

**T.C.
HALIÇ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
BANKACILIK VE FİNANS PROGRAMI**

**ULUSAL VE ULUSLAR ARASI FİNANSMAN ARACI
OLARAK BARTER VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Nazlı DALGIÇ**

**Danışmanı
Doç.Dr.Turgut ÖZKAN**

İstanbul-2011

T.C.
HALIÇ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

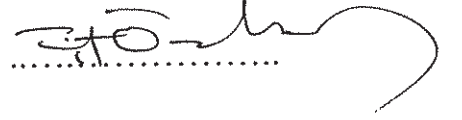
İşletme Anabilim Dalı Bankacılık ve Finans Programı Tezli Yüksek Lisans öğrencisi **Nazlı DALGIÇ** tarafından hazırlanan “**Ulusal ve Uluslararası Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Örneği**” adlı bu çalışma jürimizce Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Sınav Tarihi : 21.06.2011

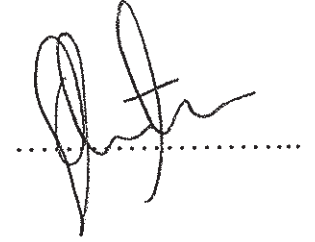
(Jüri Üyesinin Ünvanı , Adı , Soyadı ve Kurumu) :

İmzası :

Jüri Üyesi: Doç.Dr.Turgut ÖZKAN
Danışman-HAL.Üniv.İşl.Enformatiği ABD Öğr.Üyesi



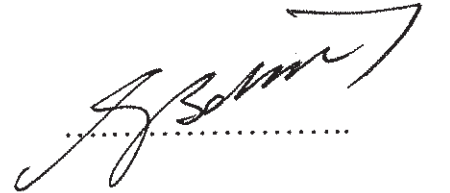
Jüri Üyesi : Yrd.Doç.Dr.Özlem ATAN
HAL.Üniv. İşletme ABD Öğr.Üyesi



Jüri Üyesi : Yrd.Doç.Dr.Ferimah Y.YILMAZ
HAL.Üniv. İşletme ABD Öğr.Üyesi

.....

Jüri Üyesi : Yrd.Doç.Dr.Hakan BATUR
HAL.Üniv. Siy.Bil.ve Ulus.İliş. ABD (Yedek)



Jüri Üyesi: Yrd.Doç.Dr.Fevzi ER
HAL.Ünv.Turizm İşletmeciliği ABD (Yedek)

.....

ÖNSÖZ

“Ulusal ve Uluslar arası Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Örneği” isimli araştırma Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Programı’nda tez olarak hazırlanmıştır.

Araştırmanın her aşamasında yardımlarını esirgemeyen Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Sayın Doç.Dr. Turgut ÖZKAN’a, desteklerini her zaman üzerimde hissettiğim aileme, teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul,2011

Nazlı DALGIÇ

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
KISALTMALAR LİSTESİ.....	V
ŞEKİLLER LİSTESİ	VI
ÖZET.....	VII
ABSTRACT	VIII
1. GİRİŞ	1
2. BARTER'İN TANIMI VE AMACI	3
3.BARTER'İN TARİHSEL GELİŞİMİ	7
4.DÜNYADA BARTER UYGULAMALARI.....	12
4.1. Amerika Birleşik Devletleri	12
4.2. Avrupa Devletleri.....	13
4.3. Rusya Federasyonu.....	14
4.4. Dünya Barter Birliği (IRTA).....	14
5.TÜRKİYE'DE BARTER.....	17
6. BARTER SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ	19
7. BARTER SİSTEMİNİN UNSURLARI	25
7.1. Barter Sisteminin Tarafları.....	25
7.1.1 Barter Firması	25
7.1.2 Barter Sistemi Üyesi	27
7.2. Barter Sisteminde Kullanılan Belgeler.....	28
7.2.1. Arz Formu	28

7.2.2. Talep Formu	29
7.2.3. Barter Çekleri	29
7.2.4. Hesap Özeti	30
7.2.5. Arz Bildirim Formu.....	30
7.2.6 Talep Bildirim Formu.....	30
7.2.7 Sistem Garanti Fonu.....	30
7.3. Sistemin İşleyişi	31
7.3.1. Barter İşlemine Üyelik Süreci	31
7.3.2. Barter Sisteminde İşlem Süreci	35
7.3.2.1 Sisteme Alıcı Olarak Başlanması Süreci.....	35
7.3.2.2. Sisteme Satıcı Olarak Başlanması Süreci	38
7.3.3. Barter Sistemine Üyeliğin Sonlandırılması Süreci	39
8. BARTER SİSTEMİNİN TÜRLERİ	42
8.1. Barter Exchange (Perakende Barter).....	42
8.2. Toptan Barter.....	42
8.3. Uluslar arası Barter-Karşılıklı Ticaret (Countertrade)	42
8.3.1 Geri Alım (Buy-Back).....	44
8.3.2 Dengeleme (Compensation).....	45
8.3.3 Karşı Alım (Counter Purchase)	45
8.3.4 Üçlü Ticaret (Switch)	46
8.3.5 Dörtlü Ticaret (Clearing).....	47
8.3.6 Vadeli Satın Alım (Advance Purchase).....	48
8.3.7 Satın Al-Sat (Buy-Sell)	48
8.3.8 Off-set.....	49
8.3.8.1 Dolaysız (Doğrudan) Off-set.....	49
8.3.8.2 Dolaylı Off-set.....	50
8.3.9. Swap	50
8.3.10. İkili Hesap (Evidence Accounts).....	50
9. BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ	52

9.1. İki İstasyonlu (Bilateral) Barter.....	52
9.2. Çok İstasyonlu (Multilateral) Barter	53
10. BARTER SİSTEMİNİN KULLANIM ŞEKİLLERİ.....	55
10.1. Barter Sisteminin Finansal Amaçlı Kullanımı	55
10.2. Barter Sisteminin Ticari Amaçla Kullanımı	55
11. BARTER SİSTEMİNİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	58
11.1. Barter Sisteminin Avantajları.....	58
11.1.1. Barter Sisteminin Taraflar Açısından Yararları.....	58
11.1.1.1. Satışları Artırmaktadır.....	58
11.1.1.2. Kârı Artırmaktadır.....	58
11.1.1.3. Yeni Pazarlar, Yeni Müşteriler Bulmaktadır.....	59
11.1.1.4. Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme.....	59
11.1.1.5. Tedarik Kolaylığı	60
11.1.1.6. Reklam Olanağı.....	60
11.1.1.7. Tahsilat Garantisi	60
11.1.1.8. Nakit Ödeme Yapmadan İhtiyaçların Karşılanması.....	61
11.1.1.9. Ürün ile Geri Ödeme İmkânı.....	61
11.1.1.10. Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesi.....	61
11.1.1.11. Kredi İmkânı	61
11.1.1.12. Uzun Vadeli Borçlanabilme İmkânı.....	62
11.1.1.13. Personel ve Zaman Tasarrufu Sağlamaktadır.....	62
11.1.1.14. İşletme Sermayesi İhtiyacının Azalması.....	62
11.1.1.15. Güvenli Kolay İhracat İmkânı.....	62
11.1.1.16. Hızlı Tahsilat İmkânı.....	62
11.1.1.17. Faizsiz Mal kredisi İmkânı	63
11.1.1.18. Paranın Rasyonelleşmesini Sağlaması	64
11.2.1. Barter Sisteminin Makro Açından Yararları	64
11.2. Barter Sisteminin Dezavantajları.....	65
12. BARTER'İN DİĞER FİNANSMAN TEKNİKLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI	68

12.1. Barter Sisteminin Bankacılık Sistemi İle Karşılaştırılması.....	68
12.1.1. Bankacılık Sektöründe Tasarruf-Finansman Çelişkisi.....	68
12.1.2. Barter Sisteminde Tasarruf – Finansman Uyumu.....	69
12.1.3. Kredi Maliyetleri Açısından Karşılaştırılması	69
13. BARTER SİSTEMİNİN SEKTÖREL UYGULAMALARI.....	73
13.1. Hizmet Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması	74
13.2. Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması	75
13.3. Gıda Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması	76
13.4. Medya Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması.....	76
13.5. Spor Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması.....	77
13.6. Yapı Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması	78
13.7. Tekstil Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması.....	79
13.8. KOBİ’lerde Barter Sisteminin Uygulanması	79
14. ÖRNEK BARTER İŞLEMLERİ	82
15.SONUÇ	84
16.KAYNAKLAR	86
17.ÖZGEÇMİŞ	92

KISALTMALAR

A.B.D.: Amerika Birleşik Devletleri

BCI: Barter Clearing & Information

BK: Borçlar Kanunu

EUR: European Union

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

IMF: International Monetary Fund

IRTA: Dünya Barter Birliği Organizasyonu

TEFRA: Tax Equity Financial Responsibility Act

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

LETS: Bölgesel Değişim Ticaret Birlikleri

OECD: Organization for Economic Co-Operation and Development

SSCB: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği

THY: Türk Hava Yolları

TL: Türk Lirası

TRT: Türkiye Radyo Televizyon Kurumu

USD: United States Dollars

WOTC: Washington Dünya Ticaret Merkezi

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Barter Sistemine Üyelik Süreci.....	32
Şekil 2.2. Barter Sisteminde İşlem Süreci.....	36
Şekil 3.3: Barter Sistemine Üyeliğın Sonlandırılması Süreci.....	41
Şekil 4.4: İki İstasyonlu Barter Sistemi.....	52
Şekil 5.5: Çok İstasyonlu Barter Sistemi.....	54

GENEL BİLGİLER

Adı ve Soyadı : Nazlı DALGIÇ
Ana bilim Dalı : İşletme
Programı : Bankacılık ve Finans
Tez Danışmanı : Doç.Dr. Turgut ÖZKAN
Tez Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans-Mayıs 2011

ULUSAL VE ULUSLAR ARASI FİNANSMAN ARACI OLARAK BARTER VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

ÖZET

Para, finansal yapılanmadaki en önemli araçlardan biridir. Ekonomilerde yaşanan krizlerle birlikte paranın maliyetinin artması, yeni finansman araçlarının gelişmesini de zorunlu hale getirmiştir. Kullanılan araçların bir çoğu para temeline dayandığından, paranın maliyetini düşürmekte de yetersiz kalmaktadırlar. Paranın icadından önceki dönemlerden beri ticaret metodu olarak kullanılan takasın günümüz teknolojisiyle desteklenmiş hali olan barter sistemi, diğer finansman araçlarından farklı olarak paranın maliyetini en aza indirmeyi amaçlamaktadır. Barter iki ya da daha çok firma arasında satın alınan mal ve hizmet bedellerinin nakit kullanılmadan, kendi ürettiği mal veya hizmet ile ödenebilmesini sağlayan bir organizasyondur. En başarılı örneklerini A.B.D.'de gördüğümüz barter sistemi pek çok Avrupa ülkesinde de kullanılmaktadır. Türkiye'de ise bu sistem 1990'lı yıllardan itibaren kullanılmaya başlanmıştır. Barter sistemi ülkemizde yeteri kadar tanınmamasına karşın kullanım oranı gün geçtikçe artmaktadır. Bu çalışmada barter sistemi tanıtılmaya çalışılmış, barter sistemi bir finansman aracı olarak incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Barter, Finansman Aracı, Takas, Alternatif Ticaret.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname : Nazlı DALGIÇ
Field : Business Administration
Program : Banking and Finance
Supervisor : Assoc. Prof.Dr. Turgut ÖZKAN
Degree Awarded and Date : Master – May 2011

BARTER AS A NATIONAL AND INTERNATIONAL FINANCIAL INSTRUMENT AND TURKEY SAMPLE

ABSTRACT

Money is one of the most important tools in financial structuring. The increase in the cost of money as a consequence of the encountered crises has also made the development of new financing tools mandatory. Because the majority of the tools used are based on money, they remain insufficient in reducing the cost of money as well. The barter system, which is a form of the swap that has been utilized as a method of trading for ages dating back to periods before the invention of money aims to reduce the cost of money to the minimum in a different way than the other financing tools. Barter is an organization among two or more companies paving the way to pay for the cost of purchased goods or services without using cash by the goods or services they produce. The barter system, the most successful examples of which we observe in the USA can also be benefitted in the majority of European countries. In Turkey, this system has started to be used as of 1990s. Although barter system is not sufficiently recognized in our country, its utilization ratio has been increasing day by day. In this study, the barter system has been tried to be introduced, and the barter system has been evaluated as a financing tool.

Key words: Barter, Financing Tool, Swap, Alternative Trading

1. GİRİŞ

İşletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri ve kâr başta olmak üzere her türlü hedeflerine ulaşabilmeleri küreselleşen ticari ve finansal piyasaların şartlarına ayak uydurabilmeleri ile doğrudan ilgilidir.. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin finansal yapılarında görülen krizler de ayrı bir zorluk olarak işletmelerin karşısına çıkmaktadır. Yaşanan finansal krizlerle birlikte paranın maliyetinin yükselmesi, ekonomilerde pek çok finansal tekniğin de gelişmesini zorunlu kılmıştır. Yeni finansal teknikler, ekonomi dünyasının enflasyon ve yükselen faizlerden korunma tedbirlerinin sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Fakat bu tekniklerin çoğu para temeline dayandığından, çoğu zaman paranın maliyetinin düşürülmesinde yetersiz kalmaktadırlar.

Ticaretin en basit şekliyle yapıldığı ilk çağlarda, paranın icadı öncesinde, temel ihtiyaçların karşılanabilmesi için takas yapılmakta ve insanlar ihtiyaçlarından fazla ürünleri başka insanlara vererek onlardan ihtiyaçları olan ürünleri temin etmekteydiler. Madeni para ve banknotun kullanılmasıyla takas uygulamadan çekildi. Paranın icadı; paranın maliyetinin icadını da beraberinde getirdi. Faiz adı verilen bu maliyet dünyada yaşanan önemli krizlerin ana nedenlerinden biri oldu. Yaşanan krizler, bu krizlerin kaynağının para temelli ekonomilere yeni alternatifler üretilmesi gerektiğini gösterdi. Bu noktadan yola çıkılarak 1929 büyük ekonomik krizinin yol açtığı ekonomik krizin yol açtığı ekonomik çöküntüden kurtulmanın bir yolu olarak takas, yeniden dünya ekonomisinin gündemine girmiştir.

İki istasyonlu olarak yapılmaya başlanan takas işlemleri, mal ve hizmetlerin çeşitlenmesiyle birlikte çok istasyonlu olarak uygulanmakta ve barter adıyla anılmaktadır. Barter sistemi takas sisteminin geliştirilmiş ve organize olmuş şeklidir. Alıcı firma tarafından bir finans sistemi, satıcı açısından pazarlama satış tekniği kullanılan barter, organize bir piyasada mal ve hizmetlerin para kullanılmadan karşılıklı olarak değiştirilmesi sistemidir.

En başarılı örneklerinin A.B.D.'de (Amerika Birleşik Devletleri) uygulandığı barter sistemi, pek çok Avrupa ülkesinde de yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye'de ise bu sistem 1990'lı yılların başında kullanılmaya başlanmıştır. Barter sistemi ülkemizde hala yeteri kadar tanınmamaktadır. Bu sistemin Türkiye'de

kullanımını artırmak için gerekli düzenlemelerin yapılması öncelikle KOBİ'ler olmak üzere, Türkiye ekonomisine önemli katkı sağlayacaktır.

2. BARTER'İN TANIMI VE AMACI

Barter en basit anlamıyla 'Takas' ya da 'Değiş-Tokuş' olarak tanımlanabilmektedir. Barter için daha kapsamlı bir tanımlamaysa, bir işletmenin satın aldığı mal ya da hizmetin bedelini kendi ürettiği ya da sahibi olduğu mal ya da hizmetle ödemesi olarak verilebilir (Yeşiloğlu ve Yiğit,1996:16).

Barter her ne kadar en basit ifadeyle 'Takas' olarak adlandırılrsa bile, barter sisteminin içeriği dolayısıyla sadece takas olmaktan çok daha ötede bir kavramdır. Barter; çok sayıda alıcı ve satıcının bir arada karşı karşıya geldiği bir geniş pazar olmasının yanı sıra, bu alıcı ve satıcıları belli kurallar çerçevesinde ve belli kriterlere göre bir araya toplayan, alıcı ve satıcının karşılıklı ilişkilerine düzenleme getiren, hem alıcının hem de satıcının haklarını ve sorumluluklarını belirleyen bir sistemdir. Bu nedenle barter sistemi salt bir takas işlemi değildir. Barter; alıcı ve satıcının mevcut ekonomik şartlarda en iyi koşullarda pazar bulup, alış verişlerini bu pazarda yapmalarını sağlayan, belirli niteliklere sahip kişi ya da kurumların üye olabildiği ya da sistemden yararlanabildiği bir alış-veriş kulübüdür.

Barter kelimesi İngilizce kökenli olup, mal veya hizmetin takas (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Bilindiği üzere takas, ticaret yapmanın bilinen en eski yoludur ve insanlığın ortaya çıktığı tarihlerden günümüze kadar ulaşan tek ticaret ve finansman metodudur. Mal ve hizmet değiş tokuşu, paranın kullanılmaya başlanmasından önce insanların ihtiyacı olan ancak kendi üretmediği veya tedarik edemediği malları elde edebilmelerinin tek yolu olmuştur (Arslan ve Aykutlu, 1999 a:1).

Barter ticareti her ne kadar iki işletmenin karşılıklı takas yapmaları şeklinde algılsa da, gerek alternatiflerin az olması gerekse de ihtiyaçların karşılanma imkanının kısıtlı olması nedeniyle işletmeler arasındaki bir organizasyon olmaksızın bir işletmenin ürettiği mamul ya da hizmet karşılığında ihtiyacı olan bir mal ya da hizmeti almak isteyen diğer bir işletmenin ihtiyacı olan söz konusu bu mal ya da hizmeti bulması çok zor olmaktadır ("Aksiyon Dergisi"1996).

Barter sisteminde para bir değişim aracı olarak değil, muhasebesel kayıt aracı olarak kullanılmaktadır. Literatürde Barter sisteminin çeşitli tanımları yapılmaktadır. Bu tanımların bazıları aşağıda verilmektedir (Toroslu,2010:3).

Barter, bir işletmenin satın aldığı mal veya hizmetin bedelini, kendi ürettiği mal veya hizmet ile ödemesini sağlayabilen bir organizasyondur. Barter aynı zamanda aynı zamanda bir işletmenin ihtiyaçlarını faizsiz döviz kredisi kullanarak karşılayabileceği bir finansman tekniği, hem ürettiği mal ve hizmeti satabileceği bir ticaret sistemi, hem de ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti satın alabileceği bir finansman sistemidir. Barter bütün bu özelliklerinden dolayı finansal takas olarak da tanımlanabilmektedir (Hatunoğlu ve Bilginer,2003:69).

Barter sistemi takas sisteminin geliştirilmiş ve organize olmuş şeklidir. Alıcı firma tarafından bir finans sistemi, satıcı açısından pazarlama satış tekniği kullanılan barter, organize bir piyasada mal ve hizmetlerin para kullanılmadan karşılıklı olarak değiştirilmesi sistemidir. Bir başka deyişle barter, bir firmanın satın aldığı mal veya hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmet ödemesi olarak tanımlanabilir (Marşap,2001:55).

Barter, bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmetle geri ödemesi şeklinde tanımlanır. Bu uygulamada para,bir değer saklama aracı değil, sadece muhasebe birimi olarak işlev görmektedir. Barter sistemi, bir yandan pazarlama ve satış tekniği olarak kullanılırken, diğer yandan da bir finansman tekniği olarak yarar sağlamaktadır. Barter uygulamasında takastan farklı olarak birden fazla firma ve çok sayıda mal ve hizmet bulunmaktadır. Bunlar bire bir değil, sistem içinde faaliyette bulunmaktadır. Barter firması ve üyeler sistemin taraflarını oluşturmaktadır (Aslan, 2004:147).

Barter, mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini, kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödemesi olarak tanımlanabilir (Erkan, 2000 a:80).

Barter bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmetlerle geri ödemesidir. Para olmaksızın yapılan, sahip olunan mal ve hizmete karşılık, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetin satın alınması işlemidir (Aykutlu ve Ak, 1999 b:76). Barterda sahip olunan mal ve hizmete karşılık, ihtiyaç duyulan mal ve hizmet satın alınmaktadır. Barter sisteminde para, diğer ticari işlemlerden farklı olarak, bir değer saklama aracı (store of value) olarak değil, bir muhasebe birimi (unit of account) olarak kullanılmaktadır (Uçma ve Köroğlu, 2006).

Barter uluslar arası ticarete ‘Mal Takası’ anlamında kullanılmaktadır. Ancak, burada takas yapan oyuncuların sayısı, sadece bir alıcı ve sadece bir satıcıdan ibaret değildir. Yüzlerce ve hatta binlerce kişi kendi ihtiyaçları doğrultusunda mal ya da hizmet alım ya da satım talebinde bulunur. Barter sisteminde bu talep sahipleri oyuncular olarak adlandırılırlar. Barter, bu oyuncular arasında en uygunu en uygun olanıyla eşleştiren bir ‘eşleştirici’ dir.

Barter; para vermeden alış veriş imkanı tanıdığından dolayı işletmeler için bir finansman tekniğidir. İşletmelerde finansman yükünün hafifletilmesi, işletmenin sattığı mal ya da hizmetin girdi maliyetinin düşürülmesi anlamındadır. Barter finansman tekniği, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetini en aza indiren bir tekniktir. Çünkü barter sistemiyle finansman; mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ya da hizmete karşılık mal ya da hizmetle ödemektir. Sistem yoluyla karşı karşıya gelen alıcı ya da satıcı, talepte buldukları mal ya da hizmetin temini için faiz yüküne katlanmazlar. Aynı mal ya da hizmeti kredi kullanmak yoluyla satın almak istediklerinde ise, kredilendirdikleri tutar kadar faiz yüküne katlanırlar. Oysa barter sisteminde ‘faiz’ yoktur.

İşletme eğer aynı mal ya da hizmeti elindeki mevcut nakdi ile almak isterse, paranın alternatif maliyeti vardır. Yani işletme elinde bulundurduğu nakit parayla ‘henüz satın almış olduğu mal ya da hizmeti satın almasaydı aynı parayla hangi mal ya da hizmeti satın alacaksa’ bu paranın alternatif maliyetidir. İşletme elinde ‘atıl’ olarak tuttuğu ve bir şekilde pazara arz edemediği mal ya da hizmeti kullanmak yoluyla almayı talep ettiği mal ya da hizmet için nakit para kullanmaz ya da yapacağı ödemenin sadece bir kısmını nakit ile karşılar.

Böylece elindeki mevcut nakdini ya diğer verimli gördüğü bir alanda kullanır ya da elindeki nakit para talep ettiği mal ya da hizmetin tamamını karşılamaya yetmiyorsa, bir kısmını almak yerine ‘para + mal ya da hizmet’ yoluyla talebinin tümünü karşılar.

Günümüzde bu uygulamaya özellikle futbolcu transfer dönemlerinde sıklıkla rastlanmaktadır. Göreceli olarak küçük olarak adlandırılan kulüpler, yetiştirdikleri oyuncuları yüksek fiyatlarla büyük kulüplere satmak istemektedirler. Büyük kulüpler ise, hem amaç hem de gider türleri itibariyle küçük kulüplerden farklılık gösterdiklerinden, ellerindeki bütün mevcut parayı bir oyuncunun transferine harcamak istememektedirler. Bu aşamada satıcının talebi ‘nakit para’ iken, alıcının

bu alış veriş için ödenecek nakit parası bulunmamaktadır. Bu esnada karşılıklı olarak talebin ya da ihtiyacın karşılanması esas alınır. Büyük takım küçük takıma, futbolcu + nakit para önererek hem elindeki atıl kapasiteyi ya da diğer bir değişle artık mevcut kadro şartları içinde kendisinden yararlanılması düşünülmediği futbolcusunu kendine yer bulabileceği bir başka takıma teklif etmekte hem de istediği futbolcu için elindeki tüm nakdi kullanmamış olmaktadır. Bu sayede büyük kulüp bu transferin bu şartla gerçekleşmesi yoluyla, ihtiyacını gidermiş, elindeki atıl kapasiteye yeni fırsat yaratmış ve bütün parasını harcamamış olmaktadır. Küçük takım ise, para + futbolcu elde ederek, hem parasal olarak güçlenmiş hem de takıma yeni bir oyuncu katarak kaybettiği futbolcusunun yerini aynı ayarda olmasa bile doldurabilmiş olmaktadır (Arzova, 2000:2).

Barter finansmanını kullanan işletmeler akla gelebilecek her türlü ihtiyacını bu sistemle karşılayabilirler. Örneğin, oto yedek parçaları üreten bir firma, firmasının muhasebe gibi bilgi işlem sistemini yenileyebilir. Bir turizm seyahat acentesi, ofisinin mobilyalarını bilgisayar şirketi bayi toplantısını düzenlemek suretiyle sistemdeki mobilya üreten bir firmadan karşılayabilir.

Barter sisteminin kalitesi üye firmaların çokluğu ile doğru orantılı olmaktadır. Çünkü, üye firma sayısı arttıkça, pazara sunulan mal ya da hizmet yelpazesi genişlemektedir.

Barter organizasyonun asıl görevi ise, bu sistemde ‘çöpçatanlık’ ya da diğer bir değişle arz talebi ile birleştirmektedir.

3. BARTER'IN TARİHSEL GELİŞİMİ

Barter sözleşmesinin tarihi temelleri ilk çağa kadar uzanır. Sözleşmenin en eski ve ilkel şeklini teşkil eden ve paranın değişim aracı olarak kullanılmaya başlanmasından önce, insanların sahip oldukları bir şeyi, sahip olmak istedikleri başka bir şeyin bedeli olarak vermek suretiyle gerçekleştirdikleri (Mackintosh, 1994:2) 'klasik barter sözleşmesi' halen günümüz hukuk sistemlerinde de 'trampa sözleşmesi' ismiyle yer almaktadır (Iske, 1986:14).

Klasik barter (ya da trampa) sözleşmesinde, malla (ya da hakla) mal (ya da hak) karşılıklı değiştirilmekte; taraflardan birinin vermeyi üstlendiği bir mala ya da hakka karşılık öteki taraf da başka bir mal ya da hak vermeyi üstlenmektedir. Satımdan farklı olarak burada mal karşılığında para değil, başka bir malın ya da hakkın mülkiyetinin geçirilmesi taahhüt edilir. Taraflar ise sözleşmenin kendilerine yüklediği borç sebebiyle satıcı, sağladığı hak sebebiyle de alıcı sıfatını taşırlar (Feyzioğlu, 1980:14) .

Paranın icadıyla birlikte ekonomik ihtiyaçların karşılanması büyük ölçüde kolaylaştığından, iki taraf arasında cereyan eden klasik barter sözleşmesi de eski işlerliğini kaybetmiştir (Rue.1941).

Tarihsel açıdan takas paranın ilk kullanılmaya başlandığı tarihe kadar ticaretin en önemli unsuru olmuştur. İlkel takas işleminde temel amaç ticaret değil, ihtiyaçların karşılıklı karşılanması olmuştur.

İnsanlık tarihinin en eski ticaret şekli olan takas işleminde mal ve hizmetler para ve benzeri bir değişim aracı olmadan el değiştirmekteydi. Paranın icadı ile birlikte bu değişim işlemi, bilateral (iki istasyonlu) mal takası şeklinden, multilateral (çok istasyonlu) endirekt mal takası şekline dönüşmüştür. Klasik anlamda barter işleminin ilk örneği, 1926 yılında Peter Minuit isimli bir şahsın 24 dolar değerindeki süs eşyasını yine aynı değerdeki bir süs eşyası ile değiştirmesiyle başlar. Modern anlamda barter uygulamaları ise 1930'lu yıllarda olmuştur (Özkan, 2002:65).

Modern barter sisteminin tarihi gelişimine bakıldığında, sistemin temelinde Pierre Joseph Proudhon'un (1809-1865) fikirlerinin bulunduğu ifade edilebilir. Proudhon'a göre ekonomik ve sosyal problemler, malların üretiminden değil,

değişiminden kaynaklanır. Değişimi sağlamak amacıyla 1848 yılında önerdiği değiş-tokuş bankasının kurulması fikri, sistemin ne şekilde harekete geçirileceği yolunda eleştirilere maruz kalmıştır. Silvio Gesell (1862-1930) sistemin temel ilişkilerini şu şekilde belirlemiştir. Öncelikle paranın değiş tokuş aracı olma fonksiyonu sınırlandırılmalıdır. Sistemde paranın yerine geçecek araç, hiç kimse tarafından saklanmaya müsait olmamalıdır. Bu şekilde paranın sirkülasyonu ile komik krizler ve işsizlik önlenecektir. Gesell'in teorisinin 20. yüzyılın 20'li ve 30'lu yıllarında, özellikle 1999 krizinde uygulandığı ve işsizliğin azaltılmasında başarılı sonuçlar verdiği belirtilmiş ve bu konuda 1931 yılında Rendburg ve 1932 yılında Oberschlein'in kurulan takas kasaları örnek olarak gösterilmiştir. Bu sistemde mal veya hizmetlerin değiş tokuş zincirine katılanlar arasında değiştirildiği ve böylece faizsiz kredi alma imkanı doğduğu, bu imkandan yararlanmak isteyenlerin az bir ücret ödemesi gerektiği bu şekilde sisteme katılanların yedek stoğundan ve dolayısıyla işsizlikten kaçınabildikleri ifade edilmiştir.

1930'lu yılların ilk yarısı ise dünyanın 'Büyük Ekonomik Buhan' ile karşılaştığı yıllar olmuştur. Bu dönemde talepten fazla arz olmasından dolayı işletmelerin ellerinde stok birikmeye başlamış ve bu stokların nakde çevrilmemesi dolayısıyla işletmeler büyük ekonomik güçlüklerle karşı karşıya kalmaya başlamışlardır. Bu dönemde ekonomide bu krizi aşmanın yolu olarak mal takası gündeme gelmiş ve bugünkü sistemli barter organizasyonunun temeli bu yılda atılmıştır.

Bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre'de kurulu olan WIR – Genossenschaft'tır. Bu organizasyon 1934 yılında kurulmuş, 1950'lerde üye sayısını hızla artırmış, bilgi depolama olanakları bilgisayarlar nedeniyle genişleyince de üye sayısı 65.000'leri aşarak, barter cirosu da yıllık 2.000.000.000 Frank'a ulaşmıştır (Arzova, 2000:4). 1950'den 1990'a kadar 500 kat artan bu miktar dünyada barter ticaretinin gelişmesinin belirgin bir örneğidir. Bilindiği kadarıyla, bugün İsviçre'de kurulan firmaların büyük kısmı ticaret odasına kayıt olurken, bu organizasyona da dahil olmaktadır.

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 (Arzova, 2000:4).

Avrupa'da İsviçre dışında ilk barter organizasyonu 1983 yılında Almanya'da kurulmuştur. Avusturya'da 1984 yılında kurulan EBC daha çok Doğu Avrupa ülkelerinde faaliyet göstermekte, 1986 yılında kurulan BCI Almanya, Slovenya ve Slovakya'da bayilikler vererek 2000'li yılların başında 6000 üyelik bir organizasyon haline gelmiştir. Bu ülkelerde barter cirosu son üç yılda 10 misli artış göstermiştir (Aslan, 2000:83).

A.B.D.'de barter organizatörleri önce "Bölgesel Değişim Ticaret Birlikleri" (LETS) şeklinde ortaya çıkmışlardır. Bu birlikler buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, otomobil elektronik gibi ürünlerini diğer eyaletlerle takas ederek işe başlamışlar, bu sistem büyük firmaların dikkatini çekince bunlar da kendi aralarında barter organizasyonları kurarak ihtiyaçlarını nakit ödemeksizin tedarik etmeye başlamışlardır. Bunların en önemlileri arasında Goodyear, Amoco, Levi Stratus Clothing, United Airlines, General Motors, Fuji Colors Films, 3M, Pfizer, Caterpillar, Chrysler ve Hilton dikkat çekmektedir. Bu firmaların kendilerine mal ve hizmet veren 150.000'e yakın firmayla yılda 100 milyar ABD doları tutarında barter yaptıkları bilinmektedir. Barter sisteminin büyük ölçekli firmalarca tercih edilmesinin diğer bir nedeni, stok malların holdingin diğer firmalarına devrederek, bilançoların aşırı stoktan kurtarılmasıdır (Arzova, 2000:4).

ABD'nde en büyükleri IRTA isimli kuruluş olan 350'ye yakın barter organizasyonunun yıllık cirosu 400 milyon dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu sistemi kullanan firma sayısı 300.000 civarındadır (Arzova,2000:4).

Japonya'daki barter şirketlerinin, diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, barter'ı çok farklı bir yorumla yaptığı görülmektedir. Öncelikle barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Büyük organizasyonlar ile örgütlenmektedirler. Firmalara, çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar. Firmaların hem satın alma bölümleri, hem de satış departmanları gibi çalışabilmekte, kendi fonları ile finansmanlarını sağlayabilmektedirler. Bunların dışında, teknoloji, pazarlama, üretim, yönetim konularında profesyonel uzman kadroları ile firmaların taleplerini karşılamaktadırlar (Tekşen,2006:14).

A.B.D. barter sisteminin en başarılı uygulandığı ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki, her eyalette ve her şehirde bir barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firma ile çalışan barter şirketleri olduğu gibi, uluslar arası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üye ile çalışan barter şirketleri de vardır. A.B.D’de faaliyet gösteren barter şirketlerinin, diğer ülkelerdeki barter şirketlerinden en büyük farkı sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli oranda faiz ödemesidir. Üyeler borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde zorlanmaktadırlar. Firmaların üyelik aidatları ve işlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve söz konusu komisyonların %5 ile %12 arasında değiştiği görülmektedir. A.B.D’deki barter şirketleri birer ticaret şirketi olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir.

A.B.D Ticaret Bakanlığı verilerine göre, dünya ticaretinin yaklaşık %30’unun barter sistemi içerisinde olduğu görülmektedir. Aynı şekilde The Business Trend Analysts araştırma kuruluşu da dünya ticaretin %40’ının barter sistemi ile yapıldığını ortaya koymaktadır. The Economist dergisi, 2010 yılında dünya ticaretinin yaklaşık yarısının barter sistemiyle yapılacağını iddia etmektedir. Yine A.B.D istatistiklerine göre, barter ticareti, yıllık ortalama %16 dolayında bir artış göstermektedir.

A.B.D.’nde en büyükleri IRTA isimli kuruluş olan 350’ye yakın barter organizasyonunun yıllık cirosu 400 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu sistemi kullanan firma sayısı 300.000 civarındadır. İlk kez 1995 yılında bir barter firmasının hisse senetleri A.B.D Nasdaq Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem görmeye başlamıştır.

Avrupa’da ise barter kuruluşları, IRTA Europa adıyla bir barter birliği çatısı altında toplanmış durumda. Bu barter organizasyonları, sistemin bölge geneline yayılmasını sağlıyorlar. İsviçre’de WIR Barter organizasyonu 1934 yılında kurulmuş ve sadece iç pazara hizmet vermeyi planlamıştır. Bugün yaklaşık 63 bin üyesi bulunuyor. İsviçre’de daha çok inşaat sektöründe ve iç pazarda popüler olan barter ticareti yıllık %14 artış göstererek 4 milyar Franka ulaşmıştır. Almanya’da ilk barter şirketi 1983 yılında Hamburg’da kurulmuş, Avusturya’da ise ilk barter firması 1984 yılında Viyana’da faaliyete geçmiştir.

Bundan on yıldan daha uzun süre öncesinde ise Çin ile Güneydoğu Asya ülkeleri ekonomik mübadeleye başladıkları zaman sınırda barter ticareti yapılması en yaygın dış ticaretine devam edilmektedir.

Bugün dünyada 900'den fazla barter şirketi faaliyet göstermektedir (Şimşek,2004:27). Yine dünyada 700bini aşkın firma barter sisteminden yararlanmaktadır. Gerçekleşen işlem hacmi ise yaklaşık 500 milyar USD civarındadır. Barter sisteminin gelişmiş ülkelerdeki uygulamaları dikkate alındığında bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığı görülmektedir. Barter sistemi, finansman ihtiyaçlarını karşılaması ve ürünlerin pazara ulaştırılması imkanlarını sağlaması nedeniyle Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebepler ile satılamamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır.

4. DÜNYADA BARTER UYGULAMALARI

1930'lu yıllardan itibaren ABD'de uygulanmaya başlayan daha sonra A.B.D., Avrupa ve Avustralya'da hızla gelişen barter işlemleri ulusal ve uluslar arası ticarete sermayenin maliyetini minimuma indirmeyi hedefleyen alternatif finansman araçlarından bir tanesi olmuştur. Dünyada barter bir sektör haline gelmiştir. Uygulamada en başarılı örneklerin A.B.D.'de olduğu görülmektedir. Avrupa'da ve Japonya'da da gelişmeler oluştu ve gittikçe artan sayıda firmanın barter sistemi ile çalıştığı bilinmektedir. Dünya Barter Birliği'nin verilerine göre dünyada her yıl binlerce firma barter sistemine katılmaktadır.

4.1. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri, barter sisteminin en başarılı olarak uygulandığı ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki her eyalette ve her şehirde bir barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firma ile çalışan barter şirketleri olduğu gibi uluslar arası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üye ile çalışan barter şirketleri de vardır. A.B.D.'de faaliyet gösteren barter şirketlerinin diğer ülkelerdeki barter şirketlerinden en büyük farkı sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli oranda faiz ödemesidir. Üyelerin borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde bir zorlama olmaktadır. Firmalardan üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit olarak alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve %5-%12 arasında değiştiği görülmektedir. A.B.D.'deki barter şirketleri de yine ticari şirket olarak kurulmakta ve ticaret kanunları doğrultusunda faaliyetlerini sürdürmektedir. Amerika'da barter eyaletler arası mal takasıyla başlamış ve büyük şirketlerin dikkatini çekmiştir.

Barter'ın Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılmaya başlanması 1950'li yıllardır. 30 yıl içinde şirketler arasında kaydedilen önemsiz büyüme sonrası organize barter ile yeni bir endüstri yaratılmıştır. Günümüzde barter sistemi endüstrileşmiş tüm ülkelere yayılmakta, çekici iş sahalarını artırmaktadır. Amerika Reklam Acenteleri Birliği'ne göre Kuzey Amerika'da yaklaşık 500 bin firma ve işletme barter ağının içindedir.

Günümüzde barter küçük şirketlerin yanında çok sayıda büyük şirket tarafından da kullanılmaktadır. Uluslar arası Karşılıklı Ticaret Birliği'ne göre barter

ticaret hacmi barter şirketlerinin artmaya başladığı 1974-1994 arasında üç misli gerçek satış kaydetmiştir. Barter ticareti 1.993,32 milyon dolardan 6.050,75 milyon dolara yükselmiştir. Küçük barter şirketlerinin toplam barter ticaret hacmine katkısı çok fazla olmamıştır. 1974 yılında barter şirketleri üyeleri yaklaşık 17 bin firma iken bu sayı 1990'larda 300.000 firmaya yükselmiştir. Amerika'da barter ticareti General Motors, Fuji Film gibi büyük şirketler, White Sox beyzbol takımı, avukatlar ve marangozlar gibi bireysel mesleklerde kullanılmaktaydı (Toroslu,2010: 70).

1980'lerde barter Amerika yayın sektöründe hızla yaygınlaşmış, bazı televizyon yayın istasyonlarında barter önemli bir değişim aracı olarak kullanılmıştır. Fox televizyonu kendi organizasyon yapısı içinde barter bölümü oluşturmuştur. 1990 yılında Amerika'da reklam şirketleri barterin reklam gelirlerini kısa bir süre içerisinde yükseltip 1.25 milyar dolar düzeyine çıkaracağını düşünmüşlerdir. Bu da bir önceki yıl reklam gelirlerinin yaklaşık %17 artacağı anlamına gelmektedir. Bu öngörüler ve barter işlemlerinin reklam sektöründe yaygınlaşması sonucu önemli televizyon şebekeleri 1993'te reklam gelirlerini %3,7 arttırmışlardır. Diğer sektörlerde de barter zamanla yaygın olarak kullanılmaya başlanılmıştır. Amerika'da yaklaşık 350 barter organizasyonu bulunmakta ve 300 bin firma bu sistemi kullanmaktadır (Durmuş, 2007:154).

4.2. Avrupa Devletleri

Avrupa'daki barter şirketleri, barter işini yapma konusunda A.B.D.'deki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içindeydiler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı, şirketleri bu sisteme üye yapmaktır. Şirketleri üye yaptıktan sonra, sistemi kullanmaları konusunda zaman ve emek harcamayan barter şirketleri, tüm bunları şirketlerin kendilerinden beklemektedir. Bunun için de çoğu barter şirketi üye şirketlerden sadece üyelik ücreti almakta yapılan barter işlemlerinden komisyon almaktadır. Üyelik süresince sistemden yeterince faydalanmadığını düşünerek bir sonraki yıl sözleşmesini fesheden üye sayısının çok olması bu anlayıştan kaynaklanmaktadır. Günümüzde Avrupa'daki barter şirketleri Dünya Barter Birliği (IRTA) kapsamına girdikten sonra A.B.D.'deki barter işleyiş modelini uygulamaya başlamışlardır (Şimşek,2004:75).

İsviçre’de kurulan Avrupa’nın ilk barter işletmesinin ardından 1983 yılında Almanya’da ikinci barter işletmesi hayata geçirilmiştir. Bu işletmenin ardından 1984 yılında Avrupa’da EBC işletmesi kurulmuş ve daha çok bu işletme Doğu Avrupa ülkelerinde faaliyet göstermiştir. 1986 yılında Viyana’da kurulan BCI (Barter Clearing&Information) bayilik sistemi ile stratejik alanlara dağılmış, başta Almanya olmak üzere, Slovenya ve Slovakya’ya da bayilikler vererek günümüzde 6 bin üyeli bir organizasyon haline gelmiştir (Oduncuoğlu,2007:17).

4.3. Rusya Federasyonu

Rusya yerel ekonomisinde makro ekonomik istikrardan sonra barter’in payı GSYİH’da 1994’ten 1998’e kadar %5’ten %60’a kadar yükselmiştir. Barter 1992 ile 1999 yılları arasında endüstriyel satışlarda %50’yi aşarak sürekli bir artış göstermiştir. 1998 yaz aylarında ülkenin bazı bölgelerinde tarım sektörü, küçük işletmeler ve girişimciler dahil bütün sektörlerde yapılan ticaretin %80 ile %90’ı barter ile yapılmaktaydı (Dorcpalam, 2007:14).

4.4. Dünya Barter Birliği (IRTA)

Dünya Barter Birliği (IRTA), 31.08.1979 tarihinde Amerika Birleşik Devletleri ve dünyadaki kurumsal barter endüstrisini yönlendirme ve bu alanda yapılan ticareti yüksek standartlar çerçevesinde büyütmek amacıyla kurulmuştur. IRTA, barter ticaretiyle ilgili araştırmalar ve yönlendirmeler, databank hizmeti, güvenlik, uluslar arası ticaret bağlantılarının sağlanması, teknik danışmanlık, yeni başlayan şirketlerin kalkındırılması, endüstri ölçümler gibi faaliyetler yürütmekte ve yayınlar yapmaktadır. Tüm dünyada faaliyet gösteren barter şirketlerinin bir araya gelip oluşturduğu bir kuruluştur. IRTA, dünya barter sektörünün dünyadaki yayılımını, gelişimini, değişimini sağlayan ve barter şirketlerinin bu sisteme adapte olması için bilinçlendirme yapan bir sistemdir (Bulut ve Alaybeyoğlu, 2009:34).

Karşılıklı ticaret genellikle barter ticareti, ticari barter ya da müşterek ticaret olarak bilinir. Yüzyıllarca barter, işletmelerin kullandığı etkili bir ticaret metodu olmuştur. İlk zamanlarda barter direkt ticaret (bire bir takas) olarak kullanıldı. Ancak daha sonraları değiş-tokuş edilen malların değerlerinin aynı olmadığı tartışılmaya başlandı ve bu yöntemden vazgeçildi. Modern çağda ise barter ticareti oldukça

gelişmiş ve yaygın olarak kullanılmaktadır. Barter ticaretinin satışları artırdığı, paranın değerini koruduğu, stokları erittiği ve işletmelerin fazla üretim kapasitelerini harekete geçirdiği ispatlanmıştır.

IRTA, dünya çapında faaliyet gösteren barter şirketlerinin oluşturduğu, kâr amacı gütmeyen bir birlik konumundadır. 1979 yılında A.B.D.'de vergi bakanlığı tarafından incelemeye alınmaya başlanan bir takım barter kulüplerinin bir araya gelmesiyle başlayan bir birliktir. IRTA, döviz piyasası üyelerinden ve endüstrilerinde başarılı ve itibarlı firmalardan oluşmaktadır. Onlar dünyanın bütün bölgelerinde etkin ve etik barter ticareti gerçekleştirmektedirler. IRTA üyeliklerini belirlerken baz olarak bazı ahlaki kanunları dikkate almakta ve bunun üzerinden değerlendirmeler yapmaktadır. IRTA 25 yıl önce küçük bir grupken ve bu grup birbiriyle ticaret yaparken bu etik kodları belirlemiştir (Durmuş,2007:158).

Dünyadaki kurumsal barter faaliyetlerini yönlendirmek ve geliştirmek amacı ile kurulan IRTA'nın aralarında Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, İngiltere, Avustralya, Malezya, Çin, Singapur, Belçika, Hollanda, Almanya ve İskoçya gibi otuza yakın üyesi bulunmaktadır. Dünya genelinde çalışmalarını yaklaşık 26 yıldır sürdüren IRTA, faaliyetlerini tüm barter şirketlerinin üst kurulu olarak sürdürmektedir. Barter şirketleri arasında koordinasyonu sağlamakta olan IRTA barter sistemini, bütün ülkelerde tüm ürün ve hizmetler için geçerli kılmakta, uygulamaların analiz ve kontrolünü sağlamaktadır (Tekşen, 2006:15)

Dünya Barter Birliği, OECD ülkelerinde birliğe yönelen şirketlere barter kullanmak ve uygulamak için geçerli iki neden sunmuştur: bunlardan birincisi mali sıkıntılar ya da baskılardan kurtulmak: “Barter nispeten pahalı olmayan bir finansman metodudur.” diğeri de yedek kapasiteyi harekete geçirmek: “Barter yedek kapasiteyi harekete geçirerek, performansı düşük olan veya yavaş çalışıp değişimi geç yakalayan firmaların satışlarını arttırmaktadır. Önceleri bu firmalar fiyat farklılaşmalarını tamamen profesyonel olmayan bir yolla hissi olarak yaparken daha sonra barter ile birlikte daha profesyonel yapmaya başlamıştır.

IRTA'nın amaçları aşağıda belirtildiği şekilde sıralanabilir: (Durmuş, 2007: 159)

- Barter endüstrisini tek bir standart altında toplamak,

- Barteri toplum, medya ve devletler düzeyinde geliştirmek,
- Ülkelerde barter ile ilgili politik kararlar almak ve kanunların düzenlenmesini teşvik etmek,
- Endüstri üyeleri ile büyüme ve karlılığı sağlamak için yeni uygulamaları ve fırsatları paylaşmak,
- Kazanılan profesyonel bilgi, tecrübe ve başarılar baz alınarak eğitim ve öğretim ile profesyonel standartları yükseltmek,
- Değişikliklere gidilerek ve yeni bilgi ve sistemleri üyelere bildirerek barter endüstrisinde liderlik yapmak,
- Dünyada barterin yaygınlaşmasını teşvik etmek ve milletlerarasında bilgi alışverişinde bulunmak.

5. TÜRKİYE'DE BARTER

Türk ihraç ürünlerinin dış piyasalarda talep görmemesi ve Türkiye'nin yeni pazarlara girememesi ekonomik darboğaza girmesine neden olmuştur. Bu olumsuzlukları gidermek için, dış ticarete alacak ve borçların karşılıklı olarak değiş tokuşunu esas alan takas rejimine ait bazı düzenlemeler getirilmiştir.

31 Mayıs 1932 yılında yayınlanan "Takas komisyonu Teşkiline Dair Kanun" takasın resmi bir sistem haline getirilmesini zorunlu kılmıştır. Takas komisyonu; 5 Ağustos 1939'da "Takas Limited Şirketi" 'nin kurulmasına kadar devam etmiştir. 31 Mayıs 1941 tarih ve 2/15843 sayılı kararname ile dış ülkelerle ticari ilişkilerde kliring, takas ve serbest dövizle ticaret olmak üzere üç tür ödeme şeklinin kabul edilmesinin ardından, bu şirket 29 Aralık 1945 yılında tasfiye edilmiştir.

1 Eylül 1958 tarih ve 4/10707 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "Dış Ticaret Rejimi" ise; her ne şekilde ve ad altında olursa olsun, dış ticarete takasa bağlı muamele yapılamayacağını kesin şekilde hükme bağlamıştır. 17 Mayıs 1979 tarih ve 7/17493 sayılı "Dış Satım Düzenleme Kararı" ve 28 Aralık 1983 tarih ve 83/7540 sayılı "İhracat Rejim Kararı", takas ve bağlı muameleleri yasaklamıştır. Ancak 1990 yılında çıkarılan "İhracat Rejimi Kararı" takas ve bağlı muamele yasağını tamamen kaldırmıştır.

Dünya'da özellikle gelişmiş ülkelerde, çeşitli sektörlerde 40 yıldır kullanılan barter sistemi, ülkemizde fiili olarak 1992'den beri faaliyet göstermektedir. Euro Barter Business, 1995 yılında Türkiye iç pazarında barter aracılığı ile üyeleri arasında 6.5 trilyon TL'lik işlem hacminin yarısına yakın bir ciroyu uluslar arası 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 üyeye 1 milyar mark'lık işlem hacmine ulaşmıştır. Merkezi İstanbul'da olan bu şirketlerin hepsinin Anadolu'da bir çok temsilcilikleri bulunmakta ve bu organizasyonlar yurtdışındaki barter organizasyonları ile de bilgi alışverişinde bulunarak, üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedir.

1992 yılından beri Türkiye'de kullanılmaya başlanan barter sistemine özellikle son yıllarda 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 sıkıntılarında kurtulma imkanı vermesidir.

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 lokomotifi olan orta ölçekli firmalarda finansman problemi işletmecileri zor duruma sokmaktadır. Barter sistemi, işletmelerin her türlü harcamalarını mal takası şeklinde yapmalarını sağlayarak bu probleme çözüm getirmektedir.

Barter sistemi Türk Cumhuriyetleriyle yapılabilecek önemli ticaret şekillerinden biri olabilir. 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 gibi doğal kaynaklar oluştururken buna karşın ihracatımızın çoğunu da teknoloji, imalat sanayi ve makineler oluşturmaktadır. Barter sistemiyle bu ticaret daha da geliştirilebilir.

6. BARTER SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

Globalleşme olgusunun etkisiyle uluslar arası rekabetin artması, ekonomilerde yaşanan konjonktürel 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 finansman aracı olarak barter ön plana çıkmıştır.

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 miktarlarına göre işlemektedir (Güler,2007:79).

Barter sisteminin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

Barter sisteminin amacı, sistem üyelerinin arz ve taleplerinden oluşan bir mal ve hizmet havuzu oluşturmaktır. Bu sayede çok istasyonlu takas işlemine olanak sağlanmış olacaktır. Sistemde üye olarak her sektörden firmaların bulunması gerekmektedir. Böylece arz edilen mal ve hizmetler çok çeşitli olabilecek ve her türlü talebin karşılanabilme olasılığı artacaktır. Barter sistemine üye kaydı, sistemdeki taleplerin değerlendirilmesiyle arz-talep dengesi dikkate alınarak yapılmaktadır.

Barter sistemi, organizasyon işlevini gören bir barter şirketinin olduğu, alıcı ve satıcı tarafları oluşturan üye firmaların bulunduğu bir sistemdir. Organizatör konumunda olan barter şirketi firmaların arz ve talep bilgilerini alarak karşılaştırmalar yapar. Bu doğrultuda sistem, üye firmaların arzlarının taleplerini karşılaması şeklinde işlemektedir. Sistemin döngüsü içinde ürün fiyatları, kalitesi, teslimat şartları alıcı ve satıcı firmalar arasında belirlenmektedir. Bu noktada belirtmek gerekir ki; barter sisteminde arz ve talep dengesi gözetildiğinden dolayı, aynı ürünü üreten çok sayıda üreticiye, zarar ettirici bir rekabet ortaya çıkacağından ötürü izin verilememekte ve sistem böylece kendisini koruyan kontrol mekanizması ortaya çıkarmaktadır (Arslan,2009).

Barter sisteminde işlem yapmak ancak barter organizasyonlarına üye olmakla mümkün olmaktadır. Barter üyeleri, mal veya hizmet arz ve taleplerini barter

şirketlerine, barter şirketleri de söz konusu arz ve talepleri internet yoluyla, üyesi durumunda bulunan firmalara bildirmektedir. Böylece firmaların oluşturduğu bir arz-talep bilgi bankası oluşmakta ve üye firmalar kendi bilgisayarlarından bu bankaya ulaşabilmektedirler. Barter sisteminden yararlanan işletmeler, mal veya hizmet alarak ya sisteme borçlanmakta ya da mal veya hizmet satarak, sistemden alacaklı olmaktadır. Burada en önemli nokta, malı alan firmanın, satın aldığı firmaya değil sisteme borçlanmasıdır (Polat,2002:17).

Barter sistemine istihbaratı yapılmış sağlıklı firmalar üye yapılıır. Sistemde serbest piyasa ekonomisi şartları geçerlidir. Mal ve hizmetlerin fiyatı, kalitesi, teslim şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda satıcı ile karşılaşılır. Ancak, sistemde arz-talep dengesi gözetildiğinden; aynı mal ve hizmeti üreten, zarar ettirici rekabet oluşturacak sayıda üyeye izin verilmez. Barter sisteminde firmalar reel fiyatlar ile alım ve reel fiyatlar ile satış yaparlar.

Barter sistemi ile çalışmak sisteme üye olmakla mümkündür. Üyelik kararını belirleyen temel faktör, barter sistemindeki arz-talep dengesidir. Sisteme üye olmanın birinci şartının barter şirketi değerlendirmeleri sonucu başvurunun onaylanması olduğu açıktır. Firmaların Barter Bilgi Bankasına üye olmaları birbirleriyle bir barter anlaşmaları yapmaları demektir. Firmalar barter üyelik anlaşmasını imzaladıktan sonra Barter Bilgi Bankasına üye olurlar. Firmaların üyelikleri barter organizatörünün iznine bağlıdır. Üyelik başvurusu onaylanan firma artık barter sistemi üyesidir ve sistemle çalışma hakkı imkanına sahiptir. Firma ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı üyelik sözleşmesi imzalanmaktadır. Üye firma için bilgi bankasında dosya açılmakta, firma ile ilgili bilgiler bu dosyaya kaydedilmektedir. Ayrıca her üye firma için bir cari hesap açılmaktadır. Üye firmanın barter sistemi hareketleri bu cari hesapta takip edilmektedir (Gökmen, 2001:42).

Barter sistemi üyesinin, üyeliğe kabulü sırasında teminat gösterme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Üyenin işlemler sırasında teminat gösterme yükümlülüğü bulunup bulunmadığı ise; üyenin sisteme mal veya hizmet arz veya sistemden mal veya hizmet talep etmesine göre farklılık arz etmektedir. Şöyle ki; eğer üye önce sisteme mal veya hizmet arz etmesi nedeniyle sistemden alacaklı

ise,alacağı meblağ kadar satın alma kredisine sahip olduğu için teminat göstermeksizin talepte bulunabilir. Aksi durumda, yani üye önce sistemden mal veya hizmet talebinde bulunuyor ise, barter sistemine alım bedeli kadar teminat vermek zorundadır. Teminat olarak genellikle banka teminat mektubu veya ipotek alınmaktadır (Yalçınduran,2004:144).

Üye firma, sisteme üye olurken sistemden kullanacağı sıfır faizli döviz kredisi miktarını belirleyebilmekte ve sözleşmede kabul ettiği gibi kullanacağı kredi miktarı karşılığı teminat vermektedir. Böylelikle verdiği teminat tutarı kadar sistemden hiç ödeme yapmadan mal ve hizmet satın alma imkanına kavuşmaktadır. Üye firmalar barter şirketi tarafından kendilerine verilen mal ve hizmet listelerinden ihtiyaçlarını karşılayacakları firmaları belirlemektedirler. Fiyat, kalite ve teslimat konusunda satıcı ile anlaşarak ödeme konusunda barter sistemine teklif vermektedir. Böylece barter sisteminden yararlanan firmalar mal veya hizmet olarak ya sisteme borçlanmakta ya da mal veya hizmet satarak sistemden alacaklı olmaktadır (Yıldız ve Gümüşay, 2003:113).

Barter şirketindeki cari hesabında yeterli kredi limiti olmayan üye firmaya sistemden alım yapması için onay verilmez. Eğer mal veya hizmeti satan firma barter şirketi tarafından onay verilmediği halde satış işlemini gerçekleştirirse, barter şirketi bu işlemde dolayı herhangi bir sorumluluk üstlenmez. Böyle durumda alıcı firmanın istediği mal veya hizmeti satın alabilmesi için ya sistemde aynı tutarlı bir mal veya hizmet satmalıdır ya da barter şirketine kabul edilebilir bir teminat vermelidir.

Barter sistemine mal veya hizmet satan bir üyenin barter nezdindeki cari hesabına malın sistemde kullanılan para birimine göre hesaplanan değeri alacak kaydedilir. Aynı tutar alıcı olan üye firmanın cari hesabına da borç kaydedilir. Aynı tutar alıcı olan üye firmanın cari hesabına da borç kaydedilir. Takas hesaplarında alacaklı olan firmalar sistemden mal veya hizmet satın alarak alacaklarını tahsil ederler.

Barter sisteminden mal veya hizmet satın alan bir üyenin barter şirketi nezdindeki cari hesabına malın sistemde kullanılan para birimine göre hesaplanan değeri borç kaydedilir. Aynı tutar satıcı olan üye firmanın cari hesabına da alacak kaydedilir. Üye firmanın sisteme mal veya hizmet satmadan satın alma yapabilmesi

için barter şirketi tarafından kendisine bir limit tahsis edilmiş olması gerekir. Takas hesaplarında borçlu olan firmalar sisteme mal veya hizmet satarak borçlarını öderler.

Barter sistemi, alıcı firmaya 9-12 ay vadeli kredi kullanma imkanı sağlarken satıcı firmaya da tahsilat garantisi vermektedir. Buna göre eğer bir üye mal veya hizmetini satar ve karşılığında 12 aylık sürede mal veya hizmet alamazsa Garanti Fonu devreye girer. Garanti Fonu mal veya hizmet satışı karşılığında talebini 12 aylık bir sürede karşılayamayan bir işletmenin mal veya hizmetinin karşılığını nakit olarak alabileceği bir fondur. Mal bedeli döviz cinsinden hesaplandığından dolayı 12 aylık sürede satıcı firmanın herhangi bir kaybı olmayacaktır (Sürmen ve Kaya,2001:130).

Sisteme mal arz edip malı satılmayan firmalar sisteme borçlu iseler teminatlarının çözüleceği döneme kadar beklemekte ve borç barter şirketi tarafından nakit olarak tahsil edilmektedir.

Barter sistemindeki işlemlerde esas olarak peşin satış fiyatları geçerli olmaktadır. Sistem açısından uygun fiyat, ürünün peşin satış fiyatıdır. Sistemde spekülasyonlara fırsat vermemek için barter şirketi mal veya hizmetlerin fiyatları konusunda gerekli araştırmaları yapar. Barter sistemine üye firmaya mal veya hizmetini piyasa arz ettiği fiyattan daha yüksek bir fiyata satmasına izin verilmez. Eğer barter sistemi dahilinde yapılacak bir satışta yüksek fiyat isteyen firmalar tespit edilirse önce bu firmalar barter şirketi tarafından uyarılır. Buna rağmen yüksek fiyatla mal veya hizmet arzına devam eden firmalar sistemden çıkarılır.

Barter sisteminde serbest piyasa şartlarında alışveriş yapılır. Üyeler adil şartlarda rekabet ederler. Mal veya hizmet almakta veya satmakta üyeler serbesttir. Ticari kazanç için işlem yapılır. Ürünün fiyatı, kalitesi, nitelikleri, teslim tarihi, garantisi, satış sonrası hizmeti alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılır. Barter sisteminde mal veya hizmet dolaşımı serbestçe sağlanmaktadır. Sistemde rekabeti sağlamak amacıyla alternatif firmalara üyelik verilir ama sisteme daha önce girmiş üyenin cazibesi korunur. Her ürün ve sektör için arz-talep dengesi gözetilir ve arzın talepten önemli oranda çok olmasına izin verilmez. Barter sistemine giren firmalar diğer üyeler ile aynı sektörde rekabet ederler ama haksız rekabet ile karşılaşmazlar (Toroslu, 2010:41).

Mal veya hizmet arz eden üye, barter işletmesi aracılığıyla arz ettiği mal veya hizmete ilişkin olarak barter üyeleri ile işlem yapmak zorunda olmayıp, bu mal veya hizmet konusunda, barter işletmesi aracılığı olmaksızın üçüncü şahıslarla da sözleşme akdedebilir. Hatta üyeler, üçüncü şahıslarla sözleşme yapılması söz konusu olmaksızın dahi sisteme yaptıkları arzı iptal edebilirler.

Barter sisteminin esası para vermeksizin mal veya hizmet almak olduğundan, üyeler genellikle satın almayı garantilemeden sisteme mal satmamaktadırlar. Ancak stokta kalan veya süresi geçme riski olan mallarda, bunlar öncelikli olarak barter sisteminde arz edilmektedirler. Üyeler bunların bilançoda stok olarak yer almasındansa alacak olarak durmasını tercih etmektedirler. Zaten nakit olarak satılmakta olan bir mal için barter tercih edilmemektedir. Önemli olan atıl değerlerin devreye sokulabilmesidir (Toroslu,2010:41).

Barter ekonomik krizlerde ortaya çıkan bir fırsattır. Dünyada, ülkede, bölgede veya sektörde ortaya çıkan ağır veya hafif ekonomik krizlerde, nakit sıkıntısı ön plana çıkar. Hükümetler ve Merkez Bankaları sıkı para politikaları uygular. Böyle zamanlarda ayrıca paranın maliyetleri de yükselir. Bu gibi konjonktürel durumlarda barter, bir fırsat olarak ortaya çıkar. Çünkü işletmenin satın almak zorunda olduğu mal ve hizmetler için nakit ödemesi söz konusu değildir. Aynı şekilde satın almak istediği mal ve hizmetler karşılığında verdiği mal ve hizmetler içinde nakit tahsilatı yoktur. Dolayısıyla paranın önemi azalır ve barter, krizlerde bir fırsat olarak ortaya çıkar. Hatta krizin sona erdiği ve genişlemenin olduğu dönemlerde de stok eritme yoluyla işlerin daha da genişlemesi imkanı doğar (Saygılıoğlu,2009:199).

Barter sistemine üyelik, yaygın olarak uygulandığı üzere, bir yıllık üyeliktir. Bir yıllık sürenin sonunda üyelik yenilenebilmektedir. Bir yıllık üyelikten başka tek işlem için üyelikte mümkündür. Bu tür üyelik barter işletmesinden gelen talebi değerlendirmek ancak bir yıl üye olmak istemeyenlerle yapılan üyeliktir. Sisteme bir seferlik mal veya hizmet suna üye, bunun karşılığını sistemden mal veya hizmet olarak tahsil eder. Tek işlem için üye olanın barter sistemindeki hesabı alacağını tahsil etmesiyle birlikte kapatılır (Toroslu,2010:41).

Üye firmanın talebi sistem içinden karşılanamaz ise o zaman ihtiyacı bulunan firma talep formu doldurarak kendisinin faaliyet alanı içinde bulunduğu barter şirketi şube veya acentesine talebini iletmektedir. Barter şirketi merkezine ulaşan bu talep

sistem dışı firmaların, sisteme üye olarak kazandırılmasında kullanılmaktadır. Barter şirketi kendisine ulaşan talebi network bilgi sistemi ile şube ve acentelerine ulaştırmaktadır. Múřteri talepleri sistem tarafından karşılanana kadar barter şirketi ve acentelerinin çalışmaları devam etmektedir (Gökmen,2003:35).

Barter şirketleri diğer şirketlerin uyguladığı defter ve belge düzeni genel kuralları dışında bazı özel belgeleri de kullanmak zorundadır. Barter şirketleri de Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu hükümleri gereği bilanço usulüne göre defter tutmak, fatura ve benzeri belgeleri kullanmakla yükümlüdürler. Bunun dışında barter şirketleri tarafından kullanılan sözleşme, cari hesap, arz bildirim formu, talep bildirim formu gibi ilave belgeler vardır (Toroslu, 2010:42).

7. BARTER SİSTEMİNİN UNSURLARI

Sistemin unsurları; sistemin tarafları, sistemde kullanılan belgeler ve sistemin işleyişi başlıkları altında incelenecektir.

7.1. Barter Sisteminin Tarafları

Barter sisteminde barter firması ve üyelerden oluşan iki taraf bulunmaktadır.

7.1.1. 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 sağlar. Barter şirketinin birincil görevi sistemin sağlıklı ve sürekli işleyişini temin etmektir. Bunun gerçekleşebilmesi için barter şirketinin aşağıda belirtilen fonksiyonları üstlenmiş olması gerekir (Özen, 2005:81).

- Birbirleri ile barter sisteminde alış veriş yapan firmaların cari hesaplarını tutmak,
- Üyelerin vekaletlerine dayanarak borçlu firmaların borçlarını ödemelerini sağlamak,
- Belirlenen süre içerisinde borcunu ödemeyen firmalar hakkında kanuni işlemlere karar vererek takip etmek,
- Nakit ödenen borçların oluşturduğu ‘sistem garanti fonu’nu amacına uygun olarak kullanmak,
- Satıcı firmaların alacaklarını, mal veya hizmetle tahsil etmelerini organize etmek,
- Sistemdeki ürün ve firma portföyü ile ilgili üyelere doğru bilgi vermek.

Amerika Birleşik Devletleri’nde “barter clup” ya da, barter işlemlerinde “barter Exchange” olarak isimlendirilen barter kuruluşları, TEFRA 1982 ile hukuki bir kimliğe kavuşturulmuş (Malitz, 1998:72), bu kanunun 3111(b) maddesi, barter işlemlerinden doğan vergisel yükümlülükleri düzenleyen “Dahili Gelir Kanunu”

(Internal Revenue Code)na dayanarak, bu kuruluşların yapılan işlemlerle ilgili kayıtları tutmak yükümlülüğü altında olduklarını hükme bağlamıştır (Fisher ve Harte, 1985:162).

Türk hukukunda konuyla ilgili özel bir düzenleme bulunmadığından barter firmaları Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu hükümlerine tabidir. Barter firmalarının kuruluşu ve örgütlenmeleri de bu hükümler çerçevesinde gerçekleşecektir. Bu nedenle amacı barter işlemlerine aracılık etmek olarak ifade edilebilecek bir barter firması BK m. 520 ve devamı hükümleri uyarınca bir adi şirket olarak kurulabileceği gibi, örgütlenme için Ticaret Kanununda öngörülen şirket tiplerinden birinin seçilmesi de mümkündür. Bununla birlikte uygulamada barter şirketlerinin anonim ya da limited şirket şeklinde örgütlendikleri ve şirket esas sözleşmelerinde belirtilen faaliyetlerde buldukları görülmektedir. Kurulan şirketin konusu; arz ve taleplerle ilgili bilgilerin değişimini ve barter ticaretinin organizasyonunu sağlamak üzere bilgi bankası ve takas merkezi olarak çalışmaktadır (Kruthaup, 1985:119).

Barter şirketlerinin gelirlerini sisteme giriş aidatları, aylık veya yıllık aidatlar ile yapılan işlem tutarları üzerinden alınan komisyonlar oluşturmaktadır. Barter şirketleri gerçekleştirilen her barter işlemi üzerinden hem alıcıdan hem de satıcıdan %2 ile %5 arasında komisyon almaktadır.

Barter şirketleri uygulama alanında aktif ve potansiyel müşterilerin ihtiyacına cevap verebilecek bir örgütlenme yapısına sahip olmak zorundadır (Atilla, 2005:55). Barter şirketinin örgütlenme yapısı şu unsurlardan oluşmaktadır (Erkan, 2000 b) .

- A) Merkez: Barter şirketi için merkez, sistemin tamamıdır. Bütün bilgiler burada toplanır, kullanıma hazır hale getirilir, üyelere servis yapılır. Bilgi işlem sistemi merkezde bulunmaktadır. Üyelerin cari hesapları burada tutulmakta, sistemin uygulanması ile ilgili kararlar burada alınmaktadır.
- B) Şube: Barter şirketleri, ülkenin önemli merkezlerinde, kendilerine bağlı şube açarak barter faaliyetlerini birebir yönlendirmektedirler.
- C) Bayi: Barter şirketi ile imzaladığı franchising anlaşması çerçevesinde barter ticareti yapan ticari kuruluşlardır.

D) Broker: Barter işini barter şirketleri ile imzaladıkları franchising anlaşması çerçevesinde bağımsız olarak yapan, sisteme firmaları üye yapmakta ve onların sistemi kullanmalarında faaliyet gösteren profesyonel komisyoncu işadamlarıdır.

7.1.2. Barter Sistemi Üyesi

Barter sistemi üyesi, barter firması ile yaptığı üyelik sözleşmesi gereğince, oluşturulan ortak pazara mal veya hizmet arz etmekle yükümlü olan ve arz ettiği bu mal veya hizmetlere ilişkin bir talebin söz konusu olması halinde yapılan işlemlerden doğan alacağının barter yöntemiyle ödenmesini kabul eden taraftır. Barter firması ile üyelik sözleşmesini imzalayan kişilerin sayısı birden fazladır. Üye sayısının artırılması, ortak pazara arz edilecek mal veya hizmet çeşitliliğinin de artması anlamına gelir ki, taleplerin karşılanabilmesi ve sistemin sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi buna bağlıdır (Schneider, 1995:44).

Üyelik, barter firmasına yapılacak başvurunun kabulüne bağlıdır. Teorik olarak fiil ehliyeti bulunan ve bir işletmeye sahip olan her gerçek ya da tüzel kişi, barter firmasının oluşturduğu sisteme üye olabilir. Ancak uygulamada barter firmaları, üyelik başvurusunu değerlendirirken iki temel kriteri göz önünde bulundurmaktadırlar. Bunlardan birincisi, üye olmak isteyen firmanın piyasa kredisi; ikincisi ise sistemdeki arz-talep dengesinin gözetilmesidir. İkinci kriterin uygulanmasına bağlı olarak barter firması tarafından oluşturulan ortak pazarda; aynı sektörde faaliyet gösteren, kapasite ve üretimleri benzer firmaların sayısı en alt seviyede tutulmakta, böylelikle sistemdeki arz-talep dengesi korunmuş olmaktadır (Kayacan, 1993:34).

Ticari hayatta faaliyet gösteren herhangi bir firma barter sistemine üye olabilmektedir. Üyeler sisteme ya belirli bir süre için üye olmakta ya da sadece bir işlem için üye olmaktadır. Üyeler ya sistemden öncelikle mal talebinde bulunmakta ve karşılığında sisteme mal vermeyi taahhüt etmektedirler. Ya da sistemden zaman içerisinde mal almayı taahhüt etmektedirler.

Üye firmalar, mal veya hizmet arz ve taleplerini barter firmasına bildirmek zorundadırlar. Barter firmaları da internet yoluyla talebi ya da arzı diğer firmalara bildirir. Bu sayede firmaların, oluşturmuş olduğu arz ve talep bilgi bankası meydana gelmektedir. Sisteme üye olan her firma kullanıcı adı ve parola yoluyla internet

üzerinden diğer firmaların arz ve taleplerine ulaşabilmektedirler. Üyelerden gelen taleplerin birikmesiyle ortaya çıkan bilgi bankası yoluyla piyasaya yeni bir mamul çıkarmayı planlayan üye firma, bu mamulle ilgili bir talep olup olmadığı, talebin kimden geldiği, bu talebe karşılık kimlerin arz bildirdiği, satışın kaçta yapıldığı, barter oranı, tekrar satış yapılıp yapılmadığı, talebin sürekliliği gibi konularda bilgi edinmektedir (Arzova, 2001:71).

Üye firma sisteme üye olurken sistemden kullanacağı sıfır faizli döviz kredisi miktarını belirleyebilmekte ve sözleşmede kabul ettiği gibi kullanacağı kredi karşılığı teminat vermektedir. Böylece verdiği teminat tutarı kadar sistemden hiç ödeme yapmadan mal ve hizmet satın alma imkanına kavuşmaktadır. Barter şirketi tarafından kendisine verilen 'Üye Firmalar Mal ve Hizmet Listesi'nden ihtiyaçlarını karşılayabileceği firmaları belirlemektedir. Satıcı firma ile doğrudan ilişki kurarak ihtiyacı bulunan mal ve hizmetle ilgili bilgileri almaktadır.

7.2. Barter Sisteminde Kullanılan Belgeler

Barter sisteminde kullanılan kağıtlar, bu sisteme özgüdür ve taşıdıkları özellikler itibariyle birbirlerinden farklılıklar gösterirler. Sistemde kullanılan kağıtları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Arz Formu
- Talep formu
- Barter Çeki
- Hesap özeti
- Arz bildirim formu
- Talep bildirim formu
- Sistem Garanti Fonu

7.2.1. Arz Formu

Üye firmanın ürettiği ya da sattığı mal ya da hizmetler ile ilgili bilgilerin barter sistemi bilgi bankasına girmesi için kullandığı biçimsel belgeye verilen addır.

Barter sistemine üye olan firma, bu sistemde hangi mal ve hizmetlerinin satılacağını tespit eder. Ürettiği ya da satmayı düşündüğü mal ya da hizmetlerin tümünü ya da bir kısmını sisteme arz etmekte üye serbesttir. Ancak arz ettiği mal ya da hizmeti, talep geldiğinde satmak zorundadır. Arz listesinde barter şirketini bilgilendirecek değişiklikler yapabilmektedir.

7.2.2. Talep Formu

Herhangi bir ihtiyacı için sistemden mal ve hizmet talebinde bulunan üyenin, talebi ile ilgili ayrıntı bilgileri vermek için kullandığı biçimsel belgeye verilen addır.

Üye, barter sistemi ile satın almak istediği ancak bilgi işletim sisteminde göremediği mal ya da hizmetler için bu belgeyi kullanmaktadır. Üye talebi ile ilgili bilgileri ayrıntılı bir biçimde beyan eder. Bu belge üzerinde üye, ihtiyacı olan mal ya da hizmetin adını, kalitesini, miktarını, niteliklerini, karşılanması istenen süreyi (opsiyon) bildirir. Talep formundaki bilgiler ile aranan mal ya da hizmeti üreten ya da satan firmalar barter sistem işleticisi tarafından belirlenerek barter sistemi ile çalışmak için ikna edilmektedirler.

7.2.3. Barter Çekleri

Gerçekleşen barter işlemlerinde alıcı ve satıcı arasında kullanılan ve taraflarca imzalanarak barter şirketine gönderilen sistemin kıymetli evraklarına verilen addır.

Barter çekleri barter sisteminde iki amaçla kullanılmaktadırlar. İlk olarak gerçekleşen işlem bilgilerinin alıcı, satıcı ve barter şirketi için saklama ve gerektiğinde ispat etme fonksiyonu için kullanılır. İkinci olarak ise barter sisteminin bir kıymetli evrakı olarak kullanılır. Alacağına karşılık olarak üye firmaya ciro edilir. Üye barter çeklerini barter sistemi üyesi firmaların ürünlerini satın almak için kullanır. Bu amaçla kullanılan çekler üçüncü şahsa ciro edilebilir veya üzerinde belirtilen ürün ve firma için kullanımı istenebilir. Nasıl kullanılacağı bilgilerini barter şirketi tespit eder.

7.2.4. Hesap Özeti

Üyelerin cari hesap durumlarını gösteren belgeye verilen addır. Barter sisteminin işleticisi tarafından üyelere her ay itibariyle gönderilen ve borç alacak hareketlerini gösteren cetveldir.

Hesap özeti üye firmayı belirlenen dönemler içerisinde gerçekleştirdiği işlemler ile ilgili bilgilendirme için kullanılır. Hesap özetini alan firma, durumunu kontrol eder ve kendi kayıtlarıyla karşılaştırır. Yanlışlıklar var ise barter sistem işleticisini haberdar eder. Üye, itiraz süresi içinde itiraz edemez ise hesapların doğruluğunu kabul etmiş sayılır.

7.2.5. Arz Bildirim Formu

Barter üyesinin, barter sistem işleticisine, barter pazarında satmayı istediği mal ve hizmetlere ilişkin bilgileri işleyip gönderdiği belgeye verilen addır.

7.2.6. Talep Bildirim Formu

Barter üyesinin, barter sistem işleticisine, barter pazarından hangi mal ve hizmetleri satın almayı düşünüyorsa, onlara ilişkin belirlediği özellikleri işleyip gönderdiği belgeye verilen addır.

7.2.7. Sistem Garanti Fonu

Sistem garanti fonu, barter sisteminde karşılanmayan taleplerin gerekli görüldüğünde nakit finanse edilmesini sağlayan fondur. Bu fon barter sistemi üyesi firmaların bir ortak hesabı gibi çalışır. Sistemin sağlıklı olarak işleyebilmesinin bir güvencesidir.

Üyelik sözleşmesi uyarınca sisteme arz ettiği mal veya hizmetlerin satılması üzerine barter hesabına alacaklı kaydı düşülen üye firma, bu alacağını diğer üyeler tarafından arz edilmiş olan mal veya hizmetlerden tahsil edecektir. Sözleşmede karşılaştırılan süre içerisinde sistemde ihtiyacına uygun mal veya hizmet bulamayan ve alacağını tahsil edemeyen firma, bu sürenin sonunda garanti fonunu kullanmaya hak kazanır. Garanti fonunun kullanıldığı barter işlemlerinde alacaklı firma, satın almak istediği herhangi bir ürünü anlaştığı firmadan satın almakta, ürünün satın

alındığı firmaya ödemeyi barter firması nakit olarak yapmaktadır. Garanti fonu üyelik sözleşmesiyle dahil olduğu sistemden ayrılan veya borçlarını mal veya hizmet satarak ödeyemeyen üyelerin, üyelik sözleşmesini yaparken gösterdikleri teminatların paraya çevrilmesiyle ortaya çıkan nakit miktarının, ayrı bir banka hesabında bloke edilerek saklanması suretiyle oluşturulmaktadır (Keskin, 2004:45).

7.3. Sistemin İşleyişi

Barter sisteminde üyeler bilgisayar ağıyla birbirlerine, merkeze ve merkezdeki bilgi bankasına bağlıdır. Mal veya hizmeti satan işletmeler arz ve taleplerini sisteme bildirirler. Barterda çoklu takas söz konusu olduğu için bir firma başka bir firmaya mal satarken üçüncü bir firmadan hizmet satın alabilmektedir. Bütün barter işlemleri merkezdeki müşteri cari hesaplarına genellikle USD veya EUR olarak kaydedilmektedir. Barter üyesi firma, sisteme borcunu barter çekleriyle, yaptığı alışveriş tarihinden itibaren genellikle 9 ay içinde sisteme dahil üyelere mal veya hizmet satarak ödemek durumundadır. Aksi halde vade sonunda barter organizatörünün banka hesabına söz konusu borcunu döviz karşılığı TL olarak yatırmak zorundadır. Diğer taraftan barter kuruluşu, barter yoluyla mal ve hizmet satan işletmelerin bu mal ve hizmet satışından vazgeçmeleri veya yükümlülüklerini yerine getirmemeleri gibi bazı riskleri karşılamak üzere üyelerinden teminat alırlar. Söz konusu teminatlar; banka teminat mektubu, gayrimenkul ipoteği, devlet tahvili ve hazine bonosu gibi varlıklar olabilmektedir. Diğer bir teminat türü de alım işleminden önce satım işlemi olmaktadır.

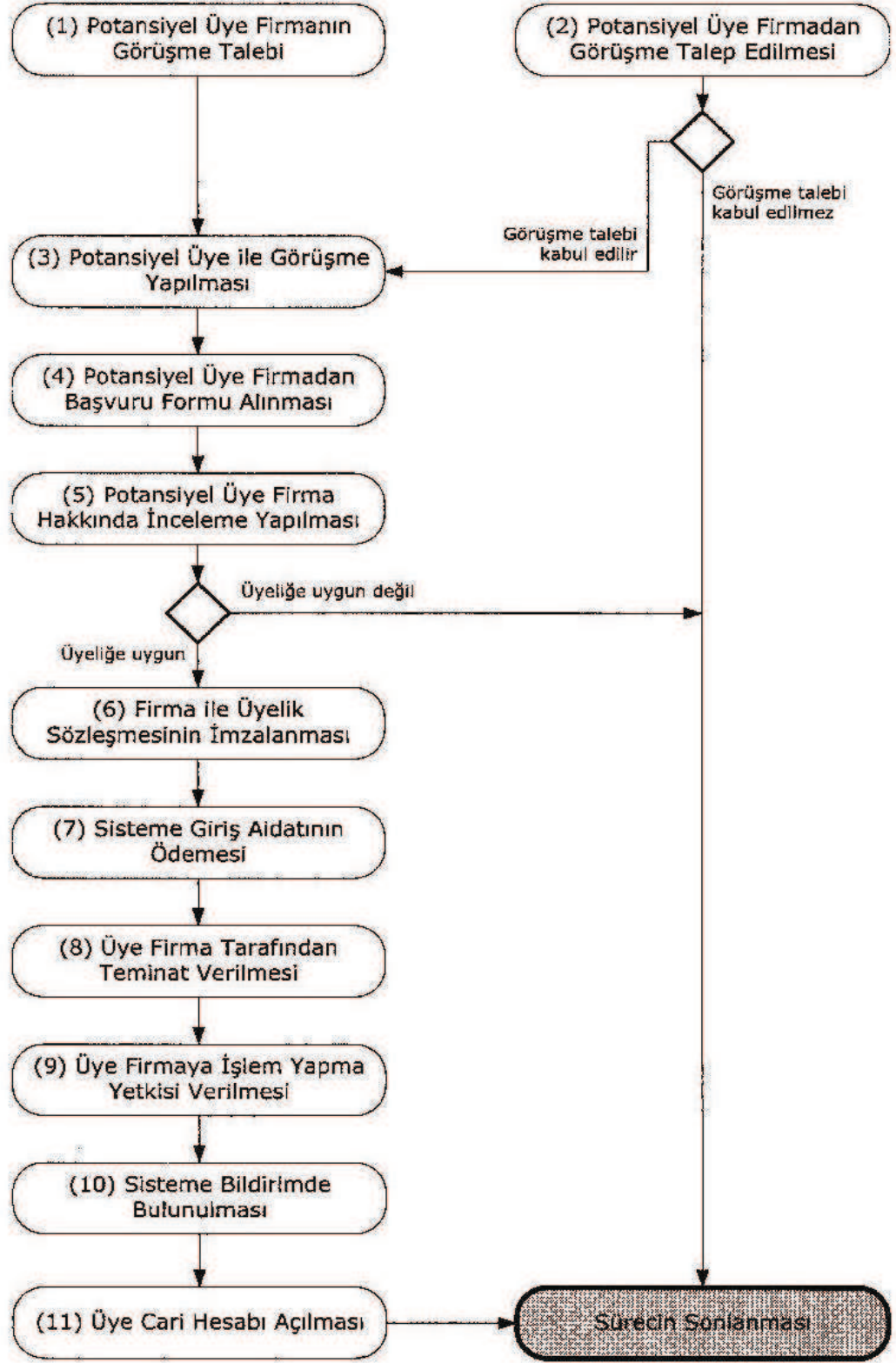
7.3.1. Barter İşlemine Üyelik Süreci

Barter sistemine giriş ister alıcı olarak başlansın, isterse de satıcı olarak başlansın aynı süreçleri içermektedir. Üyelik süreci numaralandırılarak incelenecektir.

1) Potansiyel Üye firmanın Görüşme Talebi

Barter sistemi hakkında bilgi almak isteyen veya barter sistemine üye olmak isteyen çeşitli firmalar barter şirketi ile temasa geçerek görüşme talep ederler.

Şekil 1.1: Barter Sistemine Üyelik Süreci



Kaynak: (Toroslu, 2010:27)

2) Potansiyel Üye Firmadan Görüşme Talep Edilmesi

Barter şirketleri, sanayi ve ticaret odaları ile çeşitli meslek kuruluşlarının kayıtlarından ve sektörel fuarların sisteme potansiyel üye olabilecek şirketlerin iletişim bilgilerini elde ederler. Bu araştırma işlemleri barter şirketlerinin pazarlama bölümleri tarafından yapılır. Bu iletişim bilgileri elde edildikten sonra müşteri temsilcileri tarafından söz konusu firmalar ile temasa geçilerek görüşme talebinde bulunulur.

3) Potansiyel Üye İle Görüşme Yapılması

Potansiyel üye olacak firma ile görüşme tesis edildikten sonra barter şirketinin pazarlama elemanları tarafından firmaya ziyaret yapılır. Bu görüşmede firma genel olarak barter sistemi hakkında bilgilendirilir, barter sisteminin avantajları anlatılır. Yine bu görüşmede firmaya barter şirketinin çalışma prensipleri hakkında da bilgi verilir.

4) Potansiyel Üye Firmadan Başvuru Formu Alınması

Üye adayı firmanın prensip olarak barter sistemi ile çalışmayı düşünmesi durumunda firmadan bir Üye Başvuru Formu alınır. Bu başvuru formunun ekinde firmayı tanıtıcı bilgi ve belgelerde yer alır. Başvuru formu ekinde firmadan alınacak belgeler şunlardır:

- Son üç yıla ait bilanço ve gelir tablosu,
- Cari yıla ait ara dönem bilanço, gelir tablosu ve detay mizan,
- Kuruluş, unvan değişikliği ve son sermaye artırımını gösteren Ticaret Sicil Gazeteleri,
- Güncel ticaret sicil belgesi,
- İmza sirküleri,
- Vergi levhası,
- Son yıl genel kurul tutanağı,

- Ortakların ve imza yetkililerinin kimlik fotokopileri,
 - Firma ortaklarının mali güçlerini gösteren belgeler.
- 5) Potansiyel Üye Firma Hakkında İnceleme Yapılması

Barter şirketi tarafından müracaat eden firmanın piyasa kredibilitesi ve barter sisteminin arz-talep dengesi açısından gerekli incelemeler yapılır. Bu incelemelerden sonra firmanın sisteme üyeliği onaylanır veya ret edilir.

- 6) Firma ile Üyelik Sözleşmesinin İmzalanması

Üye adayı firmanın barter sistemine girmesi onaylandıktan sonra, firma ile karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı genel üyelik sözleşmesi (Barter Sözleşmesi) imzalanır. Söz konusu sözleşmeler Damga Vergisi Kanunu uyarınca binde 8,25 damga vergisine tabidir.

- 7) Barter Sistemine Giriş Aidatının Ödenmesi

Barter sistemine üye olmasına karar verilen firma, sisteme giriş aidatını ve yıllık üyelik bedelini nakit olarak barter şirketine öder.

- 8) Üye Firma Tarafından Teminat Verilmesi

Barter sisteminden mal veya hizmet satın alan üye firmaların, bu mal veya hizmetlerin alımından vazgeçmeleri veya yükümlülüklerini yerine getirememeleri durumunda meydana gelecek riskleri karşılamak üzere barter şirketi tarafından üye firmalardan teminat alırlar. Söz konusu teminatlar; banka teminat mektubu, gayrimenkul ipoteği, hazine bonosu ve devlet tahvili gibi varlıklar olabilir.

- 9) Üye Firmaya İşlem Yapma Yetkisi Verilmesi

Üye firma ile sözleşme imzalanıp, gerekli teminatlar alındıktan sonra barter şirketi tarafından üye firmaya işlem yapma yetkisi verilir. Bununla birlikte barter şirketi tarafından üyeye sisteme ait barter çeki, arz bildirim formu, talep bildirim formundan oluşan faaliyetlerde kullanılacak belgeler verilir. Ayrıca barter şirketi tarafından üye firmaya işlemlerinde yardımcı olması için bir müşteri temsilcisi tahsis edilir.

10) Sisteme Bildirimde Bulunulması

Barter sistemine üye olan firmalar, almak veya satmak istedikleri mal veya hizmetleri barter sistemine bildirirler. Mal veya hizmet satın alma talepleri Talep Bildirim Formu ile, mal veya hizmet satma talepleri ise Arz Bildirim Formu ile sisteme iletilir. Söz konusu listelerde arz veya talep edilen mal veya hizmetlerin barter sisteminde kullanılan yabancı para cinsinden birim fiyatları, miktarları, teknik özellikleri gibi bilgiler yer alır. Üye firmalardan alınan bu bilgiler barter sisteminin bilgi bankası iletişim kanalları (e-posta, web sitesi, broşür vb.) aracılığı ile sistemdeki bütün üyelere duyurulur. Üyeler sadece istedikleri mal ve hizmetleri barter sistemine arz ederler. Üye firmaların bütün ürünlerini sisteme arz etmek gibi bir zorunlulukları yoktur.. dilerse sisteme arz ettikleri ürünleri daha sonra sistemden geri çekebilirler. Üye firma satışa ilişkin bildirdiği mallarını istediği zaman arttırma, azaltma ya da değiştirme hakkına sahiptir.

11) Üye Cari Hesabı Açılması

İşlem yapma yetkisi verilen üyeye barter şirketi tarafından bir cari hesap açılır. Üye firmanın barter sisteminde yaptığı alım satım işlemleri bu cari hesapta takip edilir. Üye sistemden mal veya hizmet satın aldığı zaman cari hesap borçlandırılır. Üye sisteme mal veya hizmet sattığı zaman ise cari hesap alacaklandırılır. Cari hesap genellikle USD ve EUR olarak takip edilir. Her ayın sonunda cari hesap ile ilgili olarak üye firmaya hesap ekstresi gönderilir.

7.3.2. Barter Sisteminde İşlem Süreci

Sistemin işleyiş süreci, sisteme alıcı olarak başlanması süreci ve satıcı olarak başlanması süreci olmak üzere iki kısımda incelenecektir.

7.3.2.1. Sisteme Alıcı Olarak Başlanması Süreci

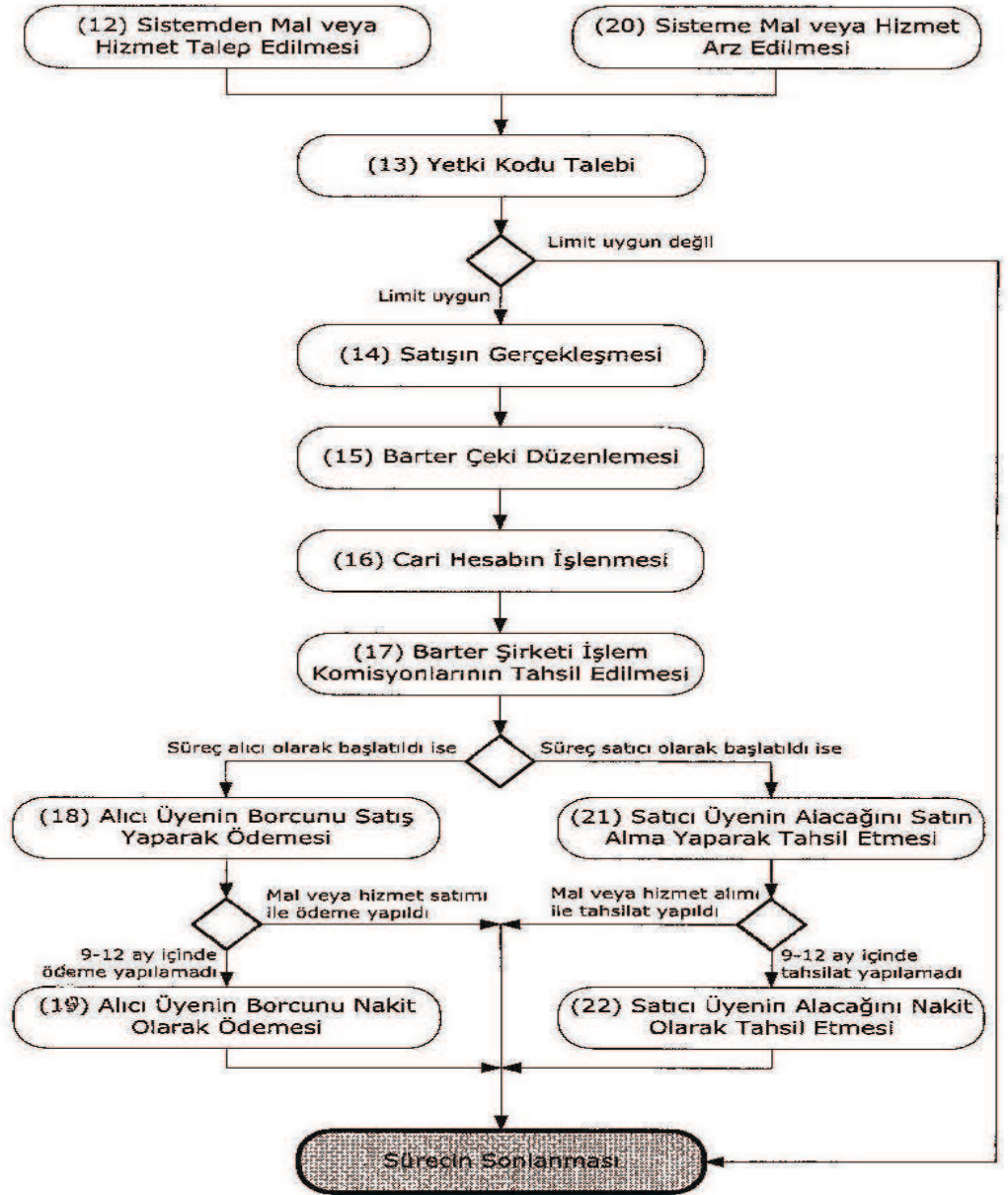
12) Sistemden Mal veya Hizmet Talep Edilmesi

Barter sistemine üye olan firma, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almak istediği zaman sisteme mal veya hizmet satan bir üye ile görüşür. Alıcı ve satıcı firma satışa konu olan mal veya hizmetin fiyatı, kalitesi, miktarı ve teslim şartları hakkında anlaşır.

13) Yetki Kodu Talebi

Alıcı ve satıcı firma arasında anlaşma sağlandıktan sonra, satıcı firma barter şirketi ile temasa geçerek muhtemel satışla ilgili bilgileri verir. Barter şirketi alıcı firmanın limitlerini kontrol eder. Alıcı firma nın limitleri söz konusu işlem için müsait ise satıcı firmaya yetki kodu verir. Eğer alıcı firmanın limitleri müsait değilse barter şirketi, satış işlemine onay vermez.

Şekil 2.2: Barter Sisteminde İşlem Süreci



Kaynak: (Toroslu, 2010:31)

14) Satışın Gerçekleşmesi

Yetki kodunu alan satıcı firma satışa konu mal ve hizmetleri alıcı firmaya teslim eder ve faturasını alıcı firma adına düzenler.

15) Barter Çeki Düzenlenmesi

Satıcı olan üye firma satış işlemini gerçekleştirdikten sonra, bu satışla ilgili olarak iki nüsha barter çeki düzenler. Barter çekinin üzerine satış işleminin barter sisteminde kullanılan para birimi üzerinden karşılığı ve satışla ilgili diğer bilgiler yazılır. Barter çekinin bir sureti barter şirketine gönderilir, bir sureti de satıcı olan üye firmada saklanır.

16) Cari Hesabın İşlenmesi

Barter şirketi almış olduğu barter çekini alıcı ve satıcı üye firmaların cari hesaplarına kaydeder. Barter şirketi barter çekindeki tutar kadar alıcı firmanın cari hesabını borçlandırır, satıcı firmanın cari hesabını alacaklandırır. Bu işlemle birlikte alıcı ve satıcı firma arasında borç ve alacak ilişkisi kalmaz. Bundan sonraki borç ve alacak ilişkisi barter şirketi ile alıcı ve satıcı üye firmalar arasında olur.

17) Barter Şirketi İşlem Komisyonlarının Tahsil Edilmesi

Barter şirketi taraflar arasında alım satım işlemi gerçekleştikten sonra hem alıcı üye firmadan hem de satıcı üye firmadan daha önce barter sözleşmesinde belirlenmiş oranlar üzerinden işlem komisyonlarını tahsil eder.

18) Alıcı Üyenin Borcunu Satış Yapararak Ödemesi

Barter şirketi alıcı üyeye, barter sisteminden satın aldığı ve karşılığında borçlandığı her mal veya hizmetin bedelini, satın aldığı tarihten itibaren barter sistemi ile ödemesi için sözleşmede hükme bağlanan süre kadar vade tanır. Bu vade genellikle 9-12 aydır. Üye, satın aldığı mal veya hizmetin bedelini bu 9-12 aylık süre içerisinde barter sistemine mal veya hizmet satarak ödemek durumundadır.

19) Alıcı Üyenin Borcunu Nakit Olarak Ödemesi

Alıcı firmanın barter sistemine borcunu 9-12 aylık süre içerisinde mal veya hizmet satarak ödeyememesi durumunda, bu sürenin sonunda nakit olarak ödemesi gerekir.

7.3.2.2. Sisteme Satıcı Olarak Başlanması Süreci

Barter sistemine üye olan firmalar sistemdeki işlemlerine ilk defa satıcı olarak başlayabilirler.

20) Sisteme Mal veya Hizmet Arz Edilmesi

Barter sistemine üye olan firma, ürettiği mal veya hizmetleri barter sisteminde satmak istediği zaman arz bildirim formu ile sisteme sunar. Bu mal veya hizmetleri sistemden bir üye satın almak istediği zaman alıcı üye ile görüşür. Alıcı ve satıcı firma satışa konu olan mal veya hizmetin fiyatı, kalitesi, miktarı ve teslim şartları hakkında anlaşır.

13) Yetki Kodu Talebi

Alıcı ve satıcı firma arasında anlaşma sağlandıktan sonra, satıcı firma barter şirketi ile temasa geçerek muhtemel satışla ilgili bilgileri verir. Barter şirketi alıcı firmanın limitlerini kontrol eder. Alıcı firmanın limitleri söz konusu işlem için müsait ise satıcı firmaya yetki kodu verir. Eğer alıcı firmanın limitleri müsait değilse barter şirketi, satış işlemine onay vermez.

14) Satışın Gerçekleşmesi

Yetki kodunu alan satıcı firma satışa konu mal ve hizmetleri alıcı firmaya teslim eder ve faturasını alıcı firma adına düzenler.

15) Barter Çeki Düzenlenmesi

Satıcı olan üye firma satış işlemini gerçekleştirdikten sonra, bu satışla ilgili olarak iki nüsha barter çeki düzenler. Barter çekinin üzerine satış işleminin barter sisteminde kullanılan para birimi üzerinden karşılığı ve satışla ilgili diğer bilgiler

yazılır. Barter çekinin bir sureti barter şirketine gönderilir, bir sureti de satıcı olan üye firmada saklanır.

16) Cari Hesabın İşlenmesi

Barter şirketi almış olduğu barter çekini alıcı ve satıcı üye firmaların cari hesaplarına kaydeder. Barter şirketi barter çekindeki tutar kadar alıcı firmanın cari hesabını borçlandırır, satıcı firmanın cari hesabını alacaklandırır. Bu işlemle birlikte alıcı ve satıcı firma arasında borç ve alacak ilişkisi kalmaz. Bundan sonraki borç ve alacak ilişkisi barter şirketi ile alıcı ve satıcı üye firmalar arasında olur.

17) Barter Şirketi İşlem Komisyonlarının Tahsil Edilmesi

Barter şirketi taraflar arasında alım satım işlemi gerçekleştikten sonra hem alıcı üye firmadan hem de satıcı üye firmadan daha önce barter sözleşmesinde belirlenmiş oranlar üzerinden işlem komisyonlarını tahsil eder.

21) Satıcı Üyenin Alacağını Satın Alma Yaparak Tahsil Etmesi

Barter şirketi, sisteme mal satan üyenin alacağını sistemden mal veya hizmet satın alarak tahsil etmesi için kendisine satın alma kredisi açar. Üyenin barter sistemine yaptığı satıştan doğan alacağı, satın alma kredi limiti anlamındadır. Üye, alacak miktarı kadar barter sisteminden mal veya hizmet satın alabilir. Alacaklı üyenin 9-12 aylık süre içerisinde sistemden mal veya hizmet satın alarak alacağını tahsil etmesi gerekir.

22) Satıcı Üyenin Alacağını Nakit Olarak Tahsil Etmesi

Alıcı firmanın barter sisteminden alacağını 9-12 aylık süre içerisinde mal veya hizmet satın alarak tahsil edememesi durumunda, bu sürenin sonunda alacağı kendisine barter şirketi tarafından nakit olarak ödenir.

7.3.3. Barter Sistemine Üyeliğin Sonlandırılması Süreci

Barter sisteminde üyeliğin sonlanması barter sözleşmesinin dolması ile gerçekleşir.

23) Barter Sözleşmesinin Sona Ermesi

Barter sözleşmeleri belirli bir süre için imzalanır. Eğer bu sürenin sonunda sözleşme uzatılmaz ise barter sözleşmesi sona ermiş olur. Üyelik sözleşmesi sona erdiği zaman üye firmanın ya barter sistemine borcu olabilir ya barter sisteminden alacağı olabilir ya da hesap bakiyesi sıfır olabilir.

24) Üyenin Sisteme Borcunu Nakit Olarak Ödemesi

Sözleşme süresi sona erdiğinde üye firmanın barter sistemine borcu var ise, bu borcunu nakit olarak barter şirketine ödemesi gerekir.

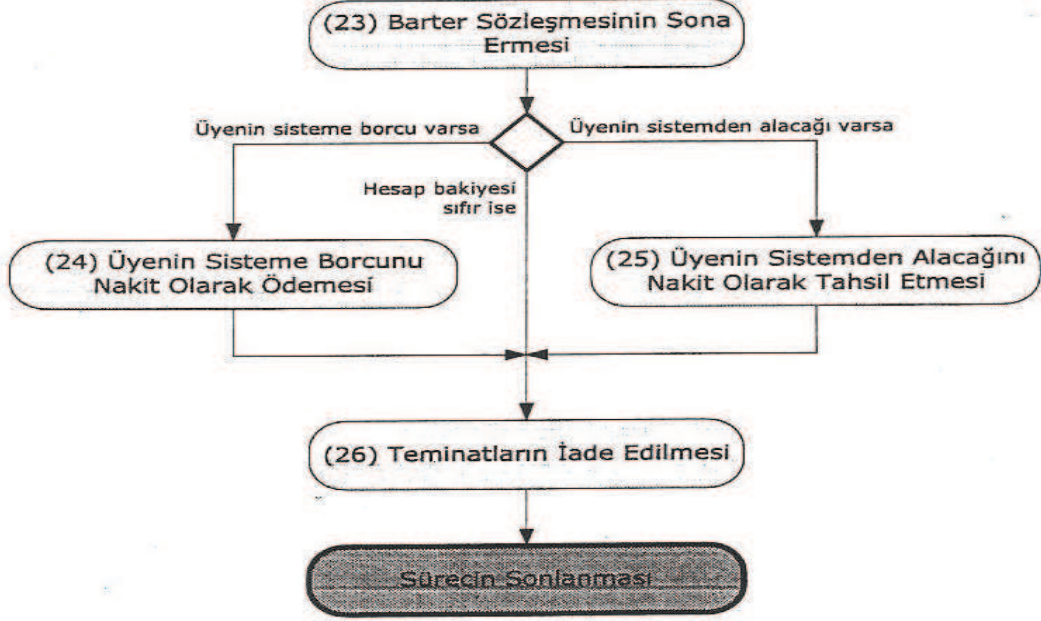
25) Üyenin Sistemden Alacağını Nakit Olarak Tahsil Etmesi

Sözleşme süresi sona erdiğinde üye firmanın barter sisteminden alacağı var ise, bu alacağını hemen nakit olarak barter şirketinden tahsil edemez. Alacağını sistemden mal veya hizmet satın alarak tahsil edememiş ise, nakit olarak tahsil edememiş ise, nakit olarak tahsil edebilmesi için 9-12 aylık sürenin dolmasını beklemesi gerekir. Ancak bu sürenin sonunda alacağını sistemden nakit olarak tahsil edebilir.

26) Teminatların İade Edilmesi

Üyelik süresinin sona ermesi ve üye firmanın barter sistemine olan borcunu nakit ya da mal/hizmet satarak ödemesi, sistemden olan alacağını mal/hizmet satın alarak ya da nakit olarak tahsil etmesi durumunda, barter şirketi üye firmadan aldığı teminatları kendisine iade eder.

Şekil 3.3: Barter Sistemine Üyelik Sonlandırılması Süreci



Kaynak: (Toroslu, 2010:35)

8. BARTER SİSTEMİNİN TÜRLERİ

Barter sisteminin türleri perakende barter, toptan barter ve uluslar arası barter olmak üzere üç grupta toplanabilir.

8.1. Barter Exchange (Perakende Barter)

Bu yöntemde bir işletme ağına bir broker (simsar) tarafından verilen aracılık hizmetleriyle 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 olabilmektedirler. Perakende barter yerel bölge veya ülke sınırları içinde yapılan ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir (Yardımcıoğlu, 2006:118).

8.2. Toptan Barter

Üretici, ana dağıtım firması ve toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin, kendi mal ve hizmetlerini ticari ilişkide buldukları işletmelerle takas etmeleri işlemleri bu gruba girmektedir. Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın kuruluşlarının reklamını aldıkları firmaların ürünleriyle reklam hizmetlerini takas etmeleridir. Genelde nakit akışını sağlamak amacıyla yapılır. Üretici, toptancı ve dağıtıcı firmaların ellerinde stok olarak kalan mallarını eritmeleri sağlanmış olur.

8.3. Uluslar arası Barter-Karşılıklı Ticaret (Countertrade)

Ülkeden ülkeye mal mübadelesindeki anlatım biçimlerinde karşılıklı ticaret sözcüğü kullanılmaktadır ve en dar şekliyle saf takas olarak algılanmaktadır (Durmuş, 2005:13). Karşılıklı ticaret, tümü nakit olarak kullanılan gerçekleştirilmeyen bir uluslar arası ticaret şeklidir (Çimat ve Avcı, 2002:153). Karşılıklı ticaret, satılan mallara, malla yapılan ödemenin şekline, ödeme zamanına ve işletmelerde yer alan tarafların sayısına bağlı olarak kullanılan genel bir tanımdır (Oduncuoğlu, 2007:25).

Countertrade ya da diğer bir deyişle karşılıklı ticaret, özellikle 1945'lerden sonra dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olmayı başarmış bir ticaret sistemidir. Eski

Doğu Bloku Ülkelerinin önderliğinde gelişme göstermiş ve zamanla tercih edilen bir finansman tekniği olmuştur (“Birlik Dergisi” 1996). Genellikle maden, tarım ürünleri ve bazı sanayi maddeleri bu ticaret konusu olmuştur. Karşılıklı ticaret, karşılıklı iki ülke hükümetlerini veya farklı ülkelerdeki firmaları kapsayan ticaret şekli olup; firma veya hükümetlerin, satıcının sattığı mal veya hizmet karşılığında alıcıdan belirli miktarda mal veya hizmeti alacağını taahhüt ettiği anlaşmalardır. Barter ise karşılıklı ticaretin değişik türlerinden biri ya da diğer bir deyişle alt başlıklarından biridir. Barter sisteminde karşılıklı ticaretten farklı olarak tek bir sözleşme vardır (Dorcepalam, 2007:23).

Barter, countertrade’in en yalın şeklidir. Countertrade işlemlerinde genelde üç çeşit sözleşme mevcuttur (Arzova, 2000:9)

- 1) Birincil Sözleşme: Bu sözleşme, satıcının alıcıya hangi malı, teknolojiyi ya da hizmet satacağını hüküm altına alan sözleşmedir.
- 2) İkincil Sözleşme: Bu sözleşme, satıcının alıcıdan hangi mal ya da hizmeti alacağını hükme bağlayan sözleşmedir.
- 3) Sözleşme: Birincil ve ikincil sözleşmelerin eş zamanlı olarak yürürlüğe konacaklarına ilişkin bildirgedir.

Birincil sözleşme standart bir satış sözleşmesi iken, ikincil sözleşme de countertrade’in kendine özgü özellikleri ortaya çıkmaktadır. Bir yandan herhangi bir uluslar arası satış sözleşmesi iken, öte yandan koşullarının özelliği ona ayrı bir nitelik kazandırmaktadır.

Satıcı gerçekte karşı taraftan satın alacağı malların ne olduğuna özel bir ilgi duymamakla birlikte, kendi satışını yakalamak için o malları almak zorunda olduğunu bilmekte ve malların pazarlanabilme özellikleri kendisi için büyük önem kazanmaktadır.

İkincil sözleşmelerdeki önemli noktalar ise aşağıdaki gibidir (Apak, 1995:8)

- 1) Kaçış Klozu: Herhangi bir nedenle mal alma yükümlülüğünü yerine getirememesi durumunda ödeyeceği cezaya ilişkin kaçış klozunun, bu ödemedden sonra satının tüm yükümlülüklerinin sona ereceğine ilişkin düzenlemeler içermesi

gerekir. Bu kloz, satıcıya mal satacak olan alıcının yapmaması olasılığını da göz önünde bulundurmalıdır.

2) Satın Alınacak Malın Fiyatı Ve Kalitesi: Çoğu zaman, ikincil sözleşmenin onaylandığı aşamada satıcının alacağı malların fiyatı belli olmadığından, her iki tarafın da kabul edilebilir bir fiyatlama formülü bulunmalıdır.

3) Seçenek Mallar Listesi: Satıcının alacağı malların sağlanamaması olasılığına karşı seçenek malların listesi yapılmalıdır.

4) Zamanlama: İkincil sözleşme altında satıcının yükümlülüklerini yerine getirmesi için daha uzun bir süreye sahip olması, pazar koşulları olgunlaşana ya da mallar için seçenek kullanım alanları bulunana kadar, kendi edimini yerine getirmesi uzatma konusunda esneklik sağlanacaktır.

5) Anlaşmazlık Klozu: Birincil ve ikincil sözleşmede tahkim konusuna yer verilmelidir.

6) Yasa Konusu: Genellikle tahkim yerinin yasalarının uygulanacağı belirtilmelidir.

Dünya ticaretinde çok önemli bir yer tutmasına rağmen, GATT, IMF ve Dünya Bankası gibi uluslar arası kuruluşlar, karşılıklı ticaret tekniklerini çok taraflı serbest ticaret sisteminin amaçlarına zarar verdiği, ülke bazında olumlu sonuçlar doğursa da bütün olarak dünya ticareti ve ekonomisi üzerinde olumsuz etkileri olduğu gerekçesiyle tasvip etmemektedirler (Roessler, 1985:604).

Uluslar arası türdeki barter uygulamaları farklı şekillerde karşımıza çıkmaktadır.

8.3.1. Geri Alım (Buy-Back)

Geri satın alım anlaşması, fabrika ve teçhizat pazarlayıcılarının yatırımın gelecekteki üretimi ile ödeme yapma konusunda anlaşmalarıdır. Üretilecek olan malların indirimli fiyattan geri alınması karşılığında satılmasıyla oluşan sisteme verilen addır. Geri alış düzenlemeleri, karşılıklı alım veya basit trampa anlaşmalarına göre daha uzun bir dönemi veya daha fazla bir miktarı içermektedir.

Fabrika veya ekipman pazarlayıcılarının ilgili yatırımın gelecekteki üretimi ile tekrar ödeme konusunda anlaştıkları bir takas şeklidir. İmalat tesisleri, madencilik ekipmanları ve buna benzer siparişlerin ihracatındaki geri alış düzenlemeleri, “karşılıklı alım” veya “basit takas” anlaşmalarından daha uzun bir dönem ve daha fazla miktarda yapılmaktadır. Türkiye’nin eski SSCB ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde SSCB’de kurduğu bazı sınai tesislerin bedelini, bu tesislerde üretilen alüminyum ve çelik gibi ürünleri uzun vadeli bir plan ve program çerçevesinde satın alarak karşılması, bir geri alım anlaşması örneği olarak karşımıza çıkmaktadır (Toroslu,2010:21).

8.3.2. Dengeleme (Compensation)

İhracatçının, ihraç ettiği malın bedelinin bir kısmını mal olarak almayı kabul etmesine dayanan bir sistemdir. Bir diğer deyişle yarı barter işlemidir. Zaman zaman “off-set” ile eş anlamlı bir terim olarak kullanılmaktadır. Dengeleme anlaşmaları genellikle sanayileşmiş ülkelerin uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektronik tesisler gibi ileri teknoloji ve büyük yatırım gerektiren alanlarda satışlarını gerçekleştirmek için başvurdukları yollar arasındadır. Böylece alıcı ülkeler açısından bir takım sanayilerin kurulması veya savunma gücünün artırılması sağlanmış olur.

İthalatçı ülkede üretilen nihai ürüne özel materyallerin ve yarı mamullerin birleştirilmesiyle ihracat yapılması dengeleyici ticaret anlaşmalarını oluşturur. Özellikle ileri teknoloji içeren malların ihracatında bu anlaşma uygulanır. Dengeleyici ticaret ayrıca, geniş kapsamlı sözleşmeleri de içermektedir. İthalatçı ülke yerel üretimi gerçekleştirmeyi ve uzun vadeli işbirliği yapmayı isteyebilir. Genellikle sivil savunma havacılığı ve diğer askeri teçhizatlarla ilgili anlaşmalar yapılmaktadır (Toroslu, 2010:21).

8.3.3. Karşı Alım (Counter Purchase)

Farklı malların karşılıklı olarak satın alınmasıdır. Burada “X” malı için nakit ödeme ve satıcının da “X” malını sattığı alıcıdan eş anlamlı olarak “Y” malını satın alması söz konusudur. Alım ve satım işlemleri için birbirinden tümüyle bağımsız iki ayrı sözleşme mevcuttur. Karşı alım iki istasyonlu barter sistemidir. Karşı alım genellikle teknoloji karşılığı mal alımı olarak düşünülebilir. Örneğin eski Yugoslavya’nın Mc Donnell Douglas firmasından DC-9 jetlerini, bu firmanın

kendisinden el aletleri , domuz eti ve diğ er yerel malları, uçakların bedeline ulaşınca ya kadar satın alması, karşı alım anlaşmasına ait en çarpıcı örneklerden biridir (Toroslu, 2010:23).

Karşılıklı satın alma anlaşması gereğince yapılan her bir satışta ödeme döviz ile yapılır. Karşı satıma konu olan mallar ile ilk satışın konusunu teşkil eden mallar arasında genellikle hiçbir ilişki yoktur. Anlaşmaların geçerlilik süresi altı aydan üç yıla kadar değişebilmektedir. İlk satış ile karşı satın almanın eş zamanlı olması şart değildir (Nüvit, 1987:31). Ancak karşı satın alma yükümlülüğünün süresi içinde yerine getirilmemesi durumunda, yerine getirilmeyen taahhüdün değerinin %5'i ile %50'si arasında değişen oranlarda ve dövizle tazminat ödenmesi şart koşulur (Cho, 1987:51).

8.3.4. Üçlü Ticaret (Switch)

Üçlü ticaret iki taraflı clearing anlaşmalarında dengeleme için kullanılan bir önlemdir. İki taraflarında clearing anlaşmalarında taraflardan biri dönem sonunda diğ er tarafın aldığından daha fazla ürün almış olabilir. Bu durumda kendisinden ürün alınmış olan taraf clearing hesabında bir krediye sahip olmuştur (Seyidoğ lu, 2003:347). Kredi sahibi ülkenin diğ er taraftan almak isteyeceğ i hiçbir ürün bulunmaması halinde bir problem doğ ar. Switch ticaretinde bu ülke, karşı tarafın ürünlerini satın almak isteyebilecek bir üçüncü taraf bulacak ve bu üçüncü tarafın satın alımını kendisinininkinin yerine koyacaktır (Hammond, 1990:10). Teknik olarak kredi sahibi ülke kendi kredisini üçüncü tarafa satmak suretiyle iskontolu bir nakit elde etmekte, üçüncü taraf da bu krediyi clearing anlaşmasının diğ er tarafından yapacağı ithalatın bedelini ödemek için kullanmaktadır (Lurger, 1991:113). Bu işlemd e rol alan üçüncü tarafın bulunması için yapılan aracılık faaliyeti karşılığında, switch firması (switch trader) da bir miktar komisyon alır (Schobess, 1996:23).

Switch ticaretinin benzer bir uygulaması, karşı satın alım anlaşmalarına bağı lı olarak ortaya çıkar. Karşı satın alım işlemlerini gerçekleştiren firma aldığı malları satamazsa, bir switch şirketine belli bir fiyat indirimi yaparak devreder ve bu devir karşılığında nakit elde etmiş olur. Switch şirketi kendi pazarlarında döviz karşılığ ı satış yapabilirse işlemler zinciri sona erer. Potansiyel müşterinin, dövizle ödeme yapmak yerine ülkesinde üretilen mallarla ödeme yapmayı teklif etmesi halinde,

şirket bu yeni malları elindeki mallar karşılığında alır ve bu defa bu mallar için müşteri aramaya devam eder. Sonuçta nihai dövizle ödeme ile orijinal malların maliyeti arasındaki fark, switch şirketinin karını oluşturur (McVey, 1985:19). 2. Dünya Savaşı'ndan önce özellikle İsviçre'de ve Avusturya'da yerleşik switch şirketlerince başlatılan ve geliştirilen switch işlemleri, en çok Doğu-Batı ve Kuzey-Güney ticaretlerinde görülür.

8.3.5. Dörtlü Ticaret (Clearing)

Çoğunlukla bir devlet ve özel bir firma arasında gerçekleştirilmesine rağmen, karşılıklı ticaret işlemlerinin iki devlet arasında yapılmasına da rastlanır. Çok sayıda değişim işleminin birleştirildiği clearing yöntemiyle ticaretin gerçekleşebilmesi için; öncelikle iki ülke hükümetleri arasında, bu ticaretin süre ve şartlarını belirleyen bir ikili ticaret ve ödeme anlaşması yapılması gerekir. Bu anlaşmayla taraflar kararlaştırılan dönem boyunca birbirlerinin eşit değerlerdeki ürünlerini satın almayı taahhüt etmektedirler.

Dört taraflı takas işlemlerinde, devreye iki ülkenin merkez bankalarının, yetkili bankaların ya da clearing ofislerinin girmesiyle, clearing tekniği ile ticaret uygulamasına geçilmiş olur. Ayrıca merkez bankalarının ya da diğer aracı kuruluşlarının girmesi, dört taraflı takastaki aynı ülke ihracatçı ve ithalatçıların birbirlerini arayıp bulma ve tek tek anlaşma 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 ülkelerden döviz transferine gerek kalmamaktadır. Yani ülkelerin milli paraları konvertibl olmasalar da uluslar arası ödeme aracı olarak kullanılabilirlerdir.

Clearing, ülkeler arasında uzun dönemli dengeli ikili ticaret ilişkileri kurmak amacıyla güden bir karşılıklı ticaret yöntemidir. Burada diğer uygulamalardan farklı olarak, iki ülke kuruluşlarının clearing yolu ile dış ticaret yapabilmeleri için, hükümetlerin aralarında bu ticaretin esaslarını ve süresini belirleyen bir ikili anlaşma yapmış olmaları gerekir. Bu anlaşma çerçevesinde her iki ülkenin ticaret heyetleri bir araya gelerek, o yıl değişime konu olacak malları, miktar ve değerlerini bir

protokolle saptarlar. Firmalar da dış ülkelerdeki kuruluşla anlaşma yapmaya gerek kalmadan, bu garanti edilmiş pazara ithalat ve ihracat yapabilirler.

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, bu uygulamada taraflar karşılıklı olarak kredi limiti tanırlar. Söz konusu limitin aşılması halinde doğan borç genellikle konvertibl döviz veya altınla ödenir.

Bu tür ticaret, geçmişte Türkiye tarafından eski Sovyetler Birliği, Doğu Bloku ülkeleri ve diğer az gelişmiş ülkelerle ticarete yaygın olarak kullanılmıştır. 1980'den sonra başlatılan liberal ekonomik politikalar çerçevesinde Türkiye'deki dörtlü ticaret anlaşmalarına birer birer son verilmiş ve onun yerine serbest dövizli ticarete dönülmüştür (Toroslu, 2010:25).

8.3.6. Vadeli Satın Alım (Advance Purchase)

Vadeli satın alma işlemlerinde taraf iki ülke firmaları arasında yapılan karşılıklı satın alma anlaşması kapsamında bir "escrow hesabı" oluşturulmaktadır. Literatürde "ön dengeleyici" (advanced compensation) olarak da anılan escrow hesabı, ihracat bedellerinin tarafsız bir ticari bankada tutulmasını ifade eder (Coşkun, 1994:13).

Bu yöntemle gerçekleştirilen ticarete ihracatçı ülke, karşı taraf ile yaptığı sözleşmenin konusu olan malı ithalatçı ülkeye göndermekte, ithalatçı ülke ise bir başka malı ihracatçı ülkedeki nihai alıcıya ihraç etmektedir. Nihai alıcı bu malın bedelini escrow hesabına ihracatçı ülke parası ile yatırır. İlk malı ihraç eden tarafın, bu hesaptan ihraç ettiği malın ihracat bedelini almasıyla işlem tamamlanmış olur.

Vadeli satın alım sözleşmeleriyle karşı satın alma sözleşmeleri arasındaki tek farkın oluşturulan escrow hesabı olduğu söylenebilir. Bunun dışında karşı satın alma sözleşmeleri bahsinde değinilen hususlar, vadeli satın alama için de geçerlidir.

8.3.7. Satın Al-Sat (Buy-Sell)

Mal ithal ederek satıcı tarafa aktarılan fondan yararlanılarak mal ihraç bedelinin tahsil edilmesine dayanan satın al- sat yöntemi, ödeme güclüğü ve döviz sıkıntısı çeken ülkelerle olan dış ticarete kullanılır. İhracat yapacak şirket, önce ilgili

ülkenin firmasından döviz karşılığı mal ithal ederek firmaya finansman sağlar. İthalat bedelini özel bir hesaba yatırarak, bu bedele denk gelen miktarda ihracatını gerçekleştirdikten sonra, söz konusu bedeli özel hesaptan tahsil eder. Böylece kendi parasıyla kendisine ödemedede bulunmuş olur. Bu tür ticaretle özel hesapta bloke edilen ithalat bedeli, ihracat bedelinin tahsili dışında bir amaçla kullanılamaz.

8.3.8. Off-set

Off-set, bir uluslar arası ekonomik işbirliği şeklidir. Batılı ülke şirketlerinin az gelişmiş veya döviz sıkıntısı çeken bir ülkeye nükleer santral, uçak, askeri malzeme, kimya sanayi ve elektronik tesisler gibi büyük döviz harcaması gerektiren malları satması veya bu ülkelerde üretim tesisleri kurması durumlarında uygulanabilir. Batılı şirket, alıcı durumundaki ülkenin döviz giderleri üzerindeki baskıyı hafifletmek için ona bazı kolaylıklar sağlar. Bunlar söz konusu ülkeye dolaylı veya dolaysız yollardan döviz kazandırmak veya onun döviz kazanmasına yardımcı olmak biçiminde kendini gösterir. Bu yardımlar, batılı şirketler tarafından proje inşaatının bazı bölümlerinin ev sahibi ülkeye verilmesi, onun mallarının dış piyasalarda pazarlanmasına aracılık etmek gibi değişik konuları kapsayabilir.

Off-set Türkiye’de 1984 yılından bu yana Savunma Sanayi Müsteşarlığı ratabından kullanılmaktadır. Türkiye’deki ilk sivil uygulaması ise THY’nin açtığı ve Boeing firmasının kazandığı ihale ile gerçekleşmiştir. Buna göre THY’nin aldığı 49 uçak için 1,6 milyar dolarlık ödemeye karşılık Boeing %50 oranında yani 800 milyon dolar tutarında off-set taahhüdünde bulunmuştur. Bu tutarın %80’ini Boeing’e kabin ve kanat uçlarını yapacağını taahhüt eden ve ilk ürün siparişi olan 30 milyon dolarlık kontratı 19.02.1999’da imzalayan TAI firması aldı. Kalan kısmı ise THY tarafından personel eğitimi ve teknoloji transferi konusunda kullanıldı (Deveci, 2000:36).

Off-set anlaşmaları dolaysız ve dolaylı off-set olmak üzere iki gruba ayrılır.

8.3.8.1. Dolaysız (Doğrudan) Off-set

Satıcı firma tarafından, satın alınan mamulün üretimi ile doğrudan ilgili olarak alıcı ülkede yaratılan her türlü döviz kazandırıcı (veya döviz kaybını telafi edici) işlem, bu grupta yer alır (Elderkin ve Norquist, 1987:4). Ortak üretim (co-

production), lisanslı üretim (licensed production), taşeron üretimi (sub-contractor production) başlıca dolaysız off-set biçimleridir (Carroll, 1988:26).

8.3.8.2. Dolaylı Off-set

Off-set anlaşması çerçevesinde yapılan yatırımla ve bu yatırım sayesinde üretilen mallarla doğrudan ilgili olmayan sektörlerden, yatırımcı ülkeye yapılan ihracat yoluyla döviz geliri elde edilmesidir. Dolaylı off-set, bünyesinde barındırdığı karşı satın alım programları, satış yapılan ülkeden ithalat yapılmasına yol açtıklarından, bir diğer karşılıklı ticaret tekniği olan karşı satın alım işlemine benzemektedir.

8.3.9. Swap

Uluslar arası ticarete iki ayrı satış sözleşmesine konu olan malların, birbirlerinin yerine ikame edilebilir nitelikte olmaları halinde, ek ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için bu malların veya hizmetlerin alıcı ve satıcılarının yer değiştirmesini öngören anlaşmaya swap denmektedir.

Swap işlemine konu malların birbirinin yerine ikame edilebilmesi gerektiğinden, nitelikleri arasındaki en küçük farklılığın bile sözleşmede belirtilmesi zorunludur.

8.3.10. İkili Hesap (Evidence Accounts)

Sadece bir muhasebe mekanizması niteliği taşıyan ve sözleşmelerin finansmanında kullanılmayan ikili hesap, aralarında çok sayıda ve sürekli karşılıklı satın alma ilişkileri bulunan iki ülkedeki iki şirket arasındaki alışverişlerin kaydedilmesi amacıyla dış ticaret bankalarının açılan hesaptır. Bu hesap aracılığıyla; aldığından çok satan tarafa, karşı tarafın bankasınca karşı tarafın parası cinsinden kredi verilmesi suretiyle, satın almalar cari veya gelecekteki yükümlülükler için yerli para cinsinden kredilendirilebilmektedir.

İkili hesap ilişkisi, clearing yöntemiyle ticaretten farklı olarak iki ülkedeki çok sayıda firma arasında değil, iki firma arasındaki ticarete kullanılır. Yapılan anlaşmanın taraflarını da firmalar oluşturmaktadır. Alıcı ve satıcı kredilendirmelerine

imkan veren ikili hesap ilişkileri yaygın şekilde hemen hemen tüm ülkelerle ticarete kullanılmaktadır.

9. BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ

Barter sisteminin çeşitli çalışma şekilleri mevcuttur. Barter sistemini çalışma şekillerine göre; iki istasyonlu barter ve çok istasyonlu barter olarak sınıflamak mümkündür.

9.1. İki İstasyonlu (Bilateral) Barter

Bilateral (iki istasyonlu) barter sisteminde talebi yapan firma ile arzı yapan firma karşı karşıya olup birbirlerine mal veya hizmetlerini birebir olarak takas etmek zorundadırlar. Barter işlemin en yalın şekli olan ve iki kişi veya firmanın iki malı karşılıklı değiştirmesi olarak tanımlanabilecek olan birebir takas, zamanla mal ve hizmetlerin rekabet ortamında çoğalması, çok şekilli, renkli ve sınıflı hale gelmesiyle neredeyse imkansız hale gelmiştir (Gümüşay ve Yıldız, 2003:114).

İki yanlı takas önemli güçlükler doğurur. Önce, değişim konusu mallar bölünebilir cinsten olmayabilir. Yani, satışın değerini, alıcının elindeki mal cinsinden tam olarak ölçme olanağı bulunmayabilir. Bu da iki taraf arasındaki değiş tokuş olanağını sınırlandırır. İkincisi, satıcının sattığı mala karşılık olarak kendisine önerilen mala, gerçekte ihtiyacı olmayabilir (Gürsoy, 1998:4). Bu güçlükleri ortadan kaldırmak için takas işlemini tamamlamada araya giren firma sayısı artırılır. İki noktalı barter uygulamasına örnek olarak ülkelerarası tahıl, petrol, teknoloji ve silah takaslarını verebiliriz.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde bu uygulamayı besleyen ana unsur, barter finansmanının gerektirdiği “parasız satın alma” özelliği ön plana çıkmış ve özellikle inşaat, otomotiv ve reklam sektörlerinde kendini göstermiştir. İnşaat malzemesi fiyatlarının kontrol dışı artışlarına karşılık müteahhit firma ile inşaat sahibi arasında kat karşılığı inşaat işi şeklinde işlemler gerçekleşmiştir (Yaşaran, 2009:72).

Şekil 4.4: İki İstasyonlu Barter Sistemi



Kaynak: (Dorçpalam,2007:9)

Bilateral barterin 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 eşitliliğinin sağlanmasında, tarım malları göreceli olarak daha ucuz olduğundan, sanayi malına eşdeğer bir tarım ürünün miktarını tanımlamak ve değerlendirmek ayrı ayrı problemler oluşturmaktadır. İkinci olumsuzluk ise, bu denkliğin sağlanamaması ile bağlantılı olarak karşılıklı yükümlülüklerin yerine getirilememesinde yaşanmaktadır.

İki istasyonlu barter uygulamasına örnek olarak ülkelerarası tahıl, petrol, teknoloji ve silah takaslarını verebiliriz. Bunun dışında bilateral barter inşaat, otomotiv ve reklam sektörlerinde ağırlıklı olarak kullanılmış, örneğin inşaat girdi fiyatlarının kontrol dışı artışlarına karşılık müteahhit firmalar kat karşılığı inşaat malzemesi talep etmeye başlamıştır. Müteahhit firmalar, bu uygulamayla inşaat malzemelerinin artan değerini, inşa edilen binanın artan değeri ile dengelemeye çalışmaktadırlar. Otomotiv sektöründe sıkışıklık yaşandıkça “eski arabayla takas” uygulaması da bu kapsamda değerlendirilebilir.

Son yıllarda Türkiye’de medya sektöründe yoğun olarak görülen promosyonlar da barter uygulamasıyla, bazı sektörlerde yaşanan tıkanıklığı aşma gayretinin bir sonucudur. Medya sektöründe gerçekleşen reklamlar genellikle bu tür barter ile yapılmaktadır. Araba, cep telefonu gibi kolayca paraya çevrilebilecek ürünler, medya kuruluşları tarafından reklam karşılığı olarak satın alınarak promosyon ve taksitli kampanyalarla okuyuculara satılmaktadır. Ericsson ile Cine-5 arasında yapılan barter anlaşması iki istasyonlu barter işlemine bir örnektir.

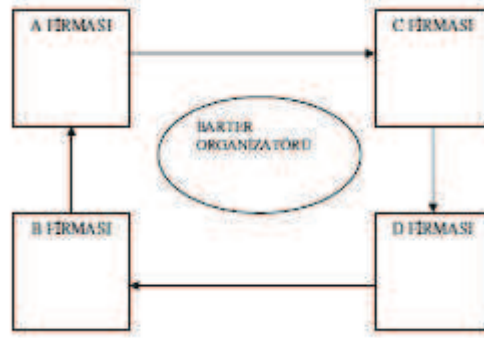
Bilateral barter sisteminde yaşanan arz ve talebin birbirini dengeleyememesi, kalite ve fiyatın tatmin edici olmaması gibi problemler, multilateral (çok istasyonlu) barter ile aşılmaya çalışılmaktadır.

9.2. Çok İstasyonlu (Multilateral) Barter

Barter firmalarının kurulması ile birlikte birden fazla firmanın ürettiği mal ve hizmetlerin bilgisayar ortamında barter firmaları tarafından aracılık edilmesi suretiyle karşılıklı olarak çapraz şekilde değiştirilmesi ile ikili barterde yer alan sıkıntılar giderilmiştir.

İletişim teknolojisinin hızla gelişmesi, mal ve hizmet çeşitlerinin uygun şartlarla takas edilebilmesine de olanak sağlamıştır. Önceleri, büyük firmaların ve devletlerin hizmetinde olan barter sistemi, kişisel bilgisayarların gelişmesiyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin de kullanımına açılmıştır. Bu gelişmenin sonucu olarak, iki istasyonlu barter işlemlerinin getirdiği zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla çok istasyonlu barter sistemi uygulanmaya başlamıştır. Çok istasyonlu barter sistemi, iki istasyonlu barter işlemlerinin mümkün olmadığı ya da tarafların memnun olmadığı durumları ortadan kaldırmakta, taraflara çok çeşitli arz ve talep alternatifleri sunmaktadır.

Şekil 5.5: Çok İstasyonlu Barter Sistemi



Kaynak: (Dorcpalam,2007:10)

Çok istasyonlu barter sisteminde, barter organizasyonu, üyelerinin arz ettikleri mal veya hizmetlerden oluşan bir havuz oluşturmakta ve organizasyon üyeleri söz konusu havuza borçlanarak mal veya hizmet satın almakta, borçlarını da kendi mal veya hizmetlerini havuza sunarak ödemektedirler. Yani firmalar direkt birbirlerinden mal veya hizmet almakta ancak sisteme borçlanmaktadırlar. Böylece satış yapan tarafın alacağı garanti altına alınmakta ve bilateral sistemde olduğu gibi arz eden taraf mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan, ihtiyacı olan malı sistem içinden alma hürriyetine sahip olmaktadır. Sonuç olarak ihtiyaca yani talebe karşılık veren barter sistemi, multilateral (çok istasyonlu) olarak ortaya çıkmıştır.

10. BARTER SİSTEMİNİN KULLANIM ŞEKİLLERİ

Barter sistemi ne sadece bir finansman yöntemi ne de sadece bir satış-pazarlama yöntemidir. Barter sistemi bu iki karakteri de bünyesinde bulundurmaktadır. Bu özelliğinden dolayı barter sisteminin hem bir finansman boyutu hem de ticaret boyutu bulunmaktadır.

10.1. Barter Sisteminin Finansal Amaçlı Kullanımı

Barter sistemi esas olarak üyesi bulunan firmalara sisteme olan borçlarını kendi mal veya hizmetlerinin satışı ile ödeme imkanı sunar. Buna karşılık vade sonuna kadar kendi mal veya hizmeti ile ödeme yapma olanağı bulunmayan firmalara ise 9-12 ay vadeli ve sıfır faizli döviz kredisi ile ödeme yapma imkanı sağlanır. Böylece üye firmalar ihtiyaç duydukları mal ve hizmeti bir an önce ve nakit ödeme yapmadan temin ederek finansman amaçlı bir kullanım imkanı sağlamış olurlar.

Barter finansman tekniği, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetlerini en aza indiren bir tekniktir. Çünkü barter sistemiyle finansman, mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ya da hizmete karşılık mal ya da hizmetle ödemektir. Sistem yoluyla karşı karşıya gelen alıcı ya da satıcı, talepte buldukları mal ya da hizmetin temini için faiz yüküne katlanmazlar. Aynı mal ya da hizmeti kredi kullanmak yoluyla satın almak istediklerinde ise kredilendikleri tutar kadar faiz yüküne katlanırlar. Oysa barter sisteminde faiz yoktur.

10.2. Barter Sisteminin Ticari Amaçla Kullanımı

Üye firmalar barter organizasyonlarının bilgi bankası ile daha çok sayıda müşteriye ulaşabilir. Bu sayede pazarını genişleterek, atıl kapasiteyi de kullanır hale getirebilir ve satışlarını artırabilirler. Bu haliyle de bir satış tekniği olan barter, ticari amaçlı bir kullanıma da sahiptir.

Yeni pazarlara mal ve hizmet satmak çok araştırma ve zaman gerektirmektedir. Barter bu zaman ve emeği harcamak zorunda kalmadan üye firmalara mal ve hizmetlerini yeni pazarlarda satabilme olanağı verir. Barter organizasyonlarının bir çoğu işletmelere uluslar arası pazarlardan da yararlanma imkanı verirler. Ayrıca modası geçmiş veya satılmayan ticari mallarının tanıtımında

daha az zaman kaybı, daha az masraf ve genellikle daha az riskle çok sayıda yeni müşteriler de sunmaktadırlar. Ancak bilinmesi gereken önemli bir nokta, barter ile yapılan ticaretin herhangi bir vergi avantajı sağlamadığıdır. Barter ile yapılan ticarete de nakit esasına göre yapılan ticarete ödenen vergilerin tümü ödenmektedir.

Bugün için modern barter sistemi, başlangıçta bir mal takası şeklindeki basit barter kavramını alıp yeni işler meydana getiren, parayı koruyan, mallar ve hizmetler arasında değişimi gerçekleştiren, alternatif finansman sağlayan, etkin reklam ve tanıtım yapan, bilgisayar kontrollü elektronik pazara çevirmiştir. Barter sistemi çalışmaları içine girmiş kişi ve kuruluşların üzerinde mutabık oldukları bilgilere dayanılarak firmaların barter sistemini başarılı kullanabilmeleri için gerekli unsurlar şunlardır (Tekşen, 2006:29) .

- Her firmanın ürünlerinin karşılığını almaya hazır olduğu malların ve hizmetlerin olması,
- Her firmanın barter pazarına sunacak en az bir mal veya hizmetinin olması.
- Firmaların almaya hazır buldukları malların bulunduğu barter pazarı ile çalışma eğiliminde olması,
- Barter şirketleri arasındaki rekabetin pazarlarında satışta olan ürünlerin çeşitliliği üzerine olması,
- 10 seneyi aşkın süredir faaliyet gösteren barter sistemine duyulan güvenin artarak devam etmesi,
- Barter sisteminin vaat ettiği faydaların gerçekleşmesi, barter pazarlarında zor ve az çalışan firmaların etkin çalıştırılması gereği.

Barter sisteminin ticari amaçlı kullanımı sırasında başarılı bir tüccarın 5 alışkanlığı (Five Habits of the Successful Trader) olarak ifade edilen aşağıdaki hususları göz önünde bulundurması gerekmektedir.

Esnek Olmak (Be Flexible): Barter her zaman tam olarak istenileni vermeyebilir. Tedarikçileri değiştirmeye, işi geliştirmek için yeni yollar denemeye, yeni seçeneklere bakmaya istekli olunmalıdır.

Yaratıcı Olmak (Be Creative): Yaratıcılık açık seçik olanın ötesine bakmaya istekli olmaktır. Bazı şeyleri yapmanın yeni yolları görülmelidir. Çalışanlara sadece nakit prim verirken, barter ile yapılan işlemlerden dolayı barter ile primin daha güçlü bir motivasyon aracı olabileceği anlaşılmalıdır. Bu ticareti kullanarak şirket borçlarını kapamak, barter ile mal veya hizmet alarak hayır bağıışı yapmak barter işlemlerinin uygulamalarından sadece birkaçıdır.

Sabırlı Olmak (Be Patient): Barter ile iyi şeyler, beklemeye istekli olanlara gelmektedir. Barter, firmaların isteyeceği her şeyi bulmaya çalışmaktadır. Talepler var olan üyelere temin edilecek ya da yeni üyelere temin edilecek ya da yeni üyeler temin edilecektir.

Çabuk Olmak (Be Quick): Havuza normalde arzı sürekli olmayan bir ürün geldiğinde firma elini çabuk tutmalıdır. Zira son model araba, tekne, cazip emlak, tekel ürünler ve diğer çekici ürünler genellikle teklif edildikleri gün satılabilirler.

Barter Ticaretini Düşünmek (Think Trade Barter): Günlük yaşamda her zaman daha fazla kazanabilmek için satışların nasıl artırılacağı düşünülmektedir. Barter dünyasında satış tarafı kolay bir işlemdir. Önemli olan aynı enerji ve zamanın nasıl kullanılacağıdır. Yapılabilecek her nakit harcamadan önce bunun barter ile nasıl yapılabileceği düşünülmelidir.

11. BARTER SİSTEMİNİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Barter sisteminin zamanla gelişimiyle birlikte faydaları artarken, bir takım sakıncaları da beraberinde oluşmuştur.

11.1. Barter Sisteminin Avantajları

Bu bölümde barter sisteminin avantajları taraflar açısından ve ülke ekonomisine sağladığı makro etkileri açısından incelenecektir.

11.1.1. Barter Sisteminin Taraflar Açısından Yararları

Barter sisteminin sistemin taraflarını oluşturan barter şirketi, alıcı ve satıcı açısından çeşitli yararları bulunmaktadır.

11.1.1.1. Satışları Artırmaktadır

İşadamlarının barter yapmasındaki en önemli sebepler arasında, satışları artırmak, yeni müşteriler kazanmak ve nakdi korumak vardır. Hiçbir şirket için barter sisteminin dışında nakit bir alım yaptığı zaman bunun kendi mallarında ilave bir satışla sonuçlanacağına dair bir garantisi yoktur. Şirketlerin barter ortak pazarında yer aldığı zaman ilave kazanç sağlama ihtimali artar. Çünkü şirketler böylelikle kendi mal ve hizmetinin satışını artırmış olur. Üye firmalar barter sistemi ile satış yaptıkları oranda cirolarını artırmaktadırlar. Barter sistemi ile gerçekleşen satışlar planlanmamış işlemler olduğu için üyeler hiç beklemedikleri kazançlara sahip olmaktadır. Barter sistemi, üye firmaların mal ve hizmet taleplerinin karşılanması esasında çalışır. Barter brokerleri üye olan firmaların talep etmiş oldukları mal ve hizmetleri sağlayabilecekleri barter ortak pazarında birlikte çalışmaya davet ederek üye yapar, böylelikle mal ve hizmet zenginliğini sağlamış olur.

11.1.1.2. Kârı Artırmaktadır

Barter sistemi ile satış yapan firma, ürününü brüt kâr marjı ile satmaktadır. Şirketler sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden karşıladıklarından, barter sistemi ile yaptıkları satış için ek masraf yapmamaktadır. Stoklardaki ürün ve kullanılmayan kapasite hiçbir ek gider olmaksızın (telefon, personel, tanıtım-reklam vb.) barter sistemi ile satıldığından, normal satışlara oranla

daha yüksek bir kâr marjı gerçekleştirmektedir. Barter şirketi üye olan kuruluşlara önceden satış potansiyeli oluşturduğundan, şirketler mal ve hizmetlerini spot pazarlarda, zararına ve büyük indirimlerle satmaktan kurtulmaktadır. Yine şirketler, barter sisteminden satın aldıkları mal ve hizmetlerin bedelini kendi ürettikleri mal ve hizmetlerle ödeyeceklerinden kâr marjları kadar gelirlerini artırmaktadır. Buradaki kâr marjının yüksek olması satış fiyatlarının artırılmasından değil, satışlar için ayrıca masraf yapılmamasından kaynaklanmaktadır.

11.1.1.3. Yeni Pazarlar, Yeni Müşteriler Bulmaktadır

Barterın ekonomik avantajları yeni iş imkanları getirmesinde ve nakdi korumasında yatmaktadır. Barter şirketi ticaret ve finansmanı geliştiren bir banka gibi çalışmaktadır. Alışveriş ancak sisteme üye olan kuruluşlar 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 olanağına sahip olmadıkları müşterilerle tanışarak barter şirketinin garantörlüğü altında alışveriş yapmaktadır.

Proje kapsamına alınan üyeler satış yapmak ve alış yapmak istedikleri firmaları brokerlarına bildirmek suretiyle hem barter ortak pazarının genişlemesine katkı sağlamakta hem de rakiplerine oranla özellikle satışlarını artırmak konusunda avantajlı duruma geçmektedir.

11.1.1.4. Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme

Barter sisteminden yararlanan üyelere gelen taleplerin bir araya getirilmesiyle oluşan bilgi borsasından aşağıdaki bilgilere çok kısa zamanda ulaşmak mümkündür.

- Talep edilen mal ve hizmetler,
- Talepte bulunan firmalar,
- Arz bildiren firmalar,
- Mal ve hizmet fiyatları,
- Barter oranları,

- Talebin sürekli olup olmadığı,
- Talebi artan ve azalan mal ve hizmetler.

11.1.1.5.Tedarik Kolaylığı

Barter sistemi üyelerinin satın alma taleplerini kategorize etmekte, üye firmalar satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramaksızın bulabilmekte, tedarik işini barter şirketinin bilgisayar ve danışmanları yapmaktadır. Satın alma talepleri barter çalışanları tarafından araştırılmakta ve alternatif öneriler getirilmektedir. Böylece önemli bir zaman tasarrufu sağlanabilmektedir.

11.1.1.6.Reklam Olanığı

Üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde barter bilgi bankasına kaydedilmektedir. İnternet ortamında çalışan barter online programı ile üye şirketlere ait bilgiler barter şirketinin web sitesi kanalı ile sistem üyesi bütün şirketlerin kullanımına sunulmaktadır.

Arz, talep ve fiyatlar ile ilgili bilgilerin her an değiştirilebilir olması, üyeye, ürünlerinin tanımında ücretsiz kullanabileceği dinamik barter ortak pazarını sunmaktadır. Üye olan şirketlerin web sitelerine link verilmek suretiyle barter ortak pazarındaki diğer bütün üyelerin üye hakkında daha geniş bilgi edinilmesi sağlanmaktadır.

11.1.1.7.Tahsilat Garantisi

Barter sisteminde üyeler barter şirketi güvencesinde satış yapmaktadırlar. Bunun sağlanabilmesi için barter şirketlerinin güçlü bir yapı ve sermayeye sahip olması gerekmektedir. Üye olan kuruluşlar barter şirketi onayı ile satış yaptıklarında, alacaklarının garantörü barter şirkettir. Üyelerin satış yaptıkları firma iflas etse bile barter şirketi önceden gerekli teminatları aldığı için alacaklı olan sistem üyesi, diğer üye olan şirketlerin ürünlerinden satın alarak alacağını tahsil etmektedir.

11.1.1.8. Nakit Ödeme Yapmadan İhtiyaçların Kârşılanması

Barter sistemi ile mal veya hizmet satın alan üye firmalar nakit ödeme yapmamaktadırlar. Böylece çeşitli nedenlerde nakit akışında sorun olan firmalar yüksek maliyetlere katlanmadan ihtiyaçlarını karşılayabilmektedirler.

11.1.1.9. Ürün ile Geri Ödeme İmkânı

Barter finansman kredisi kullanarak ihtiyaçlarını karşılayan üye firmalar barter sisteminin sağladığı müşterilere ürünlerini satarak borçlarını ödemektedirler.

11.1.1.10. Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesi

Barter sistemi ile çalışan şirketler, barter sisteminde hangi ürünleri hangi miktarda satışa sunacaklarına kendileri karar vermektedir. Arz ve talepleri belirlediklerinde, öncelikle değerlendirilemeyen atıl kapasitelerini ve stokta bulunan mallarını arz etmekte, istediklerinde arz ve talep bilgilerinde değişiklikler yapabilmektedirler.

Şirketler normal ticari faaliyetlerini yine devam ettirdiklerinden, piyasaya yaptıkları nakit satışların yanında ayrıca barter sistemi ile atıl kapasitelerini değerlendirerek ek satış yapma imkanına kavuşmaktadır.

11.1.1.11. Kredi İmkânı

Barter şirketleri üyelerine bir çeşit barter finansman kredisi kullanırmak olanağına sahiptirler. Barter sisteminin üyeleri dilerse, bedeli karşılığı geçerli bir teminat vermek koşuluyla 12 ay vadeli %0 faizli USD cinsinden mal ve hizmet kredisi kullanabilirler. Böylece barter sistemi ile ihtiyacını karşılayan firma, satın aldığı mal veya hizmetin bedeli kadar barter sistemine USD ile borçlanır. Sistem, alıcı firmaya borcunu kendi ürettiği mal ve hizmet ile ödeyebilmesi için 12 ay vade tanır. 12 aylık sürede borçlu firmaya ürettiği mal veya hizmete olan talepler iletilir. Satış gerçekleşirse firma borcunu ürünü ile ödemiş olur. Borçlu firma 12 aylık sürede hiçbir şekilde kendi ürettiği mal veya hizmet alışı ile ödeme yapamaz ise borcunu 12 ayın sonunda nakit olarak öder. Böylelikle 12 ay için sıfır faizli USD kredisi kullanmış olur. İhtiyaçları için barter sistemini kullanan firma kullandığı oranda nakit tasarruf eder, aynı oranda işletme sermayesi ihtiyacını aşağı çeker.

11.1.1.12. Uzun Vadeli Borçlanabilme İmkani

İşletmeler barter leasing sistemi vasıtasıyla uzun vadeli de borçlanabilmektedirler. Barter sistemiyle mal veya hizmet alan işletmenin vade sonuna kadar borcunu kendi ürettiği mal veya hizmet ile ödeyememesi durumunda barter leasing devreye girer. Barter leasing sayesinde işletmeye 24,36 ve 48 aya varan vadeler tanınarak işletmenin kendi ürettiği mal veya hizmetiyle borcunu ödemesine imkan sağlanmaktadır.

11.1.1.13. Personel ve Zaman Tasarrufu Sağlamaktadır

Satın alma talepleri bilgisayar tarafından sınıflandırılıp üye firmaların kullanımına sunulduğu için üye firmaların satın alma işlemleri için ayracağı zaman ve tahsis edeceği personel sayısı azalacaktır.

11.1.1.14. İşletme Sermayesi İhtiyacının Azalması

Üye işletmeler, sistemden aldıkları mal ve hizmet bedellerini nakit olarak ödemek zorunda olmadıklarından, işletme sermayesi ihtiyacını azaltırlar. Böylece nakit avantajı sağlar ve likiditelerini garanti altına almış olurlar. Bunun sonucu olarak kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirmede problemle karşılaşmazlar. Ayrıca ellerindeki nakdi alternatif yatırım araçlarıyla değerlendirme olanağı elde ederler.

11.1.1.15. Güvenli Kolay İhracat İmkani

Barter şirketinin uluslar arası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için IRTA (Dünya Barter Birliği) çatısı altında anlaşma imzaladığı diğer barter şirketleri dünyanın her yerinde barter ticareti yapan binlerce üyenin taleplerini sunmaktadır. Barter üyeleri interneti kullanarak diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan kendi ülkesindeki barter şirketinin garantörlüğü altında ihracat yapma olanağına sahiptir.

11.1.1.16. Hızlı Tahsilat İmkani

Barter sistemi ile satış yapan firma, alacağını tahsil etmek için ürününü satın alan firmanın sisteme satış yapmasını beklemektedir. Alacaklı firma sistemde arz edilmiş

ürünlerden satın alarak, alacağını hemen tahsil etmeye başlayabilmektedir. Böylece alacakların tahsil süresi kısalmakta ve şüpheli alacaklar riski ortadan kalkmaktadır.

11.1.1.17. Faizsiz Mal Kredisi İmkani

Barter sistemi finansman avantajı sağlamaktadır. Alınan mal ve hizmetlerin karşılığının aynı anda verilmek zorunda olmaması, faiz ödenmediği için barter sistemini diğer finansman tekniklerine oranla daha cazip hale getirmektedir. Barter ticareti faiz yükünden tamamen arındırıldığı için en ucuz maliyetli finansman tekniğidir. Komisyonun söz konusu olmadığını bir örnekle açıklayabiliriz.

A firmasının nakit 100 USD'ı olduğunu varsayalım. Firma barter ticareti ile %6.5 tasarruf edebilir. Firmanın yapabileceği tasarrufun hesaplanması aşağıdaki gibi olacaktır:

A firması bankaya 100 USD'ı yatırır ve karşılığında teminat mektubu alır. Yatırdığı para kendisine %8 faiz getirir.

Teminat mektubu karşılığında kendisine barter şirketinde 100 USD'lık "satın alma limiti" açılır. Alınan teminat mektubu nakit karşılığı olduğundan teminat mektubu masrafı çok düşük olacaktır.

A firması satın almak istediği 100 USD'lık malı teslim alır.

Maliyet Hesabı

a) Bankadaki 100 USD'ın faiz getirisi (Yıllık) +%8

b) Teminat mektubunun masrafı (Yıllık) -%1.5

+%6.5

c) Satın alınan malın maliyeti 100 USD – 6.5 USD = 93.5 USD

d) Geri ödeme süresi: 12 ay

e) Geri ödeme şekli: Mal satarak

Bu durumda barter üyesi firma piyasada mal veya hizmet satmayı hedeflediği müşterilerine daha elverişli şartlarda mal veya hizmet pazarlama şansına sahip olmuştur. Bir başka ifadeyle barter sistemi “satın alma limiti” açılarak kullanıldığında önemli bir pazarlama metodu olarak çalışmaya başlamaktadır. Bu demektir ki barter sisteminin ideal şekli satın alım limitini açarak sistemi hem parasız satın alım, hem bilgi iletişim hem de atıl kapasiteyi ve stokları eritmek için öne sürülebilecek bir pazarlama metodu olarak kullanılmaktadır.

11.1.1.18. Paranın Rasyonelleşmesini Sağlaması

Barter sistemi ile çalışan büyük sanayi şirketleri, ihtiyaçlarını para ödmeden karşıladığı ve ödemeyi kendi ürünleriyle yaptığı için faaliyetlerine bağladıkları para miktarını azaltarak aktif devir hızını artırabilirler. Böylelikle finansman maliyetini azaltırlar. Barter sistemi büyük sanayi şirketlerine, müşteriyi finanse etmeden satışlarını artırma ve finansman ihtiyacını azaltarak üzerindeki finansman yükünü azaltma imkanı vermektedir.

11.1.2. Barter Sisteminin Makro Açıdan Yararları

Barter ticaret sisteminin üye firmalara sağladığı yararlar dışında iç ve dış ticaret açısından ülke ekonomisine makro olarak sağlayacağı yararlar da vardır. Söz konusu yararlar şu şekilde özetlenebilir:

- Barter sistemi ile nakit probleminin kısmen dahi olsa ortadan kalkması, faizsiz ve komisyonsuz satın alım limitlerinin kullanılması sonucunda firmaların üretim maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda firmaların kaliteli hammadde kullanarak, kaliteli mal üretmelerinin mümkün hale gelmesi yerli imalatın, ithal mallara karşı rekabet gücünü artırmaktadır.
- Ödeme güçlüklerinin ve alacakların tahsil edilememe riskinin ortadan kalkması ve bilgisayar ağı sayesinde arz ve taleplerin çok hızlı şekilde bir araya gelmesi ticari yaşamın, piyasaların her zaman hareketli olmasını sağlayacaktır.
- Satın alım taleplerinin barter firması tarafından kontrol edilmesi sonucunda haksız rekabet ve spekülasyonlar önlenir.

- Bilgi iletişim ağı sayesinde “otokontrol” sisteminin ortaya çıkması ile kayıt dışı ekonominin azalması.
- Barter firmaları uluslar arası bilgi iletişimi sayesinde üye firmaların yabancı firmalarla olan iletişim güçlüklerini ortadan kaldırmakta ve ihracatçıların dünya piyasalarını daha sağlıklı ve hızlı izlemelerini sağlamaktadır. Bu durum özellikle orta ve küçük ölçekli ihracatçıların dış pazarlara girebilmek için gereksiz yere fiyat kırarak, birbirleriyle rekabet etmelerini önlemek açısından önem arz etmektedir. Yine bu iletişim ağı sayesinde üyelerin satın alım talepleri de uluslar arası pazarda yayınlanacağından, bu firmalar için ücretsiz reklam da yapılmış olmaktadır.
- İmalat ve stok fazlası mallar, daha geniş bir pazara arz edileceğinden; daha hızlı alıcı bulur ve elden çıkarılabilirler. Bu sayede işletme aktiflerinin likiditesi de artacaktır.
- İthalatın USD veya EUR üzerinden nakit ödeme yapmaksızın gerçekleşmesi nedeniyle Merkez Bankası döviz rezervlerinde bu sistem üzerinden yapılan ticaretten dolayı bir azalma olmayacaktır.
- Barter sisteminde bütün alım satım işlemlerinin faturalı yapılması kayıt dışı ekonominin önlenmesine de katkıda bulunmaktadır.

11.2. Barter Sisteminin Dezavantajları

Barter sisteminin faydaları yanında çeşitli sakıncaları da bulunmaktadır. Barter sisteminin sakıncaları şu şekilde sıralanabilir:

- Önceden sisteme mal vererek sistemden alacaklı hale gelen ve ihtiyacı olan mal ve hizmeti sistem üzerinden temin edemeyen üyenin değerlendirme imkanı olmayan atıl bir fonun sistemde durması söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle üyelere satın almayı garantilemeden mal satmamaları önerilmektedir.
- Barter sistem işleticisine hem alımda hem de satımda komisyon ödenmesi (%2 ile %4 arasında) sisteme mesafeli yaklaşılmasına neden olmaktadır (Uzay ve Küçük, 2001:236).

- Verilen mal ve hizmete karşılık olarak sistemde, talep edilen mal ve hizmetin bulunmaması halinde talebin dışarıdan temin edilmesi ihtiyacı, istenilen fiyat ve kaliteye ulaşma konusunda firmaları olumsuz etkileyebilmektedir.
- Barter işlemlerinde hesaplar USD veya EUR cinsinden tutulmakta olduğundan, döviz değerlerindeki artış veya azalışlar üyeyi olumsuz etkileyebilmektedir.
- Üyenin sistem içerisinde satmış olduğu mal veya hizmetin karşılığını, nakit para olarak alamıyor olması ve üyelik bitse bile sistemden varsa alacağını, ancak belirlenen sürenin bitiminde nakit olarak alabilmesi firma için zaman zaman nakit sıkışıklığına neden olabilir.
- Özellikle spekülatif dalgalanmalardan çok etkilenen mallar için, satıcı mal satışı karşılığında istediği malı kısa sürede temin edememesi durumunda söz konusu malın fiyatının yükselmesi halinde fiyat yükselişinden dolayı zarar görmektedir.
- Üyenin sisteme borçlu olması ve bu borcunu mal veya hizmet vererek ödeyememesi ya da belirlenen süre sonunda nakit olarak ödeyememesi durumunda barter firması lehine verdiği teminatların (banka teminat mektubu, ipotek) barter firması tarafından çözülmesi üye firmanın piyasa imajını kötü bir şekilde etkileyebilir.
- Barter organizasyonlarına üye aynı sektörde faaliyet gösteren bir çok firmanın var olması ve diğer firmaların ürün veya hizmetlerini daha düşük bir bedel ile satıyor olması, bazen satış işleminin gerçekleşmesini güçleştirebilir. Ayrıca sisteme üye olunması nedeniyle üye firma dışarıdan daha ucuza sağlayabileceği bir mal yada hizmete varsa alacağı kapatmak için, bazı durumlarda yüksek tutarlarla sahip olmak durumunda kalabilir.
- Üyenin acil olarak mala ihtiyaç duyduğu zamanlarda sistemde o malın satıcısının olmaması, satıcısı olsa bile malın o sırada satıcıda bulunmaması ya da belli bir limitin altındaki talepleri karşılayamıyor olması, alıcı konumundaki üyenin alış yapamaması sonucunu doğuracaktır.

- Barter sisteminin işleyişi kanuni bir düzene oturtulmamıştır. Sistemde çıkan sorunların çeşitli kanun hükümlerine göre doldurulmaya çalışılması sistemin eksik tarafını oluşturmaktadır.
- Satıcının teslimatı uzun süre geciktirmesi, alıcı firmanın mağdur olmasına neden olmaktadır.
- Zamanla işletmeler arası bağımlılığın artmasından dolayı herhangi bir sebeple bu ilişkinin kesilmesi durumunda (iki işletme arasında anlaşmazlık, bir işletmenin sistemden çıkması vb) diğer tarafın zarar görme olasılığı bulunmaktadır.

Modern barter sözleşmelerinin kaynağını oluşturan Amerika Birleşik Devletleri'nde, bu sözleşmeler paralelinde gerçekleştirilen işlemler, özellikle vergi hukuku alanında ele alınmış ve yasal düzenlemeler de bu alanda yapılmıştır. Uzun süre kayıt dışı ekonominin bir parçası ve vergi yükümlülüklerinden kurtulmak için kullanılan etkili bir yöntem olarak görülen barter sözleşmeleri ile ilgili ilk hukuki düzenleme 1982 yılında çıkarılan "Tax Equity and Financial Responsibility Act (TEFRA)" olmuştur. Bu kanunda barter işlemlerinin gerçekleşmesine aracılık yapan barter organizatörleri "tallal (brokerage)" olarak nitelenmiş ve gerçekleştirilen her barter işleminin gelir vergisine konu oluşturacağı hükme bağlanmıştır. 1984 tarihli "Vergi Reform Kanunu (TRA 84)"nda da barter işlemlerinden doğan vergi yükümlülüğüne değinilmektedir (Kaufman, 1985:3).

12. BARTER'IN DİĞER FİNANSMAN TEKNİKLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

Bu başlık altında barter sistemi bankacılık sektörü, leasing ve factoring gibi diğer finansman teknikleriyle karşılaştırılacaktır.

12.1. Barter Sisteminin Bankacılık Sistemi İle Karşılaştırılması

Bankacılık sistemi farklı alanlarda çalışan bütün bankalar topluluğunun yapısal düzen ve ilişkilerini ifade eder. Banka ise, para ve para yerine geçen diğer menkul değerlerle iş yapan ve finans hizmetleri sunan bir kurumdur. Mevduat alan ve borç veren bankalar kârlarını mevduat ve kredi faizleri arasındaki farktan sağlarlar.

12.1.1. Bankacılık Sektöründe Tasarruf-Finansman Çelişkisi

Bir aracı kurum olan banka, tasarruf fazlası bulunan taraflar ile finansman açığı bulunan tarafları bir araya getirerek fon transferi için aracılık yapmaktadır. Banka, tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle fonları almakta ve bu fonları, finansman ihtiyacı içinde olan kişi veya kuruluşlara belirli bir maliyetle satmaktadır.

Banka, tasarruf fazlası bulunan kişi veya kurumların nakit fonlarına ne kadar yüksek faiz öderse tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşların bu fonları bankaya yatırma eğilimleri artacaktır. Banka toplamış olduğu bu fonları kredi talep eden kişi veya kuruluşlara verecektir. Diğer taraftan kredi kullanan kişi veya kuruluşlar kredi maliyetleri ne kadar düşükse o kadar kredi kullanma eğilimi içinde olmaktadır. Bankanın kâr elde edebilmesi için kredi talep edenlere verdiği kredi faizinin, bankaya fonlarını yatıran kişi veya kuruluşlara ödemiş olduğu mevduat faizinden yüksek olması gerekir.

Sonuç olarak baktığımızda mevduat sahibi ile kredi talep eden arasında bir çıkar çatışması doğmaktadır. Çünkü bankacılık sisteminde tasarruf fazlası veren kişilerle tasarruf açığı içinde olanlar genelde aynı kişilerdir. Kaynağın yetersiz olduğu ülkemizde tasarruf fazlası fonları çekebilmek için bankalar arasında yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Dolayısıyla bankalar mevduat faizlerini yükselterek bu fonları kendi bankalarına çekmek gayreti içerisinde olmaktadır. Yükselen mevduat faizleri aynı zaman da kredi faizlerinin de yükselmesi anlamına gelmektedir.

Barter organizatörü de bir aracı kurum gibi çalışmakta ve arz ve taleplerin buluşmasına aracılık etmektedir. Barter sisteminde krediyi kullanan kuruluş ile bu krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Barter sisteminden mal ve hizmet satın alan firma krediyi kullanırken, barter sistemine mal ve hizmet arz eden firma, bu krediyi finanse etmektedir. Satıcı firma konumunda iken krediyi finanse eden firma, alıcı firma konumunda krediyi kullanan firma olmaktadır. Yani sisteme üye olan her bir firma hem sistemden kredi kullanan hem de sisteme kredi veren konumunda olmaktadır. Bu yönü itibari ile barter sisteminde bankacılık sisteminin aksine arz - talep çıkar uyumu gerçekleşmektedir.

12.1.2. Barter Sisteminde Tasarruf – Finansman Uyumu

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

12.1.3. Kredi Maliyetleri Açısından Karşılaştırılması

Barter sisteminde kullanılan kredinin organizatör firmaya maliyeti sıfıra yakındır. Barter sisteminden mal veya hizmet satın alan üye firma borcunu sisteme, genelde 12 ay içinde mal veya hizmet satarak ödemektedir. Üye firma borcunu, 12 aylık süre içerisinde sisteme mal veya hizmet satarak ödeyemezse bu sürenin sonunda borcunu nakit olarak ödemesi gerekmektedir. Bu durumda üye firmaya 12 ay süreli faizsiz yabancı para cinsinden kredi kullandırılmış olmaktadır.

Bankacılık sektörü ise, topladığı mevduatların üzerine hiç kâr marjı koymasada dahi mevduatlara ödemiş olduğu faiz maliyetleri itibari ile barter sistemine göre daha yüksek maliyetle kredi kullandırmak zorundadır. Bankacılık sisteminde krediyi kullanan kişinin krediyi mal veya hizmetleri ile ödemesi mümkün değildir. Barter sisteminde ise, barter kredisi kullanan firma geri ödemeyi kendi mal veya hizmetleri ile yapar.

12.2. Barter ve Leasing'in Karşılaştırılması

Barter finansal kiralama, barter sisteminin sunmuş olduğu orta vadeli bir mal ve hizmet kredisidir. Bu başlık altında barter ve leasingin benzerlikleriyle farkları ele alınacaktır.

12.2.1. Barter Leasing

Barter leasing, barter sisteminin sunmuş olduğu orta vadeli bir mal ve hizmet kredisidir. Barter ortak pazarına üye olan yatırımcı ve ihtiyaç sahibi şirketin beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve uygun gördüğü mal veya hizmeti barter leasing sistemiyle üye olan başka bir şirketten satın alarak ödemesini barter veya nakit olarak kabul ettiğini öngören bir anlaşmadır.

Barter sistemi işletmelere on iki aylık bir finansman sağlamaktadır. İşletmeler barter sisteminden kullandıkları krediye karşılık olarak on iki ay içerisinde kendi ürünü ile ödeme yapmak zorundadır. On iki ay içerisinde ürünleri ile ödeyemez ise nakit ödemek durumundadır. Şayet işletme nakit ödeme yapamayacak durumda ise onu bu zor durumdan kurtarmak için devreye barter leasing sözleşmesi girer. Ödeme süresi otuz altı ve kırk sekiz aya kadar uzatılabilir. Ödeme süresinde üyenin bartera satış yaptığı durumda bu miktar borcundan düşülerek kalan kısım taksitleri devam ettirilir.

Aynı şekilde üye, borcunun tamamı leasing uygulaması sırasında yine barter ile ödeyebilir. Satın alma kredisi ve teminatı olmayan üyeye barter leasing ile kredi verilebilir. Bu durumda üye ihtiyaç duyduğu ürünü barterla alırken, kendisine leasing kredisi sağlanmış olur. Ancak üyenin barter leasinge konu olabilecek alımlarını barter sistemi ile yapabilmesi için alımlardan doğabilecek riske karşılık barter şirketine teminat vermesi gerekmektedir. Leasing işlemine konu olan ürün bedeli kadar banka teminat mektubu alınır ve/veya gayrimenkulüne haciz işlemi uygulanır. Bu teminat, özellikle barter şirketinden ziyade sistemin işlenmesi ve doğal olarak diğer barter üyelerini risklere karşı korumak için önemlidir. Barter sisteminde teminat istemeyen barter şirketinin faaliyetleri risk taşımakta ve üyelerini de riske atmaktadır.

Üye, taksitlerini aylık nakit ödeyerek borcunu sıfırladığında banka teminat mektubu çözülür ve/veya gayrimenkul üzerindeki haczi kaldırılır. Benzer şekilde

hacze konu malı bulunmayan üyeler için barter ile satın alabileceği ürünlere sınırlama konulur ve bu durumda da üyenin aldığı ürüne haciz konulabilir. Ancak bu, haczedilebilir mallar için geçerli olabilecek bir uygulama olacaktır.

12.2.2. Barter Leasing'in Farkı

Klasik anlamda finansal kiralama yapan bir çok leasing şirketi kurulmuştur. Ancak leasing şirketlerinin kullandıkları kaynakları bankalardan alıyor olması yüksek maliyetli geri ödeme tabloları ortaya çıkarmaktadır. Leasing kredisinde, ek maliyetler getirilirken ödemeler mutlaka nakit olarak talep edilmekte, barter leasingde ise ek hiçbir maliyet olmadan ödeme barter veya nakit olarak kabul edilebilmektedir.

12.3. Barter ve Factoring'in Karşılaştırılması

Factoring kısaca alacakların tahsilatına aracı olmaktır. Bu anlamda barter sistemi, farklı bir bakış açısıyla factoring işlemlerindeki esaslara da dayanmaktadır. Barter sisteminde factoring işlemi, alacaklı firma, borçlu firma ve factoring işlemine aracılık yapan barter şirketi olmak üzere üç taraftan oluşmaktadır. Buna göre alacaklı firmanın tahsilatını, borçlu firmanın ödeme sıkıntısına düşmesinden dolayı borcunu ödemeyi gerçekleştiremediği durumlarda barter factoring işlemleri ile alacak garantisi barter sistemi yoluyla sağlanabilir.

Barter şirketi devir ve satış yolunda üstlendiği alacakları borçlu firma tarafından ödenmeme riski ile karşı karşıya kalır. Bu yüzden barter şirketi borçlu firmanın ödeme gücünü araştırarak sadece onayladığı alacakların ödenmeme riskini üstlenir.

Barter factoring işlemlerinin başlatılabilmesi için, factoring anlaşması yapacak alacaklı firmanın barter sistemine genel üyelik sözleşmesi ile üye olması sağlanır. Ancak bu sözleşmeye ek olarak bir sözleşme daha düzenlenebilir. Bu sözleşme alacak tahsilatının iki şekilde gerçekleşmesi esasına dayanacaktır. Bunlardan birincisi, alacak miktarı kadar borçlu firmanın sisteme teminat vermesi ile alacaklı firmaya satın alma kredisi hemen verir. İkincisinde ise, alacaklı firmaya üyelik sonrası kredi açılır. Fakat borçlu firmanın sisteme mal veya hizmet satması sonrasında alacaklı firmaya satış yetki kodu verilir. Bu işlemin ardından borçlu ve alacaklı şirketlerin detaylı açıklamalarıyla birlikte bir proje hazırlanır. Bu proje

kapsamında arz ve talep edilen mal veya hizmetler listesiyle borçlu şirketlerin, gerekli istihbarat çalışmaları yapıldıktan sonra barter sistemine üye olmaları sağlanır. Buradaki amaç, borçlu firmanın alacaklı firmaya olan borçlarını kendi üretmiş olduğu mal veya hizmetler ile ödeme imkanını sağlamaktır. Alacaklı firma ile borçlu firmanın barter sistemine üye olmaları ve gerekli teminat veya ürün arz ve talep çakışması sağlandığında factoring işlemi gerçekleşir.

13. BARTER SİSTEMİNİN SEKTÖREL UYGULAMALARI

Barter işlemi yatırım ve tüketim malları ile her türlü mal ve hizmete konu olmaktadır. Buna rağmen barter işlemi daha çok atıl kapasite bulunduran sektörler ile stok bulundurmaya elverişli sektörlerde yapılmaktadır. Barter sisteminin sürekli ve sağlıklı devam edebilmesi için barter organizasyonunun sisteme her türlü mal ve hizmeti sunması önemli bir faktördür.

Barter işlemlerinde en çok kullanılan mal ve hizmetler şu şekilde sıralanabilir:

- Ambalaj sanayi,
- Ağaç ve yan ürünleri,
- Turizm, seyahat ve nakliye hizmetleri,
- Tekstil, hazır giyim ve deri ürünleri,
- Medya ve reklam hizmetleri,
- Gayrimenkuller,
- Mobilya ve ağaç ürünleri,
- İnşaat ve inşaat malzemeleri,
- Eğitim ve sağlık hizmetleri,
- Bilgisayar ve diğer iletişim sistemleri,
- Bina ısıtma ve güvenlik sistemleri,
- Elektrikli ev ve iş aletleri,
- Mutfak, banyo, büro donanımları, makine ve teçhizatlar,
- Restoran ve yemek dağıtım hizmetleri,
- Dış ticaret, hukuk, mali müşavirlik ve diğer danışmanlık hizmetleri,
- Gıda ve tarım ürünleri,

- İlaç ve kozmetik ürünler,
- Metal ev kimya sanayi ürünleri,
- Basın ve yayıncılık,
- Cam ve cama dayalı ürünler,
- Dayanıklı tüketim malları,
- Tarım ve hayvancılık,
- Sağlık ve tıp ürünleri,
- Telekomünikasyon ve iletişim hizmetleri,
- Her türlü hizmet sektörü.

13.1. Hizmet Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Hizmet sektörü bünyesindeki çeşitlilik nedeniyle barter sistemini yaygın olarak kullanmaktadır. Çünkü kullanılmayan hizmet kapasitesi barter sistemiyle değerlendirilme şansına sahip olmaktadır. Örneğin, bir restoranın günü boş masalarla kapatması işletme adına zarar olmakta ve için de kayıp anlamına gelmekte, bunun giderilmesi mümkün olmamaktadır. Diğer gün satılan hizmet sadece o güne hitap ettiğinden bir gün önce kaybedilen hizmeti telafi etmemektedir. Hizmet sektörünün kolay bozulabilirlik özelliği nedeniyle ortaya çıkan bu kayıp, barter sistemiyle giderilmektedir. Sisteme üye olan restoran diğer üye işletmelerden hizmet satın alması durumunda ihtiyaçlarını para ödemeksizin sağlayacağından kaybını önlemiş olmaktadır. Böylece hem nakit olarak bir gün içerisinde kazanamadığı parayı, hizmet satın alarak barter sisteminden elde etmiş hem de o günü değerlendirmiş olmaktadır.

Barter sistemiyle hizmet sektörü, hizmetlerini somut varlıklara dönüştürme şansını elde etmektedir. Barter sistemi bir çok mal ve hizmet için nakit harcamadan kredi kullanılmasını ifade ettiğinden ve hizmet sektörünün talebi de gerekli mal ve hizmetleri temin etmek olduğundan, sektörde barter sistemi önemli ölçüde kullanılmaktadır. Okul, otel ve hastanelerde pek çok tüketim malzemesi kullanıldığından, bu tür işletmeler satın alımlarını barter sisteminden yapmaktadırlar.

Büyük firmalar, eğitim hizmetlerini barter sisteminden temin etmekte, bunun karşılığı sisteme ürettikleri mal ve hizmeti sunmaktadır. Hastanelerde ise tıbbi aletler, badana, boya, temizlik, kırtasiye, çarşaf ve klima gibi pek çok ürün barter yoluyla elde edilmekte, bunların karşılığında da çeşitli firmaların çalışanlarına sağlık hizmeti vermektedir.

13.2. Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Özellikle son yıllarda önemi daha da artan turizm sektöründe barter sisteminin sağlamış olduğu faydalar sıkça gündeme gelmektedir. Son dönemlerde yaşanan durgunluk nedeniyle barter sistemine ilgi artmaktadır. Türkiye’de barter sistemini %100 randımanla kullanan turizm sektöründe hem yurtiçinden hem de yurt dışından pek çok firma Türkiye’deki turizm işletmeleriyle barter sistemi içerisinde çalışmaktadır (Toroslu,2010:62).

Otellere her geçen gün artan maliyetler getiren boş odaların barter sistemiyle nakit akışı bozulmadan değerlendirilmesi, sistemi turizm sektörü açısından oldukça önemli hale getirmiştir. Barter sistemiyle çalışan otellerde boş kalan odalar, yani atıl kapasite, firmaların seyahat veya bayilik toplantısı talepleriyle karşılanmakta, buna karşılık otellerin pek çok ihtiyacı sistemden temin edilmektedir. Böylece firmalar nakit çıkışlarını artırmadan taleplerini karşılarken, oteller de hem atıl kapasitesini değerlendirmiş, hem de nakit kullanmadan ihtiyaçlarını karşılamış olmaktadır.

En kolay barter yapılabilecek sektörlerden sayılan turizm sektöründe maliyet unsurunun oldukça önemli olması ve sektörün diğer sektörlerle de iç içe bulunması nedeniyle barter uygulaması apart otellerden devre tatil yatırımlarına, yat ve tekne üretiminden seyahat acentelerine, yiyecek içecek işletmelerinden uçak ve otomobil kiralama şirketlerine kadar uzanan geniş bir yelpazeye hitap etmektedir. Diğer yandan turizm işletmelerinin mobilya, dekorasyon hizmetleri, havalandırma ve ısıtma teçhizatları, temizlik, onarım gibi pek çok hizmete ihtiyaç duyması nedeniyle söz konusu ürünlerle ilgili üyelere de sistemde satış olanağı sağlamakta ve mal veya hizmet akımı artmaktadır.

Turizm sektöründe en önemli görevi üstlenen seyahat organizatörleri, barter sistemiyle çalışarak, havayolu, otel ve restoranların bazılarında barter sistemiyle satın aldıkları hizmetleri, rakiplerine oranla daha düşük fiyatla ve daha uygun ödeme

şartlarıyla müşterilerine paket program halinde sunarak önemli ölçüde pazarlama avantajı elde etmiş olmaktadır. Turizm sektörünün her kesiminde olduğu gibi sezon dışı zamanlarda doluluk oranının düşmesi sonucu zora düşen hava yolları şirketleri de seyahat organizatörleriyle uzun vadeli barter anlaşmaları yaparak bu durumdan kurtulmaktadır. Havayolu şirketleri barter ile yaptıkları söz konusu satışlara karşılık reklamdan, güvenliğe, gıdadan, özel kimyasallara kadar uzanan pek çok ihtiyacını da satın alma imkanı elde etmektedir (Toroslu, 2010:63).

Turizm sektörü, en canlı ve en yaygın hizmet sektörü olası nedeniyle çok çeşitli ve fazla miktarda ürüne ihtiyaç duyduğundan tekstil, cam, seramik, dekorasyon, elektrik-elektronik, sigortacılık, taşımacılık, güvenlik, danışmanlık, tamir, temizlik, reklam ve tanıtım hizmetleri gibi pek çok iş koluyla bağlantılı çalışmakta, söz konusu iş kollarındaki sistem üyeleri ise, turizm sektörü açısından potansiyel müşteri anlamına gelmektedir. Bu nedenle Türkiye’de turizm sektörünün eski canlılığına kavuşması ve turizm yatırımlarının yeniden aktif hale gelebilmesi için son dönemlerde barter sisteminin kullanımını yaygınlaştırmaktadır.

13.3. Gıda Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Barter sisteminin gıda sektörüne sağladığı en önemli hizmet bilgi akışı sağlamak, böylece de doğru zamanda doğru ürünün arz edilmesiyle satışları artırmaktır. Çünkü üretici ürününe nereden ihtiyaç duyulduğunu yeterli hızda bulamadığından söz konusu ürün bozuluncaya kadar elinde kalmaktadır. Üretici barter sistemiyle ürünlerini etkin şekilde pazarlarken, sistemden traktör, nakliye, enerji ve gübre gibi pek çok ihtiyacını da sağlayabilme imkanına kavuşmaktadır. Barter sistemiyle yaptığı alımlar kadar da, yeni müşterilere ürünlerini satma şansı elde etmektedir.

13.4. Medya Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Takas uygulamasının en çok görüldüğü sektör medya sektörüdür. Medya kuruluşları kendilerine reklam karşılığı olarak gelen ürünleri değerlendirmek, reklam saniyesi, santim, sütun, billboard vb. satacak yeni müşterilere ulaşmak için barter sistemini kullanarak ve büro makineleri, personel giderleri promosyon vb. giderlerini barter ile karşılayabilmektedirler. Buna göre 2002 yılında 12 milyon dolar, 2003 yılında 10 milyon dolar barter geliri sağlayan TRT (Türkiye Radyo Televizyon

Kurumu) bu dönemde yaklaşık 38 milyon dolar barter uygulamasından kazançlı çıkmıştır. Stüdyo inşaatı yapımı, binaların doğalgaza dönüşümü, vericilerin bakım ve tadilatı, her türlü yolcu ve kargo taşımacılığı gibi yüksek maliyetli bir çok hizmeti barter karşılığı sağlarken reklam süresi doluluk oranı ve sponsorluk gelirlerinde de artış sağlamıştır. Barter sistemiyle reklam verenler hizmetlerini çok daha rahat satarak karşılığında mecbur kalmadıkları, ihtiyaç duydukları mal ve hizmeti satın almaktadırlar. Medya şirketleri barter sistemleri sayesinde ihtiyaç talep ettikleri ürünleri aldıkça barter ile gelen teklifleri de geri çevirmemekte, sunulan ürünlerle barter ortak pazarında başka alıcıların talepleri karşılanmaktadır (Toroslu, 2010:64).

13.5. Spor Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Spor kulüpleri, barter sistemini kullanmalarından dolayı nakit tasarrufu sağlayarak gelirlerini artırmış olacaklardır. Spor kulüpleri kârlı alışveriş yapma imkanını barter ortak pazarında bulduğunda alım yapacaktır. Burada tavsiye edilen spor kulüplerinin her harcaması için öncelikle barter ortak pazarından istifade etmelerini düşünmeleridir.

Barter ortak pazarında üye bütün şirketlerin genel giderlerinin kolaylıkla karşılandığı zenginlikte bir ürün portföyü bulunmaktadır. Spor kulüpleri ihtiyaç duydukları mal ve hizmet taleplerini barter ortak pazarından karşılayabilmektedir. Her işletmede toplam giderlerin en az %10'unu genel giderler oluşturmaktadır. Genel giderlerle birlikte sektörlere ve ihtiyaçlara göre her kuruluşun barter sisteminden satın alabileceği ürün miktarı değişmektedir. Kuruluşların mevcut kaynaklarını sisteme arz ederek satış gelirlerini artırabilir (Şimşek,2004:142).

Barter ortak pazarına üye olacak spor kulüpleri sisteme futbolcu bonservis bedeli ve futbolcuya yapılacak ödeme karşılığı sporcu transfer arzını yapabileceklerdir. Bugün birebir takas usulü ile transfer edilebilen sporcuların daha geniş bir yelpazeden faydalanabilecekleri pazar sunulmasıyla, spor kulüpleri daha kolay transfer imkanına sahip olacaklardır. Barter ortak pazarı bir havuz mantığında çalıştığından kulüpler birebir takas yapmadan çoklu takas sistemini kullanarak atıl kapasitelerini değerlendirecekler ve satış gelirlerini artıracaklardır.

Kulüplerin sisteme öncelikli arzları; sporcu, maç biletleri, forma reklamı vb. olabilir. Kulüplerin borç yükünden kurtulması, tahsilat sıkıntısını barter şirketinin

üstlenmesiyle yani tahsilata garantör olmasıyla mümkün olacaktır. Kulüplerin alacaklarını tahsil etme konusunda çektikleri sıkıntılara da özellikle barter faktoring işlemi çözüm olacaktır. Spor kulüpleri bir ticari kuruluş olarak genel ve özel taleplerini barter sistemi ile en hızlı ve risksiz olarak satın alabileceklerdir. Spor kulüplerinin barter sisteminden talep edebilecekleri öncelikli sektörler olan sporcu (transfer), inşaat (spor tesisi), gayrimenkul (daire, arsa), turizm – otelcilik (konaklama), nakliye (ulaşım, uçak bileti), tekstil (eşofman, forma, ayakkabı), elektronik cihazlar, spor malzemeleri, sağlık hizmetleri, kırtasiye malzemeleri vb. kalemlerdeki talepleri vardır. Spor kulüpleri bunları kendi arz ettiği kalemlere karşılık sistemden alabilir. Süper Lig futbol kulüplerinin –barter sözleşmesi ile müracaat ederek- diğer üye şirketler ile çalışmalarını engelleyen herhangi bir husus yoktur. Kulüpler, Futbol Federasyonu'nun yayımladığı “Profesyonel Futbol Talimatı” hükümlerine aynen uyma durumuna devam edeceklerdir. Barter üyesi olmaları kulüpleri talimat hükümlerinden muaf etmeyecektir.

Müracaatı onaylanan futbol kulübünün transfer dönemlerindeki arz ve talepleri doğal olarak futbolcu yönünde olacaktır. Bu transferlerde kulüplerin ödemesi gereken iki ayrı ücret bulunmaktadır. Birincisi; futbolcunun bonservis bedeli. İkincisi; sporcuya ödenen transfer bedelidir. Sadece kulüplerin üye olduğu durumda bonservis bedeli barter ile ödenebilir. Bunun karşılığında kulüp sistemden futbolcu da alabilir, diğer taleplerini de karşılayabilir. Sporcuya ödenen transfer ücretlerinin de barter ile olabilmesi ise, futbolcuların da barter ortak pazarına üye olmasıyla mümkün olacaktır.

13.6. Yapı Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Dünyada barter şirketleri için en önemli sektörlerden birisi de inşaat ve inşaat malzemeleri sektörüdür. Özellikle ülkemizde sağlıksız bir yapılaşma süreci devam ettiğinden yurdun her tarafında, başlanmış ancak finansman ve pazarlama sıkıntısından tamamlanamayan binlerce inşaat projesi bulunmaktadır.

Satış yapmakta zorlanan ve dolayısıyla inşaatlarını tamamlayabilmek için yapı malzemesi ihtiyacını karşılayamayan inşaat şirketleri, barter ortak pazarına katıldığı andan itibaren ihtiyaçlarını nakit para ödmeden barter sistemi ile karşılama imkanına sahip olacaklardır.

İnşaat şirketleri böylelikle üretmiş oldukları gayrimenkullerini barter ortak pazarında gerçek değerinde diğer üye kuruluşlara pazarlayabilmektedir.

Barter ortak pazarında üye inşaat şirketi, inşaatlarını barter sistemi ile tamamladığında nakit olarak pazarlayabilme imkanına kavuşmaktadır. Bur durumda hem inşaat sektörü hem de yapı malzemeleri sektörü, içinde buldukları durgunluktan barter sistemi ile kurtulmakta ve sektörlerinde yeni girişimlere yatırım yapabilmektedir.

13.7. Tekstil Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanması

Ülkemizde tekstil sektörünün ağırlığını taşıyan işletmeler KOBİ'lerdir. 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.

12.8. KOBİ'lerde Barter Sisteminin Uygulanması

KOBİ'ler Türkiye'de özellikle atıl kapasitelerini değerlendirmek ve ellerindeki stokları eritebilmek amacıyla barter sistemini kullanan önemli işletmelerdendir. Sermaye sıkıntısının giderilmesinde önemli araç olan barter sistemi bu sebeple de sermaye yetersizliğiyle karşı karşıya bulunan bu küçük işletmeler için oldukça önemli bir ticaret sistemidir.

Kobi tanımında da belirtildiği üzere KOBİ statüsündeki şirketler ülkemiz ekonomisi için büyük önem taşımaktadır. Bu tür şirketlerin gelişmesi şüphesiz ülke ekonomisinin kalkınmasına ve gelişmesine büyük katkıda bulunacaktır. Kobi'lerin varlıklarını sürdürebilmesi için güçlü bir ekonomik yapıya sahip olmaları gerekmektedir. Bu güçlü ekonomik altyapı içinde finansman sorunlarını çözmelidir. Bankacılık sektörünün Kobilere sağladığı kaynaklar bu şirketlerin gelişmesi için yeterli olmamakta ve kullanılan krediler de bu şirketlere ağır bir yük getirmektedir.

Bu sorunun aşılması için barter şirketleri, Kobi'ler için özel bir statü geliştirmiştir. Kobi'lere yönelik böyle bir pazarın kurulması ile hem Kobi'lerin gelişmesi için gerekli finans sağlanmış olacak hem de Bölgesel bazda şirketlerin piyasaya katılımının artması ile birlikte, pazarını büyütmek istediği halde dar imkanlar yüzünden büyüemeyen Firmalara 12 ay vade ile Barter Kredisi imkanı sağlanmış olup, firmalar geri dönüşümü yine kendi ürettikleri mal ve hizmetlerle sağlamış olacaklardır. 12 Ayın sonunda mal ve hizmet ile borç ödenmediği takdirde üye Kobi firması borcunu faizsiz olmak şartı ile nakit ödeyebilecektir. Bu sebeptendir ki Barter sistemi KOBİ'ler için en uygun finansman modelidir. Barter Sistemini KOBİ'ler Finansman Sistemi olarak kullandığı oranda nakit tasarrufu sağlarlar.

KOBİ'ler hem genel giderlerini hem de özel giderlerini mümkün olduğu oranda Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayabilirler. Dolayısıyla kendi ürünleriyle yaptıkları satın alma girdilerden kurtuldukları için önemli karlar elde ederler. Ekonominin iniş ve çıkışlarından, manipülasyon, devülyondan ve krizlerden etkilenmezler.

Barter Ortak Pazarı; KOBİ'lerin en büyük sıkıntısı olan ve mali yapısını bozan stok maliyetinden kurtarmış olur. Barter Ortak Pazarına üye olan KOBİ'ler, stokta tutulan ürünlerini Barter Ortak Pazarındaki binlerce üyeden ihtiyaç sahibine satarak stok maliyetinden de kurtulmuş olurlar.

KOBİ'ler, şüpheli alacaklarını da barter sistemine dahil ederek riskli satışlardan uzaklaşırken, riskli satışları da barter sistemine yönlendirerek şüpheli alacaklardan kurtulmuş olur ve mali yapıları ile pazarlarını düzelterek doğru büyüme sağlayarak rakipleriyle rekabet edebilme gücü elde ederler. Kurumsallaşma adına doğru adım atmış olurlar.

Barter Sistemi KOBİ'ler için ideal bir finans modelidir. KOBİ'ler, farklı sektörlerden değişik konularda hizmet veren kuruluşlar olduğundan Barter Sistemi'ni çok iyi kullanabilecek kapasiteye sahiptirler.

Çünkü KOBİ'ler hem genel giderlerini hem de özel giderlerini mümkün olduğu oranda Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayabilir. Kısıtlı imkanları nedeniyle

düşük kapasitelerde çalışarak, en az stok ile varlıklarını sürdürmek durumunda olan işletmeler kimdir denilse özetle:

- Kısıtlı sermaye ve pazarlama imkanlarına rağmen, kendi çabasıyla ayakta duran, bu çabayla gerek kendi ülkesine, gerekse dış piyasalara mal ve hizmet üretip sunan,
- O ülkede oluşabilecek herhangi bir ekonomik buhranda, ülkenin geniş kesimleri, yani işçi, memur, çalışanlarla birlikte yoğun olarak olumsuz etkilenen,
- Büyük işletme ve firmalar, ekonomik sistemde oluşan bunalımlar sonucu yatırımlarını rahatlıkla transfer edip, siyasi sorunu ve ekonomik problemi olmayan ülkelere ve pazarlara kaydırabilirken, ekonomik olumsuzluğu finans darlığı, sermaye azlığı, kısıtlı kapasite ve pazar daralması sebebiyle olanca şiddetiyle hisseden,
- Bunun sonucu ağır yaralar alabilen, iflas kelimesiyle yaşayan ama buna rağmen yine de üreten,
- Ekonomik gelişme ve büyüme dönemlerinde ise sınırsız başarı hikayeleri yaşayan,
- Toplam ve oransal olarak o ülke için büyük işletmelerden çok daha fazla katma değer oluşturabilen hiç şüphesiz KOBİ'lerdir.

14. ÖRNEK BARTER İŞLEMLERİ

Bu bölümde barter sistemi iki örnekle açıklanacaktır.

ÖRNEK 1

A firması B firmasına 01.01.2011 de 40 bin USD değerinden makine aksamı satmıştır. Barter sistemi açısından bu alışverişin anlamı;

A ve B firmaları barter sisteminin üyeleridir. Ürün ile ilgili fiyat, kalite, miktar ve teslimat şekli görüşmelerini karşılıklı yapmışlar ve alışveriş konusunda anlaşmışlardır. Ödemenin %100 barter ile yapılacağı konusunda da anlaşmışlardır. B firması A firmasından 40 bin USD'lik mal almış ve karşılığında hiç ödeme yapmamıştır. B firması 01.01.2011 tarihi itibariyle barter sistemine borçlanmıştır. A firması ise aynı tarih itibariyle barter sisteminden alacaklı olmuştur.

01.01.2011 tarihi itibariyle bu işlemin anlamı;

B firması 40 bin USD değerinde dokuz ay vade ile kredili alışveriş yapmıştır. Ürünü A firmasından almıştır. Ödemeyi dokuz ay içerisinde kendi ürünü ile yapacaktır. Ödemeyi barter sistemine yapacaktır.

A firması 40 bin USD'lik kredili mal satmıştır. Bu satış B firmasına yapılmıştır. Ödemeyi barter sisteminden mal veya hizmet olarak alacaktır ve ihtiyacı olan bir mal veya hizmeti barter sisteminde bulduğu zaman alacaktır.

ÖRNEK 2

Aynı A firması 15 gün sonra 15.01.2011'de C firmasından 10 bin USD ve D firmasından 30 bin USD değerindeki mal ve hizmetleri barter sistemi ile satın almıştır. Bu işlemin barter sistemindeki yeri, C firması 10 bin USD ve D firması 30 bin USD barter sisteminden alacaklı pozisyona geçmişlerdir. A firması ise barter sistemine 40 bin USD borçlanmıştır.

01.01.2011'de barter sisteminden 40 bin USD alacaklı durumuna geçen A firması, 15.01.2011'de C firmasından 10 bin USD ve D firmasından 30 bin USD değerinde mal ve hizmet olarak barter sistemi muhasebe kayıtlarına göre alacağını tahsil etmiş gözükmektedir.

Diğer yandan; A firmasının daha önce mal sattığı B firması, 15.01.2001 tarihine kadar barter sistemi üyelerine barter ile henüz bir satış yapmış değildir. A

firmasının 15.01.2011'de alacağını barter sisteminden tahsil etmesi için, aynı tarihte barter sisteminin de B firmasından alacağını tahsil etmiş olması gerekirdi. Ancak böyle bir satış henüz olmamıştır.

Bu durumda mevcut uygulamada barter şirketi ile firma arasında imzalanan üyelik sözleşmesi bir vekalet sözleşmesidir. Firmalar alacaklarını ürün ile tahsil etmesi konusunda barter şirketine vekalet vermektedir. Barter şirketi alıcı firmanın borcunu dokuz ay sonunda nakit ödeme yapmasını isterken satıcı firmanın üyelik sözleşmesinde kendisine verdiği bu vekaleti kullanmaktadır.

A firması, B firması sisteme mal satmadan barter sisteminden ürün aldığı anda alacağını tahsil etmiş olmaz; barter sistemine borçlanmış olur. Ancak A firmasının cari hesabında alacak ve borç hesapları eşit olduğundan hesabı sıfır gözüktür. (Gerçekleşen her barter işleminde alıcı firma sistemden kredi kullanırken, satıcı firma sisteme kredi vermektedir.)

15. SONUÇ

Değişim aracı olan paranın, kâr sağlamak için kullanılması, üretimde kullanılmasının yerine finansal piyasa aracı haline gelmiş olması, ekonominin içinde dolaşması yerine yastık altına veya ekonomi dışı alanlara kayması, finansal yapılanmalarda zorluklara yol açmıştır. Dünya ticaretinde meydana gelen gelişmeler ve bu gelişmelerin sonucu olarak ortaya çıkan paranın maliyetindeki artış, işletmeleri farklı finansal araçları kullanırmaya yönlendirmiştir. Özellikle finansal alanda yaşanan bu sorunlar yeni finansal tekniklerin önem kazanmasına sebep olmuştur.

Barter sistemi finansal çözüm aracıdır. Bu sistemin içinde paranın fazla bir yeri yoktur. Sistemde enflasyon ve likidite sıkışıklığı gibi sorunlar elemine edilmiştir. Türkiye şartlarında enflasyonun etkisi arındırıldığında bile paranın maliyeti yani finansman giderleri firmaların rekabet güçleri üzerinde çok etkilidir. Bu sistemde firmaların finansman maliyetleri yok edilecek ve rekabet güçleri artırılabacaktır. Barter sisteminin getirdiği yabancı kaynak kullanımını azaltıcı bir etki olacak ve azalan yabancı kaynak kullanımı, ortakların ve hissedarların refahını maksimize edecek neticeye doğru götürecektir.

İşletmelerce ihtiyaç duyulan ürün ve hizmetlerin bedelinin yine kendi ürün ve hizmetleri ile ödenmesi temeline dayanan barter, ihtiyaçların karşılanmasında katlanılan yüksek kredi maliyetleri nedeniyle aranan alternatif bir finans tekniği olarak doğmuştur. İşletmelerin atıl kapasitelerinin değerlendirilmesi, stokların eritilmesi, düşük maliyetli pazarlama ve reklam imkanı sunması, 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. Türkiye'de barter pek tanınmamakta ve dolayısıyla kullanılamamaktadır. Bunun bir sebebi de büyük sermayeleri olan şirketlerin barter konusunda bilerek uzak durmalarıdır. Çünkü bu güçlü sermayeli şirketlerin nerdeyse tamamına yakını bir finansal yapılanmaya aittir ve barter sektörünün bu yapılanmaya engel olacağını düşünülmektedir.

Önemli bir finans sistemi olmasına rağmen Türkiye’de henüz barter şirketlerinin kuruluşunu ve işleyişini düzenleyen özel bir mevzuat yoktur. Barter sistemi Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu’ndan yararlanılarak yürütülmektedir.

Ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip KOBİ’ler için oldukça önemli olan barter sisteminin kullanımının yaygınlaştırılması sağlanmalıdır. Türkiye’nin ticaretinin ve sanayisinin gelişmesine de öncülük eden KOBİ’lerin bu sistemi kullanmasını sağlamak için gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Barter kullanımı birkaç önemli sektörle sınırlıdır. Öncelikle bu sektörlerin barter sistemini daha verimli kullanabilmesi için gerekli düzenlemeler yapılmalı daha sonrada bu sistemle tanışmamış sektörlerin sisteme dahil edilmeleri için gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Daha fazla sektörün barter sistemine katılmasıyla sistemin sağlayacağı avantajlar o ölçüde artacaktır. Barterin en yoğun olarak kullanıldığı sektörler turizm, inşaat ve hizmettir. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere sahip olan şehirlerimizde bayilikler açarak sisteme üye olunması sağlanmaktadır. Bu durum, hem illerin ekonomisinin gelişimi hem de ülke ekonomisinin gelişimi için oldukça önemlidir.

Finansal yapılanma üzerinde canlılık sağlama gibi bir imkanı da beraberinde bulunduran barter sistemi, ekonomik ve finansal yapılanmada olumlu etkileri olabilecek yeni bir finansman aracı olarak olabildiğince değerlendirilmelidir.

16. KAYNAKLAR

Aksiyon Dergisi. (1996, 9-15 Mart), 16.

Arslan, C.B. (2009). Barter Sistemi ve Sistemin Vergilendirilmesi. *Vergi Dünyası*, Sayı:333 Erişim Tarihi: 10 Nisan 2011. <http://www.sbe.vergidunyasi.com.tr>

Arslan M. Ve Aykutlu, C. (1999 a). *Barter Uygulaması*. Ankara: TÜRMOB Yayınları.

Arzova, B. (2000). *Barter İşlemleri Hukuki Yönü ve Muhasebeleştirilmesi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Arzova, B. (2001). *Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi*. Mali Çözüm. Sayı:54.

Aslan, S. (2000). *Barter Sisteminin İşleyişi ve Muhasebesi*. Öneri Dergisi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sayı:14, Yıl:6, Cilt:3.

Aslan, S. (2004). *Barter İşlemleri ve Muhasebesi*. Vergi Sorunları, Sayı:192.

Atilla, Ö. (2005). *Barter Sistemi ve Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*. Maliye Postası. Nisan.

Aykutlu, F. Ve Ak, B. (1999 b). *Barter Ticaret Uygulaması*. Finans Dünyası, Sayı:119.

Apak, S.(1995). *Countertrade ve Barter*. Dünya Gazetesi. 15 Temmuz.

Belen, H. (2007). *Barter Sistemi Hukuki Yapısı ve İşleyişi*. İstanbul: Beta Yayınları.

Birlik Dergisi, *Countertrade (Karşılıklı Ticaret)*. 13 Nisan.

Bulut, M. Ve Alaybeyoğlu, C. Ü. (2009). *Finansal Krizlerle Mücadelede Barter Sistemi*. Vergi Raporu. Sayı:121.

Carroll, W. H. (1988). *U.S. Defense Exports: Update On Offsets*. The Procurement Lawyer.

Coşkun, A. (1994). *Uluslar arası Ticarete Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Açısından Uygulama Olanakları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Cho, K. R. (1987). *Using Countertrade As A Competitive Management Tool*. Management International Review.

Çimat, A. Ve Avcı. M. (2002). *Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi*. Mali Çözüm. Sayı:60.

Deveci, İ. (2000). *Barter İşlemleri ve Barter İşlemlerinin Tekdüzen Muhasebe Sistemine Göre Muhasebeleştirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi. Muğla: Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Dorcepalam, D. (2007). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Durmuş, C. N. (2005). *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Bir Öneri*. Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Durmuş, A.F. (2007). *Ticari İşlemlerde Barter Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi: Türkiye’nin Rusya ve Türk Cumhuriyetleri ile Ticari İşlemleri Üzerine Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi. Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Elderkin, K. Ve Norquist, W. (1987). *Creative Countertrade A Guide To Doing Business Worldwide*. Cambridge – Massachusetts.

Erkan, M. (2000 a). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter’in Diğer Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması*. Active Finans, Sayı:12.

Erkan, M. (2000 b). *Yeni Bir Finansman Aracı:Barter*. *Vergi Dünyası*. Sayı:21, Ocak. Erişim Tarihi: 10 Nisan 2011. <http://www.vergidunyasi.com.tr>

Feyzioğlu, F.N. (1980). *Borçlar Hukuku,Akdin Muhtelif Nevileri*. İstanbul.

Fisher, B. Ve Harte, K. (1985). *Barter In The World Economy*. Praeger Publishes. Newyork.

Gökmen, S. (2003). *Barter Sistemi ve Türkiye Uygulaması*. Vergi Sorunları. Sayı:180.

Gökmen, S. (2005). *Barter Sistemi,Sistemin İşleyişi İle Bu Sistemde Kullanılan Barter Çeklerinin 6183 Sayılı Kanun Karşısındaki Durumu*. Vergi Sorunları. Sayı:201.

Güler, E. (2007). *Barter İşlemleri ve Türkiye'de Uygulamanın Değerlendirilmesi*. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. Yıl:7,Sayı:14.

Gümüşay S. Ve Yıldız, A. (2003). *Barter Sistemi Yapısı ve Avantajları ile Vergisel Boyutu-I*. Maliye Postası Dergisi.

Gürsoy, C. (1998). *Barter El Kitabı*. İstanbul.

Hammond, G.T. (1990). *Countertrade, Offsets and Barter In International Political Economy*. London:Pinter Publishes.

Hatunoğlu Z. Ve Bilginer M. (2003). *Vergi ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi, Sayı:12.

Iske, T. (1986). *Barter*. Das neue Zusatzgeschaefit für Handwerksbertriebe. Göttingen.

Kaufman, R. (1985). *Living On The Cheap: Is Barter Better? Revenue Rulings And A Selective Analysis Of The Effect Of TRA 84 On Barter Transactions*. University Of Florida Law Review.

Kayacan, H. (1993). *Takasın Çağdaş Adı Barter: Paranız Değil Malınız Korunsun*. Trend.

Keskin, A. D. (2004). *Barter Sözleşmesi*. Ankara. Turhan Kitabevi.

Kruthaup, F. H. (1985). *Barter – Business*. Frankfurt am Main.

Lurger, B. (1991). *Die Wiederkehr Des Tauschvertrages Im Internationalen Geschäftsverkehr Internationale Gegengesschafte Aus Zivilrechtlicher Sicht*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Graz: Rechtswissenschaftliche Fakultät Der Karl-Franzens Universität.

- Mackintosh, J. (1994). *The Roman Of Sale With Modern Illustrations*. Florida,USA.
- Malitz, F. (1998). *The Business Of Barter*. Journal Of Accountancy. CLXXXV. March.
- Marşap, B. (2001). *Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Sayı:1.
- McVey,T. (1985). *Overview Of The Commercial Practice Of Countertrade*. Barter In The World Economy. Newyork.
- Nüvit, O. (1987). *Karşılıklı Ticaret Sistemi ,(Countertrade), Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulaması*. Eskişehir.
- Oduncuoğlu, F. (2007). *Konaklama İşletmelerinde Barter Sistemi Uygulamasının Pazarlama Fonksiyonuna Etkisinin Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özen, N. (2005). *Finansal Takas (Barter) Sistemi İle Yapılan Ticaretin Esasları ve Sistemin İşleyişi*. Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog. Sayı:206.
- Özkan, A. (2002). *Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları*. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Sayı:18.
- Polat, D. (2002). *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi İşleyişi Ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*. Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Roessler, F. (1985). *Countertrade And The GATT Legal System*. Journal Of World Trade Law.
- Rue, F. (1941). *From Barter to Money*. Row Peterson and Company.Newyork.
- Saygılıoğlu, N. (2009). *Barter Sisteminin Tanımı, Önemi,İşleyişi ve Etkileri*. Yaklaşım. Sayı:199.
- Schneider, C. (1995). *Barter - Clups Chancen und Probleme*. Berlin.

Schobess, E. K. (1996). *Barter und Gegengesschaeftsvertraege im deutsch – russischen Handels- und Rechtsverkehr*. Berlin.Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslar arası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Yayınları.

Sürmen, Y. Ve Kaya, U. (2001). *Barter ve Muhasebe İşlemleri*. Vergi Dünyası. Sayı:239.

Şimşek, M. S. (2004). *Parasız Ticaret Barter*. İstanbul: Kapital Medya.

Tekşen, Ö. (2006). *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma*. Doktora Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Toroslu, M.V. (2010). *Barter İşlemleri ve Muhasebesi*. (1.Baskı). Ankara:Adalet Yayınevi.

Uçma, T. Ve Köroğlu, Ç. (2006). Çağdaş Finans Tekniklerinden Barter Tekniği ve Turizm Sektöründe Uygulanması. *Mevzuat Dergisi*. Yıl:8, Sayı:98. Erişim Tarihi: 08 Nisan 2011, <http://www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm>

Uzay, Ş. Ve Küçük, E. (2001). *Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması*. I. Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları. Nevşehir. KOSGEB.

Yalçınduran. T. (2004). *Barter Sözleşmesi*. Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi. Cilt:22, Sayı:4.

Yardımcıoğlu, M. (2006). *Bir Finansal Tekniğin Muhasebe Disiplini Yönünden İrdelenmesi: Barter*. Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Sayı:10. Haziran.

Yaşaran, E. *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebesi*. Maliye ve Sigorta Yorumları. Sayı:530.

Yeşiloğlu T. Ve Yiğit S. (1996). Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu. *Ekonomist Dergisi* ,24 Kasım.

Yıldız, A. Ve Gümüşay, S. (2003). *Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları ile Vergisel Boyutu-I*. Maliye Postası Dergisi.

17. ÖZGEÇMİŞ

Nazlı Dalgıç, 1987 yılında İstanbul'da doğmuştur. İlk, orta ve lise öğrenimini İstanbul'da tamamlamıştır. 2009 yılında Haliç Üniversitesi İşletme Fakültesi Türkçe İşletme Bölümü'nden ve Eskişehir Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Dış Ticaret Bölümü'nden mezun olmuştur. 2010 Ekim ayından itibaren Alan Menkul Değerler A.Ş.'de Müşteri Temsilcisi (Dealer) olarak çalışmaktadır.