

T.C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI

BARTER İŞLEMLERİ VE TÜRKİYE'DE UYGULAMANIN DEĞERLENDİRİLMESİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Danışman
Prof. Dr. N. Ata ATABEY

Hazırlayan
Ender GÜLER

Konya- 2004

İÇİNDEKİLER

TABLolar	vi
ŞEKİLLER	vii
KISALTMALAR	viii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

YENİ BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ BARTER

1. BARTER	4
1.1. Barter'ın Tanımı	4
1.2. Barter Türleri.....	5
1.2.1. Barter Exchange	5
1.2.2. Toptan Barter	5
1.2.3. Uluslararası Barter	6
1.2.3.1. Countertrade(Karşılıklı Ticaret)	6
1.2.3.2. Diğer Countertrade (Karşılıklı Ticaret) Anlaşmaları.....	6
1.2.3.2.1. Buy-Back (Geri Alım) Anlaşmaları	6
1.2.3.2.2. Offset (Dengeleyici Ticaret).....	7
1.2.3.2.3. Clearing Aggrements (Takas Anlaşmaları).....	7
1.2.3.2.4. Switch Trading (Üçlü Ticaret).....	8

2. BARTER SİSTEMİ	8
2.1. Barter Sisteminin Tanımı.....	8
2.2. Barter Sisteminin Çalışma Şekilleri	10
2.2.1. Bilateral (İki İstasyonlu) Barter	10
2.2.2. Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter.....	11
2.3. Barter Sisteminin Özellikleri.....	12
2.4. Barter Sisteminin Tarafları	14
2.4.1. Barter Firması.....	14
2.4.2. Üye Firmalar.....	14
2.4.2.1. Satıcı Firma.....	14
2.4.2.2. Alıcı Firma.....	14
2.5. Barter Sisteminin Kullanıldığı Sektörler	15
2.6. Barter Sisteminin Avantajları	16
2.6.1. Finansman Avantajı.....	16
2.6.2. Pazarlama Avantajı.....	17
2.6.3. Garanti Avantajı	17
2.6.4. Satış ve Kar Avantajı.....	17
2.6.5. Reklam Avantajı	18
2.6.6. Güvenli ve Kolay İhracat Avantajı.....	18
2.6.7. Değer Avantajı.....	19
2.7. Barter Sisteminin Sakıncaları	19
3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ	20
3.1. Barter Sisteminde Kullanılan Terimler.....	20
3.2. Barter Sisteminin Organizasyonu	22
3.2.1. Merkez	22
3.2.2. Şube	22
3.2.3. Üye.....	23
3.2.4. Broker (Simsar)	23
3.3 Barter Sisteminin İşleyişi ve Özellikleri.....	24

İKİNCİ BÖLÜM
DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN TARİHSEL
GELİŞİMİ

1. BARTER SİSTEMİNİN DÜNYA'DAKİ TARİHSEL GELİŞİMİ	34
1.1. Çeşitli Ülkelerdeki Barter Uygulamaları	37
1.1.1. Amerika'da Barter Uygulamaları	37
1.1.2. Avrupa'da Barter Uygulamaları	38
1.1.3. Japonya'da Barter Uygulamaları	39
1.2. Dünya Barter Organizasyonları Birliği (IRTA)	39
2. BARTER SİSTEMİNİN TÜRKİYE'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ	42
2.1. Barter'in Türkiye'deki Gelişim Süreci	42
2.2. Barter'in Türkiye de Kullanılmasının Önemi	44
2.3. Barter Sisteminin Türk Ticaretine Kazandırabileceği Faydalar	46
3. BARTER SİSTEMİNİN TÜRK HUKUK SİSTEMİ İÇERİSİNDEKİ YERİ	51
3.1. Özel Hukuk Açısından Barter Sistemi	51
3.1.1. Sözleşme	51
3.1.2. Cari Hesap	52
3.1.3. Tellallık	53
3.1.4. Alacağın Temliki	53
3.1.5. Takas	54
3.2. Kamu Hukuku Açısından Barter Sistemi	55
4. BARTER SİSTEMİNİN TÜRK VERGİ SİSTEMİ İÇERİSİNDEKİ YERİ	56
4.1. Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi	56
4.2. Vergi Usul Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi	56
4.3. Katma Değer Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi	57
4.4. Damga Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi	57

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
BARTER İŞLEMLERİ VE TÜRKİYE'DE UYGULAMANIN
DEĞERLENDİRİMESİ

1. TÜRKİYE'DE UYGULAMANIN ÇEŞİTLİ SEKTÖRLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	59
1.1.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi	60
1.2.Turizm Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi	63
1.3.Tekstil Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi	67
1.4. İnşaat Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi	68
1.5. Hizmet Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi	69
2. TÜRKİYE'DE BARTER İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ VE UYGULAMANIN DEĞERLENDİRİLMESİ	70
2.1. Türkiye'de Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinin Genel Özellikleri.....	71
2.2. Türkiye'de Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	74
2.2.1. Üyelik Aidatının Muhasebeleştirilmesi	75
2.2.1.1. Barter'a Üye Olan Firmanın Muhasebe Kaydı.....	75
2.2.1.2. Barter Şirketinin Muhasebe Kaydı	76
2.2.2. Barter'la Mal Alım Satımı İle İlgili İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi.....	77
2.2.2.1. Barter İle Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi	77
2.2.2.1.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt.....	78
2.2.2.1.2. Barter Şirketinin Yapması Gereken Kayıt.....	79
2.2.2.2. Barter İle Alış İşlemlerinin	

Muhasebeleştirilmesi	81
2.2.2.2.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt.....	81
2.2.2.2.2. Barter Şirketinin Yapması Gereken Kayıt.....	83
2.2.3. Barter Sistemine Olan Borcun Mal veya Nakten Ödenmesinin Muhasebeleştirilmesi.....	86
2.2.3.1. Barter Sistemine Olan Borcun Mal İle Ödenmesi	85
2.2.3.1.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt.....	85
2.2.3.1.2. Barter Şirketinin Yapacağı Kayıt.....	86
2.2.3.2. Barter Sistemine Olan Borcun Nakit İle Ödenmesi	87
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	88
KAYNAKLAR	90

TABLÖLAR

Tablo 1 : Barter Şirketi Organizasyon Yapısı23

Tablo 2 : Turizm Sektöründe Barter Sistemini Kullanan İşkolları ve İstekleri65

Tablo 3 : Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılabilecek Hesaplar .72

ŞEKİLLER

Şekil 1: Bilateral (İki İstasyonlu) Barter	10
Şekil 2 : Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter	11
Şekil 3 : Örnek-1 Sistemin İşleyişi	30
Şekil 4 : Örnek-2 Sistemin İşleyişi.....	32

KISALTMALAR

BCI	: Barter Consultants International
BDT	: Bağımsız Devletler Topluluğu
EBB	: Euro Barter Business
EBC	: Exchange Business Club
ECU	: European Currency Unit
IATE	: International Assemble of Trade Exchange
IRTA	: Dünya Barter Organizasyonları Birliği
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
THP	: Tekdüzen Hesap Planı
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı

GİRİŞ

20. yüzyılın son çeyreği dünyamızın geleneksel siyasi bloklaşmalardan kurtulduğu , teknolojik gelişmelerin sınır tanımadığı ve Liberal düşünce eğilimlerinin oldukça yoğun yaşandığı bir dönem olmuştur. Bunun sonucu olarak dünyamız yeni bin yıla ekonomik, siyasal, ve kültürel bir küreselleşme olgusu ile giriş yapmıştır.

Küreselleşme olgusuyla birlikte oluşan hızlı kalkınma çabaları, az gelişmiş ülkelerde meydana gelen hızlı nüfus artışları, gelişmekte ve yeniden şekillenmekte olan üretim ve tüketim kalıpları sıkıntıları ve krizleri de beraberinde getirmiştir.

Küreselleşme faaliyetlerinin hızlanmasıyla birlikte sermayeye sağlanan giriş ve çıkış serbestliği, iletişim ağları teknolojisinin oldukça gelişmesi bu sistemle birbirine bağlı olan finans piyasalarından sermayenin çok çabuk ve hızlı bir şekilde ülkeyi terk etmesi sonucunu doğuruyordu.Bu da dünyada ulusal yada uluslararası bir çok krizin yaşanmasına sebep oluyordu.

Bu ulusal ve global krizler, finansal gelişimini tam olarak tamamlayamamış ve yapısal alanda eksiklikleri bulunan gelişmekte olan ülkelerde oldukça etkili olmaktadır.Yaşanan bu krizler ağırlıklı olarak finansal alanda ve alanın bir parçası olan bankacılık sektöründe görülmekteydi.

Yaşanan bu finansal krizler paranın maliyetinde bir artışa, döviz piyasasında dalgalanmalara ve daha bir çok finansal zorluklara sebep olmaktaydı.Yaşanan bu zorlukların giderilmesi amacıyla bir çok finansal teknik geliştirilmiştir.Genelde bu teknikler para temelli oldukları için paranın maliyetinin aşağıya çekilmesi konusunda yetersiz kalmaktaydı.Bu durumun giderilmesi için yapılacak şeylerden biriside parayı kullanmamak gibi görülmüyordu. İşte bu sorunların giderilmesinde kullanılması amacıyla geliştirilmiş olan finansman tekniği barterdir.

Barter,eski anlamı ve kullanımıyla takas (değiş-tokuş) sisteminden geliştirilmiş ürün veya hizmetin para kullanılmadan el değiştirmesi anlamına gelmektedir. Daha da açık bir tanımla bir işletmenin satın almış olduğu ürün veya hizmetin bedelini para karşılığı değil yine kendi ürettiği ürün veya hizmetle ödemesidir.

Türkiye’de gelişmekte olan bir ülke olduğu için yaşanan bu krizlerden oldukça fazla etkilenmektedir.Global krizler yanında ulusal krizleri de yaşayan ülkemiz açısından da bu finansal zorlukları giderecek finansal tekniklere ihtiyaç vardır. Finansal krizlerin giderilmesinde kullanılacak bir teknik olan barter finans tekniğinin ülkemizde kullanımı da giderek önem kazanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yeni bir finansman tekniği olan barter’in tanımı, özellikleri, işleyişi, faydaları hakkında bilgi vermek ve Türkiye de kullanımını sektörler açısından değerlendirmektir.

Çalışmanın birinci bölümünde; Barter sisteminin tanımı, türleri, özellikleri, tarafları, avantajları, organizasyonu, işleyişi gibi konulara genel özellikleriyle yer verilmiştir.

İkinci bölümde; Barter finansman tekniğinin dünya da ve Türkiye de tarihsel gelişimi, Türkiye de kullanımının hukuki esasları üzerinde durulmuştur.

Üçüncü ve son bölümde ise Türkiye de kullanıldığı sektörler ele alınmış ve muhasebeleştirilmesi üzerinde kısaca durulmuştur.

Yapılan incelemeler ve elde edilen bilgiler çalışmanın sonuç bölümünde değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

YENİ BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ BARTER

Günümüzde globalleşme olgusunun etkisiyle uluslararası rekabetin artması, ekonomilerde yaşanan konjoktürel krizler ve bu krizlerin doğurduğu en önemli sonuçlardan biri olan finansal krizler işletmeleri ticarete paranın maliyetini en aza indirmeye yönelik yeni finansman teknikleri arayışına yönlendirmiştir. Özellikle işletmelerin bu kriz ortamında kullanabilecekleri bir finansman aracı olarak Barter (Takas) ön plana çıkmıştır.

Takas ticaretin en basit şekliyle yapıldığı ilk çağlardan günümüze kadar ulaşan en eski ticaret ve tek finansman metodudur. İnsanoğlu paranın icadından önce takası ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullanmaktaydı. Bunun yanında diğer ihtiyaçlarını da kendisine ait ihtiyaç fazlası ürünlerini başka bir mal veya hizmetle trampa etmek suretiyle gidermekteydi.

Metal paranın ve daha sonrada banknotun kullanılmaya başlamasıyla birlikte takas ticareti “bilateral (iki istasyonlu) mal takası şeklinden çıkıp “multilateral” (çok istasyonlu) mal takası şekline dönmüştür.

Para, ekonomik mal ve hizmetlerin değerlerini ölçmede kullanılan ekonomide mal ve hizmet değişimini sağlayan ve toplum tarafından genel kabul görmüş olan bir araçtır. Paranın en önemli işlevi değişime aracılık etmesidir.¹

¹ Naim Ata ATABEY, Baki Yılmaz, “Geleceğin Finansman Tekniği: Barter ve Muhasebeleştirilmesi”, S.Ü. İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Yıl:1, Sayı:1-2, Nisan-Ekim 2001, s.58

Zamanla takas kullanılmaya başlanılan yeni finansman araçlarıyla birlikte önemini yitirmiştir ve ekonomi geliştikçe de kullanışlı bir ticaret yöntemi olmadığı görüşü ağırlık kazanmıştır.

Fakat dünyada 20.Yüzyılın başlarından itibaren özellikle Amerika da yaşanmaya başlanan ekonomik krizlerle birlikte paranın maliyetini en aza indiren veya ortadan kaldıran alternatif ticaret yolları aranmaya başlandı bu noktada unutulmuş olan Barter (takas) yeniden önem kazanmaya ve kullanılmaya başlandı.

1930 yılından itibaren Amerika da kullanılmaya başlansa da bilinen en eski Barter organizasyonu 1934 yılında İsviçre de kurulmuştur. Bununla birlikte çoğu ülkede, işletmeler Barter'ın atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde kullanılabilecek en düşük maliyetli bir yöntem olduğunu keşfetti. Böylece günümüze kadar gelişerek geldi.

1. BARTER

Bu bölümde barter kavramı ele alınacak, türleri ve özellikleri hakkında açıklamalarda bulunulacaktır.

1.1. Barter'ın Tanımı

Dünyada oluşmaya başlayan globalleşme olgusunun sonucunda hızlı kalkınma çabaları, gelişmekte olan ülkelerdeki hızlı nüfus artışları ve yeniden şekillenen üretim ve tüketim kalıpları sıkıntıları da beraberinde getirmiştir. Globalleşme olgusunun hızlanmasıyla birlikte sermayeye sağlanan giriş ve çıkış serbestliğinden dolayı sermayenin çok kısa zamanda ülkeyi terk etmesi imkanı doğurmuştur. Buda dünyada global krizlerin oluşmasına zemin hazırlamıştır.

Yaşanan bu ekonomik krizlerden küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yanında büyük çaptaki işletmelerde etkilenmişlerdir. Ekonomilerde nakit sıkıntısı baş göstermiş firmalar sadece ellerindeki stokları değil ürettikleri ürünleri bile satamaz duruma gelmiştir. Üretim öncelikli ihtiyaçların giderilememesinden dolayı sekteye

uğramaya başlamıştır. Kriz ortamında kullanılabilir finans yöntemlerinden Barter ön plana çıkmıştır.

“Barter” kelimesi İngilizce kökenli bir kelime olup, mal ve hizmetin takası(Trampa) anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini, kendi ürettiği mal ve hizmetle ödemesi olarak tanımlanabilir.²

Barter, ayrıca küçük bir iş sahibinin nakit parasını eritmeden büyümesi için gerekli olan ürün ve hizmetleri elde etmekte kullanabileceği önemli bir finansman sistemidir.

Para kullanılmaksızın, sahip olunan mal yada hizmetin karşılığında, ihtiyaç duyulan mal veya hizmetin takas edilmesi işlemi de denilmektedir. Bütün bu tanımların ışığında kullanılan barter türlerini de değinmekte fayda vardır.

1.2. Barter Türleri

Barter türlerini en çok kullanılan uygulamalar açısından üç ana başlıkta toplayabiliriz.

1.2.1. Barter Exchange (Perakende Barter)

Burada bir işletme ağına, bir broker(simsar) tarafından verilen aracılık hizmetiyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi yapması söz konusu olmaktadır. Bu uygulama perakende barter olarak da tanımlanmaktadır. Büyük ölçekli üreticiler, hizmet işletmeleri, perakende satış yapanlar, bankalar, hatta serbest meslek grupları bile bu sisteme dahil olabilmektedir.

Perakende barter, yerel bölge veya ülke sınırları içinde yapılan ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir.

1.2.2. Toptan Barter

Üretici, ana dağıtım firması ve toptancı gibi konularda çalışan işletmelerin, kendi mal ve hizmetlerini ticari ilişkide buldukları işletmelerle takas etmeleri işlemleri bu gruba girmektedir. Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın

² Mehmet Erkan, “Yeni Bir Finansman Aracı: BARTER”,*Vergi Dünyası*,Sayı: 221,Ocak 2000,s.92

kuruluşlarının, reklamını aldıkları firmaların ürünleriyle reklam hizmetlerini takas etmeleridir.

1.2.3. Uluslararası Barter

Uluslararası barter uygulaması iki şekilde yapılabilmektedir.

1.2.3.1. Countertrade (Karşılıklı Ticaret)

Karşılıklı iki ülkenin mal takasıdır.

Bunlar uluslararası ticaret anlaşmalarıdır ve daha çok barter anlaşmaları türlerindedir. 1970'li yılların başlarından beri nakit sıkıntısı çeken ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmakta ve mal ve hizmet değişimlerini mümkün hale getirmektedirler. Bu barter anlaşmaları genellikle maden, tarım ürünleri ile bazı sanayi maddelerini kapsamaktadır.

1.2.3.2. Diğer Countertrade (Karşılıklı Ticaret) Anlaşmaları

Bunlar buy-back (Geri alım) anlaşmaları, endüstri offsets (Dengeleyici), clearing agreements (Takas Anlaşmaları) ve switch trading (Üçlü Ticaret) anlaşmalarıdır.³

1.2.3.2.1. Buy-Back (Geri Alım) Anlaşmaları

Vadeli satın alma olarak bilinen geri satın alma daha çok, ödeme güçlüğü çeken ülkelerde kullanılır. İlk satılan ve karşı satın alımı yapılan mallar arasında mutlaka girdi-çıkıtı ilişkisi olma şartının arandığı bir karşılıklı ticaret yöntemidir. Türkiye'nin, eski SSCB ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde, SSCB'de kurmuş olduğu bazı sinai tesislerin bedelini, söz konusu tesislerde üretilen alüminyum, çelik gibi ürünleri, uzun vadeli bir program çerçevesinde satın alarak karşılması, bir geri satın alma örneğidir.

Geri satın alma yöntemi, ülkeden döviz çıkışına engel olmadan, teknoloji ve yatırım malı ithaline imkân tanır. Buna karşılık, tesislerde üretilen ürünlerin ihracatını mümkün kılar. Böylece, hem ithal ikamesi sağlar, hem de ihracatı geliştirici bir özellik taşır⁴

³ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

⁴ Rıdvan Karlık, **Uluslararası Ekonomi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1998, s348

1.2.3.2.2. Offset (Dengeleyici Ticaret)

Özellikle büyük çaplı savunma sanayi ihalelerinde uygulanan karşılıklı satın almadır. Offset esasen bir dengeleme işlemi olduğundan, offset anlaşmalarından kaynaklanan ticari işlemlere “dengeleyici ticaret” denilebilir. Offset işleminde karşı satın alma, sadece mal satın almayı değil, döviz geliri yaratıcı faaliyetleri de kapsar. Bunlar arasında en çok karşılaşılanlar uluslararası pazarlama yardımı, yabancı sermaye yatırımları ve teknoloji transferidir. Offset anlaşmalarına, savaş gemileri, uydular, nükleer santraller gibi yüksek teknoloji gerektiren mallar girer.⁵

1.2.3.2.3. Clearing Aggrements (Takas Anlaşmaları)

Dört taraflı takas işleminde, devreye iki ülkenin merkez bankalarının, yetkili bankaların, ya da clearing ofislerinin girmesiyle, clearing tekniği ile ticaret uygulamasına geçilmiş olur. Araya, merkez bankalarının ya da diğer aracı kuruluşların girmesi, dört taraflı takastaki aynı ülke ihracatçı ve ithalatçılarının birbirlerini arayıp bulma ve tek tek anlaşmaları prosedürünün yarattığı gereksiz zaman kaybının ve ek maliyetlerin ortadan kalkmasını sağlar. Bu kuruluşlarda açılan clearing hesaplarına ithalatçılarca ülke parası cinsinden yatırılan ithalat bedelleri, ihracatçıların alacaklarını karşılamakta, diğer ülkeden döviz transferine gerek kalmamaktadır. Yani, ülkelerin milli paraları konvertibl olmasalar da uluslararası ödeme aracı olarak kullanılabilir.

İki ülke firmasının clearing ile dış ticaret yapabilmeleri için, barter’ dan farklı olarak, her şeyden önce ülkelerin hükümetleri arasında bu ticaretin esaslarını ve süresini belirleyen bir ikili ticaret veya ödeme anlaşması yapılmış olmalıdır.

Clearing anlaşmaları ile, ülkeler arasında dengeli ikili ticaret ilişkileri kurmak amaçlanır. Ancak zaman zaman clearing hesapları ülkelere birinin aleyhine açık verebilir. Böyle durumlarda ticari ilişkilerin kesintiye uğramaması için, uygulamada

⁵ Karluk.a.g.e.s348

taraf lar karşılıklı olarak kredi limiti tanırlar. Söz konusu limitin aşılması halinde doğan borç, genellikle konvertibl döviz veya altınla ödenir.⁶

1.2.3.2.4. Switch Trading (Üçlü Ticaret)

Karşılıklı iki ülkeden birinin satın almak istediği mal, diğer ülkenin satmak istediği mal ile uyummadığı zaman, araya bir üçüncü ülkenin sokulması suretiyle gerçekleştirilen ticaret şekline üçlü ticaret (switch) adı verilir. İşlem sırasında devreye bir switch şirketi girmiş ise switch, girmemiş ise üçlü ticaret terimlerini kullanmak daha yerinde olur.

2. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle İsviçre'de ve Avusturya'da yerleşik Switch şirketlerince başlatılan ve geliştirilen switch işlemleri, en çok Doğu-Batı ve Kuzey-Güney ticaretlerinde görülür.⁷

2. BARTER SİSTEMİ

Bir önceki konuda açıkladığımız barter'in nasıl bir ticaret sistemi olduğu konusu üzerinde durulacak ve sistemin işleyişi hakkında bilgiler verilecektir. Barter sisteminin özellikleri konusunda genel değerlendirmelerde bulunulacaktır.

2.1. Barter Sisteminin Tanımı

Takas işlemi bilindiği gibi iki kişi arasında yapılan ve aynı değere sahip malların değiş-tokuş edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanımdan da anlaşıldığı gibi takasın gerçekleşebilmesi için tarafların değiş-tokuşu yapılacak ürün ve hizmetlere karşılıklı ihtiyaç duymaları ayrıca bu ürün ve hizmetlerin değer olarak bir birine eşdeğerde olması gerekmektedir. Barter sisteminde ise, birden daha çok firma ve birden daha fazla ürün ve hizmet bulunmaktadır.

Barter sistemi, birden fazla firmanın bir araya geldiği ortak pazar niteliği de taşımaktadır. Barter ortak pazarına üye olarak giren firmaların satmak istedikleri mal veya hizmetler ile satın almak istedikleri mal veya hizmet bilgilerinin bir araya gelmesiyle ve bu pazarı oluşturan firmaların arz-talep miktarına göre işlemektedir.

⁶ Nüvit Oktay, **Karşılıklı Ticaret Sistemi**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1987, s.25-28

⁷ Oktay, a.g.e.s.33

Bu sisteme üye olan bir firma barter pazarından satın aldığı mal veya hizmetin bedelini kendi ürettiği yada sunduğu hizmeti barter pazarında yer alan başka bir üyeye satarak öder.

Barter sistemleri ağırlıklı olarak KOBİ'lere yönelik bir organizasyondur. Büyük boyutlu firmalarda sistemden faydalanabilseler de, bu firmaların imkanlarına ve ihtiyaçlarına oranla düşük düzeyde kalır.

Üç temel fonksiyonu bir arada yürüten bir aracı kurumdur. Pazarlama, Satın Alma ve Finansman

Her ne kadar bazı başarısız barter sistem uygulamaları, sistem hakkında yanlış ve ön yargılı bakış açılarının oluşmasına neden olmuşsa da, genel olarak tüm barter uygulamaları bu üç konuda üye firmalarına destek verir.⁸

Barter sisteminin amaçlarını şöyle sıralayabiliriz;

- Bir grubun yada topluluğun ticari birliğini oluşturmaya ve topluluğun dayanışmasını güçlendirmeye yönelik genel organizasyonlar
- Bir bölgenin yada şehrin ticari unsurlarını bir araya toplayıp düzenlemeye ve diğer bölgelerle ya da şehirlerle olan ticaretin güçlendirilmesine yönelik lokal organizasyonlar
- Belli bir bölgede yatırımların yönlendirilmesi ve düzenlenmesi amacıyla güden kamu amaçlı organizasyonlar
- Belli bir grup yada bölge içinde ekonomik veya politik güç ile çıkar sağlamaya organizasyonlar
- Bir şirket yada şirketler grubu tarafından oluşturulmuş, alternatif finansman ve yatırım imkanlarını geliştirmeye yönelik organizasyonlardır.⁹

Genel olarak ise sistem bu amaçların karmasından oluşan bir organizasyon yapılanması şeklinde hareket etmektedir.

⁸ <http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/> (17.10.2003)

⁹ <http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/> (17.10.2003)

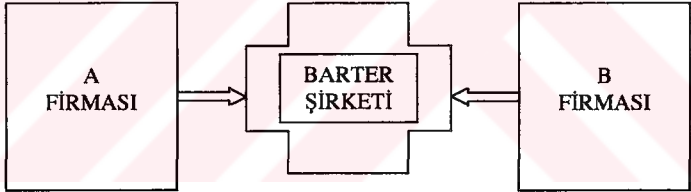
2.2. Barter Sisteminin Çalışma Şekilleri

Barter sistemi yukarıda da açıklandığı gibi bir firmanın satın aldığı ürün veya hizmetin bedelini yine söz konusu firmanın kendi ürettiği ürün veya hizmetle ödemesi temeline dayanıyordu ilk başlarda iki istasyonlu (bilateral) uygulama esasına dayanan bu sistem zamanla sisteme katılan firmaların çoğalması buna bağlı olarak da ürün ve hizmetteki çeşitlilik sebebiyle yerini çok istasyonlu (multilateral) sisteme bırakmıştır.

2.2.1. Bilateral (İki İstasyonlu) Barter

Barter uygulamasının ilk zamanlarında sıkça rastlanan ve günümüze kadar gelen “bilateral” barter uygulamalarına örnek olarak ülkeler arası petrol-tahıl, teknoloji-silah takaslarını verebiliriz. Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında bu uygulamayı besleyen ana unsur, barter finansmanının getirdiği “parasız satın alma” özelliğidir.¹⁰

Bilateral barter’i şekil üzerinde şöyle gösterebiliriz.



Şekil :1 Bilateral (İki İstasyonlu) Barter

Teorik olarak tanımlanması ve işleyişi basit olan bilateral barter’in uygulamada işleyişi, aynı şekilde kolay ve basit gerçekleşmemektedir. Çünkü ilişkisiz malların değişimi ve zaman sınırlaması söz konusu olduğunda, fazla parti mallarla denklik sağlamaya çalışılmakta, bu da işlem süresinde uzamalara neden olmaktadır.

Bilateral barter’in işleyişinde iki tür olumsuzluk söz konusudur. Birincisi, karşılıklı mallarda değer eşitliğinin sağlanmasında yaşanmaktadır. Uygulamada genellikle farklı türde mallar karşılaştırılmaktadır. Örneğin, bir yatırım malı ile tarım ürünü karşılaştırıldığında bunların değer eşitliğinin sağlanmasında, tarım malları

¹⁰ <http://www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkular/s27s2.html> (16.02.2004)

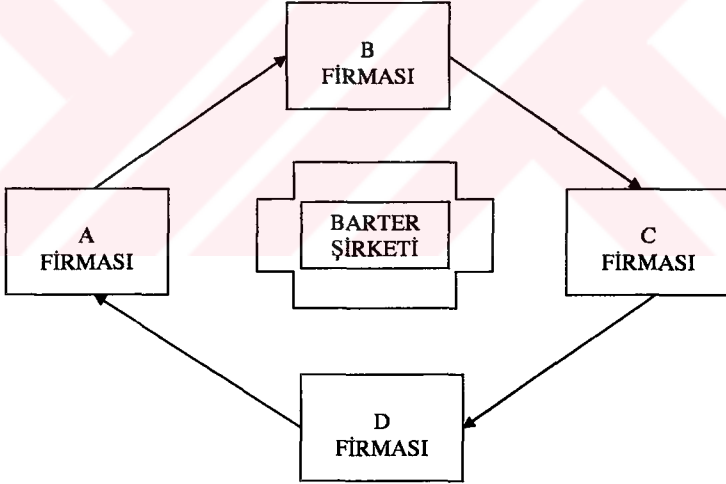
göreceli olarak daha ucuz olduğundan, sanayi malına eş değer bir tarım ürününün miktarını tanımlamak ve değerlendirmek ayrı ayrı problemler oluşturmaktadır. İkinci problem ise, bu denkleğin sağlanamaması ile bağlantılı olarak tarafların karşılıklı yükümlülüklerini yerine getirememesi halinde yaşanmaktadır.¹¹

Bütün bu olumsuzluklar multilateral barter sistemiyle aşılmaya çalışılmıştır.

2.2.2. Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter

İletişim teknolojisinin hızla gelişmesi, mal ve hizmet çeşitlerinin uygun şartlarla takas edilebilmesine de imkân sağlamıştır. Önceleri, büyük firmaların ve devletlerin hizmetinde olan barter sistemi, kişisel bilgisayarların gelişmesiyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin de kullanımına açılmıştır.¹²

Günümüzde kullanılan barter sistemi bu temel üzerine kurulmuştur. Bu sistemi de aşağıdaki Şekil 2. deki gibi gösterebiliriz. Şekilde sadece dört adet firma örnek alınmıştır istenirse bu sayı artırılabilir.



Şekil :2 Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter

¹¹ Ebru Günlü, Turizm Sektöründe Takas (Barter) Sisteminin Kullanımı, <http://www.sbe.deu.edu.tr/Yayinlar/dergi/dergi05/gunlu.htm> (18.10.2003)

¹² Günlü, a.g.e, (18.10.2003)

Bu sistemde barter organizasyonu bir ürün veya hizmet havuzu oluşturmakta ve üyeler bu havuza borçlanmak suretiyle ürün ve hizmet almakta, borçlarını da kendi ürün ve hizmetlerini bu havuza sunmak suretiyle ödemektedir.

Bilateral barterden farklı olarak firmalar birbirlerinden ürün ve hizmet alışverişi yapmakta fakat sisteme borçlanmaktadır. Bu sebeple bilateral sistemde olduğu gibi firma ürün ve hizmet sattığı firmanın ürün ve hizmetini almak zorunda kalmamakta sistem içersinde yer alan başka bir firmanın ürün veya hizmetini alma şansına sahip olmaktadır.

2.3. Barter Sisteminin Özellikleri

Barter sisteminin özelliklerini çeşitli başlıklar altında toplayabiliriz. Bu başlıklar altında barter sistemini özelliklerine aşağıda kısaca değinilmiştir.¹³

- **Barter Sistemi, Firmaların Bir Araya Gelerek Oluşturdukları Bir Ortak Pazardır:** Barter sisteminde çalışabilmek için firmaların üyelik sözleşmesi imzalaması gerekmektedir. Üye olmayan firmaların barter sistemiyle alışveriş yapabilmeleri mümkün değildir.
- **Barter Sistemi, Güvenilir Bir Ortak Pazardır:** Barter sistemine üye olmak isteyen bir firmanın başvurusu; “firma araştırması” yapılmadan, teminat alınmadan ve güvenilirliği teyit edilmeden işleme konmaz. Pazar ancak, barter sistemi ile çalışabilecekleri teyit edilen firmalar kabul edilir.
- **Barter Sistemi, Stokların Kolayca Satılabildiği Bir Sistemdir:** Barter sisteminde değişim aracı olarak “para” değil “üretim gücü” kullanıldığı için stokların eritilmesi daha kolaydır. Çünkü satın alma yapan üye firma, “para” ödememektedir.
- **Barter Sisteminde Tahsilat Riski Yoktur:** Barter pazarında herhangi bir üyeye satış yapan firmanın alacağı X Barter’ın garantörlüğündedir. Bu firma alacağını sisteme ürün arz eden diğer firmalardan alım yaparak kapatır.
- **Barter Sistemi, Esnek ve Dinamik Bir Pazardır:** Barter sisteminde ticaret yapan firmaların önünde herhangi bir ticari engel yoktur. Sisteme üye

¹³ <http://www.ydbarter.com/sss.asp> (22.11.2003)

firmalar, değişen ekonomik yapıdan ve istikrarsız pazar koşullarından minimal düzeyde etkilenirler. Dolayısıyla piyasalardaki enflasyonun yıpratıcı etkisinden, satış zorluklarından, nakit daralmalarından en alt düzeyde etkilenirler.

- **Barter Sisteminde Serbest Piyasa Ekonomisi Kuralları Geçerlidir:** Barter pazarına arz edilen ürün yada hizmetlerin fiyatları, kalitesi ve teslimat şartları alıcı firma ile satıcı firma arasında belirlenir. Üyeler, kendi serbest iradeleri ile alım satım yaparlar.
- **Barter Sistemi, Alternatif Bir Finans Modelidir:** Barter sistemine üye firmalar, diledikleri takdirde, bedeli karşılığı geçerli bir teminat vererek 12 aya kadar %0 faizle USD üzerinden ürün ve hizmet kredisi kullanabilir.
- **Barter Sistemi, Üye Firmaların Çalışmasıyla Genişleyen Bir Sistemdir:** Sisteme üye bir firma, ihtiyaçlarını, sisteme üye diğer firmaların arzlarından satın alma yaparak karşılar. Üye firma, ihtiyaçlarını sistemden karşılayamaması durumunda, yeni üye firmalar için referans listesi verir. Bu firmalarında sisteme üye yapılmasıyla barter pazarı genişler.
- **Barter Sistemi, Sürekli Yenilenen Bir Sistemdir:** Barter pazarı, bir market ya da alışveriş merkezine benzetilemez. Sürekli yenilenen ve değişen “ürün/hizmet” portföyüyle barter sistemi, dikkatle takip edilmesi gereken “güncel ve dinamik” bir yapıdır.
- **Pazarın Büyüklüğü Çalıştıkça Artan Bir Ortak Pazardır:** Firmalar satmak istedikleri ürün ve hizmetlerin listesini pazara bildirir ve yine ihtiyaçlarını da bu pazardan giderme yoluna giderler. Pazara sunulan ürün ve hizmet çeşidi ve pazardan karşılanmak istenen ürün ve hizmet çeşidi arttıkça da pazar giderek büyür.
- **Ekonomide Meydana Gelen Problemlerden Etkilenmeyen Dinamik Bir Yapıya Sahiptir:** Enflasyon, likitide sıkışıklığı, kısa vadeli talep yetersizliği ve risklerden etkilenmez.

- **En İyi ve En Etkili Atıl Kapasite Değerlendirme Sistemidir:** Firmalar, pazardan gelen sürekli talepleri karşıladıkları için atıl kapasiteleri değerlendirilmektedir.

2.4. Barter Sisteminin Tarafları

Barter sisteminin taraflarını barter firması ve üyeler oluşturmaktadır.

2.4.1. Barter Firması

Barter sistemini organize eden ve işleten kurumdur. Üyelerin barter sisteminden yararlanma şekil ve esaslarını belirler, üyelerin cari hesaplarını tutar, üyeler arasında bilgi akımını sağlayacak iletişim sistemini oluşturur. Kısaca, mal ve hizmetlerin alıcı ve satıcılarını karşılaştırarak, işlemin yapılmasını sağlar¹⁴

Barter firmasıyla yapılan sözleşmelerin mahiyetine ve faaliyet gösterilen ülkenin kanunlarına göre; barter şirketinin üyelerinin taahhütlerini yerine getirmemesi ve barter şirketinin yapılan işlemlerden doğacak sorumluluğu değişiklikler gösterebilmektedir.¹⁵

2.4.2. Üye Firmalar

Ekonomik faaliyette yer alan ve sisteme dahil olmak isteyen her firma sisteme üye olabilmektedir. Firmalar belirli bir süre dahilinde yada sadece bir işlem için üye olabilmektedir.

2.4.2.1. Satıcı Firma

Barter sisteminde ürettiği malı veya hizmetini satan firmadır. Satıcı firma, sistemden alacaklı pozisyonundadır. Firmanın alacağı, barter sistemi tarafından, mal veya hizmet karşılığında tahsilat yapması koşuluyla teminat altına alınmaktadır.

2.4.2.2 Alıcı Firma

Sistemden mal veya hizmet satın alan firmadır. Alıcı firma, sisteme borçlu pozisyonundadır. Firma satın aldığı ürüne ilişkin borcunu, belli bir süre içerisinde ürettiği

¹⁴ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

¹⁵ Fercan Aykutlu , Bülent Ak, "Barter Ticaret Uygulaması". *Finans Dünyası*, Kasım 1999,s.77

başka bir ürün veya hizmet ile satış yaparak veya nakit ile ödeyerek kapatacağını taahhüt eder.¹⁶

2.5 Barter Sisteminin Kullanıldığı Sektörler

Barter sistemi, yapısı itibariyle para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olabilmektedir. Oldukça geniş bir alana sahip olan barter sistemine konu olan sektörler ve mal ve hizmet gruplarından bazıları aşağıdaki gibidir.¹⁷

- Ağaç ve yan ürünleri,
- Ambalaj sanayi,
- Bilgisayar ekipman servis ve eğitimi,
- Her türlü bijuteri ve mücevherat,
- Basın ve yayıncılık,
- Cam ve cama dayalı ürünler,
- Dayanıklı tüketim malları,
- Deri ürünleri,
- Eğitim ve öğretim kurumları
- Elektrik ve elektronik,
- Film, kaset, fotoğraf,
- Her türlü gayrimenkul,
- Gıda,
- Güvenlik,
- Her türlü hizmet sektörü,
- Spor, çocuk ve oyun malzemeleri,

¹⁶ Müge Tan, Barter Sistemi ve Sistemin Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu, <http://www.vergidegundem.com/03.makale/samakale.asp> (24.11.2003)

¹⁷ Zeki Doğan, "Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi", **Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi**, Ocak 2001, s.42-43

- İnşaat malzemeleri, mimari, dekorasyon, proje,
- Her türlü kimyasal malzemeler ve bunların ürünleri,
- Konfeksiyon,
- Maden, makine ve metal,
- Mobilya ve mutfak eşyaları,
- Otomotiv ve yan sanayi,
- Parfümeri ve kozmetik,
- Plastik, kauçuk ve bunlara dayalı sanayiler,
- Reklam, tanıtım, organizasyon hizmetleri,
- Tarım ve hayvancılık,
- Sağlık ve tıp hizmetleri,
- Taşımacılık ve ulaşım,
- Telekomünikasyon ve iletişim hizmetleri,
- Turizm ve eğlence sektörleri şeklindedir.

İhtiyaç duyulan her ürün ve hizmete ve pazara sunulan her ürün ve hizmete göre kullanım alanı giderek genişlemektedir. Kullanıldığı sektörlerde bir sınırlandırma yoktur ve sisteme üye olan her firmanın pazara kattığı yeni bir ürün veya hizmet pazarı çeşitlendirmektedir.

2.6. Barter Sisteminin Avantajları

Barter sistemine üye olan firmalar üye olmanın sağladığı bir çok avantajdan yararlanmaktadırlar. Bunlar barter sistemini diğer finans tekniklerinden ayıran önemli özelliklerdir. Bu avantajlar genel olarak şunlardır.

2.6.1. Finansman Avantajı

Barter sistemi alıcı ve satıcıları bir araya getirerek bir aracılık fonksiyonunu yerine getirmektedir. Barter sisteminde krediyi kullanan kişi ile krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Alıcı firma sistemden mal alarak krediyi kullanırken aynı firma

sisteme mal satarak satıcı konumunda krediyi finanse eden kuruluş olarak yer almaktadır. Bunun sonucu olarak kredi kullanma maliyeti ile kredi kullandırma maliyeti aynı olmaktadır.

2.6.2. Pazarlama Avantajı

İşletmeler barter sistemi aracılığıyla ek bir pazarlama maliyetine katlanmaksızın internet ortamında mal ve hizmetlerini hem yurt içinde hem de yurt dışında bulunan barter üyelerine kolayca tanıtmaya pazar payını büyütme ve ellerindeki atıl stokları pazarlama imkanına sahip olmaktadır. Barter şirketleri komisyon şeklinde ücret aldığından dolayı kendi üyelerinin ürün ve hizmetlerini en iyi bir şekilde tanıtmak ve pazarlamak zorundadır. Bu sayede ürün ve hizmetin kullanım sahası ve değeri coğrafi sınırları da aşacaktır.

2.6.3. Garanti Avantajı

Barter sistemi alıcı ve satıcıyı bir araya getirmekle kalmaz aynı zamanda alıcı firmaların borçlarını ödemeleri, satıcı firmaların ise alacaklarını tahsil etmeleri konusunda garantör görevini yerine getirmektedir.¹⁸

Ayrıca sisteme satış yapan firmalar, alacaklarını tahsil etmek için mal veya hizmetlerini satın alan firmaların pazara satış yapmasını beklememektedir. Firma sisteme arz edilmiş ve ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri satın almak suretiyle alacağını tahsil edebilmektedir.

2.6.4. Satış ve Kar Avantajı

Üye işletmeler işlemlerini gerçekleştirmekle barter hesabında borçlu duruma geçmektedirler. Karşılığında ise, kendi mal veya hizmetini nakit talep etmeden sisteme arz etmektedirler. Bu durum genel olarak alıcılara veya müşterilere cazip geleceği için üye işletmelerin satışlarını artırabilecektir.¹⁹

Barter sistemi, üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasında çalışır ve talepler için ilgili firmaların Barter Pazar'ında birlikte çalışmaya davet ederek büyür.

¹⁸ Beyhan Marşap, "Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi", **Muhasebe Bilim Dünya Dergisi**, Cilt:3,Sayı:1,Mart 2001,s.57-58

¹⁹ Doğan,a.g.e.s.43

Barter sistemi ile satış yapan firma ürününü brüt kar marjı ile satmaktadır. Firmalar, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden yaptığından barter sistemi ile yaptığı satış için ek masraf yapmamaktadırlar. Stoklardaki ürün, ek hiçbir gider olmaksızın (telefon, personel, tanıtım-reklam, v.b) barter sistemi ile satıldığından normal satışlara oranla daha yüksek bir kar marjı gerçekleşmektedir.²⁰

Stok konusunda sıkıntı çeken firmalar açısından da oldukça avantajlıdır. Firmaları stok maliyetinden kurtarmaktadır. Çünkü, barter sistemi sayesinde mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilebilecek ve ihtiyaç duyulan mal veya hizmetler alınabilecektir.²¹

2.6.5. Reklam Avantajı

Barter sistemi özel bir klüp gibi çalışmaktadır. Alışveriş ancak sistem üye olan firmalar arasında gerçekleşmektedir. Barter sistemi ile bir ticari işlemin gerçekleşmesi demek; bir barter üyesi alım yaparken, bir başka barter üyesinin satış yapması demektir. Barter üyeleri hiç tanımadıkları ve normal şartlarda satış yapma imkanına sahip olmadıkları müşterilerle tanışarak alışveriş yapmaktadırlar.

Üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde barter bilgi bankasına kaydedilmektedir. Arz ile ilgili bilgilerin her an değiştirilebilir olması üyeye, ürünlerinin tanıtımında bir sene boyunca ücretsiz kullanabileceği dinamik barter pazarını sunmaktadır.²²

Böylece firmalar herhangi bir maliyet yüklenmeden pazarlama açısından kolayca yararlanmakta bunun yanında ürünlerinin geniş kitlelere ulaşması için reklam olanaklarına kavuşmaktadır.

2.6.6. Güvenli ve Kolay İhracat Avantajı

Barter şirketleri, uluslararası pazarlarda da faaliyet göstermekte siteme üye olan firmalar dış ticaret işlemlerinde ilave imkanlar elde edebilmektedir. Aslında burada önemli olan nokta, barter organizasyonlarının teknoloji yardımıyla hızlı bilgi üretmesi

²⁰ <http://www.worldbarter.com.tr/menu/default.asp> (18.10.2003)

²¹ Doğan, a.g.e.s.44

²² <http://www.worldbarter.com.tr/menu/default.asp> (18.10.2003)

ve bunları hızlı bir şekilde iletebiliyor olmasıdır. Bu özellikle yurt dışında ilişkileri olan veya olmasını hedefleyen firmalar için önem arz etmektedir.²³

Barter sistemi sayesinde firmalar hem güvenli bir ihracat yapma avantajına kavuşmakta hem de pazar büyüdükçe de firma sayısındaki artış sebebiyle daha çok ihracat yapma kolaylığına kavuşmaktadır.

2.6.7. Değer Avantajı

Barter sisteminde yapılan satışlarda mal ve hizmet bedeli ABD doları, Alman Markı veya Euro üzerinden alacak kaydedildiğinden herhangi bir değer kaybı söz konusu olmamaktadır. Bu sayede sattığı üründen dolayı alacaklı olan firma vadenin uzamasından kaynaklanabilecek değer kaybından da kurtulmuş olmaktadır.

Barter ticareti eğer eşit değerdeki mal ve hizmetleri kapsıyorsa daha sağlıklı yürütür. Buna rağmen eğer ticareti yapılan ürünleri arasında değer yönünden büyük farklılıklar varsa daha düşük değerde ürün veya hizmet sunan firma aradaki farkı kapatmak için biraz nakit harcaabilir. Aynı zamanda istenen ürün veya hizmeti sunan bir barter ortağı bulmak her zaman kolay değildir. Barter ortağı bulmakta eğer zorluklarla karşılaşılıyorsa bir barter şirketine katılmak firma açısından daha faydalı olacaktır. Bu ayrıca takas ihtiyaçları için kesin uyuşma gereksinimini de ortadan kaldırır barter şirketi yüzlerce üyeden oluştuğu için kesin uyuşma gereksinimi de ortadan kalkar yüzlerce firma arasından istenen özellik deki ürün ve hizmet alınabilir. Bir ürün veya hizmet sunulduğunda hesap alacaklandırılırken, ürün veya hizmet satın alındığında hesap borçlandırılacaktır.

2.7.Barter Sisteminin Sakıncaları

Sisteme sunulan stokta kalan malların düşük kaliteli veya demode ürünler olması söz konusu olabilmekte, bu durum sistemin cazibesini azaltabilmektedir.²⁴

Barter sisteminde firmaların karşılaştıkları sorunlardan bir diğeri de, firmaların sistemden ilk önce genellikle yurt dışından sağladıkları hammaddeleri talep etmeleridir. Bu sistemi anlamayan ve kullanamayan firmaların sıkıntısıdır. Çünkü

²³ Aykutlu ve diğerleri.a.g.e.s.78

²⁴ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in, Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması". *Active Dergisi*, Nisan-Mayıs 2000, s.8

çoğu hammadde yurt dışından nakit para karşılığında getirilmektedir. Oysa barter sistemleri ile bu mümkün değildir.²⁵

Barter şirketleri her firmayı kabul etmezler öncelikle firmanın sunduğu ürün veya hizmetin kar marjına bakarlar. Bu ürün veya hizmetin kullanıldığı geniş bir pazar sahası olmalıdır. Kar marjı düşük ürün veya hizmet sunan firmalarla çalışmaktan kaçarlar.

3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Barter sisteminin işleyişine geçmeden önce, ilk olarak barter sistemin de geçen ve işlemlerde sıklıkla kullanılan terimler hakkında bilgi vermekte fayda vardır. Sistemin işleyişi sırasında değineceğimiz bu terimlere genel olarak değinilmiştir.

3.1. Barter Sisteminde Kullanılan Terimler

Barter sisteminde kullanılan belli başlı terimler ve bunların genel anlamları aşağıda verilmiştir.

✓ Genel Terimler

- **Barter Pazarı:** Barter sistemin de yer alan firmaların bir araya gelip oluşturdukları pazardır.
- **Barter Şirketi:** Barter pazarının oluşmasında en önemli yere sahip ve aracı kurum niteliği taşıyan ve sistemin işleyişini düzenleyip denetleyen kuruluştur.
- **Broker (Müşteri İlişkileri Danışmanı):** Adından da anlaşıldığı gibi barter şirketine üye olan firmalara, barter sistemindeki çalışmalarında yardımcı olan kişidir.
- **Barter Yetkilisi:** Üye firmanın barter şirketiyle olan işlemleri ile ilgili olarak görevlendirdiği ve firma adına temsilcilik yapan kişidir.

²⁵ <http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/> (17.10.2003)

- **Kalite ve Fiyat Kontrol Komisyonu:** Barter şirketinin, firmaların sisteme sunmuş oldukları ürünlerin kalite ve kontrolünü gerçekleştirmesi için görevlendirdiği kuruldur.

✓ **Kullanım Değerleri İle İlgili Terimler**

- **Barter Kredisi:** Firmaların barter çekini kullanmak suretiyle yapabileceği satın alma limitidir.
- **Satınalma Kredisi:** Üye firmanın alabileceği ve barter şirketi tarafından belirlenen en yüksek barter kredisi tutarıdır.
- **Yıllık Üyelik Ücreti:** Barter sistemine üye olan firmalardan yıllık olarak verilen hizmetin karşılığı olarak alınan üyelik ücretidir.
- **Teminat:** Barter kredisinden yararlanmak isteyen üyenin barter şirketine verdiği ekonomik bir değerdir.
- **Komisyon:** Barter sistemine üye olan ve gerçekleştirdiği alım ve satım işlemleri ile ilgili olarak hem alıcının hem de satıcının barter şirketine aracılığı karşılığı ödemiş olduğu değerdir. Belli bir oranda hesaplanır.

✓ **Belgelerle İlgili Terimler**

- **Üyelik Sözleşmesi:** barter sistemine üye olmak isteyen firmaların barter sistemiyle yapacakları işleme olur veren ve barter şirketine karşı olan hak ve yetkilerini düzenleyen sözleşmedir.
- **Talep Formu:** Sistemden mal veya hizmet almak isteyen üyenin talebiyle ilgili olarak bilgi vermek amacıyla kullandığı hazır formlardır. Üye bu formları barter sisteminin bilgi sisteminde göremediği mal ve hizmetler için kullanır.
- **Arz Formu:** Üye firmanın sisteme sunduğu mal ve hizmetlerin listesinin, sistemin bilgi bankasına kaydı için kullanılan hazır formlardır.
- **Barter Çeki:** İki üye firma arasında gerçekleşen alım satım işlemleriyle ilgili olarak bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan

işlemin Amerikan Doları cinsinden tutarının yazılı olduğu, mal ve ya hizmeti alan üye tarafından imzalanıp kaşelenen kıymetli bir evraktır.

- **Cari Hesap Ekstresi:** Üyenin yapmış olduğu işlemlerle ilgili olarak cari hareketlerinin, kredi limitinin ve borç-alacak bakiyesinin izlendiği detayları gösteren ekstredir.
- **Satış Provizyon Kodu:** Barter sistemiyle satış yapacak üyeye , bu ürünü almak isteyen üyenin alabileceğine dair verilen onay kodudur.
- **İşlem Yapma Yetkisi:** Barter şirketinin üye olmak isteyen firmanın müracaatını inceledikten sonra firmayı üyeliğe kabul ettiğine ve işlem yapabileceğine dair vermiş olduğu belgedir.

3.2. Barter Sisteminin Organizasyonu

Barter organizasyonunda yer alan birimler merkez, şube, üye ve broker olmak üzere 4'e ayrılabilir. Barter sisteminde işlemler bu birimler aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Bu birimlere aşağıda kısaca değineceğiz.

3.2.1. Merkez

Sistemin en önemli birimi merkez oluşturmaktadır. Sistemin bilgi bankası bu merkezde yer alır. Sistemle ilgili tüm bilgiler bu merkezde toplanmakta, sınıflandırılmakta ve değerlendirilmektedir. Üyelerle ilgili olarak kararlar bu merkezde alınmakta ve cari hesapları bu merkezde tutulmaktadır. Yönetim kurulu, genel müdürlük ve buna bağlı hizmet müdürlüklerini kendi içersinde barındırmaktadır. Organizasyon içersinde bilgi akışını sağlayan bilgi işlem müdürlüğü, pazarlama fonksiyonlarını yürüten operasyon ve pazarlama müdürlüğü, yurtiçi ve yurtdışındaki diğer organizasyonlarla iletişimi yürüten dış ilişkiler müdürlüğü gibi birimler yer almaktadır.

3.2.2. Şube

Barter şirketlerinin faaliyetlerini gerçekleştirmek için önemli ve yararlı buldukları şehirlerde kendi açtıkları şubelerdir. Barter şirketi iş potansiyeli yüksek olan yerlerde kendileri şubeler açmak suretiyle işlemlerini birebir yürütürler.

3.2.3. Üye

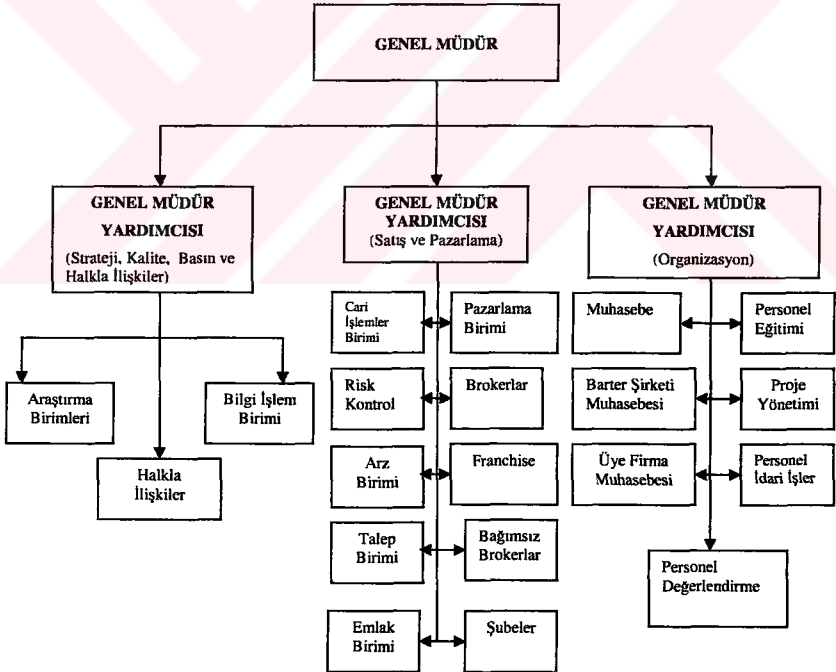
Barter şirketi şube açmadığı yerler dışındaki şehirler içinde franchising sistemi ile bayilikler vermektedir. Bu bayiler franchising anlaşması çerçevesinde üye işyeri unvanı kazanmakta ve barter işlemlerini yürütmektedir.

3.2.4. Broker

Barter şirketleri ile imzaladıkları franchising anlaşması çerçevesinde, işlemleri kendisi adına bağımsız olarak yürüten ve bu işlemlerden gerçekleştirdikleri miktar üzerinden komisyon elde eden gerçek veya tüzel kişilerdir.

Bu organizasyon şeması şirketin yapısına göre değişiklik gösterse de örnek bir barter şirketi organizasyonunu aşağıdaki Tablo 1. de görmekteyiz.

Tablo 1: Barter Şirketi Organizasyon Yapısı



Kaynak: <http://www.geocities.com/burtaymutlu/> (20.11.2003)

Tablo 1. de Barter şirketinin merkez birimindeki organizasyon yapısı görülmektedir. Bu organizasyonda bir genel müdür ve buna bağlı üç adet genel müdür yardımcısı görev yapmaktadır.

Genel müdür yardımcılarında birisi barter şirketinin strateji, kalite, basın ve halk ilişkiler görevlerini yürütmektedir. Bu görevler içerisinde yer alan araştırma birimi, barter şirketinin sisteme katılacak ürün ve hizmetlerinin araştırılması, sisteme davet edilmesi faaliyetlerinin yürütülmesi işlemlerini yerine getirmekte. Bilgi işlem birimi, sistemde işlemler bilindiği gibi bilgi iletişim araçlarıyla gerçekleştirildiği için sistemin sağlıklı işlemesi için teknolojik gelişmeleri takip etmekte ve uygulamaktadır. Halkla ilişkiler birimi ise şirketin reklam ve tanıtım faaliyetlerini yürütmektedir.

İkinci genel müdür yardımcısına bağlı görev dağılımı ise satış ve pazarlamadır. Şirketin esas faaliyet alanının takip edildiği yerdir. Satış kısmında üyelerin cari işlemleri izlenmekte sisteme sunulan arz ve talep değerlendirildiği ve ticaret işlemlerinin yürütülmesi ile ilgilenilen organizasyon bölümüdür. Pazarlama kısmında ise şirketin şubeler, brokerlar ve franchise ile verilen ortaklıklarla olan ilişkilerin yürütülmesi işlemleri takip edilmektedir.

Üçüncü genel müdür yardımcısına bağlı görev dağılımı ise organizasyondur. Burada ise şirketin muhasebe ve personel işlemleri yürütülmektedir. Şirketin ve şirkete bağlı üyelerin muhasebe işlemleri takip edilmektedir. Bir başka biriminde ise personelin eğitimi ve idari işleri takip edilmektedir. Başta da belirttiğimiz gibi Tablo 1. deki organizasyon yapısı örnektir. Bu şirketten şirkete farklılık gösterebilmektedir.

3.3 Barter Sisteminin İşleyişi ve Özellikleri

Barter değişim sisteminde, nakit kullanmak yerine, sistemin diğer üyelerine satılan mal veya hizmetlerden kazanılan krediler kullanılmaktadır. Bu sistemde barter organizasyonu bir mal ve hizmet havuzu oluşturmakta ve üyeler bu havuza borçlanmak suretiyle mal ve hizmet almakta, borçlarını da kendi mal ve hizmetlerini bu havuza sunarak ödemektedirler.

Barter sisteminin işleyişine tam olarak geçmeden önce temel bazı kuralları şöyle sıralayabiliriz. Bu kurallar genel kurallar olup sistemi oluşturan barter şirketlerine göre farklılık gösterebilmektedir.²⁶

- Sistem içinde herhangi bir firmanın ürün satın alabilmesi için, sistemi organize eden kuruma (sistem adına) bir teminat vermiş olmalıdır.
- Sistem içinde bir firmanın ürün satın alabilmesi için daha önce kendisinin bir ürün satmış olması gerekmektedir.
- Sistem içinde sistemden verilen bir teminat ile ürün satın alan firmanın, sisteme borcunu ödemesi için iki seçeneği vardır.

★ Ya (9) dokuz ay içinde, kendisine yöneltilen sistem üyesi firmalara ürün satacaktır.

★ Ya da bu süre sonunda borcunu; nakit, döviz bazında ve vade farksız olarak ödeyecektir. (bu kural firmayı sisteme ürün satmaya zorlamaktadır)

- Sistemden alacaklı hiçbir firma alacağını nakit olarak alamaz. Muhakkak sistem üyesi diğer firmalardan ürün satın almak zorundadır.
- Sisteme ürün satan firmanın alacağı, organizatör kurumca cari hesabına döviz bazında alacak olarak kaydolur. Firmanın alacağı, bu değer üzerinde olmak üzere “sistem tarafından” teminat altına alınmıştır.
- Ürünü satan firma sistemden alacaktır. Ürün alıp borçlanan firma ise, sisteme borçludur. Sistem içinde kabul görmüş bir ticari işlemde sonra, “firmalar arasında borç-alacak ilişkisi yoktur”.

★ Sistemi organize eden kurum sistem içinde talep edilen ama olmayan yada bu ürünlerin ikamesi yerine başka ürünleri sisteme dahil etmek için faaliyet gösterir. Bu amaçla aynı zamanda bir satın alma kurumu gibide faaliyet gösterir.

²⁶ <http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/> (17.10.2003)

- ★ Eğer sistemde arz edilen bir ürünün alıcısı yok ise, bu seferde bu ürünü kullanabilecek firmaları araştırır ve sisteme davet eder.
- Organizatör kurum, sistemden kredi kullanacak firmaların üretim yapılarına ve verecekleri teminata göre bir kredi ve risk değerlendirmesi yapıp, firmaya sağlanacak kredi miktarını saptar. (Bu oran verilen teminat + üretilen ürün miktarı ve pazarı + firma büyüklüğü ve sürekliliği + belli bir dönemde firma tarafından sisteme borcu karşılığında aktarılabilecek ürün miktarına, göre saptanır)
- Üye firmalar arasındaki ticari işlemlerde, hukuki niteliği “ arkası cirolanamaz” senet niteliğindeki “barter çekleri” kullanılır. Bu çekler üzerinde alıcı, borçlu firmaların bilgileri, işlem miktarı ve barter merkezinin onayını belirten (barter merkezince borçlanacak firmanın kredi durumuna göre onaylanan yada onaylanmayan) provizyon-yetki kodu bulunur. Yetki kodu verilemeyen işlemler, barter sistemince tanınmaz ve sistem imkanlarına dahil edilmez.

Yukarıda verilen kurallar barter sisteminin işleyişinde yer alan temel kurallardan birkaçıdır. Bu kurallar barter şirketlerine göre farklılık ve çeşitlilik gösterebilmektedir.

Barter sisteminde işlem yapmak ancak barter organizasyonlarına üye olmakla mümkün olmaktadır.²⁷ İlk olarak barter sistemine üye olmak isteyen firma barter firmasına başvuruda bulunur. Barter firması tarafından, bu firmanın kredibilitesi ve firmanın ürünlerinin sistemin arz-talep dengeleri açısından değerlendirilmesi sonucunda, firma barter sistemine kabul edilir. Başvuru yapan firmanın sisteme kabul edilmesi sonrasında, barter firması ile bu firma arasında üyelik anlaşması imzalanır.

²⁷ Aykutlu ve diğerleri .a.g.e.s.77

Bu işlemi takiben, firmanın bilgileri bilgi bankasına kaydedilir ve üye için bir cari hesap açılır.²⁸

Barter sistemine üye olabilmek için istenen belgeler, genel olarak aşağıdaki belgelerden oluşmaktadır.

- Barter üyelik sözleşmesi (2 nüsha)
- Vergi levhası fotokopisi
- İmza sirküleri
- Şirket kuruluş gazetesi
- Ticaret odası faaliyet belgesi
- Sanayi Odası Kapasite raporu
- Firma bilgi formu
- İş Merkezi Tapu Belgesi
- Arz ve talep bilgi formları
- Onaylı bilanço ve gelir tablosu
- Firma tanıtım broşürleri

Bu istenen belgeler barter şirketlerinin kendi belirledikleri üyelik şartlarına göre de farklılaşma gösterebilmektedir. Şartları yerine getiren firma üyeliğe kabul edilir ve barter sisteminin bir üyesi olarak sağlanan tüm imkanlardan yararlanmaya başlar. Ayrıca, üye işletme ile barter şirketi arasında karşılıklı ve hak ve imkanları düzenleyen üyelik sözleşmesi imzalanır. Üye olan firmaların sistemden etkin bir şekilde faydalanabilmeleri sisteme sunulan veya sistemden talep edilen mal ve hizmetlerin iyi analiz edilebilmelerine de bağlıdır.

Sistem internet ortamında faaliyette bulunduğu için üyelerle ilgili tüm bilgilere bu yolla ulaşılabilmektedir. Barter şirketi bilgisayarda üye olan her firma için firmayla ilgili tüm bilgileri içersinde bulunduran bir dosya açmakta ve işlemler buradan takip edilmektedir.

²⁸ Tan, a.g.e, (24.11.2003)

Ayrıca barter şirketi üyeliğe kabul edilen her bir firma için bir takas hesabı açar. Bu hesap üyelerce kabul edilen bir para birimi üzerinden kullanılan mal ve hizmet bedeli olarak işlem görür. Barter şirketlerinin kabul ettiği para birimi değişmekle birlikte genelde bu hesaplar Alman Markı, Amerikan Doları ve ECU gibi para birimlerinden biriyle açılmaktadır. Üye firmalar yapmış oldukları işlemle ilgili hesaplarını bankalarda kullanılan döviz hesabı gibi tutmaktadır. Yapılan işlemlerle ilgili olarak barter şirketi hem alıcı hem de satıcı firmaya birer dekont göndermektedir ve bu dekontlardan işlemlerin muhasebeleştirilmesinde yararlanılmaktadır.

Üye firmalar barter sistemiyle yapacağı satın alımlarla ilgili olarak hesaplarında bir satın alım limiti açabilirler. Satın alım limiti barter şirketine işlemleri kontrol imkanı da sağlamaktadır. Satın alım limiti üyenin hesabındaki alacak miktarı veya banka teminatı olmaktadır. Bu limit, faizsiz ve komisyonuz olarak çalışan krediye benzer.

Satım işlemini gerçekleştirecek olan üye, satışı gerçekleştirmeden önce satın alacak üyenin barter hesabını şirket aracılığıyla gerçekleştireceği satışın fatura değeri kadar bloke etmek suretiyle ödemeyi garantiye almaya çalışır. Üyeler barter şirketinin onayladığı limit kadar sistemden harcama yapabilirler. Bu limit üyenin daha önce gerçekleştirmiş olduğu satış veya teminata göre belirlenir.

Bu sayede barter sistemiyle satış yapan firma ürününün bedeli kadar sistemde alacaklı duruma gelir ve alacağını yine sistemden istediği bir ürün veya hizmeti satın almak suretiyle tahsil edebilir. Üye sistem içerisinde yer alan diğer üyelere ait ürün veya hizmetlerden istediklerini alabilir. Eğer istediği ürün sistemde yer almıyorsa o ürünü satan firmaların sisteme davet edilmesi gerekir.

Barter sistemine borçlu olan firma ise sisteme borcunu yine kendi ürün veya hizmetlerinden sunmak suretiyle ödeyebilir. Borçlu firmanın ödeme süresi 9 aydan fazla olamaz. Eğer bu süre aşılacak olursa firma borcunu nakit olarak ödemek zorundadır.

Barter sisteminde gerçekleşen işlemlerle ilgili olarak belirlenen şartlar ve fiyat alıcı ve satıcı arasında pazarlıkla belirlenir. Fakat piyasadaki rayiç perakende satış

fiyatı ile belirlenme ilkesi korunur ve ürünün fiyatı daha önce bildirilmiş arz fiyatının üzerinde olamaz.

Barter şirketinin bilgisayar merkezi, kendisine ulaşan talepleri her gün düzenli olarak üyelere iletir. Bu iletişim sırasında arz edilen mal ve hizmetlerin doğru olup olmadığı üyenin sorumluluğundadır fakat talep edilen mal ve hizmetlerinin kontrolü barter danışmanlarının kontrolindedir.

Bütün bunlara ek olarak barter şirketi hey ay sonunda cari hesap cetveli göndermek suretiyle üyelere sistemi kontrol ve denetleme imkanı da sunmaktadır. Bu sayede işlemlerin sağlıklı yürütülmesi ve üyelerin güveni kazanılmaktadır. Üyelerle şirket arasında eğer yapılan işlemlerin kaydıyla ilgili bir farklılık varsa bu da karşılıklı değerlendirilmek suretiyle giderilmeye çalışılmaktadır.

Bilindiği gibi barter işlemlerinde herhangi bir sektör, ürün ve hizmet sınırlaması yoktur. Sistemde binlerce farklı ürün ve hizmet alışverişi yapılabilir. Biz aşağıdaki Örnek 1 sadece kolay anlaşılması açısından üç şirketin işlemini ele aldık bu işlemler çoğaltılabilir.

Örnek :1

Aşağıdaki tabloda yer alan firmalar X Barter şirketine üyedir ve barter sisteminde işlem yapmak istemektedirler.

Şirketin Adı	Faaliyet Alanı	İhtiyaç Duyduğu Ürün veya Hizmet
N	Dershane	Gıda
E	Bilgisayar vs.
G	Gıda	Bilgisayar

- N dershanesi eğitim faaliyetinde bulunan merkez binasındaki ve 4 şubesindeki kantinlerin gıda ihtiyaçlarının karşılanması için barter şirketine başvurur. Barter şirketi talebi inceledikten sonra bu talebi sistemde yer alan gıda firmalarına iletir.

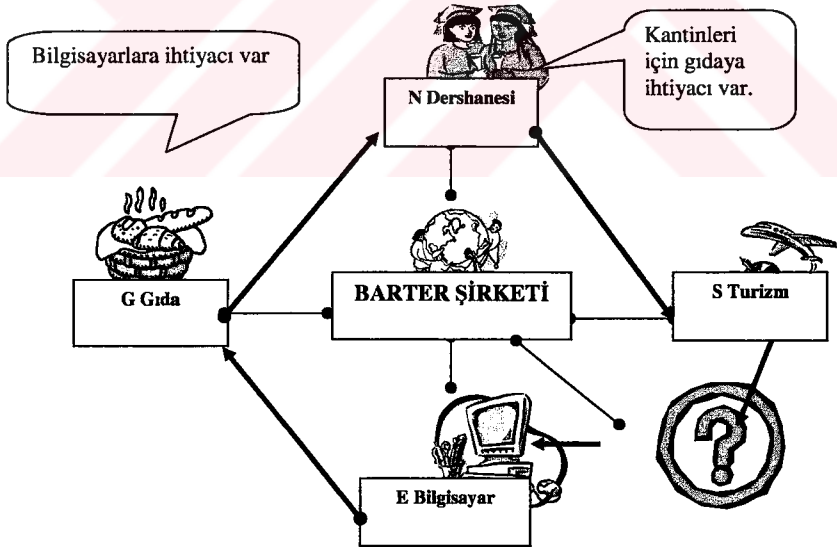
- Bu çağrıya karşılık veren G gıda firması ile anlaşma yaparak 400 milyon liralık gıda alımı için anlaşmaya varılır. N dershanesi barter şirketine 400 milyonluk bir teminat mektubu verir ve barter şirketi tarafından kendisine “ satın alım limiti”

açılır. G gıda firmasına da tahsilat garantisi verilir. Bunun sonucunda N dershanesinin takas hesabına 400 milyon liralık borç, G gıda firmasının hesabına da alacak yazılır.

- G gıda firması da şirketlerinde kullanılmakta olan eski bilgisayarları yeni gelişmiş bilgisayarlarla değiştirmek istemektedir. Barter şirketi bu talebi yine sistemde yer alan bilgisayar şirketlerine iletir. Bu çağrıya E bilgisayar şirketi karşılık verir ve anlaşma sağlanır. G gıda firması N dershanesiyle gerçekleştirdiği işlemde doğmuş olan 400 milyonluk alacak hakkını E bilgisayar şirketinden bilgisayar almak suretiyle hemen kullanabilir.

- N dershanesi borcunu ödemek için 9 veya 12 ay içinde hizmet satmak zorundadır. Eğer bu süre içerisinde hizmet satmak suretiyle borcunu ödeyemez ise nakit ödeme yapmak zorundadır. Sistemde N dershanesinin turizm faaliyetlerine yönelik sertifikalı eleman yetiştirme hizmetinden yararlanmak isteyen S turizm şirketi yer alsın N dershanesi S turizm şirketine bu hizmeti sunar borcunu öder ve “ satın alım limiti” tekrar açılır.

Bu işlemleri şekil yardımıyla aşağıdaki gibi gösterebiliriz.



Şekil : 3 Örnek -1 Sistemin İşleyişi

Örnekte G gıda firmasına bilgisayar veren E bilgisayar şirketinin ve N derşhanesinden eğitim hizmeti alan S turizm şirketinin işlemlerine yer verilmemekle birlikte yine bu firmalar sistem içersinden istedikleri ürün veya hizmetlerden yararlanabileceklerdir.

Bu örnek de firmalar 4 firmayla sınırlandırılmıştır. Gerçekte sistemde daha çok firma yer almakta ve bu örnektekinden daha çok ürün ve hizmet alışverişi gerçekleşmektedir.

ÖRNEK :2

Beyfuar şirketi, her yıl düzenlenen Beypazarı Havuç festivalinde açılacak fuar için, X Mobilya şirketinden fuar stand düzenleri, Y Matbaa şirketinden tanıtımla ilgili katalog, broşür, kartvizit, Z Güvenlik şirketinden güvenlik elemanı, T Ajansından gazete ve reklamları, V Aydınlatmadan standların ışık ve ses düzenlerini NEG Barter şirketi aracılığıyla satın almıştır.

Beyfuar şirketi sisteme borçlanmışdır. **Beyfuar** şirketi ise sisteme olan borcunu ise fuara katılacak olan NEG barter üyesi şirketlere stand kiralamak suretiyle ödeyecektir. **Beyfuar** şirketiyle barter çeki vasıtasıyla işlem yapan diğer firmalar ise sistemden alacaklı duruma gelmiştir. Bu firmalarda alacaklarını yine sistemden aşağıdaki şekillerde alacaklarını tahsil yolu izlemiş olsun.

X Mobilya şirketi alacağına karşılık sistemde yer alan C Hırdavatçısından üretimde kullandığı ürünler almıştır.

Y Matbaa şirketi verdiği hizmetin karşılığında D Makine sanayi şirketinden matbaa makinesi ve H Kağıtçılıktan hammadde almıştır.

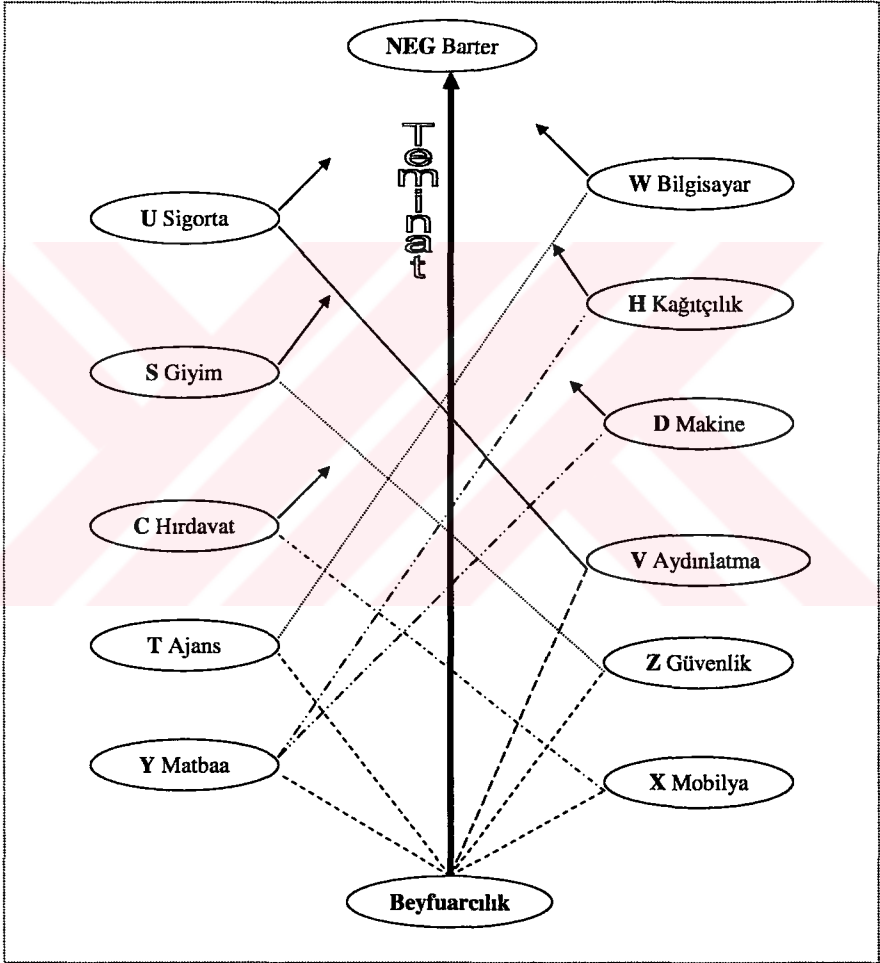
Z Güvenlik şirketi ise hizmetini karşılığında sistemden S Giyim sanayinden elemanlarının üniformalarını almıştır.

T Ajansı hizmeti karşılığı sistemden kullandığı teknolojiyi yenilemek amacıyla W Bilgisayar şirketinden bilgisayar ve program satın almıştır.

V Aydınlatma ise alacağı karşılığı sistemden hizmet verdiği merkezin sigortalanması için U Sigorta şirketinden sigorta hizmeti almıştır.

Sistemden alacakları karşılığı yine ürün ve hizmet satın alan bu şirketlerin ürün ve hizmet satın aldıkları şirketlerde alıcı durumuna geçmiş olmaktadır bu şirketlerde yine sistemden ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri karşılayacaklardır biz bu örneğimizde sadece yukarıda belirttiğimiz şirketlerle yetineceğiz.

Bu işlemleri şematik olarak aşağıdaki gibi gösterebiliriz.



Şekil :4 Örnek -2 Sistemin İşleyişi

Yukarıda gördüğümüz işlemler yeni ve birçok farklı barter üyesinin sistemden alışveriş yapması yoluyla büyüyüp gelişmektedir. Bu örnekte de sınırlı sayıda şirketin barter işlemlerine yer verilmiştir. Sistemde binlerce ürün veya hizmetin ticareti mümkün olmaktadır.



İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Ticaretin en ilkel şekilde yapıldığı ilk çağlardan başlamak üzere modernleşerek günümüze kadar gelen bir finansman tekniğidir. İlk çağlarda takas olarak adlandırılan bu ticaret sistemi metal paranın ve banknotların kullanılmaya başlanmasıyla birlikte uygulamadan kalkmıştır. Dünyada meydan gelen gelişmeler ve globalleşme ile birlikte ticaret gelişmiş ve ticaret hacmi artmaya başlamıştır. Buda olumlu ve olumsuz gelişmeleri yanında getirmiştir. Ulaşım ve iletişim alanındaki gelişmeler sayesinde dünya küçülmüş ve ülkeler arası ticaret artmıştır. Bu gelişmenin olumsuz yanlarından birisi konjektürel krizlerden dolayı oluşan finansman açığı ve paranın maliyetinde meydana gelen artıştır. Globalleşmenin sonucu olarak bir ülkede meydana gelen bu tür krizler diğer ülkeleri de etkisi altına almaktaydı. İşte bu finansal krizler den kurtulma çabaları sırasında eski adıyla takas yeni adıyla barter önem kazanmaya ve kullanılmaya başlandı.

1. BARTER SİSTEMİNİN DÜNYA'DAKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

Paranın icadından önce ilk çağlarda insanoğlunun kullandığı bir ticaret sistemi olarak bilinen takas, ihtiyaç fazlası ürünlerin ihtiyaç duyulan ürünlerle trampa yapmak suretiyle kullanıldığı bir sistemdi.

Ancak zaman geçtikçe ve yaşanan ekonomik gelişmelerle birlikte takas sisteminin kullanışlı bir sistem olmadığı ortaya çıktı. Bunun nedenlerinden birisi arz ve talebin karşılanabilmesi için istenen mal veya hizmete sahip bir tarafı bulmak yeterli

değil ayrıca karşı tarafı da ticaret karşılığında sunulan mal veya hizmeti almaya ikna edilmesi gerekliliğiydi.

Bir başka neden takası gerçekleştirilecek mal veya hizmetlerin değerleri ile ilgiliydi. Takas da kullanılacak mal ve hizmetlerin değerlerinin tespitinde sıkıntılar oluştu.

Önce metal paranın daha sonrada banknotun kullanılmaya başlanması ve uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte hem önemini yitirdi hem de uygulamadan yavaş yavaş kalktı diyebiliriz. İnsanoğlu sadece parayla tanışmak ve kullanmaya başlamakla kalmadı bunun yanında paranın maliyeti olan faizle de tanışmış oldu.

Özellikle 1930'lu yılların başlarında itibaren dünyada büyük ekonomik krizler baş gösterdi. Bu krizlerde ekonomide olumsuz sonuçlar doğurmaya başladı. Elleri yeterli miktarda mal ve hizmet bulunmakla birlikte, gerek şahıslar, gerekse ülkeler altın rezervi ve dolar (veya mübadele de etkin para) bulamadıkları için ticaretlerinde büyük sıkıntılar çekiyorlardı. Oysa altın ve para bizzaten bir mal veya hizmet değil sadece mübadele aracıydı.²⁹ Bunun yanında globalleşmenin etkisiyle dünyadaki yatırım imkanlarını artması ve bunu yanında teknoloji alanında meydana gelen gelişmeler sonucu sermayenin sürekli yer değiştirmesi paranın maliyetini artırdı. Üretim maliyetlerinde ise birbirine yaklaşma gerçekleşmeye başladı.

Dünya mali piyasaları 1970'li yılların başından itibaren gelişen ve 1980'li yıllarda ivme kazanarak devam eden bir gelişime sahne olmaktadır. Bu gelişmeleri ülkeler bazında uluslararası bazda izlemek mümkündür. Yaşanan gelişmeleri genel olarak şu başlıklar altında toplayabiliriz.³⁰

- Mali piyasaların uluslararasılaşması
- Mali kurumların organizasyonlarında ve stratejilerinde değişimler
- İnsan kaynakları
- Teknoloji ve iletişim

²⁹ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

³⁰ Ali Alp, "Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye", İMKB Yayınları, Ankara, 2002, s.13

- Liberalizasyon
- Kamu politikaları

Finansal krizlerin söz konusu olduğu kriz dönemlerinde nakit paraya gereksinim daha da artmaktadır. Nakit sıkıntısı çekilmesi olası önlemlerin alınmasında ya da yeni yöntemlerin uygulamasında gerekli olacak maddi gücün bulunamaması, bunun sonucunda da istenilen adımların atılamamasına yol açmaktadır. Bir taraftan ekonomik darboğaz, diğer taraftan nakit sıkıntısı nedeni ile herhangi bir gelişme kaydedilememesi ulusal ekonominin kötüye gitmesini hızlandırırken, sektörler arasında dengesiz gelir dağılımının baş göstermesi ve hatta bazı kesimlerin de yaratılan gelirden hiçbir şekilde pay alamamaları çarpık bir ekonomik görünüme neden olmaktadır. Bu tür krizlerden kurtulma çaresini arayan işletmeler, kaynaklarını ekonomik kazanca dönüştürebilmek için farklı yöntemler bulmaktadır.³¹

İşte bu alternatif yöntemlerden biriside yeniden önem kazanan uygulamada farklılıklar olsa da takasla aynı temel düşünceye dayanan barter finans sistemidir. 1930'lu yıllardan itibaren A.B.D.'de kullanılmaya başlanan, sonraki yıllarda yine A.B.D, Avrupa ve Avusturalya'da hızlı gelişen barter sistemi, ulusal ve uluslar arası ticarete paranın maliyetini en aza indirmeyi amaçlayan alternatif finansman araçlarından birisi olmuştur. Bu sistem bilinen en basit ticaret yöntemi olan takas sisteminin geliştirilmiş şekli olarak karşımıza çıkmaktadır.³²

Her ne kadar 1930'lu yıllarda A.B.D.'de yaşanan krizlerle kullanılmaya başlandığı belirtilse de bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre'deki WIR-Genossenschaft'dır. 1934 yılında kurulmuş olan bu organizasyon 1950 yıllarında üye sayısını artırarak büyümüştür. Ayrıca yaşanan teknolojik gelişmeler ve bilgi alışverişindeki kolaylıklar neticesinde giderek büyümektedir. Günümüzde ise İsviçre de kurulan her firma ticaret odalarına kayıt olmalarının yanında WIR barter organizasyonuna da üye olmaktadır.

³¹ Günlü, a.g.e, (18.10.2003)

³² Marşap, a.g.e.s.55

1.1. Çeşitli Ülkelerdeki Barter Uygulamaları

Ticari barter genç bir endüstridir. Yaklaşık 20 yıldır vardır ve güçlü girişimciler tarafından yürütülmektedir. Barter ticaretinin önder üyeleri; Avrupa’da, Avustralya’da ve Asya’da şubeleri olan Uluslararası Karşılıklı Ticaret Kurumu’nda birleşmişlerdir. İşte bu grup, 1982 yılında ABD kongresinde Vergi Adaleti ve Mali Sorumluluk Kanununun barter’in vergilendirilmesine dair uyumluluk maddelerinin görüşülmesi esnasında ABD kongresiyle birlikte çalışmıştır.³³ Bu bölümde barter’in yoğun olarak kullanıldığı belli başlı ülkelerdeki uygulamalarına kısaca değineceğiz.

1.1.1. Amerika’da Barter Uygulamaları

Barter zamanla bir endüstri halini almış ve bunun en güzel ve başarılı uygulama örnekleri de A.B.D.’de görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri’nde barter organizasyonlarının en eskilerinden biri “Business Exchange”dir. Amerika’nın çeşitli eyaletlerinde şubesi olup, merkezi Oklahoma’dır. Amerika, Kanada ve Güney Afrika’da 90 kadar şubesi bulunmakta ve 30.000 üyeye hizmet vermektedir.³⁴

Amerika Birleşik Devletleri barter sistemini uygulayan en başarılı ülkelerden birisidir. Her eyalet ve şehirde barter organizasyonunu gerçekleştiren bir şirket bulunmaktadır. Sınırlı sayıda üyesi bulunan şirketler olduğu gibi uluslararası piyasalarla ilişki içersinde olan şirketlere de sahiptir ve bu şirketlerin üye sayısı da oldukça yüksektir. Değişik eyaletlerde kurulan Barter-Club’lar 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 Straus Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Film, 3 M Wilkonson, Pfizer, After Six, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton sayılabilir.³⁵ En eski ve en önemli barter orgaizasyonları olarak

³³ <http://www.irta.com/> (14.10.2003)

³⁴ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

³⁵ Erkan, a.g.e, s.2

“Business Exchange”, “Enterprises International”, “Itex”, “Business Exchange International”, “TRI”, “Barter Systems” ve “SGD” organizasyonlarını sayabiliriz.

ABD’de faaliyette olan bu barter organizasyonlarının fazlalığı ve büyüklüğü yanında uygulama şekli açısından da Avrupa ve diğer ülke uygulamalarından farklılık gösterir buda sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belli oranda organizasyona faiz ödemesidir. Bunun amacında üye firmaların borçlarını en kısa sürede ödemesi için alınmış tedbir yada zorlamadır.

The Business Trend Analysts’in yaptığı araştırmada dünya ticaretinin %40’ının barter sistemi ile yapıldığı tesbit edilmiştir. Amerika’da yaklaşık 500 barter firması, tahminen 450.000 üye firma ile yılda 400 milyar dolarlık iç ve dış barter ticareti yapmaktadır. The Int.Ass. of Trade Exchange (IATE)’nin verdiği raporda barter ticaretinin Amerika da yılda %16’lık bir artış gösterdiği belirtilmiştir.³⁶ Dünya barter ticaretinin örgütlenmesi merkezi Amerika’da bulunan Dünya Barter Organizasyonları Birliği kısa adıyla (IRTA) tarafından gerçekleştirilmektedir.

Barter sadece Amerika ile sınırlı değildi Avrupa’da da Almanya ve İsviçre başta olmak üzere paranın maliyetini düşürdüğü için kullanılmaya başlandı ve yaygınlaştı. Daha öncede belirttiğimiz gibi Avrupa’da ilk olarak barter İsviçre’de kullanılmaya başlandı. Avrupa’daki barter şirketleri uygulama açısından Amerika’daki barter şirketlerinden farklılık göstermektedir.

1995 yılında ilk kez bir barter exchange firması hisseleri, ABD Nasdaq Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem görmeye başlamıştır.³⁷

1.1.2. Avrupa’da Barter Uygulamaları

Avrupa da barter işini bir enformasyon bankacılığı gibi gerçekleştiren barter şirketlerinin esas amacı firmaları sisteme üye yapmaktır. Üyelerden sadece üyelik ücreti talep edilmekte yapılan işlemlerle ilgili olarak her hangi bir komisyon istenmemektedir.

Avrupa da İsviçre’den sonra ilk barter organizasyonu Almanya’da görülmüş ve 1983 yılında Hamburg şehrinde kurulmuştur. Daha sonra İngiltere’de EBBN,

³⁶ <http://www.worldbarter.com.tr/menu/default.asp> (18.10.2003)

³⁷ Burak Arzova, **Barter İşlemleri**. Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000, s.4

Avusturya'da 1984 yılında kurulan EBC, Viyana'da 1986 yılında kurulan BCI olmak üzere Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde faaliyet göstermek üzere birçok barter şirketi kurulmuştur. Avrupa'da Barter şirketleri Amerika'da olduğu gibi IRTA Europa ile bir Barter Birliği tarafından örgütlenmişlerdir. Bu sayede barter organizasyonları bölge genelinde yayılma ve ticaret imkanına kavuşmuşlardır.

1.1.3. Japonya'da Barter Uygulamaları

Diğer gelişmiş ülkelerdeki barter uygulamalarından biraz farklılık göstermekteydi. Japonya'da yer alan şirketlerin sayısı sınırlıydı ve finans bakımından oldukça güçlü ekonomik bir yapıya sahiptiler. Diğer gelişmiş ülkelere göre bir farkı ise üyelerine oldukça geniş bir hizmet portföyü sunabilmekteydiler. Her konuda uzmanlaşmış kadroları ve bilgi birikimleriyle oldukça iyi hizmet vermekteydiler.

Barter sisteminin uygulamaları ülkeden ülkeye çok olmasa da farklılıklar gösterebilir işte bu farklılıkların giderilmesi ve barter sisteminin geliştirilmesi ve tanıtılması amacıyla Dünya Barter Organizasyonları Birliği kısa adıyla IRTA kurulmuştur.

1.2. Dünya Barter Organizasyonları Birliği (IRTA)

Barter uygulamaları ilk Amerika'da görülmesi de en başarılı ve en çok üyeye sahip barter organizasyonları burada gelişmiştir. İşte bu büyük barter organizasyonlarını kontrol etmek amacıyla bilgi istasyonları ve merkezleri kurulmuştur. Bunların en önemlisi de Dünya Barter Organizasyonları Birliği (IRTA) dir.

IRTA, 31 Ağustos 1979 da ABD'de barter ticaretini teşvik etmek ve iş yaşamının ahlak prensiplerini yüksek standartlara ulaştırmak amacıyla kurulmuştur. Kurum, bu amaçlara ulaşabilmek için medyayla, federal ve vilayet acentelikleriyle ve yabancı devletlerle çalışmaktadır. Kurum, kontratları, senetleri, vergi kanunlarını ve barter işlemlerine uygulanan muhasebe prensiplerini araştırmaktadır.

Tüketiciyi koruma programı çerçevesinde kamu tarafından veya ticarete bulunan herhangi bir üye tarafından getirilen şikayetler mahkemeye başvuruyla veya aracılıkla çözülmeye çalışılmaktadır.

IRTA yaklaşık olarak 25 ülkeyi temsil etmektedir. Üyelik, kurumun amaçlarına uygun hareket edecek, çalışanları ve müdürleri ağır bir suçtan hüküm giymemiş ve sahtekarlık gibi suçlardan mahkum edilmemiş olan herhangi bir firmaya veya bireye açıktır. IRTA, 11 kişiden oluşan yönetim kurulunca yönetilir ve üç ayda bir kurumun stratejilerini ve programlarını görüşmek ve yürürlükteki programların gidişatını incelemek için toplanırlar. Üyelerin toplantısı yılda bir olur ve bir veya birkaç eğitim programı, endüstrideki şirketlerin profesyonel rekabetini artırmak ve eğitmek için düzenlenebilir.

IRTA'nın misyonu, dünyada barter ticaretini geliştirmek , iş topluluğu ve ekonomi neznin de barter' ın değerini artırmaktır. IRTA'nın misyonu beş esas hedeften oluşmaktadır; barter üyelerinin karlılığını artırmak, yönetmek, ilerletmek, öğretmek ve liderlik etmektir.³⁸

IRTA yeni açılmış olan şirketler için uzman danışman kurulu oluşturmuş ve bu yeni şirketlere gerektiğinde vergi düzenlemeleri, hukuki işlemler muhasebe konularında bilgi sağlamaktadır. Üyeleriyle birlikte endüstri haberleri ve yeni aktiviteler konusunda bilgi veren broşür ve dergiler çıkartmaktadır. Ayrıca IRTA üyelerinin dünya üzerinde çeşitli ülkelerde ikamet edebilmesi için otel ayarlamaktadır.

IRTA'nı genel amaçlarını böyle sıralayabiliriz. Bu hedefler çerçevesinde üyelerine yardımcı olmaya çalışmaktadır. Doğal olarak IRTA'ya üye olan barter şirketleri bu hedefleri de kabullenmektedir.

Uluslararası bir ticaret sistemi olduğu için bu hedefler üye olan tüm ülkelerinde ortak hedefleri olarak belirtilebilir. Bu hedefleri daha da anlaşılabilir şekilde genişletecek olursak bu hedefleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- Dünyadaki barter sistemini ortak bir etik yasalar çerçevesinde birleştirmek ve düzenleme sistemini kontrol etmektir.
- Kamuya, medyaya ve devlete barter'in sorumlu bir ticaret sistemi olduğunu duyurmak

³⁸ <http://www.irta.com/> (14.10.2003)

- Müşteri değerini maksimize etme ve hizmet kalitesini maksimize etme temelinde dürüst rekabeti teşvik etmek
- Barter ticaretini ve iş topluluğunu dünya genelindeki değişim ağına entegre etmek
- Ticaret üyelerinin büyümesini sağlamak ve karlılığını artırmak için yeni deneyimleri ve yeni ticari fırsatları yaymak
- Eğitim ve öğretimle profesyonel standartları arttırmak ve profesyonel bilgi ve deneyim temelinde referans mektupları vermek
- Değişimlere ayak uydurarak ve üyeleri yeni bilgi ve sistemlere karşı uyarak barter ticaretine liderlik yapmak
- Ortak destek ve milletler arasında serbest bilgi dolaşımıyla barterin dünya çapında yayılmasına çalışmak
- Lisanslar, birleşmeler, yönetim, vergilendirme, muhasebe ve diğer konulardaki problemleri çözmek
- Bir takım hizmetlerle yeni kurulmuş şirketlere yardımcı olmak
- Barter ticaretine sermaye akımını sağlamak
- Üye ülkelerde yasal danışmanlık, avukatlık ve politik hizmetleri sunmak

Her yıl barter ticaretinde satışlarda 7.5 milyar dolar işlem görmektedir. Bu işlem hacmi yılda %8'lik büyüme hızına sahiptir ve gayri safi milli hasılının büyümesinden fazladır. Tahmine göre bu yıl 300.000 üzerinde şirket (Bunların çoğu küçük şirketlerdir. Fakat iyi bilinen şirketlerin sayısı da artmaktadır.) Ticari takas şirketlerinin hizmetlerinden faydalanacaklardır.³⁹

Büyümede meydana gelen bu artış; yeni satışlar ve yeni iş hacmi yaratmak, önemli harcamalar için nakit parayı saklamak, verimsiz varlıkları değerli hizmet ve ürünlere değiştirmek isteyen, birim maliyetleri indirmek, fazla mal ve kapasite için pazar bulmak isteyen işadamları arasında barter ticaretinin artan önemini belirtmektedir. IRTA'ya göre, barter işlemlerindeki artış, daha çok şirket takas tekniğini yeni

³⁹ <http://www.irta.com/> (14.10.2003)

müşteriler bulma, satılmayan stoklara karşı korunma ve büyük reklam kampanyalarını finanse etme yolu olarak iş planlarına dahil ederse 2002’de % 20 ‘yi aşacaktır.⁴⁰

1979 yılında barter ticaretini canlandırmak ve geliştirmek için kurulan IRTA bu görevlerinin yanında kongreler ve tanıtma etkinlikleri düzenlemek yoluyla barter’i tanıtmaya, eğitim, diğer ülkelerdeki barter organizasyonlarıyla koordinasyonu sağlama gibi görevleri de üstlenmiştir. Barter ticaretinde her yıl bir artış meydana gelmiştir. Faaliyette bulunan barter şirketlerinin sayısı artmıştır. Buda göstermektedir ki barter ticareti zamanla önem kazanmaya başlamış barter sistemine dahil olan üye sayısı artmış buna bağlı olarak da barter işlem hacmi gelişmiştir.

2. BARTER SİSTEMİNİN TÜRKİYE’DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

2.1. Barter’ın Türkiye’deki Gelişim Süreci

Amerika ve Avrupa’da 70 yıllık bir geçmişe sahip olan barter sistemi zamanla ülkemizde de ilgi görmeye başlamıştır. Türkiye de 1990’lı yıllarda önem kazanmaya başlayan bu sistem öncelikli amaçlarından birisi atıl kapasiteyi değerlendirmek, ikincil amacı ise ülkemizde yaşanan enflasyondan dolayı paranın hızla değer kaybetmesi ve bunun sonucu olarak da malın hemen paraya çevrilmesi gereği idi.

Bunun yanında globalleşen Dünya’da yeni birçok müşteri potansiyeline ulaşmak ve mevcut olan ticareti geliştirmek için uygun bir sistem olan barter’ın ülkemizde de kullanılmaya başlamış olması ve değer kazanması kaçınılmazdı. Diğer yandan globalleşme olumlu olarak ülkelerde yabancı yatırımların artmasını ve ticaretin gelişmesini sağlarken olumsuz olarak kriz dönemlerinde sermayenin hızla kaçmasını ve krizin diğer ülkelere de hızla yayılması sonucunu beraberinde getirmiştir. Hızla gelişen dünya ekonomisi ve yaşanan krizler sebebiyle Türkiye’nin de bu değişime ayak uydurması gerekiyordu. Türkiye’de de etkili olan ekonomik krizler sebebiyle meydana gelen talep daralması sebebiyle de bu sistem önem kazanmaya başladı. Türkiye leasing, factoring, forfaiting, hedging gibi finansman yöntemleriyle

⁴⁰ <http://www.irta.com/> (14.10.2003)

kısa sürede tanışmış ve ekonomik hayatın içine dahil etmişti fakat daha işlevsel bir yapıya sahip olan barter aynı ilgiyi başlangıçta görmedi.

Avrupa ve ABD’de yıllardır uygulanan ve uluslararası toplam ticaret içinde önemli bir paya sahip olan barter sisteminin Türkiye’deki geçmişi 1992 yılında başlamıştır. Sınırlı sayıdaki barter şirketlerinden ilki Avusturya kökenli “ Euro Barter Business” (EBB), bu enstrümanı 1992 yılından beri kullanılmaktadır. Şirket, 1995 yılında Türkiye iç pazarında barter aracılığı ile üyeleri arasında 6,5 trilyon TL’lik işlem hacminin yarısına yakın bir ciroyu uluslararası işlemlerden elde etmiştir. 1996 yılında 720 dolayında üyesi olan şirket, aynı yıl %70 yurtiçi, %30 yurtdışı işlem gerçekleştirmiştir. Bu alanda faaliyet gösteren bir başka şirket EG-Barter-Ring, 1995 yılında kurulmuş, 1 yıl içinde 80 üyeyle 1 milyar mark’lık işlem hacmine ulaşmıştır. Merkezi İstanbul’da olan bu şirketlerin hepsinin Anadolu’da birçok temsilcilikleri bulunmakta ve bu organizasyonlar yurt dışındaki barter organizasyonları ile de bilgi alışverişinde bulunarak, üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedir.⁴¹

Bu firmalar takas işlemlerinde para birimi olarak Amerikan Doları, Alman Markı ve Avrupa ECU’ sunu kullanmaktadırlar. Bu organizasyonlar yurt dışındaki barter organizasyonları ile de bilgi alışverişinde bulunmakta, üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedirler.⁴²

Türkiye’de 10 yıldan beri kullanılan barter sistemine özellikle son bir yıl içinde ilgi artmıştır. Ekonomik sistemin sıkışması ile artan bu ilginin ana nedeni, aslında piyasadaki ticari faaliyetlere destekçi konumundaki barter organizasyonlarının ekonominin çözüm getiremediği enstrümanların yerine geçmeye başlaması ve KOBİ’lere sıkıntılarından kurtulma imkânı vermesidir.

Para, arkasındaki güçle doğru orantılı olarak etkin ve kullanışlıdır. Ancak, Türkiye gibi ülkelerde hiçbir dönemde “değişim aracı” olarak itibari değerini koruyamamıştır. Oysa barter sisteminde gerçekleşen alışverişlerde, mal ve hizmetin kendisi dolaştığı için, enflasyonist etki gösterebilecek hiçbir unsur taşımamaktadır.

⁴¹ Talat Yeşiloğlu, “Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu”, *Ekonomist Dergisi*, Sayı:47, Kasım-1996, s.16

⁴² Aykutlu ve diğerleri, a.g.e. s.76

Firmalar artık borçlarını ertelemek yerine, ürettikleri mal ve hizmetlerle ödeme yolunu tercih etmektedirler. Bunu yaparken de, atıl kapasitelerini kullandıkları veya stoklarını erittikleri için faaliyetlerine daha güvenli devam edebilmektedirler. Enflasyonun birinci etkeni olan yüksek para arzının önü en pratik yoldan barter sistemi ile kesilebilir. Paraya duyulan ihtiyaç frenlendiğinde, paranın gerçek kulvarına dönmesiyle güçsüz kağıt parçalarından kurtulan ekonomiler de rahatlamış olur. Böylece enflasyon da kendiliğinden düşer.⁴³

Birkaç yıl öncesine kadar Türkiye'deki sek törel kuruluşlar dünyada üyeleri milyonları bulan ve 150 milyar dolar gelire sahip bu finansman modelinin farkında değillerdi. Geçtiğimiz bir iki yıl içerisinde barter sektörü büyük bir atağa kalktı ve önem kazanmaya başladı.

2.2. Barter'ın Türkiye de Kullanılmasının Önemi

Türkiye barter sistemiyle geç olarak tanışmış olsa da sık krizler yaşayan ve globalleşen Dünyada yer edinmeye çalışan bir ülke olarak bu sistemin kullanılışı oldukça öneme sahiptir.

Türkiye'de giderek etkisini hissettiren ekonomik darboğaz özellikle KOBİ'leri etkilemekte ve ekonominin lokomotifini olan orta ölçekli firmalarda finansman problemi işletmecileri zor durumlara sokmaktadır. Barter sistemi, işletmelerin her türlü harcamalarını mal takası şeklinde yapmalarını sağlayarak bu probleme çözüm getirmektedir.

Türkiye'de yüzlerce firma bu sistem sayesinde nakit çıkışlarını azaltmış, satın alımlarını barter sistemiyle yaparak karşılığında, satılması zor olan ürünlerini sisteme sunarak finansman problemlerine çözüm bulmuşlardır. Paranın maliyetini düşürebilmek için malzemedan ve işçilikten kısıtlamaya gitmek kaliteyi düşürdüğünden, kabul görmemektedir. Maliyeti düşürebilecek ve kaliteyi etkilemeyecek en büyük etken paranın kendisidir. Barter sistemiyle satın alımların yapılabilmesi ile nakit tasarrufu yapılmakta ve bu, önemli maliyet düşüşlerine imkân vermektedir. Ayrıca, "parasız" satın alımın karşılığında barter sisteminin otomatik olarak yarattığı satış gücü dikkate alınır, pazarlama maliyetlerinin de düştüğü görülecektir. Hem satın alımda, hem de

⁴³ "Her Ortamda Barter Çözüm Sunar," **Barter Ekonomi Dergisi**, Sayı no:41, Mayıs 2001, s.18.

satışta elde edilen bu maliyet düşüşleri ürünün arz fiyatlarına yansyacağından, barter sistemini kullanan firmalar rekabette öne geçeceklerdir. Bu avantaj, firmalara hem yurtiçinde hem de yurtdışındaki pazarlama hareketlerinde önemli bir öncelik kazandıracaktır.⁴⁴

Bugün Türkiye gelişmiş ülkelerle yaptığı dış ticarete açık vermektedir. Oysa bu karşılıklılık politikasına ters bir durumdur. Barter sistemi geçmişten gelen bu yanlışlığı ülkemiz lehine değiştirebilecek tek sistemdir. Barter sistemi ile bir ülkeden mal almamız o ülkenin de bizden mal almasını gerektirmektedir. Çünkü Barter Sistemi alım ve satım işlemlerinin dengede kurulduğu bir model olmaktadır. Türkiye dış ticaretinde barter sistemini hangi oranda kullanırsa o oranda dış ticaret dengesinde artı sağlayacak demektir. Bugün potansiyel olarak çok büyük bir pazar olan Rusya ve çevresi, ödeme problemi nedeniyle atıl kalmıştır. Bellidir ki Rusya, BDT Ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri ile sağlıklı ve sürekli ticaretin modelini kuracak ülke 21. yüzyılın lider ülkesi olacaktır. Bu ülkelerle sağlıklı ve sürekli ticaretin modeli tartışmasız Barter sistemidir. Sağlam bir altyapıları ve güvenilir bir millet olma bilinçleri olan bu devletlerin tek eksiği finans dengelerini kuramamış olmalarıdır. Buralar aç ve bakir pazarlardır. Karşılığında satabilecekleri çok değerli ürünler bulunmaktadır. İhtiyaçları ile ürünlerini eşleştirip çalıştırabilecek sistem barter'dir.⁴⁵

Barter sistemi Türk Cumhuriyetleriyle yapılabilecek önemli ticaret şekillerinden biri olabilir. Oldukça çok doğal kaynaklara sahip Türk Cumhuriyetlerinden bu ürünlere karşılık kendi ürettiğimiz ürünleri Barter sistemiyle uygun bir şekilde takas edebiliriz. Türk Cumhuriyetleriyle yapmış olduğumuz ikili ticaret verilerine baktığımızda genelde ithalatımızın çoğunu mineral yakıtlar, kimyasal ürünler ve petrol ve doğal gibi kaynaklar oluştururken buna karşın ihracatımızı çoğunu da teknoloji, imalat sanayi ve makineler oluşturmaktadır. Barter sistemiyle bu ticaret daha da geliştirilebilir.

Ülkemizde halen 5000 civarı barter sistemi üyesi firma, üç barter şirketi arasında dağılmıştır. Barter sistemleri halen ağırlıklı olarak Marmara bölgesinde yoğunlardır. Son dönemde yeni finans kaynakları ve ticaret yöntemleri arayan bazı

⁴⁴ [www.finansforum.com.tr/cgi-bin/haber no:1602,\(02.09.2000](http://www.finansforum.com.tr/cgi-bin/haber no:1602,(02.09.2000)

⁴⁵ "Ekonomide Yeni Hareket Barter", **Barter Ekonomi Dergisi**, Sayı no:59, Aralık 2002, s.18

orta ölçekli firma grupları da (barter sistemlerinin eski üyeleri) yeni barter şirketleri kurmaya başlamıştır.⁴⁶ Artık Anadolu'da da barter sistemi gelişme göstermeye ve önem kazanmaya başlamıştır. Özellikle Anadolu sanayinin önemli şehirleri arasında yer alan Ankara, Gaziantep, Konya, Kayseri, Denizli, Adana, Antalya ve Samsun gibi illerimizde gelişme göstermektedir. Bu şehirlerimizdeki firmalarında barter sisteminde yer alabilmesi için barter şirketlerince temsilcilikler açılmaktadır.

2.3. Barter Sisteminin Türk Ticaretine Kazandırabileceği Faydalar

Ülkemiz gelişmekte olan bir ülke olduğu için finansal krizleri oldukça sık yaşamakta ve yüksek enflasyonla karşı karşıya bulunmaktadır. Önceki bölümlerde deyindiğimiz barter sisteminin faydalarının yanında bu bölümde de Türk ticaretine sağlayacağı yararlar üzerinde duracağız.

Özellikle, ekonomideki kriz dönemlerinde ve ödeme dengesizliklerinin ortaya çıktığı zamanlarda, firmalara atıl kapasitelerini değerlendirebilmeleri açısından büyük ölçüde destek sağlayan barter sistemi, Türkiye gibi çalkantılı ve belirsiz bir ekonomiye sahip ülkelerde, firmaların zararlarını kara dönüştürebilmeleri açısından önemli bir boyut kazanmaktadır.⁴⁷

Ekonomik krizlere maruz kalan Türkiye'de banka kredi faizleri oldukça yüksek ve çekle ödeme sisteminin güvenilirliği de oldukça zayıftır. İşte bu güvensizliği giderilmesi ve yüksek banka faizleri sebebiyle iş yapamaz duruma gelen firmalar açısından ticarete fayda sağlamanın önemli yollarından birisidir. Paranın ve faizin yer almadığı bu sistemde ticaret alınan ürüne karşı kendi ürünüümüzü vermek suretiyle ticaret gerçekleşmektedir. Önceleri barter sistemindeki ticaret sınırlı gerçekleşirken internetin ticarete kullanılmaya başlaması ile birlikte barter sistemine katılan firma sayısı artmış buna bağlı olarak da ticareti yapılabilecek ürün çeşidi artmıştır. İnternet sayesinde ticaret sadece ülke içinde de sınırlı kalmamış dünyanın tüm ülkeleriyle ticaret yapma özelliğine kavuşmuştur. Dünya coğrafyası açısından oldukça önemli bir konuma sahip ülkemiz barter sistemi sayesinde hem güneyinde yer alan Müslüman ülkelerle hem de kuzeyinde yer alan Türk Cumhuriyetleriyle barter sistemi sayesinde

⁴⁶ [http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/\(20.11.2003\)](http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/(20.11.2003))

⁴⁷ Hülya Kaçar, "Modern Takas Fırsatını Kaçırmanın", *İntermedya Ekonomi Dergisi*, Sayı:9, Yıl:1997, s.20

önemli ticaret imkanına kavuşacak ayrıca ticaretin merkez üssü olmaya aday olacaktır. Barter sistemiyle bu ticareti gerçekleştirebilsek döviz akışı engellenecek ve dış ticaret açığı kapatılabilecektir.

İç talep darlığı, dış pazarlara açılma ve ürün satma konusunda sıkıntı yaşayan firmalar barter sistemine dahil olmak suretiyle bu sıkıntılarını giderebilme imkanına da kavuşacaktır. İthalatı gerçekleştirecek olan firmalar barter sistemi sayesinde ödenmesi gereken döviz yerine kendi ürünlerini takas edecekleri için ülkemize de döviz tasarrufu sağlayacaklardır. Ayrıca Türkiye kullandığı kredilerden dolayı oldukça yüksek bir dış borca sahiptir. Barter sistemini dış borçlarını ödemede de kullanabilir. Borçlarını para vererek ödemek yerine Türkiye’de üretilen ürünlerinden vermek suretiyle ödeme yoluna gidebilir. Örnek bir uygulama Irak’tan petrol ürünleri alırken karşılığında gıda ürünleri vermektedir. Bu ticaret diğer ülkelerle de geliştirilebilir. Bu sayede hem sermaye ülkemizde kalmakta hem de ürünlerimiz yeni pazarlara kavuşmakta ve ticaret hacmi artmaktadır.

Barter sisteminin Türk iç ve dış ticaretine kazandıracakları faydaları başlıklar altında toplayacak olursak aşağıdaki gibi gruplandırabiliriz.⁴⁸

İç Ticaret:

- Firmalar faizsiz ve komisyonsuz satın alım limiti kullanarak imalat maliyetlerini azaltabilir,
- Firmanın satın alım işleminde nakit problemi kısmen ortadan kalktığı için, daha kaliteli ham madde kullanmak suretiyle mal değerleri yükselir,
- Yerli imalatın yapmış olduğu ürünün, ithal mallarına karşı rekabet gücünün hem kalite hem fiyat yönünden artması,
- Firmanın karşılaşılabileceği ödeme güçlüklerinin ve risklerinin tamamen ortadan kalkması,
- Para ile yapılan ticarete, vadeli satışlarda karşılaşılan, paranın değer kaybından doğan zararların barter sisteminde olmaması,

⁴⁸ Celal Gürsoy, *Barter El Kitabı* 2003, s.22

- Barter ticaretinin zamanla artarak Türkiye çapında belirli bir potansiyele ulaşmasından sonra, faiz yükünün etkisinin kısmen ortadan kalkması ve enflasyonun gerilemesi,
- Bilgi iletişim ağı sayesinde “oto-kontrol” sisteminin ortaya çıkması ile, kayıt dışı ekonominin yok olması,

Yukarıdaki başlıklar halinde sıralanmış faydaları kısaca şöyle açıklayabiliriz. Satın alma işlemlerinde firma herhangi bir faiz ve komisyon yüküyle karşı karşıya kalmadığı için bu yükleri üretim maliyetlerine yansıtmayacaktır. Bu sayede ürünün üretim maliyeti düşecek ve talebi artacaktır. Firmalar nakit problemi yaşamayacaklar nakit kullanmak yerine borçlarını ürünleriyle karşıladıkları için üretimde kullanacakları hammaddelerde de kaliteli ham maddelere yönelecekler buda ürettikleri ürünlerin kalitesini ve güvenilirliğini artıracaktır.

Satış işlemleri vadeli bir şekilde gerçekleştirildiğinde işlemde kullanılan paranın enflasyon ve diğer sebeplerden dolayı uğrayacağı kayıpların ve zararların önüne geçilebilecektir. Malın malla takası yapıldığından vadeli satışı yapılan malın herhangi bir değer kaybına uğraması mümkün değildir. Gelişmiş bilgisayar ağları sayesinde ticari işlemler oldukça çabuk yapılmakta arz edenlerle talep edenlerin iletişimlerinin hızlı bir şekilde gerçekleşmesi mümkün olmaktadır. Ayrıca arz ve taleplerin uzman kişilerce incelenmesi sonucu doğabilecek spekülasyonların ve gerçek olmayan fiyat ve değer önüne geçilebilecektir.⁴⁹

Dış Ticaret:

a) İhracat:

- Barter şirketinin bilgi iletişim sistemi (internet) sayesinde, Türk ihracatçılara çok kıymetli ve yoğun bir bilgi akımı sağlar,
- Bu bilgi birikimi sayesinde, büyük ihracatçıların dünya piyasalarını daha sağlıklı ve hızlı olarak izlemeleri sağlanır,

⁴⁹ Gürsoy,a.g.e.s.23

- Orta ve küçük ölçekli ihracatçıların dış pazara girebilmek için gereksiz fiyat indirimine gitmeleri ve dış pazarda kendi tüccarımızın birbiriyle rekabet etmesinin önüne geçilmiş olur,
- Barter şirketinin danışmanlarının ve bilgisayarların yardımı ile, yabancı firmalarla olan iletişim güçlükleri ortadan kalkar,
- Satış (ihracat) öncesi alınan “karşılık garantisi” ile mal bedeli barter şirketi tarafından garanti altına alınır ve risk ortadan kalkar,
- Firmanın üretimi sonucu oluşan imalat fazlası ve stok mallar, barter sistemi ile daha çabuk alıcı bulur,
- İmalat veya satın alım sırasında faiz ve komisyondan tasarruf edilen yüzdelere, pazarlama safhasında fiyatlara yansıtılarak büyük avantaj getirir.

Barter sisteminde internetin kullanılması ile birlikte ticaret imkanı daha da gelişmiştir. Türkiye’de dünya ile ticarete internetin kullanılmaya başlanması ile birlikte daha önce yaşanan ürünleri tanıtım ve iletişim eksikliği giderilebilmektedir. Barter sisteminin dış ticarete interneti kullanması oldukça önemlidir. Ülkemizde internet sayesinde barter sistemini daha etkin bir şekilde kullanma imkanı kavuşacaktır. Bu sayede üretmiş olduğu ürün ve hizmetlerin tüm dünyada tanıtımı ve barter yoluyla ticareti imkanı sağlanacaktır. Ayrıca Türk ihracatçıları dünya ticaret piyasalarını yakından izleyebilecek, ürünlerini sağlıklı ve hızlı bir şekilde ihracat edebileceklerdir.

İhracat gerçekleştiren firmalarımızın dış pazarda birbirleriyle rekabet etmesi ve bu yüzden uğrayacağı zararların önüne geçilmiş olur. Barter sisteminde ürün ve hizmetlerin fiyatları şeffaf olduğundan firmalarımızın gereksiz rekabet ve fiyat kırmak suretiyle birbirlerine verecekleri zararlarda önlenir. Üretim fazlası ve stokta bekleyen ürünlerin eritilmesi çok daha kolaydır. Barter sisteminde faiz ve komisyonun yeri olmaması sebebiyle buraya harcanacak giderlerin kullanılmaması neticesinde oluşan tasarruf ürünün üretimi ve üretim maliyetini düşürmede daha verimli olarak kullanılacaktır. Örneğin bu tasarruf ürünün geliştirilmesinde, pazarlanmasında ve

ürünün maliyet değerinin düşmesine etki edebilecek diğer yollarda kullanılabilir ve buda fiyatlara yansıtacağından ürünün satışı kolaylaşacaktır.⁵⁰

b) İthalat:

- Barter şirketinin danışmanlarının yardımı ile, ithalatçı üyelerin verdikleri satın alım talepleri, uluslararası pazarda yayınlanarak, bu firmalar için ücretsiz reklam yapılmış olur,
- Barter şirketinin bilgi ağı sayesinde, satın alınmak istenen mal, zamandan tasarruf edilerek mümkün olan en kısa zaman içinde bulunur. İthalatçıya yeni kaynaklar,hiçbir yeni mali külfet getirilmeden tanıtılır,
- İthalatçı firma, Türkiye içinde getireceği banka mektubu ile uluslararası pazarda faizsiz kredi sahibi olur,
- Faizsiz ve komisyonuz finansman sayesinde ithalatçı firma, yabancı para birimlerine karşı malının değer kaybetmesini engeller,
- EURO değeri üzerinden, fakat nakit ödenmeden, mal bedeli olarak gerçekleşen ithalat sayesinde Merkez Bankasının döviz rezervlerine (ithalat yapılmasına rağmen) bir azalmaz olmaz. Dış ticaret açığının azaltılabilmesinin en radikal yolu barterdir.

Türkiye'nin en önemli sorunlarından birisi olan dış ticaret açığının azaltılmasında barter sisteminin sağlayacağı fayda oldukça önemlidir. Malın malla takası söz konusu olduğundan dövizin yurtdışına çıkması da önlenmiş olacaktır.

Ülkemizde etkisini gösteren ekonomik krizler özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde olumsuz etkide bulunmaktadır. Ekonominin önemli bir parçasını oluşturan bu firmalar krizler sebebiyle finansman problemi yaşamasına sebep olmaktadır. Barter sistemini tüm sektörler kullanabilmekte fakat Türkiye'de özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından atıl kapasitelerinin değerlendirilmesinde ve stoklarının eritilmesinde yararlanılmaktadır.

⁵⁰ Gürsoy, a.g.e, s.23-24

3. BARTER SİSTEMİNİN TÜRK HUKUK SİSTEMİ İÇERSİNDEKİ YERİ

Yeni bir teknik olması itibariyle hukuk mevzuatımızda barter sistemine ilişkin özel hükümler bulunmamaktadır. Bununla birlikte, barter işlemleri diğer yasalarda mevcut olan “genel hükümlerle” yürütülmektedir. Bu konuda geçerli olan yasal düzenlemeler ise, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu’nda bulunmaktadır. Örneğin, barter sistemi Borçlar Kanunumuzda md.118-123 arasında düzenlenen ve borcu sona erdiren sebeplerden biri olan takas rejiminin hükümlerine dayanılarak hukuksal platforma oturtulmaya çalışılmaktadır.⁵¹

Barter sisteminin işleyişini düzenleyen özel hükümler olmadığı için hukuki esasları genelde barter şirketleri ile barter üyelerinin aralarında yaptığı üyelik sözleşmeleri belirlemektedir. Türkiye’de de Dünyada da olduğu gibi barter şirketleri için ayrılmış özel hukuki düzenleme yoluna gidilmemiştir. Barter sisteminin ülkemiz mevzuatları açısından değerlendirilmesi yapılacak olursa bunu özel hukuk açısında yada kamu hukuku açısından olmak üzere iki başlık altında ele alabiliriz.

3.1. Özel Hukuk Açısından Barter Sistemi

Türk Hukuk Sistemimizde Barter sistemine ilişkin özel bir düzenleme yer almadığı için Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu’ndaki hükümlere göre işlemlerini yürütmektedir. Özel hukuk açısından aşağıdaki başlıklar altında değerlendirebiliriz.

3.1.1 Sözleşme

Bilindiği gibi barter sisteminin işleyişi barter şirketi ile barter sistemine üye olan firmaların arasındaki bir sözleşmeye dayanır. Sözleşme Borçlar kanununun 1. maddesinde “İki taraf karşılıklı ve birbirine uygun surette rızalarını beyan ettikleri takdirde, akit tamam olur. Rızanın beyanı sarih olabileceği gibi zımni dahi olabilir ” olarak tanımlanmaktadır.

⁵¹ Doğan.a.g.e.s.45

Barter şirketlerinin, üyelerle yaptığı üyelik sözleşmesi, içeriği itibari ile karma nitelikli bir sözleşmedir.

Üyelik sözleşmesi içerik itibarı ile;

- Vekaleti içermesi dolayısıyla bir vekalet sözleşmesi
- Barter sisteminden olan alacağın, barter organizatörü şirket tarafından garanti edilmesi dolayısıyla bir kefalet sözleşmesi,
- Barter sistemi üyelerinin alacaklarını belli bir süre sonunda (9 veya 12 ay) sistemden mal veya hizmet olarak alamadıkları durumda, alacaklarını sisteme devrini öngören alacağın temlikini,
- Barter üyelerinin alacak ve borçlarının karşılıklı olarak birbirinden mahsubuna imkan vermesi dolayısı ile de bir cari hesap sözleşmesini içermektedir.⁵²

Özel Hukuk sistemimizde yer alan sözleşme esaslarında barter sistemi için ayrı bir düzenleme olmasa da Borçlar Hukukunda kullanılan sözleşme ile ilgili hükümler ve şartlar barter sistemindeki sözleşme ile ilgili olan işlemin esaslarını da kapsamaktadır.

3.1.2. Cari Hesap

Barter sistemiyle alış ve satış yapan üyenin sistem içerisinde cari hareketlerinin izlendiği hesaplardır. Barter sisteminde de cari hesap sistem kullanıldığı için Türk Ticaret Kanununun 87. maddesinde;

“ iki kimsenin para, mal, hizmet ve diğer hususlardan dolayı birbirlerindeki alacakları ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip, bunları kalem kalem zimmet ve matlup şekline çevirerek hesabın kesilmesinden çıkacak bakiyeyi isteyebileceklerine dair bulunan mukaveleye cari hesap mukaveleri denir”

diye belirtilen hükümden hareketle işlemlerini hukuki çerçevede yürütebilir.

⁵² Erkan,a.g.e,s.101

3.1.3. Tellallık

Barter şirketleri, barter sisteminde mal ve hizmet arz ve talep eden firmaları karşı karşıya getirmekle Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen ticaret işleri tellallığı müessesine bir iş yapmakta ve aracı olduğu barter işlemlerinden komisyon olarak tanımlanabilecek bir kazanç elde etmektedir.

Ticaret işleri tellallığı Türk Ticaret Kanunu'nun 100. Maddesinde aşağıdaki şekilde hüküm altına alınmıştır.

“Taraflardan hiçbirine ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem yahut acente gibi bir sıfatla daimi bir surette bağlı olmaksızın, ücret karşılığında, ticari işlere müteallik mukavelelerin akdi hususunda taraflar arasında aracılık yapmayı meslek edinen kimseye tellal denir”⁵³

Barter şirketi burada firmaları bir araya getirmekle bir nebi tellallık görevi yapmaktadır. Barter sistemiyle ilgili olarak özel bir hukuki mevzuat bulunmadığından dolayı Türk Ticaret Kanununda yer alan Tellallık kanununa göre barter şirketleri işlemlerini bu hukuki çerçevede yürütebilirler.

3.1.4. Alacağın Temliki

Alacağın temliki, borç ilişkisinden doğan belli bir talep hakkının devrine yönelik olarak, alacaklı ile onu devralan üçüncü kişi arasında, borçlunun rızasını armaksızın yapılan ve sadece kazandırıcı bir tasarruf işlemi niteliğini taşıyan şekle bağlı bir sözleşmedir. Temlik ile alacaklı değişir ve alacak, temlik alan üçüncü kişiye geçer. Bu andan itibaren, borcun ödenmesini istemek hakkı da yeni alacaklıya geçer.

Borçlar Hukukumuzun düzenlemesine göre, borçlunun rızasının alınmasına veya borçluya bilgi verilmesine gerek olmaksızın alacaklı, üçüncü bir şahsa alacağını temlik edebilir.⁵⁴

⁵³ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

⁵⁴ <http://www.hukuk.gen.tr/konular/konular.asp?konugrp=3&konuid=2> (15.03.2004)

Barter sistemine mal ve hizmet satarak, sistemden alacaklı olan barter üyesine, alacağı tutarında sistemden mal ve hizmet alma yetkisi veren barter şirketinin yaptığı bu işlem alacağın temlik kapsamında değerlendirilebilecektir.

Alacağın temlik Borçlar Kanunu'nun 162. maddesinde düzenlenmiştir. Bu kanun sayesinde alacaklı alacak hakkını borçlunun rızasını gözetmeden başka birisine temlik edebilir. Fakat bu temlik yapılan anlaşma ve sözleşmelere aykırı olmamalıdır.

“Kanun veya akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça borçlunun rızasını aramaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir.

Borçlu, alacağın temlik edilmemesi şart edilmiş olduğunu bu şartı ihtiva etmeyen bir ikrarı bilkitabeye istinat ile, alacağını temellük eden üçüncü bir şahsa karşı iddia edemez.”⁵⁵

Türkiye’de Barter sistemiyle ilgili olarak özel kanunlar düzenlenmediği için Borçlar Kanununda yer alan bu kanundan yararlanılmaktadır.

3.1.5. Takas

Takas, Borçlar Kanunu hükümleri uyarınca borcu sona erdiren sebeplerden birisi olarak belirtilmekte ve bir borcun, mukabil bir alacakla feda edilerek sona erdirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Borçlar Kanunu'nun 118-124. Maddeleri arasında düzenlenen takas müessesesi çeşitli yönleriyle barter uygulamalarına ışık tutabilmektedir.⁵⁶

Borçlar Kanununun 118 maddesinde takas “İki şahıs karşılıklı bir miktar meblağı veya yekdiğerine mümasil başka malları birbirine borçlu oldukları takdirde, her iki borç muaccelise iki taraftan her biri borcunu alacağı ile takas edebilir.

Alacaklardan biri, münazaalı olsa bile takas dermeyan olunabilir. Müruru zamana uğramış bir alacak, takas dermeyan edebileceği zamanda müruru zaman ile sakit olmuş değil ise onun da takası dermeyan olunabilir.”⁵⁷ şeklinde yer almaktadır.

⁵⁵ http://www.yargitay.gov.tr/bilgi/kanun_liste/PC1818.HM3.text.html (17.04.2004)

⁵⁶ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

⁵⁷ http://www.yargitay.gov.tr/bilgi/kanun_liste/PC1818.HM3.text.html (17.04.2004)

Ticaretin takas şeklinde isimlendirilebilmesi için bazı şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartları sağlamadıkça yapılan ticari işlem takas olarak adlandırılmaz. Bu şartlar kısaca aşağıdaki gibidir.

- Borçların karşılıklı olması,
- Alacak ve Borçların benzer olması,
- Tarafların birbirlerinden olan alacaklarının vadelerinin gelmiş olması,
- İlgilinin takas beyanı,
- Tek taraflı beyanla takası mümkün alacaklardan alma şeklinde düzenlenmiştir⁵⁸

3.2. Kamu Hukuku Açısından Barter Sistemi

Mal veya hizmet ithalat veya ihracatında barter sisteminden yararlanılması halinde bu işlemler;

- Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu,
- Gümrük Kanunu,
- İthalat Rejim Kararları,
- İhracatın Düzenlenmesi ve Desteklenmesine İlişkin Karar,
- Bunlara Bağlı Olarak Çıkarılan Tüzük, Yönetmelik, Tebliğ ve Genelgeler kapsamında değerlendirilmektedir⁵⁹

Takasla ilgili yurtdışı ile yapılan ticarete ithalat-ihracat mevzuatından yararlanılmaktadır. Yukarıda sayılan kanunlar çerçevesinde barter hukuku değerlendirilmektedir. Barter sistemi için düzenlenmiş ayrı bir kanun ve mevzuat bulunmadığı için bu konuyla ilgili kaynaklar sınırlıdır. Ticaret Hukuku, Borçlar Hukuku ve diğer mevzuatlardan yararlanmak suretiyle barter uygulamasının mevzuatımız karşısındaki durumu değerlendirilmektedir.

⁵⁸ Nihat İnal, **Türk Maden Kanunu, Borçlar Kanunu**, Ankara, 1992, s.564

⁵⁹ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html> (16.02.2004)

4. BARTER SİSTEMİNİN TÜRK VERGİ SİSTEMİ İÇERİNDEKİ YERİ

Bilindiği gibi ülkemizde barter sistemiyle ilgili olarak herhangi bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Bu sebeple barter sisteminin Türk Vergi sistemindeki durumu mevcut vergi kanunları çerçevesinde değerlendirilecektir. Bu bağlamda barter sisteminin Türk Vergi Kanunları; Gelir ve Kurumlar Vergisi, Vergi Usul Kanunu, Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisi karşısındaki durumu ele alınacaktır.

4.1. Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi

Gelir Vergisi Kanunu'nun 37. maddesinde, ticari kazancın tanımı yapılmıştır. Anılan maddeye göre, her türlü ticari ve sınai faaliyetlerden doğan kazançlar ticari kazançtır.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1. Maddesine göre; kurum kazancı gelir vergisi mevzuuna giren gelir unsurlarından oluşur. Bir başka deyişle, Gelir Vergisi Kanunu'nun ticari kazanç hükümleri Kurumlar Vergisi Kanunu açısından de geçerlidir.

Barter sisteminde satıcı firmaların mal veya hizmet satışından elde ettiği gelirler ve barter firmasının üye firmalardan aldığı aidat ve komisyon gelirleri, ticari kazanç olarak nitelendirilmeli ve vergilendirilmelidir.⁶⁰

4.2. Vergi Usul Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi

Vergi Usul Kanunu'nun üçüncü bölümünde kayıtların tevsik edilmesi ve vesikalar hüküm altına alınmıştır. Diğer bir deyişle, söz konusu bölümde, Vergi Usul Kanunu uyarınca kayıtların tevsik edilmesi amacıyla düzenlenmesi gereken belgeler açıklanmıştır.⁶¹

Gerek gelir gerekse kurumlar vergisi mükelleflerinin işlem yaptığı bir barter sisteminde, mal ve hizmet satıp barter birim parası elde eden mükellef, bu işlemi nedeniyle, Vergi Usul Kanunu uyarınca düzenlemesi zorunlu olan belgeleri düzenleyecektir.

⁶⁰ <http://www.vergidegundem.com/03.makale/aamakale.asp> (24.11.2003)

⁶¹ <http://www.vergidegundem.com/03.makale/aamakale.asp> (24.11.2003)

Barter işlemine konu olan mal ve hizmetin değeri, Vergi Usul Kanunu'nun "Değerleme" hükümleri çerçevesinde belirlenecek, ayrıca bu bedel Vergi Usul Kanunu'nun 267.Maddesinde belirtilen emsal bedelinden düşük olmayacaktır.⁶²

Emsal bedeli Vergi Usul Kanununun 267. Maddesinde " Emsal bedeli, gerçek bedeli olmayan, veya bilinmeyen veyahut doğru olarak tesbit edilemeyen bir malın, değerlendirme gününde satılması halinde emsaline nazaran haiz olacağı değerdir." şeklinde belirtilmiştir.

4.3. Katma Değer Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi

Katma Değer Vergisi'nin 1.maddesi uyarınca, ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde Türkiye'de yapılan teslim ve hizmetler Katma Değer Vergisi'ne tabidir.

Barter sisteminde tarafların gerçekleştirdikleri işlemler sonucunda ticari kazanç elde etmeleri sebebiyle, ticari faaliyet çerçevesinde yapılan her türlü mal ve hizmet teslimi KDV'ye tabi olacaktır.⁶³

Bir önceki bölümde belirtilen değer, Katma Değer Vergisi uygulaması açısından da mal ve hizmetin ve hizmet bedeli olarak KDV matrahında esas olacak. Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 2.Maddesi çerçevesinde, trampanın iki ayrı teslim hükmünde olduğu hususu dikkate alınacaktır.

Barter şirketleri barter sisteminde üstlendikleri fonksiyonlar nedeniyle barter üyelerinden aldıkları tüm komisyon, aidat v.s kapsamında yapılan ödemeler için Vergi Usul Kanunu'nda belirtilen belgeleri yer alan tutarlar üzerinden Katma Değer Vergisi hesaplayacaklardır.⁶⁴

4.4. Damga Vergisi Kanunu Çerçevesinde Barter Sistemi

Barter şirketleri ile üyeler arasında yazılı olarak düzenlenecek tüm sözleşmeler Damga Vergisi Kanunu'nun 1. Maddesi kapsamında damga vergisinin konusunu

⁶² Aykutlu ve diğerleri, a.g.e, s.79

⁶³ <http://www.vergidegundem.com/03.makale/aamakale.asp> (24.11.2003)

⁶⁴ Aykutlu ve diğerleri, a.g.e, s.79

oluşturmakta, 3.Madde uyarınca s3zleşmeyi imzalayan taraflar verginin m3kellefi olmaktadır.⁶⁵

Damga Vergisi Kanunu'nun 10.Maddesine g3re, damga vergisi nispi veya maktu olarak alınır. Nispi vergide; kağıtların nevi ve mahiyetlerine g3re, bu kağıtlarda yazılı belli para, maktu vergide; kağıtların mahiyetleri esastır.

D3zenlenen s3zleşmelerde, miktar bulunup bulunmamasına g3re, s3z konusu s3zleşmeler 3zerinden damga vergisi nispi veya maktu olarak alınacaktır.

Barter sistemi i3in T3rk Hukuk sisteminde 3zel bir d3zenleme bulunmadığı gibi Vergi Hukukunda da yapılmış bir d3zenleme yoktur. Bu sebeple vergilendirilmesi ile ilgili olarak T3rk Vergi Hukukunun ilgili maddelerinden yararlanılmaktadır.

⁶⁵ Aykutlu ve diğerleri, a.g.e, s.79

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BARTER İŞLEMLERİ VE TÜRKİYE'DE UYGULAMANIN DEĞERLENDİRİMESİ

Dünyada uzun zamandan beri kullanılmakta olan barter sistemi Türkiye'de 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren önem kazanmaya başlamıştır. Önceleri barter şirketleri ülkemizde sınırlı sayıda iken zamanla barter ticaretinin öneminin anlaşılmaya başlanmasıyla birlikte bu sayıda doğal olarak artmıştır. Hem barter şirketi sayısı artmış hem de sisteme katılan ürün ve hizmet yelpazesi genişlemiştir.

Ülkemizde de barter sisteminin kullanıldığı alanları sınırlamak mümkün değildir. Daha öncede dile getirdiğimiz gibi barter, para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörlerde kullanılabilir. Ülkemizde de her sektörde kullanım imkanına sahiptir. Bu uygulamaları ülkemiz ticaretinde önem arz eden belli başlı sektörlerle yer vermek suretiyle kısaca değerlendireceğiz.

1. TÜRKİYE'DE UYGULAMANIN ÇEŞİTLİ SEKTÖRLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Barter sistemi daha önceki bölümlerde de belirttiğimiz gibi her sektörde kullanılabilir. Barter sisteminin kullanıldığı sektörleri sınırlandırmak mümkün değildir. Kullanılan tüm sektörleri ele almak yerine, bu bölümde Türkiye'nin ticaretinde önemli bir yere sahip sektörlerle ilgili kullanımı üzerinde duracağız ve değerlendireceğiz.

1.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi

KOBİ'ler Türkiye'de özellikle atıl kapasitelerini değerlendirmek ve ellerindeki stokları eritebilmek amacıyla barter sistemini kullanan önemli işletmelerdendir. Sermaye sıkıntısının giderilmesinde önemli bir araç olan barter sistemi bu sebeple de sermaye yetersizliğiyle karşı karşıya bulunan bu küçük işletmeler için oldukça önemli bir ticaret sistemidir. Bu bölümde ülkemizin ticaretinde önemli bir yere sahip KOBİ'ler kısaca tanıtılacak, sorunları hakkında bilgi verildikten sonrada barter sisteminin KOBİ'lerde kullanılmasının kazandıracığı yararlar üzerinde durulacaktır.

Bütün ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen, bugün Dünya literatüründe üzerinde görüş birliği sağlanmış KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Zaten doğaları gereği bu işletmeler için kesin bir tanımlama yapmak olanaksızdır.⁶⁶

AB ülkelerinde, Dünya bankasında ve ülkemizde farklı kuruluşlar tarafından KOBİ tanımları şöyle yapılmaktadır.

Avrupa Birliği ülkelerinde genelde; 50-250 işçi çalıştıran orta büyüklükte işletme, 1-50 işçi çalıştıran küçük işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır. Dünya Bankası, 1-50 işçi çalıştıranları küçük işletme, 51-200 işçi çalıştıranları orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalıştıran işletmeleri büyük işletme olarak tanımlamaktadır. Ülkemizde ise farklı kuruluşlar tarafından farklı tanımlar yapılmaktadır. KOSGEB, 1-50 işçi çalıştıranları küçük ölçekli işletme, 51-150 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak tanımlamaktadır. TOBB, 1-150, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve TOSYÖV, 1-200; Eximbank, 1-250 arasında işçi çalıştıran işletmeleri KOBİ olarak nitelendirmektedir.⁶⁷

Bu sebeple genel bir KOBİ tanımı yapmaktan çok küçük işletmeler olarak değerlendirmek daha doğru olacaktır.

⁶⁶ Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik ve Kültürü ve KOBİ'LER*, Nobel Yayınları, Ankara, 1998, s.64

⁶⁷ Özlem İpekçil Doğan, Mehmet Marangoz, *Kobi'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama*, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm> (18.02.2004)

Barter sistemini bilindiği gibi her tür ve büyüklükte firma kullanabiliyordu. Türkiye’de bu firmalardan en önemlilerini de KOBİ’ler oluşturmaktadır. KOBİ’lerde diğer işletmeler gibi ekonomik sıkıntılara maruz kalmaktadır. Bu sıkıntılar genelde finansman alanında yaşanmaktadır.

KOBİ’lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan birisi finansman sorunudur. Finansman güçlüğü KOBİ’ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Özellikle, dış pazarlara açılma konumunda olan KOBİ’lerin finansman ihtiyaçları daha da artacaktır. Çünkü, onlara çeşitli kaynaklardan fon sağlanması büyük işletmelere göre daha zordur. Bunun yanısıra, Halkbankası kaynaklarından sağlanan fonlar ise yetersiz kalmaktadır.⁶⁸ Karşılaşılan bu finansal sorunları aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz.

- İhracata yönelik üretimin finansmanı için kredi bulma zorluğu,
- Ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar sebebiyle karşılanamaması
- Satış geliştirme, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olması.⁶⁹

Yukarıda sayılmış olan bütün genel sorunların, daha önceki bölümlerde sayılan barter sisteminin sağlayacağı faydalar sayesinde giderilme imkanının bulunduğu görülmektedir.

KOBİ’lerimizin çeşitli nedenlerle yaşadıkları döner sermaye eksikliğine, barter takas sistemi elbette olumlu katkı sağlayacaktır. Barter sistemiyle işletmeler, bir yandan nakit ödeme zorunluluğu olmadan talep ettikleri mal ve hizmetlere ulaşabilecekler, diğer taraftan ise satışlarında tahsilat sorunu olmaksızın ellerindeki

⁶⁸ Hüseyin Özgen, Selen Doğan, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/kobi.htm> (18.02.2004)

⁶⁹ Çelik ve Akgemci, a.g.e, s.90

stoklarını azaltarak üretim ve satışları kazandırılabilir. KOBİ'lerimizin döner sermaye eksikliğine çözüm olarak tam gereksinim duydukları iyi bir reçetedir.

KOBİ'lere bir yandan kendi ürünleri ile gereksinimlerini karşılama fırsatı verirken, diğer yandan ise alım-satımlarda harcanan süreden tasarruf sağlamakta ve bu arada eldeki nakiti daha farklı ve daha verimli yerlerde kullanma fırsatı sunmaktadır.⁷⁰

KOBİ'ler pazarlama konusunda da oldukça sıkıntılıdır. Üretmiş oldukları ürünlerin pazarlamasında yeterince teknoloji ve tecrübeye sahip değillerdir. Küçük işletmeler oldukları için sermaye yönünden zayıf olmaları sebebiyle pazarlama ve reklama ayırabilecekleri bütçe sınırlıdır.

KOBİ'ler profesyonel bir yönetim tarzına sahip olmadıkları için hedef pazarlarını belirlemede ve pazarlama stratejilerini geliştirmede de yetersiz bir yapıya sahiptirler. Buda KOBİ'lerde üretilen ürün ve hizmetin satılamaması sonucunu doğurur. Stoklar artar ve ürün ve hizmetler nakte dönüştürülemediğinden nakit sıkıntısı yaşanır.

Barter sistemi sayesinde KOBİ'ler kolay bir şekilde müşterilere ve yeni pazarlara ulaşabilmekte dış ticarete açılabilir. Barter ortak pazarından ve barter sisteminin bilgi ağundan yararlanmak suretiyle pazarlama için ek bir uğraş ve maliyetten de kurtulmuş olmaktadır. Barter bilgi bankasına üretmiş oldukları ürün veya hizmetleri bildirmekte bu sayede bu sistem sayesinde hiç tanımadığı yeni müşteriler ve pazarlara ulaşmaktadır.

Barter sistemi ile KOBİ'ler hem hazır bir pazara kendi ürününü sunacak, hem de sattığı kendi malı ile borcunu ödeyecek ve böylece sistem içinden alırken katlanacağı borçlanmanın finansal stresinden de büyük oranda kurtulacaktır. Böylece hazır bir pazarda, kendisine sunulan döner sermaye kolaylığından yararlanarak, daha çok üretebilme fırsatını da yakalamış olacaktır.⁷¹

⁷⁰ Turan Öndeş, "Kobi'lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi", **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Aralık-1999, s. 34

⁷¹ Öndeş,a.g.e.s.34

Barter sistemi ekonomik ve sosyal yönden ülkemiz ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır. KOBİ'lerin gelişmesinde ve verimli çalışmasında katkısı büyük olacaktır. KOBİ'ler toplumun yaratıcılığının ortaya çıkarılmasında önemli bir yere sahiptir. Ülke ekonomisine birçok yönden katkıları olan KOBİ'lerin üstünlüklerinin yanında sorunlarının da olduğu bir gerçektir. Önemli bir ticaret sistemi olan barter KOBİ'lerde tam olarak verimli bir şekilde kullanılmamaktadır. Genelde İstanbul içinde faaliyet gösteren KOBİ'ler bu sistemin farkında ama Ankara, Adana, Gaziantep, Konya, Antalya, Kayseri, Denizli ve Samsun gibi oldukça çok sayıda KOBİ barındıran illerimizde de önemi giderek artmaktadır.

1.2. Turizm Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi

Turizm sektörü bilindiği gibi ülkemizin en önemli ticaret işlemlerinden birisidir. Türk turizmi oldukça gelişme göstermiş ve geçen her yıl ülkemizi ziyaret eden turist sayısı artmıştır. Ülkemizde barter sisteminin en çok kullanıldığı sektörlerin başında turizm sektörü gelmektedir. Barter sisteminin % 100 randımanla kullanıldığını sektördür. Barter sisteminin en kolay kullanılacağı sektörlerden birisi olarak kabul edilmektedir.

Türkiye'nin turizm sektöründe yüksek sezonları yaşayabilmesi ve turizm yatırımlarının yeniden aktif hale gelebilmesi için takas sistemi önerilmektedir. Bu nedenle yatak sayılarının, yatırımların, satışların artırılması için son dönemlerde takas sisteminin kullanımı yaygınlaşmaktadır. Turizm sektöründe takas uygulaması, apart otellerden devre tatil yatırımlarına, yat ve tekne üretiminden seyahat acentelerine, yiyecek-içecek işletmelerinden uçak ve otomobil kiralama şirketlerine kadar geniş bir yelpazeye hitap etmektedir.

Barter sistemi diğer sektörlerde olduğu gibi turizm sektöründe de işletmecilere oldukça önemli faydalar sağlamaktadır. Turizm şirketlerinin oldukça yüksek bakım, onarım ve sabit maliyetleri vardır. Bilindiği gibi sabit giderler müşteri olsun olmasın karşılanmak zorundadır. Barter sistemi sayesinde bu sabit giderler, nakit çıkışı olmadan hizmet sunmak suretiyle karşılanmaktadır.

Turizm işletmelerinde takasın ilgi çekici olma nedenlerinden birisi de sektörde maliyet unsurunun oldukça fazla önem taşımasıdır. Restoranlarda, otellerde,

havayollarında boş kapasite, boş koltuk veya odalar şeklinde olduğu için bunlar satılmadığından maliyet getirmektedir ancak takas sistemi ile bu boş kalan kapasite, normalde para ile satın alınan mal ve/veya hizmetlere karşılık sunularak, maliyetler önlenmiş ve hatta nakit elde tutularak fayda sağlanmış olmaktadır.⁷²

Barter sistemi sayesinde otellerin boş kalan odaları (atıl kapasiteleri) firmaların seyahat veya bayilik toplantısı talepleriyle giderilmektedir. Bunun karşılığı olarak da bu firmalardan sabit giderlerinde kullandığı ürün ve hizmetler talep edilmek suretiyle nakit çıkışı olmadan ticaret yapılabilmektedir. Otellerdeki boş odalardan dolayı artan maliyetler bu sayede giderilmiş olacaktır.

Barter sisteminin turizm sektörü açısından oldukça önemli bir ticaret sistemi olmasının nedenleri bu sektörün çok canlı ve çok fazla iş kollarıyla ilişkili bir sektör olmasıdır. Turizm sektörü bildiği gibi oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Turizmle ilgili olan otel, araç kiralama, seyahat acenteleri gibi firmalarla çalışılmakta bunun yanında da turizm işletmelerinin ihtiyaçlarının giderilmesinde mobilya, dekarasyon, yiyecek-içecek, temizlik, havalandırma, ısıtma ve daha bir çok ürüne ihtiyaç duyulmaktadır.

Turizm sektöründe barter sistemini kullanan iş kollarını Tablo 2'de aşağıdaki gibi gösterebiliriz..

⁷² <http://www.sbe.deu.edu.tr/Yayinlar/dergi/dergi05/gunlu.htm> (18.10.2003)

Tablo 2 : Turizm Sektöründe Barter Sistemini Kullanan İş Kolları ve İstekleri

Turizm Organizatörleri ve Seyahat Acentaları	Uçak Şirketleri	Otel ve Pansiyonlar
<ul style="list-style-type: none">- Uçak- Otel Odaları- Restoranlar- Araba Kiralama Hizmetleri- Otobüs, minibüs Kiralama hizmetleri- Taşıt Araçları- Reklamcılık Hizmetleri- Matbaacılık Hizmetleri- Fuarcılık Hizmetleri- Sigortacılık Hizmetleri- Promosyon Hizmetleri- Büro Ekipmanı- Personel Eğitim Hizmetleri- Bilgisayar Malzemeleri- Büro Elektronik ve İletişim Aletleri	<ul style="list-style-type: none">- Uçak Bakım Yer Hizmetleri- Taşıt Araçları- Cetering Hizmetleri- Taşımacılık Hizmetleri- Temizlik Hizmetleri- Uçaklar İçin Her Tür Bakım ve Malzeme- Reklam Hizmetleri- Matbaacılık Hizmetleri- Fuarcılık Hizmetleri- Sigortacılık Hizmetleri- Personel İş Elbiseleri- Büro Ekipmanı- Personel Eğitim Hizmetleri- Bilgisayar Malzemeleri- Bilgisayar Programcıları- Büro Elektronik ve İletişim Aletleri- İç Mimari Malzemeleri	<ul style="list-style-type: none">- İnşaat Proje ve Planlama Hizmetleri- İnşaat İşleri- İnşaat Malzemeleri- İç Mimari Hizmetleri- Mobilya ve İç Dekorasyon Malzemesi- Elektrik, Enerji, Aydınlatma Malzemesi- Elektronik Malzeme- Beyaz Eşya- Kahverengi Eşya- Otel Tekstili ile İlgili Malzemeler- Mutfak ve Çamaşırhane Aletleri- Mutfak ve Çamaşırhane Kimyasalları- Günlük Oda Temizlik ve Hijyenik Malzemeler- Büro Malzemesi- Bilgisayar- Bilgisayar Programcıları- Büro Elektronik ve İletişim Aletleri- Otel Donatımı İçin Cam ve Seramik Eşya- İş Elbiseleri- Personel Eğitim Hizmetleri- Güvenlik Sistemleri ve/veya Elemanları- Alarm Sistemleri- Reklam Hizmetleri- Matbaa Hizmetleri- Sigortacılık Hizmetleri- Promosyon Hizmetleri- Gıda Tüketim Malzemesi

Kaynak: Celal Gürsoy, Barter El Kitabı: Dünyada ve Türkiye'de Barter

(Takas) Ticareti, EG Bartering, İstanbul, 1998,s.116

Barter sistemiyle çalışan seyahat organizatörleri havayolu, otel ve restoranların bazılarında barter sistemiyle aldıkları hizmetleri rakiplerine oranla daha “düşük fiyatlarla” veya daha “uygun ödeme şartlarıyla” pazarlama şansını yakalarlar. Çünkü barter sisteminde nakit para kullanmadığından paranın maliyeti düşmüş ve bu tasarruf edilen miktar pazarlama yönünde bir avantaj olarak ortaya çıkmıştır.⁷³

Havayolları şirketleri açısından barter sistemini değerlendirecek olursak havayolları şirketleri barterla yapmış oldukları satışları karşılığında hizmetlerinde kullandığı bir çok ürünü sistemden satın alabilir. Bu sayede hem doluluk oranını artırmakta ulaşım hizmeti sunmakta bunun karşılığında da reklam, gıda, güvenlik ve daha pek çok ihtiyacı barter yoluyla gidermektedir.

Oteller ve restoranlar açısından barter sisteminin yararlarına gelince boş odalarla geçen her gün bu işletmeler için artı maliyet ve zarar demektir. Bu maliyetlerin giderilmesi ve boş kapasitenin değerlendirilmesi amacıyla işletmeler barter sistemi yoluyla sistemde yer alan firmalara seyahat ve bayi toplantısı, tatil gibi hizmetler sunmakta karşılığında da işletmesinde kullandığı ürünlerden talep etmektedir. Böylece hem atıl kapasitesini değerlendirmekte hem de hizmetlerinde kullandığı ürünleri nakit çıkışı olmadan sistemden karşılmaktadır.

Genel anlamda turizm sektöründe yer alan tüm iş kolları da yukarıda kısaca bahsettiğimiz ticaret şekilleriyle barter sisteminden oldukça verimli bir şekilde yararlanmaktadır.

Turizm sektörü bilindiği gibi Türkiye'nin en önemli gelir getiren ve ekonomik kalkınma araçlarının en başında gelen sektörlerinden biri kabul edilmektedir. Bu sebeple barter sisteminin turizm sektörümüzde yaygın bir şekilde kullanılması ülke ekonomimizin kalkınması yanında turizm şirketlerimizin de ayakta kalması ve güçlenmesi açısından oldukça önemlidir. Son yıllarda Türkiye'de barter sisteminin en çok kullanıldığı sektörde turizm sektörü olarak ön plana çıkmaktadır.

⁷³ Celal, Gürsoy, **Türkiye’de Barter (Takas) Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler**, Eylül 2000, s.50

1.3. Tekstil Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi

Barter sistemi Avrupa ve Amerika'daki gibi Türkiye' de henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır. Türkiye'de tekstil sektörünün gelişimi oldukça kısa bir geçmişe sahiptir. Ayrıca Türkiye'deki tekstil firmaları kendi markalarını üretmektense, yabancı büyük işletmelerin fason üretimi gerçekleştirme yoluna gitmişlerdir.

Tekstil sektöründe üretim planlarında hızlı yaşanan moda değişimleri sebebiyle artış olmuştur. Önceleri üretim planları kış ve yaz olmak üzere iki döneme ayrılırken şimdi yılda dört kez üretimin planlandığı görülmektedir. Bu da stokların en kısa zamanda tüketilmesi gerektiği sonucunu doğurmaktadır.

Ülkemizde tekstil sektörünün ağırlığını taşıyan işletmeler KOBİ'lerdir. Bu sebeple daha önceki konularda KOBİ'lerde barter sisteminin kullanımı ile ilgili olarak bahsettiğimiz faydalar tekstil sektörüne de dolaylı olarak yansımaktadır.

Türkiye tekstil sektörü bugün dünya piyasasında henüz hak ettiği noktaya ulaşamamıştır. Ağırlığını KOBİ'lerin taşıdığı sektör mutlaka kaliteye yönelmeli, kendi markalarını yaratmalı ve dünyadaki gelişmeleri çok iyi izlemelidir. Avrupa ve Amerika'da dünya çapındaki bir çok tekstil markası kendi isimleriyle barter organizasyonları kurmuşlardır. Amaçları yeni müşterilere ulaşmaktan çok satın alımlarını barterle yaparak paranın maliyetinden kurtulmaktır.⁷⁴

Türkiye'de giderek önem kazanan tekstil sektörü içerisinde barter sisteminden yararlanılması da oldukça önemlidir. Artık kendi markalarını oluşturmaya başlayan Türk tekstil sektörü de Avrupa ve Amerika'da olduğu gibi tekstil sektöründe barter sisteminin kullanımı konusunda bu ülkelerin gerisinde kalmamalıdır.

Tekstil sektöründe barter sisteminden yararlanacak iş kollarını imalatçılar, ithalatçılar, toptancılar, perakendeciler ve yan sektörler olarak sayabiliriz. Yan sektörler dediğimiz iş kolunun içinde reklam, sigorta, taşımacılık, fuarcılık, ambalaj sanayi, etiket sanayi v.s birçok iş kolunu sayabiliriz. Bütün bu iş kollarıyla birlikte

⁷⁴ Gürsoy, a.g.e., s.92

düşündüğümüzde, barter sistemine bu iş kollarının üye olması tekstil sektörüne oldukça önemli faydalar sağlayacaktır.

1.4. İnşaat Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi

Ülkemizde 17 Ağustos depreminden sonra meydana gelen durgunluk oldukça yüksek seviyede barter arzının çıkmasına sebep olmuştur. Ülkemizde şimdiye kadar görülmediği kadar gayrimenkul patlaması yaşanmıştır. Depremin yaratmış olduğu güvensizlikten dolayı gayrimenkul satımında durgunluk yaşanmaya başlamıştır. Bu sebeple de inşaatçılar elindeki gayri menkulleri nakte dönüştürmekte çok zorlanmışlardır. İşte barter sistemi bu durumlarda inşaat sektörünün durgunluktan kurtulabilmesi için çeşitli yöntemler geliştirmiştir.

Örneğin, Müteahhitler barter sistemini eskiden beri satın aldığı inşaat malzemeleri karşılığında daire vermek suretiyle kullanmaktadır. Barter sistemine sunulan bu daireleri de büyük şirketler satın almakta ve yöneticilerine lojman şeklinde kiralamaktadırlar. Müteahhitler barter sistemine sundukları dairelerin karşılığında sistemden sadece inşaat malzemesi almak zorunda değildir diğer ihtiyaçlarını da sistemden karşılayabilir.

Barter sisteminden inşaat sektöründe yer alan bir çok iş kolu yararlanabilir. Bu sektördeki ticaret sadece ev alıp satmayla ve inşaat malzemesi ile sınırlı olan bir ticaret işlemi değildir.

İnşaat sektöründe yer alan hizmet firmaları aşağıdaki şekilde gruplandırılabilir.

- Elektrik Tesisatçıları	- Temizlik Firmaları
- Su Tesisatçıları	- İlaçlama Hizmetleri
- Klima –Havalandırma Tesisatçıları	- Catering Hizmetleri
- Isı – Su – Ses İzolasyon Proje ve Tatbikatları	- Nakliye Hizmetleri
- İç Dekorasyon Projelendirme	- Sigortacılık Hizmetleri
- İç Dekorasyon Yapım İşleri	- Reklamcılık Hizmetleri
- Boya – Alçı İşleri	
- Güvenlik Firmaları	

Yukarıda bazıları sıralanmış olan hizmet firmalarının ortak özellikleri batılı rakipleri gibi barter sistemini kullanmaya çok müsait olmalarıdır.⁷⁵

Bütün bu sektörler ve bu sektörlerle bağlı yan sektörler barter sisteminden önemli ölçüde yararlanabilecektir. Türkiye’de inşaat sektörü uluslararası düzeyde gelişmiş olmasına rağmen yeterince bilgi birikimine sahip olmadığından işletmelerin üretim maliyetleri oldukça yüksektir. İşte bu noktada barter şirketleri bilgi tecrübeleri ve maliyet azaltıcı ürün ticaretine imkan tanıdıkları için inşaat sektörünün gelişmesi ve güçlenmesi konusunda yardımcı olmaktadır. Ülkemiz için bu sebeple barter sisteminin inşaat sektöründe kullanımı oldukça önemlidir.

1.5. Hizmet Sektörü Açısından Uygulamanın Değerlendirilmesi

Hizmet sektöründe her geçen yıl faaliyet gösteren firma sayısı arttığından, her işletmenin ekonomiden aldığı payda doğal olarak azalmaktadır. Özellikle ekonominin gerileme gösterdiği dönemlerde diğer sektörlerde de yaşandığı gibi kar kayıpları, ölçekte küçülmeler, istihdam edilen personelin işten çıkartılması, maliyetleri azaltmaya yönelik çalışmalar yaşanmaktadır. Bu tip duraklamaların görüldüğü dönemlerde işletmeler farklı yöntemlere de ihtiyaç duymakta ve yeni çözüm önerileri getirilmektedir.

Son yıllarda uluslararası ve ulusal anlamda büyüyen farklı bir finansman yöntemi, bu olumsuz gelişmelerin yaşanmasını önleyebilmek açısından pek çok işletme için umut kaynağı olarak görülmekte ve benimsenmektedir.⁷⁶ Bahsi geçen bu finansman sistemi barter sistemidir.

Barter sisteminde bir çok hizmet ve ürünün karşılıklı ticareti yapılabilmektedir. Hizmet sektöründe diğer sektörlerde olduğu gibi stoklama imkanı yoktur. Örneğin bir lokanta ve restaurant da bir günün boş masalarla geçmesi istenmeyen bir durumdur. Boş masalarla geçen bir günün telafisi yoktur.

Hizmet sektörü deyince eğitim, sağlık ve danışmanlık gibi kolları sayabiliriz. Eğitim iş kolunda örnek olarak okulları sayabiliriz. Okulların tüketim malzemelerine ihtiyaçları çöktür. Barter sisteminden bunları karşılayabilmekte bunun karşılığında da

⁷⁵ Gürsoy, a.g.e, s.74

⁷⁶ <http://www.sbe.deu.edu.tr/Yayinlar/dergi/dergi05/gunlu.htm> (18.10.2003)

çalıştığı konuyla ilgili eğitim ihtiyacı olan şirketlere de eğitim imkanı sunmaktadır. Vermiş olduğu eğitim hizmetini ihtiyacı olduğu tüketim veya diğer ihtiyaçlarını talep etmek suretiyle kullanılmaktadır. Türkiye’de eğitim konusundaki bu barter ticareti Avrupa ve Amerika’daki kadar henüz çok değildir.

Sağlık sektörüne gelince ise sağlık sektörü de turizm, eğitim ve diğer büyük sektörler gibi bir çok ürün ve hizmete ihtiyaç duyan bir sektördür. Hastaneyi örnek alacak olursak hastanenin yiyecek-içecek, bakım-onarım, teknoloji ve kırtasiye gibi bir çok ürün ve hizmete ihtiyacı olduğu görülür. Sağlık sektöründe barter sisteminin kullanımını ülkemizde yeni yeni gelişme göstermektedir. Hastaneler sistemden yukarıda saydığımız ürün ve hizmetleri alırken karşılığında sağlık hizmeti sunmakta ticarete bulunduğu şirketlerin çalışanlarına sağlık hizmeti sunmak suretiyle barteri gerçekleştirmektedir. Sigorta şirketlerini de bu hizmet grubuna dahil edebiliriz. Sigorta sektöründe yaşanan en önemli zorluk sigorta primlerinin yüksekliği ve zamanla artması olarak gösterilebilir. Barter sistemi sayesinde müşteri sigorta primlerini herhangi bir nakit çıkışı olmadan elinde bulunan atıl kapasiteyi değerlendirebilecektir.

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de her sektörde barter sistemini kullanmak mümkündür. Yukarıda belli başlı ve Türkiye ekonomisi için önemli sektörlerdeki barter kullanımına değinilmiştir. Gelişmekte olan bir ülke olan ülkemiz açısından barter sisteminin yaygınlaşması ve tüm sektörleri kapsayacak şekilde genişlemesi oldukça önemlidir. Barter sistemine ülkemizde faaliyet gösteren ne kadar fazla iş kolu dahil olursa hem firmaların gelişip güçlenmesi hem de ülke ekonomisine katkıları o denli fazla olacaktır.

2. TÜRKİYE’DE BARTER İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ VE UYGULAMANIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Muhasebe, iktisadi bir birim olan işletme ile ilgili ihtiyaç duyulan finansal nitelikli bilgileri sağlamaktadır. Bu amaç göz önünde bulundurulduğunda muhasebe, işletmede meydana gelen finansal nitelikli olay ve işlemleri gözleyen, para birimi cinsinden sistemli bir şekilde tespit eden ve bunlara ilişkin bilgi ve belgeleri toplayan, kaydeden, sınıflandıran ve anlamlı olarak özetleyen, raporlayan ve sonuçları

yorumlayarak ilgili kişi ve kuruluşlara sunan, bilim, sanat ve tatbikattır.⁷⁷ şeklinde tanımlanmaktadır. Barter sistemine üye olan firmalarda birer işletme oldukları için yapmış oldukları işlemlerle ilgili olarak muhasebe kaydı tutmak zorundadırlar.

2.1. Türkiye’de Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinin Genel Özellikleri

Türkiye’de işletmeler muhasebe sistemlerini tek düzen hesap planı çerçevesinde tutmak zorundadırlar. Muhasebe bilgilerini sunulduğu mali tablolarda tek düzenliğin sağlanması ve bilgi kullanıcılarının sağlıklı bilgilere ulaşması amaçlanmaktadır.

Türkiye’de muhasebe kayıtları 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu’nun 175 ve mükerrer 257. maddelerinin Maliye Bakanlığına verdiği yetkiye dayanılarak;

- Muhasebenin Temel Kavramları
- Muhasebe Politikalarının Açıklanması
- Mali Tablolar İlkeleri
- Mali Tabloların Düzenlenmesi ve Sunulması
- Tek Düzen Hesap Çerçevesi, Hesap Planı ve İşleyişi

konularında düzenlemeler yapılmış ve bu düzenlemeler tebliğ ekini oluşturmuştur.⁷⁸

Tebliğ, temelde, bilanço esasına göre defter tutan gerçek ve tüzel kişileri kapsamayı amaçlamaktadır. Ancak; tebliğin tümü dikkatle incelendiğinde, kazançlarını gerçek usulde tespit eden teşebbüs ve işletmelerin bu tebliğ kapsamına girdiği görülecektir.

Tebliğin kapsamı açısından ülkemizdeki işletmeleri 4 kısma ayırmak mümkündür.

1. İşletme esasına göre defter tutan işletmeler.
2. Bilanço esasına göre defter tutan özellikli işletmeler. Bu işletmeler;
 - a) Banka ve Sigorta işletmelerini,

⁷⁷ Naim Ata, Atabey, ve diğerleri, **Genel Muhasebe**, Konya, 2002, s.8

⁷⁸ Yaşar, Methibay, **Muhasebecilik ve Mali Müşavirlik Mevzuatı**, Ankara, 1999, s.1

- b) Özel Finans Kurumlarını,
 - c) Finansal Kiralama Ortaklıklarını (factoring ve benzer alanlarda faaliyet gösterenler dahil)
 - d) Yatırım ortaklıklarını, menkul kıymet yatırım fonlarını ve aracı kurumları kapsamına almaktadır.
3. Bilanço esasına göre defter tutan küçük ölçekli şahıs işletmeleri ile şahıs ortaklıkları (adi ortaklıklar, kolektif ortaklıklar, adi komandit ortaklıklar)
 4. Bilanço esasına göre defter tutan orta ve büyük ölçekli şahıs işletmeleri ile orta ve büyük ölçekli şahıs ortaklıkları, sermaye ortaklıkları ve diğer kurum ve işletmeler.⁷⁹ olmak üzere sayabiliriz.

Barter sistemi ülkemiz için çok yeni bir finans sistemi olması nedeniyle, barter işlemlerinin kuruluşu ve faaliyetlerini yürütebilmesi konusunda henüz bir mevzuat oluşturulmuş değildir. Ayrıca barter işlemlerinin nasıl muhasebeleştirileceğine dair tekdüzen hesap planında herhangi bir hesap ismi yer almamaktadır. Mevcut uygulamada kullanılan hesaplardan yararlanmak suretiyle muhasebeleştirme işlemleri gerçekleştirilmeye çalışılmıştır.

Tekdüzen hesap planında barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ile ilgili herhangi bir hesap ismi verilmemiştir. Muhasebeleştirilme işlemlerinde tekdüzen hesap planındaki hesaplardan yararlanılmıştır.⁸⁰

Tablo 3 : Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılabilecek Hesaplar

120	ALICILAR HESABI
.01	Barter'lı İşlemler
123	BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR HESABI
124	BARTER SİSTEMİ ALACAKLAR DENKLEŞTİRİCİ (-)
127	DİĞER TİCARİ ALACAKLAR
.02	Barter'lı İşlemler Olumlu Kur Farkı

⁷⁹ Remzi, Örtün, Genel Muhasebe ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi Uygulama Örnekleri, Gazi Kitabevi, Ankara, 2000, s.75-76

⁸⁰ Arzova, a.g.e, s.91-92

320	SATICILAR HESABI
.01	Barter'lı İşlemler
323	BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR HESABI
324	BARTER SİSTEMİ BORÇ DENKLEŞTİRİCİ (-)
.01	Barter Sistemine Borçlar
650	BARTERLİ İŞLEM GİDERLERİ
900	BORÇLU NAZIM HESAPLAR
910	ALACAKLI NAZIM HESAPLAR

THP'da, barter işlemlerinin kayıtlanması için genelde kullanılması önerilen hesaplar yukarıdaki tabloda olduğu gibi gruplandırılabilir. THP'da barter işlemleri için ayrılmış bir hesap grubu olmadığı için barter işlemlerinin kayıt altına alınmasında standart bir kayıt yolu izlenememektedir. Barter işlemleri ile ilgili muhasebe kayıtları mevcut hesap isimlerinden yararlanmak suretiyle işlemler kayıt altına alınmaktadır.

Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde THP'nın 9 no'lu grubunda yer alan nazım hesaplar kullanılmaktadır. Nazım hesaplar ile kayıt, barter işlemi gerçekleştiren firmanın yaptığı işlemler göz önünde bulundurulmak suretiyle yapılır. Yapılan bir işlemde nazım hesaplar borçlandırılırken yine başka bir nazım hesap alacaklandırılır.

	/.	
900 XXX ALACAKLAR		XXX
900.00		
900.001		
910 XXX BORÇLAR		XXX
910.00		
	/.	

Bunu bir örnekle şöyle gösterebiliriz;

AG Barter şirketine üye olan NEG firmasının üyelik için istenen 30.000.000.000 TL'lik teminat mektubunu Z bankasından alıp AG Barter şirketine

vermesi işleminin muhasebeleştirilmesi nazım hesaplar kullanılarak günlük defter kayıtları aşağıdaki şekildeki gibi yapılacaktır.

----- / -----	
900 TEMİNAT MEKTUBUNDAN ALACAKLAR	30.000.000.000
900.00 AG Barter Şirketi	
910 TEMİNAT MEKTUBUNDAN BORÇLAR	30.000.000.000
910.00 Z Bankası	
----- / -----	

Bunun gibi daha birçok işlem THP'nın 9 no'lu grubundaki nazım hesaplar kullanılarak kayıt altına alınabilir.

2.2. Türkiye'de Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemi ülkemizde henüz tam olarak yaygın bir şekilde kullanılmadığını daha önceki konularımızda belirtmiştik. Bu sebeple bu bölümde ülkemizde sınırlı sayıda da olsa yapılan barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ile ilgili örneklere yer verilecektir.

Barter sisteminde muhasebe uygulamaları açısından özellik gösteren işlemler aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir:

- a) Üyelik aidatının yatırılması
- b) Mal alım satımı
- c) Komisyonun ödenmesi
- d) Sisteme olan borcun ödenmesi
 - i) Mal ile ödenmesi
 - ii) Nakden ödenmesi⁸¹

Türkiye'deki barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi yukarıda belirtilen işlemler ışığında ele alınacaktır.

2.2.1. Üyelik Aidatının Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemine üye olan firmalar üyelik sözleşmesinin şartlarında belirtilen üyelik aidatını nakten ödemek zorundadır. Bu sayede firma barter sistemini hem kendi üretmiş olduğu hizmet ve ürünleri bu satış tekniğini kullanarak satmakta, hem de kendi ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri aynı sistem vasıtasıyla herhangi bir nakit çıkışı olmadan elde etme imkanına kavuşmaktadır. Fakat bu sisteme üye olan firmalar bu işlemleri gerçekleştirebilmeleri için barter şirketine göre farklılık gösteren ve genellikle bir yıllık olan üyelik aidatını ödemek zorundadır.

Barter sistemine üyelik ile ilgili muhasebe kaydını barter'a üye olan firma ve barter şirketi açısından olmak üzere iki şekilde gösterebiliriz. Fakat yapılan muhasebe kayıtlarında tam bir standart olmadığı için genelde kullanılan kayıt şekilleri gösterilecektir. Aşağıdaki verilen örnekten yararlanılarak kayıtlar gösterilecektir.

Örnek: Plastik ürünleri üreten NEG firması, barter sisteminde faaliyette bulunan AG Barter şirketine yıllık üyelik ücreti 500.000.000 TL vermek suretiyle üye olmuştur.(Muhasebeleştirme işlemlerinde 7/A seçeneğinden yararlanılmıştır. Ayrıca KDV oranı tüm işlemlerde %10 kabul edilmiştir.)

2.2.1.1. Barter'a Üye Olan Firmanın Muhasebe Kaydı

Barter'a üye olan firmalar barter sistemini finansman yönünden sağladığı avantajlar ve pazarlara ulaşmada pazarlama avantajı sağlaması sebebiyle tercih etmektedir. Bu iki özellik sebebiyle muhasebe kaydı gider olarak kabul edilebilir. Bu gideri ya finansman gideri yada pazarlama gideri olarak kabul edebiliriz.

----- J. -----	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HESABI	500.000.000
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri	
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	50.000.000
100 KASA HESABI	550.000.000
----- J. -----	

Barter şirketine üye olan firma yukarıdaki kayıt yönteminden farklı olarak üyelik kaydını aşağıdaki verilen şekilde de kayıt altına alabilir. Yukarıda belirttiğimiz gibi barter işlemleri ile ilgili olarak THP'da yer verilmemesinden dolayı uygulama farklılık gösterebilir.

----- / -----	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	500.000.000
780.00 AG Barter Şirketi Aidatı	
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	50.000.000
(XXX) ALACAKLI HESAP	550.000.000
(100 KASA, 102 BANKALAR, V.S)	

2.2.1.2. Barter Şirketinin Muhasebe Kaydı

Barter şirketinin yapacağı kayıt öncelikle alınan teminatın kayıdır. Bununla ilgili kaydı daha önceki bölümde nazım hesaplar kullanılarak nasıl kaydedileceğini göstermiştik.

Bilindiği gibi barter şirketleri hizmet işletmeleridir. Barter sistemine üye olan firmaların sisteme sundukları arz ve taleplerin karşılanmasına aracılık ederler. Yapmış oldukları bu hizmetin karşılığında da üyelerinden belirlenen üyelik aidatını alırlar.

Üyelerinden almış olduğu bu aidat bir hizmetin satışı karşılığında olduğu için 600 Yurtiçi satışlar hesabının alacağında gösterilir. Bu kaydı da aşağıda iki farklı şekilde gösterebiliriz.

----- / -----	
100 KASA HESABI	550.000.000
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI	500.000.000
600.02 Hizmet Satışları	
391 HESAPLANAN KDV HESABI	50.000.000
----- / -----	

Diğer bir kayıt örneği aşağıdaki gibidir.

/.	
(XXX) BORÇLU HESAP	550.000.000
(100 KASA , 102 BANKALAR, V.S)	
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI	500.000.000
600.00 Üyelik Aidatı	
391 HESAPLANAN KDV HESABI	50.000.000
/.	

2.2.2. Barter'la Mal Alım Satımı İle İlgili İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemine üye firmalar sisteme hem ürün ve hizmet sundukları için hem de sistemden ürün ve hizmet satın aldıkları için alıcı ve satıcı karakterinin ikisine de sahiptirler. Burada öncelikle mal satımındaki kaydı, daha sonra mal alımında yapılacak kaydı barter üyesi yönünden ve barter şirketi yönünden olmak üzere kayıt altına alacağız.

2.2.2.1. Barter İle Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Satış işlemi aşağıda verilen örnek yardımıyla ve satan firma açısından ve barter şirketi açısından kayıt altına alınacaktır. Barter sistemine ürün veya hizmet satışı yapan firma ürününü sisteme sunmakla tek bir firmaya ya da birden fazla firmaya satış yapmış olur. Bu satış tutarının değer kaybına uğramaması için bu tutarı da sistemde kullanılan para cinsine çevirir.

Örnek: NEG Bilgisayar şirketi barter sistemine üye Bağlarlı Ticaret şirketine 1.250 USD maliyetli, 1.500 USD'lik mal satmıştır. Satış işleminin gerçekleştiği gün 1 USD = 1.000.000 TL dir. Ayrıca satış işleminin gerçekleşmesi ile ilgili olarak AG Barter şirketine % 5 komisyon ödenmektedir. (KDV oranı %10 olarak kabul edilmiştir.)

2.2.2.1.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt

Barter işlemiyle yapılan satış işleminin muhasebeleştirilmesi normal şekilde yapılan satış işlemiyle bir farklılık göstermemektedir. Satış işleminin sonunda bir alacak meydana gelecektir. Bu alacakta 120 Alıcılar Hesabın alt hesabı 120.01 Barter'lı İşlemler veya 123 Barter Sisteminden Alacaklar hesabında izlenebilir.

Bu hesap 120'li hesaplar içerisinde bir açık hesaptır. Ürün satan firma alacak hesabını, barter sisteminden mal ve hizmet olarak kapatır. Aynı şekilde barter sisteminden mal ve hizmet satın alan üye de borç hesabını, barter sistemi ile ürün sattığında kapatır.⁸²

----- / -----	
120 ALICILAR HESABI	1.650.000.000
120.01 Barter'lı İşlemler	
veya	
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR HESABI	
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI	1.500.000.000 *
600.01 Ticari Mal Satışları	
391 HESAPLANAN KDV HESABI	150.000.000
----- / -----	

* 1.500 \$ x 1.000.000 TL = 1500.000.000 TL tutarında mal satışı

----- / -----	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR	1.500
910 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR	1.500
----- / -----	

Satılan ürünü maliyetinin 1.250 USD olduğu örneğimizde belirtilmişti bununla ilgili günlük defter kaydı aşağıdaki gibi gösterilebilir.

⁸² “ Barter'lı İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi”, **Barternews Türkiye Dergisi**, Yıl:1, Sayı:2, Eylül-97, s.35

----- / -----	
620 SATILAN MAMÜLLER MALİYETİ	1.250.000.000 *
veya	
621 SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ	
152 MAMULLER HESABI	1.250.000.000 *
veya	
153 TİCARİ MALLAR HESABI	
----- / -----	
* 1.250 \$ x 1.000.000 TL = 1.250.000.000 TL	

Barter şirketlerinin bazıları üyeler arasında gerçekleşen bu alım-satım işlemleri ile ilgili olarak belirlenen oranda komisyonda almaktadır. NEG işletmesi satış işleminin gerçekleşmesi ile birlikte satış tutarı üzerinden %5 + %10 KDV ödemede bulunmuştur. Bu işlemi aşağıdaki şekilde kayıt altına alabiliriz.

----- / -----	
653 KOMİSYON GİDERLERİ HESABI	75.000.000
653.01 Barter Komisyonu	
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	7.500.000
XXX ALACAKLI HESAP	82.500.000
(100 KASA, 102 BANKALAR, V.S)	
----- / -----	

2.2.2.1.2. Barter Şirketinin Yapması Gereken Kayıt

Barter sistemi üzerinden ürün ve hizmet satışı yapan firma satış işlemi sebebiyle sistemden alacaklı, ürün ve hizmeti satın alan firma ise sisteme borçludur. Barter şirketi, üye olan bu firmaların yapmış oldukları ürün ve hizmet alım-satım işlemlerini barter çekleri şirkete ulaştır ulaşmaz firmaların özel cari hesaplarına kullanılan para cinsinden kayıt edecektir.

Yukarıda verdiğimiz örneğimizde alım-satım işleminden dolayı barter şirketi sistemden ürün satışı gerçekleştiren NEG Bilgisayar şirketine borçlu, ürün alımını gerçekleştiren Bağlarlı Ticaret işletmesine ise alacaklı durumundadır. Bu alım-satım işlemi aşağıdaki şekilde muhasebeleştirilecektir.

----- / -----	
120 ALICILAR HESABI	1.650.000.000
120.02 Bağlarlı Ticaret	
veya	
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR HESABI	
320 SATICILAR HESABI	1.650.000.000
320.01 NEG Bilgisayar Şirketi	
veya	
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR HESABI	
----- / -----	

Barter çeklerinin barter şirketine ulaşmasıyla barter işlemleri gerçekleştiren üyelerin cari hesaplarına yapılacak olan muhasebe işlemi aşağıdaki gibidir.

----- / -----	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR	1.500
900.01 Efkaktif Borçlar	
900.02 Bağlarlı Ticaret	
910 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR	1.500
910.01 Efkaktif Alacaklar	
910.02 NEG Bilgisayar Şirketi	
----- / -----	

Barter şirketinin üyeden yaptığı aracılık hizmeti karşılığı aldığı komisyonun kaydı ise aşağıdaki gibidir.

----- / -----	
XXX ALACAKLI HESAP	82.500.000
(100 KASA, 102 BANKALAR, V.S)	
600 YURTIÇI SATIŞLAR HESABI	75.000.000
600.02 Komisyon Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV HESABI	7.500.000
----- / -----	

2.2.2.2. Barter İle Alış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemine üye olan ve barter sistemindeki bir üyeye ürün veya hizmet satışı gerçekleştirerek alacaklı duruma geçen firma sistemden satın alım limitine sahip olmuştur. Firma bu hakkını kullanarak sistemden istediği bir ürünü ve hizmeti nakit ödmeden satın alabilir. Barter sisteminden ürün veya hizmet alımı yapan firma, satın aldığı tutarda ürün ya da hizmeti, sisteme satmayı ya da bunun bedelini 9 ila 12 ay sonunda bir seferde ödemeyi taahhüt eder.

Aşağıda bu alış ile ilgili muhasebe kayıtları üye firma açısından ve barter şirketi açısından örnek vermek suretiyle değerlendirilecektir.

Örnek: Bağlarlı turizm şirketi mobilya üretimi yapan NEG ticaret şirketinden 1.500 USD'lık ürün satın almıştır. Alış işleminin gerçekleştiği gün 1 USD = 1.000.000 TL dir. Bağlarlı turizm satın aldığı ürün bedeli üzerinden AG Barter şirketine %5 komisyonu peşin olarak ödemiştir. (KDV oranı %10 olarak kabul edilmiştir.)

2.2.2.2.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt

Barter sisteminden ürün veya hizmet satın alan firma almış olduğu bu ürün veya hizmeti ilgili olan hesaba borç kaydedecektir. Satın alınan bu ürün veya hizmet firmanın üretiminde kullanabileceği ilk madde veya malzeme, satmak amacıyla satın aldığı ticari mallar, faaliyetlerini yürütmek için satın aldığı makine, taşıt, demirbaş, v.s değerler olabilir. Yukarıda verdiğimiz örnekle ilgili kayıt aşağıdaki gibidir.

255 DEMİRBAŞLAR HESABI	1.500.000.000
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	150.000.000
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR HESABI	1.650.000.000
/.	

Bu işlemle ilgili olarak farklı bir kayıt yöntemi ise aşağıdaki gibi olabilir.

153 TİCARİ MALLAR HESABI	1.500.000.000
153.01 Mobilya	
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	150.000.000
320 SATICILAR HESABI	1.650.000.000
320.01 Barter'lı İşlemler	
/.	
/.	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR	1.500
910 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR	1.500
/.	

Bu işlemle ilgili olarak barter şirketinin almış olduğu %5 lik komisyonun kaydı aşağıdaki gibi yapılacaktır.

----- /-----	
760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM	75.000.000
GİDERLERİ	
760.01 Barter Komisyonu	
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI	7.500.000
100 KASA HESABI	82.500.000
veya	
320 SATICILAR HESABI	
320.01 Barter'lı İşlemler	
----- /-----	

2.2.2.2.2. Barter Şirketinin Yapması Gereken Kayıt

Barter şirketinin yapacağı kayıt daha önceki satış işlemi gerçekleştirildiğin de yapılan muhasebe kaydı ile aynı özellikleri taşımaktadır.

----- /-----	
120 ALICILAR HESABI	1.650.000.000
120.01 NEG Mobilya	
320 SATICILAR HESABI	1.650.000.000
320.02 Bağlı Turizm	
----- /-----	

Barter şirketi barter çekleri işletmeye ulaşır ulaşmaz firmaların cari hesaplarına işlemin gerçekleştirildiği para değeri üzerinden kayıt eder.

----- / -----	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR	1.500
900.01 Efektif Borçlar	
900.02 NEG Mobilya	
910 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR	1.500
910.01 Efektif Alacaklar	
910.02 Bağlı Turizm	
----- / -----	

Barter alış-satış işlemi ile ilgili olarak işlemi gerçekleştiren her iki firmadan da komisyon almaktadır. Barter şirketinin yapılan alış işlemi ile ilgili olarak aldığı komisyonun kaydı ise aşağıdaki gibidir.

----- / -----	
100 KASA HESABI	82.500.000
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI	75.000.000
600.01 Komisyon Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV HESABI	7.500.000
----- / -----	

2.2.3. Barter Sistemine Olan Borcun Mal veya Nakden Ödenmesinin Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemini kullanarak ürün veya hizmet alışverişini gerçekleştiren firmalar sisteme olan borcunu ürün veya hizmet sunarak ödeyebilirler. Eğer barter şirketince sözleşmede belirlenen sürede bunu gerçekleştiremezse nakit olarak ödemek suretiyle borcundan kurtulabilirler. Barter sisteminde öncelikle amaç bilindiği gibi satın aldığı ürün veya hizmetin karşılığını yine kendi üretmiş olduğu ürün veya hizmetle sunmaktır. Nakit sistemiyle borç ödeme genelde firmanın üretimi gerçekleştirdiği ürün veya hizmetin alıcı olmadığı durumda görülmektedir.

2.2.3.1. Barter Sistemine Olan Borcun Mal İle Ödenmesi

Barter sisteminin temel özelliği malın malla takası prensibidir. Barter sisteminde esas ödeme biçimi mal karşılığıdır. Firma barter sisteminden almış olduğu ürün veya hizmetin karşılığını yine kendi ürün ve hizmetini sisteme sunmak suretiyle öder. Bu ödeme şeklini bir örnekle şöyle gösterebiliriz.

Örnek : NEG İnşaat şirketi, AG Barter üyesi olan Bağlı Ticarete 5.000.000.000 TL'lik inşaat malzemesini AG Barter şirketi üzerinden satmak için anlaşmıştır.. NEG İnşaat şirketi bu satış karşılığında 5.000 EURO'luk barter çekini Bağlı ticaretten teslim almıştır. (1 EURO =1.000.000 TL ve AG Barter Şirketine ödenen komisyon %7dir, KDV oranı %10)

2.2.3.1.1. Üye Firmanın Yapması Gereken Kayıt

Bu örnekte barter çekini teslim alan NEG İnşaat şirketi olduğu için bu firmanın yapmış olduğu muhasebe kaydı gösterilecektir. Ayrıca sistemden olan alacağın EURO cinsinden de değeri kayıt altına alınacaktır.

-----	. / .	-----
120 ALICILAR HESABI		5.500.000.000
120.01 Barter'lı İşlemler		
120.02 AG Barter Şirketi		
veya		
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR		
123.01 AG Barter Şirketi		
600 YURTİÇİ SATIŞLAR HESABI		5.000.000.000
600.02 Ticari Mal		
391 HESAPLANAN KDV HESABI		500.000.000
-----	. / .	-----

-----		/.	-----	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR			5.000	
900.01 AG Barter Şirketi				
910 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR			5.000	
910.01 Barter Çekleri				
-----		/.	-----	

-----		/.	-----	
653 KOMİSYON GİDERLERİ HESABI			350.000.000	
653.01 Barter Komisyonu				
191 İNDİRİLECEK KDV HESABI			35.000.000	
XXX ALACAKLI HESAP			385.000.000	
(100 KASA, 102 BANKALAR, V.S)				
-----		/.	-----	

2.2.3.1.2. Barter Şirketinin Yapacağı Kayıt

Barter şirketinin yapılan işlem sebebiyle firmaların cari hesaplarına yapacağı kayıt aşağıdaki gibidir.

-----		/.	-----	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR			5.000	
900.02 Bağlı Ticaret				
910 ALACAKLI NAZIM HESAP			5.000	
910.02 NEG İnşaat				
-----		/.	-----	

Barter şirketinin bu satış işlemine yapmış olduğu aracılık işleminden dolayı komisyonun kaydı ise aşağıdaki gibidir.

-----	/.	-----
100 KASA		385.000.000
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI		350.000.000
391 HESAPLANAN KDV HESABI		35.000.000
-----	/.	-----

2.2.3.2. Barter Sistemine Olan Borcun Nakit İle Ödenmesi

Barter sisteminden ürün satın alan firma bilindiği gibi borcunu iki şekilde ödeyebilir. Bunlardan birincisi sistemde kendisine yöneltilen barter üyesine (9) dokuz ay içerisinde ürün satmak; ikincisi ise şayet bu süre sonunda borcunu ödeyemiyor ise nakit olarak döviz bazında o günkü kurdan ve vade farksız ödemek zorundadır. Nakit çıkışının getireceği bu dezavantaj firmaları sisteme ürün satmaya zorlamaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dünyada ticaretinde meydana gelen gelişmeler ve bu gelişmelerin sonucu olarak ortaya çıkan paranın maliyetindeki artış ve finansal krizler işletmeleri farklı farklı finansal araçları kullanma yönlendirmiştir. Özellikle finansal alanda yaşanan bu sorunlar yeni finansal tekniklerin önem kazanmasına sebep olmuştur.

İşletmelerce ihtiyaç duyulan ürün ve hizmetlerin bedelinin yine kendi ürün ve hizmetleri ile ödemesi temeline dayanan barter, ihtiyaçların karşılanmasında katlanılan yüksek kredi maliyetleri nedeniyle aranan alternatif bir finans tekniği olarak doğmuştur. İşletmelerin atıl kapasitesinin değerlendirilmesi, stoklarının eritilmesi, düşük maliyetli pazarlama ve reklam imkanı sunması ve en önemlisi de nakde ihtiyaç duymaması sebebiyle diğer finansman tekniklerinden ayrılmıştır.

Dünyada özellikle Amerika ve Avrupa da uzun süredir kullanılan bu finansman tekniği ülkemiz için oldukça yeni bir finansman tekniğidir. Barter, ülkemizin gelişmekte olan bir ülke olması, enflasyonun yüksek olması ve sık sık yaşanan krizler sebebiyle yaşadığı finansal sorunların giderilmesi için kullanabileceği en önemli tekniklerden birisidir.

Bu kadar önemli bir finans sistemi olmasına rağmen ülkemizde henüz barter şirketlerinin kuruluşunu ve işleyişini düzenleyen özel bir mevzuat yoktur. Ülkemizde barter sistemi günümüzde Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunundan yararlanılarak yürütülmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerimiz için kullanımı oldukça avantajlar sağlayacak bu sistemin yürütülmesi için gerekli olan özel bir mevzuat bir an önce hazırlanmalıdır. Bu mevzuatın olmaması oldukça önemli bir eksikliklerdir.

Finansal ağırlıklı işlemlere dayanan bir sistem olmasına rağmen işleyişi ve yürütülmesi için özel bir mevzuat düzenlenmediği gibi benzer bir şekilde muhasebeleştirilmesi ile ilgili olarak da Tekdüzen hesap planında her hangi bir açıklamaya yer verilmemiştir. Bu sebeple Tekdüzen hesap planında yer alan hesaplardan yararlanılarak muhasebeleştirme yoluna gidilmektedir. Buda şirketten şirkete kullanım farkı doğurması sebebiyle genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinden tutarlılık ilkesiyle bağdaşmayabilir. Biran önce düzenlemenin yapılması gerekir.

Ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip KOBİ'ler için oldukça önemli olan barter sisteminin kullanımının yaygınlaştırılması sağlanmalıdır. Ülkemizin ticaretinin ve sanayisinin gelişmesine de öncülük eden KOBİ'lerin bu sistemi kullanmasını sağlamak için gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Ülkemizde barter kullanımı birkaç önemli sektörle sınırlıdır. Öncelikle bu sektörlerin barter sistemini daha verimli kullanabilmesi için gerekli düzenlemeler yapılmalı daha sonra da bu sistemle tanışmamış sektörlerin sisteme dahil olabilmeleri için gerekli çalışmalar yapılmalıdır.

Ne kadar fazla sektör barter sistemine dahil olursa sistemin sağlayacağı avantajlar o kadar fazla olacaktır. Ülkemizde şimdilik turizm, inşaat ve hizmet alanında oldukça yoğun kullanılmaktadır. Bu sektörler artırılmalıdır. Özellikle önemli derecede küçük ve orta ölçekli işletmeye sahip Ankara, Konya, Kayseri, Adana, Gaziantep v.s gibi illerde bayilikler açılmak suretiyle sisteme üye olunması sağlanmalıdır. Bu durum, hem illerin ekonomisinin gelişimi hem de ülke ekonomisinin gelişimi için oldukça önemlidir.

Burada sadece görev kanun düzenleyicilere düşmemektedir. Sınırlı sayıda da olsa ülkemizde faaliyet gösteren barter şirketleri sistemin sağlayacağı avantajlar hakkında işletmeleri bilgilendirmeli ve tanıtımını yapmalıdır. Gerekteğinde yetmişmiş uzmanlarıyla sisteme yeni dahil olmuş üyelerine danışmanlık hizmeti sunmalıdır.

Dünya ticaretinde oldukça önemli bir paya sahip bu sistemin işletmelerimize sağlayacağı yararlar da düşünülerek biran önce gerekli kanun ve düzenlemelere gidilmeli ve doğru muhasebeleştirilebilmesi için gerekli muhasebe standartlarının hazırlanması gerekir.

KAYNAKÇA

- ALP, Ali, "Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye", **İMKB Yayınları**, Ankara, 2002
- ARZOVA, Burak, **Barter İşlemleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000
- ATABEY, Naim Ata, PARLAKKAYA, Raif, ALAGÖZ, Ali, **Genel Muhasebe**, Konya,2001
- ATABEY, Naim Ata, YILMAZ, Baki, "Geleceğin Finansman Tekniği: Barter ve Muhasebeleştirilmesi", **S.Ü.İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, Yıl:1, Sayı:1-2, Nisan-Ekim 2001
- AYKUTLU, Fercan, Ak, Bülent, "Barter Ticaret Uygulaması", **Finans Dünyası Dergisi**, Kasım 1999
- ÇELİK, Adnan, Akgemci, Tahir, **Girişimcilik ve Kültürü ve KOBİ'LER**, Nobel Yayınları, Ankara, 1998
- DOĞAN, Özlem İpekgil, Marangoz, Mehmet, Kobi'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm>
- DOĞAN, Zeki, "Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi", **Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi**, Ocak 2001

- ERKAN, Mehmet, “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter’ in Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması” **Active Dergisi**, Nisan-Mayıs 2000
- ERKAN, Mehmet, “Yeni Bir Finansman Aracı: BARTER”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 221, Ocak 2000
- GÜNLÜ, Ebru, Turizm Sektöründe Takas (Barter) Sisteminin Kullanımı, <http://www.sbe.deu.edu.tr/Yayinlar/dergi/dergi05/gunlu.htm>
- GÜRSOY, Celal, **Barter El Kitabı: Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti**, İstanbul, 1998
- GÜRSOY, Celal, **BarteRing El Kitabı**, 2003
- İNAL, Nihat, **Türk Maden Kanunu, Borçlar Kanunu**, Ankara, 1992
- KAÇAR, Hülya, “Modern Takas Fırsatını Kaçırmayın”, **İntermedya Ekonomi Dergisi**, Sayı:9, Yıl:1997
- KARLUK, Rıdvan, **Uluslararası Ekonomi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1998
- MARŞAP, Beyhan, “Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi”, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Cilt:3, Sayı:1, Mart 2001
- METHİBAY, Yaşar, **Muhasebecilik ve Mali Müşavirlik Mevzuatı**, Ankara, 1999
- OKTAY, Nüvit, **Karşılıklı Ticaret Sistemi**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1987
- ÖNDEŞ, Turan, “Kobi’lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi”, **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Aralık-1999
- ÖRTEN, Remzi, **Genel Muhasebe ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi Uygulama Örnekleri**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2000
- ÖZGEN, Hüseyin, Doğan, Selen, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan98/kobi.htm>

TAN, Müge, Barter Sistemi ve Sistemin Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu
<http://www.vergidegundem.com/03.makale/aamakale.asp>

YEŞİLOĞLU, Talat, “Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu”, **Ekonomist Dergisi**,
Sayı:47, Kasım-1996

“ Barter’lı İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi”, **Barternews Türkiye Dergisi**, Yıl:1,
Sayı.2, Eylül-97, s.35

“Ekonomide Yeni Hareket Barter”, **Barter Ekonomi Dergisi**, Sayı:59, Aralık 2002

“Her Ortamda Barter Çözüm Sunar”, **Barter Ekonomi Dergisi**, Sayı:41, Mayıs 2001

[http://www.finansalforum.com.tr/cgi-bin/haber no:1602,](http://www.finansalforum.com.tr/cgi-bin/haber_no:1602)

<http://www.geocities.com/burtaymutlu/>

<http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/>

http://www.hukuk_gen.tr/konular/konular.asp?konugrp=3&konuid=2

<http://www.irta.com/>

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T23.pdf>

<http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s2.html>

<http://www.worldbarter.com.tr/menu/default.asp>

http://www.yargitay.gov.tr/bilgi/kanun_liste/PC1818.HM3.text.html

<http://www.ydbarter.com/sss.asp>