itco'nun hükümetlerarası değil şirketlerarası ticaret yapmasını göstermektedir. Itco'nun 1984'te KT gerçekleştirdiği ülkeler arasında İran, Irak, Libya, Arnavutluk, Cezayir, İsveç, Mısır, Japonya, İngiltere ve Doğu Bloku Ülkeleri, ihraç ettiği ürünler arasında ise alüminyum, çelik ürünleri, borular, inşaat malzemeleri, jeneratör ve giyim eşyası vardır. Itco, tecrübeli, güvenilir ve güçlü şirketlerle uzun vadeli işbirliği anlaşmalarını tercih etmektedir. Bu tür anlaşmalarda teknoloji transferi ve ortak yatırım öğelerini de içeren "Karşılıklı Paketleri" talep edilmektedir(60). Itco diğer Yunan ticaret şirketlerine de servis vermektedir.

Yunanistan, kamu satın almaları için yılda yaklaşık 1,5 milyar dolar harcamaktadır. Bu alımlar ihaleye çıktığında teklif veren firmaları KT şartını kabule zorlayan yasal bir zorunluluk yoktur. Ancak, KT teklifinde bulunmak, firmanın ihaleyi kazanma şansını arttırmaktadır.

Yunanistan Savunma Bakanlığı, 1984 yılında "Hava

(59) Itco'nun ortakları, Hellenic Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Kalkınma için Milli Yatırım Bankası, Yunanistan Ziraat Bankası ve Yunanistan Yatırım Bankası'dır. Şirkette çalışan sayısı 60'tır.

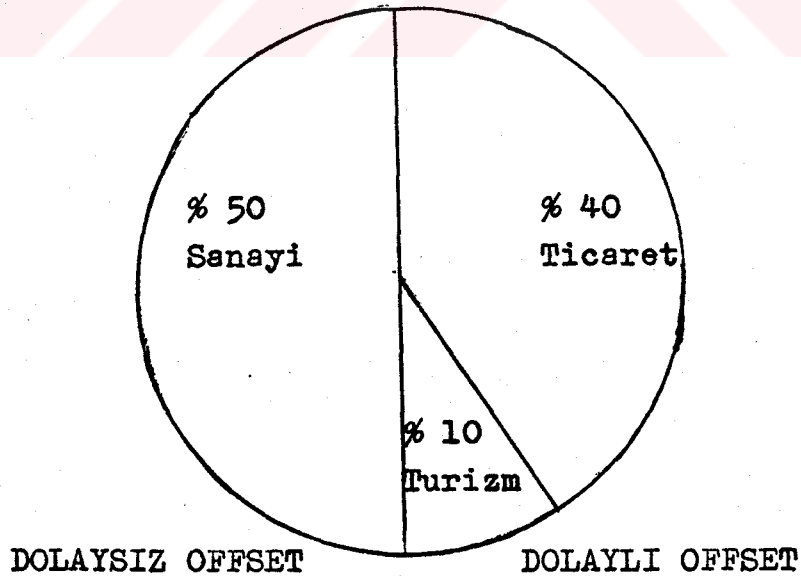
(60) Şirket Japon Marubeni, Alman MAN ve Metall Chemie ile Fransız Dasault Firmaları ile bu tür anlaşmalar yapmıştır.

Kuvvetleri Hava Kontrol Sistemleri İhalesi"ne katılacak firmalar için özel offset kılavuzu yayınladı. Milli Ekonomi Bakanlığı da her yıl KT'e uygun Yunan mamullerinin genişletilmiş bir listesini yayınlamaktadır.

Yunanistan, 1986 yılında ABD'den satın alacağı 40 adet F-16 savaş uçağı için ABD Hükümetinin teklif ettiği gibi devletten devlete değil, fakat devlet-şirket arası bir anlaşma yapmayı tercih etmiştir. Böylece daha önce ihale bedelinin % 20'si seviyesindeki offset taahhüt oranının General Dynamics'le yapılan görüşmeler sonucunda % 100'e çıkarılması konusunda anlaşma sağlanmıştır. Ancak Yunanistan bu durumda uçak bedellerinin ödenmesinde ABD Savunma Bakanlığı'nın FMS kredilerinden yararlanamayacaktır.

ŞEKİL 29

GENERAL DYNAMICS'İN 40 ADET F-16 SAVAŞ UÇAĞI SATIŞI KARŞILIĞINDA
YUNANİSTAN'A SUNDUĞU OFFSET PAKETİ
(1986)



General Dynamics'in anlaşmaya uymaması halinde cezai şartlarla karşılaşacağı offset paketinin değeri 40 uçak

bedeli kadar yani 900 milyon dolardır. Bu paketin % 50'si dolaysız offset niteliğindedir. Yunanistan'da gerçekleştirilecek uçak sanayi ile ilgili yatırımlar ve ihracatı kapsamaktadır. Kalan % 50 dolaylı offsettir. Uçak sanayii ile ilgisi olmayan, Yunanistan'a döviz kazandırıcı mal ve hizmet alımlarını içine almaktadır. % 50'nin içinde % 40 mal alımına (Yunan ihraç ürünlerini ithal ederek Yunanistan'a döviz kazandırılması), % 10 turizme (Yunanistan'a gönderilecek turist grupları veya yapılacak turistik yatırımları aracılığı ile ülkeye döviz kazandırılması) ayrılmıştır.

2. İspanya

İspanya Hükümeti uluslararası ticarette KT olgusuna karşı nötr bir davranış içerisinde. Doğu Bloku Ülkeleri ile ikili kliring anlaşmalarını 1980'de fesheden İspanya, Afrika'daki bazı gelişmekte olan ülkeler, Latin Amerika ve Doğu Bloku Ülkeleri ile zaman zaman takas ticareti yapmaktadır. Bu konuda bir örnek, İspanyol EESA otobüslerinin satışı karşılığında Kolombiya'dan kahve alımı yapılmasıdır. İspanya büyük çaplı askeri ihalelerde offset taahhütünde bulunulmasını talep etmektedir (61). Bunun son örneği McDonnell Douglas Firması'nın İspanya'ya 84 adet F-18 savaş uçağı satışıdır. Toplam değeri 3 milyar \$ olan bu siparişi alan Mc Donnell Douglas 10 yıl içinde gerçekleştirmek üzere yaklaşık 1,8 milyar \$'lık bir " karşılık paketi " sunmuştur. (offset karşılık oranı % 60). Bu pakette dolaysız ve dolaylı offset taahhütleri vardır. Dolaysız offset taahhütleri şunlardır :

(1) F-18 uçaklarının uçak kanatları dahil 12 önemli parçasının İspanya'da üretimi için gerekli tesislerin kurulması,

(61) Assessment Of ..., s.128.

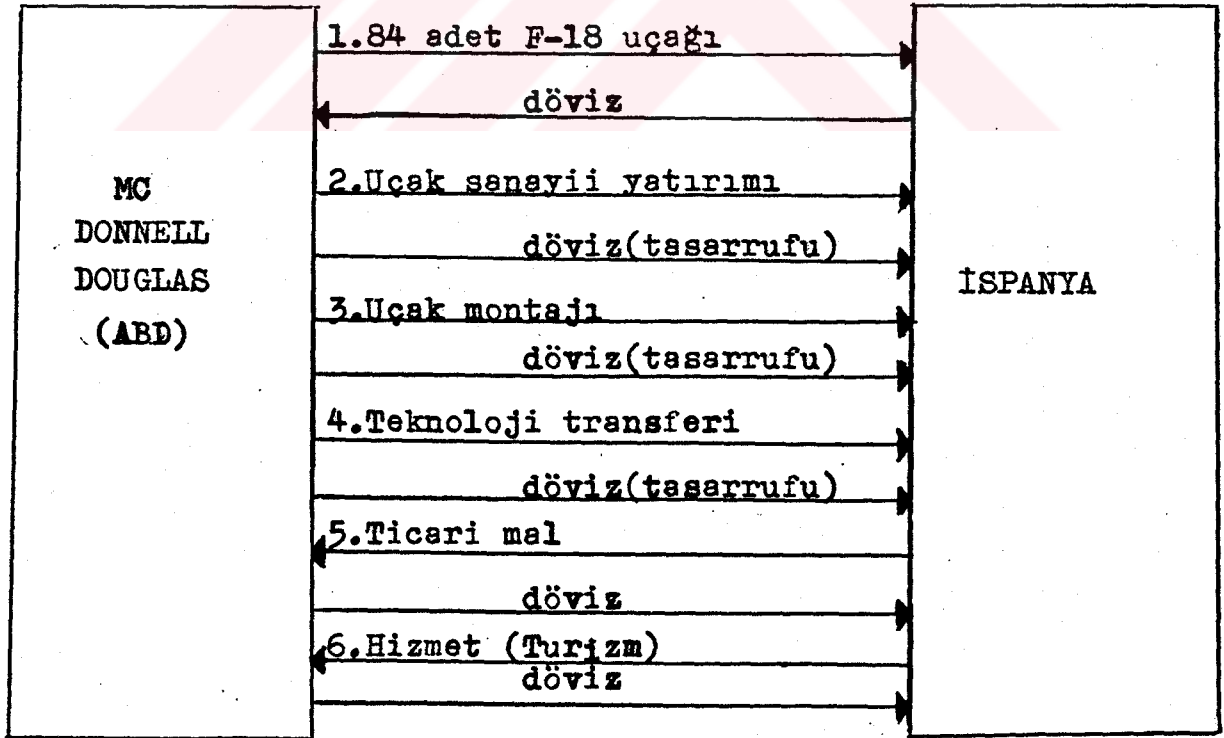
(2) 84 uçağın 76'sının nihai montajının İspanya'da yapılması,

(3) 1 ve 2. maddelerdeki faaliyetler sonucu çeşitli uçak sanayii teknolojilerinin İspanya'ya aktarılması. Böylece gelecek için yeni ihraç ürünleri ve kapasiteleri yaratılmış olacaktır.

Dolaylı offset taahhütleri ismen belli projelerle sınıflandırılmamış, yalnız genel çerçeve çizilmiştir. İspanya'ya mevcuda ilave nitelikte ihracat ve turizm geliri sağlamak, bu grupta yer alır. Mc Donnell Douglas'ın işçilerini tatil için İspanya'ya göndermek, havacılık sanayii dışındaki sanayilere yönelik teknoloji transferi ve ihracat, gerçekleştirilecek dolaylı offset faaliyetleri arasındadır (62).

ŞEKİL 30

MC DONNELL DOUGLAS-İSPANYA F-18 SAVAŞ UÇAĞI SATIŞI OFFSET PROGRAMI



(62) " Mc Donnell Gets Spain Jet Contract ", New York Times, 31 May 1983.

Mc Donnell Douglas offset yükümlülüklerini yerine getirme amacıyla en iyi örgütlenmiş uçak yapımcısı Şirketlerden biridir. Biri Los Angeles diğeri St Louis'te iki KT birimi kurmuştur. Bu birimler yalnız offset programlarının yürütülmesi ile ilgilenmektedir. Şirket yalnız kendi kapasitesine güvenmemektedir. Örneğin New York'taki Trans National Trade Development Corp ile " İspanya Offset Programı"nı yürütmeye işbirliği anlaşması yapmıştır. Sahip olduğu uzman kadroları ve başka kadrolarla işbirliği yapma anlayışı, Mc Donnell Douglas'ın ihalelerde gerçekleştirebilme endişesinden uzak offset taahhütlerinde bulunabilmesine imkan sağlamaktadır.

3. Yugoslavya

Ekonomik sistemi bir çok yönden COMECON Ülkeleri'ne benzeyen Yugoslavya, bu ülkeler gibi KT tekniklerini sıkça kullanmaktadır. Bu teknikler arasında KSA ve offset en çok başvurululardır. 1983'te Yugoslavya'nın ihracatının % 35'i, ithalatının % 25'i KT teknikleri ile yapılmıştır. Bununla birlikte, resmen KSA zorunluluğu getiren bir yasa yoktur (63).

1984'te Amerikan Occidental Petroleum Şirketi ve iki Yugoslav Kamu Şirketi arasında uzun vadeli bir KSA anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Amerikan Şirketi'nin 10 yıl süreyle Yugoslav malları karşılığında her yıl 1 milyar dolar değerinde 2 milyon ton petrol ve 2 milyon ton kömürü Yugoslav Şirketleri'ne satması kararlaştırılmıştır.

Yugoslavya'da KSA taahhüdü yerine getirilirken 6 Cumhuriyetten yalnız mal satılan Cumhuriyetin malları arasından seçme yapılması şartı, karşılaşılan en önemli sorunu oluşturmaktadır.

Şirketler KT anlaşmaları sonucu elde ettikleri döviz

bozdurmak zorunda değillerdir. Çünkü bu döviz ithalatı kullanılacaktır. Sermaye malları ithalatında % 40, tüketim malları ithalatında % 100'e varan oranlarda KSA şartı aranmaktadır. Görülüyor ki KSA oranı malların ülke ekonomisi için önemi arttıkça azalmakta, azaldıkça artmaktadır.

Yugoslavya 1966'da uçak alımlarındaki offset uygulamasının ilk örneklerinden birisini gerçekleştirmiştir. İngiliz British Aerospace % 100 (46 milyon \$'lık) offset karşılık programı teklif etmesine rağmen % 20 (9 milyon \$ 'lık teklif veren Amerikan Mc Donnell Douglas Firması ihaleyi kazanmıştır. Bunun sebebi İngiliz Firmasının kazanması halinde offsete konu Yugoslav mallarının normal yollardan ihraç edilen Yugoslav malları ile rekabet edeceğinden çekinilmesidir. Buna karşılık ABD yeni bir pazardı. Mc Donnell Douglas Yugoslavya'ya 46 milyon \$'lık DC 9 uçağı satışı yapmış, karşılığında 9 milyon \$'lık Yugoslav ürününe pazar bulmuştur. Bu ürünler arasında jambondan turist çantasına kadar pek çok mal vardır (64).

(64) Michael O'Sullivan ve Hesham El-Abd, " US Military Offsets-Net Benefit or Cost ?", Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1984, s.50

II. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KTS UYGULAMASI

Gelişmiş ülkelerde üretim ve ticaret faaliyetleri büyük ölçüde özel sektörce yürütülmektedir. Buna paralel olarak KT tekniklerinin kullanıcısı da genellikle özel şirketler ve özellikle ÇUŞ'lardır.

1960'lı ve 1970'li yıllarda ÇUŞ'lerin üretimi uluslararasılaştırması olgusu beraberinde çeşitli KT tekniklerinin kullanımını da getiriyordu. Bağlı Şirket-ana şirket arası ithalat-ihracat, uluslararası fason imalat, serbest üretim bölgelerine girdi ihraç edip mamul ithal etme ve re-export gibi uygulamalar bu tekniklerden bazılarıydı.

1970'li yılların sonunda ve 1980'li yılların başında ÇUŞ'ler bir başka KT tekniğini sıkça kullanmaya başladılar. Bu, offset tekniğidir. Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede özellikle savunma, haberleşme, ulaştırma, uzay, elektronik, enerji ve taahhüt sektörlerinde açılan milyonlarca bazen milyarlarca dolarlık ihaleleri diğer ÇUŞ'lerin rekabeti karşısında kazanmanın bazen tek yolu cazip offset paketleri sunmaktır. ABD, Kanada, İsveç, İngiltere, Fransa ve Japonya Firmaları offset paketleri sunmada, birbirleriyle yarışırken, Kanada, İsveç, Avustralya, Yeni Zelanda, İsrail, Fransa, Avusturya, İsviçre ve Danimarka Hükümetleri belli sektörlerdeki büyük çaplı ihalelerde offset taahhütünde bulunulmasını şart koşmaktadır.

Bazı gelişmiş ülkeler ise çeşitli sebeplerle yıllardır KT tekniklerini kullanmaktadır. Finlandiya, SSCB ile 1950'lerden beri süren ikili ticaretinin bir bölümünü takas usulü ile yapmaktadır. Bazı Avusturya, İsviçre, Hollanda ve İngiliz Firmaları Doğu Bloku ile ticarete

switch, bloke hesap/mal takası gibi yöntemleri 2. Dünya Savaşından beri başarı ile kullanmaktadır. ABD, "Uluslararası Takas Programı" aracılığı ile yıllarca tarımsal stok fazlasını satıp stratejik hammadde satın almıştır. Başta Batı Avrupa Ülkeleri olmak üzere birçok gelişmiş ülke, Doğu Bloku Ülkeleri'nde ve stratejik hammaddelere sahip gelişmekte olan ülkelerde buy-back yöntemi aracılığı ile sinai yatırımlar yapmışlardır. Ayrıca Kuzey-Güney ticaretinde gelişmekte olan ülkelere alacakların döviz dışındaki ödeme araçları (mal, hizmet) ile tahsil edildiği pek çok örnek olay mevcuttur.

Hernekadar Avusturalya ve Yeni Zelanda'nın offset taahhütleri ile ilgili kararnameleri dışında herhangi bir yasal düzenlemeye raslanmamakta ise de, ilgili Bakanlıklar ve Ticaret Odalarının KTS teknikleri ile ilgili geniş yayında bulunmaları, önde gelen bankalar ve ÇUŞ'lerin birbirinin ardısına KT şirketleri veya departmanları kurmaları gibi gelişmeler, KT olgusunun Batı Ülkeleri'nde hızla kurumsallaştığını göstermektedir.

Aşağıda Amerika Kıtası'ndan 2, Asya Kıtası'ndan 4 ve Avrupa Kıtası'ndan 7 olmak üzere toplam 13 gelişmiş ülkede 1980'li yıllarda ortaya çıkan KTS uygulaması hakkında kısa açıklamalarda bulunulmuştur.

A. AMERİKA

1. Amerika Birleşik Devletleri

ABD Hükümeti, KSA ve offset anlaşmalarının gelişmekte olan ülkeler için yararlı olduğunu farkettikten sonra KTS'nin olumsuz etkilerini daha fazla vurgulamaya başlamıştır(65). Hâlen çok sayıda ABD resmi kuruluşu KT uygulamalarının dünya ve ABD ekonomileri üzerindeki etkilerini incelemektedir. Bu kuruluşlar arasında Savunma, Maliye, Dış İşleri ve Ticaret Bakanlıkları ile Kongre Komisyonları da vardır(66). Ayrıca, OECD, IMF, GATT ve Dünya Bankası gibi politikalarının tayininde ABD Hükümeti'nin etkili olabildiği uluslararası ekonomik kuruluşlar da KT uygulamaları hakkında genellikle olumsuz görüşler ihtiva eden raporlar yayınlamaktadırlar(67).

ABD'nin KT uygulamaları sonucunda yaptığı ithalat, ihracattan oldukça küçüktür. Bu durumun başlıca sebepleri şunlardır:

- ABD Firmaları KT teknikleri içinde en fazla offset anlaşmalarını kullanmaktadır. Offset anlaşmalarında KSA taahhütü, yapılan ihracatın genellikle % 100'ünden az olmaktadır.

- ABD bazı 3. Dünya Ülkeleri ve Doğu Bloku Ülkeleri gibi kliring hesapları ve ikili ticaret anlaşmaları aracılığı ile ticaret yapmamaktadır(68). Bunun için yapılan ihracatın ithalatla dengelemesi şart olmaktadır.

(65) Leo Welt, s.73.

(66) Bu konu hakkında daha ayrıntılı bilgi Birinci Bölüm s.114'de verilmiştir.

(67) Bu yayınlardan bir kısmı "Yararlanılan Kaynaklar"da gösterilmiştir.

(68) ABD ile SSCB ve diğer bazı Doğu Bloku Ülkeleri arasında zaman zaman yapılan ikili ticaret anlaşmaları süreklilik arzetmemekte, ticari olmaktan çok politik özellik taşımaktadır.

ABD Şirketleri 1972'de çoğu Doğu Bloku Ülkesi olan 15 ülke ile KT'e girmişti. Bu sayı 1979'da 27'ye, 1983'te ise 88'e yükseldi (Tablo 4). Sayının son yıllardaki hızlı artışında ABD Şirketlerinin KT metotlarını tercih etmelerinden ziyade, çok sayıda ülkenin KT talebinde bulunması etkili olmuştur. KT talepçisi ülkeler arasına sosyalist ülkeler ve üçüncü dünya ülkeleri dışında gelişmiş ülkelere de katılanlar olmuştur (69).

Resmi çevrelerin KT uygulamaları konusunda fazla bilgi vermek istememelerinde, cazip offset paketleri ve KSA anlaşmalarını duyan her yabancı alıcının elde ettiğinden fazlasını ABD Şirketlerinden talep etmeye başlaması ve daha önce KSA şartı koşmayan firma ve ülkelerin de durumdan haberdar olmaları KT talepçileri arasına katılması, etkili olmaktadır.

ABD Ulusal Dış Ticaret Konseyi Vakfı'nın (NFTCF) 1983'te ülkenin 1982 yılı cirosu en yüksek 110 Firması ve 12 bankasına uyguladığı "KT Araştırma Anketi"'nin (70) sonuçlarına göre KT en çok KSA ve offset anlaşmaları aracılığı ile yapılmaktadır (% 79). Buy-back, switch ve takas yöntemlerinin payları sıra ile % 9, % 8, % 4'tür.

KT yöntemleri ile ihracat tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için toplam ihracatlarının ortalama % 4'ü seviyesinde kalmaktadır. Buna karşılık bu oran havacılık, inşaat, elektronik ve savunma, kimya ve maden sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar için sıra ile % 47, % 27, % 20, ve % 15 oranlarına yükselmektedir. Görülüyor ki KT yöntemleri yüksek teknoloji ürünleri üreten sanayilerde ihracat yapmanın çok önemli bir aracı hâline gelmiştir.

ABD Şirketleri'nin KT anlaşmalarını yürütmede en fazla zorluk çektikleri ülkeler, Romanya, Yugoslavya, Brezilya ve Çin Halk Cumhuriyeti olarak belirtilmektedir.

(69) Willis. A Bussard, Countertrade: "A View From US Industry, Countertrade", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1984, s.53-54.

(70) Bu anket ve 1984'te Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun uyguladığı anket sonuçları hakkında daha geniş bilgi Birinci Bölüm'de s.114'de verilmiştir.

TABLO 4

ABD'DEN KARŞILIKLI TİCARET TALEBİNDE BULUNAN ÜLKELER
(1972, 1979 ve 1983)

15 Ülke		27 Ülke		88 Ülke	
Çin Halk Cum.	Bulgaristan	Kuzey Kore	Brezilya	Singapur	Gana
SSCB	Arnavutluk	Irak	Kolombiya	Vietnam	Fildişi Sahili
D. Almanya	Küba	Iran	Ekvator	Kore	Mısır
Polonya	Yugoslavya	İsrail	Uruguay	Filipinler	Kenya
Çekoslavakya	Hindistan	Libya	İsviçre	Tayland	Togo
Macaristan	Yeni Zelanda	Arjantin	Avusturya	Hong-Kong	Uganda
Romanya	Avusturalya			Malezya	Yukarı Volta
ABD				Endonezya	Zaire
				Burma	Zambia
				Bangladeş	Zimbabve
				Pakistan	Güney Afrika Cum.
				Sri Lanka	İsveç
				Trinidad	Kanada
				Jamaika	Finlandiya
				Dominik Cum.	Türkiye
				Kosta Rika	İspanya
				El Salvador	Belçika
				Guatemala	Hollanda
				Honduras	Yunanistan
				Panama	Fransa
				Şili	Almanya
				Paraguay	Norveç
				Peru	Danimarka
				Venezuela	İtalya
				Meksika	İngiltere
				Arjantin	Mozambik
				Nijerya	Portekiz
				Angola	Fas
				Kamerun	Liberiya
				Etoiya	Guyan
					Tunus

1972

1979

1983

KAYNAK: Countertrade and Barter Quarterly, Mayıs 1984, s.54.

ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun 1985 Temmuz'unda yayınladığı bir araştırma raporuna göre, ABD'nin toplam ihracatı içinde KT yükümlülüğüne konu olan ihracat % 5,6 oranındadır. KT yükümlülüklerinden doğan ithalat ise bu ihracat değerinin % 40'ı civarındadır (71).

ABD yıllardır bazı programlar çerçevesinde takas ticareti yapmaktadır. Örneğin 1950-1973 arasında "Uluslararası Takas Programı" çerçevesinde Hükümet, tarım stok fazlasını satıp, stratejik hammadde ve malzeme satın almıştır. Bu program çerçevesinde yapılan mal değişim anlaşmalarından biri de PL 480'dir. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu ve Marshall Yardımı'nın başlatıldığı bazı ülkelere PL 480 anlaşmaları kanalıyla mal karşılığında askeri ve tarımsal stok fazlaları satılmıştır. Örneğin Nikaragua'ya gümüş, bakır, çinko, demir filizi, kurşun karşılığında buğday ihraç edilmiştir.

1973'de geçmiş yıllardan kalma tüm stoklar eritilince, dönemin Hükümeti takasın dolar karşılığı yapılabilecek ihracatı engellediğini iddia ederek bu programa son verdi. 1973-1979 arasında herhangi bir gelişme olmadı. Daha sonra Stratejik ve Kritik Hammadde Stoklama Yasası çıktı ve Başkana bazı önemli hammaddelerin mal karşılığında satın alınıp stoklanması konusunda karar alma yetkisi verdi. Bu yasa çerçevesinde yapılan işlemlere bir örnek Jamaika'dan süt mamülleri karşılığında stoklamak için boksit alımıdır.

Hükümet, bütçe kısıtlamaları sebebiyle stratejik stoklarda bulundurması gereken malların ancak üçte birini döviz karşılığında sağlayabilmektedir (72).

- (71) Raporda verilen ve ABD ihracatının % 60'ı gibi önemli bir kısmı için geçerli olan veriler, burada toplam ihracata aynen yansıtılmıştır.
- (72) Scott. D. Morse, "A Rationale For Countertrade Of USA Agricultural Export", Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1984, s.25-26.

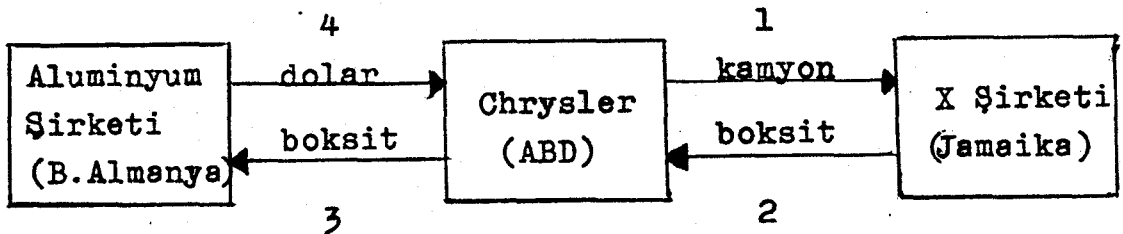
Buna karşılık, stratejik hammadde üreten bazı ülkeler de döviz ödemeden ihtiyaçları olan bazı malları satın almak istemektedir. Onun için takas, tarafların içinde bulunduğu şartlara en uygun bir ticaret yöntemi olmaktadır.

Mc Donnell Douglas, Northrop, General Dynamics ve Boeing gibi uçak yapımcısı ÇUŞ'ler başta olmak üzere birçok ABD ÇUŞ'i ürünlerini pazarlamada giderek artan ölçüde KTS tekniklerini kullanmaktadır. Uçak yapımcısı şirketler, aralarında İtalya, İsviçre, İspanya, Portekiz, Avusturya, Danimarka, Yunanistan, Türkiye, Avusturalya, Kanada, Suudi Arabistan, Mısır, İsrail ve Güney Kore' nin de bulunduğu çok sayıda ülkeye dolaylı ve dolaysız offset programları teklif ederek on milyarlarca dolarlık uçak satışı gerçekleştirmişlerdir.

ABD otomotiv sanayii son on yıldır süren satışlardaki kötüye gidişi, KT teknikleri ile aşmaya başlamıştır. Dövizle ödeme imkânı olmayan bir ülkeye bir kaç yüz taşıt için satış imkânının belirlenmesi hâlinde imalatçılar hiç satış yapmamaktansa, mal karşılığı satışı tercih etmektedir. Örneğin otomobil üreticisi Chrysler Şirketi, Jamaika'dan kamyon karşılığında boksit kabul edip, daha sonra bir B. Alman Alüminyum üreticisi şirkete döviz karşılığı bu boksiti ihraç etmektedir.

ŞEKİL 31

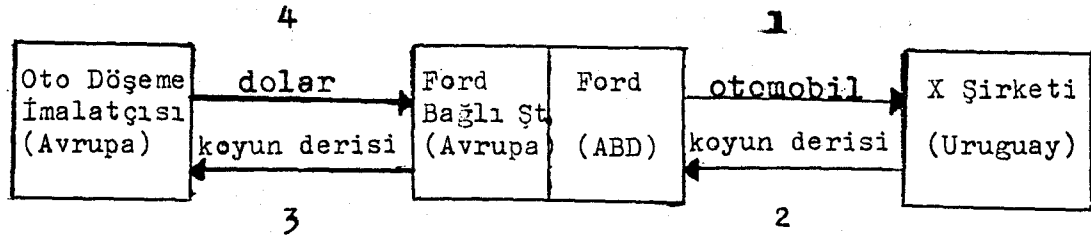
CHRYSLER (ABD)'İN KAMYON İHRACATINI ARTTIRMAK İÇİN KT UYGULAMASI



Ford Şirketi, Avrupa'daki yan şirketleri aracılığı ile oto döşeme amaçlı kullanım için koyun derisi satarak döviz geliri elde etmektedir. Ford koyun derilerini daha önce Uruguay'a sattığı 6 milyon dolarlık otomobillerden doğan alacağı karşılığında ithal etmiştir (73).

ŞEKİL 32

FORD (ABD)' UN OTOMOBİL İHRACATINI ARTTIRMAK İÇİN KT UYGULAMASI



ABD'de 1982 yılında yayınlanan İhracat Şirketleri Kararnamesi ile güçlü dış pazarlama şirketleri kurulması amaçlanmıştır. Bu kararname sayesinde ABD Bankaları'nın dış ticaret şirketleri kurarak kendi adlarına uluslararası ticaret işlemlerine girebilmeleri mümkün olmuştur(74). Son üç yılda Citicorp, Manufacturers Hanover, Bank of Boston, Bank of America, First National Bank of Chicago, Bancorps, Chase Manhattan ve European American Bank gibi güçlü Amerikan Bankaları ya kurdukları dış ticaret şirketlerinde KT birimi oluşturmuşlar ya da KT'de tecrübeli uluslararası ticaret şirketleri ile ortak şirketler meydana getirmişlerdir.

- (73) Hans-Jürgen Peters, "The Internationalization Of Detroit", Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1985, s.57.
- (74) Peter Harben, US Banks-The New Traders On The Block, Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1984, s.9.

2. Kanada

Kanada'nın kullandığı KTS teknikleri içinde offset programları en büyük payı almaktadır.

Kanada, offset programları hem teklif eden hem de edilen bir ülkedir. Kanada firmaları, girdikleri ihalelerde ulaştırma araçları, savunma, haberleşme, enerji üretimi, tarım ve ormancılık araç gereci, mühendislik hizmetleri gibi konularda offset programı talepleri ile karşılaşmaktadır.

Kanada'nın son yıllarda offset programı teklifinde bulunduğu ticari uygulamalara birkaç örnek aşağıda verilmiştir:

- Hawker Siddeley Firması Endonezya'da offset taahhütünde bulunarak tren ihalesi kazanmıştır. Offset yükümlülüğünü yerine getirebilmek için MG Services Ticaret Şirketi'nin aracılığından yararlanmaktadır.

- Atomic Energy of Canada Ltd., Romanya'ya nükleer santral satışı ihalesini kazanmıştır. Bu şirket ve tüm taşeronları işin kendilerine düşen payı oranında Romanya Devlet Şirketleri ile KSA anlaşmaları imzalamışlardır.

- Spar Havacılık Ltd., Brezilya'ya iki uydu ve bunların yer sistemlerinin satışı ihalesini kazanmıştır (75).

Kanada'nın açtığı uluslararası ihalelerde izlediği KT politikası, "verdiğinden fazlasını geri almak" şeklinde değerlendirilmektedir. Kanada'ya cazip offset programı tekliflerinin sunulduğu bu ihalelere birkaç örnek aşağıda verilmiştir (76):

- 1982 yılında Kanada savaş uçağı alımı ihalesi aç-

(75) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için Bkz s. 128.

(76) Örnek olaylar daha ayrıntılı olarak Üçüncü Bölümde s.279'da anlatılmıştır.

mıştır. İhaleyi 2,4 milyar \$'lık uçak satışı karşılığında 15 yılda 2,9 milyar \$'lık dolaylı ve dolaysız offset programı teklif eden Mc Donnell Douglas Firması kazanmıştır(77).

- 1983 yılında Kanada, savaş gemileri yapımı ihalesi açmıştır. İhaleyi 2,4 milyar \$'lık gemi satışı karşılığında 9 yılda 2 milyar \$'lık dolaylı ve dolaysız offset programı teklif eden Saint John Shipbuilding Ltd., Sperry ve Versatile grubu kazanmıştır.

- 1984 yılında Kanada, radar modernizasyon programının ilk aşaması için ihale açmıştır. İhaleyi 390 milyon \$'lık aletler ve sistemler satışı karşılığında 277 milyon \$'lık doğrudan ve dolaylı offset programı teklif eden firma kazanmıştır.

- 1986 başında Kanada, "Alçaktan Uçuşlara Karşı Hava Savunma Sistemi" ihalesi açmıştır. Üç teklifçi firma vardır. Biri İsveç Firması, diğer ikisi İsveç Firmaları öncülüğünde teşkil edilmiş konsorsiyumlardır. İhaleyi hangi teklifin kazandığı 1986 Nisan'ına kadar belli olmamıştır. Yaklaşık 605 milyon Kanada dolarlık iş karşılığında her üç teklifçi grup da cazip offset paketleri sunmuşlardır. Örneğin Oerlikon Şirketi ve ortaklarının sunduğu sınıai imkânların toplam değeri 1 milyar doların üzerindedir(78).

Kanada'nın offset programları aracılığı ile sağladığı sınıai menfaatler giderek genişlemektedir. Bunun sonucunda daha çok sayıda firma offset programlarıyla sunulan ihracat paketlerinin bir parçası haline gelmiştir. Offset programları sayesinde sağlanan ihracat, Kanada'nın 1984'te 112 milyar doları bulan ihracatı içinde hâlâ küçük bir kısmı teşkil etmekle birlikte, bu kısım yeni pazarlara yeni mallarla girme imkânı sağladığı için son derece dinamiktir ve potansiyel ihracat imkanları yaratmada itici güç olma özelliğine sahiptir.

(77) "New Restrictions On World Trade", BusinessWeek, July 19, 1982, s.126

(78) Financial Times, February 14, 1986, Ayrıca bu konuda daha ayrıntılı açıklama için bkz.: Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, s. 279.

Kanada'da Japon Sogo-Shoshaları gibi büyük ve güçlü genel ticaret şirketleri yoktur. Onun için KT işlemleri çok sayıda (79) küçük, fakat konusunda uzmanlaşmış ticaret şirketlerince yürütülmektedir. Kanada'nın KT tekniklerini kullanmasının başlıca sebepleri; yeni teknolojiler elde etmek, yeni ihraç pazarlarına girmek ve bölgesel yatırımları arttırmaktır. Döviz sıkıntısı içindeki ülkelerden farklı olarak ithalatı finanse etme amacı fazla önemli değildir.

Kanada Hükümeti'nin KTS'ne bakış açısı olumsuzdur. Resmi çevrelerde KT'in uluslararası ticareti daralttığı, ticarete açıklık ve serbestlik ilkelerine ters düştüğü görüşü hâkimdir. Onun için Hükümet, ülkelerarası ilişkilerde ikili ticaret uygulamalarına girmekten kaçınmaktadır. Özel Sektörün KT teknikleri kullanmasına ise herhangi bir sınırlama getirilmemiştir (80). Tersine, KTS'ni benimsemiş ülkelere ihracatın arttırılabilmesi için çeşitli yayınlar ve danışmanlık hizmetleri resmi kuruluşlarca Kanada Şirketleri'ne sağlanmaktadır.

-
- (79) Kanada Hükümeti'nce 1984'te neşredilen bir rehberde 150'si KT yapan 400 kadar uluslararası ticaret şirketinin adı vardır.
- (80) Frank Priatel, "Canadian Countertrade Today", Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1985, s.37-38

B. ASYA

1. Japonya

Japonya birçok ülke ile ikili ticaretinde büyük miktarlarda ve sürekli olarak ticaret fazlası vermektedir(81). Bu sebeple daha fazla ithalat yapması için bu ülkelerin baskısına maruz kalmaktadır. Diğer bir ifade ile Japonya'nın "Karışılıksız Ticaret" yerine "Karışılıklı Ticaret" anlayışını benimsemesi istenmektedir. Bununla birlikte, 1986 yılına kadar Japon Hükümeti, bu konudaki eleştirilere karşı kayıtsız kalmıştır(82).

Bugüne kadar özellikle sanayileşmiş ülkelerin hükümetleri ve iş çevreleri, Japonya karşısında verdikleri dış ticaret açığını aşağıya çekebilmek için resmen karşı çıkıyor gibi görünseler de, Japon Ticaret Şirketleri ile birlikte KTS'nin tekniklerinden veya benzer ticari işbirliği şekillerinden yararlanmışlardır(83).

"Üçüncü Ülke Ticareti"nde işbirliği, bu tekniklerden birisidir. Bazı güçlü Japon Ticaret Şirketleri, ABD'li müşterilerinin KT talep eden üçüncü ülkelere ihracatını geliştirebilmek için ABD'deki bağlı şirketlerinin aracılığı ile üçüncü ülkelerin pazarı hazır mallarının re-exportunu yapmaktadır. Bu konuda bir örnek, Mitsui and Co., nun ithalatını ihracat şartına bağlayan Yugoslav pazarına ABD'li müşterisinin girebilmesi için yaptığı re-export işlemidir.

Bir Uzak-Doğu ülkesinde pazarı hazır Yugoslav gübresini dolar karşılığında alıp satan Mitsui and Co., ABD Şirketi adına davrandığını Yugoslav Şirketi'ne bildirerek, ABD Şirketi'nin yaratılan ithalat değeri kadar (veya daha fazla) Yugoslav pazarına mal ihraç etmesini mümkün kılmıştır.

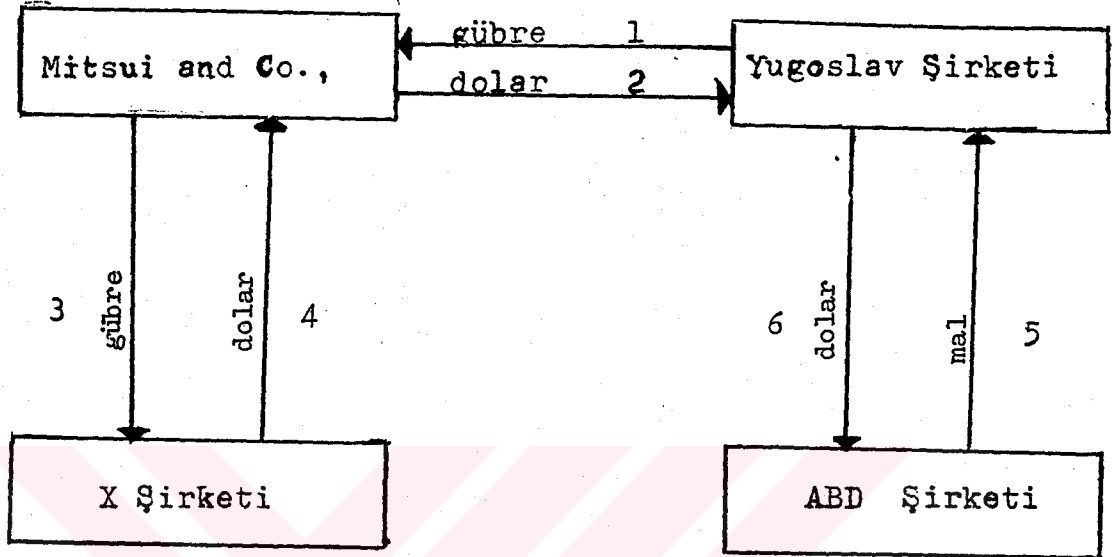
(81) Japonya 1984 yılında toplam 53 milyar \$'lık dış ticaret fazlası vermiştir.

(82) Japonya, 1985'in son aylarından itibaren ithalatı arttırıcı bir yeni dış ticaret politikası izlemeye başlamıştır.

(83) James M. Barkas ve George D. Pappas, "Co-Venturing and Cooperative Trading", Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1985, s.51-55.

ŞEKİL 33

ÜÇÜNCÜ ÜLKE TİCARETİNDE JAPON-ABD ŞİRKETLERİ
ARASINDA İŞBİRLİĞİ



Mitsubishi seçkin ABD müşterileri ile KT programları koordine etmeleri için bazı tecrübeli idarecilerini ABD'ne göndermiştir. Mitsui " Bir Genel Ticaret Şirketi Size Nasıl Yararlı Olabilir? " adlı yayınında Japon Ticaret Şirketleri'nin ABD'li müşterilerine ihracatı geliştirme, ticaret finansmanı gibi konularda ne gibi katkılar sağlayabileceğini özetlemektedir.

Japon Ticaret Şirketleri üçüncü ülke pazarlarında ortak girişim, ABD'den buy-back (ABD'de fason imalat), ABD offset programlarını tamamlama, ABD'deki kullanılmış makina teçhizat, tesis ve fabrikaları üçüncü ülkelere pazarlamak ve yenileriyle değiştirmek üzere satın alma ve ABD eyaletlerinde küçük çaplı offset programları düzenleme gibi yollarla da ABD Şirketleri ile işbirliği ve KT'i geliştirmeye çalışmaktadırlar (84).

(84) Bu KTS teknikleri hakkında daha ayrıntılı açıklamalar çalışmanın Birinci Bölümü'nde s. 46-63'de verilmiştir.

Japonya'nın 9 Genel Ticaret Şirketi (sogo-shosho'lar) pazarladıkları 20.000'in üzerindeki mal, sahip oldukları iletişim ağıları ve pazarlama kanalları nedeniyle özellikle Çin, Endonezya, Tayvan, Malezya gibi Uzak-Doğu Ülkeleri ile KSA anlaşmaları yapan firmaların bilgisine başvurdıkları veya ellerindeki malları pazarlaması için aracı olarak kullandıkları kuruluşlardır. Japonya'da KT'le ilgili herhangi bir yasal düzenleme yapılmamıştır. Hükümetin konuya yaklaşımı genel olarak olumsuzdur. KT mallarının ithalatının, ithalatı pahalandırdığına, sonuçta üretim maliyetlerini arttırdığına inanılır. Ayrıca KT sonucu kalitesiz malların iç piyasayı doldurması tehlikesinin ortaya çıktığı kabul edilir (85).

2. Avusturalya

Avusturalya, 1970'den beri uluslararası ihaleye açılan Federal Hükümet ve Eyalet satın almalarında ihale konusu ile ilgili (bazen ilgisiz) teknolojiler sağlanması için offset talep etme politikası izlemektedir (86).

Offset şartına tâbi ihalelerin kontrat değeri en az 1 milyon Avusturalya doları, gerektirdiği ithalatın toplam değeri en az 500 bin Avusturalya dolarıdır. Offset tasarımsız teklifler dikkate alınmamaktadır. Offset oranı ise, ithalat değerinin % 30'una kadar çıkmaktadır (87). % 30'luk doğrudan offset oranını tutturmak, uygulamada mümkün olmazsa, dolaylı offsete müsaade edilebilir. Aslında, Hükümet offsetin anlaşma ile doğrudan ilgili olmasını tercih eder, ancak açıkça talep etmez. Offset

(85) Yasuo Oki, " Countertrade and The Japanese Sogo-Shosha.", Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1984, s. 58-60.

(86) Countertrade Primer.., s.13.

(87) Countertrade: A Guidance.., s.27-28.

programı çerçevesinde % 30 oranının üzerine çıkılması hâlinde fazlalık, daha ilerki tarihlerde girilecek ihalelerde dikkate alınır. Başarı ile tamamlanmış bir offset programı gelecekte girilecek ihalelerde firmaya avantaj sağlayacak çok önemli bir referanstır.

1984'teki son düzenlemelerden sonra offset politikasının belirlenmesi ve yürütülmesi görevi askeri amaçlı olanlar için Savunma Bakanlığı, diğerleri için ise Sanayi, Teknoloji ve Ticaret Bakanlığı'na verilmiştir.

İhalelerde sunulan offset tekliflerinde offset konuları ayrıntılı bir şekilde belirlenmemekte, ancak kontrat imzalandıktan sonra müzakereye açılmaktadır. Uygulamada offset programları çerçevesinde aşağıdaki faaliyetler yapılmaktadır:

- Üretim teknolojisi transfer edilerek satın alınan makine ve teçhizatın bir bölümünün Avusturalya'da imalatı,
- Proje ile ilişkili makine ve teçhizatın üçüncü ülkelerdeki alıcılara satış için teknoloji transferi yoluyla Avusturalya'da üretimi,
- Avusturalya sanayinin ilgili projeye tasarım, projelendirme, geliştirme ve üretim aşamalarında katılımını sağlayacak sınaî işbirliği,
- Avusturalya'nın Savunma Sanayii veya teknoloji yoğun mallarının ithalat veya re-export amacıyla satın alınması,
- İmalat sanayinde yeni teknolojiler, ilave kapasiteler yaratabilecek nitelikteki araştırma programları.

Avusturalya offset programının başlıca amaçları 1976 ve 1979'daki düzenlemeler sırasında şöyle açıklanmıştır :

- (1) Yeni teknolojiler ve üretim deneyimi kazanmak,
- (2) Yerli mallar için yeni pazarlar yaratmak,

- (3) Yatırım ve istihdamı arttırmak,
- (4) Ülkenin savunma gücünü arttırmak.

Offset programı F-111 ve F-18 savaş uçağı alımlarında başarı ile uygulanmıştır.

Avusturalya'nın çeşitli eyaletlerinde de yukarıdaki amaçlara ve yerli imalat sanayiini geliştirmek hedefine yönelik olarak offset taahhütü talep edilmektedir.

Avusturalya, uluslararası ticarette buy-back ve KSA yöntemlerini de sıkça kullanmaktadır. Bölgedeki Endonezya, Malezya, Hindistan ve Çin gibi KTS'nin uygulayıcısı ülkelerin tecrübeleri, Avusturalya'lı yetkililerce dikkatle izlenmektedir. Henüz konu ile ilgili resmi bir düzenleme yapılmamıştır.

3. Yeni Zelanda

Yeni Zelanda Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, KTS uygulamalarının hedeflerini belirlemek ve uygulamaları izlemek görevine sahiptir. 1982'de Bakanlık İran'la yaptığı et/petrol takası anlaşması ile 150 milyon \$'lık bir ticaret gerçekleştirmiştir. 1980 Ocak'ında Yeni Zelanda, ağır sanayi ekipmanı karşılığında Polonya'ya et sattı. Hükümet et-süt sektörünün büyüyen stoklarını eritebilmek için İran, Irak gibi ülkelerle başlamış olan takas ticaretine devam etme kararı aldı (88).

Yeni Zelanda'da 2 milyon Zelanda dolarını aşan tüm hükümet ihaleleri offset veya KSA teklifine konudur.

Yeni Zelanda'nın resmi yayınlarında offset ve KSA politikasının amaçları şu şekilde belirtilmiştir:

- İhale gereği yapılacak olan ve muhtemelen bir kısmı uluslararası fonlardan sağlanacak büyük çaplı döviz harcamalarını kısmen dengelemek,

- Ülkede kullanılan teknoloji seviyesini ve çeşitlerini arttırmak,

- Yeni ürünler yaratıp ihraç etmek ve klasik ihraç ürünlerine yeni pazarlar bulmak,

- Yeni istihdam sahaları yaratmak.

Bir kamu ihalesine katılan ve gönüllü olarak KSA veya offset teklifi veren firmalar, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na çağırılıp yükümlülüklerini nasıl karşılayacakları müzakere edilir. Seçilen firmalar ile kontrat imzalanmadan önce Firma, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile tüm taahhütlerini yerine getireceğine dair bir protokol imzalar. Bu yükümlülükler üçüncü bir tarafa devredilebilir. Birkaç offset ve KSA anlaşması örneği aşağıda verilmiştir:

- Bir Danimarka Firması Yeni Zelanda'dan 25 milyon \$'lık bahçe ve deniz ürünleri satın alıp karşılığında 50 milyon \$'lık bir feribot satmıştır (KSA oranı % 50).

- Bir demiryolu ihalesine giren Macar Firması satacağı demiryolu malzemesi karşılığında Yeni Zelanda'dan kozmetik malzemesi ithal etmeyi taahhüt ederek, ihaleyi kazanmıştır.

- Bir Polonya Dış Ticaret Şirketi kömür madenciliği ekipmanı ve ağır sanayi makinaları karşılığında, Yeni Zelanda'dan koyun eti ithal etmiştir.

Yeni Zelanda'nın geleneksel ihraç ürünleri olan et ve süt ürünlerinin KSA'da kullanılmasına otomatikmen müsaade edilmez. Bunların Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın onayına bağlı olarak yalnız yeni pazarlara ihracatı mümkündür. Yeni Zelanda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, ihalelere katılan firmalara ihraç etmek için uygun ürünler bulmalarında ve bu ürünlerin üreticileri ile temas kurmalarında yardımcı olur.

4. İsrail

İsrail 1967'den beri kamu kuruluşlarına 1 milyon \$'ı aşan satış yapan yabancı şirketlerin yol açtıkları döviz kaybını " Karşılık paketleri " ile (çoğu zaman KSA) dengeleme politikası izlemektedir. Şirketlerden gayriresmi olarak, yaptıkları satışın % 25'i oranında döviz kazandırıcı karşılıklar yaratmaları talep edilmektedir.

1983'te Hükümet ihalelerinde karşı satın almaları değerlendirmek için KSA Merkezi Kurumu kuruldu. Aynı yıl ortalama 1,6 milyar doları aşkın ithalata konu olan askeri malzeme alımları da kurumca izlenen KT işlemleri kapsamına sokuldu.

ABD Şirketlerinin yalnız 1983'te İsrail'le yürüttükleri 110 adet KSA programının toplam değeri 1 milyar doları aşmaktaydı (89).

1 milyon doları aşan bir ihaleyi kazanmak isteyen bir firma üç çeşit karşılık paketi sunabilir :

(1) Bazı parçaların İsrail'de üretimi (montajı) için İsrail'li partnerlerle joint-venture yatırımı (Dolaysız offset)

(2) İsrail'den bazı malların veya hizmetlerin alımı (Dolaylı offset veya KSA)

(3) İsrail'e satılan fabrikada (makinalarda) üretilcek ürünlerin geri satın alınması (Buy-back)

İsrail'in KT'e önem vermesinin başlıca sebepleri arasında dünyanın kişi başına düşen borç miktarı en fazla olan ülkesi olması ve GSMH'sının üçte birini savunma harcamalarına ayırması sebebiyle yeterli döviz rezervine sahip olmaması ile politik sebeplerle bazı stratejik hammaddeleri döviz karşılığı sağlayamaması sayılabilir.

İsrail sermaye malı almak için yeterli dövize sahip olmayan ülkelerle KT anlaşması yaparak sermaye malı/stratejik hammadde tekasını gerçekleştirmektedir.

(89) Peter Harben, " Offset Overview " Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1984, s.33.

T. C.
Yükseköğretim Kurulu
Dokümantasyon Merkezi

C. AVRUPA

1. İsveç

İsveç'in Doğu Bloku ile ticaretinin % 20'si KSA ve buy-back anlaşmalarına dayanır. Bu anlaşmalara bir örnek Axel Johnson Grubu'nun Doğu Almanya'da kurduğu gübre fabrikasının bedelini nihai ürün, çelik ve kimyasal ürünlerle tahsil etmesidir. Bir başka örnek elindeki üretim fazlasına döviz karşılığı pazar bulamayan dünyanın önde gelen otomobil üreticisi firmalarından İsveç menşeli Volvo International Development Corp'un Doğu Almanya'ya yaptığı otomobil satışı karşılığında çeşitli sınai mamuller ithal etmesidir. Şirketin başkan yardımcısı Halfdan Klingenberg: "KT bugünlerde uluslararası ticaret demek. İstesek de istemesek de başka türlü satış yapmamız imkansız" diyerek KT'e neden başvurduklarını anlatmaktadır(90).

İsveç Hükümeti, ötedenberi çok taraflı ticaret sisteme ters düştüğü gerekçesiyle KT yöntemlerine karşı çıkmasına rağmen, 1984 Haziran'ında KT'e sık sık başvuran 2. Dünya Savaşı sırasında kurulan bir özel sektör şirketi olan ve 80 ihracatçı şirketin ortak olduğu SUKAB'ın kontrolünü beklenmedik bir şekilde ele geçirmiştir. Amaç, Şirketin yeni statüsü sayesinde Doğu Bloku ve 3. Dünya Ülkeleri'ndeki devlet ticaret şirketleri ile daha iyi ilişkiler kurulması ve KT yöntemlerinde ihtisaslaşarak bu ülkelerle ticaretin arttırılmasıdır. Ayrıca bu tür Şirketleri daha önce kurmuş diğer ülkelerle rekabet edebilmek de arzulanmaktadır.

SUKAB İsveç'ten döviz ödemeden mal almak isteyen ülkelerin firmaları ile uzun vadeli ilişkiler kurma politikası izler. Bu ülkelerden SSCB, Suriye, Tanzanya, Cezayir,

(90) Jane Rippateau, "Countertrade Activities In The Automotive Industry ", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.41.

Bangladeş, Mısır, Filipinler, İran Mozambik ve Pakistan' la bir dizi çerçeve KT anlaşması yapmıştır. Bu anlaşmalarda KT işlemleri sırasında bankacılık, sigorta, nakliye, ödeme işlemleri standart prosedüre bağlanmaktadır. Daha sonra özel sektör firmaları bu kurallar çerçevesinde bu ülkelerle ticaret yapmaktadır.

İsveç'te müteşebbislik gücü olan ve büyük çaplı ihalelere nasıl girebileceğini bilen küçük firmaların KT yöntemleri ile büyük ölçekli işler almaları imkanı, her zaman varolmuştur. ABBA topluluğunun plak ve kasetlerinin Doğu Bloku Ülkelerine takas yöntemiyle satışı, 3 çalışanı olan bir şirketin İsveç Hükümeti ile 2 milyar İsveç Kronu (91) değerinde helikopter tedariki ile ilgili buy-back anlaşmasında aracılık yapması, 1 kişiden oluşan bir şahıs şirketinin Çin'e giyotin makas ve pres ihracatı için takas anlaşması yapması, bu konuda verilebilecek bir kaç örnektir (92). 1990'a kadar KT'in İsveç dış ticareti içindeki payının % 8'e çıkarılması Hükümetin nihai hedefidir(93).

İsveç'in Batı ülkeleriyle ticaretinde offset programlarının rolü gün geçtikçe artmaktadır. İsveç, hem offset programı teklif eden hem de edilen bir ülke olma özelliğine sahiptir.

ABD Firmaları'ndan JAS savaş uçağı projesi ve Batı Alman Firmaları'ndan MB-105 antitank helikopterleri projesi için offset programı teklifi alan İsveç, Avusturalya ve Kanada'ya bazı haberleşme cihazları satışı için offset programı önermiş ve ihaleleri kazanmıştır.

SUKAB yüksek teknoloji, savunma malzemeleri, ulaştırma, haberleşme gibi sektörlerde uzmanlaşmış İsveç ÇUŞ'lerinin offset ve KSA tashütlerini yerine getirmek için

(91) Yaklaşık 250-300 milyon dolar

(92) Henry Cooke, " Scandinvia, Sweden Leads The Way ", Countertrade and Barter Quarterly, Summer 1985, s.11-14

(93) The Assessment Of ..., s.128.

satın aldıkları malları üçüncü ülkelerde pazarlama fonksiyonunu da görmektedir. Çünkü 8,3 milyon nüfuslu İsveç, büyük bir pazar değildir.

Bir İsveç Firması (ASEA)ise, Türkiye ile Türkiye'nin talebi üzerine bir buy-back türü olan Build-Operate (Yap-işlet) Formülüne göre nükleer santral kurma projesi üzerinde görüşmelerini sürdürmektedir.

2. Fransa

Fransa Hükümeti KT uygulamalarına uzun süre kayıtsız kaldı. Bununla birlikte gelişen KT olgusu karşısında son yıllarda bazı girişimlerde bulunmaya başladı. Örneğin Ticaret Bakanlığı bir KT birimi kurdu (Service de Compensation). Bu birimin görevi Fransız ihracatçıları için KT kılavuzu hazırlamak ve Fransız ticaret şirketlerine danışmanlık yapmaktır.

Daha önemli bir kuruluş, Hükümetin ve 6 Önde gelen Fransız Bankası'nın kurduğu KT konusunda uzmanlaşan Sodicomex Firması'dır. Aslında, kendilerinin KT birimi olan bankaların böyle bir şirkette birleşmelerinin sebebi bankalardan birinin KT işlemini gerçekleştirememesinden doğabilecek riski azaltmaktır.

Sodicomex'in temel fonksiyonlarından biri Fransız Savunma Sanayii ve yüksek teknoloji ürünlerini dövizle ödeme yapma zorunluluğu olmaksızın ödeme sıkıntısı içindeki ülkelere makul ödeme yöntemleri geliştirerek satmaktır. Fransa'nın savunma ve yüksek teknoloji sanayileri ihracatı hakkında bilgiler Sodicomex'in ortağı olan kamu kesiminin elindedir ve detaylı bilgi verilmemektedir. Yapılan KT işlemleri ise sınıai işbirliği endüstriyel yardım isimleri altında gizlenmektedir (94). Yarı resmi KT kuru-

(94) Jean- Claude Broustra " France Moves Slowly On CT " Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1984, 8.76-77.

mu olan ACECO (95) ise, 1978'de bazı ticaret birlikleri, Paris Ticaret Odası ve 5 büyük banka tarafından ücretsiz KT danışmanlık hizmetleri vermek üzere kuruldu. Birliklere üye firmaların yıllık 3000-6500 frank arası değişen aidatları, kurumun başlıca gelir kaynağıdır.

ACECO KT işlemlerine giren Fransız Firmalar adına müzakerelere katılmaktan, partner olarak KT yükümlülüklerini karşılamaya kadar bir çok servis verir. ACECO KT'e katılan tüm taraflar arasında koordinasyonu sağlamaya çalışır. KT'le ilgili araştırmalar, yayınlar yapmak, teknikler ve riskler hakkında isteyen kuruluşlara bilgi vermek ACECO'nun görevleri arasındadır (96).

Fransa, Cezayir, Irak, Çin, Suriye ve Vietnam ile ikili ticaret anlaşmaları yapmıştır. Ayrıca firmalar arasında çeşitli buy-back ve offset anlaşmaları yürütülmektedir.

KT yöntemleri aracılığı ile alınan mallar arasında fosfat, kömür, pirinç, petrol, kahve, tarım ürünleri gibi hammaddeler ve tekstil gibi sınai mamuller, satılan mallar arasında ise hava savunma sistemleri, helikopter, uçak, gübre, tereyağı, un, otomobil gibi işlenmiş ürünler veya yüksek teknoloji ürünleri vardır.

Havacılık Şirketleri Aerospatie, Mısır'a helikopter satışı karşılığında sunduğu doğrudan offset programında bu ülkede helikopter monte etmeyi teklif etmiştir. Fransız TECHNIP Şirketi SSCB'de 1977'de 2 aromatik kompleks kurmuştur. Ödeme, 1980-1989 arasında buradan her yıl 95 milyon \$'lık ürünün geri satın alınmasıyla (buy-back) gerçekleştirilecektir. Fransa'ya bir kısmı ülkenin eski sömürgesi olan ve Fransızca konuşulan bir çok ülkeden sürekli KT talepleri gelmektedir (97).

(95) Association pour la Compensation des Exchanges Commerciaux of France.

(96) Peter Harben, "ACECO", Countertrade and Barter Quarterly, Winter 1984, s.63

(97) Roger Beardwood, "Back To Barter", ICC Business World, Summer 1983, s.6-10.

3. Batı Almanya

Batı Almanya KTS'ne ilke olarak karşıdır. Ülkelerin birbirlerini bağlayıcı anlaşmalar yapmasının ucuza üreten ülkeden mal alınmasını önlediğini, böylece ticarete etkinlikten uzaklaşıldığını savunmaktadır. Ancak pratikte özellikle Doğu Batı ticaretinde KT usullerine başvurmaktadır. Ayrıca bu usulün bazı ülkelerle ticarete bir zorunluluk olduğu gerçeği yetkililerce kavranılmıştır.

Batı Almanya'nın KT partnerleri arasında Doğu Bloku, Hindistan, Arap Ülkeleri ve Çin vardır. 1983'de SSCB'e yapılan makina parçaları ihracatı 1,5 milyar DM'ı bulmuştur. Bunun % 10'u oranında SSCB'den ithalat (KSA) yapılması zorunludur. Almanya'nın makina parçaları sattığı Libya, S.Arabistan ve Nijerya da KSA taahhütünde bulunulmasını talep etmektedir (98).

1960'lardan 1984'e kadar İran'a kamyon satıp bedelini dövizle tahsil eden Alman Daimler-Benz AG, 1984'te İran'ın petrolle ödeme teklif etmesi üzerine mal göndermeyi kesmiştir. 9 aylık bir hareketsizlik döneminde dalgalı Avrupa piyasasında rakipleriyle mücadeleler veren firma bu pazarın boşluğunu dolduramamıştır. Onun için, 1985 başında petrolle ödeme yapılmasını kabul etmek zorunda kalmıştır. Benz, İran'daki fabrikasına gerekli parçaları göndererek ayda 1000 Mercedes kamyon üretebilmektedir. Benz aldığı petrolü nereye ve nasıl sattığını açıklamamaktadır. Alman Hükümeti ise bu işlemlere karışmayı reddetmiştir.

Alman Şirketleri bazı hammaddede ve enerji kaynakları ithalatını uzun vadeli ve güvenilir bir şekilde yapabilmek için buy-back anlaşmaları yapmaktadır. Madencilik araştırması için gerekli malzeme ve teknoloji Almanya'ca sağlanmakta, bulunacak madenlerin bir kısmını kendilerine bırakmayı taahhüt eden ülkelerde hemen aramalara başlanmaktadır.

Alman Hükümeti, araştırma masraflarının % 50-% 75'ini kredi vererek finanse etmektedir. Bu programlar aracılığı ile Almanya, " Kalkındır-İthal Et " projesi geliştirmiştir. En büyük yatırım Papau Yeni Gine'sindeki altın-bakır kompleksidir. Brezilya'dan nikel, Güney Afrikadan titan, Avusturya'dan tungstenaynı usullerle Almanya'ya getirilmektedir. (99). SSCB'den sağlanacak doğal gaz ise, Alman firmalarının boru hattı yapımından doğan alacaklarını karşılamada belli bir süre kullanılacaktır.

Batı Almanya'da KT konusunda şirketleşme hızla gelişmektedir. Bir çok firma KT birimi kurmakta, büyük firmalar ayrı KT şirketleri oluşturmaktadır.

Batı Almanya Ekonomi Bakanlığı'nın açıklamalarına göre B.Almanya'nın Doğu Bloku Ülkeleri'ne yaptığı ihracatın % 10-15'i KSA'ya konudur ve Doğu Bloku malları ile dengeleme şartı taşımaktadır.

4. Finlandiya

Finlandiya, SSCB ile en fazla ticaret yapan Batı Ülkelerinden biridir. 1983'te Finlandiya'nın 25 milyar \$'a yakın dış ticaret hacmi içinde SSCB'nin payı 6,5 milyar \$'la yaklaşık % 25'tir.

İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik kaos sırasında en kolay ülkelerarası ticaret, takas yolu ile yapılıyordu. Bu sırada Finlandiya ile SSCB arasında imzalanan ikili ticaret anlaşması hâlâ yürürlüktedir.

Finlandiya-SSCB ticaretinde ithalat ihracatla ödenir. Ödemeler Helsinki'de Bank of Finland ve Moskova'da Moscow's Bank For Foreign Trade arasında tutulan kliring hesapları aracılığı ile yapılır. Hesap birimi rubledir (100).

(99) Leo Welt, Trade Without..., s.99-100.

(100) Henry Cooke, " USSR-Finland A Bilateral Success Story," Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.61-63.

Malların fiyatlanması, uluslararası piyasa fiyatlarına göre yapılır. Sabit fiyat ilke olarak geçerli değildir. Bu nedenle dalgalanan fiyatlar ticaret hacmini değiştirerek denge sağlanmasını gerektirebilir. Bu durum petrol fiyatları arttığı veya azaldığı zaman, ülke ekonomisi üzerinde hissedilen bir etki yaratmaktadır. SSCB'den ithalatının önemli bir kısmını oluşturan petrolün fiyatı artınca, Finlandiya daha fazla işlenmiş ürün ihraç etmek zorunda kalmaktadır. OPEC'in yol açtığı Birinci ve İkinci Petrol Şokları Batı Ülkelerinin ihraç pazarlarını daraltıp sanayilerini âtıl kapasitelerle karşı karşıya bırakırken, SSCB'den eskisi kadar petrol alabilmek için daha fazla mal ihraç etmek zorunda kalan Finlandiya'nın ihracata dönük sanayileri tam kapasite çalışıyor ve bu sarsıntıyı hissetmiyordu.

Finlandiya'nın SSCB'den başlıca ithalat kalemleri petrol, kömür, gaz, yatırım malları, komple fabrikalar ; ihracat kalemleri ise işlenmiş mamuller madencilik ve metalurji sanayii ürünleridir.

SSCB-Fin ikili ticaret anlaşması bir serbest pazar ekonomisi ile dünyanın en büyük merkezi planlı ekonomisi arasında kayda değer bir KT anlaşması örneğidir.

Finlandiya, diğer Doğu Bloku Ülkeleri ve 3. Dünya Ülkeleri ile de çeşitli KT uygulamalarına girmiştir.

5. Avusturya

Avusturya'da takas ve diğer KTS tekniklerinin kullanımı oldukça yaygındır. Avusturya ve Viyana, uzun yıllardır Doğu-Batı ticaretinin merkezi olma özelliğini taşımaktadır. Avusturya Hükümeti bu ticaret teknikleri için özel bir yasal düzenleme getirmemiştir. Bununla birlikte, zaman zaman KT uygulamalarını destekleyici telkinlerde bulunmaktadır. Örneğin Hükümet, Batılı otomobil imalatçılarına Avusturya'ya otomobil ihracatlarında tercihli tarifelerden yararlanmak isterlerse, Avusturya firmaları ile KSA ve Ortak Üretim

anlaşmaları yapmaları gerektiği konusunda baskı yapmıştır. Ayrıca Hükümet, askeri malzeme alımında bir kaç offset programını başarıyla sonuçlandırmıştır (101).

Avusturya Ticaret Odası, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve Sanayiciler Birliği'nin kurduğu Evidenzbüro ise, KT'le ilgili yayınlarda bulunmakta ve karşılaşılan her türlü sorun için ücretsiz danışmanlık servisleri vermektedir.

Avusturya şirketlerinin 2. Dünya Savaşı sonrasında ihtisaslaştıkları uluslararası ticaret teknikleri switch üçlü işlem, bloke hesaplarının tasfiyesi, buy-back anlaşmaları gibi klasik KT yöntemleriydi (102). İhtisaslaştıkları ülkeler ise COMECON Ülkeleri idi. 1980'den sonra KTS teknikleri ve uygulayıcısı ülke sayısının artmasıyla işlerin hacmi ve niteliği Viyana'da gününbirlik iş yapan küçük switch ve ticaret firmalarının kaldırılabilceğinin çok üzerinde bir boyuta erişti. Aynı durum Amsterdam, Zürih ve Londra'daki benzer firmalar için de geçerliydi. Latin Amerika ve Güney Doğu Asya Ülkelerinin öncülük ettiği yeni KT olgusunun itici gücü, dünya çapında mal ve hizmet pazarlamaktır. KT'e giren ülkelerin mallarını Avrupa'da dar bir bölgede tanıdık yerel müşterilere pazarlayan bu firmalar, yeni KT olgusunun ticaret şirketleri olamamıştır. Bu işler ÇUŞ'ler, büyük bankalar ve bunların uluslararası ticaret şirketlerince üstlenilmiştir.

6. İngiltere

İngiltere'nin tüm ihracatının yaklaşık % 5'ini oluşturan 3 milyar sterlinlik kısmı, KT anlaşmaları aracılığı

(101) Assessment of ... s.124

(102) Bu tekniklerden bazısını ilk kez kullanan Avusturya'lılar olmuştur. Örneğin bloke hesap/mal takası işlemini formüle ederek ilk kez uygulayan Avusturya'da Bank Hondlowy' in Genel Müdürü olan Kazimierz Glazewski'dir.

ile gerçekleştirilmektedir. Diğer bir ifadeyle, KT anlaşmaları yapılmamış olsa idi, bu değerinde bir ticaret imkânından mahrum kalınacaktı. Ayrıca KSA oranı % 100 olmayan (% 20, % 30 v.b oranlardaki) büyük çaplı ihalelerde sunulan KSA teklif paketleri sayesinde kazanılan iş hacmi dikkate alınırsa, 3 milyar sterlin rakamı çok daha fazla yükselir (103).

İngiltere Hükümeti KT uygulamalarına karşı uzun süre sessiz kalmayı yeğlemiştir. Bu tutumda çok taraflı ticaret sisteminin teoride ve uygulamada öncüsü bir ülkenin bu sisteme ters düşen ticari uygulamaları destekler bir görünüme sahip olmak istememesi rol oynamıştır. Ancak son zamanlarda Hükümet, ticarette KT tekniklerini benimseyen birçok Doğu Bloku ve 3. Dünya Ülkesi'nde KT paketleri hazırlayan başka ülke ihracatçılarının başarılı olduklarını görerek, İngiliz ihracatçılarının da bu pazarlarda başarılabilmeleri için KT uygulamalarından kaçınılamayacağını kabul etmiştir. Bu görüşten hareketle de Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (DTI) bünyesindeki Projeler ve İhracat Politikası Bölümü (PEP) KTS ve piyasaları hakkında İngiliz ihracatçılarına bilgi vermekle görevlendirilmiştir. PEP, KT talepleri hakkında ihracatçılara duyuruda bulunma ve yayınlar yapma gibi daha ayrıntılı çalışmalar da yürütmektedir.

Hükümetin faaliyetleri dışında 4 İngiliz 2 Belçika şirketi tarafından Londra'da 1984 yılı başında KT hakkında bir türlü enformasyon sağlayan bir büro kuruldu. Kısa adı BATIS (104) olan bu büro, KT yükümlülüğü olan ihracatçılarla yükümlülük sonucu pazarlamak zorunda kaldıkları malların nihai kullanıcıları arasında bir köprü görevini de görmektedir. Ayrıca döviz sıkıntısı içindeki ülkelerin

(103) Mike Boxall, "Emerging UK Government Attitudes to Countertrade", Countertrade and Barter Quarterly, Spring 1985, s.27-28

(104) Barter and Trade Information Service

Batıdan takas usulu ile mal ve hizmet satın almalarında aracı rolü oynamaktadır.

İngiltere'nin bellibaşlı bütün bankaları 1983 ve 1984'te KT birimi kurmuş ve müşterilerine hizmet vermeye başlamıştır.

Suudi Arabistan 1985'te İngiltere'ye sipariş ettiği 132 uçağın bedelini petrol ile ödeyecektir (105). Böylece tarihin en büyük silah ticareti (5.6 milyar \$) bir takas anlaşması aracılığı ile gerçekleştirilecektir. Ayrıca, İngiliz Leyland firması Land Rover cipi satışlarını kahve, kakao ve kereste karşılığında yapmaktadır.

7. Danimarka

Hükümetin özel bir KT politikası ve programı yoktur. Resmi istatistiklere göre ülke ihracatının yaklaşık % 5'i KT anlaşmaları çerçevesinde yapılmaktadır. Romanya, Polonya ve Yugoslavya başlıca partnerlerdir (106).

Danimarka'nın kullandığı KT teknikleri arasında takas, offset, buy-back ve üçlü işlem vardır. Doğu Bloku Ülkeleri'ne nihai ürün karşılığı fabrika, makina ihracatı yapan Danimarka firmaları genellikle küçük çaplı bağlantılar gerçekleştirmektedir.

Başka ülkelerin firmalarının KT sayesinde bir çok ihaleleri kazandığını gören Danimarka Firmaları, geçmişte KT tekliflerinden kaçınmakla yarar sağlamayıp zarara uğradıklarını fark etmişlerdir.

Danimarka'da KT'e karşı gündengüne artan ilginin son bir örneği de F-16 uçaklarının Danimarka'da üretilmesi ile ilgili olarak, ABD ile yapılan offset anlaşmasıdır.

(105) Daha ayrıntılı bilgi için bkz. s. 165-168.

(106) Assessment of..., s.125.

III. MERKEZİ PLANLI EKONOMİLERDE KTS UYGULAMASI

Doğu Bloku Ülkeleri kendi aralarında, geliştirmekte olan ülkelerle ve gelişmiş ülkelerle ticaret yaparken farklı sebeplerle KT yöntemlerini kullanır.

Doğu-Doğu ticareti olarak da adlandırılabilen kendi aralarındaki ticarette döviz kullanmadan hammadde ve işlenmiş ürünler, ihtiyacı olanla üretici ülke arasında takas edilir.

Doğu-Güney ticareti olarak adlandırılabilen Doğu Bloku Ülkesi-Geliştirmekte olan ülke ticaretinde genellikle mal takası veya buy-back yöntemleri kullanılır. Doğu Bloku Ülkeleri uzun vadeli anlaşmalarla bazı önemli hammaddelerin tedarikini güvence altına alırken, karşılığında kendi sanayi ürünlerini pazarlamış olur.

Bazen geliştirmekte olan ülkede ilgili hammaddeyi üretme ve işleme tesislerini kurup karşılığında üretilecek nihai ürünü kabul etme (buy-back) yöntemi de kullanılır. Genellikle "sınai işbirliği" anlaşması şeklinde adlandırılan bu tür anlaşmalar ekonomik hedeflerin yanı sıra zaman zaman politik hedefler gözetilerek gerçekleştirilir.

Doğu-Batı ticareti olarak adlandırılabilen Doğu Bloku Ülkesi-gelişmiş ülke ticaretinde de genellikle mal takası ve buy-back yöntemleri kullanılır. Ancak bu defa teknoloji ve ekipman ihraç edip nihai ürün geri satın alan Doğu Bloku Ülkesi değil Batı firmasıdır.

Doğu Bloku Ülkeleri'nin birçoğu kendilerine mal satmak isteyen firmaların KSA taahhütünde bulunmasını ister. Bu taahhüt oranı önceliği yüksek mallarda düşük,

önceliği olmayan mallarda yüksektir.

Batılı Firma Doğu Bloku Ülkesi'nin mallarını kendi bünyesinde eritemiyorsa fiyatında belli bir oranda indirimi (disagio) kabul ederek üçüncü bir tarafa satabilir ve dövizle kavuşur. Bu işlemler genellikle belli bir komisyon karşılığı Avusturya ve İsviçre gibi ülkelerdeki uzman Switch firmalarınca yürütülür. İndirim oranları genellikle malları kaliteli olan Doğu Almanya, Çekoslovakya gibi ülkeler için en düşük, kalitesiz mal üreten Bulgaristan ve Romanya gibi ülkeler için en yüksek seviyelerdedir.

Doğu Bloku Ülkeleri'nde Romanya dışında yazılı kurallara bağlanmış olmasa da KT kurumlaşmıştır. Bu ülkelerin herbirinin KT müzakerelerinde izlediği yol, yetkili DTK'nın hangileri olduğu meçhul değildir.

Bununla birlikte ağır işleyen bürokrasi, sorumluluk almaktan kaçış gibi sorunlar yıllardır devam etmektedir.

Son yıllarda en hızlı gelişen KT pazarı olan Çin Halk Cumhuriyeti'nde de zorunlu ithalat dışında dövizle ödeme yerine malla ödeme tercih edilmektedir.

Çin'de yatırım yapan birçok firma ihraç ettiği ekipman ve teknolojinin bedelini üretilen nihai ürünle tahsil etmektedir.

Aşağıda merkezi planlı ekonomilerden Sovyetler Birliği ve 7 Doğu Avrupa Ülkesi'nin yanısıra Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki KTS uygulaması hakkında özet bilgi verilmiştir.

A. ASYA

1. Çin Halk Cumhuriyeti

1970'li yılların sonundan itibaren Çin'in yönetimini elinde tutan kadrolar, 2000 yılında modern bir sanayi ülkesi yaratmayı amaçlamaktadır. Ancak hedefe ulaşırken bazı gelişmekte olan ülkeler ve Doğu Bloku Ülkeleri gibi dış borçlanma yoluna gitmek istenmemektedir. Dış borçlanmaksızın yabancı mal, teknoloji ve hizmetlerin ülkeye girişi, KTS teknikleri kullanılarak mümkün olabilmektedir.

Çin, son yıllarda buy-back usulünü dünyada en çok kullanan ülke durumuna gelmiştir. 1980'den sonra yapılan 5000 civarında buy-back anlaşmasının çoğu Hong Kong merkezli sanayi şirketleri ile imzalanmıştır. Bu anlaşmalarda Hong Kong fabrika ekipmanını ve üretim girdilerini sağlamakta, karşılığında üretilen mamulleri satın almaktadır(107). Bu mamuller dünya piyasalarında genellikle Hong Kong malı olarak tanınmaktadır. Çin, Hong Kong'a 1983'te yaklaşık 6 milyar dolar tutarında ihracat gerçekleştirmiştir. Hong Kong ise Çin'den ithal ettiği malları üçüncü ülkelere yeniden ihraç etmektedir(Re-export). Çin, Hong Kong'un ülke ekonomisi üzerindeki ağırlığının farkındadır ve benzeri yeni serbest bölgeler kurarak üretim ve dış ticaretin artmasına çalışmaktadır. Çin'in gerçekleştirdiği buy-back anlaşmalarından birkaç örnek aşağıda verilmiştir:

- B. Alman Volkswagen Firması Çin'le Shanghai'de bir motor fabrikası, Beijing'te otomobil montaj tesisi kurma anlaşması yapmıştır. Bu ortak üretim tesislerinin kuruluşunda Çin Halk Cumhuriyeti'nin payına düşen kısım

(107) Business Week, July 19, 1982, s.132.

kısmen Shanghai'den yapılacak motor ihracatı ile karşılanacaktır.

- ABD Occidental Petroleum Firması, Çin Ulusal Kömür Geliştirme Şirketi (CNCDC), Çin Uluslararası Yatırım Şirketi (CITIC) ve Çin Bankası ile kömür üretimi için 650 milyon dolarlık ortak yatırım anlaşması imzalamıştır. Çin, ABD firmasına geri ödemeyi 5,5 yıl süreyle üretilen kömürle yapacaktır (108).

- Bir Hong Kong Firması Batı Alman polyester filament makinalarını Çin'de bir İsviçre Şirket'inin kurduğu fabrikaya ihraç etmiş, karşılığında bu makinalarla üretilen polyester ipliği satın almıştır.

Çin'de yalnız yeni kurulan tesislerde değil, fakat tevsii veya modernizasyon yatırımlarına giden mevcut tesislerde de buy-back uygulamasına raslanmaktadır (109). Batılı Şirketi Çin fabrikasına makina + teknolojik yardım sağlar. Fabrika artan üretim kapasitesinin bir kısmını Batılı Şirkete olan borcunu ödemek için ayırır. Batılı Şirket bu malları Çin dışında pazarlar. Bazen Batılı Şirket Çin Firmalarına girdi sağlar ve tamamen fason imalat yaptırabilir.

Çin Halk Cumhuriyeti ile ticaret yapmak isteyen firmalar genellikle Hong Kong'daki aracı şirketlerden yararlanırlar. Bu şirketler Çin mevzuatını ve bürokrasisini iyi bildiklerinden danışmanlık, iş takibi ve sınai yatırımları gerçekleştirme konularında başarılıdırlar.

Çin Halk Cumhuriyeti Batı sermayesini ürkütmek için açıkça KT şartını ileri sürmemektedir. Ancak KT teklif paketi sunan bir firma, sunmayana oranla daha kolay iş

(108) John C. Griffin, "Countertrade Emerges In Asia", Countertrade and Barter Quarterly, Autumn 1985, s.49.

(109) Çin'de 400 bin adet çeşitli ölçekte fabrika ve üretim işletmesi vardır. Bunların yeni teknolojiler kullanarak geliştirilmesinde KT usullerinden yararlanılması Çin Hükümeti'nce teşvik edilmektedir.

alabilmektedir.Çin'de uygulanan KT teknikleri yalnız buy-back ve fason imalattan ibaret değildir. KSA anlaşmaları-na da sıkça başvurulmaktadır. Örneğin ABD Mediators Firma-sı Çin'e sattığı 30 bin Apple marka "personal computer"in karşılığında ipek, kömür ve petrol satın almaktadır(110).

Çin, dış ticaretinin yaklaşık % 20'sini hükümetler arası anlaşma ve protokollere dayalı olarak yapmaktadır. Bu anlaşmalar arasında 3.Dünya Ülkeleri ve Doğu Bloku Ülkeleri ile yapılan 25 Kliring anlaşması da vardır. Çin, dış ekonomik ilişkilerinde herhangi bir dış güce aşırı bağımlı olmaktan çekinmektedir. Onun için,3.Dünya Ülkeleri ile dayanışmasını arttırmak istemektedir. Kliring hesap-ları yolu ile ticaret yapmak, çoğu döviz sıkıntısı için-deki bu ülkelerin başka türlü sağlayamayacakları malları ithal etmelerine imkan sağlamakta, böylece iktisadi ve siyasi yakınlaşmaya da yardımcı olmaktadır.

Çin'le KT anlaşması yapacak firmaların dikkate alması gereken bazı hususlar şunlardır:

- Çin'le KT anlaşması yapmanın en iyi zamanı yılın son aylarıdır. Bu dönemde KSA için mal seçerken, döviz karşılığı satılmak üzere ayrılmış ancak satılamamış Çin mallarını elde etmek mümkündür.

- Çin'lilere satın alacakları mallarla ilgili detaylı bilgi verilmeli ve gerekirse Çin pazarına göre malların adaptasyonu yapılmalıdır.

- Çin'de yabancı bir firmanın herhangi bir üretim aracı ve tesisine sahip olmasına izin verilmediği bilin-melidir.

B. AVRUPA

1. SSCB

1960'lı ve 1970'li yıllarda SSCB'nin ve diğer Doğu Bloku Ülkeleri'nin Batı ile ticaretlerinde temel amaç, Batı'nın teknolojisini transfer edebilmektir. 1980'li yıllarda bu amacın yanında kurulmuş bulunan sanayi tesislerinden elde edilen ürünleri pazarlamak da önem kazanmıştır. Gün geçtikçe Doğu, daha komplike malları (kimyasal madde, gübre, demir-çelik, otomobil vb.) Batı'ya geri satmak istemektedir(111). Örneğin 1980'de üç büyük B. Alman şirketi olan Krupp, Salzgitter ve Klöckner ile SSCB, 3 milyar dolarlık petro-kimya tesisinin kurulması ve bedelinin yılda 400 milyon dolarlık üre, etilen, sitren ve metanolla ödenmesi anlaşması (buy-back) yapmışlardır. Bu anlaşma daha önceki yıllarda yapılan yüzlerce benzerinden sadece bir tanesidir. Batılı kimyasallar üreticileri Avrupa piyasalarının düşük fiyatlı Rus kimyasalları ile dolmasından yıllardır şikayetçidir. Diğer taraftan, İtalyan Fiat otomobillerinin SSCB'de üretilen modeli (Lada) Batı Avrupa piyasalarında Fiat'tan ucuza satılarak üretim teknolojisini aldığı firma ile rekabet edebilmiştir(112).

Bu örnekler çoğaltılabilir. Ancak hepsinde ortak bir özellik yansıtılmaktadır: Ucuz işgücü ve maliyetleri esastan almayabilen fiyatlandırma sistemi sebebiyle, SSCB ve diğer Doğu Bloku Ülkeleri, Batı'dan aldıkları teknoloji aracılığı ile üretip tekrar Batı'ya sattıkları mallarda, kalite açısından olmasa bile, fiyat yönünden Batı firmaları ile yurt içinde ve üçüncü ülke pazarlarında rekabet edebilecek durumdadır. Bu durum, bazı Batı Avrupa Ülkeleri'nde zaten atıl kapasite ile çalışan birçok fir-

(111) Business Week, January 23, 1978, s.41-42.

(112) Jack G. Kaikati, "The Reincarnation of Barter Trade As A Marketing Tool", Journal of Marketing, April 1976, s.22.

manın daha da güç duruma düşmesine yol açmaktadır. Batı'nın SSCB ve diğer Doğu Bloku Ülkeleri ile yaptığı yeni buy-back anlaşmalarının geçmişten farklı sanayileri kapsamamasının sebebi, ileride benzer durumların ortaya çıkmasını engelleme düşüncesidir. SSCB, 1970'den 1980'e kadar Batı ile 70 civarında buy-back anlaşması yapmıştır. Bunların, 30'u kimya sektörü ile ilgilidir. SSCB, geri satın alma yöntemi ile yalnız teknoloji almamakta, ayrıca teknoloji ihraç da etmektedir. Enerji, Alüminyum, çelik, petrol, cam, kağıt ve maden işletmeleri SSCB'nin buy-back'e konu başlıca ihracat sanayilerini oluşturur. Bunlar genellikle 3. Dünya Ülkeleri'ne ihraç edilmektedir (Türkiye, Hindistan, Yugoslavya, İran, Irak, Suriye, Libya, Sri Lanka, Tunus, Gana v.b.).

SSCB'nin son yıllarda ihracatının büyük kısmını hammadde (petrol, doğal gaz, kömür, kükürt) oluşturur hâle gelmiştir. Bunlar genellikle KSA anlaşmaları aracılığı ile SSCB'nin ihtiyaç duyduğu ürünlerle takas edilmektedir. SSCB'nin Batı'ya ihracatında bazı mal gruplarının payının son 15 yıldaki gelişimi aşağıda gösterilmiştir (113):

TABLO 5

SSCB'NİN BATIYA (X) İHRACATININ
BAŞLICA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI
(yüzde)

Mal Grubu	1971-75 Ortalama	1976-80 Ortalama	1980	1981	1982	1983
Petrol, doğal gaz, kömür	40,0	59,4	67,5	75,6	77,5	77,2
Diğer hammaddeler	27,5	16,1	11,3	10,0	8,8	8,2
İşlenmiş ürünler	17,3	11,5	10,4	5,3	5,5	5,8
Makina ve taşıt	5,6	44,6	3,3	2,9	2,6	2,4
Diğerleri	6,6	8,4	7,5	6,1	5,6	6,4

KAYNAK: UN, Commodity Trade (COMTRADE) Statistics

(x): OECD Ülkelerini kapsamaktadır.

(113) UN, Economic Bulletin for Europe, Vol:36, 1984, s.102

1960'lı ve 1970'li yıllarda petrol, kömür, doğal gaz gibi kolay nakte çevrilebilir hammaddeler, RT sözleşmelerinde hemen hemen hiç yer almazdı. Bunlar, yalnız döviz karşılığı satılırdı. 1980'den sonra ülkenin artan dış borçları (114) ve servisleri, düşen petrol fiyatları ve ülkede ihtiyaç duyulan malları ithal etmek için elde yeterince döviz bulunmaması gibi gerekçelerle SSCB bu temel hammaddeleri gittikçe artan ölçüde ihraç etmeye başlamıştır (SSCB'nin 1983'te Batı'ya ihracatının %85,4'ü). İşlenmiş ürün, makina ve taşıtın ihracattaki payı ise düşüş kaydetmiştir (Tablo 5). 1983 yılında SSCB'nin Batı Ülkeleri'ne ihracatı içinde %77,2'lik paya sahip olan enerji hammaddelerinin ihracat değerleri şöyledir: Petrol ve ürünleri 19 milyar \$, doğal gaz 3,3 milyar \$, kömür 0,5 milyar \$. SSCB, 1980'den sonra düşen petrol fiyatları karşısında daha çok petrol ihraç ederek petrolden elde ettiği döviz gelirlerinin düşmesini önlemiştir. Ancak, aynı durum yukarıdaki rakamların dışında kalan müttefiklerine yaptığı petrol ihracatında geçerli değildir. Çünkü, SSCB'nin COMECON üyelerine Sovyet veya Arap petrol ihraç ederken uyguladığı fiyat, 5 yıl süre ile dünya fiyatlarının ortalaması alınarak sabit tutulmaktadır. Petrol fiyatlarının yükseldiği bir ortamda SSCB'den ucuz petrol alıp kullanmak (veya döviz karşılığı Batı'ya satmak) müttefiklerin yararına olurken, fiyatlar düşerken hâlâ pahalı petrol almak zararlı olmaktadır. Örneğin petrol fiyatlarının 10 \$/varilin altına düştüğü 1986 yılı başlarında Doğu Almanya Sovyet petrolüne uzun vadeli anlaşma gereği 180 ruble (28 \$)/varilden ödeme yapmaktadır.

Doğu Bloku Ülkeleri SSCB'e petrol karşılığı mal satmaktadır. Bu malların kalitesi veya SSCB için önceliği de, satın alınan petrolün fiyatını etkilemektedir.

(114) 1986 başında 23 milyar dolardır.

Örneğin D. Almanya petrolü 28 \$/varil fiyatından satın alırken, nispeten kaliteli mallar satan Macaristan 23 \$/varil ödemektedir(115)

SSCB'e gıda ürünü, elektronik malzeme ve makina gibi SSCB açısından ithalatla önceliği olan mallar ihraç etmek isteyen Batılı firmalar, düşük KSA şartı ile karşılaşmaktadırlar(% 10-30 arasında)(116). Buna karşılık tüketim malları, kimyasallar gibi önceliği olmayan mallar satmak isteyen firmalar yüksek KSA şartı ile karşılaşmaktadır(% 100'e kadar).

Düşük KSA şartı, geri ödemenin makina, taşıt, kimyasallar gibi, Sovyetler'ia döviz karşılığı ihraç etmekte zorluk çektiği mallarla yapılması hâlinde de ortaya çıkmaktadır. Buna karşılık, geri ödemede petrol, doğal gaz, kömür ve hammaddeler gibi Sovyetler'in döviz karşılığı, nispeten kolayca ihraç edebilecekleri mallar talep edilirse KSA oranı yükselmekte, % 100'lere ulaşmakta ve bazen % 100'ün üzerine çıkmaktadır.

SSCB'nin Batı Ülkeleri ile yaptığı buy-back anlaşmalarına son ve belki de en iyi bir örnek, Batı Avrupa-Sibiryaya Doğal Gaz Boru Hattı Projesi'dir. Doğal Gaz Boru Hattı'nın yapımına katılan ülkeler, katkılarına karşılık olarak SSCB'den doğal gaz alacaklardır(117).

2. Romanya

Romanya 1980 yılında çıkardığı 12 sayılı yasadan dolayı Doğu Bloku'nun KTS ile ilgili yasal düzenlemeler

(115) Financial Times, January 17, 1986.

(116) Countertrade Primer .., s.32.

(117) Türkiye'nin de katılımcı ülkeler arasında olduğu bu çok önemli buy-back projesi ile ilgili daha ayrıntılı değerlendirmeler Üçüncü Bölüm'de yapılmıştır.

yapan ilk ülkesi olmuştur. Bu yasa uyarınca ülkenin dış ticaret dengesini sağlamak için KTS teknikleri DTK'ca kullanılabilmektedir. Bu şirketler her türlü ithalatı ihracatçı yabancı firmadan en az % 100 oranında KSA tahvütünde bulunmasını talep etmektedirler. Bu oran bazen % 200'e kadar çıkmaktadır(118). Romen mallarının genellikle düşük kaliteli, yüksek fiyatlı ve zamanında teslim edilemez oluşu sebebiyle disagio oranları da yüksektir. Bu oranlar, makinalarda % 18-26, tüketim mallarında % 15-22, elektrikli âletlerde % 14-20, kimyasallarda % 10-14 civarındadır(119).

Romen DTK'nın KT işlemlerini Dış Ticaret ve Uluslararası İşbirliği Bakanlığı'nın bir Dairesi koordine eder. Tera ve Mercur diğer DTK'ndan farklı olarak reexport yapabilir, switch işlemlerine girebilir ve takas yöntemi ile tüketim malları ithal edebilirler.

Romanya, COMECON dışındaki ülkelerle döviz karşılığı ihracat ve ithalatı 1980'de sırayla 6,4 ve 7,9 milyar dolar iken, 1982'den sonra serbest dövizle ithalatı kısarak ihtiyaçlarının önemli bölümünü buy-back, KSA ve takas anlaşmaları aracılığı ile gidermeye çalışmıştır(120).

(118) Romen Devlet Başkanı Nicolae Ceausescu'nun özel ilgisiyle müdürü eski İngiliz Başbakanı Harold Wilson olan İngiliz Rindalbourne Şirketi ile yapılan bir protokole göre Şirket, 1985-1988 arasında Romanya'ya 100 milyon Sterlinlik ihracat yapacak, karşılığında 200 milyon Sterlinlik Romen malı ithal edecektir. Şirket halen Romanya'nın acilen ihtiyaç duyduğu kömürü ABD'den alıp Romanya'ya satıp, Romanya'dan hafif sanayi ürünleri satın almaktadır.

(119) Welt, s.118.

(120) T.C. Bükreş Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşavirliği, Romanya'nın Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye ile Ticari-Ekonomik İlişkileri: 1984 Yılı Raporu, Bükreş, 1985, s.24.

Elindeki döviz rezervlerini ise dış borçlarını ödemeye yönetmiştir.

Ekonominin günlük işleyişinin aksamaması için bazı hammadde kaynakları zengin gelişmekte olan ülkelerle ekonomik işbirliğine de gitmektedir. Böylelikle bu hammaddelerin daha kolay ve ucuza sağlanması amaçlanmaktadır. Romanya 1984 yılı sonuna kadar 45 gelişmekte olan ülke ile ekonomik işbirliği anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşmalar çerçevesinde petrol, fosfat, pamuk, mısır, demir, kömür gibi ihtiyaç duyulan bazı hammaddeleri sağlamaktadır. Ekonomik işbirliği anlaşmaları ile yalnız ticari değil sınai işbirliği de gerçekleştirilmektedir.

Bu amaçla Romen Şirketleri hammaddece zengin gelişmekte olan ülke şirketleri ile ortak sanayi tesisleri kurmaktadır. Bu tesislerden yapılacak üretimden ihracat, teknoloji transferi ve ekipman masraflarını Romanya'ya geri ödemektedir(Buy-back). Üretim tesislerinin bir kısmının dahil oldukları sanayi dalları ve kuruldukları ülkeler aşağıda gösterilmiştir(121).

Maden Sanayii: Şili, Gine, Zambia, Gabon, Fas
Ağaç Sanayii : Nijerya, Orta Afrika Cumhuriyeti
Tarım : Libya, Kongo.

Başka ülkelerde buy-back yöntemi ile yatırım yapan Romanya, aynı yöntemle Batılı Firmalarla birlikte Romanya'da 2'si elektronik, 2'si otomotiv, 2'si kimya ve 2'si havacılık sanayiinde olmak üzere sekiz ortak yatırım gerçekleştirmiştir(122).

3. Polonya

Polonya'nın 1980'lerde içine düştüğü dış ödeme güçlükleri, dış ticarete KT yöntemlerini kullanmasını teşvik

(121) T.C. Bükreş Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Başmüsavirliği, s.6.

(122) Ergül Tanyeri, "Teknoloji Transferi ve Doğu-Batı Ortak Girişimleri", Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, Güz 1984, s.33.

etti. Ülkenin toplam ihracatının % 50'sinin KT'e konu olduğu tahmin edilmektedir(123).

Batılı İhracatçı Firmalar ticaret yaptıkları DTK'dan veya başka DTK'dan KSA'ya konu mallar alabilir. Polonya'da doğrudan dış ticaret yapma hakkına sahip 102 DTK'nun bir kısmı imalatçıdır. Ayrıca 161 adet imalatçı özel firmaya da dış ticaret yapma izni verilmiştir. Bu açıdan Polonya diğer Doğu Bloku Ülkeleri'ne göre oldukça liberal sayılabilir(124).

KSA oranları Polonya'ya yapılan ihracatın konusuna göre değişmektedir. En düşük KSA taahhütü kimyasal maddeler ihracatçılarından istenmektedir (% 40-60). Makina ve taşıt ihracatçılarından istenen KSA taahhütü oranı % 50-70, tüketim malları ihracatçılarından ise % 75-100 civarındadır.

Polonya, Doğu Avrupa'nın en eski ve iyi organize olmuş KT işletmesine sahiptir. 1937'de kurulan özel uluslararası ticaret firması DAL 1959'da millileştirilmiş ve üç branşta organize olmuştur. Bu branşlar planlama, KT ve ortak girişimdir. DAL Doğu Bloku'nda bir istisnadır. Çünkü bağımsız çalışır. Kâr esasına göre kendi sermayesi ile hareket eder. KT yapmak için lisans alan bütün DTK, bilahare DAL'a çalışırlar. Batılı firmalar da önce DAL'la ilişki kurar. DAL ürün seçimi sırasında çeşitli Polonya DTK ile ilişki kurulmasını sağlar (125).

Polonya malları genellikle kalitelidir. Ancak huzursuz siyasi ortamın da etkisiyle iş verimliliği düşük olduğu için bazen teslimat beklenenden uzun sürede gerçekleşebilir.

Disagio oranları % 10-25 arasında değişir. Kimyasallarda % 10-14 ile en düşük, makinelerde % 20-25'le en

(123) The Assessment .., s.126.

(124) Financial Times, 10 Şubat 1986.

(125) Welt, s.160-161.

yüksek oranlar geçerlidir. Polonya Kimya Sanayii ürünleri kaliteli olduklarından Batı pazarlarında kolayca satılırlar. Makinalar, satış sonrası servis eksikliği ve yedek parça temini ile ilgili sorunlar sebebi ile en zor pazarlanan, dolayısıyla en yüksek disagio oranına tâbi ürünlerdir.

Polonya'nın 1980'de 8,5 ve 7,3 milyar dolar olan COMOCON dışı ülkelerle ithalat ve ihracatı, 1982'de 3,7 ve 4,8 milyar dolara düşmüştür. Bu gerileyişte eldeki döviz rezervlerinin dış borç ödemelerine yöneltilmesinin (126) ve ülkenin muhtemel iflasını önlemek için çok önemli mallar dışında dövizle ithalatın durdurulmasının rolü büyüktür.

Polonya'nın firma bazında takas uygulamalarına bir örnek ABD Occidental Petroleum Corporation Firması ile yapılan yılda 1 milyon ton fosfat kayasının Polonya'ya ihracatı karşılığında yılda 500 bin ton Polonya kükürtü satış anlaşması verilebilir. İki tarafı aracı Armand Hammer Firması biraraya getirmiştir (127). Bir diğer örnek 1984 yılında Yeni Zelanda Et Kurumu'nun geçmiş yıldan kalan et stoklarını eritmek için SSCB ve Macaristan'a ilaveten konvertibil döviz sıkıntısı içindeki Polonya'ya madencilik makinaları karşılığı yaptığı 20 milyon dolarlık kuzu eti satışlarıdır.

Hükümetten hükümete takas anlaşmalarına örnek olarak Fransa ile Polonya arasındaki 160.000 ton hububat/500 bin ton kömür değiş tokuşu gösterilebilir.

Polonya, dış ticaretinde bloke hesap/mal takası ve buy-back yöntemlerine de sık sık başvurmaktadır.

(126) 1986 başında Polonya'nın 27 milyar dolar dış borcu vardır. 1986 yılı dış borç servisi ise 5 milyar dolardır.

(127) Weigand, s.54.

4. Macaristan

Dış ticaretinin yaklaşık % 60'ını COMECON üyesi ülkelerle gerçekleştiren Macaristan'ın ithalatı, planlanmış ve planlanmamış ithalat olmak üzere ikiye ayrılır. Planlanmış ithalat Macaristan Ulusal Bankası nakit para fonu verdiği için KT'e konu değildir. Planlanmamış ithalatın kendi kendini finanse etmesi zorunludur ve KT'e konudur. Diğer bir ifadeyle planlanmış ithalat yapacak firmanın kendi dövizini kendisinin bulması (yaratması) gerekmektedir.

Macaristan'da 43 Dış Ticaret Şirketi'nin yanı sıra doğrudan ticaret hakkına sahip çoğu imalatçı 273 şirket vardır. Ikarus(128) gibi imalatçı birçok firma hiçbir DTŞ'ne başvurmadan doğrudan ithalat ve ihracat yapabilmektedir. Ayrıca ithalat yaptıkları firmalarla Macar Dış Ticaret Bankası aracılığı ile ikili hesap ilişkisi (evidence account) kurarak, bu hesap kanalıyla belli dönemler sonucunda malla ödemede bulunarak borç/alacak denkleştirmesi yoluna gidebilmektedirler.

1982'de COMECON dışındaki ülkelere 3,7 milyar \$'lık ihracat yapan Macaristan, aynı yıl bu ülkelere 4,1 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir.

Macaristan tüketim malı ithalatında % 25-50, makina-teçhizat ithalatında % 10-30 arasında KSA taahhütünde bulunulmasını talep eder.

Macar mallarının disagio oranı ise % 7-21 arasında değişir. Macaristan, genellikle kaliteli mal ürettiği için disagio oranı çoğu Doğu Avrupa Ülkesine göre düşüktür.

Macaristan, yapmış olduğu ikili ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı ülkelerle mal değişiminde bulur. Ticari işlemlerin yürütüldüğü kliring hesabı Macaristan aleyhine açık verdiğinde, diğer bir ifade ile Macaristan'ın

(128) Otobüs imalatçısı Macar Şirketi.

ihracatı ithalatının gerisinde kaldığında, oluşan açığı üçüncü ülke firmaları bu hesap üzerinden ihracat yaparak kapatabilirler.

5. Doğu Almanya

Doğu Avrupa'nın SSCB'den sonra sanayii en gelişmiş ülkesi olan Doğu Almanya'nın ürettiği malların kaliteli olması sebebiyle, bu ülke ile KSA anlaşması yapan Batılı Firmalar mal alımında nâdiren isteksizdir. Bu malları daha sonra dövizle ulaştırmak için elden çıkarırken uygulanan iskonto(disagio) oranları da aynı sebepten dolayı fazla yüksek değildir(% 8-14 arasında)(129).

Doğu Almanya'da gerçekleştirecekleri sermaye-yoğun yatırım projelerinde geri ödemenin malla yapılmasını kabul eden firmalar, yatırımın konusuna göre değişen, ancak genellikle yüksek oranlı KSA tahhütünde (% 100'ün üzerinde) bulunurlar.

Doğu Almanya'nın Batı Ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelerle ihracat ve ithalatı 1982'de 7'ser milyar dolar civarındadır. Dış borcu ise net 12 milyar dolardır. Ülkede döviz sıkıntısı çekilmektedir. KT bu sıkıntıyı hafifletecek bir yöntem olarak görülmektedir.

Doğu Almanya'daki 45 Dış Ticaret Kuruluşundan 15'i doğrudan ticaret hakkına sahiptir. Bunlar aracısız KT anlaşmaları da yapabilirler.

Doğu Almanya, Doğu Avrupa'nın SSCB'den mal karşılığı en fazla petrol alan ülkesidir. 1984'te toplam petrol ithalatı olan 24 milyon tonun 17 milyon tonunu SSCB'den satın almış, iç tüketimde 10 milyon tonunu kullanıp 14 milyon tonunu Batı'ya döviz karşılığı satmış, böylece döviz gelirlerinin % 40'ını elde etmiştir. Doğu Almanya bu döviz, öncelikli malların (gıda, yüksek teknoloji, elektronik vs.) ithalatında kullanmaktadır. Önceliği ol-

mayan malların ithalatı için döviz tahsis etmemekte, onun için bu malların ithalatı yalnız KT usulleri ile gerçekleştirilebilmektedir. Doğu Almanya, çok sayıda gelişmekte olan ülkeler ile ikili ticaret anlaşması yapılmıştır. Örneğin Tanzanya ile yaptığı ikili ticaret anlaşması gereği bu ülkeye 1982'de 10.000 bisiklet satıp karşılığında kahve, pamuk, çay satın almıştır. 1982 yılında Çin'den bilimsel alet, matbaa makinası, gübre ve kamyon karşılığında 580 milyon Doğu Alman Markı tutarında pirinç, sebze, makina, tekstil, kuru meyve alması da ikili ticaret anlaşması çerçevesinde yapılan bir başka KT örneğidir.

6. Bulgaristan

Son yıllarda basit KSA anlaşmalarından ortak üretim ve pazarlama gibi daha komplike KT usullerine kayan Bulgaristan, genellikle Batı Ülkeleri'nce kabul edilebilir standartta ve kalitede ihraç malı verememektedir. Onun için Bulgaristan'dan KSA için mal seçerken, Kimya Sanayii Ürünleri (çözücüler, plastikler, sentetik reçineler) gibi kalitenin önceden tanımlanabildiği ve satış sonrası servis gerektirmeyen mallar tercih edilmektedir (130). Disagio oranları da malların kalitesizliğine paralel olarak Doğu Bloku'nun diğer ülkelerine göre yüksektir. Bu oranlar Bulgar makineleri için % 35, elektrikli aletler için % 30, kimyasallar için % 20, tüketim malları için % 15 seviyesindedir.

Bulgaristan'da hangi DTK ile ilişki kurulmuşsa, genellikle KSA da o DTK'dan yapılmaktadır. İki DTK arası ilişki zayıftır. Dış Ticaret Bakanlığı ise DTK'nı denetleyen ve buy-back gibi uzun vâdeli ticaret anlaşmaları için başvurulan makamdır.

KSA oranı pazarlığa açıktır. KSA oranı başlangıçta % 100 olarak talep edilse dâhi pazarlıkla % 40'lara kadar

(130) Countertrade Primer., s.15.

indirilebilmektedir. Bulgar yetkililer genellikle, önceliği olan mallarda % 30, hiçbir önceliği olmayanlarda ise % 100 KSA oranı ile pazarlığa başlamaktadırlar.

Bulgaristan'ın COMECON dışı ülkelerle ihracat ve ithalatı 1982'de 3,2 ve 2,5 milyar dolar olmuştur (131). Hammadde ithalatını uzun vadeli olarak güvence altına almak için özellikle gelişmekte olan ülkelerle "sınai iş birliği" adı altında buy-back anlaşmaları yapan Bulgaristan, benzer uygulamayı Batı'lı Firmalarla ortak olarak yurt içinde de sürdürmektedir. Ancak bu defa amaç yüksek teknoloji elde ederken, kurulacak tesislerin bedelini döviz çıkışına yol açmadan malla ödemektir.

7. Çekoslovakya

Çekoslovakya'nın Batı'ya önemli miktarda dış borcu yoktur (132). Onun için KT'e zorunlu olarak başvurmaz. Ancak petrolünün tümünü ithal etmesinin yarattığı döviz sıkışıklığını azaltmak ve Çek mallarını yeni pazarlara tanıtmak gibi amaçlarla KT uygulamalarına girer.

Kalitesi ile ünlü Çek mallarının disagio oranları genellikle düşüktür. Makinalarda % 7-11, diğer mallarda % 8-12 civarındadır (133). KSA oranı en çok tüketim malları ithalatında (% 70-100), en az kimyasallar ve ülke kalkınması için önemli malların (134) ithalatında (% 20-40) uygulanır.

Fincon isimli Çek Devlet Kuruluşu, ortak girişim organizasyonları ile ilgilenir. Bu organizasyonlar çoğu zaman KT'e yol açarlar. KT yolu ile yabancı mallar, lisanslar, anahtar teslim fabrikalar ve yüksek teknolojiye dayalı üretim tesisleri satın alınır. Bir diğer Çek Devlet Ku-

(131) Welt, s.130.

(132) Çekoslovakya'nın toplam dış borcu 1982'de 3 milyar dolar civarındadır.

(133) Welt, s.136.

(134) Bu mallar arasında enerji sektörü ekipmanı, madencilik araç gereci, gıda paketlenme makinaları, yüksek teknoloji ekipmanı vardır.

ruluşu olan Transacta ise alım satıma girmez. Batılı satıcılarla Çek alıcıları (DTK) ilişkiye geçirir. Ayrıca bazı az gelişmiş ülkelerle ikili ticarete kliring ofisi vazifesi görür (135). Çek yetkilileri mevcut pazarlarını korumak için KT yükümlülüğünün üçüncü bir tarafa devrine müsaade etmezler.

8. Arnavutluk

Arnavutluk KT'e döviz gelir-giderlerinde denge sağlamak için başvurur. Önemli sermaye-yoğun yatırım projelerinde buy-back yönteminin kullanılması alışılmış bir uygulamadır. Tesis üretime geçtikten sonra geri ödeme malı yapılır. Bu projelerde KSA oranı % 100'ün üzerindedir.

Arnavutluk'un krom filizi ve birkaç mineral dışında KT'e elverişli pek az ürünü vardır (136).

(135) Countertrade Primer..., s.18.

(136) Countertrade Primer..., s.12.

Ü Ç Ü N C Ü B Ö L Ü M

KARŞILIKLI TİCARET SİSTEMİNİN TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMASI

I. KT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ

A. TARİHÇE

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan 1920'li yılların sonuna kadar genellikle serbest ticaret ilkelerine uygun bir dış ticaret politikası izlenmiştir. 1929'da yeni bir gümrük kanununun kabul edilmesinden önce ithalatın önemli ölçüde artması, ödemeler dengesinin dış borç taksitleri sebebiyle bozulması ve dünya ekonomik bunalımının patlak vermesi, dış ticarete yeni bir rejim arayışı içine girilmesine yol açmıştır. Bunun sonucunda 1930 yılında kabul edilen 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu (TPKKK) ile Türkiye'de kambiyo (döviz) kontrol rejimi yürürlüğe konmuştur. Bu kanun hakkında 2 Mayıs 1932 tarihinde yayınlanan 5 sayılı Karar, Türkiye ile arasında anlaşma olduğu halde Türkiye'den yaptığı ithalat için döviz tahsis etmeyen ülkeler ile anlaşma olmayan memleketlerden yapılacak ithalatın bedellerinin ancak bu memleketlere yapılacak ihracat nispetinde ve açılacak câri hesaplardan ödenebileceğine ve MB'nın kliring anlaşmaları imzalamaya yetkili olduğuna dair maddeler içeriyordu. O dönemde savaşa hazırlanmakta olan veya ekonomik kriz içindeki bazı ülkeler (örneğin Almanya) dış ticaretlerini serbest döviz esasından uzaklaştırmıştı. Bu ülkeler ancak mal sattıkları ülkelere mal almakta, dövizle ödemedede bulunmaktan kaçınmaktaydı. Çoğu Türkiye'nin geleneksel dış ticaret partnerleri olan bu ülkelere satılan Türk ihraç ürünlerinin talep elastikiyetlerinin düşük olması, bu ülkeler yerine yeni pazarlara kolayca yönelinmesine engeldi.

Sonuçta Türkiye de partnerlerine benzer tedbirler almak zorunda kaldı ve 31 Mayıs 1932 tarihinde yayınlanan "Takas Komisyonu" teşkiline dair kanunla takas resmi bir sistem hâline getirildi. Buna göre kamu sektörünün

yapacağı ithalat "Takas Komisyonu"na takas yolu ile yürütülecekti. Özel sektörün yapacağı ithalat bu kararın dışındaydı. Kamu sektörünün yapacağı ithalat için mal bedelleri TL olarak bankalara yatırılacak, bu paralar mukabil ihracatı yapacak ihracatçılara komisyon kararı ile ödenecekti(1).

Takas Komisyonu 5 Ağustos 1939 tarihinde Takas Limited Şirketi'nin kuruluşuna kadar faaliyetine devam etmiştir. Bu şirket savaş sonuna kadar Türkiye'nin dış ticaretinin(özel sektör dahil) önemli bir kısmını denetlemiştir. İhracatçı Birlikleri kanalıyla takas yolu ile yapılacak ihracattan doğan tüm ithal hakları da bu kamu şirketine devredilmiştir.

Savaştan sonra dünya ülkeleri bozulan dünya dış ticaret dengesini düzeltmek ve uluslararası ödemeler sistemini kısıtlamalardan kurtarmanın çareleri üzerinde çalışmalara başladılar. Türkiye de bu faaliyetlerden uzak kalmadı ve savaş sırasında özellikle Avrupa Ülkeleri'ne bağlı hâle gelen dış ticaretini dünya ülkelerine açmak için çok taraflı ticaret ilkelerine uygun bir dizi ekonomik tedbir aldı. Bunlar arasında takas ve kliring sisteminin serbest dövizle ödeme sistemine geçilmesi, devalüasyon yapılması ve süreklilik arz eden bir dış ticaret rejimi sisteminin kurulması da vardı. Bu arada Takas Limited Şirketi tasfiye edildi (29 Aralık 1945).

Türkiye'nin 1923-1929 Dönemi'nde dış ticareti sürekli açık verdiği halde, kambiyo kontrollerinin uygulandığı ve dış ticarete takas ve kliring sistemine geçildiği 1930-1945 Dönemi'nde (1 yıl hâriç) sürekli dış ticaret

(1) Erhan Bener, Türkiye'de Para ve Kambiyo Denetimi, Ajans-Türk Matbaacılık Sanayii, Ankara, 1969, s.105-106.

fazlası ortaya çıkmıştır (Tablo 6). Türkiye'nin 1946'dan sonra dış ticareti bir daha hiç bir zaman fazla vermemiştir.

TABLO 6

TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ (Milyon Dolar)
(1927-1945)

<u>Yıl</u>	<u>İhracat</u>	<u>İthalat</u>	<u>Dış Ticaret Dengesi</u>
1927	81	108	- 27
1928	86	114	- 28
1929	75	123	- 48
1930	71	70	+ 1
1931	60	60	+ 0
1932	48	41	+ 7
1933	58	45	+ 13
1934	73	69	+ 4
1935	76	71	+ 5
1936	94	74	+ 20
1937	109	91	+ 18
1938	115	119	- 4
1939	100	92	+ 8
1940	81	50	+ 31
1941	91	55	+ 36
1942	126	113	+ 13
1943	196	155	+ 42
1944	177	126	+ 51
1945	168	97	+ 71

KAYNAK: Dış Ticaret Yıllık İstatistikleri

1930-1945 Dönemi'nde dış ticaret fazlaları önceleri dış ticaret hacminde daralma bahasına gerçekleştirilmiştir. 1940'lardan sonra ise savaşa giren ülkelerin ihtiyaçlarını Türkiye'den karşılamak istemeleri, Türkiye'nin

ihracatını bir miktar yukarı çekmiştir. Ancak Türkiye'nin de savaşıma her an hazır bir ordu beslemesi ihracattaki artışın daha da fazla olmasını önlemiştir. Takas ve kliring anlaşmaları ile ticaretin yürütüldüğü ülkelere başında gelen Almanya ve İtalya'ya satılan malların fiyatları çok yüksek tutulmuştur. Bunun zararı savaştan sonra görülmüştür. Çünkü savaş sonrasında aynı mallar yenik düşen eski alıcılarınca alınamamış, serbest dövizle ise ancak takas sistemine göre çok daha düşük fiyatlardan satılabilmektedir. Bununla birlikte takas ve kliring sistemi uygulandığı yıllarda Türkiye, ödemeler dengesi açıklarının yarattığı sorunlardan büyük ölçüde uzak kalabilmektedir.

Savaştan sonra izlenmeye başlanan yeni dış ticaret politikasının esasları arasında ticaret anlaşmalarında listesiz, kontenjansız, takassız ve herhangi bir denge şartı taşımayan bir sistemin kabul edilmesi de yer almıştır. Bunun sonucunda takasın kapsamı daraltılarak yalnız sürümü zor malların ihracatında ve anlaşmasız memleketlerden yapılacak ithalatta uygulanmasına müsaade edilmiştir.

1950 yılında kabul edilen Dış Ticaret Rejimi ile ithalat büyük ölçüde libere edilmiştir. Bu arada III no'lu listede yer alan ihracat maddeleri, ihracatçısına karşı ithal hakkı kazandıran ihracı güç maddelerden meydana gelirken, V no'lu listede yer alan ithal maddeleri ithali için döviz tahsis olunmayacak mallar olma özelliğini taşıyordu. Bunun anlamı ihracatın III no'lu listesindeki mallar ihraç edilerek ithalatın V no'lu listesindeki malların ithal edilebileceği idi. Kısaca "Kargı İthal Hakkı Doğuran İhracat Sistemi" olarak adlandırılabilen bu uygulama ekonomi literatürümüze "özel takas ve bağlı muamele" adı altında girmiş ve olumsuz anılar bırakmış-

tır(2). Çünkü bu sistemde amaç ihracı zor malların ihracatını teşvik ve lüks malların döviz tahsis etmeden ithalatını gerçekleştirmek olduğu hâlde, yalnız lüks malların ithalatını sağlayabilmek için dejenere edilmiştir. O dönemde uzun süren savaş ve yokluk yıllarının da etkisi ile yabancı mala karşı büyük bir ilgi ve talep mevcuttur.

Ülkeye normal yollardan girmesi mümkün olmayan lüks tüketim maddelerinin değeri yüksek gösterilen bir kısmı, hayali ihracat karşılığında kazanılan ithal haklarından yararlanılarak ülkeye sokulmuştur. Bazen ithal hakları satışa çıkarılmış, böylece dövizlerin resmi kuru yanında ithal hakkı dolayısıyla ithal edilecek malın iç piyasadaki talebine göre değişen bir takas kuru ortaya çıkmıştır(3).

4 Ağustos 1958'de yürürlüğe giren İstikrar Kararları ile özel takas ve bağlı muamele yasaklanmıştır. Ayrıca Türk parasının dış değerini düşüren, iç fiyatların artmasına ve çeşitli suistimallere yol açan "hâriçte mamul veya yarı mamul hale getirilmek üzere Türk mallarının geçici ihracatının takas veya bağlı muamele yolu ile yapılması" uygulamasına son verilmiştir. Böylece geçici ihracat sonucu işleme ücretleri mal ile değil dövizle ödenmeye başlamıştır(4).

Türkiye'nin dış ticareti içinde takas ve kliringle yapılan işlemlerin oranı 2. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar % 50'nin üzerinde iken, savaştan sonra % 10-15 seviyesine düşmüştür. Bununla birlikte, bu oranda 1954-

(2) Bener, s.159.

(3) Bener, s.159.

(4) Nef'i Kovacı, Türkiye'de Dış Ticaret ve Yabancı Sermaye Politikaları, İstanbul Ticaret Odası, Ekonomik Yayınlar Dizisi No: 13, İstanbul, 1982, s.35.

1958 döneminde yeniden yükselmeler olmuş ve bu dönemde ortalama olarak ihracatın % 29'u ithalatın ise % 23'ü kliring ve takas bölgelerine kaymıştır.

Türkiye'nin dış ödeme güçlüklerinin arttığı ve yüksek oranlı devalüasyonu da içeren ekonomik istikrar paketlerinin yürürlüğe konduğu her dönem öncesinde dış ticaretin takas ve kliring sistemine benimseyen ülkelere kaydığı, paketin işlerlik kazanmasından sonra ise yeniden serbest dövizle ödeme yapan ülkelere yöneldiği gözlenmektedir (1946, 1958, 1970 ve 1980'de böyle olmuştur) (Tablo 7 ve 8).

Aşağıdaki tablolardan ilkinde (Tablo 7) kliring anlaşmalı ülkelere 1949-1973 Döneminde yapılan ihracatın gelişimi gösterilmiştir. Gerek 1958 gerek 1970 İstikrar Programları öncesinde bu ülkelere yapılan ihracatın arttığı, sonrasında ise azaldığı görülmektedir. Tablo 8 ve Tablo 9 ise 1970'li yılların başında kliring anlaşmalı ticarete konu tek ülke grubu olan COMECON Ülkeleri'ne yapılan ihracatın ve bu ülkelerden ithalatın gelişimini göstermektedir. 1970'li yılların ortasından itibaren COMECON Ülkeleri ile tek tek serbest döviz esasına göre ticaret anlaşması yapılmasına rağmen buy-back tarzında ve adına kliring denmeden gerçekte kliring benzeri KT uygulamaları sürmüştür(5). Onun için Tablo 8 Tablo 7'nin bir bakıma devamı sayılabilir.

Tablo 8 ve Tablo 9 'dan 24 Ocak 1980 İstikrar Tedbirleri öncesinde, ortaya çıkan döviz darboğazının COMECON Ülkeleri'ne yönelik ticareti hızla arttırdığı izlenmek-

(5) Bu uygulamalar MB tarafından daha çok ikili ticaret anlaşması veya ekonomik ve sınai işbirliği anlaşması adları altında ve bankerlik düzenlemeleri veya alacakların tasfiyesi çerçevesinde ikili hesap ilişkisi kanalı ile gerçekleştirilmektedir.

tedir. Örneğin, COMECON'un ihracattaki payı 1976'de % 8,5 iken 1980'de % 16,5 ve 481 milyon dolar olmuştur. Buna karşılık 1980 Kararları'ndan sonra durum tersine dönmüştür. 1985'te bu ülkelerin Türkiye'nin ihracatındaki payı yalnız % 3,7 ve 302 milyon dolardır. 1980'den 1985'e Türkiye'nin toplam ihracatı 2,9 milyar \$'dan 8 milyar \$'a çıkarken COMECON grubunda gerileme meydana gelmesi ilginçtir. Bu durumun en önemli sebebi bu ülkelerle ve özellikle SSCB ile ticaretin kliring yerine serbest dövizle ödeme esasına göre düzenlenmesidir. İhracattaki gelişmelere benzer bir durumla ithalatla da kararlaştırılmıştır.

TABLO 7

KLİRİNG ANLAŞMALI ÜLKELERE İHRACAT

<u>Yıllar</u>	<u>İhracat (Milyon \$)</u>	<u>Toplam İhracat İçindeki Payı (%)</u>
1949-53 ortalaması	49	15,5
1954-58 ortalaması	88	29,0
1959	42	12,0
1960	41	12,7
1961	32	9,3
1962	28	7,3
1963	37	9,9
1964	39	9,4
1965	70	15,0
1966	76	15,5
1967	89	17,0
1968	82	18,5
1969	93	17,4
1970	88	14,9
1971	85	12,5
1972	89	10,1
1973	104	7,9

KAYNAK: DİE, Dış Ticaret Yıllık İstatistikleri

TABLO 8

TÜRKİYE'NİN COMECON'A (1) İHRACATI
(Milyon \$)
(1970-1985)

<u>Yıllar</u>	<u>Doğu (2) Avrupa Ülkeleri</u>	<u>SSCB</u>	<u>COMECON</u>	<u>COMECON'a İhracatın Toplam İhracat İçindeki Payı (%)</u>
1970	55	29	84	14,2
1971	47	34	81	12,0
1972	45	42	87	9,8
1973	51	50	101	7,7
1974	67	78	145	9,5
1975	48	74	122	8,7
1976	87	81	168	8,5
1977	94	80	174	9,9
1978	219	105	324	14,2
1979	174	127	301	13,3
1980	312	169	481	16,5
1981	127	194	321	6,8
1982	189	124	323	5,4
1983	140	89	229	4,0
1984	123	139	262	3,6
1985	112	190	302	3,7

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı

- (1): COMECON'a dâhil ülkelerden yalnız SSCB
ve Doğu Avrupa'daki üye ülkeler kapsamıştır.
- (2): Bulgaristan, Çekoslovakya, Doğu Almanya,
Macaristan, Polonya, Romanya.

TABLO 9

TÜRKİYE'NİN COMECON'DAN (1) İTHALATI
(Milyon \$)
(1970-1985)

<u>Yıllar</u>	<u>Doğu (2) Avrupa Ülkeleri</u>	<u>SSCB</u>	<u>COMECON</u>	<u>COMECON'dan İthalatın Toplam İthalat İçin- deki Payı (%)</u>
1970	76	39	115	12,2
1971	50	64	114	9,7
1972	42	120	162	10,4
1973	48	126	177	8,4
1974	163	95	258	6,8
1975	145	74	319	5,2
1976	251	89	340	6,2
1977	260	80	340	5,9
1978	279	105	384	8,3
1979	526	127	653	12,1
1980	584	169	753	9,5
1981	597	194	791	8,9
1982	278	124	402	4,6
1983	687	89	776	8,4
1984	643	139	882	8,2
1985	450	190	540	4,8

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı

- (1): COMECON'a dahil ülkelerden yalnız SSCB ve Doğu Avrupa'daki üye ülkeler kapsamıştır.
(2): Bulgaristan, Çekoslovakya, Doğu Almanya, Macaristan, Polonya, Romanya.

Kliring anlaşmaları, bir ülkenin gerçekleştirdiği KT işlemlerinin resmen ilân edilen kısmını gösterdiği için önemlidir. Daha önce de değinildiği gibi Sosyalist Blok dışındaki ülkeler çeşitli sebeplerle, yaptıkları KT anlaşmalarından kamuoyunu genellikle haberdar etmezler. Aşağıda son 20 yılda Türkiye'de kliring anlaşmaları yolu ile ticaret uygulaması ve bu anlaşmaların tasfiyesi hakkında biraz daha ayrıntılı açıklamalar verilmiştir.

1969 yılında Türkiye ile kliring anlaşmalı ülkeler şunlardı: Bulgaristan, Çekoslovakya, Doğu Almanya, İsrail, Macaristan, Mısır, Polonya, Romanya, SSCB, Yugoslavya. 1970-1976 Dönemi'nde Türkiye'nin dış ödemeler dengesinde sağladığı nisbî rahatlık ve uluslararası ekonomik kuruluşların da telkinleri sonucunda kliring anlaşmalı ülkelerin sayısı hızla azaltılmıştır. SSCB ve Arnavutluk dışındaki ülkelerle serbest dövizle ödeme anlaşmaları 1977'den önce tamamlanmıştır.

Türkiye'nin 1970'li yılların sonuna doğru dövizle ödeme imkânları azalmıştır. Kliring anlaşmalarını tasfiye ettiği ülkeler ise serbest dövizle ticarete geçilmesinden sonra Türkiye'den yaptıkları ithalatı azaltıp, imzaladıkları ödeme kolaylıkları getiren "banker anlaşmaları" ve benzeri düzenlemeler aracılığı ile ithalatlarını rakip ülkelere kaydırmışlardır. Bunun sonucunda, 1978'den itibaren Türkiye ile 6 Doğu Bloku Ülkesi arasında geçmişteki kliring anlaşmalarına çok benzeyen bankerlik anlaşmaları imzalanmıştır(6). Bu ülkeler Doğu Almanya, Çekoslovakya, Macaristan, Romanya, Polonya ve Yugoslavya'dır.

Banker anlaşmalarında iki ülke arasındaki ticari mübadelelerden doğan ödemeler MB'da karşılıklı olarak açılan

(6) TTSOB, İhracat ve İhracat İşleri Konusunda Yetiştirme Kursu, Ankara, 1983, s.29-30.

özel hesaplardan yapılmakta ve ticaretin devamlılığını sağlamak için karşılıklı kredi limitleri tanınmaktadır. Bu hesaplar ABD doları üzerinden tutulmaktadır.

Banker anlaşmalarının yapılması ile Doğu Bloku Ülkeleri'ne olan borçlar kısa sürede tasfiye edilmiş ve Türkiye bu ülkelere alacaklı duruma geçmiştir.

Ancak Banker Anlaşmaları 1981'den itibaren tasfiye edilmeye başlamıştır. Bunun sebepleri;

- 1980'den itibaren ödemeler dengesinde iyileşmeler görülmesi,

- İzlenen yeni dış ekonomi politikası gereği dış ticaretin serbest dövizle yapılması ilkesinin benimsenmesi ve bu konuda uluslararası mâli ve ekonomik kuruluşların telkinleri,

- Doğu Bloku'ndan bankerlik anlaşması çerçevesinde ithal edilen malların kalitesiz ve yüksek fiyatlı olması,

- İkili anlaşma çerçevesinde ihraç edilen bazı Türk ihraç ürünlerinin üçüncü ülkelere döviz karşılığı satıldığı konusundaki iddialardır.

Sonuçta banker anlaşmaları ile SSCB ve Arnavutluk'la hâlâ mevcut kliring anlaşmaları 1981 ve 1982 yıllarında tek tek tasfiye edilmiş ve bu ülkelere de serbest döviz esasına göre ticarete geçilmesi ile 1983'ten itibaren Türkiye'nin dış ticaretinde kliring anlaşmalı ülke kalmamıştır. Bununla birlikte, Doğu Bloku Ülkeleri ile sınıfl işbirliği anlaşmaları çerçevesinde gerçekleştirilen ortak yatırımların girdilerinin ithalinden doğan borçların geri ödemelerinin Türk ihraç ürünleri ile yapılması sebebiyle, bu ülkelere Türkiye'nin dış ticaretinde kliring anlaşmalarına benzer ödeme usullerinin kullanılmasına devam edilmektedir. Türkiye'nin bu ülkelere ihracatının son yıllarda önemli

ölçüde düşmüş olması sebebiyle yapılan cüz'i değerdeki ihracat da hemen hemen tamamı ile borçların geri ödenmesinde kullanılmakta, dolayısıyla KT kapsamı içinde yer almaktadır. Türkiye'nin ithalatının ihracatı ile karşılanamayan kısmı için ise ülkeden net serbest döviz çıkışı olmaktadır.

Kliring anlaşmalarının tasfiye edilmesi ile, Türkiye'de KTS ile ilgili olarak resmi metinlerde adı açıkça geçen tek bir uygulama kalmıştır(7). Bu, bağlı muamele ve takastır. Bu konudaki mevzuat hakkında aşağıda özet bilgi verilmiştir.

Dış ticarete bağlı muamele ve takas yapılmasının yasak olduğu, Planlı Dönem'de yayınlanan İhracat ve İthalat Rejimleri'nde daima vurgulanmıştır. Bununla birlikte, bu rejimlerin çoğunda bu kararın istisnası olabilecek durumlara da yer verilmiştir.

Günümüzde de bağlı muamele ve takas yapılması, bazı istisnalar dışında yasaktır. 1985 Yılı İhracat Rejimi'nde bu konuda aşağıdaki Karar yayınlanmıştır(8):

Madde 5 - Dış Ticarete özel takas ve bağlı muamele yapılamaz. Ancak, kamu kuruluşları ile bir yıl içinde 50 milyon ABD doları tutarında ihracat miktarını aşmış bulunan dış ticaret sermaye şirketlerinin bağlı muamele işlemi yapmasına Müsteşarlıkça izin verilebilir.

Görülüyor ki, Türkiye'nin ihracatını geliştirmeleri için 1980 sonrasında kurulmaları özellikle teşvik edilen

(7) Offset, Yap-İşlet-Devret, Garantisiz Ticari Borçların Tasfiyesi gibi Türkiye'de kullanılan KT teknikleri için resmi metinlerde KTS ile ilgili herhangi bir atıf yoktur.

(8) İhracat Rejimi Karar Sayısı 84/8859, 15.12.1984, RG.

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri(9) ile bazı Kamu Kuruluşları(10), Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın izin vermesi şartı ile bağlı muamele işlemlerine girebilmektedir. Bunların dışında kalan şirket, kişi ve kuruluşların bağlı muamele ve takas yapması mümkün değildir. Ayrıca, bağlı muamele ve takas işlemlerinin en fazla yapılacağı düşünülen Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkelerden(11) ithalat hakkı da yine aynı Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve kendi faaliyet alanları ile ilgili olarak Kamu Kurum ve Kuruluşları'na verilmiştir(12).

Bu kararlarla güdülen temel amacın dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerdeki çoğu monopol olan ve kamuya ait, güçlü dış ticaret kuruluşlarının karşısına çok sayıda, dağınık, küçük ölçekli ve güçsüz özel firmaları çıkarmamak olduğu iddia edilmektedir. Böylece, bu ülkelerle ticaretle Türk tarafının pazarlık gücünün artacağını hesaplandığı ileri sürülmektedir.

-
- (9) 26.12.1985 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu Kararı'na göre ödenmiş sermayeleri en az 500 milyon TL. olan ve 12 ay içinde sermayelerini bu miktara çıkaracağını taahhüt eden Anonim, Limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" denir. Bu şirketlerin ihracatı teşvik tedbirlerinden yararlanabilmeleri için Teşvik ve Uygulama Dairesi'ne müracetlarından önceki bir yılda, % 75'i sınai mamul ve maden olmak üzere asgari toplam 30 milyon ABD dolarlık ihracat yapmış olmaları gerekmektedir. Bu şirketlerin sayısı sürekli değişmektedir. En son 25 Aralık 1985 tarihli Resmi Gazete'de isimleri yer alan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri'nin sayısı 28'dir. Bu şirketlerin isim listesi için bkz.: Bu çalışma, Ek 2, s.
- (10) Bu Kamu Kuruluşlarının isim listesi için bkz.: Bu çalışma, Ek 3, s.
- (11) Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkeler'in isim listesi için bkz.: Bu çalışma, Ek 4, s.
- (12) Bu konuda bkz.: "1986 İthalat Yönetmeliği", 26.12.1986 tarihli RG.

Bu arada iki varsayım yapılmaktadır:

(1) Takas ve bağı muamele işlemlerinin yaygınlık kazandığı tek ülke grubu dış ticareti devletleştirilmiş olanlardır.

(2) Takas ve bağı muameleden başka KT yöntemi yoktur.

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri'ne ve bazı kamu kurum ve kuruluşlarına takas, bağı muamele ve Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkeler ile ticaret yapma imtiyazlarının tanınmasından ve bu ülkelerle kliring anlaşmalarının tamamiyle feshinden bugüne kadar geçen birkaç yılda, Türkiye'nin bu ülkelerle dış ticareti (ihracat ve ithalatı) mutlak olarak da, toplam değerler içindeki nispi pay olarak da büyük ölçüde gerilemiştir (Tablo 8 ve Tablo 9).

Ayrıca, günümüzde (bağı muamele ve takas da dahil) çeşitli KT tekniklerini kamu veya özel sektör kuruluşları aracılığı ile en fazla kullanan ve dış ticareti devletleştirilmemiş çok sayıda gelişmekte olan ülke ile bazı gelişmiş ülkelerin Türkiye ile dış ticaretinde, Türk dış ticaret sermaye şirketleri sayesinde veya başka sebeplerle ortaya çıkmış kayda değer herhangi bir değişiklik yoktur. Gerek bu ülkelerin dış ticaretinde Türkiye'nin, gerekse de Türkiye'nin dış ticaretinde bu ülkelerin payı hâlâ son derece küçüktür(13).

(13) Bu ülkelerin başlıcaları için bkz.: Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, s.

B. KULLANILAN KT TEKNİKLERİ

KT teknikleri, yalnız takas, kliring ve bağılı muameleden ibaret değildir. Bunların yanısıra, bu çalışmada da bir kısmına değinilen çok sayıda KT yöntemi son yıllarda geliştirilmiş ve dünyada uygulama alanı bulmuştur. Zâten, KT'in uluslararası ticarete üzerinde en çok konuşulan konulardan biri hâline gelmesinin esas sebebi de özellikle bu yeni geliştirilen KT yöntemleridir.

Türkiye'de ise özellikle 1980'den sonra çok sayıda KT işlemi fiilen uygulanmakta veya gelecekte uygulanması için anlaşmalar yapılmakta olmasına rağmen, konu dikkatlerden kaçmakta veya kaçırılmaktadır. Genellikle KT uygulamalarına herhangi bir dış ticaret işlemi gibi yaklaşılmakta ve her bir KT tekniğinin ülke ekonomisinin bütünü ve çeşitli kesimleri üzerindeki mevcut ve gelecekteki muhtemel etkileri (faydaları, zararları) gibi önceden dikkate alınması veya uygulanırken izlenmesi gereken faktörlerden hiç söz edilmemektedir.

Türkiye'de son yıllarda uygulanan KT tekniklerinden bir kaç şunlardır:

- İran ve Irak'la MB arası ikili hesap ilişkisi,
- SSCB, Polonya, Macaristan, Romanya, Çekoslovakya ve Doğu Almanya ile Türk MB arası özel hesap ilişkisi kanalı ile geçmişte bu ülkelerce Türkiye'de kurulmuş veya kurulmasına katkıda bulunulmuş sınai tesislerin ve alt yapı projelerinin bedellerinin mal ihracatı ile ödenmesi,
- Çoğu Dövizle Çevrilebilir Mevduat (DÇM) uygulamasından kaynaklanan 1980 öncesinden kalma garantisiz ticari borçların tasfiyesinde mal, hizmet ve sermaye yatırımı ile ödemede bulunma (donmuş alacakların tasfiyesi),

- Libya, Irak ve Cezayir'le petrol/alacak, petrol/mal, petrol/müteahhitlik hizmetleri takası,
- Petrol aramalarında buy-back,
- Fason imalat, re-export, transit ticaret, sınır ticareti, ihracatçıya ithalat hakkı gibi çeşitli uygulamalar,
- F-16 savaş uçaklarının alımı ile ilgili offset,
- Bazı enerji santralleri, alt yapı tesisleri ve turistik tesislerin yapılması ve/veya işletilmesi ile ilgili Yap-İşlet-Devret (BOT) veya Yap-İşlet-Sahip ol(BOO),
- SSCB ile doğal gaz karşılığında uzun vadeli dolaylı buy-back (veya KSA) uygulamaları.

Yukarıda bazıları sayılan KT uygulamalarının ve KT benzeri muamelelerin toplam hacmi milyarlarca doları, Türkiye'nin dış ticaretindeki payı ise hem ihracatta hem de ithalatta en az % 30- % 40 arasında değişen bir oranı bulmaktadır.

Aşağıda Türkiye'de son yıllarda uygulanan KT tekniklerinden MB arası ikili hesap ilişkisi, buy-back, donmuş alacakların tasfiyesi ve KT benzeri muameleler kısaca ele alınacaktır.

Offset, SSCB ile doğal gaz alımı ile ilgili dolaylı buy-back ve BOT(BOO) bazı diğer KT teknikleri ise, Türkiye'de henüz tam olarak uygulama safhasına geçmemiş oldukları için bu ayrımda ele alınmayacak, ancak son bölümde KTS'nin Türk ekonomisi üzerinde önümüzdeki yıllardaki potansiyel etkileri değerlendirilirken kısaca incelenecektir.

1. Merkez Bankaları Arası İkili (Özel) Hesap İlişkisi

Türkiye'nin 1980'den sonra ihracatının hızla artışında rolü olan ülkelere İran, Irak, Libya ve Cezayir, aynı zamanda Türkiye'ye petrol sağlayan başlıca ülkelerdendir. Türkiye'nin ihracatının 1980'de % 9,9'u, 1981'de % 26,9'u bu ülkelere yönelmiştir. Bu oran 1985'in sonuna kadar fazla değişmemiştir (1985'te % 27,8). Bu dört ülkeden özellikle birbiriyle savaşan ikisi Türkiye'nin ihracatındaki artışta önemli bir role sahiplerdir. İran ve Irak pazarının payı 1980'de 220 milyon dolarken 1985'te 2 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe ulaşmıştır. Böylece Türkiye'nin ihracatı içinde bu iki ülkenin payı % 8'lerden % 26'lara yükselmiştir (Tablo 10).

Bu iki ülkenin Türk ihraç ürünlerine iyi pazar olmalarının çeşitli sebepleri vardır. Bunların başlıcaları:

- İki ülke arasında 6 yıl önce patlak veren savaş sebebiyle zorunlu ithalatlarını komşu ve dost bir ülkeden sağlamalarının rasyonel olması,

- İran'da rejim değişikliğinden sonra bazı Batı Ülkeleri'nden ithalatın kesilmesi veya kısıtlanması sonucu bunları ikâme eden Türk ihraç ürünlerine talebin artması,

- 1980'li yılların ortalarına doğru düşen petrol fiyatları konjonktüründe İran ve Irak'ın ürettikleri petrolü Türkiye'ye kendileri açısından en iyi şartlarda pazarlamaları imkânının varlığı, (Türkiye ile yaptıkları uzun vâdeli anlaşmalarla sene başında sabit fiyattan petrol satış bağlantısı gerçekleştiren bu ülkeler, spot piyasalardaki petrol fiyatlarındaki düşüşlerden çok uzun süre (1983, 1984, 1985 ve 1986'nın bir bölümü) korunmuşlardır. İran ve Irak, 1986'nın ilk ayları geçtikten sonra Türk heyetleri ile

TABLO 10

TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARETE KONU OLAN İHRACATI
(Milyon \$) (1)

Yıllar	1	2	3 = 1 + 2	4	5	6=3+4+5	7	8 = 3 + 7	9 = 6 + 7
	İran	Irak	Toplam	Libya	Cezayir	Toplam	COMECON(2)	Toplam	Toplam
1977	48	50	98	14	6	118	6,7	174	292
1978	45	69	114	50	4	168	7,3	324	492
1979	12	113	125	43	10	178	7,9	301	479
1980	85	135	220	60	8	288	9,9	481	769
1981	234	559	793	441	31	1265	26,9	321	1586
1982	791	610	1401	235	125	1761	30,7	323	2084
1983	1088	320	1408	185	127	1720	30,0	229	1949
1984	751	934	1685	142	128	1955	27,4	262	2217
1985	1079	961	2040	59	109	2208	27,8	302	2510

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı EBİM Ruloları'ndan Yararlanılarak düzenlenmiştir.

(1): Küsüratlar tam sayıya tamamlanmıştır.

(2): COMECON'a yalnız SSCB ve Doğu Avrupa'daki üye ülkeler (Bulgaristan, Çekoslovakya,

D. Almanya, Macaristan, Polonya) dahil edilmiştir.

TABLO 11
TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARETE KONU OLAN İTHALATI
(Milyon \$) (1)

<u>Yıllar</u>	<u>İran</u>	<u>2</u>	<u>3 = 1 + 2</u>	<u>4</u>	<u>Libya</u>	<u>5</u>	<u>Cezayir</u>	<u>6=3+4+5</u>	<u>7</u>	<u>COMECON(2)</u>	<u>8 = 3 + 7</u>	<u>9 = 6 + 7</u>		
		<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>	<u>Toplam Yüzde</u>		
1977	165	692	857	14,8	276	0	1133	19,6	340		1197	20,7	1473	25,4
1978	489	260	749	16,3	213	1	963	20,9	384		1133	24,6	1347	29,3
1979	176	579	755	14,9	208	0	963	19,0	653		1408	27,8	1616	31,9
1980	802	1237	2039	25,8	778	0	2817	35,6	753		2792	35,3	3570	45,1
1981	515	1564	2079	23,3	789	34	2902	32,5	791		2870	32,1	3693	41,3
1982	747	1417	2164	24,5	889	9	3062	34,6	402		2566	29,0	3464	39,2
1983	1222	947	2169	23,5	793	77	3039	32,9	776		2945	31,9	3815	41,3
1984	1548	943	2491	23,2	661	105	3257	30,3	882		3373	31,4	4139	38,5
1985	1265	1137	2402	21,2	621	161	3183	28,1	540		2942	25,9	3723	32,8

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı EBİM Ruloları'ndan yararlanılarak düzenlenmiştir.

(1): Küsüratlar tamsayıya tamamlanmıştır.

(2): COMECON'a yalnız SSCB ve Doğu Avrupa'daki üye ülkeler (Bulgaristan, Çekoslovakya, Doğu Almanya, Macaristan, Polonya, Romanya) dahil edilmiştir.

yaptıkları uzun müzakereleri takiben net-back sistemini(14) kabul edebilmişlerdir)(15).

- Türkiye'nin petrolü yüksek fiyatla almasının karşılığında yüksek fiyatlı ve başka ülkelere (özellikle Batı'ya) kolayca satılabilecek kalitede olmayan birçok Türk ürünü nüsavas şartlarındaki bu ülkelere ihraç edilebilmesi,

- Son ve yukardakilerin tümünü kapsayan bir sebep de, bu ülkelerin 1980-1985 Dönemi'nde yukarıda belirtilen ve diğer gerekçelerden dolayı Türkiye açısından KT yapmak için şom derece uygun birer partner haline gelmeleridir.

1980'lerin başında petrol fiyatlarındaki artışlar sonucunda Türkiye'nin ihracatının hemen hemen tümünü tahsis etmek zorunda kaldığı petrol ithalatı, KT için gerekli zemini yaratan bir araç olmuştur. KT'e önce daha çok Türkiye, daha sonra bu iki ülke ihtiyaç duymuştur. Bunun sonucunda, daha önce petrolünü yalnız serbest dövizle satmakta kararlı olduğunu açıklayan Irak da sonraları bunu KT yöntemi ile ihraç etmeye razı olmuştur. Böylece müteahhitlere olan borçlarından, her türlü mal ithalatına kadar pek çok çeşit ödemesini petrolle gerçekleştirmeye başlamıştır(16).

İran ve Irak'tan daha fazla petrol gelirine, ödeme imkânına ve Türk mallarına pazar olma potansiyeline sahip olan Suudi Arabistan'a son 6 yılda Türkiye'nin ihracatının İran ve Irak'a kıyasla çok daha mütevazı boyutlarda arttırabilmesi, diğer sebeplerin yanısıra Türkiye ile bu ülke arasında KT uygulamalarının var olmamasına da bağlıdır.

(14) Serbest piyasalardaki gelişmelere göre değişkenlik kazanan fiyatlandırma sistemi. Bu konuda bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s.167.

(15) İran petrol ihracatında net-back fiyatı + 1 doları kabul etmiştir.

(16) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s.169-170.

Ayrıca, 1986 yılında Türkiye'nin ihracatının planlandığı gibi 8,8 milyar dolar değil de 1986'nın ilk yarısındaki gelişmelere göre revize edilmiş 7,6 milyar dolarlık değerde gerçekleşeceğinin tahmin edildiğinin açıklanmasının (17) ardında yatan en önemli sebep, İran ve Irak'tan yapılmakta olan petrol ithalatının önemli ölçüde düşmesidir. Böylece Türkiye'nin ihracatının çapını tayin etmede karşı alım yaptığı KT malının değerinin doğrudan ve çok önemli bir role sahip olduğu görülmektedir.

İhracatın yanısıra câri işlemlerin görünmeyen kalemlerinden müteahhitlik ve taşımacılık hizmetlerinin büyüklüğünü de büyük ölçüde aynı KT malının (petrol) değeri tayin etmektedir. Son yıllarda nakliye konusunda İran ve Irak'tan, müteahhitlik hizmetleri konusunda ise Irak ve Libya'dan transfer edilen döviz ve sağlanan iş hacmindeki eksilmeler, büyük ölçüde bu ülkelerin KT malları olan petrolden daha az döviz geliri elde etmelerine bağlıdır(18).

Türkiye MB 1980'de İran MB ile "Bankacılık ve Ödeme Düzenlemesi Anlaşması" imzalamıştır. Bu anlaşma ile tesis edilen "Özel Hesap" ta başlangıçta öngörülen 200 milyon dolarlık kredi marjı daha sonra 400 milyon dolara yükselmiştir. Bunun anlamı, ülkelerden birinin diğerine olan ihracatının ithalatını en fazla 400 milyon dolar aşabileceğidir. Böylece bu rakama ulaşıncaya kadarki ihracat bedelleri ilgili ülkenin MB'ca ilgili ihracatçılara beklemeksizin ödenebilecektir.

Bu özel hesap, Çok Taraflı Ödeme İşlemleri için RCD İşbirliği Anlaşması çerçevesinde açılmış olan RCD Özel

(17) DPT'nin 1986 Eylül'ünde açıklandığı tahmini değerdir.

(18) Irak ve Libya Türk müteahhitlerine olan borçlarını zaman zaman doğrudan Türkiye'ye petrol ihraç ederek karşılamışlardır.

Hesabı ile irtibatlandırılmıştır(19).

Türkiye'nin Irak'a yaptığı ihracat da iki ülke MB arasında ödemeleri kolaylaştırmak amacıyla imzalanan bir anlaşma çerçevesinde, bir başka özel hesaptan takip edilmektedir. Bu ülkeye yapılan ihracat karşılığında, ihracatçılara daha önce MB'ca bankalara devredilen dövizden ödeme yapma uygulaması da 16 Ekim 1985'te kaldırılmış ve döviz yerine ihracat tarihindeki döviz alış kurundan TL ödemesi uygulamasına geçilmiştir. Böylece ihracatçıların ihracat bedelinin % 20'si karşılığında döviz tevdiat hesabı açabilmeleri ve bu meblağın kendi tasarruflarına bırakılması uygulaması da bu ülke için ortadan kalkmıştır. 1986 Mayıs'ından sonra ise TL'lerinin % 77'si peşin, % 20'si TC MB Irak MB'dan alacağını tahsil ettikten sonra ihracatçıya verilmeye, % 3'ü de Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na prim olarak kesilmeye başlamıştır(20).

Bu tedbirin alınmasına, Türkiye'nin Irak'a ihracatının sürekli olarak ithalatını çok fazla aşması sonucu Türk MB'nın bu ülkeye kredi açar duruma düşmesi yol açmıştır.

Türkiye ile Libya arasındaki ödemeler TC Merkez Bankası ve Libya Arap Dış Bankası (Arap-Türk Bankası) arasındaki özel hesaptan gerçekleştirilmektedir.

Türkiye, Cezayir'le sürdürdüğü Karma Ekonomik Komisyonu görüşmeleri sırasında Cezayir'in isteği üzerine ticari mübadeleleri dengelemek için Cezayir mallarını (ihracatının % 97'si petrol ürünleridir) almayı taahhüt etmiştir. Türkiye'nin Cezayir'den ham petrol alımına devam etmesi şartı ile Cezayir de İhracatçı Türk Firmalarını karşı

(19) TTSOB, s.30-31.

(20) 14.5.1986, R.G.

mal alımına zorlamayacağını bildirmiştir(21). Görülmektedir ki iki ülke arasındaki dış ticaret hacmini arttırmada açıkça ifade edilmesede KT yöntemi önemli bir rol oynamaktadır. Nitekim, daha önce Cezayir'den hiç petrol ithal etmeyen Türkiye, son yıllarda ihracatına yakın değerinde petrol ithal etmeye başlamıştır(Tablo 10 ve 11)

2. Dolaylı Buy-Back

Türkiye, planlı dönemde kurmayı öngördüğü büyük ölçekli kamu sınai tesisleri için Batı Ülkeleri'nden istediği teknolojiyi ve kredileri yeterli seviyede alamamış, bunun üzerine bunları gerçekleştirmek için SSCB ve daha sonra diğer bazı COMECON Ülkeleri ile sınai işbirliği anlaşmaları yapmıştır. Türkiye'nin SSCB ile 1967 yılında yaptığı Sınai İşbirliği (Buy-back) Anlaşması, bu ayrımın sonunda verilmiştir. Bu anlaşma ile SSCB, başta İskenderun Demir-Çelik ve Seydişehir Alüminyum tesisleri olmak üzere çeşitli sınai projeler için 200 milyon dolarlık makina, teknoloji ve diğer malzeme sağlayacaktır. Bunların bedelleri bu tesislerden üretilecek nihai ürün (çelik, alüminyum) ve diğer mallarla ödenecektir. Bu mallar arasında Anlaşma'nın 9. maddesinde belirtildiği gibi tütün, fındık, üzüm, deri ve giyim eşyası gibi geleneksel Türk ihraç ürünleri çoğunluk-tadır.

Hangi mallardan ne miktarda veya değerinde satılacağı her yıl karşılıklı görüşmelerle belirlenmektedir. Bu ayrımın sonunda verilen örnek anlaşmada gösterildiği gibi Türkiye 1986 yılında SSCB'e yalnız geçmişte ithal ettiği sınai

(21) Bu görüşmelere en son bir örnek 20-21 Şubat 1985'te toplanan Karma Ekonomik Komisyonu toplantısıdır. Yukarıda bu toplantı sonucu imzalanan tutanakta yer alan iki karar aktarılmıştır.

tesislerin bedelini karşılamak üzere 42 milyon dolar tutarında ve 17 çeşit mal satacaktır(22). Bu mallar daha önce müzakerelerde belirlenen dünya fiyatlarından ihraç edilecektir. Anlaşmada gösterilen kontenjanlara yıl içersinde yenileri eklenebilmektedir. Örneğin fındık kontenjanı 5 milyon 350 bin dolarken 3 milyon dolarlık kontenjan eklenerek 8 milyon 350 bin dolara çıkabilmektedir.

SSCB'e satılan mallar arasında döviz karşılığı kolay satılabilen tarımsal ürünler olduğu gibi (fındık, incir, vb.) bazen stok konusu olan tarım ürünleri (tütün, kuru üzüm, zeytinyağı) ile tüketim malları ve sanayi ürünleri de vardır.

Mal göndermek ve teknoloji satmak sureti ile açılan kredinin faiz oranı % 2,5 gibi düşük bir oranda ve geri ödeme süresi 15 yıldır.

Sonuç olarak;

- Döviz karşılığı satılabilecek malların hem yeni bir pazarda satılıyor olmaları hem de toplam içindeki nispetlerinin düşük olması (Ayrıca bunların düşük kaliteliilerini pazarlama imkanının da var olması)(23),

- Diğer mamullerin çok sayıda ve genellikle başka türlü satışı zor hammadeler ve sınai mamullerden meydana gelmesi,

- Tarımsal ve sınai üretimde önceden garanti edilmiş pazarlar yaratılarak aksi bir duruma kıyasla çiftçiye,

(22) Bu konuda bkz.: Bu çalışma, Üçüncü Bölüm, s.

(23) Doğu Bloku Ülkeleri mal seçiminde fazla müşkülpesent değıllerdir. Onun için uzun yıllar kaliteli Türk fındığı, üzümü, ve tütünü öncelikle Batı pazarlarına satılıp ikinci kaliteler Doğu Pazarları'na verilmiş ve kabul görmüştür.

tüccara ve sanayiciye kolaylık, rahatlık ve güven sağlama-
sı,

- Çok sayıda sınai tesisin ülkeye kazandırılması,

- Borç geri ödemesi için bütçeden ayrıca konvertibl döviz çıkışına yol açılmaması gibi sebeplerle, Türkiye ile SSCB arasında bir örneği aşağıda görülen sınai işbirliği (buy-back) anlaşmaları genel olarak Türkiye'nin yararına olmuştur(24).

Bu anlaşmalarda geri ödeme kısmen nihai ürünle yapıl-
makla birlikte, geri ödemede daha çok kurulan tesisle il-
gisi olmayan ürünler kullanılmaktadır. Onun için kullanı-
lan KT tekniğini buy-back yerine buy-back + KSA veya do-
laylı buy-back şeklinde tanımlamak da mümkündür. Ödemeler
ise T.C. Merkez Bankası ile ilgili ülkenin MB'sı arasın-
daki özel hesap kanalıyla gerçekleştirilmektedir(25).

Türkiye'nin son yıllarda Doğu Bloku Ülkeleri dışında
Batılı Şirketlerle gerçekleştirdiği petrol üretimi ile
ilgili buy-back uygulamalarına, 1980 yılında yayınlanan
8/910 Sayılı Petrol Aramaları Hakkındaki Karar dayanak
olmuştur. Bu Karar'ın 3. maddesi aşağıda gösterilmiştir.

"Petrol Kanununun 13. maddesi gereğince; petrol
hakkı sahiplerinin 1/1/1980 tarihinden sonra keş-
fedilen sahalarından ürettikleri petrolün % 65'i
memleket ihtiyacına ayrılmıştır. Üretilen ham

(24) Herbir sınai tesis için ayrı ayrı yapılabilcek fizi-
billik ve teknoloji uygunluğutartışmasına burada gi-
rilmemiştir.

(25) Benzer özellik arz eden çok sayıda dolaylı buy-back
anlaşması da Türkiye ile Doğu Avrupa Ülkeleri arasında
gerçekleştirilmiştir. Örneğin Soma B Termik Santrali'-
nin girdilerini sağlayan Çekoslovakya'yla Yatağan III
ile Yeniköy I ve II Termik Santralleri'ni kuran Polon-
ya'ya olan dış borçlar, her yıl kontenjanlı Türk ihraç
malları listelerinden yapılan ihracat kanalı ile
ödenmektedir.

petrolün geri kalan % 35 ini petrol hakkı sahipleri ihraç etme hakkına sahiptir. Bu ihracattan sağlanan döviz:

a. Petrol hakkı sahibince, Petrol Kanunu çerçevesinde kendi petrol ameliyeleri için gerekli her türlü dövizli ödemelerde kullanılır.

b. Petrol hakkı sahibinin Türkiye'ye getirdiği sermaye ile Türkiye'de petrol ameliyelerinden elde ettiği kârın transferinde alacağına mahsup edilir.

Bu hükümler Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın yerli ve yabancı ortaklarla müştereken yapacağı aramalarda keşfedilecek sahalardan üretilecek petrol için de geçerlidir."

Böylece petrol arama ve çıkarma amacı ile Türkiye'de yapılacak her türlü harcama için Türkiye'nin döviz harcamasına gerek kalmamakta, ilgili şirket, eğer bulursa üreteceği petrolün % 35 ini ihraç ederek harcamalarını finanse etmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi madencilik sektörü yatırımlarının finansmanında buy-back yöntemi, hem ev sahibi ülke hem de yatırımcı şirket açısından en rasyonel yol olmaktadır.

Türkiye'de kurulacak bazı sınai tesislerle ilgili girdilerin ve teknik hizmetlerin SSCB tarafından Türkiye'ye aktarılması ve bunlarla ilgili ödeme şartlarına dair 1967 yılında SSCB ile yapılan dolaylı buy-back anlaşması ve aynı ülke ile geçmiş yıllarda yapılmış buy-back anlaşmalarından doğan Sovyet alacaklarının Türk ihraç ürünleriyle ödenmesine dair 1986 tarihli anlaşma, izleyen sayfalarda sunulmuştur.

SINAI İŞBİRLİĞİ (BUY-BACK) ANLAŞMASI

(Türkiye Cumhuriyeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği Arasında Bazı Sınai Tesisler Kurulması İçin Sovyetler Birliği Tarafından Türkiye'ye Teslim Edilecek Teçhizat ve Malzeme ile Sağlanacak Teknik Hizmetlere ve Bunlarla İlgili Ödeme Şartlarına Dair Anlaşma)(X)

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği Hükümeti,

- İki Ülke arasındaki ticaret seviyesinin yükselmesinde her iki milli ekonomiye sağlayacağı faydaları gözönünde bulundurarak ve

- 8 Ekim 1937 tarihli Ticaret ve Tediye Anlaşmasında belirtilen esasların daha geniş ölçüde uygulanması amacı ile aşağıdaki hususlarda anlaşmışlardır :

MADDE 1: Sovyet teşekkülleri Türkiye'de kurulacak aşağıdaki tesisler için Türk teşekküllerine teçhizat, malzeme ve teknik hizmetler sağlayacaklardır :

- 1) Bir entegre demir ve çelik fabrikası,
- 2) Bir alüminyum fabrikası ile hidro-elektrik santrali,
- 3) Bir petrol rafinerisi,
- 4) Bir asit sülfirik fabrikası,
- 5) Bir lif levha fabrikası,
- 6) Cam fabrikasının telli ve emprime cam imal edecek bir ünite ile tevsii.
- 7) Alkol fabrikasındaki votka imal eden ünitenin tevsii.

Sözü geçen tesislerin özellikleri işbu Anlaşmaya ekli listede kısaca belirtilmiştir.

MADDE 2 : Birinci maddede sözü geçen tesisler listesi ve bu tesislerin özellikleri iki Hükümetin karşılıklı mutabakatı ile değiştirilebilir. Ancak, İşbu Anlaşma hükümlerine göre ödenecek teçhizat, malzeme ve teknik hizmetler bedelleri toplamı 200.000.000 ABD dolarını aşmayacaktır. (Halen

(X) 2 Haziran 1967 tarihli RG de yayınlanmıştır.

1 ABD doları 0,888671 gram saf altını temsil etmektedir).

Bununla beraber, sağlanacak bu teçhizat, malzeme ve teknik hizmetler bedelleri toplamı 200.000.000 ABD dolarını aştığı takdirde, aşan kısım yılda % 2,5 faizle ve işbu Anlaşmanın diğer kabili tatbik hükümleri mer'i olmak üzere, iki Hükümet arasında kararlaştırılacak bir vade içinde taksitle ödenecektir.

MADDE 3 : İşbu Anlaşma çerçevesinde Sovyet teşekküllerince sağlanacak teçhizat, malzeme ve teknik hizmetlerin nevine, miktarına, vasıflarına, fiyatlarına, teslim şartlarına ve Türk ve Sovyet teşekküllerince tesislerin inşası, montajı, işletmeye açılması, garanti şartları, ihtilafların çözümü, Türk personel ve teknisyenlerinin Türkiye'de ve Sovyetler Birliğinde mesleki eğitimleri, Türkiye'den Sovyetler Birliğine ve Sovyetler Birliğinden Türkiye'ye gönderilecek teknik ve idari personel ile montaj personelinin, eğitimcilerin ve stajiyerlerin ikamet ve çalışma şartları konularında kabul edilecek bilumum teknik, mali, idari ve hukuki taahhütlere, müteallik hükümler, iki ülkenin yürürlükteki mevzuatı uyarınca yapılacak sözleşmelerde belirtilecektir.

MADDE 4 : İşbu Anlaşma çerçevesinde Sovyetler Birliğince Türkiye'ye teslim edilecek teçhizat ve malzemenin fiyatları ile sağlanacak teknik hizmetlerin bedelleri ve Türkiye den Sovyetler Birliğine ihraç edilecek malların fiyatları dünya fiyatları esas alınarak tesbit edilecektir.

MADDE 5 :1- Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, işbu Anlaşma çerçevesinde, Sovyet teşekküllerince sağlanacak teçhizat, malzeme ve teknik hizmetler bedellerinin sağladıkları takvim yılını izleyen yıldan itibaren 15 yılda, eşit taksitlerle ve yıllık % 2,5 faizle ödenmesini temin edecektir.

2- Taksit ödemeleri her takvim yılının ilk üç ayı içinde yapılacaktır.

3- Vadelerden önce ödeme yapılabilir.

MADDE 8 : Yukarıdaki maddelerde sözü geçen taksit ve faizler, 9 uncu madde uyarınca kullanılmak üzere, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında ABD doları üzerinden " SSCB Dışticaret Bankası Özel Hesabı " adı altında açılacak özel bir hesaba alacak kaydedilecektir.

MADDE 9 : 1-8 inci maddede sözügeçen hesaba alacak kaydedilecek meblağlar, Sovyetler Birliği Dışticaret teşekküllerince ve 8 Ekim 1937 tarihli Ticaret ve Tediye Anlaşması çerçevesinde, munzam olarak : Tütün, fındık, kuru üzüm, narenciye, yaş meyve ve sebzeler, zeytin, zeytinyağı, canlı hayvan, deriler, pamuk, yapağı, yünlü ve pamuklu mensucat, tirikotaj, ayakkabı ve terlik, Sovyet teşekküllerinin ilgilenecekleri ve Türk tarafının verebileceği maden cevheri, diğer tarım ürünleri ve tüketim malları dahil, diğer sınai mamullerin satın alınmasında kullanılacaktır.

Her yıl özel hesaba alacak kaydedilecek meblağların % 60'ı aynı yıl içinde tütün, fındık, kuru üzüm, zeytin, narenciye ve yaş meyve satın alınmasında kullanılacak ve bu % 60'ın % 15'i tütün satın alınmasına tahsis olunacaktır.

2- İşbu Anlaşma çerçevesinde Türkiye'den Sovyetler Birliğine ihraç edilecek malların yıllık listesi ve miktarları iki Hükümet arasında her yıl Ocak ayında ve imken nispetinde iki memleket arasındaki ticari mübadelelerle ilgili senelik protokolün akdi sırasında, mektup testisi suretiyle tesbit edilecektir.

MADDE 10 : Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve SSCB Dışticaret Bankası işbu Anlaşmada öngörülen her tesis için sağlanacak teçhizat, malzeme ve teknik hizmetler bedellerinin ve bunlarla ilgili taksit ve faiz ödemelerinin kaydı için ABD doları üzerinden karşılıklı hesaplar açacaklardır.

İki Banks 8 inci maddede sözü geçen özel hesabın ve işbu maddede sözü geçen hesapların tutulmasıyla ilgili teknik hususları birlikte tesbit edeceklerdir.

Türkiye Cumhuriyeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği arasında 25 Mart 1967 tarihli Anlaşma ekidir.

Tesislerin Kısa Özellikleri

1- Yıllık kapasitesi 1.000.000 ton çelik olan bir entegre demir ve çelik tesisi.

2- Yıllık kapasitesi 200.000 ton alümine, 60.000 ton alüminyum ve 25.000 ton hadde mamulü olan bir alüminyum fabrikası ile fabrikanın elektrik enerjisi ihtiyacını karşılayacak bir baraj ve hidro-elektrik santrali inşaatı.

Hidro-elektrik santralının kapasitesi taraflar arasında akdedilecek sözleşmede tesbit edilecektir.

3- Yılda 3.000.000 ton ham petrol işleyebilecek kapasitede bir petrol rafinerisi.

4- Yıllık kapasitesi 120.000 ton olan bir asit sülfirik fabrikası.

5- Yılda 28.000 ton mamul istihsal edebilecek bir lif levha fabrikası.

6- Çayirova Cam Fabrikasının yılda 18.000 ton telli ve emprime cam imal edebilecek bir ünite ile tevsi.

7- İstanbul'da Alkol Fabrikasında votka imal eden ünitenin yılda 2.000.000 litre Rus tipi votka imal edecek şekilde tevsi.

UZUN VADELİ SİNAİ İŞBİRLİĞİ (BUY-BACK) ANLAŞMALARINDAN
DOĞAN ALACAKLARIN TASFİYESİ

Ankara, 26 Mart 1986

Bay Ticaret Mümessili,

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği Hükümeti arasında bazı sınai tesislerin kurulması için Sovyetler Birliği'nce, Türkiye'ye teslim olunacak malzeme ve teçhizat ile sağlanacak teknik hizmetlere ve bunlarla ilgili ödeme şartlarına dair 25 Mart 1967 tarihli Anlaşma, İskenderun Demir-Çelik Tesislerinin kurulmasını teminen Türkiye'ye sağlanan teçhizat, malzeme ve teknik hizmetlerin bedellerinin karşılanmasına ilişkin 21 Ağustos 1970 tarihli Mektuplar, Türkiye Cumhuriyeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği arasında Orhaneli Termik Santrali inşaatındaki işbirliğine mütedair 5 Haziran 1979 tarihli Anlaşmaya ait kredi ve bu kredilerden doğan faizlerin ödenmesi ile Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği Hükümeti arasında İskenderun Demir-Çelik Tesislerinin tevsii konusunda işbirliği amacıyla teslim edilecek malzeme ve teçhizat ile sağlanacak teknik hizmetlere ve bunlarla ilgili ödeme şartlarına ait 24 Aralık 1972 tarihli Anlaşma gereğince sağlanan kredilere ait bedel ve faizlerin " Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği Hükümeti arasında Seydişehir Alüminyum Tesislerinin tevsii için işbirliği hakkında imzalanan 10 Mart 1981 tarihli Anlaşma gereğince Türk tarafının yapacağı geri ödeme ve bu krediden doğan faizlerin " ödemesini teminen Türkiye'den Sovyetler Birliğine 1 Ocak 1986 - 31 Aralık 1986 devresinde aşağıda cins ve miktarları kayıtlı 42 milyon ABD Doları tutarındaki Türk mallarının ihracı öngörülmüştür.

<u>MADDELER</u>	<u>Değer ABD Doları</u>
Narenciye	8.000.000
Kuru İncir	1.000.000
Kuru Üzüm	4.000.000
Fındık (iç)	5.350.000
Zeytinyağı	750.000
Makarna	1.500.000
Tütün	1.500.000
Alumina	1.000.000
Sinter manyezit	4.500.000
Öğütülmüş barit	3.000.000
Aluminyum folyo	500.000
Deri mamulleri	1.000.000
Kaban	2.000.000
Çeşitli kumaşlar, havlular	2.500.000
Trikotaj (iç ve dış giyim eşyası)	2.000.000
Akümülatör	2.000.000
Diğer Sanayi Mamulleri	1.400.000

En derin saygılarımın kabulünü rica ederim, Bay Ticaret Müessil

Sayın Bay Vladimir M.KOSTIKOV
SSCB Türkiye Ticaret Müessili
ANKARA

Dr.Cüneyt ELKER
T.C. Başbakanlık
Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
Anlaşmalar Genel Müdürü

(X) 29 Nisan 1986 tarihli RG'de yayınlanmıştır.

3. Donmuş Alacak Tasfiyesi

24 Ocak 1980 Kararları'ndan önce ve özellikle 1975-1977 arasında binlerce firma ve kişiye kısa vâdeli olarak DÇM (Dövizle çevrilebilir mevduat) Hesapları kanalı ile dış borçlanan Türkiye, daha sonra bu borçlarını ödeyemez duruma düşmüştür. Garantisiz Ticari Borçlar (GTB) şeklinde adlandırılan bu borçlar, Türkiye'ye ithalatı sırasında sigortası bulunmayan ve fiilen Türkiye'ye ithal edilmiş, ancak bedelinin transferi ve ödemesi gerçekleştirilmemiş mallara ilişkindir.

24 Ocak 1980 Kararları ve sonrasında GTB'lar "Bloke hesapların çözülmesi" yöntemi ile tasfiye edilmeye başlanmıştır. Bu amaçla yayınlanan Maliye Bakanlığı Tebliği'ne göre alacağını TL karşılığı sağlanacak mal ve hizmetlerle almayı kabul edenler için, borçlu firma tarafından aracı banka nezdinde açılacak vâdesiz mevduat hesabına borcuna eşit değerde Türk Liraları transfer edilmektedir. Karşı taraf bu TL'leri çeşitli şekillerde kullanabilme imkanına sahip olmaktadır. Bunlar arasında Türkiye'de turistik harcamalar yapma, yabancı sermayeli bir kuruluşa ortak olma, yurt dışına Türk Bayraklı gemilerle yapılacak taşımalarla navlun bedelini karşılama, alacaklısı Türk firmasına kredi açmak gibi değişik mal ve hizmetler vardır. Bu yöntemlerden en iyi çalışanı ikincisi olmuş, 1980'den sonra Türkiye'ye bu yolla giren yabancı sermaye miktarı hızla artmıştır. Örneğin 1980'de Türkiye'ye giren 97 milyon dolar yabancı sermayenin 35 milyon doları, 1981'de 338 milyon dolar yabancı sermayenin 300 milyon doları, 1982'de 167 milyon dolar yabancı sermayenin 89 milyon doları, 1983'te 103 milyon doların 27 milyon doları bu yolla girmiştir(26).

(26) (DPT), Yıllık Programlar.

Aşağıda Maliye Bakanlığı'nın Garantisiz Ticari Borçların Tasfiyesi ile ilgili olarak 24 Ocak 1980'den sonra yayınladığı 1 sıra No'lu Tebliğ'in Donmuş Alacakları Çözme Yöntemleri ile ilgili kısmı aktarılmıştır:

"Garantisiz ticari borçların ödeme şekilleri:

Madde 3 - 8/176 sayılı karar kapsamına giren ve tasfiyesi öngörülen garantisiz ticari borçların ilgilileri bu borçların,

a) Türk lirası ile veya

b) Döviz ile,

ödenmesi şekillerinden birini seçebilirler.

Türk Lirası ile ilgili ödeme:

Madde 4 - Türk Lirası kullanmada, aracı banka nezdinde açılacak vadesiz mevduat hesabına alacağın eşiti Türk Liraları Kararın 4 üncü maddesindeki esaslarla yatırılır.

İlgililer bu Türk Liralarını aşağıdaki biçimde kullanabilirler:

(1) Alacaklı firmaların kendi mensuplarının (eşleri ve aile fertleri dahil) Türkiye'ye yapacakları (grup halinde) turistik seyahatlerdeki Türk Lirası masraflarını karşılamak üzere;

Bu alternatif seçildiği takdirde, aracı bankalar, bu tür bir turistik seyahatin karşılanması için gerekli;

i. Türk Lirası tutarını,

ii. Seyahate katılacak kişilerin (görevini, mensupların akrabalık derecesini de içeren) isimlerini,

iii. Seyahat programını,

belirten ve alacaklı firma ile bu firmadan ithalatı yapmış Türkiye'deki firmaca ortaklaşa düzenlenmiş bir belge olarak gerekli Türk Lirası ödemeyi yaparlar.

(2) Her nev'i turistik yatırımlarda ve hâlen faaliyette bulunanlar ile usulüne uygun yeni yatırım veya tevsi müsadese almış veya alacak yabancı firmaların yabancı ortak sermaye payı, işletme veya döner sermayesi olarak kullanılmak üzere;

Bu alternatif seçildiği takdirde, aracı bankalar ilgililerin Başbakanlık Yabancı Sermaye Dairesinden alacakları belgeye dayanarak gerekli ödemeleri yaparlar.

(3) Yurt dışında yabancı ülkeler arasında Türk Bandıralı gemilerle yapılacak taşımalarda navlun bedellerini ödemek üzere;

Aracı bankalar, ilgililerden yabancı ülkeler arasında Türk Bandıralı gemilerin yapacakları taşımalar için gerekli navlun bedelinin bu şekilde ödenmesi için alacakları bir yazı üzerine ve taşımanın da Türk Bandıralı gemi ile gerçekleştirildiğinin ilgili taşıyıcı firmaca tevsiki kaydı ile gerekli ödemeyi yaparlar.

(4) Türkiye'ye ithalat yapmış ithalatçı firmaya kredi suretiyle;

Bu alternatif seçildiği takdirde, aracı bankalar düzenleyecekleri bir sözleşme ile Türkiye'ye ithalat yapmış firmaya, vâdesi asgari 20 yıl olan ve yıllık faiz oranı % 2'yi geçmeyen bir kredi açabilirler. Kredinin ödemesiz dönemi vâdeye eşit olabilir. Faizler vâde bitiminde tahakkuk ettirilir.

Bu tür krediler için bankalarca ek teminat aranmaz. Kredinin vâdesinde ödenmemesinden dolayı bankalar bir sorumluluk yüklenmez."

Garantisiz ticari borçların yukarıdaki maddede belirtilen ödeme alternatifleri dışında aşağıdaki şekilde tasfiyesi de mümkündür.

Türkiye'den alacaklı yabancı firmalar, alacağını yurt içinde fason imalat yaptırarak tahsil edebilmek için Türkiye'de herhangi bir ihracatçı firma ile anlaşma yapabilir. Bu yolla garantisiz ticari borçlar tasfiye edilebilir(27). Bu sırada imalatı yapan sanayi kuruluşunun yalnız atıl kapasitesini kullanması ve daha önce vermiş olduğu ihracat taahhütüne ilâve ihracat imkanı sağlanması şarttır. Bu şekilde kazandırılan dövizler yurda getirilmeyip garantisiz ticari borca mahsup edilirler.

4. KT Benzeri Muameleler

Türkiye'nin İhracat ve İthalat Rejimleri'nde ve diğer mevzuatında KT Benzeri Muameleler olarak nitelenebilecek çok sayıda uygulama ve karar mevcuttur. Sonuç itibarıyla ülkeye kazandırılan (veya tasarruf ettirilen) dövizle kısmen veya tamamen ithalat imkânı veren ya da ülkeye ithal edilen değerleri ihracatla dengeleyen KT Benzeri Muameleler'den bazıları aşağıda gösterilmiştir:

a. Geçici İhracat

Az veya çok işçilik görmek üzere veya diğer sebeplerle yabancı ülkelere mamul, yarı işlenmiş mal veya hammadde-
rin geçici olarak ihraç edilmesidir. Geçici olarak ihraç edilen mallar işlendikten sonra yeniden ülkeye girmektedir.

b. Sınır Ticareti

Sınır bölgelerinin ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla komşu ülkelerin sınır yörelerinde (özellikle İran, Irak ve Suriye ile) karşılıklı olarak yapılan ticari işlemlerdir.

c. Transit Ticaret

Türkiye'ye net döviz kazancı sağlaması şartıyla, kendi kaynaklarımızdan döviz tahsis ederek veya etmeden satın alınan yabancı menşeli malların transit olarak veya doğrudan doğruya bir başka ülkeye satılmasıdır.

d. Re-export

Başka ülkelerden ithal edilen malların diğer ülkelere ihraç edilmesidir. Türkiye'nin özellikle İran ve Irak'la ticaretinde çokça kullandığı bir KT yöntemidir.

e. Teşvik Belgeli İhracata Döviz Tahsisi

Teşvik belgeli ihracata taahhüt edilen ihracat tutarı dövizin % 50'sini geçmemek üzere İhracat Teşvik Belgesi üzerinden global döviz tahsisi yapılır. İhracatçılar bu döviz tahsisini kendilerinin ve yan sanayicilerinin ihracat malları üretiminde kullanacakları girdileri ithal ederken kullanabilirler(28).

f. İthal Girdi Oranı Düşük Mallara Yüksek Vergi İadesi Uygulama

1986 yılında ihraç mallarının imalatında kullanılan ithal malı miktarı azaldıkça artan, arttıkça azalan bir vergi iade oranı uygulamasına geçilmiştir. Böylece her bir mal için ihracat ile ithalat kalemleri ilişkilendirilmektedir. Ülkeden birim ihracat başına az döviz çıkışına (ithalat) yol açan ihracat kalemleri, daha az döviz çıkışına yol açanlardan daha fazla teşvik edilmektedir. Diğer bir ifade ile, mal bazında dengeli ticaret ilkeleri gözetilmektedir.

g. İhracatçıya Sağladığı Dövizin Bir Kısımını Serbestçe Tasarruf Etme Hakkı

İhracat dövizi gelirlerinin % 20'si ihracatçının serbest tasarrufuna bırakılmıştır. Yurda getirilmesi zorunlu % 80'lik kısmın ise fiili ihraç tarihinden itibaren 3 ay içinde yurda getirilmesi esası getirilmiştir. Böylece ihracatçı sağladığı dövizin % 20'sini yurt dışında bir hesapta tutma, yurt dışında büro açma, ithalat yapma vb. işlerde kullanma imkânına sahip olmaktadır. Diğer bir ifade ile, ihracatçı kendi dövizine % 20 oranında kendi sahip olabilecek, yurda getirmek zorunda olmayacaktır. Bu tedbir de döviz üzerinde tasarruf etme hakkını döviz kazandırana verdiği için KTS ilkelerine uygun bir teşvik aracıdır.

II. TAMAMLAYICI BİR DIŞ TİCARET MODELİ OLARAK KTS'NİN 1990'LARA DOĞRU TÜRKİYE'NİN DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERİ ÜZERİNDEKİ POTANSİYEL ETKİLERİ

Türk dış ticaretinin ve dolayısı ile Türk ekonomisinin KTS'den maksimum yarar sağlamasının yolları incelenirken çıkış noktaları farklı üç yaklaşımdan hareket edilebilir. Bu yaklaşımlar ve bunların herbirinde izlenen işlem sırası aşağıda gösterilmiştir.

(1) Çıkış Noktası KT Teknikleri Olan Yaklaşım

- Hangi KT tekniğinin Türk Ekonomisi'ne ne şekilde ve ne ölçüde katkı sağlama potansiyeline sahip olduğunun belirlenmesi,

- Tekniklerin öncelik (önem) sırasına ve fonksiyonlarına göre tasnif edilmesi.

(2) Çıkış Noktası KT Teknikleri İle İhraç ve İthal Edilecek Mal ve Hizmetler Olan Yaklaşım

- Türk Ekonomisi'ne en fazla yarar sağlamak için KT teknikleri ile hangi mal ve hizmetlerin ne miktarlarda ihraç ve ithal (veya re-export) edilme potansiyeline sahip olduklarının belirlenmesi,

- İhraç ve ithal (veya re-export) edilecek mal ve hizmetlerin öncelik (önem) sırasına göre tasnif edilmesi.

(3) Çıkış Noktası KT İlişkisi Kuralacak Ülkeler Olan Yaklaşım

- Türkiye'nin hangi ülkelerle hangi ölçülerde KT yapma potansiyeline sahip olduğunun belirlenmesi,

- Belirlenen ülkelerin önem sırasına göre tasnif edilmesi.

KTS'den elde edilebilecek yararları maksimize edebilmek için yukarıda belirlenen üç yaklaşımın bir araya getirilerek;

- en uygun KT teknikleri ile,
- en uygun ülkelerden,
- en uygun mal ve hizmetlerin ihraç ve ithal (veya re-export) edildiği bir çözüm alanı bulunması gereklidir.

A: (1) no'lu yaklaşımda gösterilen, Türkiye açısından en uygun KT teknikleri kümesi

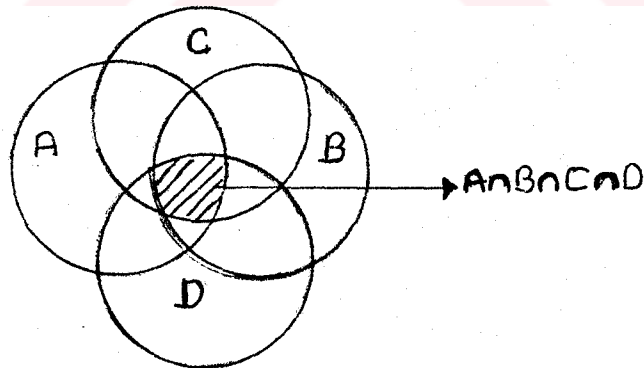
B: (2) no'lu yaklaşımda gösterilen, Türkiye açısından KT teknikleri ile ihracı en uygun mal ve hizmetler kümesi

C: (2) no'lu yaklaşımda gösterilen, Türkiye açısından KT teknikleri ithali (veya re-exportu) en uygun mal ve hizmetler kümesi

D: (3) no'lu yaklaşımda gösterilen, Türkiye açısından KT teknikleri ile dış ticaret yapılabilecek en uygun ülkeler kümesini gösterdiğinde, $A \cap B \cap C \cap D$ bölgesi, Türkiye'nin KTS'den elde ettiği yararları maksimize ettiği uygun çözüm alanıdır.

ŞEKİL 34

KTS'DEN SAĞLANAN İKTİSADİ YARARLARIN MAKSİMİZE EDİLMESİ



Teorik olarak üç faktörün (teknik, mal, ülke) seçimi açısından KTS'den nasıl en fazla yarar sağlanabileceği yukarıda gösterilmiştir. Aşağıda ise, günümüz Türkiye'sinin gelecek yıllara dönük olarak angaje olduğu, ekonomisi üzerinde çok yönlü etkiler yaratma potansiyeline sahip ve bir önceki ayırmada anlatılan alışılmış KT tekniklerinden farklı bazı KT uygulamalarının tanıtımı ve değerlendirilmesi yapılacaktır.

A. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNDE YENİ KT UYGULAMALARI

1. F-16 Savaş Uçaklarının Alımında Offset Uygulaması

Türkiye, 1980'li yılların ortalarından itibaren kendi savunma sanayiini kurma yönünde hızlı adımlar atmaya başlamıştır. Bu konudaki somut iki önemli gelişmeden biri 1984 yılında Amerikan General Dynamics Firması ile imzalanan ve 10 yıl içinde 160 adet F-16 savaş uçağının Türkiye'ye satışı ile bazı parçalarının Türkiye'de üretilmesine ilişkin anlaşmadır. Diğerisi ise, 1985'te Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun kurulmasıdır.

Türkiye, General Dynamics Firması ile gerçekleştirdiği F-16 savaş uçağı alımı anlaşmasının gereği olarak yapacağı satın almalarda kullanılmak üzere ABD'nin FMS (Dış Askeri Satış Kredileri)'nden yararlanmaktadır.

Buna rağmen FMS kredileri ile 4,2 milyar dolarlık tüm harcamaları karşılamak imkânsızdır. Türkiye'nin de kendi kaynaklarından 1,8 milyar dolar civarında katkısı gerekmektedir. Bu harcamayı bir ölçüde telâfi etmek, Türk ekonomisine doğrudan ve dolaylı birçok katkı sağlamak amacı ile diğer birçok ülke ile olduğu gibi Türkiye ile de satıcı firma ve bağlantılı tarafları arasında dolaylı ve dolaysız olmak üzere iki bölümden oluşan bir "offset anlaşması" imzalanmıştır(29).

Bu anlaşma ile Türkiye'ye 10 yılda 1 milyar 270 milyonu dolaylı (proje ile ilgisiz) 150 milyonu dolaysız (proje ile ilgili) olmak şartı ile toplam 1 milyar 420 milyon dolarlık döviz kazandırması öngörülmektedir. İzleyen sayfalarda bu anlaşmanın dolaylı karşılık programı adını taşıyan (dolaylı offset) bölümünün kamu oyuna yansımış kısımları özetle sunulmuştur.

(29) Offset ile ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s.57-63. Ayrıca bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, Brezilya, Suudi Arabistan, Yunanistan, İspanya, Yugoslavya, ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, İsrail, İsveç, Fransa, İngiltere maddeleri.

TC HÜKÜMETİ İLE GENERAL DYNAMICS CO., ARASINDA DOLAYLI
KARŞILIK PROGRAMI ANLAŞMASI (30)

(1) ANLAŞMANIN TARAFLARI

Bu anlaşma T.C.Hükümeti ile ABD Eyalet Kanunlarına göre kurulmuş General Dynamics Co., arasında akdedilmiştir.

(2) DOLAYLI KARŞILIK TAAHÜTÜ

General Dynamics, bu anlaşmanın imzalanmış tarihinden başlamak üzere 10 yıllık süre içinde (31) doğrudan veya bağlantılı taraflar (32) aracılığı ile en az 1.270.000.000 dolar toplam değerinde Dolaylı Karşılık muamelesi gerçekleştirecektir.

(3) DOLAYLI KARŞILIK TAAHÜTÜNÜN GEÇERLİLİK ŞARTI

Bu dolaylı Karşılık Taahhüdü ABD Hükümeti ile Türk Hükümeti arasında 9 Aralık 1983 tarihinde imzalanan Teklif ve Kabul Mektubu uyarınca 160 adet F-16 uçağının

(30) Anlaşmanın basına yansıyan bazı kısımları özetlenerek sunulmuştur. Verilen numaralar ve konu başlıkları orjinal anlaşmadaki madde numaraları ve konu başlıkları değildir. Yorumlama kolaylığı sağlanması için tarafımızca konulmuştur.

(31) 9 Kasım 1994'e kadar.

(32) Bağlantılı Taraflar aşağıdakileri kapsar : Dolaylı Karşılık Muamelesini bizzat yürütmesi şartıyla ; General Dynamics, şubeleri, iştirakleri (TUSAŞ Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ hariç), General Dynamics'in tâli müteahhitleri ve bunların şube ve iştirakleri, hâlen F-16 programına iştirak eden veya gelecekte edecek şirketler ve müteahhitleri, yukarıda sayılan tarafların Dolaylı Karşılıklı Muameleleri yapmalarını sağladıkları herhangi bir diğer taraf veya hükümet.

Türkiye Hükümeti için imaline dair sözleşmenin General Dynamics'e ihale edilmesi şartına bağlıdır.

(4) DOLAYLI KARŞILIK MUAMELE GRUPLARI

Dolaylı Karşılık Muameleleri iki muamele grubundan birine dahil olacaktır :

Birinci Grup ; sermaye yatırımı, ortak yatırımlar ve teknoloji transferi alanındaki Dolaylı Karşılık muamelelerini, İkinci grup ; Türk Şirketlerinden mal/hizmet satın almalar da dahil diğer her türlü Dolaylı Karşılık Muamelelerini kapsar.

General Dynamics, Dolaylı Karşılık Muamelelerini mümkün olduğu kadar Birinci Gruba % 10, ikinci gruba % 90 oranında paylaştıracaktır. Ancak bu oranların tahakkuk ettirilmemesi, bu Anlaşma hükümlerinin ihlal edildiği şeklinde yorumlanmayacaktır.

(5) DOLAYLI KARŞILIK MUAMELELERİNİN KONULARI

Dolaylı Karşılık Muameleleri ; Türk Şirketleri ile yapılacak satın alma, doğrudan yatırım, teknoloji transferi, hizmet tedariki ve/veya iş münasebetlerinin geliştirilmesi gibi muamelelerden herhangi birini veya bunların birleşimini ifade eder. Daha ayrıntılı olarak ;

- Satın almaların yabancı dövizlerle yapılması kaydıyla bir Türk Şirketi tarafından imal edilen malların veya temin edilen hizmetlerin Türkiye içinde satın alınması,

- Bir Türk Şirketine sermaye yatırımı ve/veya Şirketteki kâr hisselerinin tekrar yatırıma yöneltilmesi,

- General Dynamics veya bir Bağlantılı Tarafın pazar-

lama yardımı programı (33) vasıtasıyla bir Türk Şirketinin mal veya hizmet ihracatı,

— General Dynamics veya bir Bağlantılı Tarafın bir Türk şirketine teknoloji transferi (34),

— General Dynamics'in veya bir Bağlantılı Tarafın bir Türk Şirketi ile birlikte kuracakları ortak yatırım veya ortaklık.

(6) DOLAYLI KARŞILIK MUAMELELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yukarıda sayılan Dolaylı Karşılık Muameleleri uyarınca General Dynamics veya Bağlantılı Tarafları'na yapılacak satın almalar, satışlar üretim ve yatırımlar belli kriterlere göre değerlendirilirler ve Dolaylı Karşılık Taahhüdü'nden indirilirler. Bu kriterlerden bazıları şunlardır :

- (i) Teknoloji transferi sonucunda yapılacak ihracat,
- (ii) İthal ikamesine yol açan teknoloji transferi sonucu artan iç satışlar(mutabakat halinde),
- (iii) Türk Şirketine transfer edilen teknoloji için mutad olarak tahsil edilen veya ödenen lisans ve royalty bedelleri,

(33) General Dynamics, Dolaylı Karşılık Muameleleri'nin geliştirilmesini ve arttırılmasını teminen belli sınai mamullerin ve pazarlarının araştırılması, fizibilite analizleri ve pazar geliştirme programlarının hazırlanması için bir pazarlama yardım programı yürütecektir.

(34) Teknoloji transferi, General Dynamics veya bir Bağlantılı Tarafın bir Türk Şirketine ticari durumu ve araştırma/geliştirme faaliyetleri üzerine etki edecek nitelikte her türlü buluşun, bilginin, teknolojinin, yeniliklerin, imal tarzlarının, çizim ve formüllerin aktarılmasını ifade eder.

(iv) Türk Şirketine transfer edilen teknolojinin elde edilmesi veya geliştirilmesi için General Dynamics ve Bağlantılı Tarafların yaptığı masraflar,

(v) İştirak edilen yatırımlara veya Anlaşmanın imzalanmasından sonra teşkil edilen ortak yatırımlara katılan sermaye miktarı,

(vi) İştirak edilen yatırımın veya ortak yatırımın gerçekleştirdiği satışlardan General Dynamics veya Bağlantılı Tarafın bu yatırımlardaki hisseleri ile orantılı birer kısım,

(vii) Pazarlama Destek Programı ile ilgili araştırma geliştirme harcamaları (mutabakat halinde),

(viii) Bir Türk Şirketine General Dynamics veya bir Bağlantılı Tarafın sağladığı pazarlama desteği sonucu gerçekleştirilecek ihracat,

(7) DOLAYLI KARŞILIK MUAMELELERİNİN İZLENMESİ

Anlaşmanın geçerlilik süresi boyunca her yılın son 60 günü zarfında 0 yılki Dolaylı Karşılık Program Uygulamalarını anlatan ve gelecek yıl için beklenenleri gösteren bir rapor Türk Hükümetine verilir.

(8) TAZMİNAT ŞARTI

General Dynamics süresi içinde Dolaylı Karşılık Tashütü'nün tamamını yerine getirememişse, kalan miktarın tamamlanması için 3 ek yıl süre verilir. Bu süre zarfında da tamamını yerine getirmezse, sürenin sonunda tamamlanmayan kısım orantılı olarak değişen oranlarda tazminat ödeyecektir.

Toplam Dolaylı Karşılık tashütünün % 60'dan çok % 100'den az kısmını yerine getirmişse, ödenecek tazminat toplam noksanlık miktarının % 1'i oranında olacaktır.

Bu tazminat, tahahütün % 30-%60'lık ve % 30'ün altında kalan bölümlerinin yerine getirilmiş olmasına göre kademelendirilerek artan oranlarda ödenecektir.

(9) DOLAYLI KARŞILIK GERÇEKLEŞTİRME PROGRAMI

Dolaylı Karşılık Muameleleri'nin yıllara göre gerçekleştirilme programı aşağıdaki gibi planlanmıştır.

Sözleşmenin ihalesinden itibaren 1. 2 yıl Toplamın % 5'i
Sözleşmenin ihalesinden itibaren 2. 2 yıl Toplamın % 20's
Sözleşmenin ihalesinden itibaren 3. 2 yıl Toplamın % 20's
Sözleşmenin ihalesinden itibaren 4. 2 yıl Toplamın % 25'i
Sözleşmenin ihalesinden itibaren 5. 2 yıl Toplamın % 30'u

Anlaşmada 4. madde de görüldüğü gibi yaratılması taahhüt edilen 1 milyar 270 milyon dolarlık döviz kazancının yaklaşık % 90'ı mal ve hizmet ihracı, % 10'u ise teknoloji transferi ve sermaye yatırımları kanalı ile sağlanacaktır.

6. maddede 1 milyar 270 milyon dolarlık taahhüte sayılan ve bu rakamı aşağı çeken işlemler gösterilmiştir. Burada yer alan bazı kriterler oldukça ilginçtir ve 1 milyar 270 milyon dolar rakamına erişmeyi çok kolaylaştırmaktadır.

(i) kriterine göre örneğin Türkiye'ye General Dynamics (GD) ve bağlantılı taraflarınca (BT) 1 milyon dolar bedelinde herhangi bir teknoloji transferi yapılsa ve bu teknoloji sayesinde üretilen mallardan 5 milyon dolarlık satış gerçekleştirilmiş olsa, 1+5 = 6 milyon dolar taahhütten indirilmiş olacaktır.

(ii) kriterine göre daha önce ithal edilen bazı malların teknoloji transferi sayesinde yurt içinde üretimi mümkün oluyor ve bunun sonucunda TL ile satışlar artıyorsa, artan satış değerinin de dolar cinsinden taahhütten düşürülmesi mümkündür. Ayrıca, (iv) kriterine göre transfer edilen teknoloji ile ilgili olarak GD ve BT'ce yapılan harcamalar da taahhütten indirilebilmektedir.

(v) kriterine göre ise GD veya BT Türkiye'de herhangi bir yatırıma iştirak ederse hem iştirak hissesi hem de (vi) daki gibi bu yatırımın cirosunun belli bir oranı (GD veya BT'nin yatırımdaki sermaye iştirak payı kadar) dolaylı karşılık taahhütünden indirilebilecektir. Bunu bir örnekle şu şekilde açıklamak mümkündür.

Türkiye'de ciro/sermaye oranı yüksek olan veya az sermaye ile çok ciro yapan herhangi bir şirkete ortak olan veya böyle bir iş kuran GD veya BT, dolaylı karşılık taahhütünden büyük miktarlarda indirim yapma imkânına sahip olabilecektir. Örneğin GD veya BT 1 milyon dolarla (700 milyon TL)

5 milyon dolar (3,5 milyar TL) sermayeli ve cirosu çok yüksek bir pazarlama şirketine ortak oldukları taktirde ve bu şirket yıl içinde 3,4 milyar TL'lik (50 milyon dolar) satış gerçekleştirmiş ise, GD ve BT'nin taahhütünden şirkette beşte bir hisseye sahip oldukları için 35/5- 7 milyar TL veya 10 milyon dolar eksilmiş olacaktır. Üstelik, satış derken iç-dış pazar ayrımı yapılmamıştır. Böylece, ihracatla ilgisi olmayan tamamen iç pazara yönelik satışların da dolaylı offset taahhütünden indirilebilmesi imkânı ortaya çıkmıştır.

Yukarıda bir kısmına değinilen sebeplerden dolayı Türkiye'nin General Dynamics firması ile yapmış olduğu Dolaylı Offset Anlaşması'ndan yeterince istifade edememiş olduğu (tâviz elde edememiş olduğu) söylenebilir.

Anlaşmanın imzalanmasından sonra gerçekleştirilen dolaylı karşılık muamelelerinden de henüz önemli bir döviz girişi sağlanamamıştır. Aslında ilk iki yılda toplam 64 milyon dolarlık bir döviz girişi (toplamın % 5'i) öngörülmektedir. Bu açıdan konu hakkında yorum yapmak için vakit henüz erkendir. Bu arada General Dynamics'le (GD) anlaşmalı iki offset taahhütçüsü firmadan General Electrics, yeni pazarlara 8 milyon dolarlık bakır, tel, çivi, bor, borik asit ihraç etmiştir(35). Bunun dışında offset taahhütünden düşülmek şartı ile Ankara Hilton Oteli'ne hisse alınarak ortak olunmuştur. GD'ten bir yetkili offset taahhütlerinin durumu ile ilgili olarak 1986'nın ortalarında şu değerlendirmeyi yapmıştır:

"Şimdiye kadar 30 milyon dolarlık yatırım yaptık. Ancak açıklık getireyim. Buna teknoloji transferi, ortak yatırım ve turizm de dahildir. Biz, böylece 10 yıl sonrasının 300 milyon dolarını getirmiş olduk. Bu miktar da zorunlu kılınan 64 milyon doların çok üzerindedir".

(35) Offset taahhütçüsü diğer firma Westinghouse'dur.

Yukarıda bahsi geçen 30 milyon doların sonuçta nasıl 300 milyon dolar olacağı, anlaşma ile ilgili olarak daha önce yapılan değerlendirmelerde anlatılmıştı.

Türkiye'ye F-16 savaş uçağı alımı ile ilgili olarak 150 milyon dolar gibi düşük bir değerde ve oranda ($150/4200 = \% 3,6$) doğrudan offset taahhütü verilmiştir. Böylece, Uçak Sanayii ile ilgili parçalardan Türkiye'de üretilip ihraç edileceklerinin kıymeti 150 milyon doları geçmeyecektir.

Bu fasıldan üretim ve ihracatta bulunmak üzere GD'in F-16 projesindeki ortaklarından Westinghouse (% 45 payla) şirketi ile 4 Türk Şirketi (% 55 payla) bir ortak şirket kurarak F-16 uçaklarında kullanılacak 160 adet radar ve ayrıca uzun menzilli yer radarları, kısa menzilli yer kontrol radarları ile düşman radarlarını bozan ECM radarları üretecektir. Bunların ABD'ye de ihracatı için Westinghouse Firması şimdiden gerekli bağlantıları kurmuştur.

Türkiye'nin F-16 uçakları ile ilgili offset anlaşmasından başka ülkelerin benzer anlaşmalarına göre çok daha az sayıda ve önemde menfaatler elde ettiği şeklinde bir değerlendirme yapmak yanlış olmayacaktır.

Bu konuda bir karşılaştırma yapılması amacı ile Tablo 12'de Kanada'ya bazı offset programları aracılığı ile teklif edilen Sınai ve ticari karşılık paketlerinden bazı örnekler sunulmuştur (Bu çalışmada aynı konuda çok sayıda örnek anlaşmaya daha önce yer verilmişti).

Bu konuda yalnız teklifçi firmaları suçlamak da doğru değildir. Bu çalışmada daha önce de belirtildiği gibi Avusturalya'dan Kanada'ya ve Yunanistan'a kadar birçok ülkede offset anlaşmaları ile ilgili gerekli mevzuat düzenlemeleri, yatırım sahalarının belirlenmesi, pazarlanabilecek ihraç malları konusunda teklifçi firmalara danışmanlık gibi pek

TABLO 12.

KANADA'YA DOLAYLI VE DOLAYSIZ OFFSET PROGRAMLARI ARACILIĞI İLE TEKLİF EDİLEN TİCARİ VE SİNAİ KARŞILIK PAKETLERİ

Offset tek- lifçisi	Offset tek- lif edilen ülke	Offsete konu mal, hizmet, teknoloji ve ihale yılı	Offset programı çerçevesinde teklif edilen sinai veya ticari karşılık (menfaat) paketi.
Firma Adı			
1. Oerlikon Konsor- siyumu (İsveç)	Kanada	Alçaktan uçuşlara karşı Hava Savunma Sistemi Alımı (650 milyon Kanada Dola- rı) (1986)	- Kanada'da Prince Edward Adası'nda radar fabrikası kurma. - Yan Şirketi Oerlikon Aerospace aracılığı ile Kanada'nın Quebec eyaletinde bir taşıt fabrikası kurma. (Kanada'da mevcut ve kurulacak tesislerden 15 yılda 1 milyar Kanada dolarlık hava savunma sistemi malzemesi ihracatı)
2. Bofors (İsveç)	Kanada	Alçaktan uçuşlara karşı Hava Savunma Sistemi Alımı (650 milyon Kanada Dola- rı) (1986).	- RBS-70 Uçak Savar ve Bill tank savar mermileri ile 40 mm'lik Trinity cephanedi- nin Kuzey Amerika Pazarı'na hitap edecek şekilde üretilmesi için Kanada'da fabri- lar kurma. - Kanada'daki New Brunswick Üniversitesi'nde bir Kimya Bölümü açma. - Bofors'un bir yan şirketi aracılığı ile Kanada'nın Quebec eyaletinde mevcut bir sodyum klorat fabrikasını 31 milyon Kanada dolarına tevsiî etme. - Bofors'un bir yan şirketi (Nobel-pharma) aracılığı ile Kanada'lı dişçilere yeni bir metotla diş tedavî eğitimi verme. (Yukarıdaki karşılık paketi Kanada'ya toplam olarak yaklaşık 850 milyon dolar dolayında döviz geliri sağlamaktadır).
3. Mc Donnell Douglas (ABD)	Kanada	(F-18 Savaş Uçağı Alımı (2,4 milyar ABD doları) (1982)	- Kanada Donanması'na denizaltı motorları satışı. - Quebec'te 60 milyon Kanada doları sarfı ile kurulacak fabrikadan sözleşme süre- since 600 milyon Kanada dolarlık pervane ve türbin ihracatı gerçekleştirme. - Kanada'daki taşaron firmalarca Kanada firmalarından 79 milyon Kanada dolarlık malzeme alımı. - New Brunswick'te bir teknoloji merkezi kurulması (5 teknik kolej ve üniversi- tenin kurulması ve öğrencilere robotlar ve fabrika otomasyonu ile ilgili Cad-Cam teknolojisi konusunda eğitim verilmesini kapsamaktadır). - Bromont'ta uçak motoru fabrikası kurulması ve bu fabrikadan 379 milyon Kanada dolarlık motor ve uçak parçaları satışı (300 kişiye iş imkanı sağlanmaktadır). - Dünya çapında bir satın alma programı düzenlenerek Kanada'ya 420 milyon Kanada dolarlık ihracat imkanı sağlanması. - Kanada'ya ABD'den turist gönderme programları. (Yukarıda bir kısmı belirtilen karşılık paketi ile 15 yılda Kanada'ya 2,9 milyar dolarlık döviz geliri sağlanmaktadır).

çok servis, ihaleyi açan ülkelerce çok önceden gerçekleştirilmektedir.

General Dynamics Firması'nın temsilcisi olan O. Schwarzenberger'in Türkiye ile yürütülen offset programı ile ilgili olarak İstanbul Hilton Oteli'nde 1986 İlkbaharı'nda yapılan ABD-Türk İş Konseyi Toplantısı'ndaki sözleri Türkiye'nin bu konudaki hazırlıksızlığı hakkında aydınlatıcıdır.

O. Schwarzenberg:

"Bizim Türkiye'de en önemli sorunumuz iletişim. Kime muhatap olacağımızı bilmiyoruz. Türk Hükümeti'nin karar verme mekanizmasının nasıl çalıştığını bilmiyoruz. Ayrıca teknoloji transferi konusunda büyük kuşularımız var. Burada üretim yapmamız isteniyor. Ama patentimizi kim koruyacak? Bürokratik sorunlarımız da var. Buraya bir proje sunduğumuzda mutlaka ihracat lisansı diyorsunuz. Bu, bizi büyük sıkıntıya sokuyor. Bir de Türkiye'de hangi projelere öncelik tanınıyor, bunu bilmiyoruz. Biz araştırdık. Bugün Türkiye'nin taktik komisyonlarına ihtiyacı var ve Türkiye'de böyle bir şey yok. Biz, bunu biliyoruz, ama Türkiye bu önceliğin farkında mı? demektedir."

Türkiye ihaleye çıkaracağı çeşitli savunma sanayii projeleri için offset şartını koşmayı ilke olarak benimsemiştir(36)

İlerki yıllarda offset programları aracılığı ile ihracat, teknoloji transferi, yabancı sermaye yatırımı, turizm, istihdam gibi konularda ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlanabilmesi için, dünyada gerçekleştirilen offset uygulamalarının iyi izlenmesi ve yalnız bu konularda yabancı firmalarla ilişkileri yürütecek birimler kurulması şarttır.

(36) Bakanlar Kurulu'nun Savunma Sanayi Destekleme Fonu'ndan yararlandırılacak projeler için öngördüğü ilkeler arasında şunlar da vardır:

Türkiye'de mevcutsanayi tesislerinin de üretime katılmasına olanak verecek, yan sanayii geliştirecek, üretimi çeşitlendirecek projeler olması (dolaysız offset) ve yabancı ortakların dolaylı offset şartını kabul etmesi.

2. Çeşitli Altyapı ve Turizm Projelerinde BOT(BOO) Uygulaması

Türkiye, son yıllarda başta altyapı konusundakiler olmak üzere değişik sahalardaki yatırım projelerinin süratle ve en ekonomik yoldan gerçekleştirilebilmesi için yepyeni bir model ortaya atmıştır. Bu, BOT (veya BOO) modelidir(37).

BOT modeli ile gerçekleştirilmesi planlanan yatırım projelerinden bazı örnekler aşağıda verilmiştir:

(1) Ankara Belediyesi'nin İthal Kömürden Mutfak Gazı Üretim Tesis Kurma Projesi

Ankara Belediyesi, Ankara'ya ithalat yolu ile getirilecek olan yılda 500 bin ton civarındaki modern kömüründen 240-260 bin ton kök kömürü ve 225 milyon m³ gaz elde etmek amacı ile kurulacak tesisin finansmanı için "yap-işlet-devret" formülüne uygun teklifleri kabul etmektedir.

40 milyon dolarlık bu proje için Belediye'nin ileri sürdüğü şartlar şunlardır:

- Tesisin kuruluş masraflarının finansmanının % 90'ı teklifçi firmalar, % 10'u Ankara Belediye'since sağlanacaktır. Teklifçi firmalarca sağlanan finansman imkânı dış girdi alımında kullanılacaktır(Yap Safhası).

- Ankara Belediyesi üretilecek mutfak gazının yatırımın amorti süresince satışını garanti edecektir.

- Tesis faaliyete geçtikten sonra işletmeciliği üstlenmek üzere hisselerinin % 70'i teklifçi firmalara,

(37) Bu modelle ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, Birinci Bölüm, s.53-57.

% 30'u Ankara Belediyesi'ne ait olacak şekilde bir şirket kurulacaktır(İşletme Safhası).

- Şirket yatırımı amorti ettikten sonra hisselerini Belediye'ye devredecektir(Devret Safhası).

Ankara Belediyesi'ne kömür satmak için teklif veren firmalar (Avusturalya ve Japon firmaları) bu konuya da ilgi göstermişlerdir.

Yukarıda görüldüğü gibi 40 milyon dolarlık bir yatırımda Ankara Belediyesi yalnız 4 milyon dolarlık bina inşası, vb. masrafları üstlenmek ile havagazı satışı garantisini vermenin dışında herhangi bir masraf veya taahhüt altına girmemektedir.

Yukarıda anlatılan yolun alternatifi, Belediye'nin 36 milyon dolarlık dış girdi için faizle doğrudan doğruya uluslararası finans piyasasından kredi arayışında bulunmasıdır.

(2) Ankara Belediyesi'nin Çöp Ayıklama Tesisi Kurma Projesi

Yukarıdakine benzer bir yöntemle kurulup çalıştırılacak olan Ankara'nın günlük 2000 ton çöpünü ayıklayıp değerlendirme tesisinin tahmini maliyeti 25-30 milyon dolardır. Tesis tahminen kendini 5 yılda amorti edecektir.

(3) Adana Yumurtalık ve İzmir Nemrut'ta Serbest Bölgeler Kurulması Projesi

DPT, Adana ve İzmir'de iki yeni serbest bölgenin 150 milyon dolar civarında bir harcama ile kurulması ve işletilmesi için yap-işlet-devret formülü ile yabancı firma tekliflerini kabul edeceğini açıklamıştır.

(4) İstanbul'da 4 Lüks Otel ve 1 Ticaret Merkezi Kurulması Projesi

İstanbul Belediyesi ikisi 4, ikisi 5 yıldızlı 4 otel ile 1 Ticaret Merkezi'nin yap-işlet-devret formülüne göre kurulup işletilmesi için ihale açmıştır.

(5) İstanbul Belediyesi'nin Yüzer Otopark Kurdurma Projesi

İstanbul Anakent Belediyesi Bostancı, Yenikapı ve Bakırköy'e 1500'er araçlık betonarme yüzer otopark yapımı için Amerikan Tacona Boatbuilding Co.,'nun verdiği teklifi incelemiştir. Yap-işlet-devret modelinin uygulanacağı projede yüzer otoparkların tüm mülkiyeti 25 yıl sonunda İstanbul Anakent Belediyesi'ne geçecektir. Bir yıl içinde tamamlanacak otoparkların her biri 3,5 milyar liraya mal olacaktır.

TBC-Türk Ltd., ve Türk ortakları, tüm otoparkları kendi kaynakları ile inşa ederek, verilen çalışma hakkına karşılık Anakent Belediyesi'ne otopark işletme şirketinin 25 yıl süreyle % 15 hissesine ortaklık tanıyacaklar, 25 yıl sonunda otoparkların tüm mülkiyeti anakent belediyesine devredilecektir.

(6) Çeşitli Hidroelektrik, Termik ve Nükleer Santraller ve Alt Yapı Projeleri

Türkiye Elektrik Kurumu (TEK) ve Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü, hâlen toplam değeri 4 milyar 735 milyon dolar olan 18 hidroelektrik santrali Yap-işlet-devret formülü ile birbirinin ardısına ihaleye açmaktadır. Bunların dışında, herbiri 1'er milyar dolar ihale bedelli 3'ü termik, 1'i nükleer 3 santral da aynı teknikle uluslararası ihaleye açılmış durumdadır(38).

(38) Middle East Economic Digest, 4 January 1986, s.30.

Bunların yanı sıra Bayındırlık ve İmar İskan Bakanlığı, Karadeniz'de 2 liman inşası ile bazı havaalanları ve ot-yolların aynı teknikle yapımını programına almıştır(39).

TEK ve DSİ'nin Yap-işlet-devret formülü ile ihaleye çıkardığı hidroelektrik santrallere örnek olarak Göksu, Nehri üzerinde kurulacak olan Lamas Hidroelektrik Santrali'nin durumu aşağıda ele alınmıştır. Bu santral büyük bir ihtimalle bir Kanada Konsorsiyumu + Bir Türk Şirketi ve DSİ'nin ortak olduğu bir şirket tarafından kurulup işletilecektir.

Türkiye'de üretilen hidroelektrik santral üretim birimleri (üreteçleri) nin güç kapasitelerinin yeterli olmaması sebebiyle, santralle ilgili dış girdilerin önemli bir kısmını bu üreteçlerin ithalat bedeli oluşturmaktadır. Bu ve diğer dış girdilerin tamamı (% 100'ü) Kanada Konsorsiyumu'na bulunacak kredilerle satın alınacaktır. Türk tarafı bu konuda hiçbir çaba sarf etmemektedir. Türkiye (TEK), yalnız yurtiçinde TL ile sattığı elektrik bedelinin MB'ca dövize çevrilip Kanada konsorsiyumuna ödeneceğine dair garanti vermektedir. Konsorsiyum da bununla kredi aldığı finans kurumlarına olan borcunun ana para ve faizlerini ödeyecektir.

Yatırımın amorti edilmesinden ve belli bir süre kâr transferi yapılmasından sonra Kanada tarafı işletmeci şirketteki hisselerini Türk tarafına devredecektir.

150 milyon dolar bedelli yukarıdaki projenin yap-işlet-devret formülü ile gerçekleşmesi şansı yüksektir. Çünkü hidroelektrik santrallerde tesisle ilgili risk unsuru

(39) Örneğin Ankara-Gerede otoyolunu yap-işlet-devret formülü ile Enka + Bechtel konsorsiyumu inşa edecektir. Projenin 500 milyon dolarlık dış finansman ihtiyacını bu grup karşılayacaktır.

düşüktür. Risk analizi yapan firmalar en riskli santrallerin kaza ihtimali yüksek olan nükleer santraller olduğunu belirtmektedir. İkinci sırada termik, son sırada hidroelektrik santraller gelmektedir.

Türkiye'nin hâlen görüşmelerini sürdürdüğü 3 termik santralden biri Tekirdağ yakınında kurulacak olan 1000 mw'lık ve 900 milyon dolara mal olması beklenen santraldir. Bu santralin ihalesini alacağı DPT ile sürdürülen görüşmeler sonucu kesinlik kazanan Amerikan Bechtel Co., Combustion Engineering (CE) + General Dynamics ve Batı Alman Kraftwerk Union ile Shell Co., konsorsiyumunda yer alan General Dynamics ise, F-16 savaş uçaklarının satışı ile ilgili offset taahhütü dolayısıyla dolaylı karşılık taahhütlerinden düşülmek üzere bu projeye sermaye katkısında bulunacaktır. Böylece iki KT tekniği (Offset ve BOT) birlikte kullanılmış olacaktır.

Bechtel Firması Türkiye ile termik santralin yapımının finansal yönünü düzenleyen bir protokol imzalamıştır. Bu firma uzun süren görüşmelerden sonra Morgan Guaranty Bank aracılığı ile bu proje için Amerikan Eximbank'ten 500 milyon dolar kredi sağlamıştır. Eximbank önceleri Bechtel dışında Türk Hükümeti'nin kredilerin geri ödeneceği konusunda kontr garantisi şartında ısrar etmiş, ancak sonradan bu şarttan vazgeçmiştir.

Termik santralde üretilecek enerjinin dağıtımı ve santralin işletilmesi amacı ile TEK'in % 20, konsorsiyuma üye Firmaların % 80 payla ortak olduğu bir yatırım işletmesi kurulması hazırlıklarına geçilmiş durumdadır.

1.5 milyar dolara mal olacağı tahmin edilen Adana (Yumurtalık) termik santralinin yapımı için Türkiye ile protokol imzalayan Avusturalya-Japonya ortak girişimi

Seapac (40), ABD'deki finansal danışman şirketi First Boston Corporation aracılığı ile Euro-pazarlardan, hissedarlarından ve ihracat kredi kuruluşlarından sağladığı fonlarla bir finansman paketi oluşturmaktadır. Ayrıca Avusturalya Hükümeti'nin ihracat kredilerinden 750 milyon dolarlık bir finansman imkanı sağlanmıştır.

Seapac'ın bir avantajı, 10-15 yıl süre ile tek bir kaynaktan kömür sağlamasıdır. Çünkü bu ortak girişim, Avusturalya'nın kömür üretim fazlasını değerlendirecektir.

Yaklaşık 1 milyar dolara mal olacağı tahmin edilen İstanbul (Ambarlı) Termik Santrali'nin yapımı için ise bir İsviçre firmalar grubu (41) ile Türkiye arasında protokol imzalanmıştır. Bu grup İsviçre, Kanada, ABD, B. Almanya'daki kredi kaynaklarından finansman paketi hazırlama çabası içindedir.

Genel Değerlendirme

Türkiye'nin ortaya attığı BOT veya BOO modeli özellikle gelişmekte olan ülkelerin milli bütçeye ek bir yük getirmeden (veya asgari bir yük) büyük çaplı alt yapı ve diğer yatırım projelerinin dış finansmanını sağlama yöntemidir.

Offset, KSA, Buy-back'te olduğu gibi BOT yolu ile de gelişmiş ülkelerin ve ÇUŞ'lerin finansman, pazarlama, işletmecilik vb. konulardaki deneyimlerinden, çevrelerinden, iş ilişkilerinden ve birbirleri ile rekabetinden azami yararı sağlamak mümkün olmaktadır.

(40) ABD'den Westinghouse Electric Co., in Avusturalya'daki bağlı şirketi ile Japon Chiyoda'dan oluşmaktadır.

(41) Firmalar grubu, BBC Brown, Boveri and Company, Japon Marubeni Corporation ve İrlanda Electric Supply Board'ın ortak girişim şirketidir.

İhalelere giren firmalar ve kreditorler alışık olmadıkları bu finansman yöntemi karşısında önce tereddüt geçirmektedirler. Ancak projelerin yaratacağı iş hacmi ve dünyada her yıl açılan benzer büyüklükteki ihalelerin sayıca azlığı gibi sebeplerle kendileri için çok câzip olan bu ihalelerin peşini de bırakmamaktadırlar. Sonuçta, yukarıdaki örnek olaylarda da aktarıldığı gibi çeşitli güçlü firmalarla konsorsiyumlar kurarak riski tek başlarına üstlenmekten kaçınmakta, kendi itibarlarından ve ilişkilerinden yararlanarak uluslararası finans kuruluşlarından kredi paketleri sağlamaktadırlar.

Bu sırada karşılaşılan başlıca zorluklar ve bu zorlukları aşmada yararlanılabilecek bazı öneriler şunlardır:

- Hem satış yapan hem de kredi veren çevrelerde Türkiye'nin ekonomik ve siyasi durumunun gelecekte ne olacağı konusunda tereddütler sürmektedir. Dövizle ödemelerin durdurulmasından ve ileride değişebilecek hükümetlerin konu ile ilgili taahhütlerine uymayabileceklerinden çekinilmektedir. Bu konularda ilgili çevrelere gerekli güvence ve bilgilerin verilmesi şarttır.

- Yap-işlet-devret modelinin çeşitli projelerde nasıl çalışacağının önceden detaylı olarak hazırlanıp ilgilenen firmalara verilmemesi, spekülasyonları ve kuşkuları arttırmaktadır. Bu konuda broşür veya standart dökümanlar hazırlanmalıdır.

- Bazı ihalelerde kreditor kuruluşlar verdikleri kredinin geri ödenmesinde Türk hükümetinin garanti vermesinde hâlâ ısrarlıdırlar. Bunlara son olarak kredinin geri ödenmesinde yangın, sel, deprem vb. dışında sigortalanması zor güçlüklerle karşılaşılmaması halinde, Toplu Konut Fonu'ndan 1 yıllık geri ödeme garantisi verilmesi kararlaştırılmıştır.

- Dış borçlanma taleplerinin tek elden koordinasyonunun sağlanmaması, birbirinden habersiz olarak aynı işler için çok sayıda firmanın uluslararası finans piyasalarına başvurup gereksiz bir kredi darlığı yaratmalarına yol açmaktadır. Bu konuda yalnız Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yetkili kılınması yerinde olacaktır.

- Modelde "İşlet" safhasının ne kadar süreceği, yatırımın amortisman süresi bittikten sonra da yatırımcının ülkede kalabilip kalamayacağı çok açık değildir. "Devret" sözcüğü ise bir bakıma kamulaştırma korkusu yarattığı için çekinmeye yol açabilmektedir. Bu sebeple formülün, son zamanlarda BOO şeklinde (yap-işlet-sahip ol) ifade edilmesi yerindedir.

BOT modelinin Türk Ekonomisi'ne katkıları ile ilgili olarak son bir değerlendirme de aşağıda yapılmıştır:

- BOT modeli sayesinde bitmesi uzun yıllar alabilecek milyarlarca dolarlık alt yapı projeleri beklenenden çok kısa sürede tamamlanabilmekte, bunun ekonominin bütününe yansıyan gelir,istihdam artırıcı ve dışsal tasarruf yaratıcı etkileri olmaktadır.

- Yerel yönetimlerin de bu modeli benimsemesi ile kentlerde alıcısı hazır fizibl projeler, BOT şartı ile uluslararası ihaleye açılmaktadır.

- BOT yöntemi kullanılsa idi, ülkenin ödemeler dengelerini altüst edecek projelerle ilgili girdi dış alımları ve eski borçların geri ödenmesi durumları bu yöntemin kullanılması ile ortadan kalkmaktadır. Böylece, BOT yönteminin kullanılması, ithalatta döviz tasarrufu sağlamış olmaktadır. Ayrıca süresinden önce biten otel, liman, enerji santralleri projeleri vb. sebebi ile mal/hizmet ihracatı yukarıya doğru çekilmektedir.

- Türkiye, BOT tekniği ile dolaylı olarak, tek başına elde edemeyeceği kadar büyük çapta ve uygun şartlarda kredi temin etme imkanına kavuşmaktadır.

- Türkiye'nin BOT modelini ilerki yıllarda daha da geliştirerek geliştirmekte olan ülkelere örnek olacak bir yatırım finansman aleti haline getirmesi beklenmektedir.

- Ayrıca işleri durgunluk dönemine giren Türk Mühendislik firmalarının da bu yöntemi kullanarak siyasi rejimi istikrarlı ancak döviz sıkıntısı içindeki ülkelerde baraj, köprü, yol, liman, vb. tesisler ihalelerinde rakiplerine göre avantaj sağlamaları mümkün olabilir.

3. Sovyet Doğal Gazının Alımında Dolaylı Buy-back Uygulaması

Türkiye'nin 1990'lı yıllara doğru ihracatında ağırlığı artmaya aday bir pazar SSCB'dir. Sovyet doğal gazının boru hattının inşası tamamlandıktan sonra 1987 yılından itibaren Türkiye'ye teslim edilmeye başlaması, Türkiye'nin SSCB'e ihracatını yukarı çekmede başlıca rolü oynayacaktır. Tablo 13'de de görüldüğü gibi 1987'den itibaren doğal gaz alımı sebebi ile SSCB'den yakıt ve maden ithalatı, 1986'da 200 milyon dolarken 1988'te 450, 1990'da 640 milyon dolara çıkabilecektir. Bu artış karşılığında Türkiye'nin SSCB'e ihracatı da hızla arttırılabilecektir(Dolaylı buy-back).

Türkiye, doğal gaz için SSCB'e döviz ödeyecektir. Ancak SSCB'de doğal gaz bedelinin % 70'i civarında bir tutarda Türk ihraç ürünleri satın alacaktır. Böylece KSA anlaşması tekniği ile KT yapılmış olacaktır.

SSCB, Türkiye'den daha çok tarım ve madencilik ürünleri almaktadır. Sınai ürün ithalatı ise yetersizdir. Bununla birlikte, son yıllarda sınai ürünlerin Türkiye'nin ihracatındaki payı giderek yükselmektedir.

1990'a doğru Türkiye ve SSCB'nin 800-900'ar milyon dolarlık ihracat ve ithalat yaparak yılda en az 1,5 milyar dolarlık karşılıklı dış ticaret hacmine sahip birer ticaret partner olması uzak bir ihtimal değildir.

Türkiye ile SSCB arasında 1986-1990 yıllarında Mal Mübadelelerine Dair Anlaşma'nın bazı önemli maddeleri ve ihrac/ithal edilecek mal listeleri izleyen sayfalarda ve Tablolarda sunulmuştur.

MADDE-3 : 1986-1990 dönemi için, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliğinden Türkiye Cumhuriyetine ihrac edilecek malları gösteren "A" Listesi ile Türkiye Cumhuriyetinden Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliğine ihrac edilecek malları gösteren "B" listesi Bu Anlaşma'ya ekli-
dir.

Yukarıda belirtilen "A" ve "B" Listeleri kısıtlayıcı değildir. Türk kamu ve özel kuruluşları ve firmaları ile Sovyet Dışticaret kuruluşları, her iki ülkede yürürlükte bulunan kanun ve nizamnamelerle uygun olarak bu listede belirtilen miktarların üzerinde ve bu listelerde yer almayan malların teslimatı için de mukavele yapabilirler.

İki ülke arasında ticaretin daha da geliştirilmesini teşvik etmek amacıyla yetkili makamlar bu Anlaşma'ya ekli "A" ve "B" Listelerinin Türk kamu ve özel kuruluş ve firmaları ile Sovyet Dışticaret kuruluşlarının bilgisine intikalini sağlayacak ve bu kuruluşlara sözkonusu Listelerin realize edilmesi için tavsiyelerde bulunacaklardır.

Her iki ülke yetkili makamları, malların ithal ve ihracı için lisans mecburiyeti bulunması halinde, ilgili ithalat ve ihracat lisanslarını gecikmeksizin vereceklerdir.

MADDE-4 : Bu Anlaşma çerçevesinde gerçekleştirilecek mal teslimatına ait şartlar Türk kamu ve özel kuruluş ve firmaları ile Sovyet Dışticaret kuruluşları arasında yapılacak kontratlar ile tesbit edilecektir.

Karşılıklı mübadele edilecek malların fiyatları, bu malların dünya pazarlarındaki cari fiyatlarına uygun olarak tesbit edilecektir.

MADDE- 5 : Taraflar 1986-1990 yıllarını kapsayan dönem için ikili ticaretin en az altı milyar ABD doları olarak gerçekleşmesine gayret göstereceklerdir.

MADDE-6 : Tarafların temsilcileri, bu Anlaşmanın uygulanmasıyla ilgili hususları görüşmek ve gerektiğinde tavsiye kararları almak amacıyla, Ankara ve Moskova'da her yıl toplanacaktır.

TABLO 13

TÜRKİYE VE SSCB ARASINDA 1986-1990 YILLARINDA MAL
MÜBADELESİNE DAİR ANLAŞMAYA EK "A" LİSTESİ
(1986-1990 Yıllarında S.S.C.B den Türkiye'ye İhraç Edi-
lebilecek Mallar)

	1986	1987	1988	1989	1990
1) Makine ve Techizat (X)(1)	35	40	45	50	55
2) Yakıtlar, Mineral ve Madenler (1)	200	420	450	540	640
- Tabii Gaz (Milyar m ³)		1,5	1,5	2,3	3,0
- Ham Petrol (2)	400	400	400	400	400
Motorin (2)	200	200	200	200	200
- Fuel-oil (2)	200	200	200	200	200
- Elektrik Enerjisi (Milyon kwh)	600	900	1200	1200	1200
- Amyant (2)	15	15	15	15	15
- Ferro Alyajlar (2)	5	6	7	8	9
- Demir Çelik Hurdalar (2)	300	300	300	300	300
Digerleri	-500	-500	-500	-500	-500
3) Kimya Sanayi Ürünleri ve Gübreler (1)	85	90	95	100	100
- Amonyak (2)	400	400	400	400	400
- Potasyum Klorür (% 100 K ₂ O) (2)	30	40	50	60	70
- Azotlu Gübreler(% 100 N)(2)	75	85	90	95	100
- Benzol,Tolüol,Aseton Digerleri					
4) Kereste, Selüloz-Kağıt Ürünleri (1)	10	12	15	18	20
- Kağıt Hamuru (2)	15	15	15	15	15
- Tomruk (1.000 m ³)	125	125	150	150	200
- Kereste (1.000 m ³)	30	30	30	30	30
- Gazete Kağıdı					
- Digerleri					
5) Diger Maddeler					
- Tohumluk Buğday (2)	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50

KAYNAK : 10 Mart 1985 tarihli RG.

(X) Bu grupta metal kesici makineler, Pres ve Dövme Makinaları, Enerji Üreten Makine ve Techizat, Elektronik Makine ve Techizat, Madencilik Techizatı, Sondaj ve Delme Makinaları, Kaldırma ve Taşıma makineleri, Yol Yapım ve Toprak Kazma Makinaları ve Techizatı, Kaynak Makinaları, Pompalar, Ölçü Aletleri ve Laboratuvar Cihazları, Rulman, Dampirli Kamyonlar, Kamyonlar ve Binek Otomobilleri, Trolleybüsler, Motosiklet ve Bisikletler, Uçak ve Helikopterler, Gemi ve Gemici-lik Techizatı, Diger makine ve Techizat, Makine ve Techizat için Yedek Parçaları

(1):Milyon ABD \$

(2):Bin ton

TABLO 14

TÜRKİYE İLE SSCB ARASINDA 1986-1990 YILLARINDA MAL
MÜBADELESİNE DAİR ANLAŞMAYA EK "B" LİSTESİ
(1986-1990 Yıllarında Türkiye'den S.S.C.B'ne ihraç Edi-
lebilecek Mallar)

	1986	1987	1988	1989	1990
1) Gıda Maddeleri ve Gıda Ham Maddeleri (1)	190	330	370	410	460
- Hububat (2)	100	500	850	1000	1500
- Fındık (2) İç (x)	40	45	45	45	45
- Bakliyat (2)	10	20	20	30	30
- Narenciye (2) (X)	50	55	60	70	80
- Zeytinyağı (2)	10	20	20	30	30
- Malt (2)	40	60	60	60	60
- Canlı hayvan (2)	15	20	20	30	40
- Tütün (2)	10	15	20	25	30
- Kuru Meyvalar (2) (X) (incir, üzüm, kayısı)	10	16	17	20	30
- Nebati Yağ (2)	10	15	15	20	30
- Yer fıstığı-iç (2)	5	5	5	5	5
- Diğerleri					
2) Dokumacılık Ürünleri ve Ham Maddeler (1)	55	70	70	90	110
- Pamuk (2)	25	30	30	40	50
- Tiftik (ton)	300	400	500	700	800
- Tabii Sentetik ve Suni Elyaf İplikler (2)	20	20	20	20	20
- Diğerleri					
3) Mineral Hammaddesi-Demir ve Çelikler (1)	15	60	60	100	115
- Öğütülmüş barit (2)	100	120	120	150	150
- Kolemanit, Alumina, Boksit, Perlit					
- Sinter Manyezit (2)	50	50	50	50	50
- Alüminyum külçe (2)	-	-	5	10	10
- Alüminyum folyo (ton)	-	200	200	200	400
- Gümüş (ton) % 99.9	-	-	60	60	60
- Diğerleri					
4) Kimya Sanayi Ürünleri(1)	10	30	35	40	45
- Kalsiyum karpit (2)	10	10	10	10	10
- Borik asit, Kostik soda Sentetik boyalar					
- Diğerleri					
5) Sanayi Tüketim Malları(1)	65	75	85	100	105
- Akümülatör (1)	13	13	13	15	15
- Deri memülleri ve kürkten eşya (1)	30	40	50	50	60
- Pamuklu ve yünü trikotaj memülleri (Erkek, kadın iç çama- şırı) (1)	5	5	10	10	10
- Perde ve döşemelik kumaşlar (1)	10	10	12	12	12
- Sentetik pamuklu kumaşlar					
- Havlular (1)	5	5	5	5	5
- Diğerleri					

YINAK : 10 Mart 1985 tarihli RG.

} Arttırılabilir
} milyon ABD \$
} bin ton

4. Serbest Bölgelerde Fason İmalat

Hâlen Türkiye'nin ihracatının bir bölümü fason imalatın ihracı şeklinde yapılmaktadır. Örneğin birçok konfeksiyon, deri giyim eşyası atelyesi veya televizyon, video vb. üretim tesisleri, ithal edilen dış girdiye bağlı olarak üretim ve ihracatta bulunmaktadır. Ancak bu konudaki iş hacmi hakkında kesin bir rakam ve tutulan herhangi bir istatistik yoktur.

Türkiye, fason imalat yolu ile dış ticaretini geliştirme potansiyeline sahip bir ülkedir. Özellikle üretim süreci küçük parçalara bölünebilir ve hammadde-iş gücü yoğun üretim teknikleri gerektiren veya Türkiye'de imalatı navlun ile güvenlik avantajı sağlayan mal ve hizmetlerde fason imalat rasyoneldir.

Türkiye, Avrupa'nın işgücü maliyetleri en düşük ve Orta Doğu pazarlarına en yakın ülkesidir. Karışıklıklardan uzak siyasi şartlar da uygun bir iş atmosferi yaratmaktadır.

Fason imalatla ilgili dış ticaret işlemlerinin basitlik ve süratten yoksun olması, Türkiye'nin bu KT tekniğinden daha fazla yarar sağlamasını önleyen en büyük dezavantajdır. Kurulmakta olan serbest bölgelerin dış ticaret ve gümrük rejimi kurallarından istisna edilmesi ile bu dezavantajın ortadan kalkması beklenmektedir.

Türkiye, korumacı tedbirlere başvuran Batı pazarlarına girmede fason imalat tekniğinden yararlanabilir. Bunun için, bu pazarların mallarına kısıtlama tedbirleri uyguladığı ülkelerde ortak girişimler aracılığı ile basit işçilik (montaj) tesisleri kurmak yoluna gidilebilir.

Bu konuda, ABD pazarlarına girmek için İsrail'in izlediği yöntem incelenmesi gereken başarılı örneklerden

birisidir.

İsrail'in doğrudan girmede zorluk çektiği ABD pazarına Kosta Rika, Haiti, Porto Riko, Dominik Cumhuriyeti ve Jamaika gibi ABD'nin ürünlerine kısıtlama uygulamadığı Karayip Ülkeleri üzerinden ulaşmaktadır. İsrail Firmaları, bu ülkelerde yerli firmalarla % 49'a kadar varan oranda sermaye iştirakinde bulundukları ortak şirketler kurup, girdisi İsrail'den gelen basit işçilik ve üretim işlemi geçirmiş ürünlerini bu ülkeler çıkışlı olarak kısıtsız şekilde ABD pazarına sokmaktadırlar.

Türkiye'nin de ABD ve AET pazarlarına girmede benzer yöntemler geliştirmesi yerinde olacaktır. Ana ülke pazarına girebilmek için Fason imalatın kolaylıkla gerçekleştirilebileceği bir başka mekân da dünyanın çeşitli ülkelerine dağılmış serbest liman ve serbest bölgelerdir.

B. KTS'NİN TÜRKİYE'NİN DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERLE İLGİLİ GÜNCEL SORUNLARINA ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

KTS'den Türkiye'nin karşı karşıya bulunduğu güncel ekonomik sorunlara çözümler getirmede nasıl yararlanabileceğine bir örnek olmak üzere aşağıda bir sorun (Türkiye'nin bazı ülkelerle dış ticaretinde sürekli olarak açık vermesi) ve KT yöntemleriyle çözüm yolları incelenmiştir.

Sorun

Türkiye'nin Bazı Ülkelere Karşı Verdiği Dış Ticaret Açığının Kronikleşmesi

Türkiye'nin bazı ülkelerle dış ticareti öteden beri sürekli olarak Türkiye aleyhine gelişmektedir. Diğer bir ifade ile, bu ülkeler Türkiye ile ticaretlerinde sürekli olarak "almadan satmak" politikası izlemektedir. Sonuçta, Türkiye bu ülkelere milyarlarca dolarlık ödemede bulunmasının karşılığında herhangi bir tâviz (karşı satış fırsatı) elde edememektedir. Türkiye'nin her ülke ile dış ticaretinin dengeli olması şüphesiz amaç değildir. Çok taraflı ticaret sisteminde zaman zaman bazı ülkelerle açık verilip bazı ülkelerle fazla verilebilecektir. Ancak bu eşitsizlik birkaç yıldan fazla sürer ve bu büyük rakamlara ulaşırsa, bu durumu önemli bir dış ticaret sorunu olarak kabul edip çözümü için uygun metotlarla çaba sarfetmek gerekecektir. ABD ile dış ticaretinde sürekli olarak fazla veren Japonya'nın sonunda (1985'ten itibaren) Amerika Birleşik Devletleri'nden daha fazla ithalat yapacak şekilde yeni para ve maliye politikaları izlemesi için ABD'ce ikna edilmesi, konuya Batı ekonomilerinin de farklı biçimde yaklaşmadığına örnektir. Tablo 15 'de Türkiye'nin 1979-1985 Dönemi'nde sürekli olarak dış ticaret açığı verdiği ülkeler ve yalnız 1985 yılında verilen dış ticaret açık-ları gösterilmiştir.

Çözüm

Öncelikle dış ticaret açığının kronikleştiği veya kronikleşme eğilimine girdiği ülkelerle ticareti yakından izleyecek bir birimin kurulması veya görevlendirilmesi yerinde olacaktır. Bu birimin başlıca görevleri arasında:

- bu ülkelerden önemli ölçüde ithal edilen malların ithal edilebileceği alternatif ülkelerin var olup olmadığını araştırmak,

TABLO 15

TÜRKİYE'NİN 1978-1985 DÖNEMİNDE
SÜREKLİ OLARAK DIŞ TİCARET AÇIĞI VERDİĞİ ÜLKELER
(1985) (Milyon ₺)

I. Batı Avrupa Ülkeleri	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Açığı
1. Fransa	215	514	- 299
2. İspanya	56	322	- 266
3. İtalya	502	658	- 156
4. Yugoslavya	33	113	- 80
5. Belçika-Lüksemburg	161	235	- 73
6. İsveç	65	133	- 68
7. İsviçre	128	186	- 58
8. Finlandiya	7	50	- 43
9. Avusturya	123	153	- 30
10. Norveç	4	19	- 15
T O P L A M			- 1088
II. Doğu Avrupa Ülkeleri (COMECON)			
1. Bulgaristan	8	99	- 91
2. Macaristan	4	54	- 50
3. SSCB	190	221	- 31
4. Çekoslovakya	14	39	- 25
5. Romanya	47	64	- 17
6. Polonya	34	49	- 15
7. Doğu Almanya	4	14	- 10
T O P L A M			- 239

III. Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Açığı
1. Libya	59	621	- 562
2. İran	1079	1265	- 186
3. Irak	961	1137	- 174
4. Fas	3	60	- 57
5. Cezayir	109	161	- 52
6. İsrail	12	33	- 21
T O P L A M			- 1052

IV. Amerika Ülkeleri

1. ABD	506	1149	- 646
2. Kanada	21	167	- 146
3. Brezilya	3	87	- 84
4. Arjantin	0	75	- 75
5. Şili	0	35	- 35
T O P L A M			- 984

V. Diğer Ülkeler

1. Japonya	43	507	- 464
2. Güney Afrika Birliği	2	136	- 134
3. Avusturalya	5	87	- 82
4. Malezya	1	79	- 78
5. Çin Halk Cumhuriyeti	34	64	- 30
6. Güney Kore Cumhuriyeti	4	29	- 25
7. Singapur	6	17	- 11
T O P L A M			- 824
G E N E L T O P L A M			- 4187

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı

- bu ülkelere hangi malların ihracatının arttırılabileceğini araştırmak,

- araştırmalarının sonuçlarını ithalatçı kamu ve özel sektör firmalarına duyurmak,

- bu ülkelerle yapılacak ticari temaslarda Türk heyetlerine danışmanlık yapmak yer almalıdır.

Araştırmalar sonucunda bulunacak alternatif ülkeler önerilirken, kalite konusunun dışında,

- fiyatı uygun olanlara ve/veya

- KTS'ni benimsemiş olanlara öncelik verilecektir.

Çünkü bu ülkeler zaten "karşılıklılık" ilkesinin yabancı-sı değil uygulayıcısıdır. Tablo 16 bu amaçla hazırlanmıştır. Bu tablo hazırlanırken İGEME'nin bu konuda yaptığı bazı çalışmalarından yararlanılmıştır.

Tablo 16 'da ikinci sütunda Türkiye'nin dış ticaretinin sürekli olarak açık verdiği ülkeden ithalatı yapılan malın adı ve Türkiye'nin 1984 yılındaki ithalatı içindeki önemi (payı) gösterilmiştir. Birinci sütunda ise aynı malın gümrük tarife numarası ve pozisyonu yer almaktadır. Üçüncü sütunda bu malın ithal edildiği ülkenin adı, birim ithal fiyatı ve bu ülkeden yapılan ithalatın Türkiye'nin bu maldan toplam ithalatının yüzde kaçını oluşturduğu gösterilmiştir. Son sütunda bu ülkeye alternatif olabilecek ve KTS'ni benimsemiş ülkelerden ithalatta uygulanan birim fiyatlar yer almıştır. Örneğin Türkiye'nin ithalatının % 0,29'unu oluşturan 29-01-42 tarife pozisyonlu ksilolun % 70'i 0,51 birim fiyatla İtalya'dan ithal edileceğine 0,33 veya 0,48 birim fiyatla KTS'ni benimsemiş Bulgaristan veya Macaristan'dan ithal edilebilir.

Tablo 16 'da yer alan, Türkiye'nin karşısında dış ticaret açığı verdiği ülkelerden yüksek fiyatla ithal

TABLO 16

TÜRKİYE'NİN YÜKSEK FİYATLA MAL İTHAL ETTİĞİ VE
DIŞ TİCARETİNİN AÇIK VERDİĞİ ÜLKELER İLE BU ÜLKELERİN
ALTERNATİFİ OLABİLECEK, KARŞILIKLI TİCARET
SİSTEMİNİ BENİMSEMİŞ ÜLKELER
(1984)

Gümrük Tarife No	Yüksek Fiyatla İthal Edilen Mal- lar ve Toplam İt- halat İçindeki Payı (%)	İthalat Yapılan Ülke, İthalat Birim Fiyatı ve Pazar Payı (Birim/Dolar)	Önerilen Ülkeler, İtha- lat Birim Fiyatı (Birim/Dolar)
84.06.99	Pistonlu motor aksamı (% 0,55)	İngiltere: 9,36 (% 22)	A.Macaristan 4,94 B.Çekoslavakya 4,96
84.06.42	Dizel, yarı dizel motor (Kara nakil vasıtaları için) (% 0,43)	İngiltere: 6,98 (% 28)	A.D.Almanya 3,94
84.62.11	Rulmanlar-Bilyalı (% 0,35)	B.Almanya: 8,09 (% 29)	A.Romanya 3,33 B.Macaristan 3,61 C.Polonya 3,75
87.06.92	Şasi Aksamı- Motorlu (% 0,57)	İngiltere: 8,32 (% 49)	A.Brezilya 3,58
39.02.24	Polietilen(Blok) (% 0,54)	İspanya: 0,68 (% 35)	A.Brezilya 0,64 B.Bulgaristan 0,64
27.10.31	Motorin (% 0,67)	İtalya: 0,25 (% 12)	A.Arnavutluk 0,23 B.Irak 0,22
29.01.42	Ksilol (% 0,29)	İtalya: 0,51 (% 70)	A.Bulgaristan 0,33 B.Macaristan 0,48
56.01.14	Sentetik Lifler (Akrilik Esaslı) (% 0,33)	İtalya: 1,67 (% 70)	A.Romanya 1,37 B.D.Almanya 1,62
73.08.00	Demir Çelikten Rulo Sağ Taslaklar (% 0,56)	İtalya 0,26 (% 25)	A.Mcaristan 0,23 B.Brezilya 0,24 C.Bulgaristan 0,24

Gümrük Tarife No	Yüksek Fiyatla İthal Edilen Mal- lar ve Toplam İt- halat İçindeki Payı (%)	İthalat Yapılan Ülke, İthalat Birim Fiyatı ve Pazar Payı (Birim/Dolar)	Önerilen Ülkeler İtha- lat Birim Fiyatı (Birim/Dolar)
47.01.32	Selüloz Sulfatlı Odun Hamuru (% 0,28)	İsveç 0,45 (% 45)	A.SSCB 0,41
76.01.10	Ham Alüminyum (% 1,02)	İspanya 1631 (% 61)	A.SSCB 1366
73.13.27	Demir-Çelik Saçlar Kaplamaşız "2 mm" den ince (% 0,38)	Japonya 0,38 (% 21)	A.Macaristan 0,27 B.Polonya 0,27
15.07.17	Palm Yağı (% 0,20)	Malezya 0,71 (% 74)	A.Endonezya 0,65 B.Singapur 0,64 C.İsveç 0,43
40.01.22	Ham Kauçuk (% 0,17)	Malezya 1,02 (% 80)	A.Singapur 0,97 B.Tayland 0,82
80.01.10	Ham Kalay (% 0,10)	Malezya 12,41 (% 39)	A.Çin 11,89 B.Tayland 11,97
25.24.00	Amyant (% 0,11)	Kanada 0,63 (% 32)	A.SSCB 0,38
73.13.26	Demir, Çelik ve Saçlar Kaplamaşız (2 mm'den kalın) (% 0,28)	Fransa 0,33 (% 25)	A.Bulgaristan 0,28 B.D.Almanya 0,29
87.06.96	Binek Otomobille- rin Karasör Aksamı (% 0,07)	Fransa 5,54 (% 73)	A.Çekoslovakya 3,73 B.Brezilya 4,12
84.10.99	Tulumba, Motopomp ve Elavator, Par- çaları Aksamı (% 0,12)	İngiltere 16,25 (% 48)	A.Polonya 6,01 B.SSCB 6,33
84.53.40	Hesap Edici Maki- nalar, İstatistik Kartları	ABD 5448 (% 34)	A.Güney Kore 228 B.Taiwan 315

KAYNAK: HDTM EBİM Ruloları'ndan yararlanılarak düzenlenmiştir.

edilen ve toplam ithalatının yaklaşık % 7'sini teşkil eden 20 kalem malın KTS'ini benimsemiş alternatif ihracatçı ülkelerden KT yöntemleri ile ithal edilmesi hâlinde, şu amaçlara ulaşılabilir.

- Bu mallar daha düşük fiyatla ithal edilmiş olacaktır,
- Bu malların ithalatı karşılığında bazı Türk ihrac ürünlerine pazar imkânı yaratılmış olacaktır,
- KT işlemi % 100 KSA şartı taşırsa ülkeden net döviz çıkışı olmayacaktır.

⇒ Daha önce bu malın ithal edildiği ve dış ticaretin açık verdiği ülkeye (firmaya) kendisinden ithalata mecbur olunmadığı gösterilecektir. Bu durum karşısında bu ülkeden (firmadan) fiyat düşürme veya KSA paketleri yaratma şeklinde tavizler alma ihtimali ortaya çıkacaktır.

Tablo 16'da yapılan örnek çalışma tüm ithalatı kapsayacak şekilde daha da genişletebilir, ayrıca KTS'ni benimsemiş alternatif pazar sayısı daha ayrıntılı bir çalışma ile arttırılabilir.

Tablo 15'de gösterilen son yıllarda Türkiye'nin dış ticaretinin sürekli açık verdiği ülkeler firmalarının Türkiye'de girdikleri büyük çaplı kamu ihalelerinde (örneğin en az 1 milyon dolarlık) karşılık paketi sunmaları gayriresmi olarak talep edilebilir(42). Böylece bu ülkelerle dış ticaret açıklarında düşmeler kaydedilirken, bazı sınai menfaatler ve ihracatta yeni pazarlar ile yeni mallar yaratılabilir.

(42) Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, Endonezya, Malezya ve Yugoslavya örnekleri, s.148-154, s.182-183.

Tablo 15'de yer alan ülkelerden Irak, İran ve Libya'ya karşı verilen dış ticaret açıkları fazla önemli değildir. Çünkü bu ülkelerden petrol ithal edildiği aylarda dış ticaret açıkları aniden artıp daha sonra, Türkiye mal ihraç ettikçe düşer. Petrol fiyatlarının düşmesi ile son zamanlarda Türkiye zaten bu ülkelere karşı (özellikle İran ve Irak'a) ticaret fazlası dahi verecek duruma gelmiştir.

Doğu Bloku Ülkeleri ile ticarette verilen açık bağlı muamele yolu ile veya bu ülkeler ile yapmış olduğu kliring anlaşması gereğince yeterince mal satamayan ülkeler üzerinden ihracat gibi yollarla kapatılabilir. Böylece bu ülkelere şu anda döviz karşılığı satılmaya çalışılan ve satılamayan bazı Türk mallarını pazarlama imkânı doğmuş olur.

Tablo 15'te kronik olarak ve büyük çaplı dış ticaret açığı verme açısından ABD, Japonya, Kanada, Fransa, İtalya ve İspanya'dır. Bu ülkelerle dış ticaret açıklarını yukarıda belirtildiği gibi uluslararası kamu ihalelerinde KT şartı koşarak ve alternatif KT pazarlarına yönelerek azaltmak yoluna gidilebilir. Kara, deniz, hava taşıt araçları alımı, yol, santral yapımı, büyük çaplı makina siparişleri gibi KT fırsatı yaratmaya yönelik her türlü alımda karşılık paketi sunan ülke firmalar tercih edilerek sunmayanların konuya ister istemez eğilmeleri sağlanabilir.

KTS'nin Türkiye'nin diğer bazı güncel dış ekonomik sorunlarına getirebileceği çözümler ise aşağıda verilmiştir.

Sorun

İhracatın Duraklaması

1980'li yılların ortalarında Türkiye'nin ihracatı artmama eğilimine girmiştir. 1985'te 8 milyar dolar

civarında ihracat yapan Türkiye'nin DPT'nin son tahminlerine göre 1986'da 7,6 milyar dolar civarında ihracat yapması beklenmektedir(43). Bu arada 1986'nın ilk 7 ayında ihracat ABD doları cinsinden % 5, Batı Alman Markı cinsinden % 10 civarında gerilemiştir. Bu gerileme bazı pazarlarda daha yüksek değerlerde olmuştur. Örneğin İran ve Irak pazarlarında % 30'lara varan ölçüde ihracat düşmesi ortaya çıkmıştır. İhracattaki duraklama ve gerilemeler ihracat için üretim yapan firmaların belli pazarlar için ayırdıkları kapasiteleri hemen bir başka dış veya iç pazara yöneltmeleri ise çoğu zaman kolaylıkla mümkün olamamaktadır.

Türkiye'nin ihracatında ortaya çıkan bu gelişmeler gerçekte sürpriz değildir. Çünkü Türkiye'de 1980'li yılların başında görülen hızlı ihracat artışları daha çok pazarlama aşamasında dışa açılmayı teşvik tedbirleri sonucunda ve daha önce başta sabit kur politikası olmak üzere çeşitli yöntemlerle frenlenen ihracatın patlama yapması şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu gelişmede izlenen para ve maliye politikaları aracılığı ile iç talebin daraltılmasının da etkisi büyüktür.

Bu arada olağanüstü dış şartlar da Türkiye'nin ihracatını olumlu yönde etkilemiştir. Sonuçta, harb ve siyasi çalkantılar içindeki iki veya üç ülke (İran, Irak ve önceleri Libya) Türk mallarının petrol karşılığında hazır alıcısı olmuşlardır.

Bu ülkelerle ticaretin gelişmesinde rol oynayan bir diğer faktör KT tekniğinin(44) kullanılmasıdır. Böylece Türk ihracatçıları Türk hükümetlerinin açtığı yoldan, fazla zorlanmadan kaliteli-kalitesiz, yüksek fiyatlı

(43) DPT'nin 1986 yılı Eylül ayı itibariyle revize ettiği ikinci tahmini.

(44) Merkez Bankaları arası ikili hesap ilişkisi.

veya değil, satış sonrası servisi, yedek parçası olan/ olmayan ve en önemlisi başka pazarlarda emsaline rastlanmayacak ölçüde büyük partiler halinde mal(45) ihraç edebilmişlerdir.

Cözüm

Cözüm,kısa vadede İran, Irak, Libya ile benzer pazarlara benzer yöntemlerle mal satmaktır. Bu pazarlar Batı pazarları değildir. Dış ticareti tercihan devletleştirilmiş veya az sayıda büyük şirketlerce yürütülen, yeterli döviz olmasa da satacak değerli hammadde vb. kaynakları olan, ambalaj, standardizasyon ve kalite konularında fazla müşkülpesent olmayan, dış ticarete karşılıklılık prensibini benimseyen, kısıtlı döviz rezervi sebebi ile dışa açılmakta güçlük çeken ve Türk ihraç ürünlerine coğrafi durumu, üretim yapısı vb. sebeplerle ihtiyaç duyan (ekonomisi Türk ekonomisi ile rakip değil tamamlayıcı olma özelliği gösteren) ülkelere yönelinebilir.

Bu ülkelere bir kısmına bu çalışmanın İkinci Bölümü'nde Dünyada KT Uygulamaları incelenirken değinilmişti. Ayrıca Tablo 17'de bu ülkelerin halen Türkiye'nin ihracat ve ithalatındaki payları gösterilmiştir. Tablo 17'deki ülkelere Batı ve Orta Afrika pazarları ile Doğu Bloku Ülkeleri ilâve edilebilir. Batı ve Orta Afrika Ülkeleri Türk İhraç ürünleri için KT Yöntemleri ile mal karşılığı mal satmada çok uygun pazarlar görünümündedir. Bu ülkelerden özellikle Fildişi Sahili, Senegal, Nijerya ve Sudan önemlidir.

-
- (45) Dış ticaretini büyük ölçüde devlet ihaleleri ile yürüten İran, Irak ve Libya Batı pazarlarındakinden çok farklı olarak bir seferde 50.000 ton salça, 20.000 ton limon, 800 binek otomobili, 5 milyon adet okul sırası gibi büyük miktarlarda mal talep edilmektedir.

TABLO 17

TÜRKİYE'NİN KARŞILIKLI TİCARET POTANSİYELİ OLAN
BAZI ÜLKELERLE TİCARETİ
(1985)

Ülke Adı	İ H R A C A T		İ T H A L A T	
	(Mil. \$)	Toplam İhracat İçindeki Payı (Yüzde)	(Mil. \$)	Toplam İthalat İçindeki Payı (Yüzde)
Çin Halk C.	33,6	0,4	64,2	0,6
Endonezya	5,1	0,1	9,6	0,1
Hindistan	21,6	0,3	6,3	0,1
Güney Kore	3,5	-	28,8	0,3
Malezya	0,1	-	78,9	0,7
Pakistan	16,0	0,2	6,9	0,1
Bangladeş	8,6	0,1	10,5	0,1
Suriye	55,8	0,7	16,3	0,1
Ürdün	114,2	1,4	13,0	0,1
Yugoslavya	32,5	0,4	112,8	0,1
Arjantin	0,1	-	74,9	0,7
Brezilya	2,6	-	87,1	0,8
Tayvan	1,7	-	13,5	0,1
Filipinler	2,2	-	1,6	-
Hong Kong	0,8	-	12,3	0,1
İsrail	12,5	0,2	33,4	0,3
Jamaika	-	-	-	-
Küba	0,3	-	1,6	-
Meksika	5,9	0,1	0,3	-
Singapur	5,6	0,1	17,0	0,1
Sri Lanka	3,0	-	1,0	-
Sudan	5,1	0,1	0,1	-
Tayland	1,7	-	5,1	-
	326,7		595,2	

KAYNAK: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı EBİM Ruloları'ndan derlenmiştir.

Sorun

Bazı Tarım Ürünlerinde Arz Fazlasının Olması

Türkiye'de sık sık bazı tarım ürünlerinde var yılı yaşanır ve ürün satılamaz. Bu durum geleneksel ihraç ürünlerinde de görülebilir. Ancak bu defa sebep ihraçta karşılaşılan darboğazlardır. Örneğin Doğu Bloku ile döviz esasına göre satışa geçildiğinden beri Türkiye turuncgiller (özellikle satsuma, limon), fındık, çekirdeksiz kuru üzüm gibi mallarını Doğu Bloku Ülkeleri'ne çok daha zor satabilmektedir. Çünkü bu mallar bu ülkeler açısından kıt döviz kaynaklarını öncelikle tahsis etmelerine geçecek ölçüde önemli değillerdir.

Ayrıca, geleneksel ihraç ürünü olmayan tarım ürünlerinde (patates, soğan, domates, kavun, karpuz, ceviz, elma, ayva, mercimek, nohut, kuru fasulye, kimyon, ayrıca balık ve yumurta) zaman zaman büyük stoklar belirebilir. Bunların üreticileri düşen fiyatlardan mağdur olur, devlet üreticiyi sübvans e ettiği takdirde zarara uğrar.

Çözüm

KT yolu ile tarımsal, madensel hammaddeler ve ara mallar karşılığında bu malların döviz sıkıntısı içinde bulunan ve bunları ithal edemeyen ülkelere satışı gerçekleştirilebilir. Aslında KT yöntemleri ile satış, bu ülkelere döviz karşılığı satıştan daha emniyetlidir. Çünkü alacağın dövizle tahsili gecikebilir, hiç mümkün olmayabilir. KT'te ise böyle bir durum söz konusu değildir. Gerekirse bağlı muamele yoluna gidilerek karşılıklı olarak eşit veya yakın değerlerde akreditif açılabilir.

ABD stok fazlası tarım ürünlerini değerli hammadde kaynakları üreticisi olduğunu belirlediği gelişmekte olan ülkelere kadmiyum, boksit, titan, manganez vb. gibi

stratejik hammaddeler karşılığında satmaktadır. Böylece devletin çiftçiyi sübvansé giderleri de eksilmektedir. Bu satışlarda dikkat edilecek tek nokta geleneksel pazarlara ve damping fiyatları ile satış yapmamak, veya buralara re-export yapılmasını önleyici tedbirler almaktır.

Sorun

Bazı Sanayilerde Kapasite Kullanım Oranının Düşmesi

Türkiye'de zaman zaman bazı sanayiler kriz dönemine girerler, bazısı ise sürekli düşük kapasite ile çalışır. Son zamanlarda düşük kapasite kullanımına sahip olan sanayiler arasında otomobil dışındaki taşıt sanayii (özellikle traktör), gübre, demir-çelik, mobilya, tarıma dayalı sanayiler ve lastik sanayii sayılabilir.

Çözüm

Bu sanayiler KT yöntemleri ile dış satışlarını arttırabilirler. Böylece bir lastik fabrikası KTS'ini benimsemiş Malezya'ya lastik verir, alacağını Malezya açısından Türkiye yeni pazar olduğu için KT yöntemleri ile satışına karşı çıkılmayan geleneksel ihraç ürünü olan kauçukla tahsil eder. Ya da traktör fabrikası Sudan'a traktör satar alacağını pamukla tahsil eder. Daha sonra bu pamuğu pazarlayarak paraya (nakite) kavuşur.

Aynı yöntemle ABD'nin Ford Şirketi dünyaya traktör satmaktadır (46).

Sorun

TL.'sinin konvertibl olmaması

(46) Bu konuda diğer örnekler için BKz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s.190-191.

Cözüm

Bir ülke parasının konvertibl olmasını belirleyen belli şartlar vardır. Bunlar gerçekleşmeden paranın uluslararası ödeme aracı olarak kabul görüp diğer konvertibl paralara kolaylıkla çevrilebilirliği (konvertibilitesi) sağlanamaz.

Bu şartlar, uzun süre tek rakamlı enflasyon oranının gerçekleşmesinden, sağlıklı bir ödeme dengesine sahip olmaya, altın-döviz rezervlerinin büyüklüğüne ve ekonominin dışa açıklığına kadar çok sayı ve çeşittedir.

Bununla birlikte konvertibiliteye geçiş açısından üçlü işlem ve Switche'nin Türkiye için özel bir önemi olabilir. Çünkü TL'sinin uluslararası ödeme aracı olarak kabul edilip toplanacağı ilk kesim switche tacirleri olabilir. Ayrıca, ikili kliring anlaşmalarının çok taraflılaşması sonucu tıpkı 2. Dünya Savaşı'ndan sonra önceleri ikili kliring anlaşmaları ile ticaret yapan Avrupa ülkelerinin Avrupa Ödemeler Bankası bünyesinde oluşturulan çok taraflı ödemeler ve hesap denkleştirme işlemleri sonucu paralarının bölgesel ve bilahare dünya çapında konvertibilite sağlanması gibi, belli bölgelerde TL'nin hâkim para olması sağlanabilir. Bu konuda İslam Konferansı Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK) bünyesinde oluşturulacak olan "Çok Taraflı İslam Kliring Anlaşması" önemli bir araç olabilir.

Sorun

Kısa Vadeli Dış Borçların Artması (Veya Döviz Sıkışıklığı ya da Ödemeler Dengesi Açıklarının Artması)

Türkiye'nin 1984-1986 arasında dış borçlanması hızla artmıştır. Üstelik bunların içinde kısa vâdeli ve yüksek faizli olanların payı da sağlıksız bir biçimde hızla

yükselmiştir. 1986 Haziran'ında bu pay % 30,6'dır. Bu arada belediyelerin ve KİT'lerin dış borçlarında da hızlı artışlar ortaya çıkmıştır. Sonuçta 1987'de Türkiye 4 milyar doların üzerinde dış borç servisi ile karşı karşıyadır. Bu durum artmayan ihracat, yurt dışı işçi dövizleri ve nakliye gelirleri ile de birleştirilince ortaya önemli bir ödemeler dengesi açığı sorunu çıkmaktadır.

Cözüm

Sağlıklı çözüm, ihracatın veya diğer döviz getirici kalemlerden sağlanan döviz gelirlerinin artmasıdır. Ancak, dövizle yapılan ithalatta ara ve yatırım malları ithalatını aksatmadan bir miktar gerileme sağlanabildiği takdirde de benzer bir sonuca erişilebilir. Bunun için, Güney Kore'nin yaptığı gibi lüks tüketim malı ve tarımsal ürün ithalatını Kore mallarını almayı kabul eden firma veya ülkelerden Dış Ticaret Sermaye Şirketleri aracılığı ile ve bağlı muamele yolu ile yapmak uygun bir çözüm yolu olabilir. Böylece hem bu malların ithalatı tamamen kasıtlanmamış, hem de Türk ürünlerine yeni ihraç pazarları yaratılmış olur.

Sorun

Temel Kalkınma Projelerinin Finansman Zorlukları
Sebebi ile Gecikmesi.

Cözüm

KSA, BOT, buy-back ve offset gibi yöntemleri ile bu konularda çözüm sağlanabilir. Bu konuda bu çalışmada daha önce çeşitli bölümlerde ayrıntılı bilgi verilmiştir.



S O N U Ç

Günümüz uluslararası ticaretinin bir fenomeni olan karşılıklı ticaret uygulamalarının Türkiye'de de bir çok ülkeden hiç de aşağı kalmayacak boyutlarda gerçekleştirildiği ortaya çıkmaktadır.

Daha da önemlisi, Türkiye'nin daralan dış pazarları ve ağırlaşan dış borç yükü başta olmak üzere pek çok sebep ile angaje olduğu bazı karşılıklı ticaret anlaşmaları konuyu ilerki yıllarda ister istemez daha büyük boyutta tartışılmaya aday hâle getirmektedir.

Türkiye'de, şahıslar, şirketler, belediyeler ve daha bir çok kuruluş, muhatabının malla ödemeyi kabul ettiği durumlarda dahi mutlaka yaptığı ithalatın bedelini kıt olan konvertibl dövizle ödemek zorunda kalmaktadır. Bu kesimlerin böylece döviz talepçisi olarak piyasaya çıkmaları, döviz kuru üzerinde yukarı çekici etki yaratmaktadır.

Aynı durum, ihracatta da pazar kaybına yol açmaktadır. Bu defa da mutlaka dövizle ödemede ısrar edildiği için Türkiye'den mal almaya veya hizmet ithal etmeye (müteahhitlik hizmetleri vb.) hazır pazarlar kaçırılmaktadır. Üstelik bu pazarların bir kısmında dövizle ödemenin riski malla ödemeden daha da fazladır.

Türkiye açısından en uygun karşılıklı ticaret tekniklerinin belirlenip en uygun malların en uygun pazarlara ithal ve ihracının sağlanması Türkiye'nin karşılıklı ticaretten elde edeceği faydayı maksimum kılacaktır.

Türkiye açısından en uygun karşılıklı ticaret tekniklerini belirlerken;

- Geçmişte Türkiye'de ve dünyada karşılıklı ticaret uygulamaları ve sonuçları,
- Mevcut mevzuat
- Kurumsal alt yapı,
- Gerekli finansman miktarı
- Risk faktörü
- Her bir tekniğin diğerleri açısından alternatif maliyeti
- İşlemin karmaşıklık derecesi
- Türkiye'nin taraf olduğu veya olacağı iki veya çok taraflı anlaşmalar
- Hedeflenen sanayileşme stratejisi
- Karşılıklı ticaret yapan ve yapılan tarafın hangi kesim olduğu(devlet mi, özel sektör mü?)

gibi faktörler açısından değerlendirme yapılmalıdır. Daha sonra her bir faktör önem derecesine göre belli tartımlarla ağırlıklandırılıp izlenecek karşılıklı ticaret politikası ve uygulanacak karşılıklı ticaret tekniklerinin bunlara uygunluğu sağlanmalıdır.

Ayrıca Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üye olan Yunanistan'ın karşılıklı ticaret işlemlerini yürütmek için kamu ve özel sektörün sermayesine birlikte iştirak ettiği bir şirket şeklindeki örgütlenme modeli yakında aynı topluluğa tam üye olma hazırlık-

ları içindeki Türkiye için de dikkate alınması gereken bir uygulamadır. Çünkü bilindiği gibi Avrupa Ekonomik Topluluğu hükümetlerin bağlı muamele ve takas benzeri uygulamalara doğrudan girmesine karşıdır. Ancak şirketler bazında yapılan ticaret için herhangi bir karşıt politikası da yoktur.



EK - 1

ÖRNEK BAĞLI MUAMELE ANLAŞMASI (KSA)

ANLAŞMA NO: MMTC/85/XX (UREA) 00 - A

Bu anlaşma 1 Ocak 1985'te M/SABC Corporation (ABD) ile (kısaca bundan sonra M/SABC şeklinde adlandırılacaktır)

The Minerals and Metals Trading Corporation of India Ltd. (Hindistan) (kısaca bundan sonra MMTC şeklinde adlandırılacaktır) arasında yapılmıştır.

Taraflar mal ihracat ve ithalatında işbirliği yapmak üzere aralarında karşılıklı olarak aşağıdaki şekilde anlaşmaya varmışlardır.

A. Gübre Satın Alımı

1. M/SABC Gübre satmak, MMTC ise Gübre satın almak konusunda aşağıdaki şartlarda mutabık kalmışlardır.

<u>SNO</u>	<u>Ürün Adı</u>	<u>Miktar</u>	<u>Teslim Dönemi</u>
1	Üre (Torbalanmış) (En az 46 % Azotlu)	15 bin ton ± % 10	Nisan-Mayıs 1985

2. Aşağıdaki fiyatlarda mutabık kalınmıştır.

Torbalanmış üre: 165 ABD \$ FOB PMT Stowed

3. MMTC ödemeyi akreditif usulu ile ve ABD \$ 1 ile yapacaktır.

4. Gübre satışı FOB esasına göre yapılacaktır.
5. Gübre alımında tüm koşullar MMTC'nın standart şartlarına uygun olacaktır.
6. MMTC satın aldığı gübreyi, Hindistan dışında üçüncü bir tarafa kısmen veya tamamen satma hakkına sahiptir.

B. Karşı Satın Alma

M/SABC MMTC'den veya ortaklarından aşağıdaki malları satın almayı kabul etmiştir.

1. Ferro Alaşımlar
2. Petrol Ürünleri
3. Tarımsal Ürünler
4. Manganez Filizi
5. Aşağıdaki şartlarda karşılıklı olarak mutabık kalınan herhangi bir başka mal.
 - 1) M/SABC tarafından satın alınacak asgari mal değeri ithal gübre değerinin % 50'si olacaktır.
 - 2) M/SABC ödemeyi ABD \$.' ı ve MMTC adına açtıracığı akreditifle yapacaktır.
 - 3) Satışla ilgili öteki şartlar MMTC ve M/SABC arasında karşılıklı olarak kararlaştırılacaktır.
 - 4) M/SABC MMTC'den kendi adına mal alacak şirketlerle anlaşma yapmak için opsiyona sahip olacaktır.

- 5) Karşı satın alma M/SABC'de son gübre teslimatından sonra 6 ay içinde tamamlanacaktır.

C. Genel Hükümler

1. M/SABC herhangi bir Hindistan Ulusal bankası veya Yeni Delhi'de branşı olan herhangi bir yabancı banka aracılığı ile Teminat Mektubu verecektir. Mektubun değeri gübre ithal değerinin % 3'ü olacaktır. Mektup karşı satın alma tamamlanana kadar geçerli olacaktır.
2. Bu anlaşma 1 Ocak 1985'te yürürlüğe girer ve 10 ay (31 Ekim 1985) geçerlidir. Üzerinde iki tarafın anlaşacağı şartlarla yenilenebilir.

MMTC Ltd., adına

M/SABC Co., adına

New Delhi, (Hindistan) Pennsylvania, (ABD)

EK 2

DIŞTİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ

1. Anadolu Eksport A.Ő.
2. Akpa Tekstil İhracat Pazarlama A.Ő.
3. Batı Pazarlama İthalat ve İhracat A.Ő.
4. Borusan İhracat-İthalat ve Dağıtım A.Ő.
5. Cam Pazarlama A.Ő.
6. Cer Metal Dış Ticaret A.Ő.
7. Çukurova Dış Ticaret A.Ő.
8. Çolakoğlu Dış Ticaret A.Ő.
9. Edpa Pazarlama A.Ő.
10. Enka Pazarlama İhracat ve İthalat A.Ő.
11. Exsa Export Sanayi Mamüллерi Satış ve Araştırma A.Ő.
12. Aksel Dış Ticaret A.Ő.
13. Ekinçiler Dış Ticaret A.Ő.
14. Fepaő Dış Ticaret A.Ő.
15. İzdaő İzmir Dış Ticaret A.Ő.
16. İmeks Sınai Mamüллерi Dış Ticaret A.Ő.
17. Menteoğlu İhracat ve Pazarlama A.Ő.
18. Mepa Merkezi Pazarlama A.Ő.
19. Meptaő Manisalı Evrensel Pazarlama ve Ticaret A.Ő.
20. Penta Dış Ticaret Ltd. őti.
21. Ram Dış Ticaret A.Ő.
22. Süzer Dış Ticaret A.Ő.
23. Tira Dış Ticaret Pazarlama A.Ő.
24. Tekfen Dış Ticaret A.Ő.
25. Temel Pazarlama İthalat-İhracat A.Ő.
26. Yaőar Dış Ticaret A.Ő.
27. Yavuzlar Dış Ticaret A.Ő.
28. Yücel Boru İhracat İthalat ve Pazarlama A.Ő.

EK 3

DIŞTİCARETİ DEVLETLEŞTİRİLMİŞ ÜLKELERDEN İTHALAT
YAPACAK KAMU KURUM VE KURULUŞLARI

- Ankara Büyük Şehir Belediye Başkanlığı
- Ankara Belediyesi EGO İşletmesi Müessesesi Genel Müdürlüğü
- Ankara Belediyesi Ankara Sular İdaresi Genel Müdürlüğü
- Antalya Narenciye Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- Antalya Pamuk Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Antbirlik)
- Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü
- Bursa Koza Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü (ÇAY-KUR)
- Çukurova Pamuk Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Çukobirlik)
- Darphane ve Danga Matbaası Genel Müdürlüğü
- Deniz Nakliyatı A.Ş.
- Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürlüğü
- Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü
- Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü
- Devlet Üretim Çiftlikleri Genel Müdürlüğü
- Ditaş Deniz İşletmeleri ve Tankerciliği A.Ş.
- Emniyet Genel Müdürlüğü
- Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.
- Et ve Balık Kurumu Genel Müdürlüğü
- Etibank Genel Müdürlüğü ve Müesseseleri
- Fındık Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Fiskobirlik)
- Gerkonsan A.Ş.
- Güneydoğu Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- GİMA T.A.Ş.
- Gübre Fabrikaları T.A.Ş.
- HAPAS Halk Girişimleri Pazarlama A.Ş.
- İGSAŞ İstanbul Gübre Sanayi A.Ş.
- İller Bankası
- İstanbul Büyük Şehir Belediye Başkanlığı

- İzmir Büyük Şehir Belediye Başkanlığı
- İzmir Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (TARİŞ)
- Karadeniz Bakır İşletmeleri A.Ş.
- Keban Holding ve Ortakları Demir Çelik Sanayi A.Ş.
- Köyhizmetleri Genel Müdürlüğü
- Kümaş Kütahya Manyezit İşletmeleri A.Ş.
- Maden Tetkik ve Arama Enstitüsü Genel Müdürlüğü
- Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu Genel Müdürlüğü
- Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- Orman Ürünleri Sanayi Genel Müdürlüğü (ORÜS)
- Petkim Petrokimya A.Ş.
- Petlas Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Petrol Ofisi A.Ş.
- Umumi Mağazalar Türk A.Ş.
- P.T.T. İşletmesi Genel Müdürlüğü
- Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı
- Sosyal Sigortalar Kurumu Genel Müdürlüğü
- Sümerbank Genel Müdürlüğü ve Müesseseleri
- Taksan Takım Tezgahları Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- T.C. Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü
- T.C. Karayolları Genel Müdürlüğü
- Taskobirlik Üzüm ve Mamülleri Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- Tümosan Türk Motor Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Türk Hava Kurumu Genel Başkanlığı
- Türk Hava Yolları A.O.
- Türkiye Çimento ve Toprak Sanayi T.A.Ş. ve Kuruluşları
- Türkiye Kızılay Derneği Genel Müdürlüğü
- Türkiye Demir ve Çelik İşletmeleri Kurumu Genel Müdürlüğü ve Müesseseleri
- Türkiye Denizcilik İşletmeleri Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Gemi Sanayi A.Ş.
- Türkiye Gübre Sanayi A.Ş.
- Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.

- Türkiye Petrolleri A.O.
- Türkiye Selüloz ve Kağıt Fabrikaları İşletmesi Genel Müdürlüğü ve Müesseseleri
- Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.
- Türkiye Radyo Televizyon Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Tarım Satış Kooperatifleri Merkez Birliği Genel Müdürlüğü
- Türkiye Taşkömürü Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Yapağı ve Tiftik A.Ş.
- Türkiye Zirai Donatım Kurumu Genel Müdürlüğü
- Türkiye Elektrik Kurumu Genel Müdürlüğü
- Tekel İşletmeleri Genel Müdürlüğü
- Toprak Mahsülleri Ofisi Genel Müdürlüğü
- Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği
- TEMSAN Türkiye Elektromekanik Sanayi A.Ş. Genel Müdürlüğü
- Üniversiteler
- Yüksek Öğretim Kurumu Başkanlığı

EK 4

DIŞTİCARETİ DEVLETLEŞTİRİLMİŞ ÜLKELER

1. Bulgaristan Halk Cumhuriyeti
2. Çekoslovak Sosyalist Cumhuriyeti
3. Demokratik Alman Cumhuriyeti
4. Küba Cumhuriyeti
5. Macaristan Halk Cumhuriyeti
6. Polonya Halk Cumhuriyeti
7. Romanya Sosyalist Cumhuriyeti
8. Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliğı
9. Vietnam Sosyalist Cumhuriyeti
10. Afganistan Demokratik Cumhuriyeti
11. Angola Halk Cumhuriyeti
12. Laos Demokratik Halk Cumhuriyeti
13. Mozambik Halk Cumhuriyeti
14. Sosyalist Etiyopya
15. Yemen Demokratik Halk Cumhuriyeti

YARARLANILAN KAYNAKLAR

K İ T A P L A R :

Akın, Ülgen Özgül.

Doğan, İdil.

Eke, Haluk.

Erdal, Yaman.

: Türkiye'nin Sanayi Ürünleri Dışsattımdaki Artış Çözümlemesi: Boyutları, Dayanakları, Geleceği, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 282, Ankara, 1983.

Alkin, Erdoğan.

Bener, Erhan.

Demirgil, Demir.

Gönensay, Emre.

: Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler, MEBAN Sermaye Piyasası Araştırma Merkezi, İstanbul, 1982.

- Alper, Cem. : Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, Kalite Matbaası, Ankara, 1977.
- Alper, Cem. : Dünya'da ve Türkiye'de Serbest Bölgeler, Olgaç Matbaası, Ankara, 1985.
- Barda, Süleyman.
Alkin, Erdoğan. : Dış Ticaret Teorisi, Menteş Matbaası, İstanbul, 1973.
- Başkaya, Fikret. : Borç Krizi Üzerine Bir Deneme, Yargı Kitabevi, Ankara, 1986.
- Bener, Erhan. : Türkiye'de Para ve Kambiyo Denetimi, Ajans Türk Matbaacılık Sanayii, Ankara, 1968.
- Berksoy, Taner. : Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Bilge Yayınları No: 14, Tomurcuk Matbaası, İstanbul, Şubat 1982.
- Caves, Richard E.
Jones, Ronald W. : World Trade and Payments, Little, Brown and Company, Boston, 1973.
- Czinkota, Michael R.
Tesar, George. : Export Management, Praeger Publishers, New York, 1982.
- DESİYAB. : Türk Sanayinin Dünyü, Bugünü ve Yarını, DESİYAB Yayını, Ankara, Haziran, 1983.
- DPT. : Pakistan'ın Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye-Pakistan İlişkileri, Ankara, Mayıs, 1984.

- DPT. : Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı
Öncesinde Gelişmeler (1972-83),
Yayın No DPT: 1975, Ocak 1985.
- Ehrenhaft, Peter D. : Countertrade: International Trade
Without Cash, Law and Business,
Inc., New York, 1985.
- Ehrenhaft, Peter D. : Countertrade and Trading Companies:
Trade Trends in the 80's, Law and
Business Inc., New York, 1984.
- Ellsworth, P.T. ve
Leith, J. Clark. : The International Economy, Collier-
Macmillan International Editions,
London, 1969.
- Erdost, Cevdet. : Sermayenin Uluslararasılaşması ve
Teknoloji Transferi, Savaş Yayın-
evi, Ankara, Kasım 1982.
- Ergin, Feridun. : Uluslararası Ödemeler, İstanbul
Universitesi Yayınları No. 2458/
421, İstanbul, 1978.
- Erzan, Refik. : Turkey's Comparative Advantage,
Production and Trade Patterns in
Manufactures, ISBN 91-7146-411-5,
Holms Gards Tryckeri, Edsbruk,
1983.
- Gardner, H. Stephen.: Soviet Foreign Trade, Kluwer
Nijhoff Publishing, Boston 1983.
- Goldstein,
Elizabeth Am. : A Theoretical Model of Countertrade,
Federal Reserve Bank of New York
Research Paper No. 8404, New York
1984.

Güpgüpoğlu, Memduh.: Dış Ticaret, Ajans-Türk Matbaacılık Sanayi, Ankara 1969.

Güneş, Turan. : Kooperatiflerin Dış Ticaret Açısından Milli Ekonomiye Katkıları, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları No. 49, Araştırma Seri No. 1, Ankara, 1983.

Graubert, Steven H.

Sachs, Dennis N. : Countertrade Between the Industrialized West and The Developing Nations, International Planning and Analysis Center, Inc., Washington, 1984.

Harrod, Roy ve

Hague, Douglas. : International Trade Theory In A Developing World, MacMillan ST Martin's Press, London, 1963.

İCO.

: Non-Tariff Obstacles to Trade, Paris, 1970.

İGEME.

: Ekonomik İstikrar Tedbirleri, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, Şubat 1985.

İGEME.

: Dış Ticaret Açığımızın Ülkeler Bazında İncelenmesi, Hizmete Özel Araştırma, Kasım 1985.

İGEME.

: Foreign Trade And Investment Measures, İGEME, Ankara, 1986.

İKV.

: Milletlerarası Fason İmalâtı, İKV Yayınları, Y.S.6, Şubat 1971.

- İKV. : Milletlerarası Fason İmalât ile İlgili Mevzuat ve Sorunlar, İKV Yayınları, Ocak 1974.
- İKV. : AET Karşısında Türk Sanayiinin Durumu, İktisadi Kalkınma Vakfı Araştırmaları, İstanbul 1985.
- İyibozkurt, M. Erol.: Çağdaş Dış Ticaret Kuramı, Bursa İTİA Yayın No. 36, Kalite Matbaası, Bursa 1979.
- İyibozkurt, M. Erol.: Uluslararası İktisat Teorisi, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Yayın No. 3-043-0117, Bursa 1985.
- Jones, Stephen. : North/South Countertrade Barter and Reciprocal Trade With Developing Countries, Special Report No. 174, The Economist Intelligence Unit, London 1984.
- Karluk, Rıdvan. : Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları, İstanbul Ticaret Odası Ekonomik Yayınlar Dizisi No. 13, Teşkilat Matbaası, İstanbul, Temmuz 1983.
- Karluk, Rıdvan. : Uluslararası Ekonomi, Teori, Politika, Sistem, Kurumlar, Bilim Teknik Yayınları, Erenler Matbaası, İstanbul, 1984.
- Kazgan, Gülten. : Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar Matbaası, Nisan 1985.

- Kovacı, Nef'i. : Türkiye'de Dış Ticaret ve Yabancı Sermaye Politikaları, İstanbul Ticaret Odası Ekonomik Yayınlar Dizisi No.13, İstanbul, 1984.
- Kramer, Roland L.
D'Arlin, Maurice Y.
Root, Franklin R. : International Trade, Southwestern Publishing Company, Ohio 1959.
- Kuyucuklu, Nazif. : Ekonomik Yardımlaşma Konseyi (Sev-Comecon), İstanbul Üniversitesi Yayını No. 2523, Sermet Matbaası, İstanbul 1978.
- Lecraw, Donald J. : Canadian Exporters and Countertrade, University of Western Ontario, Working Paper No. 84-15, 1984.
- Manisalı, Bekir. : Nasıl İhracatçı Olursunuz? Sevinç Matbaası, Ankara 1982.
- MPM. : Atıl Sınai Kapasiteden İhracat İçin Yararlanma Olanakları Semineri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No. 23, Ankara 1973.
- OECD. : Countertrade: Developing Country Practices, Paris 1985.
- Olalı, Hasan. : Dış Ticaret Teorileri ve Politikası, Ege Üniversitesi Matbaası, İzmir 1966.
- Outters-Jaeger, Ingelies. : The Development Impact of Barter in Developing Countries, OECD, Paris 1979.

Savaş, Vural. : Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları, Marmara Üniversitesi Türkiye Ekonomi Araştırma Merkezi, Araştırma No. 1, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul 1986.

Seyidoğlu, Halil. : Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası, Ankara 1982.

Seyidoğlu, Halil. : Uluslararası İktisat, Olgaç Matbaası, Ankara, 1986.

Statistical, Economic

And Social Research

And Training Centre

For Islamic Countries: Basic Socio-Economic Indicators For Islamic Countries, Kelaynak Yayınevi ve Matbaası, Ankara, Turkey 1980.

T.C. Bükreş Büyük-
elçiliği Ekonomi ve

Ticaret Müşavirliği : Romanya'nın Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye ile Ticari-Ekonomik İlişkileri: 1984 Yılı Raporu, Bükreş 1985.

T.C. Cezayir Büyük-
elçiliği Ekonomi ve

Ticaret Müşavirliği : Cezayir'in Ekonomik Durumu ve Türkiye-Cezayir Ekonomik ve Ticari İlişkileri, Rapor, Şubat 1986.

T.C. Varşova Büyük-
elçiliği Ekonomi ve

Ticaret Müşavirliği: Polonya'nın Ekonomik Durumu ve Türkiye-Polonya Ticari İlişkileri: 1984, Rapor, Varşova, Aralık 1985.

The UNIDO
Secretariat.

: Foreign Exchange Expenditures By African Countries on Major Industrial Commodities, Vienna, Austria, May, 1985.

TTSOB.

: İhracat ve İhracat İşleri Konusunda Yetiştirme Kursu, TTSOB Matbaası, Ankara, 1983.

Tumay, Turhan.

: Mevzuat ve Teknik Yönleri ile İhracat, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. 1986.

UN.

: National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations: A Technical Paper, United Nations Publication, New York 1983.

UNDP.

: Changing Patterns of Trade In World Industry, United Nations Publication, New York 1982.

Verzariu, Pompiliv.

: International Countertrade: A Guide for Managers and Executives, US Department of Commerce, International Trade Administration, Washington, November 1984.

Verzariu, Pompiliv.

: Countertrade, Barter, and Offsets New Strategies for Profit in International Trade, McGraw Hill Book Company, 1985.

Welt, Leo G. B.

: Trade Without Money: Barter and Countertrade, Law and Business, Inc., New Jersey, 1984.

- Whitehead, Geoffrey.: Elements of International Trade and Payments, Woodhead-Faulkner Ltd., Cambridge, 1983.
- Wilczynski, J. : The Economics And Politics of East-West Trade, MacMillan and Co. Ltd., Glasgow, 1969.
- Yaraman, Metin. : İhracatımızın Dünü, Bugünü, Yarını, Sanayi İşletmelerinde İhracat İçin Dış Pazarlama Semineri, Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi Müdürlüğü, Ankara, Mart 1983.
- Yazıcı, Reşat. : Türkiye; İslam Ülkeleri, Anlaşmalar ve Mevzuatı Cilt 1 ve Cilt 2, Gelişim Matbaası, Ankara, Eylül 1982.
- : Countertrade: Some Guidance For Exporters, The Projects and Export Policy Division, Department of Trade and Industry, London, 1984.
- : Countertrade Prime for Canadian Exporters, October, 1985.
- : Countertrade: Latin America, Manufacturers Hanover Trust Co., New York, 1983.
- , : The World of Countertrade: An Analysis of the Current Environment and Prospects For Future Growth, Business Trend Analysts Inc., New York, 1983.
- , : Marketing in Hungary, Hungarian Chamber of Commerce, Hungary, 1982.

M A K A L E L E R:

- Assaad, Assaad
Samaan. : "It's Time To Make Barter Legitimate", Euromoney, January 1984.
- Avaro, Ruben Daniel.: "Countertrade: A New Marketing Tool in Argentina", Countertrade and Barter Quarterly, No.8, Winter 1985.
- Barkas, James M. ve
Pappas, George D. : "Co-venturing and Cooperative Countertrading", Countertrade and Barter Quarterly, No.6, Summer 1985.
- Barutçu, Mahir. : "The Objectives of the New Turkish Trade Policy With Comecon", Middle East Business and Banking, January 1984.
- Beardwood, Roger. : "Back to Barter", ICC Business World, Summer 1983.
- Bener, Erhan. : "Türkiye'de Dış Ticaret Rejimi", Dış Ticaret ve Ekonomik Gelişme Semineri, Ekonomik ve Sosyal Etüd-ler Konferans Heyeti, İstanbul 1968.
- Beltramo, Michael N.: "The Future of Military Offsets", Countertrade and Barter Quarterly, No. 7, Autumn 1985.

- Beutel, Peter C. : "The Changing Relationship of Energy and Countertrade", Countertrade and Barter Quarterly, No.8, Winter 1985.
- Briggs, Jean A. : "Back to Barter?", Forbes, March 12, 1984.
- Birley, Rupert. : "Can't Pay? Will Pay, But In Sultanas", Euromoney, May 1983.
- Business International. : "The Evolution of Countertrade in Africa", Countertrade and Barter Quarterly, No.3, Autumn 1984.
- Cansen, Ege. : "Sosyalist Blokla Ticaret Nasıl Arttırılır?", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Sayı: 4, Nisan 1983.
- Cooke, Henry. : "Steel: A Countertrade Natural?", Countertrade and Barter Quarterly, No. 8, Winter 1985.
- DeMarines, Ron. : "US Corporations Involvement In Countertrade: Results of the US ITC Survey", Countertrade and Barter Quarterly, No. 8, Winter 1985.
- DeMiramon, Jacques. : "Countertrade: A Modernized Barter System", OECD Observer, January 1982.
- Dennis, Robert D. : "The Countertrade Factor In China's Modernization Plan", Columbia Journal of World Business, Spring 1982.

- Dickerson, Linda A. : "Countertrade Assumes A New Domestic Dimension", Countertrade and Barter Quarterly, No. 5, Spring 1985.
- Dizard, John W. : "The Explosion of International Barter", Fortune, February 7, 1983.
- Doğan, Yahya. : "Türkiye'nin Dış Ticareti (1980'den Sonraki Gelişmeler)", İçişleri Bakanlığı Kaymakamlar Semineri, Ankara, 14-17 Mart 1986.
- Elitok, Hülya. : "Bağlı Muamelede Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar", Ankara Muhasebe ve Vergi Dergisi, Temmuz 1985.
- Ellis, Howard S. : "Bilateralism and The Future of International Trade", Readings in The Theory of International Trade: Vol: IV, Richard D. Irwin, Inc., Illinois 1950.
- Ersan, İhsan. : "Karşılıklı Ticaret ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, Ağustos 1985.
- Gillespie, R. : "Canadian Industrial Benefits Practices", Countertrade and Barter Quarterly, No. 7, Autumn 1985.
- Goldstein, Elizabeth Ann. : "A Theoretical Model of Countertrade", Federal Reserve Bank of New York Research Paper, No. 8404, New York 1984.

- Graubart, Steven. : "Offsets: Past And Future",
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 3, Autumn 1984.
- Griffin, John C. : "Countertrade Emerges in Asia",
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 7, Autumn 1985.
- Grunfeld, Paul. : "Countertrade: The Buyer's Role",
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 5, Spring 1985.
- Harben, Peter. : "Indonesia: A Test Case For Man-
dated Countertrade?", Countertrade
and Barter Quarterly, No. 1, May
1984.
- Harben, Peter. : "US Attitudes to Countertrade,"
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 1, May 1984.
- Harben, Peter. : "Offset Overview", Countertrade
and Barter Quarterly, No. 3,
Autumn 1984.
- Harben, Peter. : "Offset: An Analytical Model",
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 3, Autumn 1984.
- Hoey, John. : "The Oil Business and Countrtrade",
Countertrade and Barter Quarterly,
No. 6, Summer 1985.
- Huh, Kyung Mo. : "Countertrade: Trade Without Cash?",
Finance and Development, December
1983.

- Kaikati, Jack G. : "The Reincarnation of Barter Trade as A Marketing Tool", Journal of Marketing, Vol. 40, April 1976.
- Kaikati, Jack G. : "Marketing Without Exchange of Money", Harward Business Review, November-December 1982.
- Locber, D.A. ve Friedland, A.P. : "Soviet Imports of Industrial Installations Under Compensation Agreements: West Europe's Siberian Pipeline Revisited", Columbia Journal of World Business, Winter 1983.
- Maher, Philip. : "The Countertrade Boom", Business Marketing, January 1984.
- Manisalı, Erol : "AET'ye Katılma ve Diğer Ekonomik Gruplarla İlişkiler-Türkiye Açısından Değerlendirme", Türkiye Ekonomisinin Dışa Açılma Sorunları Semineri, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul 1978.
- McFadden, Rosemary T. : "Energy Futures Contracts and the Uses in Countertrade/Barter Deals", Countertrade and Barter Quarterly, No. 4, Winter 1984.
- McFadden, Rosemary T. : "Oil Barrels Into Countertrade", Countertrade and Barter Quarterly, No. 6, Summer 1985.

- McVey, Thomas B. : "Structuring Countertrade Transactions", Countertrade and Barter Quarterly, No. 2, Summer 1984.
- Mills, Dominic. : "Giant Traders Grab the Best of Barter", Euromoney Trade Finance Report, February 1984.
- Morse, Scott D. : "A Rationale for Countertrade of US Agricultural Exports", Countertrade and Barter Quarterly, No. 2, Summer 1984.
- Mueller, Klingspor
Werner. : "Countertrade's Place in Southeast Asia", Countertrade and Barter Quarterly, No. 8, Winter 1985.
- O'Sullivan, Michael.
El-Abd, Hesham. : "US Military Offset-Net Benefit Or Cost?", Countertrade and Barter Quarterly, No.3, Autumn 1984.
- Öncü, Beratiye. : "Çin'le Ticarete Takas'ın Önemi Artıyor", İhracat Bülteni, 17 Ocak 1986.
- Özel, Mustafa. : "Countertrade Offers Promising Futures For Cashless Traders", Middle East Business and Banking, Temmuz 1984.
- Pawluk, M.A. : "How One Company Manages Its Countertrade", Uluslararası Ticaret ve İhracat Teşviklerindeki Gelişmeler Uluslararası Simpozyumu, İstanbul, 16 Ocak 1985.

- Pellay, Stephan. : "Countertrade Survey", Development Forum, February 29, 1984.
- Rostain, Jacques. : "Countertrade in International Financing", Countertrade and Barter Quarterly, No. 2, Summer 1984.
- Rippateau, Jane. : "Countertrade Activities in the Automotive Industry", Countertrade and Barter Quarterly, No. 5, Spring 1985.
- Sağcan, Mustafa. : "İthalatta Gelişmeler", İzmir Ticaret Odası Dergisi, Ocak 1986.
- Seyda, Mahmut. : "Türkiye'nin Sosyalist Ülkelerle Ticareti", Dış Ticaret ve Ekonomik Gelişme Semineri, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul, 1968.
- Soldaczuk, Josef. : "Sosyalist Bir Ekonomide Dış Ticaret ve Ekonomik Kalkınma", Dış Ticaret ve Ekonomik Gelişme Semineri, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti, İstanbul 1968.
- Spence, Alan. : "How Opec Plays The Barter Game", The Middle East Magazine, 7 Ocak 1985.
- Stepic, Herbert. : "Principal Changes In Countertrade Practice With Selected Countries After The Polish Crisis", Countertrade and Barter Quarterly, No. 1, May 1984.

- Tanco, Chingling R. : "Countertrade in the Fertilizer Industry", Countertrade and Barter Quarterly, No. 8, Winter 1985.
- Tanyeri, Ergül. : "Teknoloji Transferi ve Doğu-Batı Ortak Girişimleri", Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, Güz 1984.
- Türkcan, Ergun. : "Teknolojik Düzeyi Etkileyen Politikalar ve Türkiye", Ekonomik Yaklaşım, Cilt 2, Kış 1986.
- Uçansu, Tuna. : "Türkiye Comecon Ticari İlişkileri", Ekonomide Diyalog, Ocak 1985.
- Verzarin, Pompiliu. : "Blocked Currencies", Countertrade and Barter Quarterly, No. 6, Summer 1985.
- Vogt, Donna. : "Barter of Agriculture Commodities Among Developing Countries", Countertrade and Barter Quarterly, No. 2, Summer 1984.
- Weigand, Robert E. : "Barter and Buy-Backs: Let Western Firms Beware", Business Horizons, Volume 23, June 1980.
- Weiss, Nazli. : "Tourism for Offset Countertrade", Countertrade and Barter Quarterly, No. 7, Autumn 1985.
- Welsh, Ellen. : "Countertrade in Brazil", Countertrade and Barter Quarterly, No. 3, Autumn 1984.

- Welt, Leo. : "Countertrade-Business Practices in Today's World Markets", Countertrade and Barter Quarterly, No. 1, May 1984.
- Welt, Leo. : "Why Latin America is Wary of Barter", Euromoney, January 1984.
- Yalın, Suat. : "Türkiye'nin Doğu Avrupa Ülkeleri ile Ticari İlişkileri", Mülkiyetler Birliği Dergisi, S: 52, 1978.
- Yılmaz, Şiir. : "İhracatı Teşvik Tedbirleri ve İhracatımızdaki Son Gelişmeler", Ekonomik Yaklaşım, Cilt 3, İlkbahar 1982.
- Yılmaz, Tomris. : "Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları: 1980-1985", Türkiye'nin Dış Ticaret Hadleri Trendi ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri, Araştırma No: 3, T.C. Marmara Üniversitesi, Türkiye Ekonomisi Araştırma Merkezi, İstanbul 1986,
- : "Revamping the Glass Bead Business", South, March, 1985.
- : "New Restrictions on World Trade", Business Week, July 19, 1982.
- : "The Disruptive Impact of East-Block Barterers", Business Week, January 23, 1978.
- : "Takas Usulü Ticarete Dönüş", Görüş, Mart 1984.

- .
- : "Takas Ticaretinden Kâr Sağlama Yolları", Görüş, Ekim 1984.
- .
- : "Yunanistan İran ile Takas Anlaşması İmzalıyor", Görüş, Kasım 1984.
- .
- : "Uluslararası Hammadde Fiyatları", Görüş, Ağustos 1983.
- .
- : "Turkish-Soviet Trade Relations Enter A New Period in 1984", Middle East Business and Banking, February 1984.
- .
- : "Mal Mukabili Tesis Kurmanın Faturası", Görüş, Cilt 7, S: 8, Ağustos 1979.
- .
- : "Türkiye'nin Hangi Mallarda Rekabet Gücü Var", Görüş, Cilt 11, S: 9, Eylül 1983.

R A P O R L A R:

- Aka, Bahar. : Uluslararası Ödeme Şekilleri, İGEME, Şubat 1984.
- Geveci, Ruhat. : Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, İGEME, İhracat Bülteni Eki, Rapor No. 101, Nisan 1986.
- Beşeli, Nursun.
- Hepsever, Üngün. : Görünmeyen İşlemler, Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Müdürlüğü, İstanbul, 1985.
- Öncü, Beratiye. : Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Önemi ve Türkiye, İGEME, İhracat Bülteni Eki, Rapor No. 102, Nisan 1986.
- : Assessment of The Effects of Barter and Countertrade Transactions On Us Industries, Report On Investigation No. 332-185, United States International Trade Commission Publication 1766, Washington, October 1985.
- : Countertrade, Financial Times Survey Özel Eki, February 11, 1986.

D İ Ğ E R K A Y N A K L A R :

- DİE. : Dış Ticaret Yıllık İstatistikleri
- DPT. : Beş Yıllık Kalkınma Planları
- HDTM. : EBİM Bilgisayar Çıktıları (Ruloları)
- İGEME. : Enformasyon Bülteni, Muhtelif sayıları.
- T.C. Başbakanlık. : R.G. Muhtelif sayıları.
- T.C. Merkez Bankası. : Muhtelif tebliğler.
- TTSOB. : İktisadi Rapor, Muhtelif yıllar.
- UN. : Commodity Trade Statistics, 1983.
- UN. : Statistical Yearbook, Muhtelif yıllar.
- : Dünya Gazetesi ve Ekleri, Muhtelif sayılar.
- : Financial Times, muhtelif sayıları.
- : Çeşitli kamu ve özel sektör kuruluşlarına ait bazı hizmet içi belge ve yayınlar.

T. C.
Yükseköğretim Kurulu
Dokümantasyon Merkezi