

T. C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

81329

**BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ
UYGULAMA VE MUHASEBESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Aydın ŞENOL

81329

Enstitü Anabilim Dalı : İŞLETME

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU

SAKARYA - 1999

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

T. C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ
UYGULAMA VE MUHASEBESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Aydın ŞENOL

Enstitü Anabilim Dalı : İŞLETME

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU

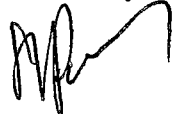
Bu tez .. / .. / ..1999 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği/ Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU *Doç. Dr. Selim Y. PAZARÇENBEN* *Doç. Dr. Yılmaz ÖZKAN*

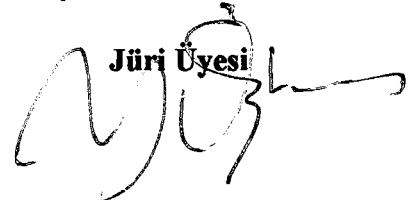
Jüri Başkanı



Jüri Üyesi



Jüri Üyesi



İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

KISALTMALAR.....	VII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	VIII
TABLolar LİSTESİ.....	IX
ÖZET.....	X
SUMMARY.....	XI

GİRİŞ.....	1
------------	---

BÖLÜM 1 : BARTER SİSTEMİNİN TANITILMASI

1.1. Barter Sistemi Tanımı.....	4
1.1.1. Bir Finans Sistemi Olarak Barter.....	5
1.1.2. Bir Ticaret Sistemi Olarak Barter.....	8
2.1.Dünyada ve Türkiye’de Barter Sistemi.....	15

BÖLÜM 2 : BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

2.1. Arz Bilgilerinin Üyelere Duyurulması.....	20
2.2. Talep Sahibinin Satıcı İle Buluşturulması.....	21
2.3. Fiyat ve Diğer Alışveriş Şartlarının Tespiti.....	21
2.4. Satılma Kredi Limiti.....	25
2.5. İşlemlerde Barter Şirketi’nin Onayı.....	25
2.6. Ürün Teslimatı ve Ödeme.....	26
2.7. Alıcının Borcunu Geri Ödemesi.....	26
2.8. Satıcının Alacağını Tahsil Etmesi.....	26
2.9. Barter’in Gerçekleşme Şekilleri.....	27

BÖLÜM 3 : BARTER SİSTEMİNİN GETİRDİĞİ YENİLİKLER

3.1. Barter Sisteminin Uygulamada Ekonomiye Sunduğu Faydalar.....	30
3.1.1. İşletme Sermayesi Açısından Barter.....	30
3.1.2. Satışları Arttırıcı Etkisi.....	30
3.1.3. Karlılığını Arttırıcı Yönü.....	30
3.1.4. Borçlanma ve Finansman Giderlerine Faydaları.....	31
3.1.5. Paranın Rasyonelleşmesini Sağlaması.....	31
3.2. Ucuz Kaynak Maliyeti.....	32
3.3. Barter Sisteminin Bilgi Yönetimi ile İlişkisi.....	33
3.4. Dünyada 500 Büyük Firma ve Barter.....	34
3.5. Uluslararası Ekonominin Yeni Gerçekleri.....	34
3.6. Barter Sisteminin Tam Kapasite Çalışmaya Etkileri.....	36
3.7. Bankacılık Sisteminden Kaynaklanan Nedenler.....	40

BÖLÜM 4 : BARTER İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

4.1. Barter Sistemi'nin Muhasebe Temel Kavram Ve İlkeleri Doğrultusunda Analizi.....	45
4.2. Tek Düzen Hesap Çerçevesinde Barter İşlemleri Hesap Planı.....	52
4.2.1. Alıcılar Hesabı (120'li Hesaplar).....	52
4.2.2. Nazım Hesaplar (900'lü Hesaplar).....	53
4.2.3. Üye Firmalar Açısından Muhasebe Kayıtları.....	53
4.3. Barter'li İşlemler Muhasebe Kayıt Düzeni.....	54
4.3.1. Kuruluş İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	54
4.3.2. Üyelik Aidatlarının Muhasebeleştirilmesi.....	56
4.3.3. İki Üye Şirketin Alışverişinin Muhasebeleştirilmesi.....	60
4.3.4. Dokuz Ay Sonra İşlemin Muhasebeleştirilmesi.....	64
4.4. Kısmi Barter Uygulamalarına Örnekler.....	67

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	69
KAYNAKLAR.....	72
EKLER.....	76
EK:1 İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi.....	76
EK:2 İhlas Barter A.Ş.'nin Uyguladığı Barter Ticaret Ahlak Kuralları.....	90
EK:3 Üye Müracaat Formu.....	93
EK:4 Enformasyon Formu.....	94
EK:5 Talep Bildirim Formu.....	95
EK:6 Arz Bildirim Formu.....	96
EK:7 Stok Formu.....	97
EK:8 Barter Sipariş Formu.....	98
EK:9 Talep Karşılama Formu.....	99
EK:10 Barter Çeki.....	100
ÖZGEÇMİŞ.....	101

ÖNSÖZ

Sermayenin serbest dolaşımı ile globalleşen dünya ekonomisi, paranın üstlendiği fonksiyonları yerine getiremediği için alternatif finans modellerinin arayışını sürdürmektedir. Giderek küreselleşen günümüz dünyasında büyük finansal piyasalarda çok fazla para spekülâtif olarak el ve yer değiştirmeye başladı. Böylece her geçen gün finansal piyasalar giderek büyümekte, reel piyasalar finansal piyasalar yanında cüce kalmaktadır. Paranın ekonomideki rolü ve etkisi ekonomistlerce her zaman bir tartışma konusu olmuştur. Öyle ki J.M.KEYNES,"Eğer para olmasaydı ekonomiler her zaman tam istihdamda olurdu" demiştir. Yeni arayışlarda, paranın mübadelesiyle oluşan finans tekniklerinin başarısızlığı savunulurken, yerine alternatif modeller koyulmaya çalışılmaktadır. Bunlardan biri de Barter sistemidir.

Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde yüksek lisans tezi olarak hazırlanan bu çalışmada, son beş senedir Türkiye'de de uygulanan Barter Sistemi'nin performansı analiz edilmektedir. Diğer taraftan ekonomi kamuoyunun karşılaştığı sorunlara da çözüm aranmaktadır.

Türkiye için umut olabilecek Barter konusunu hazırlamamı tavsiye eden ve yönlendirici fikirlerle yol gösteren saygıdeğer Hocam Doç. Dr. Hilmi KIRLIOĞLU'na içten saygılarımı sunmayı borç biliyorum.

Ayrıca düşünceleriyle katkıda bulunan ve Türkiye'de Barter konusunda ilk bilimsel araştırmayı yapan İhlas Barter Genel Müdürü M. Sırrı ŞİMŞEK, uygulama, işleyiş ve çalışmalarını benden esirgemeyen, İhlas Barter Operasyon ve Proje Geliştirme Müdürü Sadık SOLAK, kaynaklara ulaşmamdaki yardımları için ağabeyim Gazeteci Engin ŞENOL' a teşekkür ediyorum. Barter konusunun ülke ekonomisine katkı sağlamasını, bundan sonraki çalışmalara da ışık tutmasını diliyorum.

KISALTMALAR LİSTESİ

(A)	:	Alacak Hesabı
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
(B)	:	Borç Hesabı
BCI	:	Barter Clearing Information
EBB	:	Euro Barter Business
KDV	:	Katma Değer Vergisi
IRTA	:	Uluslararası Barter Organizasyonları Birliği
T.L.	:	Türk Lirası
USD	:	Amerikan Doları
V.U.K.	:	Vergi Usul Kanunu

TABLolar LİSTESİ

SAYFA NO

Tablo 3.1. :Güvenli Satış.....	35
Tablo 3.2. : Barter Ucuz Finansman.....	36



SEKİLLER LİSTESİ

SAYFA NO

Şekil 2.1.: Tek İstasyonlu Barter İşlemi.....27

Şekil 2.2.: Çok İstasyonlu Barter İşlemi.....28



ÖZET

Barter, kısaca mal takası olarak tarif edilebilir. Fakat orta vadeli bir kredi olması, factoring, leasing ve bankacılık sistemine göre daha basit olması, finansman maliyetinin düşük olması ve ticaretin basit yapısıyla gerçekleşmesi sisteme avantaj sağlamaktadır. Bunun yanında, stoksuz satış, atıl kapasiteyi değerlendirme, yeni müşteriler kazandırma, tahsilat riski olmaması, ekonomik krize rağmen dinamik pazar oluşturma, riski azaltması, ortak pazar oluşturma imkanı, Barter'a alternatif bir model olma özelliği sağlamaktadır.

Dünya ortalama her çeyrek yüzyılda ekonomik krizlerle tanışırken refah döneminde pek dikkat çekmeyen bir ticaret sistemi birden gündeme gelmiştir. Barter adı verilen bu sistem için 21. Yüzyılın altın yüzyıl olacağı ileri sürülmektedir.

Ciddiyeti ve doğru analizleri ile tanınan "The Economist" Dergisi 2000 yılında dünya ticaretinin % 50'sinin barter sistemiyle yapılacağını iddia etmektedir.

Bütün ekonomik sıkıntıların para piyasalarındaki istikrarsızlıktan kaynaklandığı şeklindeki görüş dünya ekonomik literatüründe tartışılmaya devam ediliyor. Yaşanan ekonomik krizlerin temel sebepleri konusunda farklı görüşler dile getirilmektedir.

Amaco, Goodyear, General Motors, Pfizer, Caterpillar, Xerox, Chrysler, ve Hilton gibi değişik sektörlerdeki dünya devleri şirketler barter sistemini uygulamaya başlamışlardır. Kendi alanında birer kartel olan bu firmaların barter cirolarınının 150 milyar dolar'ı aştığı ifade edilmektedir.

ABD, Barter ticaretinin merkezi sayılabilir. Bu ülkede gerçekleşen Barter ticaretinin cirosunun 400 milyar dolar'ı aştığı belirtilmektedir. Bu rakam her yıl % 15 artmaktadır. Türkiye'de ise İhlas Barter, EG- BarteRing, Net Barter, EBB firmaları ve Atwood Richardson temsilcilikleri şu an faal olan firmalardır.

SUMMARY

We can define barter business "exchange goods or services by others" Advantages of Barter System is benefit of term type of payment comparing the Banking system/ factoring and Leasing systems. Besides that Barter systems helps Save your cash by trading your product or service to pay for what you want. New business and wholesale purchasing means greater profit and an improved lifestyle. Barter clients bypass your competitors and seek you out because they also want the advantages of trading. Sell your excess inventory, underutilized capacity or unused time at full retail price on barter. You never have to worry about credit, cash flow or collecting debts because you receive instant payment.

Despite the fact of we came across the economical crises every quarter century, we are not aware the benefits of the exchange business during welfare period. It is assumed that 21.th. century is going to be Barter's century.

Serious economic Magazine "The Economist" declared that in year 2000; % 50 of World trade will be on barter systems.

Income differences between some countries and some communities directs money to focus to specific power holder countries and funds.

In different sector some worldwide companies such us; Amaco, Goodyear, General Motors, Pfizer, Caterpillar, Xerox, Chrysler and Hilton use barter system within their businesses over 150 billion USD turnover.

We may say USA is trade center. The graphics says Barter turnover in this country is over 400 billion USD. It has continuous increase about % 15 every year. In Turkey organized an functioning barter companies are İhlas Barter, EG BarteRing, Net Barter, EBB companies and representative of Atwood Richardson.

GİRİŞ

Sermayenin serbest dolaşımı ile globalleşen dünya ekonomisi paranın fonksiyonlarının tartışıldığı problemleri yaşamaktadır. Tartışmanın odağında paranın bir değişim aracı olma fonksiyonu gelmektedir. Paranın, bu fonksiyonunu yeterince yerine getirmediği iddia edilmektedir. İddiaya kanıt olarak da 1998'de başlayan ve 1999'da devam ettiği görülen global kriz gösterilmektedir.

Gerçekten de Türkiye ekonomisinde de yaşanan kriz ekonomistlerin bir pek çok soruya cevap bulmalarını gerektirmektedir. Bunlardan biri de, her şeyi üretebilen ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilen bir sanayisi olan ve Avrupa'nın en genç nüfusuna sahipken yaşanan durgunluk sorusu sorulmaktadır. Klasik deyimle "arz var, talep var" ancak arz ve talebi buluşturacak, onlara işlem yaptıracak Para ortada yoktur ve bu sebeple Para tartışılmaktadır. Problem paranın serbest dolaşımından kaynaklanmaktadır.(Terry, Eisler, 1994: 76)

Modern iktisatçılar ünlü düşünür Aristo' nun yüzyıllar öncesindeki fikirlerini tekrar hatırlatmayı gerekli görüyorlar. Aristo, para ve faizi asla tasvip etmediğini belirtti. Para, faydalı bir mübadele vasıtası olabilir, fakat borç verilmek suretiyle insanları, kullanılmayan kazanç ve servet birikimine teşvik ettiği zaman "kısır"dır veya üretime hizmet etmez ve zenginliğin, nispetsizce belirli ellerde toplanmasına ve mali dengesizliklere yol açar. (Soule, Antell, 1992: 9)

Gerçekten belirli ellerde toplanan Para, kendisi için en yüksek getiriyi sağlayan piyasalara gitmektedir. Serbest dolaşım paranın reel piyasadan çekilmesini doğurmaktadır. Likidite sıkışıklığı olarak bilinen para arzındaki daralma beraberinde durgunluğu getirmektedir.

Kriz ekonomilerinin karakteristik özelliği likiditenin piyasadan çekilmesinden kaynaklanan problemlerdir. Ekonominin refah dönemlerinde bile işletme sermayesi yetersiz olan işletmelerin azalan finans kaynaklarından pay alamaması doğal

karşılanmaktadır. Kredi maliyetlerinin geri ödeme imkanı bırakmayacak şekilde yükselmesi firmalara mali açıdan disipline olma yükümlülüğü getirmiştir. Beraberinde alım ve satım işlemlerindeki vadeler altmış - doksan günlerden on – on beş güne düşmüştür. Hem nakitin alternatif maliyetinin çok yüksek olması hem de vadelerin kısalığı tüketiciye ihtiyacını erteletmektedir. Böylelikle satışlar düşmüş, vadeli satışlarda tahsilat zorlaşmıştır. Kriz ekonomisi ekonomiyeye disiplinli olma, yanlışlıklarını düzeltme fırsatı sunmaktadır.

Kriz ekonomisinde firmalara tavsiye edilen nakitte kalmaları, kredi kullanmamaları, vadeli satıştan ve stoktan kaçınmalarıdır. Bunlar yapılabildiğinde şiddeti ne olursa olsun kriz ekonomilerinde ayakta kalınacağı savunulmaktadır. Ancak tavsiyeyi yapanlar bile firmaların bu tedbirleri nasıl yerine getirebileceğini söyleyememektedir. İstanbul Sanayi Odası'nın her yıl açıkladığı ilk 500 firmayı saymazsak firmalarımızın neredeyse tamamı işletme sermayesi problemine sahiptir.(İSO 500, 1998)

Böyle durumda kredi almadan nasıl finansman ihtiyacının karşılanacağı ve pazarın daraldığı bir durumda nasıl vadeli satış yapmadan gelir elde edileceği tartışılmaktadır.

Ekonominin refah dönemlerinde kamuoyunun dikkatini çekmeyen bir ticaret sistemi kriz ekonomisi şartlarında birden gündeme gelmiştir. Barter Sistemi olarak tanımlanan ve ülkemizde son beş yıldır mütevazı faaliyetler ile uygulanan sistem ekonomi çevrelerinin dikkatini çekmiştir. Barter Sistemi firmaların işletme sermayesi ihtiyacını azaltan bir model olarak firmalara hizmet verdiğini iddia etmektedir. Barter Sistemi ile çalışan firmalar, atıl kapasitenin değerlendirilmesi karşılığında nakit ödenerek satın alınan ihtiyaçlarını tedarik edebilmektedirler. Böylelikle hem stok ve atıl kapasitelerini değerlendirmiş olmakta, hem de ihtiyaçların tedarikinde nakit tasarruf etmektedirler.

O kadar ki, Barter Sistemi ile paranın tarihe karıştığını iddia edenler bile olmuştur. Sistemi bankacılık sektörü üstünde görenler de vardır ve 21. yüzyılın Barter Sistemi'nin altın yılları olacağını iddia etmektedirler.(Barter Ekonomi, Şubat 1998)

Araştırmamda "Dolaysız Gözlem" içersinde "Veri Toplama Yöntemi" ve "Kaynak Taraması Yöntemini" kullandım. Fakat ülkemizin bu konuda kaynak açısından şanslı

olduğu söylenemez. İhlas Barter' ın kuruluş monografisini incelemeye çalıştım. Zira düzenli bir sistem işleyişine sahip, örgütlü, tek Barter kuruluşuydu. Yetkililer, uygulamamın içinde olmama izin verdikleri için "Katılımlı Yoğun Gözlem Tekniği" zaman zaman da "Yaygın Gözlem Metodunu" kullanarak bilgi topladım. Bu konuda gelecek yüzyıla damgasını vuran Elektronik Çağ' ın en büyük nimetlerinden internet, konunun dünya uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmamızı sağladı.



1. BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN TANITILMASI

1.1. Barter Sistemi Tanımı

Barter, İngilizce kökenli bir kelime olup, mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Taş devrinden beri uygulanarak günümüze kadar gelen tek ticaret ve finansman sistemi olarak bilinmektedir.(Gürsoy, 1998: 61)

Barter' ın kökeni ise (Barter, clearance of indebtednes) Arapça' da "takass" kelimesinden gelmektedir. Genel olarak para kullanılmadan bir malın bir başka malla değişimi şeklinde yapılan ticaret aynı mübadele olarak tarif edilmektedir. Döviz kullanılmadan yapılan ticaret şeklidir. (Seyidoğlu, 1992: 819)

Osmanlıca' da ise barter veya takasın karşılığı mübadele' dir. Mübadele ise eşdeğerli iki malın sahipleri arasında ekonomik ilişki kuran davranış olarak açıklanır.(Hançerlioğlu, 1993: 56)

Tarihçe konusunda kaynaklar, ilk barter işlemi ile ilgili olarak şöyle bir anekdot aktarmaktadır. "Her şey taş devrinde mağarasının önünde oturan bir insanla başladı. Yandaki mağarada oturan insanın elindeki bir şey dikkatini çekti. Tam ihtiyacı olan bir şeye benziyordu. (Böylece barter ticaretinin birinci prensibi "talep" doğdu.) Ona sahip olması için ne yapması gerektiğini düşündü. Yapılabilecek tek şey, kendisinde olan ve komşusunun hoşuna gidebileceği bir başka şeyle takas edebilmektir. Ama komşusu bu takasa sıcak bakmadı. Anlaşılan elindeki şeyin daha kıymetli olduğunu düşünmekteydi. Barter ticaretinin ikinci önemli prensibi de böyle doğdu. (Arz eden taraf, malın değerinin altında vermek zorunda kalmayacaktı.) Sonunda arz ile talep dengelendi ve takas gerçekleşti. Barter ticaretinin üçüncü ve en önemli prensibi gerçekleşmiş oldu. (Memnuniyet ve güven) (Gürsoy, 1998: 1)

İlkel toplumların uyguladığı yöntem olarak görülen takas, ticaretin ve iş bölümünün ilerlemesi takas biçimindeki değişimin yerine modern ekonomilerin en temel özelliklerinden biri olarak parayla değişim yöntemine bıraktı. Fakat artık haberleşme, denetim, malı eş değerlendirme, hesap, arz ve talebi buluşturma gibi teknik problemlerini halleden takas sistemi dünyada hızla yayılmaya başladı.

Bugün ki Barter tarifinde ise ilkel toplumların yöntem benzetmesi yoktur. Bir firmanın satın aldığı mal veya hizmeti bedelini yine kendi ürettiği mal veya hizmetle ödemesini sağlayan sistemin adıdır. (Elderkin, Warren, 1987: 2) Barter bir firmanın ihtiyaçlarını faizsiz dolar veya dolar kredisi kullanarak karşılayabileceği bir finansman, hem ihtiyaçlarını satın alabileceği, hem de mal ve hizmeti satabileceği ticaret sistemidir.

Ekonominin refah dönemlerinde kamuoyunun dikkatini çekmeyen bir ticaret sistemi kriz ekonomisi şartlarında birden gündeme gelmiştir. Barter Sistemi olarak tanımlanan ve ülkemizde son beş yıldır mütevazı faaliyetler ile uygulanan sistem ekonomi çevrelerinin dikkatini çekmiştir. Barter Sisteminin firmaların işletme sermayesi ihtiyacını azaltan bir model olarak firmalara hizmet verdiği savunulmaktadır. Barter Sistemi ile çalışan firmalar, atıl kapasitenin değerlendirilmesi karşılığında nakit ödenerek satın alınan ihtiyaçlarını tedarik edebilmektedirler. Böylelikle hem stok ve atıl kapasitelerini değerlendirmiş olmakta, hem de ihtiyaçların tedarikinde nakit tasarruf etmektedirler.

Kriz ekonomisi ile birlikte istisnasız her ticari kuruluşun alternatif çözüm arayışına girmesi Barter Sistemi'ne olan ilgiyi artırmıştır. Durgun bir piyasada Barter Sistemi'nde dinamik bir pazarın oluşması cazibeyi daha da büyütüştür. Barter Sistemi ile paranın tarihe karıştığını iddia edenler bile olmaktadır.

1.1.1. Bir Finans Sistemi Olarak Barter

Barter üyesi firma, her türlü mal ve hizmet ihtiyacını sistemden satın alarak Barter' ı bir finansman modeli olarak kullanabilir. Firma, satın aldığı ürünün bedeli kadar barter

sistemine USD veya Barter kuruluşunun belirlediği bir para ile borçlanır. Sistem, alıcı firmaya, borcunu kendi ürünü ile ödeyebilmesi için 9 ay vade tanımaktadır. 9 aylık sürede borçlu firmaya ürettiği mal ve hizmete olan talepler iletilir, satış gerçekleşirse firma borcunu ürünü ile ödemiş olur. Borçlu firma 9 aylık sürede hiçbir şekilde ürünü ile ödeme yapamaz ise, borcunu 9 ayın sonunda nakit olarak ödemek zorunda kalmaktadır. İşlem, 9 ay için sıfır faizli dolar kredisi olarak değerlendirilebilir.

1.1.1.1. Orta Vadeli Kredi Olarak

İhtiyaçlarını barter finansman kredisi ile karşılayan ve ödemeyi kendi ürünü ile yapmak isteyen firmaların 100 bin USD üzerindeki alımları barter leasing kredileri ile sağlanır.

Şöyle ki firma, 1 milyon USD' lik bir ürünü barter sistemi ile satın aldığı anda, Barter finansman kredisi kullansa 9 ayda ürünü ile ödeme yapmak zorunda kalacaktır. İşlem yapmadığında 9 ay sonra 1 milyon USD ödemek zorunda kalacaktır. Bu durum firmayı zor durumda bırakabilir. Böyle bir durumda Barter Leasing devreye girer. Firmaya 1 milyon USD' yi barter sistemi ile ödemesi için 48 ay süre verilir ve her 9 ayda ürünü ile ödeme yapamadığı takdirde ödeme yapması gereken nakit tutar hesap edilir ve ödeme yapması sağlanır.

1.1.1.2. Factoring İşlemi ile Karşılaştırma.

Barter sistemi ile ürün satan firma sistemden USD ile alacalandırılmaktadır. Borçlu firma daha Barter Sistemi ile borcunu ödemediği takdirde ihtiyaç duyduğu bir ürünü sistemden satın alarak tahsil etmektedir. Yani sistemdeki alacağına karşılık sistemden kredi kullanmaktadır. Bu bir çeşit factoring işlemi imkanı olarak değerlendirilmektedir. Her barter işleminde alıcı Barter Finansmanı kullanmakta, satıcı ise alacağını factoring etmektedir.

1.1.1.3. Bankacılık Sistemine Göre Barter

Bir aracı kurum olan banka, tasarruf fazlası bulunan taraflar ile finansman açığı bulunan taraflar arasında para transferi için aracılık yapar. Tasarruf fazlası bulunan kişi

veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle para satın alana Banka, satın aldığı fonları para ihtiyacı bulunan kişi veya kurumlara belirli bir maliyetle satmaktadır. Bankanın kredi müşterilerine teklif ettiği kredi faizinin, bankanın mevduat sahiplerine ödediği faizden yüksek olması gerekir. Paranın sahibi ile paranın müşterisi arasında çıkar çatışması doğmaktadır. Kaynağın kıt olduğu ülkemizde tasarruf fazlası fonlar için yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Mevduata teklif edilen yüksek faiz otomatik olarak kredi maliyetini yükseltmektedir.

Barter firması da bir banka gibi değerlendirilmektedir. Barter sisteminde Arz ve taleplerin buluşmasına aracılık eden, kredi kullanan kuruluş ile krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Sistemden mal ve hizmet alan firma kredi kullanırken, sisteme mal ve hizmet arz eden firma, krediyi finanse etmektedir. Satıcı konumunda krediyi finanse eden firma, alıcı konumunda krediyi kullanmaktadır. Sonuçta sistem üyesi her bir firma hem sistemden kredi kullanan hem de sisteme kredi veren kuruluş olabilmektedir. Böylelikle her bir firma hangi maliyetle kredi kullanmışsa aynı maliyetle sisteme kredi vermiş olmaktadır. Barter sisteminde bankacılık sisteminin aksine kredi konusunda arz talep çıkar uyumu gerçekleşmektedir.

1.1.1.4. Barter Finansman Maliyeti

Üye firma barter sistemi ile mal veya hizmet satın aldığında sistemden Amerikan Doları ile kredi kullanmış olur. Kullandığı krediyi geriye 9 ay sonra nakit olarak ödediğinde, ilgili sürede Amerikan Dolarının Türk Lirası karşısında yaptığı prim kullandığı kredinin maliyeti olur. Firmaların ihtiyaçlarını finanse etmekte kullandığı finansman modelleri incelendiğinde görülmektedir ki Amerikan Doları son on yıldır en ucuz finansman kaynağıdır.

1.1.1.5. Bankacılık Sektörü Açısından

Barter Sistemi'nde kullanılan kredinin Barter Şirketi'ne maliyeti sıfırdır. Barter Sistemi'ni sadece finansman olarak kullanan ve 9 aylık dönem sonunda borcunu nakit ödeyen firmaya faizsiz dolar kredisi kullanılır. Bankacılık sektörü üzerine hiç kar

marjı koymasa dahi topladığı mevduatın kendisine maliyetini kredi maliyetine yansıttığından Barter Sistemi ile maliyette rekabet etmesinin zor olduğu savunulmaktadır.

Leasing ve factoring ise kullandırdıkları krediyi bankaların finansman kaynaklarından karşıladıklarından maliyetleri banka kredi maliyetlerinin en az 5 puan üzerinde gerçekleşmektedir.

Barter kuruluşları , Barter Leasing ve Barter Factoring de kullandırılan kredi maliyeti barter finansman ile aynı ve sıfır faizli dolar kredisi olarak değerlendirilmesini savunmaktadır.

1.1.2 Bir Ticaret Sistemi Olarak Barter Sistemi

Barter, yüzyıllardır mal ve hizmetin diğer mal ve hizmetle parasız takası olarak uygulanan bir ekonomidir.

Bugün, modern barter sistemi bu ilk kavramı alıp yeni işler meydana getiren, parayı koruyan, mallar ve hizmetler arasında değişimi gerçekleştiren, alternatif finans sağlayan, etkin reklam ve tanıtımı yapan bilgisayar kontrollü elektronik pazara çevirmiştir.(Neal, Eisler 1996: 167)

1.1.2.1. Stok Satış Yönuinden

İhtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayarak borçlanan firma öncelikle stoktaki ürünlerini pazara sunarak geri ödeme yapar.

Böylelikle hem stok maliyetinden kurtulur, hem de aynı oranda cirosunu artırarak kâr eder.

1.2.2.2. Atıl Kapasite Değerlendirme Açısından

Barter Ortak Pazarı'nda yer alan firma, pazardan gelen sürekli ve güvenilir talebi karşılamak için atıl kapasitesini değerlendirir. Atıl kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli finansmanı, Barter Ortak Pazarı sağlamaktadır.(Barter Ekonomi, Ağustos 1998)

1.2.2.3. Yeni Pazarlara Ulaşma Avantajları

Barter Ortak Pazarı'na giren firma veya ülke, pazarlama yapmak için herhangi bir uğraş ve maliyete girmeden pazardaki firmaların talebi ile karşılaşır; hiç tanımadığı müşterilere kolaylıkla satış yapar.

1.2.2.4. Satış Sistemi Olarak Barter

Barter Ortak Pazarı'na satış yapan firmanın alacağı İhlas Barter garantörlüğü altındadır ve firma, ihtiyaçlarını Pazar'daki firmaların satışa sunduğu ürünleri satın alarak tahsil eder.

1.2.2.5. Dinamik Bir Pazar Oluşturma Özelliği

Barter Ortak Pazarı'nda üyeler Amerikan Doları ile alış ve satış yaparlar. Barter Ortak Pazarı enflasyondan, kısa vadeli talep yetersizliğinden, piyasadaki likidite sıkışıklığından etkilenmez. Pazarda her sektör ve talep için arz- talep dengesi gözetilir. Barter Ortak Pazarı'nda sadece üyelerin işlem yapabilmesi ve ancak Pazar'ın ihtiyaç duyduğu firmaların Pazar'a alınması, üyelere güvenli ve sürekli satış yapma imkanı sağlar.

1.2.2.6. Kâr- Zarar Etkisi

Barter Ortak Pazarı'na istihbaratı yapılmış sağlıklı firmalar üye yapılıır. Pazar'da serbest piyasa ekonomisi şartları geçerlidir. Ürünlerin fiyatı, kalitesi, teslimat şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda

satıcı ile karşılaşılır. Ancak, Pazar'da arz- talep dengesi gözetildiğinden; aynı ürünü üreten, zarar ettirici rekabet teşkil edecek sayıda üyeye izin verilmez. (Elderkin, Norguist, 1987: 45) Barter Pazarı'nda firmalar reel fiyatlar ile alım, reel fiyatlar ile satış yaparlar.

1.1.3. Ortak Pazar Özellikleri

Barterin gelişmiş ülkelerdeki uygulamalarını dikkate aldığımızda bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığını görmekteyiz. İhtiyaçlarını karşılamak için finans bulmakta ve ürünlerini satmak için pazara ulaşmakta çok geniş imkanlar bulunduğundan olacak ki; barter sistemi Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebepler ile satılamamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır.(a.g.e. 50)

1.1.3.1. Stok Yönünden Fonksiyonu

Barter Sistemi öncelikle sermaye piyasası enstrümanlarının yeterince gelişmediği pazarlar için en uygun değişim sayılabilir. Konjonktürel değişimlerin arzda ve talepte meydana getirdiği olumsuzlukların yükselttiği maliyetlerin barter sistemi ile ortadan kalkması, sistemi kullanan firmaların ve ülkelerin öz kaynaklarını harekete geçirerek atıl kapasitelerini kazanca çevirmeleri mümkün olmaktadır. Bunun içindir ki, sirkülasyondaki para miktarı barter pazarında ticaret hacmini ölçülebilir oranda etkilemektedir. Barter pazarında firmalar üretime doğrudan katkısı bulunan ihtiyaçları için sistemi kullanırlar. Sisteme üye firmaların rasyonel olmayan taleplerini seçer; geriye dönmeyecek finansman kullanımına izin vermez.

Firmalar üretim için kullandıkları en uygun maliyetli pre-finansman kredisini hiç bir çaba göstermedikleri halde Barter Pazarından gelen taleplere satış yapma imkanına sahiptir.

Barter Sistemi sadece üyelerin imkanlarından faydalanabildiği özel bir klüp gibi görülebilir. Barter Pazarında her ürün ve sektör için toplam talep ve toplam arzı

gözeten bir planlama yapılmaktadır. Bunun içindir ki, barter pazarına önce giren firmalar pazardaki bütün talebi karşılamakla ödüllendirilmiş olurlar.

Firma satın aldığı her ürün için düşük maliyetli finansman kredisi kullanmaktadır. Ürünü ise %100 tahsilat garantisi ile satmaktadır. Üstelik satış yaptığı firma ile ilgili istihbarat çalışmaları yapmadan, alacağı çek veya senedin gününü beklemeden, risksiz ticaret yapmaktadır.

1.1.3.2. Ticareti Arttırıcı Etkisi

Barter Sistemi üye firmaların bir araya geldiği bölgesel bir entegrasyondur. Bölgesel entegrasyonların ekonomik etkileri içinde en belirgin olanı ticareti arttırıcı etkisidir. Uzun dönemde pazarların daha da genişlemesi ve derinlik kazanmasıyla üye firmaların rekabet gücü artabilecektir. Ekonomik entegrasyon sonucu bir endüstri dalında veya firma bazında ortaya çıkan yapısal değişiklikler ile birlikte ölçek ekonomiler belirir. Pazarın genişlemesiyle teknolojik gelişme hızlanır; ileri üretim tekniklerine ulaşılır; dışarıdaki firmalara kıyasla bir üretim üstünlüğü sağlanır. Bu gelişmeler ile birlikte gelecek hakkındaki belirsizlikler azalacağından yeni yatırım projelerine ilgi artar. Yatırım artışları sektörleri büyütür, firma sayılarını ve rekabeti artırır. Anlaşma sonunda fiyatlardaki düşüşler tüketicilerin reel gelirlerini artırır.

Barter ticaret anlaşmaları blok içindeki ekonomik büyümeyi hızlandırır, kaynakların daha etkin kullanımını sağlar, talep artışını uyardığı oranda pazarın büyümesine yol açar.

1.1.3.3. Kendi Kendine Yeterliliği

Barter Pazarını Barter Şirketi yönetmektedir. Barter Şirketi üye firmaların kendisine verdiği yetki ile Barter Pazarını yönetir.

Barter Şirketi'nin birincil ve tek görevi Barter Pazarı'nın sağlıklı ve sürekli gelişimini sağlamaktır. Görevini yapmakta Barter Pazarında ticaretin kural ve esaslarını koyma hakkı bulunur. Barter Şirketi yetkilerini Barter Pazarının sağlıklı işlemesi için kullanır.

Barter Şirketi, Barter Pazarındaki faaliyetler için üye firmalardan yıllık aidat alır; firmalar arasında gerçekleşen işlemlerden komisyon elde eder. Barter Şirketi faaliyetleri için maddi kazanç elde ettiği için ve daha çok gelir elde etmesi Pazardaki üyeleri memnun etmesi ile mümkün olduğu için yetkilerini üyelerin ortak çıkarı için kullanır.

Barter Pazarı üye firmaların satış için sunduğu ürünlerden oluşur. Yine üye firmalar ihtiyaçlarını Barter Pazarından karşılarlar. Talep edilen ürün Barter Pazarından bulunamadığı durumlarda yeni firmaların Pazara girmesi sağlanır.

Barter Pazarı kendi kendine yeterlilik esası üzerine çalışır. Pazarda toplam arz - toplam talep dengesi gözetilir. Her zaman için toplam talepler toplam arzlardan fazla bulunduğundan Barter Pazarının her yönde genişmesi yönünde doğal bir mekanizma vardır.

Üye firmaların genel giderleri ile ilgili taleplerinin % 70' i Barter Pazarından karşılanmaktadır. Sektörlere göre değişmekle birlikte yapılan işle ilgili özel giderlerin de asgari % 10'u karşılanabilmektedir. Her üye başlangıçta sahip olduğu ihtiyaçlarını karşılama oranını gün geçtikçe artırır.

Üyeler için hangi oranda barter pazarını kullanırlarsa o oranda kazanç elde edecekleri için oranın başlangıçta küçük olması rahatsızlık oluşturmaz.

1.1.3.4. Barter Pazarı'nın Para Birimi

Barter Ortak Pazarının para birimi Amerikan Dolarıdır. (Neil, Aisler, 1996) Pazarın üyeleri Amerikan Doları ile alım yaparlar, Amerikan Doları ile satış yaparlar. Türkiye'nin ekonomik şartlarında Amerikan Doları ile borçlanmak finansman maliyeti

açısından caziptir. Aynı şekilde Amerikan Doları ile satış yapmak enflasyona karşı satıcıyı korur.

1.1.3.5. Barter Pazarı'nda Alışveriş Şartları

Barter Pazarında serbest piyasa şartlarında alışveriş yapılır. Üyeler adil şartlarda rekabet ederler. Mal almakta veya mal satmakta üyeler serbesttir. Ticari kazanç için işlem yapılır. Ürünün fiyatı, kalitesi, nitelikleri, teslim tarihi, garantisi, satış sonrası hizmeti alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılır.

Barter Pazarında mal ve hizmet dolaşımı serbestçe sağlanmaktadır. Pazarda rekabeti sağlamak esprisinde alternatif firmalara üyelik verilir ama pazara önce girmiş üyenin cazibesi korunur. Her ürün ve sektör için arz-talep dengesi gözetilir ve arzın talepten önemli oranda çok olmasına izin verilmez. Barter Pazarına giren firmalar diğer üyeler ile aynı sektörde rekabet ederler ama haksız rekabet ile karşılaşmazlar.

1.1.3.6. Barter Pazarında Aranılan Faktörler

Bir firma Barter Pazarına işlem yapmak için girmektedir. İşlem yapmakta ihtiyaçlarını Barter Pazarından satın almak ve ödemeyi yine Barter Pazarına ürünüyle yapmak arzusunu taşır.

Barter sistemi, alıcı firma için ne satın alırsa fayda arz etmektedir. Normal şartlarda ödeme yapılarak satın alınan ürünler hiç ödeme yapmadan satın alınabilmektedir. Üstelik borçlu firma için borcunu dokuz aylık sürede ürünüyle ödeme imkanı da mevcuttur. Ürünüyle ödeme yapamasa dahi borcunu dokuz ayın sonunda nakit ödeyen firma sistemden yine memnun kalmaktadır. Zira doların T.L. karşısında yaptığı yıllık prim, nakit paranın yıllık alternatif getirisinin hep altındadır.

Bugün sistemin uygulamasına temkinli davranan taraf satış yapan taraftır. Firma barter sistemi ile ürün sattığında sistemden dolar karşılığı alacaktır. Alacağını sistemden mal ve hizmet olarak tahsil etmek durumundadır. Alacağının tahsilat başarısı,

sistemin talepleri karşılama kapasitesine bağımlı bulunmaktadır. Sonuçta para da mal ve hizmet akışını organize eden fiziksel bir değişim aracıdır. Satıcı barter sistemini paranın fonksiyonu ile ikame etmekte, ihtiyaç duyduğu malı veya hizmeti sistemin karşılmasını beklemektedir.

Satıcı firma alacağını ihtiyaç duyduğu malları satın alarak tahsil edemediğinde Firma nakit akışındaki denge bozulmuş olur. Alacağını tahsil etme paniğine kapılabilir. Hiç ihtiyaç duymadığı halde sistemde bulunan malları satın alma arayışına yönelir. Sisteme güvenini kaybedebilir.

Bir firmanın barter sistemine girerken dikkate aldığı ilk unsur, Barter Şirketi'nin sistemi uygulama gücüdür.

1.1.3.7. Barter Şirketinde Gerekli Unsurlar

Bir barter şirketini sağlıklı bir işleyişe ve etkiye sahip olabilmesi için azami ekonomik ve sosyal şartları taşıması gerekir. Bunlar yedi başlıkta toplanmaktadır.

1.1.3.7.1. Ekonomik Güç

Barter Şirketi ekonomik açıdan son derece güçlü olmak zorundadır. Barter Şirketinin barter işlemlerinde bir aracı kurum olması hiç bir barter şirketini bu niteliğin dışında tutmaz. Belki faaliyetlerin finansmanı için büyük fon ihtiyacı bulunmamaktadır ama en önemlisi firmaların güven ihtiyacını karşılayan güçlü olmak zorunluluğu taşımaktadır.

1.1.3.7.2. Sistem Garanti Fonu

Teoride faaliyet gösteren bütün barter sistemlerinde Sistem İşlerlik / Garanti Fonu uygulaması vardır.(Hunsdesberger, 1996:37)

Sisteme mal satışı yapmış ve alacağını sistemdeki ürünlerden karşılayamamış alacaklı firmaların taleplerinin barter şirketi tarafından nakit karşılanması için kullanılacağı söylenir.

1.1.3.7.3. Üstün Teknoloji - Yaygın İşletim Sistemi

Barter Şirketinin birincil görevi üye firmalar arasında bilgi akışını sağlıklı, hızlı, sürekli sağlamaktır.

1.1.3.7.4. Barter Sistemi'nin Bireysel Kullanımı

Barter sisteminin yaygınlaşması ve üyelere memnuniyet oluşturması ancak sistemin bireysel kullanımının açık olması ile mümkün olmaktadır.

1.1.3.7.5. Barter Sisteminin Yurtdışı İşlemlerde Kullanımı

Türkiye gibi ithalata dayalı üretim yapan ülkelerde barter sisteminin uygulama gücü yurtdışı işlemlerde kullanılabilmesi ile ölçülür.

1.1.3.7.6. IRTA - Dünya Barter Organizasyonları Birliği

Dünyadaki bütün saygın barter şirketleri IRTA - International Reciprocal Trade Association üyesidir ve faaliyetlerinde IRTA Ahlak Kuralları ile bağlıdır.

1.1.3.7.7. IRTA Ahlak Kuralları

Barter Pazarında kıymetli ürünlerin arz edilme şansı üyelerin istedikleri ürünleri bulabilme şansları ile doğru orantılıdır.

1.2. Dünyada ve Türkiye’de Barter Sistemi

İsviçre ve Amerika’da kurulan barter organizasyonları ilk önce büyük firmaların ve devletlerin hizmetinde kullanılmış daha sonraları kişisel bilgisayarların gelişmesiyle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kullanımına açılmıştır. Barter-Club’ler kurularak üyeler kaydedilmiş ve para vermeden mal almak isteyen kuruluşlar arasında takas işlemleri başlatılmıştır.(a.g.e., s. 40)

Bu sistemde barter organizasyonu bir havuz teşkil etmekte ve üyeler bu havuza borçlanarak mal veya hizmet almakta, borçlarını da kendi mal veya hizmetlerini sunarak ödemektedirler. Hemen anlaşılacağı gibi firmalar birbirlerinden direkt alım yapmakta ancak sisteme borçlanmaktadır. Böylece satan tarafın alacağı garanti altına alınmakta ve bilateral sistemde olduğu gibi arz eden taraf mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan ihtiyacı olan malı sistem içinden almak hürriyetine sahip olmaktadır.

Neticede eski devirlerde olduğu gibi temiz ve net olarak ihtiyaca karşılık veren barter sistemi multilateral (çok istasyonlu) olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sistemde para olmadığından faiz de söz konusu değildir ve aracı komisyonları da olmadığından barter finansmanı bu gün dünyada kullanılan en ucuz ve rakipsiz finansman şekli haline gelmiştir. (Ekonomist, 24 Kasım 1996)

Bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre’deki WIR-Genossenschaft’dır. (Secretariat, OECD, 1998) 1934 yılında kurulmuş 1950’li yıllarda üye sayısını arttırmaya başlamıştır. Bilgi depolama imkanları bilgisayarlarla genişleyince üye sayısı binleri aşmış, sistemde büyüyen barter cirosu da yıllık 2 milyar Frank’a ulaşmıştır.

1950’den 1990’a kadar 500 misli artan bu miktar dünyada barter ticaretinin yükselişinin en belirgin örneğidir. Bu gün İsviçre’de kurulan her yeni firma ticaret odasına kayıt olurken WIR organizasyonuna da kayıt yaptırmaktadır. WIR sadece İsviçre içinde faaliyet göstermekte olup dış dünya ile sadece bilgi alışverişi yapmaktadır.

Amerika’da barter kulüpler daha değişik bir şekilde büyüme göstermiştir. Esasen Amerika’yı bir ülke değil de bir kıta olarak düşünmekte fayda vardır. Değişik eyaletlerde kurulan Barter Club’ler buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, elektronik, otomobil gibi özel ürünlerini diğer eyaletlerle takas etmekle işe başlamışlardır. Bu sistem haliyle büyük firmaların dikkatini çekmiş ve kendi içlerinde kurdukları barter organizasyonları ile kendi firmalarının ihtiyaçlarını nakit harcamadan satın almaya başlamışlardır. Bunların en önemli örnekleri arasında Goodyear, Amoco, Levi Strauss Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Films, 3M, Wilkinson, Pfizer, After Six, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton’u sayabiliriz. Bu firmaların kendilerine mal ve hizmet veren yaklaşık 150.000 küçük firmayla yılda 100 milyar dolarlık barter yaptıkları bilinmektedir. Barter sisteminin büyük firmalara cazip gelen taraflarından biri de, hiç şüphesiz, stok malların gerekli zamanlarda barter yoluyla holdingin başka firmalarına devredilmesi, böylece bilançolarda kambur gibi gözüken istenmeyen stokların bir anda nakit akışına dokunmadan yok edilebilmesidir.

“The New York Times” gazetesinin ekonomi sayfasında “barter ticareti” geleceğin hiç şüphesiz en büyük finans olayı olarak tanıtılmıştır. Ciddiyeti ve doğru analizleri ile tanınan “The Economist” dergisi ise 2000 yılında dünya ticaretinin %50’sinin barter sistemiyle yapılacağını iddia etmektedir. Nitekim 1990’lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin %40’ı barter’la yapılmaktaydı. Batılı ülkelerde bu miktar senede %10-14 artış göstermektedir.

Doğu ülkelerinde ise ticaretin büyük kısmının barter ile yapıldığı bilinmektedir. Batı dünyasından alınan istatistiği bilgiler doğudan çok sıhhatli bir şekilde alınamamakla birlikte barter ticaretinin hacminin burada da çok büyük olduğu tahmin edilmektedir. Moskova şehrinin merkez olduğu bir barter zincirinde 40.000 üye bulunduğu belirtilmektedir.

Amerika’da yaklaşık 350 barter organizasyonu bulunmakta ve tahminen 300.000 firma bu sistemi kullanmaktadır.

Barter organizasyonlarının en eskilerinden biri “Business Exchange”dir.(a.g.e., 27) Merkezi Oklahoma’dadır ve Amerikanın çeşitli eyaletlerinde 90 şubesi vardır. Kanada ve Güney Afrika’da da şubeleri vardır. 30.000’den fazla üyeye hizmet vermektedir. Bunun dışında “Barter Systems”, “Enterprises International”, “Business Exchange International”, “Itex”, “TRI”, “SGD” Amerika’nın önemli Barter Şirketleri’dir. Amerika’nın büyüklüğü dolayısıyla barter organizasyonları arasında bilgi akışını organize edebilmek için de aracı bilgi istasyonları kurulmuştur. Bunlar bir iş yapmadan sadece bilgileri takas ederek para kazanmaktadırlar. Bunlardan Amerika için önemli olan bir isim IRTA’dır. Amerika’daki organizasyonların senelik barter cirosunun 400 milyar Dolar olduğu tahmin edilmekte ve barter hacminin senede yaklaşık %15 arttığı hesaplanmaktadır.(Cumhuriyet Ekonomi Eki, 23 Aralık 1996)

Avrupa’da, İsviçre dışında, ilk barter organizasyonu Almanya’da 1983 yılında Hamburg şehrinde kurulmuştur. İngiltere’de EBBN yıllardır başarıyla faaliyet göstermektedir. Avusturya’da 1984 yılında kurulan EBC daha çok Doğu Avrupa ülkeleri ile çalışmaktadır. 1986 yılında Viyana’da kurulan BCI organizasyonu daha sonra Almanya’da, Slovenya ve Slovakya’da bayilikler vererek günümüzde yaklaşık 6.000 üyelik bir organizasyon haline gelmiştir. Bu ülkelerde barter cirosu son üç senede 10 misli artış göstermiştir. BCI (Barter Clearing & Information) firmasının komisyonlu çalışma sisteminin içinden birçok komisyon heveslisi kişiler çıkmış, barter firmaları kurmuş ama kısa ömürlü olmuşlardır.

1980’li senelerin sonunda ve 1990’lı yılların başlarında sadece Almanya’da ondan fazla komisyonla çalışan barter organizasyonu kurulmuş ancak pek önemli bir iş hacmi gerçekleştiremediğinden kapanmıştır. Kapatılmalarının en önemli nedenlerinden bir de maliyenin sıkı takibi olmuştur. Barter işlemlerinden alınan komisyonlar maliyeye sıhhatli olarak belgelenmemiştir. Öte yandan barterle komisyon alıp parayla vergi ödemenin hiçbir cazip tarafı olmadığı kısa zamanda anlaşılmıştır.

Türkiye’de barter organizasyonları 1990’lı yılların ikinci yarısında faaliyet göstermeye başlamıştır. İhlas Barter-Itex, EG-BarteRing, , Net Barter firmaları ile EBB ve Atwood Richardson temsilcilikleri şu anda faal olan firmalardır. Bu firmalar takas işlemlerinde

para birimi olarak Amerikan Dolar'ı, Alman Mark'ı ve Avrupa ECU'su kullanmaktadırlar. Barter organizasyonlarının birbirlerinden bilgi almaları, üyelerinin kendi sistemlerinde karşılıksız kalan arz ve taleplerini takas etmeleri çok doğal görülmektedir.



2. BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Gelişen teknolojiler barter sisteminin işleyişini son derece kolaylaştırmıştır. Özellikle dijital haberciliğin gelişmesi bu ticaret sisteminin çok daha fazla yaygınlaşacağına işaret etmektedir.

2.1. Arz bilgilerinin üyelere duyurulması

Barter Sistemi üye firmaların arzlarından oluşan bir pazardır. Her üyenin satmak istediği malları ve hizmetleri bu pazara sunması gerekir. Barter Pazarı'nda firmalar arasındaki işlemleri sağlayan faktör, arz bilgileridir. Üye firmaların arzları üç şekilde duyurulur.

2.1.1. İnternet Yoluyla

Alışverişi mümkün kılan arz ve talep bilgilerinin taraflara servisidir. İnternet bilgi servisinin en hızlı yapıldığı yerdir. Üyelerden Arz Formu ile alınan ürün bilgileri İnternette genel Arz Listesi'nde yayınlanır.(www.ihlasbarter.com.tr)

Buradaki liste ne kadar iyi servis edilirse işlem yapılmasına o kadar katkıda bulunur. Özellikle arz edilen ürünün tanımı, miktarı, fiyatı, özellikleri, teslimat yeri ve zamanı gibi bilgiler olmalıdır.

Arz bilgilerinin İnternette yayınlanmasının getirdiği bir problem bilgilerin güncelliğidir. Üyelerin arz ettiği bilgilerde meydana gelen değişiklikler anında İnternette yayınlanan listede güncelleştirilir. Güncelleştirme için değişiklikleri üyelerin barter şirketine duyurması gerekir. Bu konuda bir başka yol ise üyelerin kendi arz bilgilerini kendi bilgisayarlarından kendilerinin girmesidir.

2.1.2. Modem Faks Yoluyla

Ülkemizde hala pek çok firmanın İnterneti kullanmadığı gerçektir. Barter Şirketinin üyelerine en yaygın ulaşacağı enstrüman faks olmaktadır. Faks yoluyla yayınlanan Arz

Listesi ancak on beş günde bir yenilenir. Daha erken güncelleştirilmesi ise mümkün olamamaktadır.

2.1.3. Katalog veya Dergi Yoluyla

Ürün Listelerinin üyelere duyurulmasında bir başka yol, ürün bilgilerinden oluşan katalog veya dergi baskısıdır. Bu yöntem de ancak en erken ayda bir yapılabilmektedir.(Barter News, Ağustos 1997)

2.2. Talep Sahibinin Satıcı ile Buluşturulması

Barter Şirketinin yayınladığı Arz Listesi'ni gören üyeler, satın alabilecekleri ürün olup olmadığını listeden kontrol ederler. İlgilerini çeken bir arz için doğrudan satıcı firma ile ilişkiye girerler.

Aradığını Arz Listesi'nde göremeyen üyeler ise ihtiyaçları ile ilgili bilgileri Talep Formu ile Barter Şirketi'ne ulaştırırlar. Barter Şirketi talep edilen ürünün genel arz listesinde bulunup bulunmadığını kontrol eder; eğer var ise Talep karşılama Formu ile satıcı firmanın ismini, telefon ve adresini talep sahibi firmaya ulaştırır. Eğer talep edilen ürün Barter Pazarı'nda bulunmuyor ise söz konusu ürünün tedariki için pazarlama birimleri harekete geçer. Barter Şirketi, sisteminde bulunmayan ürünlerin Barter Pazarı'na kazandırılması esasında pazarlama faaliyetidir.

2.3. Fiyat ve Diğer Alışveriş Şartlarının Tespiti

Satın almak istediği ürünün satıcısı bilgilerine ulaşan ihtiyaç sahibi, alışverişin şartlarını satıcı ile birebir görüşmektedir. Fiyat, kalite, ürünün nitelikleri, miktarı, teslimat şartları gibi bilgiler hakkında karşılıklı anlaşma yapılmaktadır.

2.3.1. Barter Ortak Pazarı'nda Fiyat

Barter Sistemi'nde fiyatın, makul ve tercih edilebilir olmasında, paraya benzer bir değişim aracı olması nedenini görmekteyiz. Para kadar başarılı bir değişim aracı olarak kullanılan Barter Sisteminin, bunu paradan daha kolay yaptığı savunulur. Para da öncelikle bir değişim aracıdır ve bir değişim aracı olarak kendisini tanıyan bütün taraflarca kullanılır.

Barter Sistemi ile paranın kullanımında ortaya çıkan tek fark, şimdilik paranın daha yaygın kabul görüyor olması olarak değerlendirilmektedir.

Örneklerimizi Barter Sistemi'nde gözden geçireceğiz. TV kuruluşunun bilgisayar ürünlerine ihtiyacı olduğunu örnek alıyoruz. TV Kuruluşu, ihtiyacını Barter Sistemi ile satın almak istemektedir. Ürünün fiyatında, kalitesinde, niteliklerinde satıcısı ile karşılıklı görüşmektedir. Anlaşma gerçekleştiğinde TV Kuruluşu ürünü satın alacak, karşılığında nakit veya çekle ödeme yapmayacak, Barter Sistemi'ne borçlanacaktır. Ödemeyi de ürünü satın aldığı firmaya değil, Barter Sistemi'nde ne kadar firma varsa onlardan birilerine mal veya hizmet satarak yapmış olacaktır. Şimdi burada alıcıyı söz konusu ürünü satın alması için zorlayan bir mekanizma yoktur. TV Kuruluşu, ihtiyacı olmayan ürünü satın almayacaktır; kalitesi uymayan ürünü satın almayacaktır; fiyatı olmayan ürünü satın almamaktadır.

Alıcının fiyat konusundaki tavrı Barter Pazarı'ndaki fiyat hareketlerini anlamaya yardımcı olacaktır. Alıcıyı iyi fiyatla ürün satın almaya motive eden bir önemli mekanizma da geri ödeme biçimidir.(Barter Ekonomi Dergisi, Mayıs 1999)

Alıcının yüksek fiyata razı olduğunu ve kar marjı yüksek bir ürün ile ödemeyi düşündüğünü dikkate alalım. Bu her zaman karşımıza çıkabilecek varsayım bile alıcıya cesaret vermeyecektir. Çünkü, Barter Sistemi'nde alıcının satış işlemi alım işleminden sonra gerçekleşecektir. Tabii ki eğer Barter Pazarı'nda ürününe talep varsa satış yapabilecektir. Üstelik fiyatta, kalitede, miktarda müşteri olanlar ile anlaşabilirse işlem gerçekleşecektir. Yani alım yapıp borçlanan firmanın ürünü ile ödeme imkanı yüksek ama garanti değildir. Her hangi bir sebeple ürünle ödeme yapılamaz ise 9 ay sonra

borcun nakit ödenmesi gerekir. Cari hesapların Amerikan Doları ile tutulduğunu bilmekteyiz. Bugün satın alınan bir ürünün bedelini 9 ay sonra Amerikan Doları ile nakit ödeyeceğini bilen bir firma fiyatı önemsemeden alım yapmaktan kaçınacaktır.

Barter Sistemi'nde fiyatları makul seviyede tutacak motivasyon elbette alıcıdan gelecektir. Alıcıyı ille de akıllı fiyatla alım yapmaya zorlayacak sebeplerin başını da geri ödeme biçimi çekmektedir. İyi fiyatla işlem için Barter Sistemi'nde bulunan pek çok sebepten birincisi, geri ödeme biçimidir.

Geri ödeme biçiminden önemli bir neden; Barter Sistemi'nin, bir firma için hem alım yaptığı hem de satış yaptığı bir sistem oluşudur.(Barter Ekonomi Dergisi, Haziran 1999)

Bunun anlamı, sistem hiç bir firmaya açık gözlü olma imkanı vermemektedir. Eğer satıcı, alıcısı olsa bile yüksek fiyatla mal satmaya çalışırsa, bilmelidir ki kendisi de yüksek fiyatla alım yapacaktır. Satılan malın tahsilatı yine Barter Pazarı'ndan mal veya hizmet olarak yapılacaktır. Yüksek fiyatla mal satan, yüksek fiyatla mal alır. Barter Pazarı'ndaki diğer firmalar da yüksek fiyat uygulamasını taklit etmeye başlayacaktır. Yüksek fiyatla mal satan aslında yüksek fiyatla mal alacağını, üstelik buna kendisinin sebep olduğunu bilmelidir.

Yani Barter Sistemi üyelerin, her iki durum için Barter Pazarındaki faaliyetlerini organize etmek durumunda oldukları bir modeldir. Hem alımda hem de satışta avantajlı olunacak ticari faaliyette bulunmalıdırlar. Alım yapmak istedikleri şartlarla satmak durumunda kalacaklarını; satış yapmak istedikleri şartlarla alım yapmak durumunda kalacaklarını bilmelidirler.

Gerçekten de bir üyenin standart dışı davranışı diğer bütün üyelerin davranışlarına emsal oluşturmaktadır. Böyle bir davranış sonucu o firmanın kendisini yaptığıının sonuçlarından kurtarması mümkün olmamaktadır.

Barter Sistemi üyesi firma, Barter Pazarı'nda çok kazanmayı ve içi rahat ticareti amaçlıyorsa Üyelik Sözleşmesinde altına imza attığı şartları muteber görmelidir. Firma,

Barter Ahlak Kurallarına uygun davranışlarda bulunmalıdır. Açıkça görülmektedir ki firmasının karını ve uzun vadede kazancını düşünen Barter Pazarı'nda standartlara uygun alışveriş yapmak zorundadır. Alternatif Pazarın bozulmasıdır. Fiyatı yüksek, kalitesi düşük mallarla dolu bir Pazar sadece alıcıyı değil satıcıyı da vurabilir. Sonuçta kötü malını yüksek fiyatla satan firma da yüksek fiyatla kötü mal almak zorunda kalacaktır.

Firmaların fiyatta makul olmalarını gerekli yapan üçüncü etken ise satın alınan ürünün bedelinin yine ürünle ödenmesi arzudur. (Barter Ekonomi Dergisi, Nisan 1999)Ancak mal karşılığı ihtiyacın karşılanması birebir olmadığından borcun vadesinde ürünle ödenememesi riski vardır. Barter Pazarı'ndan mal alan Sisteme Amerikan Doları ile borçlanmakta ve ürünü ile ödeme yapmak için 9 ay vade almaktadır. Borçlu firma, vadenin başında daha 9 ay var diye satış yapmada heyecanlı olmasa da süre geçtikçe ürünü ile ödeme yapamayacağı endişesi yaşayacaktır. Barter Sistemi'nde satın alınan ürünün bedeli 9 ayda yine ürünle ödenmezse borcun defaten Amerikan Doları karşılığı nakit ödenmesi gerekmektedir. Borçlu için ürünüyle ödemesi imkanı varken nakit ödeme yapmak zor gelmektedir. Nakit ödeme yapmamak için borçlunun ürününe Barter Pazarına cazip şartlarla sunmasını beklemek kolay olacaktır.

Barter Ortak Pazarı'nda fiyat, alıcı ve satıcı arasında karşılıklı görüşerek belirlenir. Barter işlemlerinde peşin fiyatın geçerli olması esastır. Barter Şirketi, barter işlemlerinde gerçekleşen fiyata müdahale etmemekte, ancak piyasada geçerli uygun fiyat olmasını gözetmektedir. Uygun fiyat ürünün normal şartlarda peşin satış fiyatıdır. Liste fiyatı olarak da yorumlanmaktadır. Özel iskontolar, spot piyasası fiyatları Barter Pazarında uygulanan fiyat için ölçü kabul edilmemektedir. Üye firmalar açıkça belirli şekilde ürünlerine yüksek fiyat talep edemezler, alıcı firmalar fiyatın yüksek olduğunu bilerek barter işlemi yapmamaktadır. Gerçekleşen yüksek fiyatlı bir barter işleminde satıcı kadar fiyata razı olan alıcı da aynı derecede kusur sayılmaktadır. Satıcılar barter işlemlerinden Barter Şirketi'nin aldığı komisyon oranlarını ürün fiyatına dahil edemezler; fiyatlarının rakiplerine göre yüksekliğine, Barter komisyonunu neden gösteremezler. Barter Pazarına arz ettiği ürün için talepte bulunan bir üyeye nakit karşılığında daha uygun fiyat teklifinde bulunamazlar.

2.3.2. Barter Ortak Pazarı'nda Serbest Piyasa Kurallarının Önemi

Üye firmalar, Barter Ortak Pazarı'nda yaptıkları alım ve satım işlemlerinde fiyatın makul olduğunu, ürün kalitesini, teslimat süresini, ürünle ilgili nitelik ve nicelik bilgilerinin uygunluğunu kendi serbest iradeleri ile değerlendirerek karar vermeleri gerekmektedir.

2.4. Satın Alma Kredi Limiti

Bir üyenin Barter Pazarı'ndan bir ürün satın almak için Satın Alma Kredi Limiti'nin bulunması gerekir. Satın Alma Kredi Limiti iki durumda oluşur.

2.4.1. Önce Satış Yapıp Alacaklı Olduğunda

Barter Pazarı'na satış yapan firma, ürününün bedeli kadar sistemden alacaklı olur. Alacak miktarı firmanın sistemden satın alabileceği ürünler için Satın Alma Kredi Limitini oluşturur.(İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi, Ek 1)

2.4.2. Teminat Verildiğinde

Barter Sistemi'nden alacağı yokken ürün satın almak isteyen firmalar kendilerine Satın Alma Kredi Limiti oluştururlar. Bunu sağlamak için de Barter Şirketinin kabul ettiği bir teminat verirler. Teminat olarak firma çekini ve senedini de kabul eden Barter Şirketleri bulunmakta ancak, piyasa şartlarını dikkate alarak daha muhafazakar bir kredi uygulamasında bulunan Barter Şirketleri sadece gayri menkul teminatını ve banka teminat mektubunu kabul etmektedirler.

2.5. İşlemlerde Barter Şirketi'nin Onayı

Alıcı ve satıcı alışveriş şartlarında anlaşıldığında satıcı Barter Şirketi'ne döner ve alıcının kredi limitinin uygun olup olmadığını sorar. Bu bir otorizasyon işlemidir.

2.6. Ürün Teslimatı ve Ödeme

Barter işlemlerinde ödeme aracı olarak Barter Çeki kullanılır. Satıcı firma ile birebir görüşerek fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürünle ilgili şartlarda anlaşan alıcı, ürününün bedeli karşılığı Barter Çeki'ni düzenleyerek imzalar ve satıcıya verir. Barter Çeki işlemin hangi firmalar arasında olduğunu gösterir; işlemin miktarını ve bedelini gösterir; Barter Şirketinin işleme onay verdiğini gösterir. Barter Şirketi kendisine ulaşan Barter Çeki ile tarafların cari hesaplarına borç ve alacak kaydeder.

2.7. Alıcının Borcunu Geri Ödemesi

Barter Pazarı'ndan mal alarak borçlanan firmanın borcunu geri ödemesi için uygulanan farklı yöntemler bulunmaktadır. Yurtdışındaki pek çok Barter Şirketi borçluyu kendi ürünü ile ödeme yapması konusunda zorlaması için borca faiz uygulamaktadır. Türkiye'de ise süresi değişmekle birlikte bir vade verilmektedir ve genellikle bu süre 9 ay olmaktadır. Bu sürede borçlunun ürünün ile geri ödeme yapması gerekir. Eğer yapamaz ise sürenin sonunda borcunu defaten nakit ödemesi istenir.

Bu tercih edilen bir durum değildir ve uygulamada çok rastlanmamaktadır. Yine de yüksek enflasyon ortamında borçlu için borçlu kalmanın cazibesi nakit ödeme korkusu ile disipline edilmektedir. (Wealt, 1984: 76)

2.8. Satıcının Alacağını Tahsil Etmesi

Barter Pazarı'na ürün satıp alacaklı olan firma, alacağını mutlaka Barter Pazarı'nda bulunan bir ürünü satın alarak tahsil eder. Alacaklı firmanın tahsilat yapması, aradığı ürünlerin Barter Pazarı'nda bulunması ile mümkün olmaktadır. Bu sebeple satış yapacak firmanın Barter Pazarı'ndan neler alabileceğini de dikkate alması gerekir. Aksi halde alacağını istediği malı bulamadığı için tahsil edemez. Bu durumda alacağı bir döviz hesabında bulunduğundan istediği malların sonraki bir zamanda Pazara gireceği beklentisi de işlem yapmasını kolaylaştırır.

2.9. Barter'ın Gerçekleşme Şekilleri

Barter ticaret sisteminde gerçekleşen işlemler iki istasyonlu ve çok istasyonlu olarak iki şekilde gerçekleşmektedir.

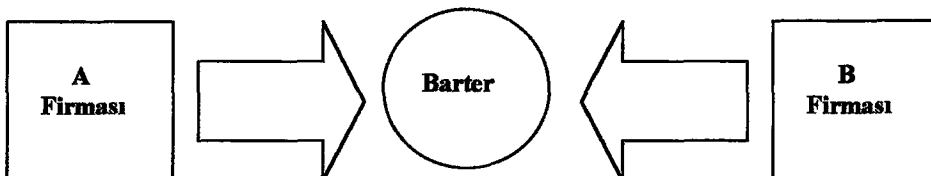
2.9.1. İki İstasyonlu (Bilateral) Barter İşlemleri

İki istasyonlu barter sisteminde talebi yapan firma ile arzı yapan firma karşı karşıyadır ve birbirlerine mal veya hizmeti takas etmek zorundadırlar. Bu işlemin genelde karşılaştığı problem, talep ve arzın birbirini dengeleyememesi, kalite ve fiyatın tatmin edici olmamasıdır.

Türkiye'de ki barter kuruluşlarının gerçekleştirdiği işlemler genelde iki istasyonlu olup, bunun geliştirilememesi büyük problem teşkil etmektedir. Barter'ın ülkemizde geliştirilmesi ve çok istasyonlu hatta uluslar arası hale getirilmesi için çok istasyonlu, güçlü sermayeli barter kuruluşlarının çoğalması gerekmektedir.

Genellikle bugünlerde medyada gerçekleşen reklamlar takas yoluyla yapılmaktadır. Bu sektörde araba, cep telefonu gibi kolay paraya çevrilebilecek ürünler, medya kuruluşları tarafından reklam karşılığı satın alınmakta, promosyon, taksitli kampanyalarla okuyuculara satılmaktadır. Burada bir muhasebe bürosunun yeni bir bilgisayar sistemine talebi vardır. Bilgisayar firması sattığı mal ve hizmetin karşılığı olarak kullanılmış araba almak isteyebilir. Kullanılmış arabayı satan firma, muhasebe bürosuyla anlaşarak malının bedelini hizmet olarak alabilir. Burada bu iki istasyonlu takas işleminde bütün talep ve arzı çakışan firmaların bir araya gelebilmesi zordur. (Gürsoy, 1998: 38) İşte barter kuruluşlarının fonksiyonu da burada başlamaktadır ve üçüncü bir istasyon görevini üstlenmektedir. (Şekil 1'e bakınız)

Şekil 2.1.İki İstasyonlu Barter İşlemi



2.9.2. Çok İstasyonlu (Multilateral) Barter İşlemi

Çok istasyonlu barter işlemlerinde alıcı ve satıcılar farklı arz ve talep edilen malların listesi farklılaşır. Bu işlemde merkezde barter kuruluşu yer alır. Bir anlamda arz ve talebi düzenleyici rol alır.

Şekil 2' de görüldüğü gibi, A Firması bir tekstil firmasıdır ve ihtiyacı olduğunu varsaydığımız 500 milyon liralık ham bez talebini Barter Kuruluşuna bildirir.

Müşteri temsilcisi bu talebin spekülatif talep olup olmadığını, çeşitli araştırmalarla teyit eder. Merkezdeki bilgisayar girer ve merkezdeki ikinci kontrolden sonra talep bilgisayar verilir. Aynı saniye içinde bilgisayar çeşitli kriterler yardımı ile aranan malı arz eden firmaları seçer ve onlara e- mail veya faks mesajı yollar. Bu şekilde bir araya gelen A ve D firmaları kendi aralarında anlaşarak ticaretin 150 milyon liralık bölümünü barter ile yapmaya karar verirler.

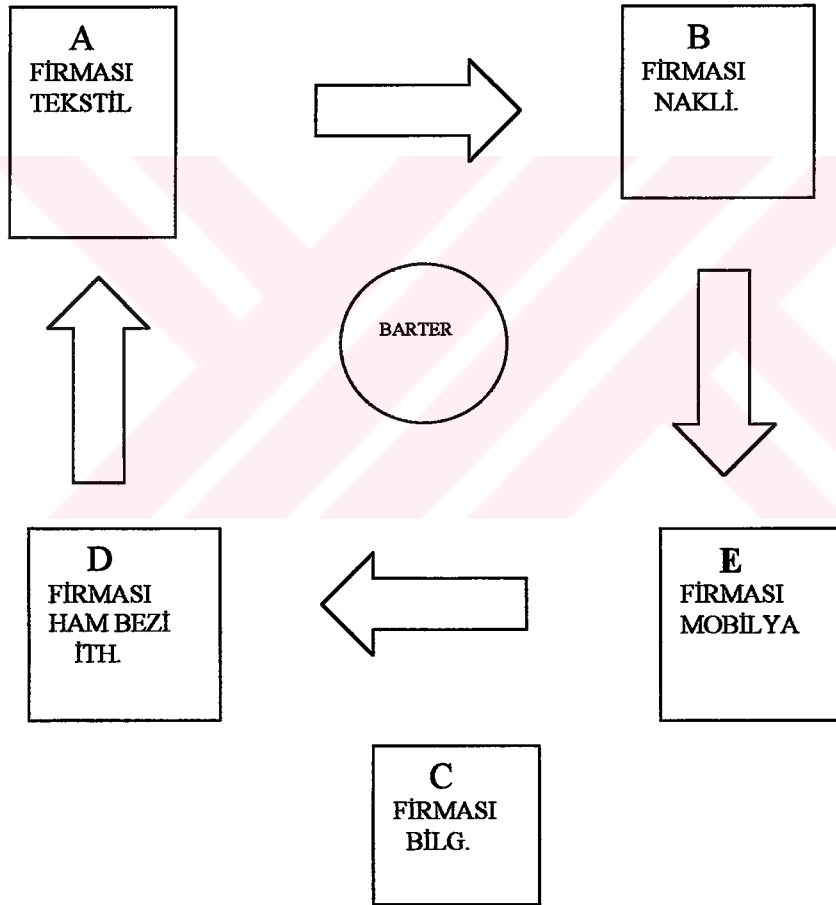
A firması Barter kuruluşuna 150 milyon liralık teminat mektubunu getirir ve "Satın Alma Limiti" açılır. Bu firma üyelik sırasında teminat veriyse (gayrimenkul, banka mektubu olabilir ve bu teminat karşılığının mutlaka 150 milyonun üzerinde bir değerde olması gerekir. D firmasına "A " için tahsilat garantisi verilir. Ticaretin 350 milyon liralık bölümü Barter firmasının garantisi altında değildir. A firmasının merkezdeki hesabına 150 milyon lira borç, D firmasına da 150 milyon alacak yazılır ve hesap ekstresi postalanır.

D firması nakliye ve bilgisayar konularındaki taleplerini satıştan önce bilgisayar yardımı ile E ve C firmalarına iletmiş ve bağlandı sağlanmış durumdadır. Böylece D firması hesabındaki parayı (mal bedelini) derhal kullanabilir. A firması borcunu ödeyebilmek için 9 ay içinde mal satmak zorundadır.

Bilgisayar yardımı ile B firmasının kumaş talebi kendisine ulaşır ve yapılan satış sonunda A firmasının borcu ödenmiş olur ve " Satın Alma Limiti" tekrar açılmış olur.

Bütün işlemler Dolar bazında değerlendirilir. (Para birimi olarak Dolar'ın alınması kesin kural değildir. Bu barter kuruluşunun uyguladığı sisteme bağlıdır.)

Şekil 2.2 : Çok İstasyonlu Barter İşlemi



3. BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN GETİRDİĞİ YENİLİKLER

Barter Sistemi, uygulamada ekonomiye ve işletmelere bir çok yenilikler getirmektedir. Özellikle işletmelerin zorlandığı problemlere çözüm olabilmektedir.

3.1. Barter Sisteminin Uygulamada Ekonomiye Sunduğu Faydalar

Barter sisteminin uygulama yönü incelendiğinde farklı yaklaşımlar olsa da genellikle işletmelerin ihtiyaç duydukları her alanda fayda sağladığı kabul edilmektedir.

3.1.1. İşletme Sermayesi Açısından Barter

Büyük Sanayii Kuruluşları, faaliyet gösterdikleri sektörde önemli Pazar payına sahiptirler. Ürünlerinin satışında ülke genelinde etkin pazarlama sistemlerini kullanırlar; yaygın bir satış ağı ile çalışırlar. Piyasayı yerinde iyi hissederler; olumsuz faktörleri önceden tespit edip tedbir alabilirler. İstikrarsız piyasalarda hızlı değişimlere uyum sağlamakta sıkıntı yaşasalar da özellikle yüksek enflasyon ekonomilerinde satışlarını ve karlarını artırırırlar.

3.1.2. Satışları Arttırıcı Etkisi:

1996 ve 1997 yıllarında Büyük Sanayii Kuruluşlarının net satış hasılatı iyi bir artış temposu yakalamıştır. Net satış hasılatındaki artış % 10 'un üzerinde gerçekleşmiştir. Satış gelirlerindeki en önemli gelişme ihracat gelirlerindeki artışlardır. 1997 Yılında özel kesimde ihracat gelirlerinin toplam satış hasılatı içindeki payı % 21'i aşmıştır.

Barter Pazarında yer alan Büyük Sanayii Kuruluşları, bir ödeme sistemi olarak Barter Sistemini avantajlı bulan rakiplerinin müşterilerine satış yaparak pazar paylarını artırırırlar.

3.1.3. Kârlılığını Arttırıcı Yönü

1997 sabit fiyatlarıyla 500 büyük sanayii kuruluşunun bilanço karı sürekli artış temposu içindedir. Elbette önemli olan kâr değil, karlılıktır. Burada iki tür karlılık incelenecektir: Birincisi, satış hasılatına oranla bilanço kârı, ikincisi ise satış hasılatına oranla finansman giderleri öncesi nakit kârdır. Son üç senedir finans öncesi nakit kâr % 20 lerde olan büyük sanayii kuruluşlarının bilanço karının % 10'lara inmesi, yüksek finans maliyetini açığa çıkarmaktadır. (İSO 500, İstanbul, 1997)

Barter Sistemi, firmaların işletme sermayesi ihtiyacını azaltarak nakit tasarrufu sağladığından satışları artırırken finans yükü taşımadığından karlılığı % 100 gibi artırmaktadır.

3.1.4. Borçlanma ve Finansman Giderlerine Faydaları

Türkiye ekonomisinde finansman giderleri, enflasyondan arındırılrsa dahi, çok yüksek düzeylerde olmaya devam etmektedir. Bu denli yüksek finansman maliyetleri Büyük Sanayii Kuruluşlarının uluslararası rekabet güçlerini de zayıflatmaktadır. Reel faizlerin bu kadar yüksek olmasına rağmen, Türkiye'de firmalar çok yüksek oranlarda borçlanmaya gitmektedir. Özel kesimde satış hasılatının yüzdesi olarak borçlanma % 40 seviyelerinde bulunmaktadır. 1997 Yılında bu oran %45'i aşmıştır. Yalnızca ödenen faizler, özel şirketlere, satış hasılatlarının % 7'si oranında bir yük getirmektedir. 1995'den bu yana şirketlerin finansman yükü artış temposu içindedir ve toplam çalışanlara yapılan ödemeye yaklaşmıştır. Öbür yandan borç kullanmanın maliyeti sadece ödenen faizler değildir. Ödenen kur farklarının, ödenen vade farklarının bu maliyete eklenmesi gerekir. Barter Sisteminin Büyük Sanayii Kuruluşlarına en büyük getirisi finansman ihtiyacını azaltmasıdır; böylelikle yüksek faiz ödemelerinden kurtarmasıdır. Firmalar giderlerinde Barter Sistemini kullandıkları oranda borçlanma ihtiyaçlarını azaltmaktadırlar.

3.1.5. Paranın Rasyonelleşmesini Sağlaması

Türkiye'de finansman giderlerinin yüksek olmasının nedenlerinden biri de faaliyetlere bağlanan paranın yeterli hızla döndürülememesidir. Satış hasılatı toplam varlıklara (aktiflere) bölüldüğünde bir yıl içinde işletmenin parayı kaç kez döndürdüğü ortaya çıkmaktadır. Para ne kadar hızlı dönerse maliyeti o kadar düşmektedir. Ülkemizde özel şirketler faaliyetlerine yatırdıkları parayı yalnızca, yaklaşık 1.4 defa döndürmektedir. Paranın reel maliyeti (enflasyondan arındırılmış) % 30 kabul edersek sermaye dahil faaliyetlere yatırılan paraların alternatif maliyeti % 21'i aşmaktadır. Yani 100 bin T.L.'lik mal satılsa, bunun 21 bin lirası faaliyetlere bağlanan paranın alternatif maliyetidir. Aynı satışta ilgili işçilik maliyetinin 7.2 bin T.L. olduğunu düşünürsek durumun vahameti daha iyi ortaya çıkmaktadır. Özel kesimde faaliyetlere bağlanan paralar giderek daha yavaş döndürülmektedir. Ülkemizde işletmelerde paranın yavaş döndürülmesinin nedeni yüksek stoklar ve müşterilerin finansmanıdır. (İSO 500, İstanbul, 1997)

Barter Sistemi ile çalışan bir Büyük Sanayii Kuruluşu, ihtiyaçlarını para ödemediği karşılığı ve ödemeyi ürünüyle yaptığı için faaliyetlerine bağladığı para miktarını azaltarak aktif devir hızını arttırabilir. Böylelikle finansmanın maliyetini azaltır.

Barter Sistemi Büyük Sanayii Kuruluşlarına, müşteriyi finanse etmeden satışlarını artırma ve finansman ihtiyacını azaltarak üzerindeki finans yükünü azaltma imkanı vermektedir.

3.2. Ucuz Kaynak Maliyeti

Barter Sistemi'nin ekonomiye en belirgin katkısı, kullanılmaz haldeki atıl kaynakları mal ve hizmet kredisine dönüştürmesidir.

Firmaların atıl kapasitelerinin bir araya gelmesinden oluşan Barter Pazarı, satışa sunulan ürün değeri kadar kullanılabilir kaynak oluşturmaktadır. Bir Barter Şirketi veya bunu

fark eden devlet için bu kaynak maliyetsizdir, şartsızdır, kullanımını ve kullandırması kolaydır, süreye bağımlı değildir.

Ekonomi, Barter Sistemi'ni bir regülatör sistemi olarak kullanmayı bilmelidir. Ağır şartların ekonomi üzerindeki baskısı Barter Sistemi ile hafifletilebilir. Teşvik edilmesi düşünülen sektörlerin ihtiyacı bu yolla giderilebilir. Durgunluk, resesyon, ihracatta kota gibi baş edilmesi güç problem Barter Sistemi ile çözülebilir. Barter Sistemi'ni üstün kılan faktör, Barter Pazarı'nda gerçekleşen tek bir işlemin, milyonlarca işlemi başlatan veya devam ettiren bir halka oluşudur.(Elderkin, Warren, 1987: 30)

Mal satan almak zorundadır. Bir satış yapan tahsilatı pek çok işlemle yapma lüksüne sahiptir. Her satış karşılığında bir kaç kat alımı gerektirir. Barter Pazarı'ndaki bu dinamizm ekonomide yaşanan kronik problemlerin çözümü için sigorta sayılabilir.

3.3. Barter Sistemi - Bilgi Yönetimi ile İlişkisi

Bilgi çağı fütürologlarının, geleceğe ilişkin en tutarlı ve yaygın temalarından biri, teknolojik devrimin politik, ekonomik ve sosyal, tüm hiyerarşik yapıları sona erdireceğidir. Hep söylendiği gibi bilgi güç anlamına gelir ve geleneksel hiyerarşilerin tepelerinde yer alanlar, hakim konumlarını bilgiye ulaşımı kontrol altında tuttıkları için sürdürebilirler. Ama telefon, faks, fotokopi, kasetler, video ve merkezi olarak bağlantı kurulabilen kişisel bilgisayar ağları gibi modern iletişim teknolojileri, bilgi üzerindeki bu kıskacı kırmıştır. Bilgi çağı uğraşanlarına göre ortaya çıkan sonuç, gücün hiyerarşinin aşağısında yer alan insanlara devredileceği şeklindedir. (Fukuyama, 1998: 35)

Barter Sistemi bilgi yönetimi işi ile iç içe sayılabilir. Firmalar Barter Sistemini optimum noktada kullanabilmek için Barter Şirketine faaliyetleri ile ilgili ayrıntılı ve güncel bilgi vermektedir. Barter Şirketi firmalardan topladığı bilgiyi yönetmektedir. Bilgi yönetimi, bilgi akışını yönetmek, bilgiyi ihtiyaç duyanlara iletmek ve hemen harekete geçmelerini sağlamak amacıyla bir faaliyettir. Barter Sistemi gücü saklanan bilgidan paylaşılan

bilgiye taşımaktadır. Barter Sistemi ile çalışan firmalar, kendi faaliyetlerini de içeren sürekli bir bilgi üretimi ve paylaşımı sisteminin oyuncularını olmaktadır.

3.4. Dünyada 500 Büyük Firma ve Barter

Dünyaca ünlü Fortune Dergisine göre dünyanın en büyük 100 ekonomisinin 50'si özel firmalarıdır. Bu 100 ekonomiye devletlerin – ulusların ekonomileri de dahildir. Yine Fortune Dergisine göre dünyanın en büyük 500 firması, dünya ticaretinin % 70'ini elinde tutmaktadır.(Charles, 1999: s. 25)

Böylesine büyük, böylesine güçlü firmaları tanımlamaya uluslararası nitelmesi yetmemektedir ki artık onlara ulus üstü firmalar denmektedir. Ulus üstü firmaların faaliyet gösterdiği pazarlara ise uluslararası ekonomi adı verilmektedir.

3.5. Uluslararası Ekonominin Yeni Gerçekleri

Uluslararası ekonomiyi biçimlendiren başlıca olgu, mal ve hizmet ticaretinden çok, para akışıdır.(Drucker, 1995: s.110)

Uluslararası ekonomide geleneksel üretim faktörleri olan toprak ve emek, giderek ikincil bir duruma düşmektedir. Uluslararası bir nitelik kazandığı ve herkesçe elde edilebilir hale geldiği için , artık para da dünya piyasasında tek bir ülkeye rekabet avantajı sağlayacak bir üretim faktörü olmaktan çıkmıştır. Döviz kurları ancak kısa süreler için önem taşımaktadır. Yönetim , üretimin belirleyici faktörü olma niteliği kazanmıştır.

Uluslararası ekonomideki amaç kâr maksimizasyonu değildir; Pazar maksimizasyonudur.

Ekonomi politikası, giderek daha büyük bir oranda serbest ticaret ya da korumacılık değil, bölgeler arasındaki karşılıklılık anlamına gelmektedir.

3.5.1. Uluslararası Rekabete Karşı Barter Sistemi

Barter Sistemi tam olarak karşılıklılık esası ile çalışır. Bir firmanın veya ülkenin Barter Pazarı'na mal satması ancak Barter Pazarı'ndan mal alması ile mümkün olmaktadır. Her firma için Barter Pazarı'ndan satın aldığı ürün değerinde nakit tasarrufu anlamına geldiğinden kolayca tercih edilmektedir. Üstelik alım yapmak satış yapmanın da gerekliliğini sağlamaktadır. Pazar maksimizasyonunu sağlamaya konsantre olmuş firmalar için hem pazarlarını korumakta hem de yeni pazarlara girmekte Barter Sistemi en kolay yolu oluşturmaktadır. Aksi halde ulus ekonomilerini de kontrol eden ulus üstü firmaların keskin ve yoğun rekabeti altında faaliyetlerini sürdürmek, işletme sermayesi zayıf firmalar için kolay olmayacaktır.

3.5.2. Barter Ortak Pazarı'na Katılmanın Firmaya Sunduğu Faydalar

Barter kuruluşları Barter Ortak Pazarına katılan firmaların bugün ki ekonomik düzende yaşanan bazı sorunların barter uygulaması ile yaşanmayacağını iddia etmektedirler.

3.5.3. Güvenli Satış

Barter Sistemi aynı zamanda güvenli satış yapma avantajı da getirmektedir. Riski Barter Şirketi üstlendiğinden satıcı firmanın riski azalmaktadır .

Tablo: 5.1. Güvenli Satış

Satışta Yaşanan Problemler	Satışta Çözüm: Barter Sistemi
1- Stok Oranı : %20 - %30	1- Stokların Eritilmesi
2- Atıl Kapasite : %20 - %40	2- Atıl Kapasitenin Satışa Çevrilmesi
3- Keskin Rekabet	3- Yeni Pazarlar ve Yeni Müşteriler
4- Kredili Satış : 3 Ay - 6 Ay	4- Peşin fiyatına Amerikan Doları ile Satış
5- Tahsilat Sıkıntısı : %05 - %15	5- %100 Tahsilat Garantisi
6- Pazarlama Gid. Yüksekliği : %20 - %30	6- Sıfır Pazarlama Giderleri
7- Getirisi belirsiz,yüksek Reklam ve Tanıtım	7- Ücretsiz, Sürekli Reklam ve Tanıtım

3.5.4. Ucuz Finansman

Barter Ortak Pazarını en büyük özelliklerinden biriside ucuz finansman özelliği taşımasıdır. Bu konuda mübadele aracının doğrudan üretim ve hizmetin olması, paranın temel değişim aracı olduğu sisteme göre ciddi avantajlar sağladığı iddia edilmektedir.

Tablo : 3.2. Barter Ucuz Finansman

Finansmanda Yaşanan Problemler	Barter Sisteminde Finansman
1- İşletme sermayesi yetersizliği	1-Nakit ödenmeden ihtiyaçların Karşılanması
2- Kredi maliyetleri yüksekliği	2-Kredi Maliyeti : Ucuz maliyetli Dolar Kredisi
3- Uzun vadeli kredilerin alınamayışı	3-Kredi Vadesi: Dokuz Ay
4- Kredi kaynaklarının yetersizliği	4-Kredi Limiti: İhtiyaç Kadar
5- Geri ödemede zorluk	5-Geri Ödeme : Stok veya Atıl Kapasiteden Ürünle Ödeme
6- İpotek teminatını % 30 kredilendirme	6- İpotek teminatını % 60 kredilendirme

3.6. Barter'in Tam Kapasite Çalışmaya Etkileri

Ülkeler için en büyük öz kaynak kurulu kapasitedir. Kurulu kapasite halihazırda yapabileceği üretim miktarını gösterir. Ekonomiler ancak tam kapasite ile çalıştığından kurulu kapasitenin değerlendirildiği söylenebilir.

3.6.1. Tam Kapasite Kullanımını Engelleyen Nedenler

Her ticari sistemde olduğu gibi Barter'da da tam kapasite ile çalışılmayı önleyen sebepler vardır. Bunlar genellikle insanlardan kaynaklanan sebeplerdir.

3.6.1.1. İnsandan Kaynaklanan Nedenler

İçinde bulunduğumuz sosyo-ekonomik sistem spekülasyona çok uygun bir ortam oluşturmaktadır. Günümüzde çoğu insan, özellikle ülkemiz gibi enflasyonun yüksek olduğu, borsasında spekülasyonun çok olduğu, ekonomik istikrarın sağlanamadığı ülkelerde risk almaktan çekinerek, üretime yönelmek yerine parasını dövize veya bankaya yatırmaktadır.

3.6.1.1.1. Kolay Yoldan Para Kazanma Arzusu

Yaşam gittikçe daha hızlı ve zor bir hale gelmekte, gelir dengesizliği sürekli artmakta, Tüm bunlar insanlarda kolay yoldan, kısa zamanda para kazanma isteği doğurmaktadır. (Cumhuriyet Ekonomi Eki, 23 Aralık 1996)

Toplumsal olmayan bireysel çalışmaya, düşünceye yönelen insan ise doğal olarak uzun vadeli değil kısa vadeli planlar üzerinde durmaktadır. Bu nedenle uzun ve zor süreçler gerektiren üretime yönelmektense, tasarrufunu daha çok spekülatif alanlarda değerlendirmeye çalışmaktadır. Bu da iktisadi kaynakların tam kullanımını engellemektedir.

3.6.1.1.2. Verimsiz Çalışma

Üretim sistemlerindeki atıl kapasite oluşumunun en önemli sebeplerinden biri elbette ki verimsizliktir. İnsanlar çoğu zaman kendilerinden bekleneni tam olarak yerine getirememekte veya getirmemektedir. Bu atıl kapasitenin bir kısmının, insanın doğası gereği olduğu söylenebilir. Büyük bir kısmı ise engellenebilecek durumlardan kaynaklanmaktadır. Bunlardan en önde geleni bilgi eksikliğidir. Müşteri ve çalışanların bilgi eksikliği üretim sistemlerinin tam kapasite çalışmasını engellemektedir. Bilgi eksikliği birçok değişik şekilde ve etkinlikte kendini göstermektedir. İlk aşamada etkinlik anlamında doğru işi yapmayı, ikinci aşamada da verimlilik anlamında işi doğru yapmayı etkiler Bu durumda arz ve talep buluşmamakta, sıfır hata sağlanamamaktadır. Maksimum kaliteye ulaşamamaktadır.

Üretim sistemi içerisinde işgücü doğru dağılımı sağlayamamaktadır. Bu hata hem nitelik hem de nicelik açısından yapılmaktadır. İnsanlar sayıca ve bilgi donanımı açısından doğru yerleştirilmemektedirler. Verimsiz çalışmanın nedenleri arasında yine temelde bilgi eksikliğine dayanan başka faktörler de vardır. Yönetim ve organizasyon bozukluğu, kalite kontrol anlayışının yerleşmemesi, yanlış ücretlendirme sistemleri, bu faktörleri oluşturmaktadır.

3.6.1.1.3. İletişim Eksikliğinden Kaynaklanan Nedenler

Telefonun bulunmasından sonra telekomünikasyonda büyük bir aşama kaydedilmiştir. Son yıllarda cep telefonlarının da yaygınlaşmasıyla beraber iletişim için belirli bir yere bağlı kalmak zorunda kalmaktan kurtulmaktadır. Bu gelişmeler uluslararası ticaretin çok büyük hızla gelişmesini sağlamıştır. Şu anda ki iletişim teknolojisi insanların birbirine ulaşma gereksinimini çok yüksek oranda karşılayabilse de, insanların birbirlerinden, olaylardan, gelişmelerden ve en önemlisi durumlardan haberdar olma gereksinimini çok düşük oranda karşılayabilmektedir. Durumlarından haberdar olmak deyimiyle kastettiğimiz, insanların birbirlerinin isteklerinden ve sunumlarından yani arz ve taleplerinden haberdar olmasıdır. İnsanlar büyük ölçüde; tanıdıkları, bildikleri insanların veya ülkelerin insanların arz ve taleplerinden haberdar olmakta dolayısıyla kendi arz ve taleplerini de bu bilgiler doğrultusunda oluşturmaktadırlar. Sürekli açık veren bir kısır döngü oluşmaktadır. Dünya üretim sistemi tam bir doygunluğa ulaşamamaktadır. Arz ve talep birbirini bulamamaktadır.

İleride tüm dünyaya yayılma ihtimali en yüksek olan sistem İnternet'tir. Bu sistem, İnternet olmayacaksa bile en azından İnternet'in gelişim prensibinin baz alınacağı açıktır. Şu anda elektronik ticaretin tamamı İnternet üzerinden gerçekleşmektedir.

(Gates, 1999: 78) Elektronik ticaret büyük bir gelişim içerisindeydir. Fakat İnternet, çoğu ülkede çok yavaş, düşük kapasiteli ve maliyeti yüksek bir sistem durumundadır. Sistem belli bir düzene oturma aşamasındadır. İletişim yetersizliği sonucu arz ve talep buluşamamakta; zaman, enerji ve para kaybı meydana gelmektedir.

3.6.1.2. Tam Kapasite Çalışmak İçin Gerekli Şartlar

Eksik kapasite ile çalışan bir firmanın kapasitesini artırması, kendi kontrolü dışındaki faktörlerin de uygunluğunu gerektirir. Özellikle piyasadaki talep yetersizliğinin ortadan kalkması gerekir. Kastedilen güvenilir taleptir.

Güvenilir talep, satıcının kendisini rahat hissettiği ödeme biçimine sahip siparişlerdir. Kriz ekonomilerinde güvenilir talep, ödemesi peşin olandır. Ayakta durmanın zor olduğu kriz ekonomisinde ise nakit ödemeli müşteriler azınlıkta olmaktadır. Kapasite kullanımının düştüğü böyle dönemlerde firmaların kapasitelerini plansız programsız artırması daha çok probleme sebep olacaktır.

Kapasite artırmak için güvenilir talebi bulan veya bulduğunu düşünen firmalar için bir başka engel de finansmanda ortaya çıkar.(Elderkin, Warren, 1987: 27)

Ek kapasite üretimi için işletme sermayesi ihtiyacı belirir. Piyasanın daraldığı dönemlerde finansman maliyetlerinin de yüksek olması, kredi kullanımı konusunda caydırıcı rol oynamaktadır.

Firmaların tam kapasite ile çalışmalarının sağlanmasında ucuz ve geri ödenebilir finansman tedariki ve güvenilir satış imkanı aynı oranda önem taşır. Bu iki önemli ve gerekli unsurun birlikte bulunması da elzemdir. Birinin olmaması diğeri de anlamsız yapacaktır.

Ekonominin ferah dönemlerinde, talep bulunduğunda ucuz finansmanın tedariki veya finansman bulunduğunda yeni pazarlara girmek, daralan piyasalara göre daha kolay olmaktadır. Kriz ekonomilerinde ise bu son derece zor gerçekleşmektedir. Unsurlardan biri olsa bile diğeri olmamaktadır.

3.6.1.3. Barter Sistemi Tam Kapasite Çalıştırmak İçin Hedefler

Barter Sistemi'nin ekonomiye sunduğu en belirgin katkı, firmaları tam kapasite ile çalışmaya sevk etmesidir. Kapasite artırmak için gerekli olan güvenli satış ve ucuz finansman sistemin doğal yapısını oluşturmaktadır. Barter Sistemi'nin çalışması firmaların alım yaptıklarında kendi ürünleri ile ödeme yapmaları anlamına geldiğinden unsurlar tamamlanmaktadır. Satışları artırmak için gerekli olan işletme sermayesi de bu şekilde sağlanmaktadır.

3.6.1.4. Ekonomideki Atıl Kapasitenin Krediyeye Dönüşmesi

Barter Sistemi, üye firmaların sunduğu ürünlerden oluşan bir mal ve hizmet pazarıdır. Barter Pazarı'nı oluşturan ürünler çoğunlukla firmaların stoklarından ve/veya atıl kapasitelerinden oluşmaktadır.(Wealt, 1984: 45)

Barter Pazarı'ndan ürün satın alan firma her hangi bir ödeme yapmadığından Barter Sistemi'nden kredi kullanmış olur. Kullanılan kredinin kaynağı Barter Pazarında satılan ürünlerdir. Barter Sistemi ile satış yapan firma kullanılan krediyi finanse etmiş olur. Bu şekilde normalde kullanılmayan stok veya atıl kapasite, kullanılabilir finansmana dönüşmektedir.

3.7. Bankacılık Sistemi'nden Kaynaklanan Nedenler

Banka bir aracı kurumdur. Tasarruf fazlası bulunan taraflar ile finansman açığı bulunan taraflar arasında para transferi için aracılık yapmaktadır. Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle para satın almaktadır. Satın aldığı fonları para ihtiyacı bulunan kişi veya kurumlara belirli bir maliyetle satmaktadır. Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlar, nakit fonlarına banka ne kadar yüksek faiz öderse, o oranda nakitlerini bankaya yatırma eğiliminde olmaktadır. Kredi kullanan kuruluşlar, kredi maliyeti ne kadar düşük olursa o kadar çok kredi kullanma eğiliminde olmaktadır. Bir tarafta mevduat sahipleri, yüksek faiz talep etmektedirler; öbür tarafta kredi müşterileri, düşük faiz talep etmektedirler. Bankanın kredi müşterilerine teklif ettiği kredi faizinin, bankanın mevduat sahiplerine ödediği faizden yüksek olması

gerekmektedir. Sonuçta paranın sahibi ile paranın müşterisi arasında çıkar çatışması doğmaktadır. Çünkü bankacılık sisteminde tasarruf fazlası veren kesimler ile tasarruf açığı veren kesimler genelde değişmemektedir. Kaynağın kıt olduğu dünyamızda tasarruf fazlası fonlar için yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Mevduata teklif edilen yüksek faiz kredi maliyetini yükseltmektedir.

Ekonominin finansman ihtiyacının karşılanmasında, toplanabilir kaynakların en yüksek ölçüde ve en düşük aktarma maliyetleriyle kullanılabilir fonlara dönüştürülmesi, ekonomide en verimli alanlara kanalize edilmesi, ekonomik gelişmeyi teşvik etmekte, hız kazandırmaktadır. bu fon aktarımını sağlamakla yükümlü olan bankacılık sisteminin ne derece görevini yerine getirdiği tartışma konusudur.

Türkiye ekonomisinde 1980 öncesinde sanayi ve ticaret kesimi yatırımlarını teşvik etmek amacı ile bankacılık ağırlıklı finans sistemine müdahale edilerek reel faizleri enflasyonun altında tutma politikası, tasarrufun düşük miktarda olması ile birlikte amaçlanan üretim artışının gerçekleştirilememesi, ihracata yönelik üretim kapasitelerinin yaratılamayışı, yatırımların finansmanında önemli krizler yaratmıştır veya yaşanan ekonomik krizleri derinleştirmiş, bu da müdahaleci politikalar yerine finansal sisteme bir serbestinin getirilmesinin, finans kesimli reformunun kaçınılmaz olduğunu gündeme getirmiştir.

Gerek sistemin oligopolistik bir yapıya sahip olması (yoğun rekabetin yaşanmaması) ve gerekse kamunun finansman ihtiyacını bu sistemden sağlamaya yönelik çabaları (fon aktarma maliyetlerini önemli boyutlara vardırılmaktadır) ile birlikte yüksek enflasyonun (bankalar büyüyebilmeleri, reel kesime gerekli kaynağı yaratabilmede enflasyon oranı kadar öz sermaye karlılık oranlarını artıramamışlardır) etkisi, ekonomi içinde gelişmiş en önemli finans sistemi olan Türk Bankacılık Sistemi'ni reel kesimin kaynak ihtiyacına cevap veremez hale getirmiştir. Bir başka deyişle yüksek maliyet ile ulaşabildiği kaynakları reel kesime, etkin kullanım alanlarına yöneltememesi, bankacılık sistemi için ciddi bir sorun oluşturmaktadır.

Ülkemiz finans piyasalarının gelişmiş en önemli kurumları olan bankalar, yıllardır, reel kesime kaynak oluşturmada, mevcut yatırımların finansmanında ve yeni üretim

kapasitelerinin ortaya çıkarılmasında etkin roller üstlenmişlerdir. Tasarrufları Bankacılık Sistemi'ne çekmede en önemli finansal araç mevduat olmuş, yüksek enflasyon ve kamunun borçlanma gereği nedeni ile ulaşabilen yüksek maliyetli fonlar, yüksek aktarma maliyeti ile reel kesime aktarılmaya çalışılmıştır.

Sermaye yetersizliği nedeni ile büyüemeyen sistem içinde kredilendirime mekanizması çalışamaz hale gelmiş, reel kesimi finansman ihtiyacını karşılamada alternatif yöntem arayışı içine sokmuştur.

Türk Bankacılık Sistemi'ndeki öz sermaye karlılık artış oranı, enflasyonun oldukça gerisindedir. (Barter Ekonomi Dergisi, Ekim 1998) Öz sermaye artışı sistemin büyümesine imkan vermemekte, öz kaynak yetersizliği nedeni ile sistem, kredilendirime işlevini yerine getirememektedir. Türk Bankacılık Sistemi'nin yüksek maliyet ile reel kesime aktardığı fonların hacmi giderek daralmaktadır.

Karlılıkta reel artış sağlanamaması karşısında bankalarımız; yüksek enflasyon ve kamunun kaynak kullanımını daraltıcı politikalarının finansal yapılarında yarattığı tahribat karşısında büyüebilmek için gerekli olan düşük maliyetli fonları aktif taraflarıyla toplamaya çalışmışlardır. Ancak verimsiz çalışan Bankacılık Sistemimizin, içinden ve dışından kaynaklanan temel sorunları, kalıcı özelliğini sürdürmektedir.

Dünyada Bankacılık Sistemi'nin içinde bulunduğu çıkmazı açıklamak için 1997-1998 yılları içerisinde Asya ülkelerinin etkileşimli olarak içine girdiği krizden bahsetmek gerekir.

Normalde devletler kamu harcamalarını karşılarken ağırlıklı olarak topladıkları vergilerden yararlanırlar. Ancak son krizde, özellikle Türkiye'de meydana gelen durum olması gerekenden çok farklı bir konumda olduğumuzu göstermektedir. Halktan enflasyon rakamlarının çok üzerinde rakamlarla toplanan para bankaların ağına düşmüş devlete "yüksek fiyattan" satılmaktadır. Devlet bütçesinin her zaman olduğu gibi açık vermesi ancak bu açığı kapatmak için dışarıdan kredi bulunamaması ve içerideki bankaların elindeki paraya muhtaç kalması buna sebep olmaktadır. Devlet piyasadaki

parayı çok yüksek faizlerle toplamaktadır. Ancak kısıtlı kaynaklara şiddetle ihtiyaç duyan reel piyasa bu maliyetle borçlanamamaktadır. Kaldı ki bu yüksek faizleri kabul etse bile sanayici kredi alamamaktadır, çünkü bankalar bu defa da zor durumdaki sanayicinin bu faizi ödeyebileceğine inanmamaktadır.

Kamu finansmanında yapılan hatalar ve bunun reel ekonomi üzerindeki etkileri de son ekonomik krizle iyice su yüzüne çıkmıştır. Herkesçe bilinmektedir ki bugün Türkiye’de devlet vergilerini toplayamamaktadır. Son olarak 1998 yılındaki esas açık tabii ki vergi rakamlarının belirlenmesinde ortaya çıkmaktadır. En önemli finansman kaynağı, vergiler olan devlet de bu kaynağı kullanamayınca borç almak durumunda kalmaktadır. Borçlanmanın finansman sorununa ne derece çözüm olabileceği tartışmalıdır. Finansman gereksinimini borçlanarak sağlayan devlet, geri ödeme yapabilmek için de yeni borçlanmaya gitmektedir. Buna rağmen Türkiye, 1994’ten bu yana kamu yatırımlarının durmasıyla aktif borç ödeyici konumundadır, aldığından daha fazla borç ödemektedir. Faizlerdeki son dalgalanmalarla bundan sonrası pek iyi görünmemektedir. Devlet özellikle son zamanlardaki gibi iç piyasadan yüksek faizle borçlanması yatırımcıyı iki yönden olumsuz etkilemektedir. Birincisi genel olarak herkesin etkilendiği enflasyonist baskı, ikincisi ise kredi faizlerinin yükselmesidir. Kredi faizlerinin %145 seviyesine çıkmasının yatırımcı tarafından kabul edilebilir olmadığını ve sonuçta yatırımları engellemenin de dışında üreticilerin varlığını sürdürmelerini imkansız hale getirdiği geçtiğimiz günlerde görülmüştür. Aşağıdaki tabloda da geçtiğimiz yıllarda vergi toplama ve borçlanmanın sadece devlete yönelik maliyetleri karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Kredi faizlerinin çok yükselmesi ve bu faiz oranlarını kabul edilen yatırımcılara dahi bankaların kredi vermeye yanaşmaması bir yana halihazırda kredi borcu bulunan yatırımcı da sıkıştırılarak borçlarını biran önce ödemesi istenmektedir. Bunun iki sebebi vardır. İlki bankaların kriz döneminde tüm müşterilere potansiyel batık gözüyle bakması, diğeri de paranın çok daha yüksek bir faizle devlet borç verilebilme olanağıdır. Sonuçta belki de kriz dönemini rahatça aşabilecek firmalar bile bankaların sorumsuz tutumu nedeniyle zor duruma düşmekle ve hatta bataabilmektedir. Görüldüğü üzere bankacılık sektörü işini çok farklı bir boyuta taşımış yatırımcının finansman sorununa

özüm değil, devletin de desteğiyle reel ekonominin sırtındaki bir kambur haline geldiği görölmektedir.

Devletin aldığı borçları herhangi bir yatırımcı gibi bir süre sonra kendisini amorti edecek faaliyetlere yönlendirmediğini de düşünürsek içeride bono ve tahvil satmak, dıőarıda da Dünya Bankası ve IMF'den kredi almak gibi yolların finansman açıklarını sadece ertelediğini hem de artarak ertelediğini görürüz.

Dolayısı ile devletin kamu açıklarını kapatmak için borçlanma yolunu seçmesi hem kendisi hem de yatırımcıları giderek daha da zor duruma sokmaktadır. Artık devletin kendisini borç yükünden kurtarmasının zamanı gelmiştir.



4. BÖLÜM

BARTER SİSTEMİ'NDEKİ İŞLEMLERİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

4.1. Barter Sistemi'nin Muhasebe Temel Kavram Ve İlkeleri Doğrultusunda Analizi

Herhangi bir mali olay, muhasebesinin temel kavramlarının yol göstericiliği olmaksızın bağımsız bir şekilde finansal bilgi sistemine aktarılamaz. Ekonomik, siyasi ve sosyal çevrede meydana gelen değişiklikler mali olayların mahiyetini değiştirmektedirler. Bunun sonucunda da muhasebe uygulamaları üzerinde önemli etkilerde bulunurlar.

İşletmeler gelecekle ilgili kararları alırken, muhasebe bölümünden doğru, açık ve anlaşılır bilgileri talep etmektedirler. Muhasebe politikalarının oluşturulmasında ve muhasebe uygulamalarında muhasebe biliminin anayasası sayılan muhasebenin temel kavramları açısından barter işlemlerini ele alıp incelediğimizde, sağlıklı bir muhasebe sistemini, barter işlemlerine yönelik nasıl kurabileceğimizi görebiliriz.

Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde muhasebenin temel kavramlarından her biri ayrı bir önem taşımaktadır. Ancak, barter sisteminin finansal bilgi sistemine aktarılmasına ilişkin yöntemlerin saptanmasında muhasebenin temel kavramları arasındaki ilişkiler veya çelişkiler doğru bir şekilde değerlendirilmelidir.

4.1.1. Sosyal Sorumluluk Kavramı Açısından Barter

Tek düzen muhasebe sisteminin temelini oluşturan muhasebenin temel kavramları arasında en önemlisi “sosyal sorumluluk” kavramıdır. Tebliğ’de “Bu kavram, muhasebenin işlerini yerine getirme hususundaki sorumluluğunu belirtmekte ve muhasebenin kapsamını, anlamını, yerini ve amacını göstermektedir. Sosyal sorumluluk kavramı, muhasebenin organizasyonunda, muhasebe uygulamalarının yürütülmesinde ve sunulmasında, belli kişi veya grupların değil, tüm toplumun çıkarlarını gözetilmesi ve dolayısıyla bilgi üretiminde gerçeğe uygun, tarafsız ve dürüst davranılması gereğini ifade eder.” Şeklinde açıklanmıştır.

Barter işlemlerinin kapsamını, anlamını, amacını ve yerini dikkate alarak muhasebe bilgi sistemine aktarma sırasında finansal veri talep edenlere, belli kişi veya kişi grupları açısından değil de gerçek, doğru ve tarafsız bilgi sunmak için bu kavramın oluşturduğu gerçek ortadadır.

Finansal piyasalarda takasın sakıncaları giderilmiş ve etkin bir şekli olarak yeniden doğuşu biçiminde düşünülen barter işlemlerinin tarafları şunlardır.

- a) Alıcı
- b) Satıcı
- c) Aracı (Barter kuruluşu)

Bu üç tarafın barter işlemi bünyesinde dördüncü ortak sayılabilecek devleti dışlamaları mümkündür. Esas itibarıyla barter işleminde para kullanılmaması, görünüşteki fiyatların subjektif niteliğini kullanarak değerlerin gizlenmesine imkan verir gözükmemektedir ancak bütün işlemlerin kayıtlarının aracı kurum tarafından tutuluyor olması bütün faaliyetlerin kayıt altına alınmasını içerir. Barter işlemi sonucunda tarafların sağladıkları ekonomik çıkarların ve kârın doğru saptanması, kamu alacağı olan verginin de güvence altına alınmasını sağlayacaktır. Sorumluluk kavramına uyulması sonucu üretilen bilgiler barter işlemi ile ilgili mali olayların sonuçlarını analiz eden çıkar gruplarının hatalı kararlar almasını engelleyerek topluma bir diğer fayda daha sağlamış olacaktır.

4.1.2. Kişilik Kavramı Açısından Barter

Tebliğ’de bu kavram; “İşletmenin sahip veya sahiplerinden, yöneticilerinden, personelinden ve diğer ilgililerinden ayrı bir kişiliğe sahip olduğunu ve işletmenin muhasebe işlemlerinin sadece bu kişilik adına yürütülmesi gerektiğini öngörür.” şeklinde kısa bir açıklamaya yer verilmiştir.

Ancak diğer kavramlara nazaran muhasebe uygulamaları üzerinde ki etkisini daha doğrudan ve her muhasebe işlemi sırasında gösterir. Barter işleminin tarafları olan

satıcı, alıcı ve barter kuruluşu bu mali olayı finansal bilgi sistemine taşıırken kendi tüzel kişiliklerini dikkate alacaklar ve borç ve alacakları, ekonomik maliyet ve faydaları bu kişilik adına kanıtlayacaklardır.

Barter kuruluşu genellikle hizmet fonksiyonu çerçevesinde, barter işlemine yönelik muhasebe ihtiyacını hem alıcı hem de satıcı açısından belli bir prim karşılığında gidermektedir. Ayrıca kendi kayıtların da doğal olarak kendisi yapmakta böylece üç tarafından barter olayından doğan finansal verilerini fiilen muhasebeleştirilmektedir. Kavramın içeriği kendini burada göstermektedir. Eğer bu kavram olmasaydı barter şirketi her üç taraf içinde aynı kayıtları yapacaktı veya bilgi isteyen her ilgi odağına kendisine yönelik finansal rapor sunacaktı. Bu anlamda kişilik kavramının sosyal sorumluluk kavramıyla ilişkisi de açık olarak ortaya çıkmaktadır.

4.1.3. İşletmenin Sürekliliği Kavramı Açısından Barter

“Bu kavram, işletmenin faaliyetlerini bir süreye bağlı olmaksızın sürdüreceğini ifade eder. Bu nedenle işletme, sahiplerinin ya da hissedarlarının yaşam süreleriyle bağlı değildir. İşletmenin sürekliliği kavramı maliyet esasının temelini oluşturur.” Şeklinde tanımlanmıştır. Barter finansman tekniğini ortaya çıkaran taraflar sistemde kalmak doğrultusunda ki irade beyanlarını sürdürdükleri müddetçe barter işlemi süreklilik kazanır. Barter işlemi sayesinde pazarlama maliyetlerini azaltan işletmeler bu sisteme girdikten sonra pek nadir ayrılmaktadırlar. Bu nedenle, işletmenin sürekliliğini kavramı dar anlamda düşünülmeli ve barter işlemleri muhasebeleştirilirken işletme yaşamının sona ermeyeceği düşünülerek yapılmalıdır. Elbette ilk iki kavram işletmenin sürekliliği kavramıyla barter işlemleri içinde içiçe girmiş durumdadır.

4.1.4. Dönemsellik Kavramı Açısından Barter

Tebliğ’de “Dönemsellik kavramı; işletmenin sürekliliği kavramı uyarınca sınırsız kabul edilen ömrünün, belli dönemlere bölünmesi ve her dönemin faaliyet sonuçlarının diğer dönemlerden bağımsız olarak saptanmasıdır. Gelir ve giderlerin tahakkuk esasına göre

muhasebeleştirilmesi hasılat, gelir ve kârların aynı döneme ait maliyet, gider ve zararlarla karşılaştırılması bu kavramın gereğidir.” şeklinde açıklanmıştır.

Barter işlemlerinden doğan kazancın belirlenmesinde süreklilik kavramı dolayısıyla sınırsız kabul edilen barter sisteminde yer alan tarafların belli dönemler itibarıyla geçmişe yönelik bir hesaplama yapması doğaldır. Böylece taraflar sistemin kendilerine olan faydalarını görebileceklerdir. Barter işlemi, tarafların ürettiği mal ve hizmetleri basit takasta olduğu gibi aynı anda ve birbirlerinden almak zorunda olmadıkları için dönemsellik kavramı için önem taşır. Hesap dönemi V.U.K.’nun 172. Maddesinde takvim yılı olarak tanımlanmıştır. Barter işlerinde taraflar satın aldıkları mal ve hizmetin bedelini kendi aktifinde bulunan mal ve hizmetlerle ya da nakit olarak 9 ay sonra ödeme şansına sahiptirler. Bu durumda her bir hesap dönemine ait olan gelir, hasılat ve kârların saptanması da barter sisteminde yer alan firmalar açısından dönemsellik kavramı çerçevesinde olacaktır.

4.1.5. Parayla Ölçülme Kavramı Bakımından Barter

“Parayla ölçülme kavramı, parayla ölçülebilen iktisadi olay ve işlemlerin muhasebeye ortak bir ölçü olarak para birimiyle yansıtılmasını ifade eder. Muhasebe işlemleri ulusal para birimine göre yapılır.” şeklinde açıklanan bu kavramın barter işlemlerindeki vurgusu oldukça önemlidir.

Barter işlemlerinde mal ve hizmetler esas itibarıyla mal ve hizmetlerle değiştirildiğinde para kullanılmasına ya hiç gerek yoktur veya çok az miktarda kullanılması gerekmektedir. Buna karşılık, mali olayla finansal bilgi sistemine aktarılırken, içerdikleri ortak özelliklerden en belirgin olanı, yapılan işlemler sonucunda nakden veya hesaben para değiş tokuşu olmasıdır. Bu yüzden değer ölçüsü biri olan para mali olayları kayıt altına alırken kullanılan bir araç olmaktadır. Her ne kadar barter işleminde mallar birbirleriyle değiştirilse de bu mal ve hizmetlerin değerlendirme ölçülerine göre tespit edilen kıymetleri el değiştirmektedir. Barter’a konu olan mal ve hizmetlerin sağlıklı tespit edilmesi parayla ölçülme kavramına yaklaşma sağlayacak ve kamu alacağı olan verginin doğru bir şekilde saptanmasına yol açacaktır. Ayrıca ulusal

ekonomi açısından iktisat ve maliye politikalarına yönelik kararların alınmasında barter işlemlerinin hacmi de sistemin genişliğine ve gelişmesine bağlı olarak dikkate alınabilecek bir unsur olabilir. Barter yapılarak elde edilen mal ve hizmetlerin parasal değerinin bulunması işletmenin pazarlama, finansman üretim ve yönetim bölümlerinin yapacağı işlemlere, alacakları kararlara temel teşkil edilecektir. Barter işlemi, para ile ölçülebilme kavramının enflasyon karşısında yitirdiği anlam kaybını da önlemektedir.

4.1.6. Maliyet Esası Kavramı Açısından Barter

Tebliğ’de “Maliyet esası kavramı, para mevcudu, alacaklar ve maliyetinin belirlenmesi mümkün veya uygun olmayan diğer kalemler hariç, işletme tarafından edinilen varlık ve hizmetlerin muhasebeleştirilmesinde, bunların elde edilme maliyetinin esas alınması gereğini ifade eder. “ denilmektedir. Barter işlemlerinin maliyetlerinin belirlenmesi açısından sorun, parayla ölçülme kavramında ortaya çıkan sorunla aynıdır. Elde edilen mal ve hizmetler için her hangi bir nakit ödenmemesi veya kısmen bir para ödemesinin söz konusu olmaması maliyeti tespit etme işlemi zorlaştırmaktadır. Bu nedenle barter işleminden elde edilen kazancın tam olarak belirlenmesi de pek mümkün olmamaktadır. Çünkü, barter işlemi sonucu elde edilen malların kalitesi, istenilen zamanda ve istenilen yerde teslim edilememesi sonucunda ortaya çıkan kayıplar veya malların bünyesinde dışsal nedenlerle ortaya çıkan azalışları, maliyetin sağlıklı tespitini zorlaştırıcı etmenlerdir.

4.1.7. Tarafsızlık ve Belgelendirme Kavramı Açısından Barter

“Bu kavram, muhasebe kayıtlarının gerçek durumu yansıtan ve usulüne uygun olarak düzenlenmiş objektif belgelere dayandırılması ve muhasebe kayıtlarına esas alınacak yöntemlerin seçilmesinde tarafsız ve ön yargısız davranılması gereğini ifade eder.”

Sosyal sorumluluk kavramında olduğu gibi barter işleminde mal ve hizmet akımlarını birbirlerine yönelten alıcı ve satıcı tarafların, ayrıca barter şirketi açısından işlemin gerçek maliyetinin muhasebe kayıt nizamına aktarılmasında tarafsız davranılması gereğini ortaya çıkarır. Belgelendirme kavramı ise şirketlerin barter sistemine üye

olmak için kullandıkları sözleşmeleri, malların değiştirilmesinde kullanılan fatura ve sevk irsaliyeleri gibi kağıtları kapsar.

4.1.8. Tutarlılık Kavramı Açısından Barter

Tutarlılık kavramı; muhasebe uygulamaları için seçilen muhasebe politikalarının birbirini izleyen dönemlerde değiştirilmeden uygulanması gereğini ifade eder. İşletmelerin mali durumunun, faaliyet sonuçlarının ve bunlara ilişkin yorumların karşılaştırılabilir olması bu kavramın amacını oluşturur.

Tutarlılık kavramı, benzer olay ve işlemlerde, kayıt düzenleri ile değerleme ölçülerinin değişmezliğini ve mali tablolarda biçim ve içerik yönünden tek düzeni öngörür. Geçerli nedenlerin bulunduğu durumlarda, işletmeler, uyguladıkları muhasebe politikalarını değiştirebilirler. Ancak bu değişikliklerin ve bunların parasal etkilerinin mali tabloların dipnotlarında açıklanması zorunludur. Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde kullanılan yöntem ve tekniklerin izleyen muhasebe dönemlerinde de kullanılması bu kavramın gereğidir.

4.1.9. Tam Açıklama Kavramı Açısından Barter

Tebliğ’de “ Tam açıklama kavramı; mali tabloların, bu tablolardan yararlanacak kişi ve kuruluşların doğru karar vermelerine yardımcı olacak ölçüde, yeterli açık ve anlaşılır olmasını ifade eder. Mali tablolarda finansal bilgilerin tam olarak açıklanması yanında, mali tablo kalemleri kapsamında yer almayan ancak alınacak kararları etkileyebilecek, gerçekleşmesi muhtemel olaylara da yer verilmesi bu kavramın gereğidir.” denilmektedir.

Barter sistemi kapsamında bulunan tarafların bu işlem dolayısıyla elde ettikleri kazanç ve hasılatları, katlandıkları gider veya maliyetleri, aldıkları veya sattıkları mal ve hizmetleri, pazarlama ve finansman yönünden sağladıkları faydaları tam olarak açıklaması, ilgili kişi ve kuruluşlara doğru ve tarafsız bir şekilde sunması önemlidir.

Henüz gerçekleşmemiş barter'lı alım veya satım kararlarının mali tabloların dipnotlarıyla "ticari sır" kapsamında olanlar hariç tüm detaylarıyla açıklanmalıdır.

4.1.10. İhtiyatlılık Kavramı Açısından Barter

Bu kavram, muhasebe olaylarında temkinli davranılması ve işletmenin karşılayabileceği risklerin göz önüne alınması gereğini ifade eder. Bu kavramın sonucu olarak, işletmeler muhtemel giderleri ve zararları için karşılık ayırırlar. Muhtemel gelir ve kârları için ise gerçekleşme dönemlerine kadar herhangi bir muhasebe işlemi yapmazlar. Ancak bu kavram gizli yedekler veya gereğinden fazla karşılıklar ayrılmasına gerekçe oluşturmaz.

Barter şirketinin garanti fonksiyonu çerçevesinde taraflara istenilen mal ve hizmetin istenilen zamanda ve kalitede teslimini taraflara garanti etmesi barter işlemlerinde ihtiyatlılık kavramının önemini azaltmaktadır. Firmalar birbirlerini değil de barter firmasını muhatap almaktadırlar. Ortaya çıkan riskleri de barter şirketine transfer etmektedirler. Ancak yine de bazı riskler söz konusudur. Örneğin, barter'la alınan makinenin çok daha gelişmiş yeni bir modelinin piyasaya sürülmesi, değerinin düşmesi gibi çeşitli riskler de söz konusudur. Daha öncede belirtildiği gibi mal ve hizmetlerin değişiminin mutlaka aynı anda olmaması gerçekleşmesi muhtemel gelir ve gider kavramlarını ortaya çıkarır.

4.1.11. Önemlilik Kavramı Açısından Barter

Tebliğ'de "Önemlilik Kavramı, bir hesap kalemi veya mali bir olayın nispi ağırlık ve değerinin, mali tablolara dayanılarak yapılacak değerlemeleri veya alınacak kararları etkileyebilecek düzeyde olmasını ifade eder. Önemli hesap kalemleri finansal olaylar ve diğer hususların mali tablolarının dipnotlarında yer alması zorunludur.

Bu anlamda elde ettiği satış hasılatı içinde barter'lı satışların oranı yüzde 50' yi geçen firmaların bu durumu mali tablolarına yansıtması sağlıklı muhasebe bilgi sistemi açısından arzu edilir. Bu durum finansal verilerle ilgilenenlere kararında yardımcı

olacak düzeyde bilgi aktarımını sağlar. Bu bilgilerin mali tablolara aktarımı ise dipnotlar aracılığı ile olur. Böylece tek düzen muhasebe sisteminin amaçladığı mali tabloların tekliği ve değişmezliği ilkeleri de zedelenmemiş olur.

4.1.12. Özün Önceliği Kavramı Açısından Barter

Tebliğ’de, “Özün önceliği kavramı, işlemlerin muhasebeye yansıtılmasında ve onlara ilişkin değerlendirmelerin yapılmasında biçimlerden çok özlerinin esas alınması gereğini ifade eder. Genel olarak işlemlerin biçimleri ile özleri paralel olmakla birlikte, bazı durumlarda farklılıklar ortaya çıkabilir. Bu taktirde, özün biçimine önceliği esastır.” denilmektedir.

Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde, sistemin işleyiş mantığının, taraflarına faydalarının takas ve factoring, forfaiting, leasing, future, opsiyon, farward gibi diğer finansman tekniklerinden farklarının doğru analiz edilmesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir. Barter işlemi sadece mal ve hizmetleri karşılıklı değişimi olarak düşünülüp bu şekilde muhasebe kayıt nizamına yansıtıldığında esasın şekle önceliği kavramına aykırı hareket edilecek ve muhasebenin en önemli fonksiyonu olan bilgi verme işlevi anlamını yitirecektir.

4.2. Tek Düzen Hesap Çerçevesinde Barter İşlemleri Hesap Planına Genel Bakış

İşletmelerde para ile ifade edilen işletme olaylarının muhasebede kayda geçirilmesi, “çift taraflı kayıt düzeni” içinde hesaplar ile olur. Barter ticaret işlemlerinin muhasebesi de bu yapıya tabidir. Vergi Usul Kanunu’nda belirtilen hesap planının aynısıdır. Ana hesap isimleri altında açılan amacına uygun tali hesaplarla işlemler takip edilir.

4.2.1. Alıcılar Hesabı (120’li hesaplar)

“Barterli İşlemler Hesabı” adı altında üye firma açar. Mal veya hizmet satın alındığında hesap borçlandırılır; mal veya hizmet satışı yapıldığında hesap alacalandırılır.

4.2.2. Nazım Hesaplar (900'lü hesaplar)

Barter Şirketinin, işlemleri takibe aldığı hesaptır. Bu hesap barter şirketinin alışverişe taraf olmadığının da iyi bir göstergesidir.

4.2.3. Üye firmalar Açısından Muhasebe Kayıtları

4.2.3.1. Barter Borçlarının Muhasebeleştirilmesi

Üye, aldığı mal veya hizmet bedeli karşılığı “ Barterli İşlemler Hesabı”nı alacalandırır.

4.2.3.2. Barter Alacaklarının Muhasebeleştirilmesi

Üye, sattığı mal veya hizmet karşılığı “ Barterli İşlemler Hesabı”nı borçlandırır. Satışlar Hesabı’na alacak kaydeder. Basit bir örnek vererek konumuzu anlamaya çalışalım.

Elma Bilgisayar, Macintosh bilgisayarların ithalatçısıdır ve Barter Sistemi’ne ithal ettiği ürünleri arz etmektedir. Elma Bilgisayar, Seans Tanıtıma 25 bin USD değerinde bir Mac bilgisayar satarak sistemden 25 bin USD alacaklı olmuştur. Elma Bilgisayar, Türpa Otomobil Paz. A.Ş.’den 18 bin USD’ ye bir adet Renault 19 satın almış, alacağını 7 bin USD’ ye indirmiştir. Elma Bilgisayarın Cari Hesap Kartı’ndaki hareketler

(B) ELMA BİLGİSAYAR CARI HESAP KARTI (A)	
18,000 USD	25,000 USD
	BAKİYE 7,000 USD (A)

4.2.3.3. Alacak ve Borç Hesapları’nın Kapatılması

Barter işlemi yapan firma, borçlu ise ya sisteme mal satar veya günü gelince borcunu dolar karşılığı nakit öder.

4.3. Barter'li İşlemler Muhasebe Kayıt Düzeni

4.3.1. Kuruluş İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Barter Şirketi'nin kuruluş işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde söz konusu olan hesaplar;"Sermaye Hesabı", "Sermaye Taahhütleri Hesabı" ve "Kuruluş ve Teşkilatlanma Giderleri Hesabı" olacaktır. Kuruluş işlemleri şu şekilde muhasebeleştirilir. Barter şirketi ortaklarının kuruluş sermayesi taahhüt etmeleri aşamalarında "501.Sermaye Taahhütleri Hesabı"na kurucu ortak sayısı kadar alt ayırım yapılarak borç kaydedilir. "500.Sermaye Hesabı" da alacak konumundadır. (Ataman, 1996: 174)

501. SERMAYE TAAHHÜTLERİ HS.	XXXX
.....A Ortağı XX	
.....B Ortağı XX	
.....C Ortağı XX	
.....D Ortağı XX	
.....E Ortağı XX	
500. SERMAYE HS.	XXXX
.....A Ortağı XX	
.....B Ortağı XX	
.....C Ortağı XX	
.....D Ortağı XX	
.....E Ortağı XX	

ÖRNEK : ANS Barter Şirketi beş ortaklı olarak 5.000.000.000.- TL sermaye ile kurulmuştur. Ortakların payları birbirlerine eşit olup, beş ortak tarafından taahhüt edilmiştir. Muhasebe kaydı şu şekildedir.

-----1.1.1999-----

501. ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS. 5.000.000.000

A Ortağı 1.000.000.000

B Ortağı 1.000.000.000

C Ortağı 1.000.000.000

D Ortağı 1.000.000.000

E Ortağı 1.000.000.000

500. SERMAYE HESABI

5.000.000.000

A Ortağı 1.000.000.000

B Ortağı 1.000.000.000

C Ortağı 1.000.000.000

D Ortağı 1.000.000.000

E Ortağı 1.000.000.000

-----1.1.1999-----

Ortaklar, taahhüt ettikleri sermayenin ¼'ü kadar kısmını eşit olarak ve nakden bankada açılan hesaba ödediklerinde de "102. Bankalar Hesabı"na borç, "501.Ödenmemiş Sermaye Hesabı"na alacak kaydı yapılır.

----- / -----
102. BANKALAR HS.

XXXX

..... Bankası

501. ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS.

XXXX

.....A Ortağı

.....B Ortağı

.....C Ortağı

.....D Ortağı

.....E Ortağı

-----1.1.1999-----

102. BANKALAR HS.	1.250.000.000	
501. ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS.		1.250.000.000
A Ortağı	250.000.000	
B Ortağı	250.000.000	
C Ortağı	250.000.000	
D Ortağı	250.000.000	
E Ortağı	250.000.000	

----- / -----

Kuruluş aşamasında gerçekleştirilen giderlerin muhasebeleştirilmesinde de "262. Kuruluş ve Teşkilatlanma Giderleri Hesabı"na borç, kuruluş giderlerini de kim üstlenmiş ise, ona alacak kaydedilir. (Genelde ortaklardan birisi ve ya birkaçı bu giderlerin ödenmesini üstlendikleri için "331. Ortaklara Borçlar Hesabı" bu giderler ortaklara geri ödeyinceye kadar işletilir.)

----- / -----

262. KURULUŞ VE ÖRGÜTLENME GİDERLERİ HS.	XXXX	
331. ORTAKLARA BORÇLAR HS.		XXXX
..... A Ortağı		

----- / -----

4.3.2. Üyelik Aidatlarının Muhasebeleştirilmesi

Barter sisteminin kendilerine sundukları imkanlardan firmalar ancak sisteme üye olarak yararlanabilirler. Firmalar sisteme üye yapılırken yıllık olarak belli bir üyelik ücreti ödemek durumundadır. Firma bu üyelik ücretini peşin ödeyebildiği gibi sisteme borçlanarak da ödeyebilir. Üyelik ücretleri "120. Barterli İşlemler Hesabı"nda gösterilir.

4.3.2.1. Üye Firmanın Kayıtları

Firma sisteme üye olduğunda üyelik aidatını peşin öder ise, "770. Genel Yönetim Giderler Hesabı"na borç, kasaya alacak olarak kaydedilir." İndirilen KDV Hesabı"nı ayrıca borç yazmak gerekir :

----- / -----		
770. GENEL YÖNETİM GİDERLER HS.	XXXX	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	XXXX	
100. KASA HS.		XXXX
----- / -----		

ÖRNEK : Lider İnşaat A.Ş., ANS Barter Şirketine 10.1.1999 tarihinde üye olmuştur. Üye firma üyelik aidatını barter şirketine peşin olarak ödemiştir. Bu tarihteki USD kuru 350.000 TL.' dir. Yıllık aidat 1.000 USD'dir

-----10.1.1999-----		
770. Üyelik Aidat Ve Giderleri Hs.	350.000.000	
191. İNDİRİLECEK KDV.HS.	52.500.000	
100. KASA HESABI		402.500.000
----- / -----		

Firma üyelik aidatını sisteme borçlanarak ödedi ise :

----- / -----		
770. GENEL YÖNETİM GİDERLER HS.	XXXX	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	XXXX	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	XXXX	
----- / -----		

----- 10.1 .1999 -----		
770. Üyelik Aidat Ve Giderleri Hs.	350.000.000	
191. İNDİRİLECEK KDV. HS.	52.500.000	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	402.500.000	
----- / -----		

4.3.2.2. Barter Şirketinin Muhasebe Kayıtları

Üyelik aidatı peşin olarak alındığında; barter şirketi bu işlemi "100. Kasa Hesabı" borçlu, "600. Yurt İçi Satışlar" alacaklı olarak kaydedilir:

----- / -----		
100. KASA HESABI	XXXX	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.	XXXX	
600.01. Aidat Gelirleri Hs.		
391. HESAPLANAN KDV HS.	XXXX	
----- / -----		

----- 10.1.1999 -----		
100. KASA HESABI	402.500.000	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.	350.000.000	
391. HESAPLANAN KDV. HS.	52.500.000	
----- / -----		

Üyelik aidatı barter sistemine borçlandırılarak tahsil edildiğinde; barter şirketi bu işlemi "120. Barter Sisteminden Alacaklar Hesabı" borçlu, "600. Yurt İçi Satışlar Hesabı" alacaklı olarak kaydedilir. Barter Şirketi Üyelik aidatını; üye firma için açtığı nazım hesap carilerine de kaydeder.

----- / -----		
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	XXXX	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		XXXX
600.01. Aidat Gelirleri Hs.		
391. HESAPLANAN KDV HS.		XXXX
----- / -----		

----- / -----		
901. BARTER FİRMASI HS.	XXXX	
901. ÜYE FİRMA HS.		XXXX
901.02. A Firması		
----- / -----		

----- 10.1.1999 -----		
120. BARTER İŞLEMLER HESABI	402.500.000	
600.YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		350.000.000
391. HESAPLANAN KDV. HS.		52.500.000
----- 10.1.1999 -----		
901. ÜYE FİRMA HS.	402.500.000	
901.02. Lider İnşaat	402.500.000	
901.01. ANS BARTER A.Ş. HS.		402.500.000
----- - / - -----		

Barter şirketi üyelik ücreti, işlem komisyonları ve sair alacaklarını sistemden tahsil eder. Sistem USD ile çalıştığı için barter şirketi alacaklarını tahsil ederken bir de kur farkı doğacaktır. Bu fark şirket gelirlerine kaydedilir. Muhasebeleştirilmesi aşağıdaki gibidir :

----- / -----		
100. KASA HESABI	XXXX	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.		XXXX
646. KUR FARKI GELİRLERİ HS.		XXXX
----- / -----		

Barter şirketi üyelik aidatını 1.10.1999 tarihinde Sistem Garanti Fonu'ndan nakit olarak tahsil ettiğinde; (1.9.1999 tarihindeki USD kuru 450.000.TL'dir.)

-----1.10.1999-----		
100. KASA HESABI HS.	517.500.000	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI		402.500.000
646. KAMBIYO KARLARI		115.000.000
----- / -----		

USD kur farkları da barter şirketinin karlarına kaydedilmiştir.

4.3.3. İki Üye Şirketin Alışverişinin Muhasebeleştirilmesi

4.3.3.1. Satan Firmanın Muhasebesi

Üye, sattığı mal veya hizmet karşılığı “ Barterli İşlemler Hesabı”nı borçlandırır. "Satışlar Hesabı"na alacak kaydeder. Komisyon gideri kadar işlem dekontu ile beraber faturası da kesilerek üye firmaya gönderilir ve sistemdeki alacağından düşülür. Barter işlem dekontları KDV dahil olarak toplam fatura tutarı üzerinden kesilir. Faturalar açık olarak tanzim edilir:

----- / -----		
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	XXXX	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		XXXX
391. HESAPLANAN KDV HS.		XXXX
----- / -----		
653.KOMİSYON GİDERLERİ HS.	XXXX	
653.01. Barter Komisyon Gid. Hs.		
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	XXXX	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.		XXXX
----- / -----		

ÖRNEK : Lider İnşaat, sistem üyelerinden Karizma Produksiyona 1.2.1999 tarihinde 50.000 USD'lık bir gayri menkulü Barter Sistemi ile satmıştır. USD kuru 370.000 TL'dir.KDV %15'tir.Komisyon oranı Barter ile yapılan ödeme miktarının %5'i kadardır

1.2.1999

120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	21.275.000.000	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		18.500.000.000
391. HESAPLANAN KDV HS.		2.775.000.000

1.2.1999

653. KOMİSYON GİDERLERİ HS.	1.063.750.000	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	159.562.500	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.		1.223.312.000

Aşağıdaki işlemde KDV, peşin tahsil edilmiştir.

1.2.1999

120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	18.500.000.000	
100. KASA HESABI HS.	2.775.000.000	
600.YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		18.500.000.000
391. HESAPLANAN KDV HS.		2.775.000.000

Barter Şirketi bu işlemleri nazım hesaplarda her şirkete cari hesap açarak takip eder;

1.2.1999

901.02 . LİDER İNŞAAT CARİ H.	21.275.000.000	
901.03.KARİZMA PROD.'UN CARİ H.		21.275.000.000

900.01. X BARTER ŞİRKETİ HS.	2.446.624.000
900.02. LİDER İNŞAAT HS.	1.223.312.000
900.03. KARİZMA PROD. HS.	1.223.312.000

4.3.3.2. Satın Alan Firmanın Muhasebe Örneği

Satın alan firmada "153. Ticari Mal Stokları Hesabı"na borç, "120. Barterli İşlemler Hesabı"na alacak kaydeder. Komisyon giderini de sistemden alacağından düşerek öder.

153. TİCARİ MAL STOKLARI HS.	XXXX
191. İNDİRİLECEK K.D.V. HS.	XXXX
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	XXXX
653. KOMİSYON GİDERLERİ HS.	XXXX
191. İNDİRİLECEK K.D.V. HS.	XXXX
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	XXXX

ÖRNEK : Lider İnşaat Barter Sisteminden alacaklı iken 1.3.1999 tarihinde ABC Tesisat Taah. Ltd Şti.'nden 70 bin USD değerinde doğal gaz radyatörü satın almaktadır. KDV peşin ödenmiştir.(1 USD = 380.000 T.L.)% 5 komisyon ödemektedir.

1.3.1999	
153. TİCARİ MALLAR STOĞU HS.	26.600.000.000
191. İNDİRİLECEK KDV.HS.	3.990.000.000
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	25.650.000.000
646. KAMBIYO KARLARI HS	950.000.000
100. KASA HESABI	3.990.000.000

----- 1.3.1999 -----		
653. KOMİSYON GİDERLERİ HS.		1.330.000.000
191. İNDİRİLECEK KDV HS.		199.500.000
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.		1.529.500.000
----- / -----		

4.3.3.3. Barter Şirketinin Muhasebesi

Barter şirketi yukarıdaki ticari işlemde dolayı her iki taraftan % 5 olmak üzere toplam % 10 komisyon elde etmiştir. Bu durumda "120 Barterli İşlemler Hesabı" borçlu, 600. "Yurt İçi Satışlar Hesabı" alacaklı olacak şekilde kayıt düşülür:

----- / -----		
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	XXXX	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		XXXX
600.02 Komisyon Gelirleri		
391. HESAPLANAN KDV HS.		XXXX
----- / -----		
901. ALICI FİRMA HS.	XXXX	
901.02. A Firması		
901. SATICI FİRMA HS.	XXXX	
901.03. B Firması		
901. BARTER FİRMASI HS.		XXXX
----- / -----		

Komisyon bedellerinin yukarıdaki şekilde alıcı satıcı ve barter firmalarının nazım carilerine kaydı şarttır. Barter Şirketinin nazım hesapları:

----- 1.3.1999 -----		
901.04 . ABC TES. C. H.HS.	26.600.000.000	
901.02 . LİDER İNŞAAT HS.		26.600.000.000
----- / -----		

900.02. LİDER İNŞAAT HS.	1.529.500.000
900.03. KARİZMA PROD. HS.	1.529.500.000
900.01. ANS BARTER ŞİRKETİ HS.	3.058.000.000

Lider İnşaat Barter Sistemi ile yaptığı bir satış ve bir alım işlemleri ve bu işlemler için Barter Şirketine ödediği komisyonlardan sonra 1.3.1999 tarihi itibariyle Barter Sistemine 26.000 USD borçlu kalmıştır.

(B)	LİDER İNŞAAT CARİ HESAP KARTI	(A)
70.000		50.000
2.500		
3.500		
26.000.-USD		

4.3.4. Dokuz Ay Sonra Ödemeyi Sistem Güvenlik Fonuna Nakit Ödemelerde İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi

4.3.4.1. Firmanın Muhasebe Kayıtları

Sistem üyesi bir firma barter ile mal almış, ancak dokuz aylık süre içerisinde borcunun karşılığını kendi malı ile ödeyememiş, sürenin bitiminde cari Amerikan Doları üzerinden ödemesini peşin olarak Sistem Güvenlik Fonu'na ödemiştir.

Sistem Güvenlik Fonu kayıtlarda "349. Diğer Alınan Avanslar Hesabı"nda gösterilmiştir. Mal alan şirket borcunu sisteme 9 ay sonra USD cinsinden ödemiştir:-----

----- / -----	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	XXXX
780. FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	XXXX
100. KASA HESABI	XXXX
----- / -----	

Lider İnşaat, 1.3.1999 tarihinde barter sistemi ile satın aldığı malın bedelini dokuz ay içinde ürünü ile ödeyememiştir. Borcunu 1.12.1999 tarihinde Sistem Güvenlik Fonu'na nakit olarak ödemektedir. (1.12.1999 tarihinde USD kuru 500.000 T.L'dir.).

Lider İnşaatın muhasebe kayıtları

----- 1.12.1999 -----	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS. *	10.222.000.000
780. FİNANSMAN GİDERLERİ HS.	3.228.000.000
100. KASA HS.	13.450.000.000
----- / -----	

4.3.4.2. Barter Şirketinin Muhasebe Kayıtları

----- / -----	
100. KASA HESABI	XXXX
349. DİĞER ALINAN AVANSLAR HS	XXXX
----- / -----	
----- / -----	
901. SİSTEM GÜVENLİK FONU HS	XXXX
901.02. B FİRMASI HS.	XXXX
----- / -----	

Sistem güvenlik fonu kullanılarak mal alımı talepler karşılandığında "901. Sistem Güvenlik Fonu" hesabına alacak verilerek fon cari hesabı işletilir.

Bu tarihteki Barter Şirketinin muhasebe kayıtları,-

----- 1.12.1999 -----		
901.02 . LİDER İNŞAAT HS.	13.450.000.000	
901.14. SİSTEM GÜVENLİK FONU HS.		13.450.000.000
----- / -----		

----- 1.12.1999 -----		
100. KASA HS.	13.450.000.000	
349. ALINAN DİĞER AVANSLAR HS.		13.450.000.000
----- / -----		

Bu hesabın defteri kebir hesabı sistem güvenlik fonu adına açılmalıdır.

4.3.4.3. Talebin Sistem Güvenlik Fonu İle Karşılanması :

Barter şirketi ABC Tes. Taah. Ltd.'in bir talebini üyelerinden karşılayamayıp, Sistem Güvenlik Fonunu kullanarak piyasadan 1.5.1999 tarihinde 9000 USD' ye satın almış ve bu malı 10.000 USD' ye satmıştır. KDV Barter Ödemesine dahildir. USD kuru 400.000 TL' dir.

----- 1.5.1999 -----		
153. TİCARİ MALLAR STOĞU HS.	3.600.000.000	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	540.000.000	
349. ALINAN DİĞER AVANSLA HS.		4.140.000.000

----- 1.5.1999 -----		
120. BARTERLİ İŞLEMLER HS.	4.600.000.000	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		4.000.000.000
391. HESAPLANAN KDV HS.		600.000.000
----- / -----		

----- 1.5.1999 -----		
901.05 . ABC LTD. C.H.	4.600.000.000	
901.14. SİSTEM GÜVENLİK FONU HS.		4.600.000.000
----- / -----		

4.4. Kısmi Barter Uygulamalarına Örnekler

Bu kısımda kısmi barter uygulamalarını örneklerle açıklamaya çalışacağız.

ÖRNEK : Varol Halıcılık, Doğu İpekçilikten 06.01.1996 tarihinde KDV dahil 1.000.- USD'lık mal almıştır. Ödemenin yarısını Barter Sistemi ile yarısını da nakit yapmıştır. Bu tarihteki USD kuru 80.000.-TL'dir. Komisyon oranı % 5'tir.

Varol Halıcılık'ın muhasebe kaydı şu şekilde olacaktır.

----- 06.01.1996 -----		
153. TİCARİ MALLAR STOKU HS.	69.565.217	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	10.434.783	
100. KASA HESABI		40.000.000
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI		40.000.000
----- 06.01.1996 -----		
653. KOMİSYON GİDERİ HESABI	1.739.130	
191. İNDİRİLECEK KDV HESABI	260.870	
100. KASA HESABI		2.000.000
----- / -----		

Doğu İpekçilik'in muhasebe kayıtları şu şekilde olacaktır.

----- 06.01.1996 -----		
100. KASA HESABI	40.000.000	
120. BARTERLİ İŞLEMLER HESABI	40.000.000	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.		69.565.217
391. HESAPLANAN KDV HS.		10.434.261
----- / -----		

-----06.01.1996-----

653. KOMİSYON GİDERLERİ HS.	1.739.130	
191. İNDİRİLECEK KDV HS.	260.870	
100. KASA HESABI		2.000.000

/

Barter Şirketinin muhasebe kaydı ise şu şekilde olacaktır.

-----06.01.1996-----

100. KASA HESABI	4.000.000	
600. YURT İÇİ SATIŞLAR HS.	3.478.261	
391. HESAPLANAN KDV HS.	521.739	

/

-----06.01.1996-----

901-07. VAROL A.Ş.' NİN CARİ HESABI	40.000.000	
901-08. DOĞU A.Ş.'NİN CARİ HESABI		40.000.000

/

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu tezin hazırlanması ile ilgili yaptığımız çalışmalarda açıkça görüldü ki Barter Sistemi, dokunduğu her problemi çözen sihirli bir değnek değildir. Her hangi bir firma Barter Sistemi'ne girmiş olmakla mevcut problemlerinden kurtulmuş olmayacaktır. Bir firmanın Barter Sistemi'nden beklediği faydaları elde etmesi, o firmanın sistemi kullanma yeteneği ile doğru orantılıdır. İncelenen örneklerde Barter Sistemi'ni kullanarak çok başarılı sonuçlar almış firmalarla karşılaşıldığı gibi başarısız olmuş, sistemi kullandığı için sıkıntıya girmiş üyelere de rastlanmıştır.

Ekonomimizde, uzun süredir rastlanmayan bir durgunluk yaşanmaktadır. Dünya ekonomisindeki global kriz, ekonomideki durgunluğun uzun süre devam edeceği bilgisine işaret etmektedir.

Pazarın daralması sadece değişken satışların durması anlamını değil, sağlıklı ve sürekli müşterilerin de mümkün olduğu kadar harcamalarını kısması gerçeğini içermektedir. Kriz ekonomilerinin bilinen tavrı, ihtiyaçların kaçınılmaz noktalara kadar ertelenmesidir. Ne zaman ve nasıl sona ereceği bilinmeyen ekonomik kriz, firmaları, bir taraftan yüksek maliyetli kredi kullanmaya teşvik ederken, diğer taraftan riskli vadeli satışlara zorlamaktadır. Şüphesiz bu şartlarda bütün firmaların ihtiyaç duyduğu ticaret, ucuz finansman ve güvenli satıştır. İstisnasız her firma için en ucuz finansman, ödemeyi kendi ürünü ile yaptığı model olsa gerektir.

Firmalar ve ülkeler arasındaki ticareti Barter Sistemi ile organize etmekte olan Barter Şirketleri , yurtiçinde yüzlerce firmanın oluşturduğu Barter Pazarı'nı; bu firmaların satışa sunduğu milyonlarca dolar değerinde Mal ve Hizmet Portföyünü yönetmektedirler.

Elimizdeki veriler, kriz ekonomilerinde firmaların ayakta kalmak için büyük bir çaba harcadıklarını göstermektedir. Kriz şartlarının geçtiği, ekonominin kar etmeye ve kazanç sağlamaya elverişli olduğu dönemlere sağlam girmek hedeflenmektedir.

Firmaların bu hedefe kolaylıkla ve çoğunlukla ulaşacağını beklemek ise doğru olmayacaktır.

Barter Sistemi'ne olan ihtiyacın, kriz ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların çoğunluğunca hissedildiği gözlemlenmiştir. Firmaların bu dönemde Barter Sistemi'ni kullanma konusunda büyük bir çabaya girdiği görülmektedir. Bir başka gerçek ise kriz ekonomisi şartlarının Barter Sistemi'nin kullanımını zorlaştırdığıdır.

Barter Pazarı'na mal satan firma, ürününün bedeli karşılığında para almamakta, Barter Sistemi'nden döviz karşılığı alacaklı olmaktadır. Alacaklı firmanın tahsilat yapması ancak Barter Pazarı'nda bulunan malları satın alarak olabilmektedir. Kriz ekonomisinde büyük nakit akış durumu hassas firmaların, yaptıkları satış karşılığında almak istedikleri ürünleri hammadde veya onlar gibi üretimde kullanılan maddeler olmaktadır. Oysa Barter Sistemi, genel giderlerin veya gayri menkul gibi uzun vadeli yatırım ürünlerinin daha çok işlem gördüğü pazarlar durumundadır. Bu sebeple normal şartlarda atıl kapasitesini satışa çevirip karşılığında ikinci veya üçüncü sırada ihtiyaçlarını almaya yatkın olan firmalar sistemi kullanmakta gönülsüz davranmaktadırlar.

Barter Sistemi'nin kullanımını zorlaştıran bir diğer konunun, öncelikle alım yapmak isteyen firmaların önüne çıktığı tespit edilmiştir. Satış yapmadan alım yapmak isteyen firmalar, Barter Pazarı'ndan kredi kullanmış olmaktadır. Kriz ekonomisinde verilen kredilerin geri dönmemesini dikkate alan Barter Şirketleri, ancak güçlü teminat verebilen üyelere kredi açmaktadırlar. Riske girmeyen Barter Şirketleri, üye firmalardan önce satış yapmalarını istemektedirler. Üye firmalar ise kriz ekonomisi nedeniyle önce alım yapmak istemektedirler.

Barter Sistemi, kullanımını zorlaştıran bu problemlere rağmen kriz ekonomisi şartlarıyla baş etmekte en güvenilir modeli oluşturmaktadır. Barter Sistemi sadece firmalara çözüm sunmamaktadır. Ülkelerin hem dış ticaretlerine hem de kamu finansmanlarına iyileştirici uygulamalar içermektedir.

Barter Sistemi'nin varlığını ancak modern ekonomide, paraya bağılı ticaret modellerinin yanında bir tür regülatör – düzenleyici sistem olarak sürdürebileceğini iddia edebiliriz. Bu görüşün aksi olan; Barter Sistemi'nin paraya bağılı ticaret modellerinin alternatifi olduğu, kanıtlanamaz bir iddiadır.

Bundan dolayı ülkemizde uygulanan az istasyonlu işlemlerden çok istasyonlu hatta uluslararası işlemleri gerçekleştirecek barter kuruluşlarının kurulmasında yarar vardır. Bu konuda güçlü sermayenin destekleyeceği barter kuruluşlarının çoğalacağını şimdiden söylemek zor olmasa gerekir.

Ekonomi, kriz şartları ile kamuoyunun dikkatini çeken Barter Sistemi'ni değerlendirmek durumundadır. Ülke ekonomileri her zaman iç piyasada veya dış piyasada baş edemeyecekleri problemlerle karşılaşacaktır. Bu problemlere direnç göstermekte Barter Sistemi, bilinen en güçlü silah olabilir. Ekonomi Dünyası barter gibi güçlü silahı kullanmayı bir an önce öğrenmelidir.

Yeni finansal tekniklerden biri olan ve ülkemizde henüz fazlaca tanınmayan Barter Sistemi işletmeler arası kaynak kullanımını azaltması, karşılıklı güveni hakim kılması gibi sebeplerden dolayı gelecekte önemli bir konuma oturabilecektir. Ne var ki hukuki yapının bir an evvel kurulması, Barter Şirketlerinin kurumsallaşması ve kendilerine özel hukuksal kimlik kazanmaları sürecinde aksaklıklar yaşanabilecektir. Bu sürecin hızlı ve sarsıntısız atlatılması işletmelerimizin önlerine parlak imkanlar sunabilecektir.

Yeryüzünün ilk ticaret sistemi olan Barter yani takas, bu yüzyılda paraya dayalı sistem karşısında önemini kaybetmiş gözükse de bugün yıldızı parlayan bir model olarak yeniden 21. yüzyıl da umut olacak sürecin içine girmiştir. Teknolojinin gelişmesine paralel, modern düşünceli iktisatçıların yönlendirmesi ile bundan sonra da çok daha önem kazanacak, dünya ticaretinden çok daha fazla pay alacak gibi gözükmektedir.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

ALVİN A. Arens&JAMES K. Loebbecke, Auditing, Prentice -Hall International, 4. Bası, İstanbul, 1980.

ARKUN, F. Osman, İşletmelerde Muhasebe Denetimi, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, Yayın No.317-550, 2. Bası, İstanbul, 1980.

CASHİN, James A., Handbook for Auditors, Mcgraw-Hill Book Company, 1971.

CHARLES, Handy Ruhun Arayışı, Boyner Holding Yayınları, İstanbul, 1999.

DİRİMTEKİN, Tuğrul, Muhasebe İç Kontrol İlkeleri,Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi Yayınları, Yayın No.3, Bursa, 1981.

DRUCKER, F.Peter, Ekonomide Yeni Gerçekler, İş Bankası Yayınları, İstanbul, 1995.

ELDERKİN, Kenton, Warren Norquist, Creative Countertrade, Harper and Row Publishing Comp. Mossachusetts, 1987.

FUKUYAMA, Francis, "Güven", İş Bankası Yayınları, Ankara, 1998.

GATES, Bill, "Düşünce Hızında Çalışmak", Doğan Yayınları, İstanbul, 1999.

GÜREDİN, Ersin, "Denetim", Beta Basım Yayın Dağıtım, Yayın No.369, 6. Bası, İstanbul, Ekim 1994.

GÜRSOY, Celal, "Dünyada ve Türkiye’de Barter”, 1998.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

ALVİN A. Arens&JAMES K. Loebbecke, Auditing, Prentice -Hall International, 4. Bası, İstanbul, 1980.

ARKUN, F. Osman, İşletmelerde Muhasebe Denetimi, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, Yayın No.317-550, 2. Bası, İstanbul, 1980.

CASHİN, James A., Handbook for Auditors, Mcgraw-Hill Book Company, 1971.

CHARLES, Handy Ruhun Arayışı, Boyner Holding Yayınları, İstanbul, 1999.

DİRİMTEKİN, Tuğrul, Muhasebe İç Kontrol İlkeleri,Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi Yayınları, Yayın No.3, Bursa, 1981.

DRUCKER, F.Peter, Ekonomide Yeni Gerçekler, İş Bankası Yayınları, İstanbul, 1995.

ELDERKİN, Kenton, Warren Norquist, Creative Countertrade, Harper and Row Publishing Comp. Mossachusetts, 1987.

FUKUYAMA, Francis, "Güven", İş Bankası Yayınları, Ankara, 1998.

GATES, Bill, "Düşünce Hızında Çalışmak", Doğan Yayınları, İstanbul, 1999.

GÜREDİN, Ersin, "Denetim", Beta Basım Yayın Dağıtım, Yayın No.369, 6. Bası, İstanbul, Ekim 1994.

GÜRSOY, Celal, "Dünyada ve Türkiye’de Barter”, 1998.

İMREGÜN, Oğuz , Kara Ticareti Hukuku Dersleri, 9. Bası, İstanbul, 1989.

LAWRENCE B. Sawyer, The Practice of Modern İnternal Auditing, The İnstitute of Internal Auditors, 2. Bası, 1981

PARASIZ, İlker, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Bursa, 1991,6.Baskı,Ezgi Kitabevi

ŞİMŞEK, Mehmet S., Barter Sistemi Uygulamaları ve Muhasebeleştirilmesi, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, 1997.

TERRY L. Neal, Gary K. Eisler, "Barter & The Future of Money: The Currency Crisis", Master Media Limited, Newyork, 1996, s.167.

WAİTER B. Meigs & E. John Larsen & Robert F. Meigs, Principles of Auditing, Richard D. Irwin. 5. Basım, 1973.

WEALT, Leo,“ Trade Without Money” Barter and Countertrade, New York, 1984.

SÜRELİ YAYINLAR

BARTER EKONOMİ DERGİSİ, 1998 – 1999, Sayı: 1-18

BİLGİNOĞLU, Fahir, “Tek Düzen Muhasebe Sistemi”, İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi, Nisan-Kasım 1991, Cilt:20, Sayı:1

CASH, Barter News, Sayı: 37, 1996

COUNTERTRADE OUTLOOK, 5 June 1987

CURRENCY CRİSİS, Master Media Limited, Newyork, 1996

DENETİM İLKE VE ESASLARI, 11. Cilt, Maliye Uzmanları Derneği, 1995

GÖKÇE, Uğur Mehmet “Barter Nedir?”, Maliye Postası , 15 Ağustos 1997, s.42-52.

HUNSBERGER, Donald “ How Business Owners Can Convert Trade Dollars To “

OTO Sport, Temmuz, 1997

ÖZGÜR, Feridun, "Muhasebe İlkeleri", İşletme Fakültesi Yayın No. 221, 6. Bası, İstanbul, 1989

SECRETARİAT, “Countertrade: Developing Country Practices”, OECD, 1988

ÜLGEN, Hayri, İşletmelerde Organizasyon İlkeleri ve Uygulaması, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayınları, Yayın No. 241, İstanbul, 1990

YEŞİLOĞLU Talat - Selçuk YİĞİT, “Barter Yapmanın Avantajları Arttı”, Ekonomist, 24 Kasım 1996

MAKALELER

EG-BARTERİNG BİLGİ BANKASI – İstanbul 1995

İnternet, www.ihlasbarter.com.tr, 1999

İnternet, www.netbarter.com.tr, 1999

İnternet, www.destekbarter.com.tr, 1999

İnternet, [www.itex@tradebanc.com.](mailto:www.itex@tradebanc.com), 1999

İnternet, www.corporatebarter.com, 1999



EKLER

EK 1 :

İHLAS BARTER GENEL ÜYELİK SÖZLEŞMESİ

Bir tarafta Çınar Cad. No: 19 Güneşli Yenibosna/İSTANBUL adresinde mukim İHLAS BARTER A.Ş. ki bundan böyle (İHLAS BARTER) olarak anılacaktır. Diğer tarafta,

.....
.....
.....

adresinde mukim

.....
.....

bundan böyle (ÜYE) olarak anılacaktır, arasında aşağıdaki şartlarda işbu İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi tanzim ve imza olmuştur.

I. SÖZLEŞMENİN İÇERİĞİ VE KAVRAMLARI

1. İşbu sözleşmenin konusu, ÜYE'nin, Barter Sistemi ile alım yapma ve Barter Sistemi ile satış yapma esaslarını tanımlamak suretiyle İHLAS BARTER hizmetlerinden faydalanmasını sağlamaktan ibarettir.
2. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte Barter Sistemi'ne konu olan işlemler, ÜYE'nin diğer ÜYE'ler ile yaptığı alım ve/veya satım işlemleridir. ÜYE'nin işi ile ilgili harcamaları, özel ihtiyaçları ile ilgili harcamaları, yatırım harcamaları ve diğer harcamalar İHLAS BARTER tarafından onaylanmadığı sürece bu sözleşmenin kapsamı dışındadır.
3. Bu sözleşmede kullanılan ve sözleşmenin niteliği ile ilgili özel kavramların tanımları aşağıda belirtilmiştir.

a) Barter Sistemi : Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazardır. Barter Sistemi, Barter Pazarı'nı oluşturan firmaların arzları ve talepleri ile işler. Barter Sistemi ile çalışan bir firma, Barter Pazarı'ndan satın aldığı malların ve/veya hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri Barter Pazarı'nda satarak öder. Aynı şekilde Barter Pazarı'na ürün satan firma, bedelini, Barter Pazarı'nda satışı sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden ihtiyacı olanları satın alarak tahsil eder. Barter Sistemi ile çalışan üye firmaların, Barter Pazarı'ndaki alım ve satım işlemleri, bir Barter Şirketi olan İHLAS BARTER tarafından açılan Cari Hesaplarına kaydedilir. Barter Sistemi, üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasında çalışır ve karşılanamayan talepler için ilgili firmaları Barter Pazarı'nda birlikte çalışmaya davet ederek büyür.

b) Barter Pazarı : Barter Sistemi ile çalışan firmaların bir araya gelerek oluşturdukları pazarın adıdır.

c) Barter Şirketi : Firmaların kendi aralarında Barter Sistemi ile çalışmalarını organize eden aracı kuruluştur. Arz ve talep bilgilerinin kaydedildiği bir Bilgi Bankası nı yönetir. Barter Sistemi'nde arz ve talep buluşması, bu sözleşme hükümleri altında gerçekleşir. Barter Şirketi, Barter Sistemi'nin sağlıklı ve sürekli işleyişini sağlamakla yükümlüdür. Firmaların Barter Sistemi imkanlarından faydalanma biçim ve esaslarını tespit eder. Barter Sistemi ile çalışan firmaların cari hesaplarını tutar; alım yapan firmaların borçlarını ödemelerini sağlar; satış yapan firmaların alacaklarını Barter Sistemi ile tahsil etmesine imkan verir. Firmaların, Barter Sistemi'nden etkin faydalanabilmeleri için üye firmalar arasında bilgi akışını sağlayan bir bilgi işletim sistemi kullanır.

Barter Şirketi, Barter Sistemi'ni, Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nda yer alan hükümlerin işbu sözleşmede kullanılması ile uygular.

d) Üyelik : Firmanın, Barter Sistemi ile çalışmak isteğinin onaylanması ve sonrasında işbu sözleşme imzalanarak firmaya ÜYE statüsünün verilmesidir. Üyelik, Barter Pazarı'ndaki arz ve talep bilgileri dikkate alınarak planlanır; bu plana uygun olarak üye kayıtları, sektörlere ve bölgelere göre sınırlandırılır.

e) Sistem Danışmanı : İHLAS BARTER adına Firmalara, Barter Sistemi ile çalışmalarını amacında tanıtım yaparak İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi imzalatan kişidir.

f) Broker (Firma Danışmanı) : İHLAS BARTER adına Üye Firmalara, Barter Sistemi ile çalışmalarında yardımcı olan kişidir.

g) Barter Kredisi : ÜYE'nin, Barter Sistemi'ne borçlanacağı şekilde, ödemeyi Barter Çeki ile yaparak Barter Pazarı'ndan mal ve/veya hizmet satın almasıdır.

h) Satınalma Kredi Limiti : ÜYE'nin, İHLAS BARTER tarafından belirlenen, kullanabileceği maksimum Barter Kredisi miktarıdır.

i) Teminat : Barter Kredisi kullanmak isteyen ÜYE'nin, Satın alma Kredi Limiti oluşturmak için İHLAS BARTER'a teminat olarak verdiği Banka Teminat Mektubu, Devlet Tahvili, Hazine Bonosu ve/veya Gayrimenkul İpoteği demektir.

j) Arz Listesi : İHLAS BARTER'ın, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satmak istedikleri malların ve/veya hizmetlerin bilgilerinden oluşturduğu ve yayınladığı liste.

k) Talep Listesi : İHLAS BARTER'ın, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satın almak istedikleri malların ve/veya hizmetlerin bilgilerinden oluşturduğu ve yayınladığı liste.

l) Barter Çeki : İki üye firma arasında gerçekleşen alım satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin Amerikan Doları cinsinden

tutarının yazılı olduğu ve işlemi yapan taraflarca imzalanıp kaşelenen, İhlas Barter Sistemi' nin kıymetli evrakıdır.

m) Satış Yetki Kodu : Barter Sistemi ile satış yapacak firmaya, ürününü satın alacak ÜYE'nin Barter Kredisi kullanabileceğine dair İHLAS BARTER tarafından verilen onay.

n) Arz Bildirim Formu : ÜYE'nin, Barter Pazarı'nda satmak istediği mallarının ve hizmetlerinin bilgilerini İhlas Barter Genel Merkezi' ne duyurmakta kullandığı form.

o) Talep Bildirim Formu : ÜYE'nin, Barter Pazarı'ndan satın almak istediği malların ve/veya hizmetlerin bilgilerini İhlas Barter Genel Merkezi'ne duyurmakta kullandığı form.

II. BARTER SİSTEMİ İŞLEMLERİNE İLİŞKİN GENEL HÜKÜMLER

1. İHLAS BARTER ÜYE'ye, İşbu sözleşmenin kapsamı içinde Barter Sistemi'ni kullanmaya başlaması için, istenen evrakların tamamlanması ve sözleşmenin imzalanmasına müteakip On beş Gün içinde, yazılı olarak İŞLEM YAPMA YETKİSİ verir. İşlem Yapma Yetkisi' ni almadan İşbu sözleşmeyi imzalamak ÜYE'ye, Barter Sistemi ile çalışma yeterliliğini sağlamaz.
2. İşlem Yapma Yetkisi almak için ÜYE, Yıllık Üyelik Bedeli'ni nakit ödeyerek İHLAS BARTER tarafından istenen, son yıla ve son duruma ait belge ve evraklardan kendisi ile ilgili olanların tamamını Sistem Danışmanı'na veya İhlas Barter Genel Merkezi' ne verir. ÜYE' den istenen belge ve evraklar şunlardır: Son yıl vergi levhası fotokopisi, şirket kuruluş gazetesini, İmza Sirküleri, Ticaret Odası Faaliyet Belgesi, Sanayii Odası Kapasite Raporu, İşyeri Merkezi Tapu Fotokopisi veya Kira Sözleşmesi, onaylı Bilanço ve Gelir Tabloları, Şirket faaliyetlerini anlatan tanıtım yazısı, Arz Bildirim Formu, Talep Bildirim Formu.
3. İHLAS BARTER, İşlem Yapma Yetkisi alan ÜYE adına bir Cari Hesap açar ve ÜYE'nin Barter Pazarı'nda gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinin bedellerini,

Amerikan doları cinsinden Cari Hesapta muhasebeleştirir. Ayrıca, ÜYE'ye, Barter Sistemi çalışmalarında yardımcı olması için bir Broker görevlendirir ve İhlas Barter Çeki, Arz Bildirim Formu, Talep Bildirim Formu'ndan oluşan operasyonel malzemeyi teslim eder. İhlas Barter Çeki nin İşbu sözleşme kapsamı dışında kullanımından doğan sorumluluk, ÜYE'ye aittir.

4. ÜYE, bilir ve kabul eder ki, Barter Sistemi, İnternet ortamında işlem gören bir pazardır; firmaların Barter Pazarı'nda çalışabilmelerinin önemli şartı, İnternette İhlas Barter Sayfalarını görmektir. ÜYE, bu sözleşme yürürlüğe girmesinden itibaren iki ay içinde, İnternette İhlas Barter sayfalarına bağlanacağı şekilde bilgisayar teçhizatına sahip olacağını kabul ve taahhüt eder.
5. ÜYE'nin Barter Pazarı'nda satmak istediği ürünlerinin bilgileri İhlas Barter Arz Listesi'ne; Barter Pazarı'ndan satın almak istediği ihtiyaçlarının bilgileri, İhlas Barter Talep Listesi'ne kaydedilir ve İHLAS BARTER tarafından diğer üyelerin görmesi sağlanır.
6. İHLAS BARTER, Üye Firmaların Barter Pazarı'nda satmak istedikleri ürünlerinin bilgilerinden oluşturduğu Arz Listesi'ni İnternet ortamında yayınlar. Üyeler, İşlem Yapma Yetkisi aldıktan sonra İhlas Barter Genel Merkezi tarafından kendilerine verilen şifre ile İnternetteki İhlas Barter Arz Listesi'ni görürler.
7. ÜYE, Barter Pazarı'na arz ettiği ürün bilgilerini işbu sözleşme süresi içinde her zaman değiştirmeye yetkilidir. Satışını yapmak istediği ürün çeşidini artırabilir azaltabilir; ürün miktarını artırabilir azaltabilir; isterse İhlas Barter Arz Listesi'nden kaldırabilir. Ancak ÜYE'nin arzı ile ilgili yapmak istediği değişiklik bilgileri İhlas Barter Genel Merkezi'ne ulaştıktan sonra geçerlilik kazanır. ÜYE'nin, İhlas Barter Genel Merkezi'ne bildirmeden arz bilgilerini değiştirmesi ve diğer üyelere değiştirdiği şeklini sunması işbu sözleşmenin içeriğine aykırıdır ve sözleşmenin feshi için yeter sebep sayılır.

8. ÜYE, ürünlerine Barter Pazarı'ndan talep geldiğinde, alıcı firma ile birebir görüşerek fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürünle ilgili şartlarda anlaşır ve sattığı ürünün bedeli karşılığı İhlas Barter Çeki'ni kabul ederek ürününün Türk Lirası bedelinin Amerikan Doları karşılığı kadar Barter Sistemi'nden alacaklı olur. Barter Sistemi ile mal satan ÜYE, alacağını, Barter Pazarı'nda satışa sunulan ürünlerden satın alarak tahsil eder. İHLAS BARTER, ÜYE'nin alacağını Barter Pazarı'nda satılan ürünleri satın alarak tahsil etmesinde garantör firmadır. ÜYE'nin İHLAS BARTER garantörlüğünde Barter Sistemi ile satış yapması, yaptığı her satışta İhlas Barter Genel Merkezi'nden Satış Yetki Kodu alması şartına bağlıdır. Satış Yetki Kodu almadan ÜYE'nin diğer Üyelere yaptığı satışlar bu sözleşmenin kapsamı içine girmez, yapılan satışın sorumluluğunu ÜYE kendisi taşır.
9. Değeri, 10 bin USD üzerinde olan ürünlerin satışında ÜYE, Satış Yetki Kodu'nu, İhlas Barter Genel Merkezi'nden yazılı olarak alır.
10. Sipariş ile üretim yapan kuruluşlarda Satıcı, Alıcı ile siparişin şartlarını içeren bir önsözleşme yapar. Yapılan önsözleşmede alıcı firmanın sipariştan vazgeçme riskine karşılık bir miktar tespit edilmiş ise İHLAS BARTER o miktarı satıcıya alacak, alıcıya borç olarak kaydeder. Alıcının sipariştan vazgeçtiği durumda önsözleşmede belirtilen miktar, satıcının alacağında, alıcının borç hesabında kalır. Siparişli üretimlerde satıcıdan kaynaklanan ya da alıcıdan kaynaklanan problemlerin karşı tarafa verdiği zarar ziyan, İHLAS BARTER'in sorumluluk alanına girmez; bu durumda mağdur olan hakkını Ticaret mahkemelerinde arar.
11. İşbu sözleşme ile ÜYE, kendi adına bu sözleşme kapsamı içinde meydana gelen alacakların nakit veya Barter Sistemi ile tahsilatı hakkında İHLAS BARTER'a tam yetki, vekalet vermiş sayılır ve tahsil edilen alacakları için faiz veya başka bir talepte bulunmayacağını kabul ve taahhüt eder.
12. ÜYE'nin, Barter Sistemi ile Mal ve/veya Hizmet satın alması, İHLAS BARTER tarafından kendisine Satın Alma Kredi Limiti açılmasına bağlıdır. ÜYE'nin Barter

Pazarı'na yaptığı satıştan doğan alacak, Satın Alma Kredi Limiti anlamındadır ve ÜYE, alacak miktarı kadar Barter Pazarı'ndan ürün satın alabilir. ÜYE, henüz Barter Pazarı'na satış yapmamış veya yaptığı satışın bedelinden daha fazla değerde mal ve/veya hizmet alımı yapmak istiyorsa Satın Alma Kredi Limiti'nin oluşturulması için İHLAS BARTER a teminat vermek durumundadır. Gayrimenkul İpoteği Teminatı verildiğinde, söz konusu gayri menkulün İHLAS BARTER'in onayladığı eksperlerce tespit edilen değerinin % 60'ı oranında Barter Kredisi açılır. İHLAS BARTER hiç bir sebep ve gerekçe göstermek durumunda kalmaksızın teminatların değiştirilmesini ve/veya ek teminat verilmesini talep edebilir. Söz konusu teminatlar, sözleşmenin süresinin uzatılması ve herhangi bir sebeple sona ermesi halinde dahi İHLAS BARTER'in ÜYE'den doğmuş doğacak her ne nam altında olursa olsun bircümle borçlarının teminatını teşkil edecektir. Ayrıca İHLAS BARTER'a her ne sebeple olursa olsun devir, ciro, ve teslim edilen teminatların ayrıca metinlerin açıkça tasrih olunmadıkça kanuna uygun olarak temlik cirosu ile devir edilmiş sayılacağını, bunların teminat olarak ciro ve teslim edildiği iddiasında bulunulmayacağını, teminata ve tahsile verilen teminatlarda bu hususun açıkça şerh edileceğini , doğrudan İHLAS BARTER lehine tanzim edilen teminatlar için de aynı hususun geçerli olduğunu, eğer ÜYE böyle bir kıymetli evrakın teminat için verildiği iddiasında ise buna ilişkin ayrıca İHLAS BARTER'in imzasını içeren bir belge ibraz etmek gerektiğini açıkça beyan, kabul ve taahhüt eder.

13. ÜYE, satın almak istediği mal ve/veya hizmetin Barter Pazarı'nda bulunup bulunmadığı bilgisini İhlas Barter Arz Listesi'nden soruşturur; ihtiyacını karşılayacak üye firmalar ile doğrudan iletişime geçerek ürününe talip olur. Fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürünle ilgili şartlarda satıcı firma ile karşılıklı görüşerek anlaşır. Satıcı ile anlaşan ÜYE, İhlas Barter Çeki ile ödeme yaparak ihtiyacını satın alır.
14. İHLAS BARTER ÜYE'ye, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında borçlandığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için dokuz (9) ay vade tanır. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini dokuz aylık vadede ürününe Barter Pazarı na satarak ödeyemez ise borcunu, dokuz ayın

sonunda defaten nakit olarak İHLAS BARTER a öder. 9 ay dolduktan sonra Amerikan Doları olarak nakit ödenmesi gereken borç, geçen her ay (+ % 1.5) gecikme bedeli ile birlikte ödenir.

15. ÜYE, Barter Kredisi kullanmak için İHLAS BARTER'a teminat vererek Satın Alma Kredi Limiti oluşturmuş ve bu şekilde satın aldığı bir ürünün borcunu 9 ayın sonunda defaten nakit ödemiş ise İHLAS BARTER bu işlem için komisyon hakkından feragat eder. ÜYE, bu durumda sadece satın aldığı ürünün Amerikan Doları değerini öder. Banka teminat mektubu, Devlet Tahvili, Hazine Bonosu veya Gayrimenkul İpoteği vermeden kullanılan Barter Kredisi nin 9 ay sonra geri ödenmesinde ve/veya teminat vererek kullanılan ancak 9 ay sonunda defaten nakit ödenmeyen borçlarda İHLAS BARTER'ın komisyonundan feragati, söz konusu değildir.

16. ÜYE, Barter Sistemi'ne konu olan borçlarının, mevcudiyetini, hukuken geçerliliğini, sözleşmenin kapsamı içindeki borçlar üzerinde tasarruf yetkisinin varlığını, borçlarını zamanında ve tamamen ödeneceğini, gayri kabili rücu garanti etmekte olduğunu açıkça taahhüt etmektedir. ÜYE ile alım yaptığı firma arasındaki temel ilişkiden kaynaklanabilecek itiraz, ÜYE'nin İHLAS BARTER'a karşı yükümlülüklerini ifaya engel teşkil etmeyeceği gibi, bu yükümlülüklerin ifasını da geciktirmez.

17. ÜYE firmalar Barter Pazarı'nda yaptıkları alım ve satım işlemlerinde fiyatın makul olduğunu, ürün kalitesini, teslimat süresini, ürünle ilgili nitelik ve nicelik bilgilerinin uygunluğunu kendi serbest iradeleri ile değerlendirerek karar verirler; hiçbir şekilde etki altında kalmazlar. İHLAS BARTER'ın görevlendirdiği Broker'ların alım ve satım işlemlerindeki rolü, ÜYE'nin kendi serbest iradesi ile işlem yaptığı gerçeğini değiştirmez. Bu sebeple ürünün fiyatından, kalitesinden, niceliğinden ve diğer niteliklerinden kaynaklanan problemlerin sorumluluğunu, alıcı ve satıcı firmaların kendisi üstlenirler. Bu problemler için İHLAS BARTER alıcının veya satıcının lehinde veya aleyhinde taraf değildir.

18. İhlas Barter Genel Merkezi gerçekleşen işlem için alıcı ve satıcı firmaların imzaladığı İhlas Barter Çeki üzerindeki bilgileri esas alır. Alıcı ve satıcı firmalar arasında gerçekleşen Barter işleminde, alıcı firma satıcı firmaya İhlas Barter Çeki düzenleyerek verir. İhlas Barter Çeki üzerinde yapılan işlemin Amerikan Doları cinsinden bedeli, tarihi, satış yetki kodu, alıcı ve satıcı firmaların cari hesap numaraları ile imza ve kaşeleri yer alır. Alım yapan ÜYE, satış yapan ÜYE'ye İhlas Barter Çeki düzenleyerek verir. İhlas Barter Çekini, İhlas Barter Genel Merkezi'ne ulaştırmak satıcı firmanın sorumluluğudur; İhlas Barter Çeki eline geçtiğinden itibaren yedi (7) gün içinde İhlas Barter Genel Merkezi'ne faksleyerek veya elden teslim eder. İhlas Barter, İhlas Barter Çeki eline ne zaman geçmiş olursa olsun, gerçekleşen işlemin kayıtlarını İhlas Barter Çeki üzerindeki tarihi dikkate alarak muhasebeleştirir.
19. İHLAS BARTER, uygun gördüğü üyeye, İHLAS BARTER PRESTİJ ÇEK'i verebilir. PRESTİJ ÇEK de bir tür BARTER çekidir. İHLAS BARTER PRESTİJ ÇEK'i, üzerinde İHLAS BARTER tarafından önceden verilmiş Satış Yetki Kodu taşır. Üyeler, İHLAS BARTER PRESTİJ ÇEK'i ile alım yapan firmalar için İhlas Barter Genel Merkezi'nden Satış Yetki Kodu istemezler.
20. Üyeler, Barter Pazarı'nda gerçekleşen işlemle ilgili söz konusu ürünün Türk Lirası değerini, T.C Merkez Bankası efektif satış kuru ile Amerikan Dolarına çevirerek İhlas Barter Çeki üzerine yazar.
21. ÜYE, bu sözleşme ile İHLAS BARTER'a, Barter Pazarı'nda yaptığı alım ve/veya satış işlemlerinden doğan alacak ve/veya borç hesaplarının Cari Hesaplarda Amerikan Doları ile tutulması konusunda tam yetki verir.
22. İHLAS BARTER, cari hesabı hareket gören her ÜYE'ye, yeni ayın ilk yedi günü içinde Hesap Ekstresi gönderir. ÜYE, Hesap Ekstresini aldıktan sonraki on beş gün içinde varsa itirazlarını İhlas Barter Genel Merkezi'ne yazılı olarak bildirir; on beş gün içinde bildirmez ise Hesap Ekstresindeki bilgileri kabul etmiş sayılır.

23. ÜYE, yeni yatırımlara girişilmesi, ortak alınması, işletmenin yönetimini etkileyecek gelişmeler, değişiklikler ile ÜYE aleyhine 3. Kişiler tarafından açılan davalar, girişilen takiplerden, ÜYE'nin ödeme gücünü , teminatlarını etkileyebilecek gelişmelerden İHLAS BARTER'ı derhal haberdar eder. ÜYE'nin bu madde ya da sözleşme ile ilgili İHLAS BARTER'a vermekle yükümlü bulunduğu bilgi ve belgeleri göndermiş olması, İHLAS BARTER tarafından bu konuda bir talepte bulunulmamış olması, ÜYE'nin işbu sözleşme ile üstlendiği sorumlulukları kaldırmaz, hafifletmez.
24. Taahhüt edilen borcun ödenmemesi durumunda yargı oranları ve/veya icra yoluyla takibi ve tahsilinin İHLAS BARTER'a ait olması, işbu sözleşme kapsamındaki tüm borçlar için geçerlidir. Bu halde dahi ÜYE, borcun takibi ve tahsiline ilişkin tüm masrafları ilgili kuruluşa ödemekle yükümlüdür.
25. ÜYE, İHLAS BARTER'ın zarar görmesi ihtimali bulunan her türlü davranıştan kaçınmak zorundadır. ÜYE'nin dürüstlük kuralı ile bağdaşmayan davranışlarda bulunması sözleşmeye aykırılık sayılır. ÜYE, işbu sözleşmenin ekinde verilen İRTA TİCARİ AHLAK KURALLARI'NA uygun olarak Barter Sistemi ile çalışacağını kabul ve taahhüt eder. İRTA TİCARİ AHLAK KURALLARI, bu sözleşmenin tamamlayıcı bir parçasıdır.

III. YURTDIŞI BARTER İŞLEMLERİ

1. İHLAS BARTER, yurtdışı işlemler için Amerikan Barter Şirketi ITEX CO. ile lisans anlaşması imzalamış olup ayrıca dünyanın bütün saygın Barter Şirketlerinin üyesi bulunduğu Dünya Barter Organizasyonları Birliği İRTA' YA üye olmuştur. ITEX CO., bütün dünyada 35 bin firma ile çalışmaktadır.
2. İhlas Barter Sistemi'ne üye olan firma, İtex Üyeleri ve İRTA üyesi diğer Barter Şirketlerinin Üyeleri ile bu sözleşme ile Barter Sistemi kapsamında dış ticaret işlemleri yapabilir.

3. ÜYE, yurtdışı barter işlemlerinde yürürlükteki dış ticaret mevzuatı, kambiyo mevzuatı ve gümrük kanunlarına tabiidir. ÜYE, yurtdışı barter işlemlerinde İHLAS BARTER'in, ITEX CO. ile imzaladığı lisans sözleşmesi ile bağlı olduğu hükümlere de tabiidir.
4. Yurtdışı Barter İşlemleri için ÜYE, İHLAS BARTER ile karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı özel bir sözleşme imzalar.

IV. ÜYELİK AİDATI VE İŞLEM KOMİSYONU

1. ÜYE, bilir ve kabul eder ki, Barter Sistemi'ni sağlıklı ve verimli kullanmasında faaliyet gösteren ve yatırım yapan İHLAS BARTER'a Yıllık Üyelik Bedeli ödemektedir. İHLAS BARTER, Üye firmalardan aldığı Yıllık Üyelik Bedeli karşılığında ÜYE için bir cari hesap açar; ÜYE'nin Barter İşlemlerini cari hesabında muhasebeleştirir; ÜYE'ye Barter Sistemi'ni kullanmasında yardımcı olması için bir Broker atar; Broker'ın ÜYE'nin taleplerini karşılama ve arzının diğer üyelere ulaştırılmasında yoğun çaba göstermesini sağlar; ÜYE'nin Arz ve Talep bilgilerini, bir yıl boyunca İnternette yayınlar; ÜYE'nin ücretsiz reklam ve tanıtımını yayınlarında yapar. İHLAS BARTER her bir ÜYE için yaptığı bu büyük yatırımın karşılığında aldığı Yıllık Üyelik Bedeli nin miktarını, Barter Sistemi'nin sektörleşmesi amacına katkıda bulunmak için düşük tutmaktadır.
2. Yıllık Üyelik bedeli, Şahıs şirketleri, komandit şirketleri, kolektif şirketleri, limited şirketleri için 500 USD + KDV; Anonim Şirketleri için 1000 USD + KDV; Grup Şirketleri veya Holdingler için 3000 USD + KDV alınır. ÜYE, Yıllık Üyelik Bedelini İHLAS BARTER a nakit öder. Yıllık ÜYELİK Bedeli ödenmemiş ÜYE'ye, İşlem Yapma Yetkisi verilmez.
3. İHLAS BARTER, ÜYE'nin Barter Sistemi ile yaptığı alım ve satım işlemlerinin her ikisinden % 5 (+KDV) işlem komisyonu alır. İşlem Komisyonu, ÜYE'den Barter Sistemi ile tahsil edilir. Sektöre yatırım yapan İHLAS BARTER, 1 Ocak 2000'den itibaren nakit tahsil edeceğini duyurduğu işlem komisyonlarının, bu tarihe kadar Barter Sistemi ile ödenebileceğini taahhüt eder. Ancak, değeri küçük işlemlerin

sayısının artmasını önlemek amacıyla 1000 USD altındaki işlemlerin komisyonları Üyelerden nakit tahsil edilir.

4. ÜYE, İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi onaylandıktan sonraki 10 Gün içinde Üyelik Bedelini KDV'si ile birlikte İHLAS BARTER'ın Banka Hesap Numaralarına yatırır ve yatırdığına dair dekontu, İhlas Barter Genel Merkezi'ne faksleyerek veya elden ulaştırır. Üyelik Bedeli'nin ilgili sürede İhlas Barter Genel Merkezi'ne ödenmemiş olması bu sözleşmenin açıkça ihlalidir ve bu sözleşmenin fesih nedeni sayılır.

V. SÖZLEŞME SÜRESİ VE SONA ERMESİNE İLİŞKİN HÜKÜMLER

1. İşbu sözleşme imza tarihinden itibaren geçerlidir. Taraflardan her hangi biri, 1 ay önce yazılı ihbarda bulunarak sözleşmeyi sona erdirebilir. İşbu sözleşme ile İHLAS BARTER'a sözleşmeyi derhal sona erdirmeye yetkisi veren haller saklıdır.
2. ÜYE'nin akde aykırı davranışı, kredibilitesi ve mali durumunda olumsuz etkenlerin münhasıran İHLAS BARTER'ın tespit ve taktiri ile ortaya çıkması halinde İHLAS BARTER, herhangi bir mehil tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla derhal sona erdirebilir. İHLAS BARTER'ın bu fesih hakkını kullanabilmesi için ÜYE'nin aczinin sabit, iflasına hüküm verilmiş olması aranmaz.
3. ÜYE'nin yurtiçinde bir başka Barter Şirketi ile çalıştığının tespiti halinde İHLAS BARTER, herhangi bir mehil tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla derhal sona erdirebilir.
4. İHLAS BARTER'ın işbu sözleşmeyi haklı sebeple feshi halinde, sebebinin haklılığı tamamen İHLAS BARTER'ın takdir yetkisi içindedir.
5. Sözleşmenin herhangi bir şekilde sona ermesi halinde ÜYE, ödenmemiş borçlarını İhlas Barter komisyonu ile birlikte derhal nakit ödemekle yükümlüdür. ÜYE'ye

ayrıca bir ihbar ya da ihtar yapılması şartı aranmaz. İHLAS BARTER, ÜYE'nin bilcümle teminatlarını nakde tahvil, kefillerini takip yetkisine sahiptir.

6. Sözleşme süresi sonunda sözleşmeyi yenilemeyen ÜYE, alacağı var ise Barter Pazarı'ndaki ürünlerden satın alarak tahsilatını yapar; borcu var ise borcunu defaten nakit öder. Eğer ÜYE alacağını sözleşme süresi bitiminde hemen bir ürün olarak tahsil etmemiş de ileriki günlerde tahsil edeceğini belirtmiş ve İHLAS BARTER dan tahsil edene kadar hizmetlerine devam etmesini istiyor ise o zaman Yıllık Üyelik Bedeli ni ödemekten kaçınmaz.

VI. DİĞER HÜKÜMLER:

1. İşbu sözleşmeden kaynaklanan uyuşmazlıklarda, yalnız İHLAS BARTER'ın belge ve kayıtlarının münhasır, geçerli delil teşkil edeceği ÜYE tarafından şimdiden kabul ve ikrar edilmektedir.
2. ÜYE'nin bu sözleşmeye herhangi bir aykırılığı halinde veya belirtilen sair hallerde İHLAS BARTER herhangi bir ihbara , hüküm istihsaline mehil tayinine, borcun miktarının yetkili yargı organlarınca önceden tespitine gerek olmaksızın bilcümle teminatları nakde tahvile, mahsuba, kefilleri takibe yetkilidir. Bu sözleşmede, muaccel olabilmesi için ihbara gereken hallerde dahi ÜYE'ye yapılan ihbar yeterli olup ayrıca kefillere ihbar yapılması gerekmez.
3. Bu sözleşme uyarınca yapılacak ihbar ve ihtarların yazılı ya da faks ile yapılması lüzumludur. Bu ihtarların yetkili imzaları ihtiva etmesi de şarttır.
4. Bu sözleşmenin akdi, uygulanması ve teminatlarının alınması nedeni ile, ödenmesi gereken bilcümle harç vergi ve resimler ile masraflar ÜYE'ye aittir.

5. İşbu sözleşmenin değişikliklerinin de yazılı şekilde yapılması lüzumludur. Yazılı şekilde yapılmadıkça değişiklik iddiaları dinlenemez.
6. Sözleşmenin bir kısmının herhangi bir sebeple hükümsüz hale gelmesi, diğer kısımların da hükümsüz kalması sonucunu doğurmaz. Ancak tarafların, bu hükümlerin mevcut olmaması halinde işbu sözleşmeyi yapmayacakları açıkça anlaşılan hallerde sözleşme tamamen hükümsüz hale gelir. Sözleşmenin sona ermesi, hükümsüz hale gelmesi ÜYE'nin hükümlülüklerini kararlaştırdığı şekilde ifa ve tasfiye etmesini engellemez.
7. İşbu sözleşmenin yorumu gereken hallerde İHLAS BARTER'ın uygulamaları esas alınır. ÜYE lehine münferit uygulamalar yoruma esas teşkil etmez.
8. Taraflar yukarıda yazılı olan adresler gerekli tebligat adresleri olarak kabul ve beyan etmişlerdir. Adres değişikliği yazılı olarak bildirilmediği sürece bu adreslere yapılacak tebligatlar gerekli olarak hukuki sonuçlarını doğuracaktır.
9. İşbu sözleşmeden doğacak ihtilaflarda İstanbul mahkemeleri ve İstanbul icra müdürlükleri yetkilidir.
10. İşbu sözleşme /..... /..... tarihinde, İstanbul'da, 2 (iki) nüsha olarak tanzim ve imza edilmiştir.

ONAY

İhlas Barter A.Ş.

Sistem Danışmanı
İmza Kaşe

Üye
İmza Kaşe

EK 2 :

**İHLAS BARTER A.Ş.'NİN UYGULADIĞI
BARTER TİCARET AHLAK KURALLARI**

İhlas Barter Sistemi'ne üye olan bir firma kabul eder ki;

1. Üye olma kararını kendi başına vermiştir. Üyelik Sözleşmesi imzalamak için İhlas Barter Sistem Danışmanları tarafından bilgi almış ancak, İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi esasları dışında taahhütlerle karşılaşmamıştır; üçüncü şahısların telkin ve etkisinde kalmamıştır. İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi'ne ve Barter Ticaret Ahlak Kuralları'na uygun barter işlemleri yapmak için üye olma kararı vermiştir.
2. Barter Ortak Pazarı'na girmek ihtiyaçlarını barter sistemi ile karşılamak veya ürünlerini mutlaka Barter Sistemi ile satmak demek değildir. Üyeler uygun gördükleri ürünleri Barter Pazarı'na sunarlar; yine uygun gördükleri ürünleri Barter Pazarı'ndan satın alırlar. Neyi satacaklarına ve neyi satın alacaklarına sadece ve sadece üyelerin kendileri karar verirler.
3. Bir firma Barter Pazarı'na satışını yaptığı ürünlerin tamamını sunabileceği gibi bazılarını sunup bazılarını sunmayabilir. Hatta geçici bir süre için arzını tamamen geri çekebilir. Hangi formülde ürününü Barter Pazarı'na arz ediyor olursa olsun her durumda İhlas Barter İşlem Merkezi'ni veya Broker'ını yazılı olarak bilgilendirir. Üye firma İhlas Barter'a bilgi vermeden arz listesi ile ilgili değişiklik yapamaz, gelen talepleri geri çeviremez; ürünümü arz etmiyorum diyemez; satış gerçekleşmemesi için yüksek fiyat, geç teslimat veya ayıplı mal teklif edemez.
4. Barter Ortak Pazarı'nda fiyat, alıcı ve satıcı arasında karşılıklı görüşülerek belirlenir. Barter işlemlerinde peşin fiyatın geçerli olması esastır. İhlas Barter, barter işlemlerinde gerçekleşen fiyata müdahale etmez ancak piyasada geçerli uygun fiyat olmasını gözetir. Uygun fiyat ürünün normal şartlarda peşin satış fiyatıdır. Liste fiyatı olarak da yorumlanabilir. Özel iskontolar, spot piyasası fiyatları Barter Pazarı'nda uygulanan fiyat için ölçü kabul edilmez. Üye firmalar açıkça belirli

şekilde ürünlerine yüksek fiyat talep edemezler, alıcı firmalar fiyatın yüksek olduğunu bilerek barter işlemi yapamazlar. Gerçekleşen yüksek fiyatlı bir barter işleminde satıcı kadar fiyata razı olan alıcı da aynı derecede kusurludur. Satıcılar barter işlemlerinden İhlas Barter'in aldığı komisyon oranlarını ürün fiyatına dahil edemezler; fiyatlarının rakiplerine göre yüksekliğine, İhlas Barter komisyonunu neden gösteremezler. Barter Pazarı'na arz ettiği ürün için talepte bulunan bir üyeye "nakit olursa daha uygun fiyat veririz" tekliflerinde bulunamazlar.

5. Barter Ortak Pazarı'nda barter işlemleri bir işlemde 100 bin USD'a kadar % 100 barter sistemi ödemesi ile yapılır. Uygulamada kısmi barter olarak bilinen ürün bedelinin bir kısmının nakit olarak alınması modellerini İhlas Barter 100 bin USD'a kadar kabul etmemektedir ve bu işlemler için onay vermemektedir. Bedeli 100 bin USD'yi geçen işlemlerde ise mutlaka İhlas Barter'in onayı ile "Kısmi Barter" yapılabilir ancak hiç bir zaman barter yapılan oran % 50'in altına inmez.
6. Firmalar ancak Barter Ortak Pazarı'na sunulmuş ürünleri Barter Sistemi ile satın alırlar. Bunun içindir ki, üye olurken veya işlem yaparken sistemde bulunan malları ve hizmetleri öğrenmek en doğal haklarıdır. Üye olan bir firmanın, ürettiği veya sattığı bütün ürünleri Barter Pazarı'na arz etmeyebileceği de dikkate alınmalıdır. Böylelikle, doğrulanmamış bilgilerle, zan ederek, tahmin ederek yapılan işlemler sonucu, üye firmaların (olursa) mağduriyetinden İhlas Barter sorumlu değildir. Bu tür davranışlardan kaçınılması da şiddetle üyelere tavsiye edilmektedir.
7. Barter Ortak Pazarı, firmaların bir araya gelerek oluşturduğu büyük bir ailedir. Bu ailede üyelerin güçlü moral değerlere sahip olması esastır. Bir üyenin doğru bile olsa diğer bir üye ile ilgili dedikodu yapması, kötülüklerinden bahsetmesi, yanlışlıkları konuşarak yayması ve benzeri davranışlar İhlas Barter tarafından hiç bir şekilde hoş görülmez. Böylesi durumlarla karşılaşan üyeler durumu yazılı olarak İhlas Barter Genel Merkezi'ne bildirir, tedbirlerin alınmasını ister.

8. İhlas Barter, üye firmaların Barter Pazarı'nda karşılaştıkları problemleri, üyeleri İhlas Barter Yönetim kurulu tarafından seçilen Barter Yüksek Ahlak Kurulu'nda görüşerek değerlendirir. Üye firmaların şikayete konu olan söz ve davranışları, İhlas Barter Genel Üyelik Sözleşmesi ve Barter Ticari Ahlak Kuralları dikkate alınarak incelenir ve uygulanacak cezai müeyyideler belirlenerek taraflara yazılı olarak bildirilir. Şikayete konu olan söz ve davranışın Barter Yüksek Ahlak Kurulu'nda görüşülebilmesi, ancak, şikayetin yazılı yapılması, şikayet konusunun araştırılması ve doğruluğunun teyidi durumunda mümkün olacaktır. Barter Yüksek Ahlak Kurulu, şikayet eden ve şikayet edilen tarafları İhlas Barter Genel Merkezi'ne bilgi almak amacıyla davet edebilir; bu durumda tarafların gelip bilgi vermesi şarttır.

İhlas Barter Yüksek Ahlak Kurulu, Barter Ticaret Ahlak Kurallarına muhalefet ticaret yapan Barter üyelerine yaptırım uygulama gücüne sahiptir. Kusurlu olduğu kanaat edilen üyeye, Barter Ortak Pazarı'ndan ihraç, üç veya altı aylık hak mahrumiyeti, yazılı ikaz gibi yaptırımlar uygulanabilir.

ÜYELİK MÜRACAT FORMU

KİMLİK BİLGİLERİ

FİRMA :

ADRES :

TEL :

FAX :

V.DAİRESİ :

VERGİ NO :

TİCARET.SİC :

GAZETE NO :

FİRMA YETKİLİSİ/
ÜNVANI :

Inter-net adresi : http:/

e-Mail :

FAALİYET BİLGİLERİ

ÜRETİLEN MALLAR VE/VEYA
HİZMETLER :

PAZAR PAYI :

KAPASİTE KULLANIM ORANI:.....

TAM KAPASİTE İLE ÇALIŞAMAMA
NEDENLERİ :

NAKİT KAYNAKLARINIZIN DEĞERLENDİĞİ

FİNANSAL ARAÇLAR

MEVDUAT REPO DÖVİZ
 HİSSE SENEDİ TAHVİL BONO
 ALTIN MAL DİĞER

AÇIKLAMA :

YILLIK İHRACAT TUTARI (USD).....

YILLIK İTHALAT TUTARI (USD).....

TİCARET YAPTIĞI ÜLKELER

REFERANS BİLGİLERİ

ÇALIŞTIĞINIZ BANKA VE DİĞER
FİNANS KURUMLARI (ŞUBE İSİMLERİ)

1:.....

2:.....

3:.....

X FİRMASI BÜNYESİNDE ÇALIŞTIĞINIZ
KURULUŞLAR VE YETKİLİLERİ

1:.....

2:.....

3:.....

TİCARET YAPTIĞINIZ EN AZ 3 FİRMANIN
İSİM- YETKİLİSİ-TELEFONLARI

.....

.....

VEREBİLECEĞİNİZ TEMİNATLAR

GAYRİ MENKUL İPOTEĞİ

BANKA TEMİNAT MEKTUBU DİĞER

REKLAM TANITIM

KULLANDIĞINIZ MEDYA ARAÇLARI

TV GAZETE RADYO FUAR

BILBOARD İNTERNET BİLGİ BANKASI

BARTER SİSTEMİ İLE İLK NE ZAMAN TANIŞTINIZ

.....

SİSTEM İLE İLGİLİ BİLGİLERİ KİMDEN VE
NEREDEN ALDINIZ ?

.....

KARAR VERİRKEN DİKKATE ALDIĞINIZ

EN ÖNEMLİ UNSUR NEDİR?

.....

.....

WEB SİTE İÇİN (Dünya Barter Kanalı için)

KULLANICI ADI :

KULLANICI ŞİFRE TEKLİFİNİZ :

ONAY

UYGUNDUR
İSİM İMZA

UYGUN DEĞİLDİR
İSİM İMZA

ENFORMASYON FORMU

TİCARET ÜNVANI :
FAALİYET KONUSU :
KURULUŞ TARİHİ :
TİCARET SİCİL NO :
TİCARET SİCİL GAZETESİ
TARİH VE NO :
KAYITLI OLUNAN TİCARET
SİCİL MEMURLUĞU :
VERGİ DAİRESİ VE NO :
MERKEZ ADRESİ :

FABRİKA ADRESİ :

ŞUBE ADRESLERİ :

GÖRÜŞÜLECEK YETKİLİ :
TELEFON : TELEKS : FAKS :

NOMİNAL SERMAYESİ :
ÖDENMİŞ SERMAYESİ :
YÖNETİM KURULU :
BAŞKAN -
BAŞKAN VEKİLİ -
ÜYE -
ÜYE -
ÜYE -

GENEL MÜDÜR :
DİĞER MÜDÜRLER :

FİRMANIN SERMAYE DAĞILIMI
ORTAĞIN ADI PAYI %
1.
2.
3.
4.
5.

FİRMANIN İŞTİRAKLERİ
İŞTİRAK EDİLEN FİRMANIN
UNVANI ÖDENMİŞ SERMAYESİ İŞTİRAK TUTARI
1.
2.
3.

FİRMAYI DENETLEYEN BAĞ. DEN. KURULUŞU:
:
:

EK 5

TALEP BİLDİRİM FORMU

TALEP BİLDİRİM FORMU

FİRMA : FİRMA YETKİLİ

YETKİLİ KİŞİ :

TEL. (Kod) : FAX (Kod): İMZA/KAŞE

TARİH : / / 199

SIRA NO	MAL ve HİZMET ADI	MİKTAR	BİRİM	BİRİM FİYATI (\$)	TEKNİK ÖZELLİKLERİ	OPSİYON TARİHİ	
						GÜN	AY

Bu form Barter sistemi portföyünde bulunmayan mal ve hizmet talebi için kullanılmaktadır.

ARZ BİLDİRİM FORMU

FİRMA : FİRMA YETKİLİ

YETKİLİ KİŞİ :

TEL. (Kod) : FAX (Kod): İMZA/KAŞE

TARİH : / / 199

 ÜRETİCİ TOPTANCI PERFORMANS HİZMET SEKTÖRÜ İTHALAT İHRACAT DİĞER

SIRA NO	MAL ve HİZMET ADI	MİKTAR	BİRİM	BİRİM FİYATI (\$)	TEKNİK ÖZELLİKLERİ	OPSİYON TARİHİ	
						GÜN	AY

Üretilen mal ve hizmetin tek tek sıralanması, ayrıntılı olarak arz listesinde yer alması firmanın tanıtım ve reklamı açısından önem arz etmektedir.

EK 7

STOK FORMU

STOK FORMU

SIRA NO	MAL VE HİZMET CİNSİ	ÖZELLİKLERİ	MİKTARI	TOPLAM FİYAT (\$)
1				
2				
3				
4				

Firma Yetkilisi

İMZA:

BARTER SİPARİŞ FORMU

Sipariş veren Firmanın Yetki Kodu

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FİRMA YETKİLİSİ

İMZA / KAŞE

Aşağıda özellikleri verilen mal ve hizmeti karşılığını barter hesabımdan ödemek üzere sipariş ediyorum.

SIRA NO	MAL VE HİZMET CİNSİ	ÖZELLİKLERİ	HEDEF FİYATI	MİKTARI
1				
2				
3				
4				

Bu form Barter sistemi portföyünde bulunmayan mallar ve hizmetler içindir.

T A L E P K A R Ş I L A M A F O R M U

FİRMA :

YETKİLİ KİŞİ :

TEL. (Kod) : FAX (Kod):

TARİH : / / 199

MAL ve HİZMET ADI	MİKTAR	TEKNİK ÖZELLİKLERİ	OPSİYON TARİHİ		ARZ EDEN FİRMA	YETKİLİ	TELEFON	SONUÇ
			GÜN	AY				



ÖZGEÇMİŞ

Aydın ŞENOL, 1971 yılında Sakarya ili, Akyazı ilçesinde dünyaya geldi. İlkokul, ortaokul ve liseyi Sakarya ilinin değişik ilçelerinde tamamladı. Lise birinciliği kontenjanından; Uludağ Üniversitesi, İşletme Bölümü'nde okumaya hak kazandı.1995 yılında mezun olan Aydın ŞENOL aynı yıl İhlas Finans Kurumu A.Ş. Adapazarı şubesinde çalışma hayatına atıldı. Evli ve bir çocuk babası olan Aydın ŞENOL halen Adapazarı İhlas Finans Kurumu şubesinde yetkili olarak çalışmaktadır.

