

**T.C.
İSTABUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE TAKAS SİSTEMİ VE
UYGULAMADAKİ
PROBLEMLERLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ahmet Oğuz AŞAR

1050Y72201

İstanbul, Ağustos 2016

**T.C.
İSTABUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE TAKAS SİSTEMİ VE
UYGULAMADAKİ
PROBLEMLERLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Ahmet Oğuz AŞAR
1050Y72201**

**Danışma Prof Dr. Özgür Çengel
İstanbul, Ağustos 2016**

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ONAY SAYFASI

Yüksek lisans öğrencisi Abdül Özgür Akın 'ın
".....Türkiye'de İşsizlik Sorunu ve Çözümü....."
".....Çalışma Yaşamında İşsizlik Sorunu....."
konulu tez çalışması jürimiz tarafından Yüksek
Lisans tezi olarak (oybirliği / oyçokluğu) ile başarılı bulunmuştur.

	Adı-Soyadı	İmza
Tez Danışmanı :	<u>Prof. Dr. Özgür Akın</u>	<u>[İmza]</u>
Jüri Üyesi :	<u>Doç. Dr. Figen Yılmaz</u>	<u>[İmza]</u>
Jüri Üyesi :	<u>Yrd. Doç. Dr. Cümlükültepe Selman</u>	<u>[İmza]</u>

Hazırlamış olduğum tez özgün bir çalışma olup YÖK ve İTÜ'ü Lisansüstü Yönetmeliklerine uygun olarak hazırlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmayı yaparken bilimsel etik kurallarına tamamiyle uyduğumu; yararlandığım tüm kaynakları gösterdiğimi ve hiçbir kaynaktan yaptığım ayrıntılı alıntı olmadığımı beyan ederim. Bu tezin ihtiva ettiği tüm hususlar şahsi görüşüm olup İstanbul Ticaret Üniversitesinin resmi görüşünü yansıtmamaktadır.

ÖZET

Dünyada mübadele aracı olarak kullanılan para, tarihten bu yana pek çok kez şekil değiştirmiş ve mübadele aracı olmanın yanında günümüz koşullarında artık bankaların uyguladıkları mevduat faizleri yöntemi sayesinde kendi kendine para kazanabilen bir hale gelmiştir.

Mübadele aracı olan aracın bu hale gelmesi ve her ülkenin kullandığı farklı para birimleri nedeniyle ortaya çıkan kur farklılıkları ticareti engelleyen doğal bir kota gibi görev yaptığından için işletme veya devletler kurtarıcı ve son çare olarak ticaretlerini trampa (takas) sistemiyle gerçekleştirmiştir. Bu tezde ilk olarak takas sisteminin Türk Tarihi boyunca uygulamadaki yeri ile içinde bulunduğu ekonomi koşulları incelenerek özetlenmiş, takas türevleri olan Barter ve Kliring sistemlerinin sistemlerinin Türkiye konjektüründeki yeri, literatür araştırmasıyla ele alınmıştır.

Özellikle günümüzde takas ticaretinin en gelişmiş örneği olan ve Türkiyede yaklaşık 20 yıllık bir geçmişi olan barter sisteminin yaygınlığı oldukça düşüktür. Dolayısıyla literatürde yer alan kaynaklarda oldukça güzel ve işlevli bir sistem olarak anlatılan Barter'in neden yaygınlaşmadığı sorusunun cevabının literatürdeki kaynaklardan elde edilemeyeceği sonucuna varılmıştır.

Barter sisteminin Dünyada, ülkelere göre farklı sistemleri bulunmaktadır. Türkiyedeki sistem bazılarının özellikleri ile alınmış karma bir sistem olduğundan problemlerin tespiti için araştırmalar barter aracı kurumları yerine doğrudan barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye işletmeler ile mülakat yapılarak elde edilmeye çalışılmıştır.

Araştırma sonucunda işletmelerden işe yarayabilecek veriler elde edilebilmiştir. Öğrenilen bilgiler içinde bazı işletmelerin sistemle ilgili buldukları eksik noktalar ve problemler özel veya kişisel olduğu halde genel olarak elde edilen stratejik sorunlar neden-sonuç ilişkisi üzerinde detaylı bir şekilde açıklanarak, tezin sonuç kısmında öneriler getirilmiştir.

ABSTRACT

Used as a medium of exchange in the world currency, date changed many times way since and in today's conditions besides being a medium of exchange is now thanks to the methods of deposit interest applied by banks has become able to gain self money.

Exchange tool, the tool becomes this and each country's business or government for that served as a natural quotas that prevent trade differences that occur due to different currencies used by rescuers and barter trade as a last resort (swap) has realized the system. In this thesis, as summarized by examining the economic conditions in the first place with the application of the clearing system throughout Turkish history, which traded derivatives Barter Clearing system and its place in the system of Turkey conjecture is discussed with literature.

Especially nowadays the most advanced example of barter trade and nearly 20-year history of the prevalence of the barter system in Turkey is very low. Therefore, in areas where supply has been reached in the literature it is quite beautiful and functional answer to the question of whether the cause of the spread of the Barter system is described as a result can not be obtained from sources in the literature.

Barter system in the world, there are different systems in different countries. research to determine the problems in Turkey when taken with some system features a hybrid system instead of direct barter barter brokerages were attempted to be achieved by member companies operating in the interview with the common market.

The data can not work in the business survey results could be obtained. Learned information in some businesses missing spots they found with the system and problems private or personal, although it is generally obtained strategic issues cause-effect relationships on explaining in a detailed manner, a proposal was made at the conclusion of the thesis.

İÇİNDEKİLER

sayfa no.

Özet (Abstract).....	ii
Tablolar listesi.....	vii
Şekiller listesi.....	viii
Kısaltmalar.....	i
x	
GİRİŞ	1
1. ULUSLARARASI TİCARET'İN TARİHSEL GELİŞİMİ	3
1.1. DÜNYA TİCARETİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ	3
1.2. EKONOMİNİN EVRELERİ	6
1.2.1 Çekirdek Aile Evresi.....	6
2.2.2. Mal Takası ile İhtiyaçları Karşılama Evresi.....	6
2.2.3. Mübadele Aracı ile Ticaret Evresi.....	7
2.2.4. Nitelikli İşgücü'nün Kullanılması Evresi.....	8
2. TAKAS SİSTEMİ VE DÜNYA UYGULAMALARI	9
2.1. TRAMPA SİSTEMİ	9
2.2. BARTER SİSTEMİ	11
2.2.1. Barter Sisteminin Çalışma Prensibi	13
2.2.1.1. Barter üye İşlemleri	13
2.2.1.2. Teminat Verilmesi	14
2.2.1.3. Alım-Satım Taleplerinin Bildirilmesi	14
2.2.1.4. Cari Hesap Açtırılması	15
2.2.1.5. Barter Çeki Düzenlenmesi	15
2.2.1.6. Sistemdeki Faaliyetlerin İşlem Prosedürü	15
2.2.2. Barter Sisteminin Çeşitleri.....	16
2.2.2.1. Retail Barter (Clearing)	16
2.2.2.2. Kurumsal Barter (Corporate)	17
2.2.2.3. Yatırım Destekleme (Barter Leasing)	17
2.2.2.4. Alacak Dengesini Sağlama (Barter Factoring)	17
2.2.2.5. Borç Dengesini Sağlama	17
2.2.2.6. Perakende Barter	18
2.2.2.7. Toptan Barter	18
2.2.2.8. Uluslararası Barter.....	18
2.2.3. Barter Sistemindeki Tarafların Rollerini	19

2.2.3.1. Barter Organizastör Kuruluşu	19
2.2.3.2. Barter Sisteminde Faaliyet Gösteren Üye İşletme	20
2.2.4. Barter Sisteminin Şartları	20
2.2.5. Barter Sisteminin Avantajları.....	21
2.2.5.1. Barter sistemi Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesini Sağlar	21
2.2.5.2. Barter Sistemi Etkili Satış ve Pazarlama İmkânı Sağlar	22
2.2.5.3. Yeni Pazar ve Müşterilere Kolaylıkla Ulaşılabilir	23
2.2.5.4. Sıfır Faizli Mal ve Hizmet Kredisi Sağlar	23
2.2.5.5. Barter Sisteminde Tahsilat Riski Yoktur	24
2.2.5.6. Barter Sistem Üyelerini Rekabetin Zararlarından Korur	24
2.2.5.7. Barter Sistemi Uygun Bir Pazarlama Aracıdır	25
2.2.5.8. Barter Sistemi Dış Ticarete Kolaylık Sağlar	25
2.2.5.9. Barter Sistemi Vergi Avantajı Sağlar	25
2.2.6. Barter Sisteminin Dezavantajları.....	26
2.2.6.1. Barter Sisteminde Fiyat ve Kalite Problemleri	26
2.2.6.2. Barter Sisteminde Fiyatlar İstenilen Düzeylere Çıkmayabilir	27
2.2.6.3. Alım-Satım Dengesini Bozabilir	27
2.2.6.4. Barter, Üye Firmaları Birbirine Bağımlı Hale Getirebilir	27
2.2.6.5. Barter Organizatörü Komisyon ve Aidatı Nakit Alır	27
2.2.7. Barter Organizatörünün Sorumluluğu	28
2.2.8. Organizasyon Yapısı	28
2.2.9. Yönetim Unsurları	29
2.2.10. Dünyadaki Barter ve Takas Uygulamaları	32
2.3. KLİRİNG (CLEARİNG) SİSTEMİ.....	39
2.3.1. Kliring (Clearing) Sisteminin Avantajları.....	40
2.3.2. Kliring (Clearing) Sisteminin Dezavantajları.....	41
2.4. Dünya Barter Birliği (IRTA)	43
3. GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TÜRKİYEDE TAKAS SİTEMİ.....	45
3.1. Osmanlı Dönemi.....	45
3.2. Atatürk Dönemi.....	48
3.3. İnönü Dönemi.....	50
3.4. Dp Dönemi.....	52
3.5. AKP Dönemi.....	53
4. TÜRKİYEDE TAKAS SİSTEMİNİN UYGULAMADAKİ PROBLEMLERLE İLGİLİ MÜLAKAT ARAŞTIRMASI	54
4.1. AMACI VE ÖNEMİ.....	54
4.2. KAPSAMI VE MÜLAKAT SORULARI TÜRÜ.....	55
4.3. ARAŞTIRMA METHODU.....	56
4.4. MÜLAKAT ÇALIŞMASI, SORULAR ve BULGULAR.....	56
4.4.1. İşletmelerin Barter'a Katılma Şekli ve Tercih Nedeni	56
4.4.2. İşletmelerin Seçmek İstedikleri Başka Aracı Kurum ve Nedenleri.....	60
4.4.3. İşletmelerin Aracı Kurum Değişikliği Nedeni.....	65
4.4.4. İşletmelerin Aracı Seçimindeki Öncelikleri.....	69

4.4.5. Barter Sisteminin İşletmelere Olan Yararları / Zararları.....	74
4.4.6. Barter Sisteminin İşletmelerdeki Bilinirlik Düzeyi.....	78
4.4.7. Piyasadan Daha Yüksek Fiyat Uygulamasının Etkileri.....	82
4.4.8. Uygulamadaki Hata, Eksik ve Aksaklıklar.....	84
4.4.9. Sistemin Vergi Avantajları ve Kullanma Düzeyi.....	88
4.4.10. Finansal Yöntemler ile Arasındaki Farklar ve Tercih Nedeni.....	91
4.4.11. Barter'ın İşçilik Maliyetlerine Olan Etkisi.....	96
4.4.12. Barter'a Ara Veren İşletmelerin Nedenleri.....	98
4.4.13. Periyodik ve Güncel Bilgi Alma Düzeyi.....	104
4.4.14. Değişim ve Gelişimlerin Takip Düzeyi.....	108
4.4.15. Barter'ın Dış Ticaretteki Durumu.....	112

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	116
ÖNERİLER.....	118
EKLER.....	123
KAYNAKÇA.....	125

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Türkiye'deki İlk Barter Şirketlerinin Tarihleriyle İsimleri	40
Tablo 2. Aracı Kurumların Pazarlama Faaliyetlerine Göre Müşteri Kazanımları	58
Tablo 3. Aracı Kurum Seçimlerinde Önceliklere Göre Dikkat Edilen Unsurlar	70
Tablo 4. Üyelerin Öncelik Sırasına Göre Barter Sisteminden Görülen Zararlar	74
Tablo 5. Öncelik Sırasına Göre Uygulamadaki Hata, Eksik ve Problemler	84
Tablo 6. Üyelerin, Aracı Kurum Seçimlerinde Önceliklerine Göre Tercih Nedenleri ...	92
Tablo 7. Üyelerin, Önceliklerine Göre Ara Verme Sebepleri	99
Tablo 8. Üyelerin Dış Ticaretle İlgili Uygulamada Yaşadıkları Problemler	112

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1. Trampa Şeması	18
Şekil 2. Barter Sisteminin Çalışma Prensibi	20
Şekil 3. Kliring Sistemi Şeması	47
Şekil 4. Barter Şirketlerinin Mevcut Örneklem Sayısı İçindeki Gizli Potansiyel.....	61
Şekil 5. Barter Şirketlerinin Sahip Olduğu Portföylerin Bileşenleri.....	66
Şekil 6. Ayrıntılı Bilgi Araştırmasının Mağduriyet Öncesi ve Sonrası Değişimi	78
Şekil 7. Barter Faaliyetlerine Ara Veren Üyelerin Ayrıldığı Aracı Kurumlar	97
Şekil 8. Aracı Kurum Bazında Hizmet Düzeyinin, Üyelerin Memnuniyet Durumu ...	104
Şekil 9. Üyelerin, Aracıların Şeffaf Bilgi Akışı Memnuniyet Durumu	109

KISALTMALAR

- A.B.D** : Amerika Birleşik Devletleri
A.K.P. : Adalat ve Kalkınma Partisi
A.Ş. : Anonim Şirket
C.H.P. : Cumhuriyet Halk Partisi
der. : Derleyen
D.P. : Demokrat Parti
G.S.Y.İ.H.: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
K.D.V. : Katma Değer Vergisi
s. : Sayfa
S. : Sayı

GİRİŞ

Tezin amacı, Trampa sistemi türevleri olan Barter ve Kliring sistemlerinin uygulamadaki eksiklerinden yola çıkarak teknolojinin olanaklarından da yararlanarak işletmelerin daha çok müşteriye güvenli bir şekilde ulaşmasını sağlayan Türkiye'deki uygulamalarını geliştirmek için gerekli olan eksik ve problemlerin tespiti edilmesinin yanında çözümle ilgili öneriler getirmek amacıyla yapılmıştır. Amaçları gereği Barter ve Kliring çok sınırlı kalarak bölgesel ticareti teşvik eden sistemler konumundadır. Dolayısıyla Küreselleşmenin ve Küresel ticaret kurallarının etkili olmaya başladığı günümüzde bu değişimlere yeteri kadar cevap verememektedirler.

Ekonomi Tarihine bakıldığında takas sistemi gerek ticarete gerek devlet politikalarında kendine uygulama alanı bulan vazgeçilemez bir sistem olmuştur. Tezde takas sistemini Osmanlı Devletinden başlayarak Günümüze kadar Tarih boyunca nasıl ve hangi ekonomi koşullarında uygulandığından kısaca bahsedilerek önemi vurgulanmaya çalışılmıştır.

Tezde konuyu dışına çıkılmaması ve konu öneminin tam olarak ortaya konulabilmesi için Osmanlı Devleti ve Türkiye Cumhuriyetinin ekonomi sistemleri, para, tarım, ticaret ve vergi politikaları dönemsel ve aşamalı olarak incelenerek trampa sisteminin uygulamadaki üstlendiği rollerin önemi neden-sonuç ilişkisiyle araştırılmıştır. Günümüzde kullanılmakta olan Barter ve Kliring sistemlerinin amaç ve kapsamı incelenerek eksikliklerinin tespit edilmesi ve bunlara çözümler üretilmesi temeli üzerine kurulmuştur.

Dünyada mübadele aracı olarak kullanılan paranın amacından sapması ve ekonominin dengesini bozar niteliklere sahip hale gelmesi ve rekabetin çok şiddetli bir şekilde gerçekleşmesi nedeniyle pek çok şirket ekonomik kriz zamanları haricinde bile mallarını ihtiyacı olan mal karşılığı takas ederek satarak ayakta kalmaya çalışmıştır. Bunun yanında Hükümetlerin uyguladığı ticaret politikaları da küresel rekabette önemli bir avantaj veya dezavantaj oluşturmaktadır. Çünkü bu durum malını satamada vergilerini ödeyen işletmeleri zor durumda bırakarak iflasa sürüklemektedir. İşletmeleri zor durumda bırakan diğer bir unsur ise kayıt dışı ekonominin yarattığı haksız rekabet durumu olup bundan kurtulabilmek için Barter ve Kliring gibi sistemlere dahil olarak

ticaret bölgeselleşmeye başlar. Dolayısıyla takas türevi olan Barter ve Kliring uygulamaları hızlı bir şekilde gelişmiştir. Günümüzde pek çok şirkette bu sistemlere yönelmeye devam etmektedir. Fakat bu sistemlerin çok sınırlı kalması ve küresel ekonomi koşullarında bölgesel ticareti artırıcı bir etkiye sahip olması nedeniyle yetersiz kalmış ve uygulamadaki eksiklerinden yararlanılarak ticaretin gelişebilmesi ve işletmelerin daha fazla müşteriye ulaşabilmesini sağlamak amacıyla internet tabanlı aktif ve periyodik olarak denetlenen küresel bir takas sistemi gerekmektedir. Takas sisteminin gerçekleştirilebilmesi için birbirini tanımayan işletmeler arasında güvenilen ortak bir kuruluş olmalıdır. İşletmeler arasında yapılacak takasın güven problemleri arasında malın hiç teslim edilememesi veya mal kalitesinin arzulandığı gibi olmamasından kaynaklanan sebepler ortaya çıkmaktadır.

Hazırlanmış olan bu tez üç ana bölüm halinde ele alınmıştır. Birinci bölümde trampa sisteminin tarihsel gelişimi, Osmanlı Devletinden başlayarak günümüze kadar olan kullanıldığı alanlar ve nasıl bir ekonomi düzeni içersinde yer aldığı kısaca özetlenmiştir. İkinci bölümde Trampa sisteminin türevleri olan barter ve kliring sistemlerinin literatürde bulunan teorik çerçevesi bulunmaktadır. Son bölümde ise, günümüzde takas yöntemleri içinde yaygın olarak kullanılan barter sisteminin uygulamadaki problemlerini saptamak ve çözüm önerileri getirebilmek amacıyla yapılan mülakat araştırması soru-cevap olarak ele alınmıştır.

1. ULUSLARARASI TİCARET'İN TARİHSEL GELİŞİMİ

Dünya ticareti ilk yıllarından günümüze kadar çeşitli methotlarla geliştirilmiş ve uygulandığı dönemin durumuna göre uyarlanarak devam etmiştir. Çalışmanın bu bölümünde Dünya Ticaret Tarhinin geçmişini ve geçmişi içinde yer alan evreleri ele alınmıştır.

1.1. DÜNYADAKİ TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Dünya Ekonomisinde ticaretin günümüzde oldukça fazla değişkeni olmasına rağmen ilk ticaret uygulamalarının son derece basit olarak gerçekleştiği bilinmektedir. Ekonomi tarihi, M.Ö 5000 yıllarına kadar uzanarak günümüze kadar sürekli değişim ve gelişim gösteren bir kavram olmuştur. Ticaret olgusu ekonomi içinde doğrudan varolmuş bir kavram olmayıp, başta insanların sadece kendi ihtiyaçlarını karşılayabilecek kadar üretim yaptığı ve eksiklerini komşularından bir sonraki üretim döneminde geri vermek üzere ödünç aldıkları basit bir ekonomi sistemi olmuştur.¹ Bu dönemlerde yaygın bir ticaret sisteminden sözedilemese de bu insanların trampa (takas) sistemini farkında olmadan gerçekleştirdikleri söylenebilir. İnsanlar arası yapılan bu komşuluk ve alış-veriş zamanla geliştikçe bazı aileler daha fazla üretmeye ve ödünç verdiği malı belli bir süre sonra daha fazla geri istediği bir tefecilik sistemi meydana getirmeye başladı. Ödünç verme tutumu bir süre sonra mallarını başka mallar ile değiş-tokuş etme eğilimine dönüşmüş ve trampa sistemi resmen ortaya çıkmaya başlamıştır.²

Bu Dönemde yaşamış insanlar devrin koşullarına uygun kendi mantık çerçevelerinde böyle bir sistem kurgulayarak uyguladılar. Bu dönem insanların ihtiyaçlarının ve ihtiyaç güdülerinin öne çıkarak sistemin bu temeller üzerine kurulduğu bir dönemdir. Bu dönemde takas yapacak kişilerin birbirlerinin malına ihtiyaç duymaları

¹ Hasan Saygın ve Murat Çimen, **Turkish Economic Policies and External Dependency**, 1. b., Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2013, pp. 1.

² Kerem Alkin , **Genel Ekonomi ve Mali Sistem, Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Türev Araçları Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı Lisansı Eğitimi**, (Ekim 2012), www.tspakb.org.tr/tr/.../2012/genel_ekonomi_temel_EKIM_2012_B.pdf (Erişim Tarihi: 11.11.2012), s. 4.

halinde aynı yerde ve zamanda bir araya gelerek ancak iki tarafında beklentilerini karşılayacak şekilde olması şartıyla gerçekleşebilirdi. Dolayısıyla bu sistemde taraflardan sadece birinin malı takas etmek istemesinin bir şey ifade etmemesi sistemin zaaf ve eksikliklerini ortaya koymaktadır.³

Ekonominin takas ekonomisinin aşağı-yukarı 2000 yıllık bir ömründen sonra bu sistemin zaafiyetleri farkedilmeye başlanmış ve artık insanların beklentilerini karşılayamamıştır. Bunun üzerine mevcut sistemin güncellenmesi veya yeni bir sistem kurulması gerekmiştir. Bunun üzerine insanlar ihtiyaç, fayda, değer ve fiyat kavramları üzerine kurulmuş bir sistem olan, bir başka ifade ile fiyata dayalı mübadele sistemi oluşturma sürecine girdiler. Bu dönemde ihtiyaç, ihtiyacı karşılayan mal veya hizmet, ihtiyacın karşılanması oranında elde edilen fayda, faydaya dayalı mal ve hizmet değeri ile değere bağlı bir fiyatlandırma olduğu gerçeği yatmaktadır. Görüldüğü üzere günümüzde kullanmakta olduğumuz ekonomi sisteminin ilk temelleri bu zamanda atılmış bulunmaktadır.⁴

X. yüzyıldan itibaren feodal sistem işlemeye başlamış ve her birinin bir üstündekine hiyerarşik bir zincir ile bağlı olduğu toprak ağırlığı ve asilzadelerin bulunduğu dönem başlamıştır. Ekonomide meydana gelen üretimin büyük bir kısmını tarım ve hayvancılık oluştursada küçük bir bölümü zanaatkarların elindeydi. Çiftçi sınıfı sömürülmek üzerine kurulmuş, feodal sistem içerisinde yapılan ticarete konu olan malların büyük kısmı çiftçilerden alınan vergiler sonucunda elde edilen malların takas yöntemiyle çoğaltılması şeklinde yürütülürdü.⁵ Çiftçiye vergisini mahsül olarak verdikten sonra elinde kalan mallar sadece kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmesine yeterli olacak miktardaydı. Özellikle Kralların kendilerinden daha çok maddi güce sahip tüccar, çiftçi ve zanaatkara karşı olması halinde otoritesinin sarsılacağı düşüncesi feodal yapıdaki sömürü politikasında etkili olan unsurlardan biridir. XIV. yüzyıldan sonra nüfusun artışı ve denizciliğin gelişimiyle üretim alanları ve üretim hacmi artması ticarete yeni bir boyut kazandırmıştır.⁶

Dünya ekonomisi XV. ve XVI. Yüzyıldan itibaren “Küresel Rekabet” olarak ifade edilen kavramla ivme kazanmış olduğu ve bu dönemin XV. yüzyılın ikinci yarısından,

³ Kerem Alkin , **a.g.e.**, s. 4.

⁴ Mehmet Sırrı Şimşek, Parasız Ticaret Barter, 1. b., **İstanbul: Kapital Yayınları**, 2004, s. 24.

⁵ M. Ali Kılıçbay, Ortaçağın orta malı olmadığına dair, **Doğu-Batı Dergisi**, (2005), Y. 33, s. 79.

⁶ M. Ali Kılıçbay, **a.g.e.**, 79.

XVI. yüzyılın ilk yarısına kadar uzanan bir dönemi başlangıç noktası olarak kapsadığı söylemek yanlış olmayacaktır

Hammadde ve işgücü maliyetlerini minimize etmek amacıyla özellikle avrupa ülkeleri sömürgecilik yarışına girmiş ve bunlar için büyük savaşlar verilmiştir. Bu dönemde sömürgelere ulaşmak kadar elinde tutmakta büyük önem taşıyordu. Sömürgeleri elde tutabilmenin yolu güçlü bir devlet olmak, güçlü bir devlet olmanın şartıda "Ekonomik", "Siyasi" ve "Askeri" gücü aynı anda ve aynı oranda bir araya getirebilmekle mümkün olabilirdi.⁷ Bu olguları bir araya getirmeye çalışan İngiltere, Fransa, İspanya ve Portekiz ciddi bir rekabet yarışına girdiler. Ancak zaman içinde sömürgelerini elinde tutamayan ve konumlandırma problemi olan ispanya ve portekiz sömürgecilik mücadelesinden çekildi. Sömürgecilik yarışı esnasında varını yoğunu ortaya koyan devletler pek çok kez ticareti devam ettirerek ihtiyacı olan malları takas yönetimine başvurarak karşıladı.⁸

Özellikle XVIII. yüzyılın ikinci yarısından itibaren avrupanın lüks malları karşılığında osmanlı devletinden gıda ürünleri aldığı bunun en somut kanıtı olmaktadır. XVII. yüzyıldan sonra birçok düşürünür ve iktisadi akımlar ortaya çıkmış ve ekonomiyi etkisi altına alarak ticarete yön vermiştir.⁹

XVIII. Yüzyılda sanayi devriminde etkisiyle sanayide fabrikalaşmalar ve büyük üretim merkezleri oluşmaya başlamıştır. XIX. yüzyıla geldiğimizde buhar gücünün kullanılmaya başlamasından sonra sanayi hızlı bir gelişme kaydetmiş ve bankacılık sektörü sermaye sağlamada önemli bir yere sahip olmuştur.¹⁰ Bu dönemde Küresel rekabet masasının oyuncularını biraz değişmiştir. Mevcut bulunan İngiltere ve Fransanın yanına Almanya, ABD ve Japonya oyuna dahil olmuştur.¹¹

XX. yüzyıldan itibaren hammadde rekabeti yerini yavaş yavaş işgücü ve teknoloji rekabetine kendini bırakmış, ucuz işgücü ile yüksek teknolojiyi ve katma değeri sağlayan ülkeler öne çıkmıştır. Osmanlı Devletinin bu gelişmeleri yakından takip ederek ayak uyduramaması nedeniyle geri kalmış ve ticaretteki etkin rolünü¹² kaybetmiştir. Bu nedenle ekonomiyi ve insanların beklentilerini iyi araştıran ve iyi çözümleyerek bunu

⁷ Alkin , **a.g.e.**, s. 5.

⁸ Nurhan Aydın, vd. **Uluslararası İşletmecilik**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2009, s. 8.

⁹ Durmuş Günay, Sanayi ve Sanayi Tarihi, **Mimar ve Mühendis Dergisi**, S. 31, (2002), s. 13.

¹⁰ Ahmet Tabakoğlu, **Türkiye İktisat Tarihi**, İstanbul 1986. s. 445.

¹¹ Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, 19. b., Bursa: Ekin Yayınevi, 2013, s. 329-330.

¹² Abdullah Martal, **Değişim Sürecinde İzmir'de Sanayileşme**, İzmir :Dokuz Eylül Yayınları, 1999, s. 73

markalar aracılığı ile sağlayan devletler bu rekabetin öncülüğünü yaparak söz sahibi ülkeler haline gelmiştir. Bütün bu gelişmelere rağmen tarihte takas sistemi uygulaması farklı iktisadi düşüncelerin etkin olduğu zamanlarda bile kullanılmaya devam eden bir sistem olma özelliğini taşımaktadır.

1.2. EKONOMİNİN EVRELERİ

Ekonomide ticaretin başlangıç yıllarında oldukça basit ve ilkel koşullarda uygulandığı bir gerçektir. Aşağıda başlangıçta kâr amacıyla olmayıp tamamen insanların ihtiyaçları temeline dayanan ticaret sisteminin, evreler halinde giderek kâr amacı güden bir kavrama nasıl dönüştüğü anlatılmaktadır.

1.2.1. Çekirdek Aile Evresi

Aile ekonomisi, toplum içindeki mikro ve makro ekonomik birlik aile olduğundan hem üretim hemde tüketim işlevini aynı anda gerçekleştirir. Kısaca kendi kendine yetebilen "Üretken İşletme Modeli" olarak tanımlayabiliriz. Aile içinde her bireyin irili ufaklı sorumlulukları bulunmaktaydı. Örnek olarak kadının ev işlerini yapması; erkeğin ise avlanması ve ailesini koruması gibi...

Aile kendi ihtiyaçlarını kendisi ürettiğinden herhangi bir ticaret ya da mübadeleye ihtiyaç duymadan hayatlarını devam ettirirlerdi. Bu nedenle belirli bir konuda ihtisaslaşması yerine kendi ihtiyaçlarını karşılamak için pek çok konuda bilgisi olması gerekiyordu. Mübadele sistemi olmadığından geçici olarak ödünç alma durumu söz konusuydu. Ödünç olarak alınan mal tekrar aynı şekilde geri verilir. Aile ekonomisi döneminden aynı mübadele dönemine bir anda geçilmemiştir. Şehirler aynı mübadele döneminde olduğu halde köylerde aile ekonomisi dönemi devam etmekteydi. Hatta günümüzde bile aile ekonomisi ile hayatını devam ettiren köyler bulunmaktadır.

1.2.2. Mal Takası ile İhtiyaçları Karşılama Evresi

İnsanlar aile ekonomisi döneminde her konuda ufakta olsa bilgi sahibi olması gerekmesine rağmen aynı mübadele döneminde bir ihtisaslaşma söz konusu olup aileler herşeyi bilmek yerine belli malların üretiminde ihtisas sahibi olarak diğer

ihtiyaçlarını takas yoluyla almaya başlamışlardır.¹³ İnsanların, "Aile Ekonomisi" döneminden sonra ilerleyen zamanlarda birbirlerine ödünç olarak vererek tekrar aynı şekilde geri aldığı sistem yerini yavaş yavaş mala karşı başka bir mal vererek yapılmaya başlanmıştır. İlk başlarda elde olmayan sebeplerden ötürü mallarını doğal afetlerde kaybeden aileler komşularından fazla üretimlerini bir süre için hibe almış fakat daha sonra yüksek oranda üretim yapan aileler verdikleri karşısında bir beklenti içine düşmüşlerdir. Böylece "Trampa" (takas) sistemi ortaya çıkmış bulunmaktadır. İnsanların kendilerine ihtiyaç fazla üretimlerini başka aileler ile takas etmeyi uzun bir gelişme döneminden sonra kullanılmaya başlanmıştır. Bu dönem itibariyle insanlar fazla üretimlerini birbirlerine verirler artan üretimlerinde akmayacak, bozulmayacak ve kokmayacak mallar olarak bunları evinde depolardı.

1.2.3. Mübadele Aracı ile Ticaret Evresi

İnsanlar uzun bir aynı mübadele döneminden sonra artan nüfus ve kişilerin her malı üretmeyip belli konuda ihtisaslaşmaları üzerine mal takasları ve devrin değışen koşullarından dolayı uzun zaman alan ticaret oldukça zor bir şekilde gerçekleşmeye başladı.¹⁴ İnsanlar bu ihtiyaç ve fayda esasına göre belirli bir değeri ölçtü kullanmadan belirlediğı fiyatların kullanıldığı sistemi daha kolay hale getirebilmek için malların takası sırasında para gibi kullanılacak ortak bir mübadele aracı olarak bir mal seçerek para ile mübadele dönemini başlattılar. Buna mal-para adı verildi.¹⁵ Ekonomi tarihindeki trampa sisteminde insanlar ilk olarak birbirlerine hibe olarak verdikleri malları daha sonradan karşılıklı şart esaslı ile takas etmişlerdir. Fakat zamanla takas ettikleri malların değeri, insan ihtiyaçları için öncelikleri ve talep oranları farklı olduğundan dolayı bir eşitsizlik meydana gelmiştir. Dolayısıyla insanlar talep gören bir malı takas için kullanmayı tercih edeceklerinden bir ortak değışim aracı bulunmalıydı. Pazarda yüksek talebe sahip olan mallar bulunmaktaydı, elden çıkarması ve satılması kolay mallar olduğundan bu mallar genel takas vasıtası yani ortak değışim aracı olarak kullanılmaya başlandı. Daha sonra Kıymetli madenlerin (altın ve gümüş)

¹³ Osman Eskicioğlu, Tarihte Ekonomik Dönemler Sistemler ve İslamiyet, (tarih yok), <http://www.enfal.de/oe112.htm>, (Erişim Tarihi: 12.11.2012), s. 4.

¹⁴ Osman eskicioglu, a.g.e., s. 5.

¹⁵ İlker Parasız, (2009). 9. b., **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi. s. 28.

bulunmasının ardından diğer mallara tercih edilmesinden dolayı ortak değişim aracı kıymetli madenlerden yapıldı.¹⁶ Bunlar terazi sistemiyle ölçülmeye karar kılınmış ancak bu sistem daha sonra terkedilerek küçük parçalara ayrılarak üzerlerine değerleri basılmak suretiyle sikke adı verilen paralar ortaya çıkmıştır.¹⁷ İnsanlar madenleri araştırmışlar ve para olabilecek niteliklere sahip olan madenlerden para yapmaya çalışmışlardır. Para için tedavül ve tasarruf faydası özelliklerine haiz olan madenler kullanılmıştır. Altın ve gümüş madenlerin haricinde diğer madenlerde para yapılmaya çalışılmış ancak paranın niteliklerini taşımadığından dolayı başarılı olamamıştır. Örnek olarak ruslar platinin özelliklerini dikkate alarak iki kez para denemesi yapmışlardır. Fakat değerinin yüksekliğine ve aşınmama özelliğine rağmen geçerli bir ortak değişim aracı olarak kabul ettirememişlerdir. Ortak değişim aracının bulunmasının ardından ticarete hız ve ivme gelmiş üretim ihtisaslaşmaya doğru giderken, tüketim de insanların alım gücüne göre dalgalanmaktaydı. Ekonomik alandaki bu değişikliklerden sonra toplumda sınıflar ortaya çıkmaya başlamıştır. Hammaddelerini dışardan alan esnaf, üretilen malları üreticiden alıp tüketiciye götüren tüccar, ziraat ve arazilerin sahipleri ve bu arazi ve ziraatte çalışan işçi ve kölelerden oluşmuştur. Paranın ortaya çıkışı aynı zamanda birde faiz olgusunu ortaya çıkartmıştır. Dinler faiz olgusunu ayetleriyle hoş görmemiş, devletler kanunlarla faizi yasaklamış hatta devrin filozofları faiz olgusunun piyasayı bozduğunu savunarak faiz haricinde bir düzen kurmaya çalışmışlardır. Yalnız bu faizin yasaklanması evresi avrupanın dev fabrikalar kurup kitlesel üretim yapmasıyla sona ermiş büyük fabrikalar için büyük iş gücü bunun içinde büyük sermayelere ihtiyaç duyulduğundan sermaye sahipleri faiz geliri elde etmesi için önü açılmıştır. Teknolojinin gelişmesi ile beraber sermaye bulabilmek için yüksek faizler verilmeye başlanmış ve buda piyasayı bozarak ekonomik krizlerin çıkmasına ve büyük dalgalanmaların olmasına yol açmıştır. İnsanlar para ile mübadele değişimi döneminde artık bireysellikten uzaklaşarak adeta bir makine gibi görülmeye başlanmıştır.

1.2.4. Nitelikli İşgücü'nün Kullanılması Evresi

Avrupa'da sanayi devrimi ile birlikte teknolojinin gelişmesi ve büyük fabrikaların

¹⁶ İlker Parasız, **a.g.e.**, s. 31.

¹⁷ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 25-26.

kurulması beraberinde emek mübadelesinide getirmektedir. Emek mübadelesi ile bazı değişimler oluşmuş ve insanların faydalanacakları birtakım kavramlar ortaya çıkmıştır. Bunları iş bölümü, ihtisaslaşma ve boş vakitlerin değerlendirilmesi gibi başlıklar halinde tanımlamamız yanlış olmaz.¹⁸ Aile ekonomisi dönemindeki insanların kendi ihtiyaçlarını üretme fikrini terketmeleri ve ihtisaslaşmaya doğru kaymaları bu dönemde de devam ettiğinden dolayı bireyler artık kendi ihtiyaçlarını kendileri üretemez hale gelmiştir. Emek mübadelesinin çeşitli şekilleri vardır. Emeği bir malın üretilmesinde harcamakla yani emeği mala çevirmekle yapılan mübadele olduğu gibi, emeği kiralamak suretiyle de mübadele yapılır. Emek ortaklığı belli bir esasa ve sermaye sahiplerinin böyle bir ortaklığa sıcak bakmadıklarından dolayı uygulanamamış ve işçilik dönemi başlamıştır.

2. TAKAS SİSTEMİ VE DÜNYA UYGULAMALARI

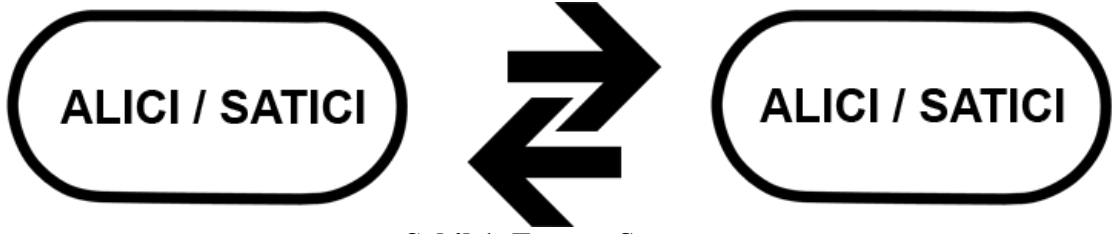
Takas sistemi, ekonomi ve ticaret tarihinin temel yapıtaşı olup, günümüze kadar hemen hemen her dönemde kendine uygulama alanı bulmuştur. Araştırmanın bu bölümünde takas sisteminin tanımı yapılarak, takas sisteminden türetilerek geliştirilen, dünyada kendine uygulama alanı bulmuş barter ve kliring sistemleri temel olarak ele alınmıştır.

2.1. TRAMPA SİSTEMİ

Teorik olarak, değiş-tokuş işlemi gerçekleştirecek tarafların ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir mübadele aracı kullanılmaksızın malların el değiştirmesi esasına dayanan ticaret sistemidir. Diğer bir ifade ile trampa ekonomisi, mübadele aracının olmaması nedeniyle dönemin koşullarına uygun olarak sadece ticarete konu olan malların karşılıklı ihtiyaçlar doğrultusunda takasını öngören sistem şeklinde de tanımlanabilir.¹⁹

¹⁸ Osman Eskicioğlu, Tarihte Ekonomik Dönemler Sistemler ve İslamiyet, (tarih yok), <http://www.enfal.de/oe112.htm>, (Erişim Tarihi: 12.11.2012), s. 4.

¹⁹ Nur Ersun ve Kahraman Arslan, **İslam Ülkeleri Arasındaki Ticaretin Geliştirilmesinde Çok Taraflı Kliring Birliği Projesinin Rolü ve Önemi**, (b.t.), <http://journal.mufad.org.tr/index.php/tr/arsiv/904-sayi-48-ekim-2010/92-islam-uelkeleri-arasindaki-ticaretin-gelistirilmesinde-cok-tarafli-kliring-birligi-projesinin-rolu-ve-oenemi> (Erişim Tarihi: 2 Ocak 2013), s. 175.



Şekil 1. Trampa Şeması

Trampa ekonomisi dönemlerinde insanların ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için gerekli olan ürünlerin üretimini gerçekleştirebilecek bilgi ve beceriye sahipti. Özellikle ilk dönemlerde insanlar üretim eksiklerini, fazla üreten komşularından takas ya da daha sonradan tekrar aynı mal ile geri ödeme şartıyla alıyordu. Bunu geçinmek için kullana bazı büyük aileler tüketebileceğinden daha fazlasını üretmeye başladılar. İlk aşamada yüksek miktardaki üretimlerini takas ederek arttırmaya çalışan bu aileler daha sonraki dönemlerde mallarını verdikleri miktardan daha fazla geri almak üzere vermeye başladı. Bu durum faizin ilk temelleri para öncesi dönemde başladığını ortaya koymaktadır. Büyük hacimde üretim yapan aileler ilk hatalarını belli bir tüketim malını mübadele aracı olarak kullanma yani mal-para kararı almalarıyla başlamıştır.²⁰

Takas ekonomisinde sadece ticareti yapma eğilim ve ihtiyacında olan iki tarafın aynı yerde ve zamanda bulunması ile mümkün olabilmekteydi. Dolayısıyla aralarında mesafe olan ailelerin ticaret yapması uzun zaman alıyordu. Ancak bunun bir ticari şekil haline gelmesi yanında bazı problemleride beraberinde getirmekteydi. Takas sisteminde çift taraflı memnuniyet olmaması yani iki tarafında ihtiyaçlarına cevap verilmemesi durumunda işlem gerçekleşmez. Bu durum serbest ve sürdürülebilir ticaret anlayışına ters düşen bir şekilde ticarete hacimsel sınırlama getirmektedir.

Takas ekonomisi, tarihi boyunca bazı gelişmelere sahne oldu. Bu değişimler içinde görülen bazı malların para gibi mübadele aracı niteliğine sahip olmasıdır. Bunu ilk olarak taşlar daha sonraki dönemlerde hayvanlar ilerleyen zamanlarda ise bitkisel ürünler izlemiştir.²¹ Kimi zaman hayvan kimi zaman bitki olan bu aracı üreten ailelerin sayısı artmaya başlamış ve diğer tüketim mallarının üretim hacminin azalması nedeniyle şuanda fiyatların genel düzeyinin artışı, enflasyon adını verdiğimiz şok dalgası etkisiyle karşı

²⁰ Zeynel Dinler, a.g.e., s. 432.

²¹ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, İstanbul: Kapital Yayınları 2004, s. 24.

karşıya kalmışlardır.²²

2.2. BARTER SİSTEMİ

İngilizce kökenli bir kelime olan “barter”, öncelikle iki taraf arasında düzenlenen ve para kullanmaksızın bir malın diğer bir malla değiştirilmesini öngören anlaşmayı ifade eder²³

Takas, Ticaret Tarihinde en eski yöntemlerden biridir. Başlangıçta insanların ihtiyaçları olan malların takas edilmesiyle başlamış, daha sonra tarih boyunca aşamalar kaydederek ticarete damgasını vuran bir yöntem olmuştur. Paranın icad edilmesiyle beraber yapılmakta olan bu takas işlemleri, bilateral (iki taraflı) iken, multiteral (çok taraflı) mal takası haline dönüşmüştür.²⁴

Barter mal ve hizmetin takası anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini, kendi ürettiği mal ve hizmetle ödemesi olarak tanımlanabilir.²⁵

Barter sistemi trampa dönemlerinde kullanılan takastan daha geniştir. Uygulamada takastan farklı olarak kullanıcılarına büyük avantaj ve üstünlükler sağlayabilir. Barter ortak bir pazardır kendi kuralları ve değişkenleri vardır. Barter ortak pazarı üzerinden satılan malın alacaklısı ortak pazardan ihtiyacı olan ürün veya hizmeti alacaklı olduğu tutar oranında kısmen veya tamamen kullanabilir. Bu hakkını hemen yapabileceği gibi önündeki süre zarfında istediği zaman diliminde de gerçekleştirebilir.

Dolayısıyla, Sistem içerisinde gerçekleştirilen takas işleminde satıcı firma, satış yaptığı alıcı firmanın ürünü satın almak ve ürünü sattığı anda alım yapmak zorunda olmadığı gibi alacağına tamamını bir defada tahsil etmek zorunda değildir.²⁶

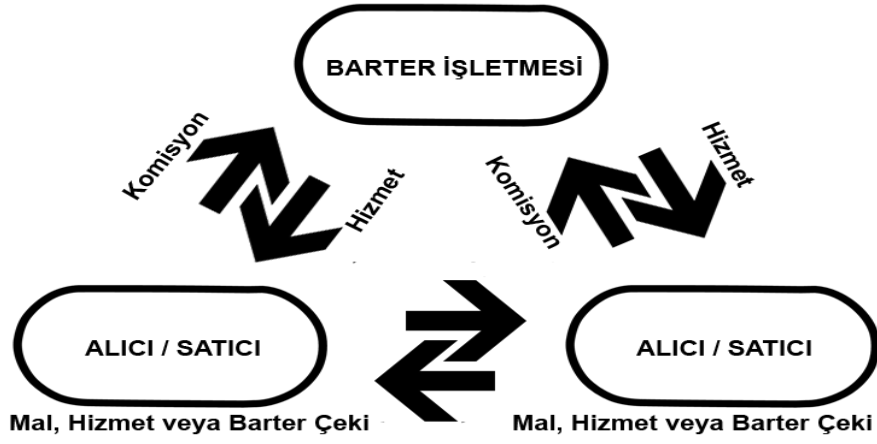
²² Halil Seyidoğlu, **İktisat Biliminin Temelleri**, 2. b., İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2011, s. 566.

²³ Celal Gürsoy, **Barter El Kitabı**, İstanbul, 1998, s. 3.

²⁴ Osman Orhun, “Yeni Elektronik Ticaret Kanalları, İnternet ve Barter”, **Mükellefin Dergisi**, S. 45, (Eylül 1996), s.18.

²⁵ Mehmet Erkan, “Yeni Bir Finansman Aracı: Barter”, **Vergi Dünyası**, Sayı 221, Ocak 2000, s. 92.

²⁶ Necmi Çiçekçi, “Barter’da Yeni Satış Teknikleri”, **Barternews Türkiye**, Yıl:1, Sayı:2, Kasım 1997, s.11.



Şekil 2. Barter Sisteminin Çalışma Prensibi

Günümüzde, barter artık sadece iki taraf arasında yapılan bir mal değişimi şeklinde uygulanmamakta, "mala karşılık mal" talebi zamanla "mala karşılık hizmet" olarak da ortaya konulabilmekte ve daha önemlisi, "mala karşılık mal" veya "mala karşılık hizmet" kalıpları içinde gerçekleştirilen bu işlemler iki taraf arasında değil bir barter düzenleyicisinin oluşturduğu sistem içinde, üç köşeli bir ilişki şeklinde işleyebilmektedir.²⁷

Barter kapsam olarak para vermeden alış verişi imkânı tanıdığından dolayı işletmeler için bir finansman tekniğidir.

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. Dolayısıyla barter sisteminde faiz yoktur.²⁸

Barter sistemi, takastan farklı olarak alıcı ve satıcının mevcut ekonomik şartlarda en iyi koşullarda pazar bulup, alış verişlerini bu pazarda yapmalarını sağlayan, belirli niteliklere sahip kişi veya kurumların üye olabildiği ya da sistemden yararlanabildiği bir alış verişi kulübüdür.²⁹

²⁷ Phyllis Malitz, "The Business Of Barter", **Journal Of Accountancy**, CLXXXV, March 1998, s.72.

²⁸ S. Burak Arzova, "Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi", **Mali Çözüm**, İSMMMO Yayın Organı, Yıl:11, Sayı:54, Ocak – şubat - Mart 2001, s.68-69.

²⁹ S. Burak Arzova, **Barter İşlemleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000, s.1.

2.2.1. Barter Sisteminin Çalışma Prensibi

barter ortak pazarında faaliyette bulunabilmek için bazı standartları ve prosedürleri kabul ederek yerine getirmeniz gerekmektedir. Bunları sisteme üye olunması, teminatın verilmesi, cari hesap açılışı, alım satım taleplerinin bildirilmesi, barter çeki düzenlenmesi şeklindeki standart ve prosedürleri yerine getirerek sistemde faaliyete başlayabilir.

Bu standart ve prosedürlerin yerine getirilmemesi veya daha sonradan bu standart ve prosedürleri yerine getirebilme yetisini kaybettiği anlaşıldığı halde üyelikleri kısmen veya tamamen askıya alınarak sistemde faaliyet göstermeleri engellenir.

2.2.1.1. Barter Üye İşlemleri

Barter şirketi, Barter sistemi ile çalışmak için başvuran firmaları, kredibilitesi ile sistemin arz ve talep dengeleri yönünden inceler. Firmanın üyeliği kabul edilirse, yıllık üyelik bedeli aracı kurumların belirleyeceği türden (nakit veya vadeli olarak) ödenerek üyelik sözleşmesi düzenlenir. Sözleşmeye ek olarak; vergi levhası fotokopisi, imza sirküleri, şirket ticaret sicil gazetesi, ticaret odası faaliyet belgesi, onaylı bilanço ve gelir tablosu, şirket faaliyetini anlatan tanıtım broşürü, kira kontratı veya tapu fotokopisi, arz ve talep bildirim formu da eklenmektedir. Her ticari işletmenin pazar ve sektör kısıtlaması olmaksızın sisteme üye olma hakkı bulunmaktadır.³⁰

Satın aldığı mal veya hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmetle geri ödemek için barter organizatörü ile sözleşme imzalayan firmadır. Ekonomik faaliyetin bir şekilde içinde bulunan her işletme sisteme üye olabilmektedir. Üyeler bazen belirli bir süre için sisteme dahil olmakta, bazen de yalnızca bir işle için üye olunabilmektedir. Üye firmalar, mal 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 gelmektedir³¹

Barter işlemlerinde mal veya hizmeti arz ve talep eden iki farklı üye bulunmaktadır. Mal veya hizmet talep eden üye, karşılığında mal ve arz etmek kaydıyla sistemden mal

³⁰ Fedai Uzun, **Barter Sistemi, ve Küçük ve Ortaboy İşletmelerde Uygulanabilirliği: Türkiye Örneği**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Ankara, 2010, s. 41.

³¹ Ali Çımat, Mehmet Avcı, "Türkiye'de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi", **Mali Çözüm**, Yıl:12, Sayı:60, Temmuz – Ağustos – Eylül 2002, s.158.

veya hizmet talebinde bulunandır. Mal veya hizmet arz eden üye ise, arz ettiği mal veya hizmetlere yönelik talep doğması halinde, gerçekleşecek işlemde bedelin barter yöntemiyle ödenmesini kabul eden üye olarak tanımlanabilir.³²

2.2.1.2. Teminat Verilmesi

Barter organizatörleri, sistem aracılığıyla mal ve hizmet satın alan firmaların bu mal ve hizmetlerin alınışından vazgeçmeleri veya yükümlülüklerini yerine getirmemeleri riskine karşılık üyelere para, teminat mektubu, hazine bonosu, devlet tahvili ve gayrimenkuller gibi varlıkları teminat olarak almaktadırlar.³³

2.2.1.3. Alım ve Satım Taleplerinin Bildirilmesi

Barter Sistemi üye firmaların arz ve taleplerinden oluşan bir pazardır. Her üyenin satmak ve almak istediği malları ve hizmetleri bu pazara sunması gerekir. Barter Pazarı'nda firmalar arasındaki işlemleri sağlayan faktör, arz ve talep bilgileridir. Üyenin, satmak istediği mal ya da hizmetlere ait bilgiler barter firmasının arz listesine; barter pazarından almak istediği ihtiyaçlarına ait bilgiler barter firmasının talep listesine, barter firması tarafından kaydedilir. Barter firması, bu arz ve taleplerin diğer üyeler tarafından görünmesini sağlar. Bunun için bütün üye firmaların internet üzerinden yapılacak bu bildirimini görmeleri amacıyla yeterli bilgisayar donanımlarının ve internet bağlantılarının olması gerekmektedir. Arz ve talep bilgileri üyelere internet, modem faks, katalog ve dergi yoluyla olmak üzere çeşitli şekillerde duyurulabilir.³⁴

³² Durmuş Acar, Ömer Tekşen, "Barter Sisteminin Muhasebe Uygulamaları Açısından İncelenmesi" Süleyman Demirel Üniversitesi, **İ.İ.B.F Dergisi**, C.12, Y:2007, s. 4

³³ Remzi örten, "Barter ve Muhasebe Uygulamaları", **Ankara SMMMO Bülteni**, Ağustos, Eylül, Ekim 1998, Sayı:90, 91, 92. s.1.

³⁴ Şenol Aydın, **Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 1999., s. 20.

2.2.1.4. Cari Hesap Açtırılması

Barter sisteminde faaliyette bulunma yetkisi verilen üyeye bir cari hesap açılır. Bu hesap barter organizatörü tarafından açılır. Bu cari hesap aracılığıyla barter organizatörü, üye firmanın sistemde gerçekleştirdiği alım satım işlemlerinin tutarlarını, TL, USD, EURO v.b. cinsinden cari hesapta kayıt altına alır. Ayrıca Barter organizatörü üyelerine, sisteme ait barter çeki, arz ve talep bildirim formlarını teslim eder ve üyeye, barter işlemlerine yardımcı olmak için bir müşteri temsilcisi (broker) tayin eder.³⁵

2.2.1.5. Barter Çeki Düzenlenmesi

Barter sistemine üye olan firmaların alım yapabilmeleri için barter organizatörleri tarafından çek verilir. Bu çek, mal ve hizmet satın alan üye firma tarafından düzenlenir. Çekin düzenlenmesindeki amaç, alıcı ve satıcı arasındaki alış verişi belgelemektir. Bu çekler üzerinde alıcı ve borçlu firmaların bilgileri ve işlem miktarı bulunur. Bu çeklerin arkası cirolanamaz. Dolayısıyla kıymetli evran değildir. Üç nüsha olarak düzenlenir. Bir nüshası alıcıya, bir nüshası satıcıda kalır, bir nüshası da barter organizatörüne gönderilir. Organizatör tarafından borç ve alacaklar cari hesapta işlenir.³⁶

2.2.1.6. Sistemdeki faaliyetlerin işlem prosedürü

Barter sistemine üye olan firma, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almak istediğinde sisteme mal veya hizmet satan bir üyeye görüşür. Alacağı malın miktarı, kalitesi, teslim şekli ve diğer hususları konusunda anlaşma yapar. Satıcı firma barter merkezini arayarak, alıcının kredisi olup olmadığını öğrenir ve kredisi varsa satış yapacağını beyan eder. Barter şirketi satıcı firmaya hangi limitler dahilinde mal satabileceğini bildirir ve bir satış yetki kodu verir. Bu kod alıcı firma tarafından düzenlenen barter çekine yazılır. Satıcı firma almış olduğu iki nüsha barter çekinin birinci nüshasını barter merkezine gönderir. Bir nüshasını da kendisinde saklar. Barter merkezi,

³⁵ Fedai Uzun, **a.g.e.**, s. 41.

³⁶ Remzi Örtün, **a.g.e.**, 91, 92. s. 2.

almış olduğu çeki alıcı ve satıcının hesaplarına kaydeder. Böylece alıcı ve satıcı arasındaki mal alış ve satışı gerçekleşir. Satıcı firma, faturayı alıcı firmaya keser ve mal tesliminden sonra aralarında herhangi borç alacak ilişkisi kalmaz. Bundan sonraki borç alacak ilişkisi barter şirketiyle alıcı ve satıcı arasındadır. Barter şirketi ise bu alış ve satış işlemi için hem alıcıdan hem de satıcıdan komisyon alır. Komisyon oranı barter şirketleri arasında değişmekte olup, genellikle satış bedelinin % 1'i ile % 5'i arasındadır. Örneğin, barter aracı kurumlarında en fazla üyeye sahip olan Türk Barter şirketinde uygulanan komisyon oranı alış ve satış işlemlerinde % 5'tir.³⁷

Mal alan firma, belli bir sürenin sonuna kadar borcunu sisteme mal satarak ödemek durumundadır. Bu süre barter firmaları arasında farklılaşabilmekte olup, genellikle 270 gün ile 360 gün arasında değişmektedir. Sürenin sonuna kadar sisteme mal veya hizmet satamayan üye, almış olduğu mal veya hizmetin bedelini cari kur üzerinden nakit olarak öder. Satıcı firma ise alacağını, sistemden mal veya hizmet olarak tahsil etmek zorundadır. Sistemde bulunmayan bir mal söz konusu olursa, sistem dışından temin edilebilmektedir.³⁸

2.2.2. Barter Sisteminin Çeşitleri

Takas sisteminden türetilmiş olan barter sistemi dünyada en yaygın olarak kullanılan şeklidir. Tabiki bu gelişimin yaygınlaşması üzerine dünya ve ülke uygulamalarında bazı değişimler olsada akademik olarak ele alındığında bazı türleri ortaya çıkmıştır.

2.2.2.1. Retail Barter (Clearing)

Üyeler alış ve satışlarında dengeli hareket etmektedir. Üye işletmeler, Barter Ortak Pazarı'nda alacaklı veya borçlu kalmak istemez. Üye, sürekli olarak kendine verilen gelir

³⁷ Azzem Özkan, "Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları", **Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı: 18, 2002, s. 67

³⁸ Azzem Özkan, **a.g.e.**, s. 67-68.

tablosu sistemi gibi çalışan hesap bakiyesini sıfır olmasını sağlamaya çalışır. Bu tip Barter hesaplarına Clearing Hesabı denir. Mal ve hizmet takaslarında bir kliring odası gibi hizmet vermektedir.³⁹

2.2.2.2. Kurumsal Barter (Corporate)

Bu Barter modelinde de proje bazlı Barter işlemi tarafında Barter şirketi de yer alır. Birebir görüşmeler yapılarak barter şirketinin denetimi altında işlemler neticelendirilir.

2.2.2.3. Yatırım Destekleme (Barter Leasing)

Üyeler satış öncesi alım yapması gerektiği durumlarda Teminat vererek alım kredisi başvurusu yapar. Alımı yaptığı Barter sisteminde yer alan hesabı borçlu duruma geçer. Üye, 1 yıl içinde borcunu ürettiği mal veya hizmet olarak ödemekle yükümlüdür.

2.2.2.4. Alacak Dengesini Sağlama (Barter Factoring)

Üye, alacaklı olduğu firmaların ödemelerini Barter kapsamında kabul eder. Borçlu işletmeler sisteme üye olduktan sonra Barter Ortak Pazarında satış yaparak alacaklı duruma geçerler. Alacaklı olan üyenin hesabına bu alacaklar virman edilir. Alacaklı üye Barter ile tahsilatını yapmış olur. Bu aşamadan sonra alacak bakiyesini istediği mal veya hizmeti satınalarak tahsilatını gerçekleştirerek işlemi sonlandırabilir.

2.2.2.5. Borç Dengesini Sağlama

Üye, piyasaya olan borçlarını ödeyebilmek için işletmelere Barter yoluyla ödemesini kabul ettirmelidir. Alacaklı işletmeler sisteme üye olur. Borçlu üye sisteme

³⁹ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter.**, s. 29.

teminat verir. Kredi açılarak hesabı borçlu konuma geçer. Bu bakiye diğer üyelerin alacak miktarlarına dağıtımı yapılır. Alacaklı üyeler, hesabındaki bakiyeyi Barter Ortak Pazarındaki arzlardan istedikleri mal ve hizmetleri alarak kullanırlar. Borçlu firma 1 yıl içinde borcunu ürettiği mal veya hizmetini satarak kapatmaya çalışır.

2.2.2.6. Perakende barter

Şirketlerin barter sistemi içerisinde üye olup, mal veya hizmetleri arz veya talep ederek takas organizasyonu yapmalarıdır. Bu barter türünde üyeler, bir broker yardımıyla kendi içlerinde mal veya hizmet alış verişi yaparlar. Daha çok büyük firmalar, perakende faaliyette bulunan firmalar ve bankalar bu sistemde çalışmaktadır.⁴⁰ perakende barter şekli günümüzde en yaygın olarak kullanılan şeklidir.

Bu barter şeklinde iki yönlü (bitereal) olarak gerçekleştiği gibi, çok yönlü (multieral) olarakta gerçekleşebilmektedir.

2.2.2.7. Toptan Barter

Genel itibariyle Stoklarını eritmek ve gelecek üretim faaliyetlerinin hammadde finansmanını sağlayabilmek amacıyla üye işletmelerin kullandığı bir barter türüdür.

İki şirket birbirlerinin ürünleriyle ilgilendiği zaman şirket yöneticileri barteri doğrudan mal takaslarıyla ilgili iş dünyasının özel bir işlem tipi olarak görürler. Üreticiler ve toptancılar stokta kalan mallarını pazarlarda değerinin altında satmak istememektedirler. Bu çerçevede; barter aracı kurumu, görevini barter sistemi ile veya nakit olarak, stoktaki bu malları satın alıp tekrar pazarlayarak yapmaktadır.⁴¹

2.2.2.8. Uluslararası Barter

Uluslararası Barter, ikili veya çok taraflı ülkeler arasında konu olan ve (Clearing) anlaşmalar çerçevesinde yürütülen, özellikle 1970 yılından itibaren mallarını satmada

⁴⁰ Ömer Tekşen, **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma**, (Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme anabilim dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi), Isparta, 2006, s. 24.

⁴¹ Andrei Yakovlev, "Barter in the Russian Economy: Classifications and Implications (Evidence From Case Study Analyses)", **Post-Communist Economies**, Vol. 12, S.3., 2000, s. 280.

problem yaşıyan ülkelerin kullandığı bir barter türüdür.⁴² "Countertrade" de telaffuz edilen devlet ve uluslararası şirketler arasında kullanılan barter şeklidir.⁴³

Uluslararası barter da aynı zaman da anlaşmalı olan ülkelerde bulunan barter şirketlerinin üyeleriyle de takas yapabilme olanağına sahip olmaktadır. Bu yöntem firmalara dövizin ülkede kalmasını sağlama, ihracattaki ürün yelpazesini genişletme, işletmelerin yeni pazarlara açılmasına yardımcı olma, üretim kapasitelerinin artmasını gibi artıları olmaktadır. uluslararası Barter genel olarak maden ve tarımsal ürünlerde ve geri alım, dengeleme, üçlü ticaret ve karşı alım gibi anlaşmaların mütareke edilerek mutabakat sağlanması sonucunda oluşur malın bir bölümünün ihracatçının onayı üzerine mal olarak alması şeklinde gerçekleşmektedir.⁴⁴

2.2.3. Barter Sisteminde Yer Alan Tarafların Roller

Barter Sisteminde, barter organizatörü ve üye işletme olarak iki temel taraf bulunmaktadır. Her iki tarafında sistemin sorunsuz bir şekilde ilerleyebilmesi için belirli görev ve sorumlulukları bulunmaktadır.

2.2.3.1. Barter Organizatör kuruluşu

Barter organizatörü, kendileriyle yaptıkları sözleşme gereğince oluşturulan ortak pazara girmelerine izin verdiği üyelerin arz ve taleplerini karşı karşıya getirerek bunlar arasında, arz edilen mal veya hizmetleri konu edinen bir sözleşmenin gerçekleşmesine aracılık eden taraftır. Barter şirketleri, firmalar arasında bir aracı kurum olarak çalışır ve barter işlemlerinin organizasyonunu sağlar. Sistemin sağlıklı ve sürekli işlemlerini temin etmek için hangi firmaların organizasyona üye olabileceğine karar vermesi, üye firmalar arasında gerçekleşen işlemlerde taraflar için açılmış bulunan barter hesaplarına alacak ve borç kaydı düşülmesi, firmalar arasında bilgi alışverişini mümkün kılacak bir iletişim sistemi kurularak üyelerin birbirlerini takip etmelerinin sağlanması, barter şirketinin

⁴² Kayahan Tüm, **Barter Sistemi ve Muhasebe Uygulamaları**, Barter Sistmin ve Muhasebe Uygulamaları, Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi Y. 12, S. 1 (Haziran 2008) s. 4.

⁴³ Mehmet Sırrı Şimşek, **a.g.e.**, s. 30.

⁴⁴ Murat Arslan ve Fercan Aykutlu, (1999) <http://www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s3.html> (01.01.2011), s. 20

başlıca faaliyetlerini oluşturmaktadır.⁴⁵

2.2.3.2. Barter Sisteminde Faaliyet Gösteren Üye İşletme

Sattığı veya satın aldığı mal veya hizmetin bedelinin ödemesini mal ve hizmet olarak kabul eden firmalardır.

Ekonomik faaliyetin bir şekilde içinde bulunan her işletme sisteme üye olabilmektedir. Üyeler bazen belirli bir süre bazen de yalnızca bir işlem için sisteme üye olabilirler.⁴⁶

Üye firmalar, mal 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 ulaşabilmektedir.⁴⁷

2.2.4. Barter Sisteminin Şartları

Barter sisteminin şartları⁴⁸

Barter ortak pazarında işleminin, teammüllere uygun olarak yazılı olması ve yazılı olarak satıcıya iletilmesi,

Barter işlemi esnasında barter organizatörü tarafından verilmiş olan Orijinal barter çeklerinin kullanılması,

Üyelerin satışını yaptığı mal ve hizmetleri için barter organizatöründen satış izni alması,

Üyelerin satışını yaptığı ürün ve hizmetlerin bedelini nakit olarak istememesi ve tahsilini nakit olarak gerçekleştirmemesi,

⁴⁵ Mehmet Sırrı Şimşek, “Barter Ticaret İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi”, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul, 1997, s.22.

⁴⁶ Ali Çımat, Mehmet Avcı, **a.g.e.**, s.154.

⁴⁷ Ahmet Destici “Yeni Bir Trend: Barter”, **Power Dergisi**, Haziran 1998, s.149.

⁴⁸ A. Murat Yıldız, Serdar Gümüştay, “Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları İle Vergisel Boyutu – II”, **Maliye Postası**, Y. 24, S. 552, Eylül 2003., s. 113.

Barter ortak pazarında faaliyette bulunan üyenin, cari hesabı alacaklı konuma geçmesi halinde, üyelik teammülleri kapsamında kendi ihtiyaçlarını barter ile diğer üyelere karşılayabilmesi,

Barter ortak pazarında faaliyette bulunan üyelerinin cari hesaplarını başkalarına devredilmemesi,

Barter aracılığı ile mal veya hizmetlerini satmak isteyen bir üyenin cari hesabındaki tüm bakiyeyi nakit olarak ödediği takdirde siparişi reddedebilmesidir.

2.2.5. Barter sisteminin avantajları

Barter sistemi, gerçek anlamda sermayenin maliyetini düşürücü bir özelliğe sahiptir. İsviçre'deki firmaların barter sistemini kullanmasının tek nedeni budur. A.B.D'deki barter üyelerinin amacı sermayenin maliyetinden kurtulmaktır.⁴⁹

Dünyada cazibesi ile kendine oldukça geniş uygulama alanı bulmuş ve toplam ticaret hacminde ciddi bir paya sahiptir. Türkiye'de günümüzde internetin de devreye girmesiyle daha hızlı yaygınlaşan barter sistemi tercih edilen bir finansman kaynağıdır. Özellikle ekonomik daralma zamanlarında stoklarını ve atıl kapasitelerini değerlendirebilecekleri yeni pazarlar bulma konusunda üyelerini ciddi reklam, pazarlama ve danışmanlık gibi yüksek maliyetlerden kurtarır.

Barter sistemi özellikle karlılık oranı yüksek olan mal ve hizmet işletmelerinde yüksek oranda avantajlar sağlamaktadır. Çünkü kârlılığı yüksek olan mal ve hizmetlerin alım-satım cazibesi yüksektir. Örneğin bir müteahhit bir inşaat yapmak istediğinde barter sisteminden arazi ve hammadde kısmını daire karşılığında kolaylıkla çözebilir.

2.2.5.1. Barter Sistemi Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesini Sağlar

Barter sistemi piyasa koşullarından her zaman tam kapasite ile çalışmalarını zor olduğundan bazen mevsimsel bazen sektördeki konjektürel koşullardan dolayı üretim hacimlerini azalır, firmalar bu duruma çözüm bulmak amacıyla atıl kapasitelerini değerlendirebilecekleri çıkış yolları aramaktadır. Çünkü bir üretim merkezi tam kapasite veya atıl kapasite ile çalışsa bile personel ve amortisman giderleri gibi katlanmak ve

⁴⁹ A.Murat Yıldız, Serdar Gümüşay, **a.g.e.**, s.111-112.

ödemek zorunda olduğu sabit maliyetleri bulunmaktadır.

Eksik kapasite ile çalışan bir firmanın kapasitesini arttırması, kendi kontrolü dışındaki faktörlerin de uygunluğunu gerektirmektedir. Söz konusu faktörlerden özellikle piyasadaki güvenilir talep yetersizliğinin ortadan kalkması gerekmektedir. Güvenilir talep, satıcının kendisini rahat hissettiği ödeme biçimine sahip siparişleri, kriz dönemlerinde ise ödemesi peşin yapılan talepleri ifade etmektedir. Ancak kriz dönemlerinde nakit ödeme yapan müşteriler azınlıkta olduğundan kapasite kullanımı düşmektedir. Ayrıca kriz dönemlerinde firmaların kapasitelerini plansız bir biçimde arttırması bir çok probleme neden olmaktadır. Kapasite arttırmak için güvenilir talebi bulan veya bulduğunu düşünen firmalar için bir başka engel de finansmanda ortaya çıkmaktadır. Piyasanın daraldığı dönemlerde finansman maliyetlerinin de yüksek olması kredi kullanımı konusunda caydırıcı rol oynamaktadır. Dolayısıyla, firmaların tam kapasite ile çalışmalarını sağlanmasında ucuz ve geri ödenebilir finansman ve güvenilir satış imkânı aynı oranda önem taşımaktadır.⁵⁰

2.2.5.2. Barter Sistemi Etkili Satış ve Pazarlama İmkânı Sağlar

Barter sistemi ile mal veya hizmet satın alan üye nakit bir ödeme yapmamaktadır. Böylelikle konjonktürel sebepler ve ekonomik kriz dönemlerinde nakit akışında problemleri olan firmalar ihtiyaçlarını daha düşük maliyetlerle giderebilmektedirler.⁵¹

Özellikle ekonomik daralma veya rekabetin yoğun olduğu sektörlerde firmaların stoklarını eritebilmeleri açısından kurtarıcı bir rol oynayan barter sistemi bu konuda etkili bir çözüm getirmektedir. Bu firmalar nakit problemi olmadan mallarını satış imkânı bulabileceği gibi aynı zamanda nakit olmadan mal ve hizmet satın alma olanağına sahip olurlar.

Üye firmaların atıl kapasiteleri var ise, yani üretim ve pazarlama miktarları yeterli görülmekte ise, "doymuş pazar" yapısına sahip Almanya ve İsviçre'deki firmalar gibi, aynı miktarda mal satarak daha çok kâr elde edebilmeleri gerekmektedir. Bunun tek yolu da satın alımda tasarruf etmektir. Ancak bu durumdaki firmalar satın alımlarda ucuz mal

⁵⁰ Aydın Şenol, **a.g.e.**, s. 39.

⁵¹ Fedai Uzun, **a.g.e.**, s. 51.

olarak kaliteyi düşürmekten çekinmektedir. Bu nedenle tasarruf edilebilecek tek şey "paranın maliyeti" dir. Özellikle, Almanya ve isviçre gibi "paranın maliyeti" ni ciddi olarak en ince detayına kadar hesaplayan ülkelerde barter sisteminin çok yoğun olarak kullanılmasının nedeni barter sisteminin "paranın maliyeti" ni düşürücü etkisidir.⁵²

2.2.5.3. Yeni Pazar ve Müşterilere Kolaylıkla Ulaşılabilir

Firmalar iç pazarda doaygunluğa ulaştığında veya beklediğini alamadığında mal ve hizmetlerini satabilmek için yeni pazarlara, yeni müşterilere ulaşmak için faaliyet gösterme eğilimindedirler ancak çoğu firmanın gerek sektörel gerek finansman sıkıntısından dolayı bu amaçlarını gerçekleştirilmesi oldukça zordur. Dolayısıyla barter ortak pazarına dahil olan bu firmalar gerçek arz ve taleplerle karşı karşıya kalarak bunları değerlendirme fırsatını kazanabilmektedir. Sistemde bir garantör olarak faaliyet gösteren barter organizatörü aracılığıyla kendisinin yüksek maliyetlere katlanarak ulaşabileceği müşterilerine bu sayede kolaylıkla ulaşabilmektedirler.

Barter sistemine hem iç hem dış pazardan talepler gelmesi, sisteme girmekle bir pazarlama ve bilgi iletişim ağına dahil olan her üyeye yeni pazar imkânları yarattığından, sistemdeki üye sayısı artışı da, üye firmaların mal ve hizmet pazarlama imkânlarını arttırmaktadır. Bu durum rakiplerine karşı önemli bir avatanj elde etmektedir.⁵³

Teknolojik gelişmeler aracılığıyla bilgi akışında elde edilen kolaylıklar hemen her sanayi ve ticaret dalındaki firmaların birbirlerinden haberdar olabilmelerine, rakip firma davranışları ve ürün çeşitliliği gibi konularda birbirlerini yakından takip edebilmelerine fırsat vermektedir. Barter sistemiyle, kimin ne ürettiği, arz ve taleplerin kimden geldiği ya da kimin elinde ne tür mal veya hizmet olduğu sorularına rahatlıkla ulaşılabilenkte, firmalar bu bilgileri kendi ticari pozisyonlarının güçlendirilmesi yönünde kullanmaktadır.⁵⁴

2.2.5.4. Sıfır Faizli Mal ve Hizmet Kredisi Sağlar

⁵² Celal Gürsoy, **Bartering 2.Kitap - Türkiye’de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler, 1. b.**, İstanbul, 2000, s. 42.

⁵³ Celal Gürsoy, **Barter El kitabı Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti**, Üçüncü Basım, İstanbul, 1999, s.30.

⁵⁴ Turan Öndeş, “KOBİ’lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi,” **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Y.36, S. 11, Aralık, 1999.s. 32

Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye firmalar, 12 aya kadar %0 faizle yerli ve yabancı para üzerinden mal ve hizmet kredisi kullanabilirler. Barter sistemi işletmelere sunduğu pazarlama ve tahsilat kolaylığı gibi çok sayıdaki önemli avantajın yanında günümüzün en çağdaş ve en ucuz finansman modelidir.⁵⁵ Barter ortak pazarı'na üye olan bir işletme, gider kaleminde yer alan hammaddelerden kırtasiyeye, ulaşımdan reklama kadar tüm ihtiyaçlarını, nakit bedel ödemediği sistemdeki farklı sektörlerdeki diğer üye işletmelerden karşılayabilir. Böylece sembolik bir orandaki komisyon ödemesiyle, büyük bir nakdi harcamadan kurtulur. Sistemden satın aldığı mal ve hizmetlerin bedeline karşılık ise kendi ürettiği mal ve hizmetleri sisteme sunar.⁵⁶

2.2.5.5. Barter Sisteminde Tahsilat Riski Yoktur

Barter sisteminde mal arz eden firma satış anlaşması yapmadan önce alıcı firmanın barter şirketindeki hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirdiğinden satıcı firmaya, satışını yaptığı mal veya hizmetin bedeli için tahsilat garantisi verilmiş olmaktadır.⁵⁷ Her işlem öncesi barter şirketinden satış onayı alınması zorunlu olması, alacaklı firmanın korunmasını sağlamaktadır. Böylece, üye firmalardan aldıkları teminatlarla, satılan malın bedelini garanti altına alan barter şirketleri, sistemdeki satışların güvenilir bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır. Yani, üye firmalar barter şirketinin onayı ile satış yaptıklarından alacağın garantörü barter şirketi olmaktadır. Alıcı firmaların satış yaptığı satıcı firmalar iflas etse dahi, alacaklar sistem üyesi diğer firmaların mal ve hizmetlerinden satın alınarak tahsil edilmektedir.⁵⁸

2.2.5.6. Barter Sistem Üyelerini Rekabetin Zararlarından Korur

Barter sistemi arz-talep dengesi temeline kurulmuş bir sistemdir. Dolayısıyla reel

⁵⁵ “En Ucuz İşletme ve Yatırım Kredisi Barter” **ekonomix**, Y. 8, S.91, Ağustos 2005, s. 48.

⁵⁶ Fedai Uzun, **a.g.e.**, s. 54

⁵⁷ “Barter Sisteminin Satışa Sunduğu Avantajlar”, **Barter Ekonomi**, Sayı:17, Mayıs 1999, s.32.

⁵⁸ Fedai Uzun, **a.g.e.**, s. 53.

piyasalarda olduğundan farklı olarak barter ortak pazarında aynı iş kolundan daha az firma ile rekabet edeceklerdir. Bu durum satışlarını yapabilmesini kolaylaştırmasının yanında yeni pazar ve müşterilere ulaşma konusunda üye firmaların avantaj sağlamasına neden olur. Dolayısıyla barter ortak pazarında faaliyet gösteren diğer rakiplerini fiyat ve kalite yönünden daha iyi takip etmesini sağlamaktadır.⁵⁹

2.2.5.7. Barter Sistemi Uygun Bir Pazarlama Aracıdır

Barter; bir pazarlama aracıdır. Barter Organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlama bilgi iletişim çarkının içindedir. Sisteme iç ve dış pazardan gelen talepler, o mal ve hizmeti arz eden üyeler için yeni bir pazarlama alanı yaratabilir.⁶⁰

Barter sistemi hem etkin bir pazarlama aracıdır. Bunun yanı sıra pazarlama karmaşıklık elemanlarında daha iyi, etkin ve ucuz maliyetlerle daha yüksek fayda elde edebilmek için kullanılabilmesini sağlamaktadır.

Barter ortak pazarında faaliyet gösteren firmaların, mal ve hizmet kalitesi, fiyatları, detaylı mal ve hizmet bilgileri gibi ayrıntılı bilgileri barter organizatörü tarafından bir bilgi sistemine düzenli olarak kayıt edilir ve güncellenir. Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye firmalar daha şeffaf bilgiler ile müşterilerine daha iyi çözümleri daha hızlı bir şekilde sunabilmektedir.

Barter ortamı pazarındaki detaylı bilgiler ve alım-satım listeleri sürekli güncellendiğinden üye firmalar büyük reklam bedellerine katlanmaksızın müşterilerine ulaşabilmektedir.

2.2.5.8. Barter Sistemi Dış Ticarete Kolaylık Sağlar

Barter şirketinin Uluslar arası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için

⁵⁹ Ömer Tekşen, **a.g.e.**, s. 36.

⁶⁰ Davacav Dorepalam, “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi” Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, S.B.E., İzmir, 2007, s. 26.

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 ihracat yapma imkanına sahiptirler.⁶¹

2.2.5.9. Barter Sistemi Vergi Avantajı Sağlar

Satılan mal veya hizmet bedelinin nakit olarak tahsil edilmeyip bunun yerine sistem üyesi firmalardan yapılacak mal ve hizmet temini suretiyle tahsil edilmesi yapılan işlemin KDV'ne tabi olmasına engel teşkil etmemektedir. Aksine KDVK'nun 2/5 ve 4/2 nolu maddelerinde belirtildiği üzere, trampa iki ayrı teslim hükmünde olup bir mal teslimi yada hizmet ifasının karşılığının yine mal teslimi yada diğer bir hizmet ifası olması halinde bunların her biri ayrı işlem olup hizmet veya teslim hükümlerine göre ayrı ayrı vergilendirilecektir. Bu bakımdan sistemden olan alacağın tahsili amacıyla firmanın sistem üyesi diğer bir firmadan mal veya hizmet satın alınması halinde yine KDV doğmakta, bu defa mal veya hizmet satın alınan firma KDV'ni hesaplayıp sistemden alacaklı bulunan firmadan tahsil etme yoluna gidecektir.⁶²

Barter muhasebelerinde gider gösterebilmek için uygun bir sistemdir. Firmalar yüksek fiyattan mal alarak %2.5 gibi bir oranla para ödeyerek %97.5 luk bir kısmını vergiden gider göstererek daha yüksek kâr elde edebilmektedir.

Üye işletmeler, piyasadan daha yüksek fiyatla barter sisteminden almış oldukları ürünlerin muhabeleştirmesini yaptığında, barter sistemindeki mahsuplaşma tarihine kadar aldığı tutarda malı, kendi ürettiği mal ve hizmet olarak ödediğinde, malı almak için vermiş olduğu sadece %2 – 5 arası komisyon ve daha yüksek tutarla muhasebeleştirilmesi sayesinde hem finansman giderleri hemde vergi matrahı hesaplamasında üye işletmelere kazanç sağlamaktadır.

2.2.6. Barter Sisteminin Dezavantajları

Barter sistemi pek çok sistemde olduğu gibi üyelerine sunduğu avantajları olduğu

⁶¹ Ömer Tekşen, **a.g.e.**, s. 38.

⁶² <http://www.bilgilidenetim.com/barter-sisteminin-genel-esaslari-hukuki-durumu-ve-muhasebe-kayitlari.html> (21.12.2015).

gibi bazen üyelere bazen de serbest ticarete karşı dezavantajları bulunmaktadır.

2.2.6.1. Barter Sisteminde Fiyat ve Kalite Problemleri

Sisteme arz edilen mal veya hizmete karşılık talep edilen mal veya hizmet sistemde yoksa sistem dışından barter organizatörü vasıtasıyla sağlanması durumunda fiyat ve kalite yönünden sağlıklı bir değerlendirme yapılabilmesi mümkün olmayabilmektedir. Diğer taraftan spekülasyon fiyatların ortaya çıktığı dönem ve sektörlerde, mal teminindeki gecikme nedeniyle alış fiyatlarında meydana gelen artışlar, işletmeyi zarara uğratabilmektedir.⁶³

2.2.6.2. Barter Sisteminde Fiyatlar İstenilen Düzeylere Çıkamayabilir

Reel piyasada firmalar mal ve hizmetlerini arz-talep dengesi ve rekabet koşullarına göre arzu ettiği fiyatlardan satabilmektedir. Ancak barter ortak pazarında bazen mal ve hizmetlerin alıcılarının sayısı dar olabilir böyle durumlarda üye firmalar, mal ve hizmetlerini reel piyasa fiyatlarının altında satmak durumunda kalabilir.

2.2.6.3. Alım-Satım Dengesini Bozabilir

Sistemden yapılan mal ve hizmet talebi, sisteme arz edilen mal hizmetlere göre daha fazla olmaktadır. Bu husus sistemdeki arz ve talep dengesini bozabilmektedir. Nitekim yapılan bir çalışmada barter şirketlerindeki talebin, arzdan sekiz kat daha fazla olduğu görülmüştür.⁶⁴

2.2.6.4. Barter, Üye Firmaları Birbirine Bağımlı Hale Getirebilir

Barter sistemi zamanla işletmelerin birbirlerine bağımlılığını arttırabilir. Dolayısıyla

⁶³ Yusuf Sürmen, Uğur Kaya, "Barter ve Muhasebe İşlemleri", *Vergi Dünyası*, Sayı:235, Ankara, Mart 2001, s.133.

⁶⁴ Celal Gürsoy, *Türkiye'de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler*, s. 72.

işletmeler normal koşullarda sadece sistemdeki üyelerle alış-veriş yapmak zorunda kalabilir. Bu durum serbest ticaret kurallarına da aykırı olarak ticareti bölgeselleştirilmesine neden olarak ülkenin genel ticaretine de etki edebilir.⁶⁵

2.2.6.5. Barter Organizatörü Komisyon ve Aidatı Nakit Alır

Barter ortak pazarında faaliyet gösteren firmalar faaliyet göstermek için yıllık veya aylık olmak üzere sabit bir aidat, faaliyetleri sırasında alım-satım işlemlerini yerine getirirken ise barter organizatörüne komisyon ödemesi gerekmektedir. Bu komisyon oranı ve aidat barter organizatörüne göre değişmekle birlikte hem alım hemde satım yapan üye firmadan nakit olarak tahsil edilir. Bazı barter organizatörleri alacaklı olan üyelerin cari hesaplarından aidat masraflarını düşerek bunu almaktadır. Bu durum barter'in parasız ticaret felsefesine ters düştüğünden dolayı sisteme bir önyargı oluşturarak mesafeli yaklaşılmaya neden olmaktadır.

Komisyon Ödemesi, Üye işletmenin sisteme satmış olduğu mal ve hizmet ile cari hesabındaki tutarın zamanla erimesine neden olabilir.

2.2.7. Barter Organizatörünün Sorumluluğu

Barter sisteminin genel işleyişinden ve düzeninden sorumlu olan barter şirketinin belirli bir operasyon yapısı ve yönetim sistemi bulunmaktadır.

Barter ortak pazarı'nı işleten sonuçta ticari bir kurumdur. Kurum, sistemin sağlıklı ve sürekli işleyişini sağlamakla yükümlüdür.⁶⁶ buna ek olarak barter işletmesinin gerekli alım-satım taleplerinin güncellenebilmesi, kayıt tutulmacı ve şeffaf bilgi akışının sağlanabilmesi için bazı belgeler düzenlemektedir. Bu belgeler barter sözleşmesi, ek sözleşme, arz ve talep listeleri, arz ve talep bildirim formları, barter çeki, barter işlem dekontu ve barter ekstresidir. Barter işletmesinin sorumluluğu bu belgelerin denetimini ve kontrolünü yapmakla sınırlı değildir. Olası bir problem, hata veya kasıtlı yanlışlık durumlarında, bunu yapan üyeler ile ilgili işlem yaparak gerekli güven ortamını teşkil

⁶⁵ Yusuf Sürmen, "Barter ve Muhasebe İşlemleri", **Vergi Dünyası**, Temmuz 2001, s.133.

⁶⁶ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 47.

etmek amacıyla yaptırım uygulama zorunluluğu bulunmaktadır. Bu kurallar ve yaptırımlar bütününün önemli bir bölümü anasözleşmede genel hatlarıyla belirtilmesiyle beraber detayları barter ek sözleşmelerinde ve şirketin genel faaliyet tüzüğünde bulunmaktadır.

2.2.8. Organizasyon Yapısı

Her şirketin ticari bir amacı ve bu doğrultuda belli bir faaliyet dizisi bulunmaktadır. Barter organizatör şirketinin de bir işletme olduğunu, belli bir amaç doğrultusunda kurulduğunu ve faaliyet gösterdiğini unutmamak gerekir. Her işletmenin kanunlarla çerçevelenmiş belli bir yapısı ve kuruluş faaliyetleri belirlenmiştir. Barter işletmesinin kurulması ile ilgili mevzuatta hala bir yasal düzenleme bulunmadığından bu şirketin kuruluşu işleyişi ve faaliyetleri t.t.k. ve b.k. hükümlerine göre düzenlenmektedir.

Barter şirketleri genellikle Anonim şirket olarak kurulmakta; Esas Sözleşme'sinde yazılı ticari faaliyetlerle birlikte üye şirketler arasındaki takas işlemlerini yürütmektedir.⁶⁷

Barter işletmeleriyle ilgili ayrı bir yasal düzenleme veya yönetmelik bulunmadığından barter işletmeleride genel olarak A.Ş. olarak kurulduğundan dolayı A.Ş.'lerin tabi olduğu için t.t.k. ve v.u.k.'da yer alan defter ve belgeleri düzenlemek durumundadır.⁶⁸ Ancak, dünyada uzun yıllardır uygulanan sistemin ülkemizde 1995 yılından sonra uygulanmaya başlamıştır. Bunun en temel nedeni, ülkemizde hala barter uygulaması ile ilgili olarak hukuki bir mevzuat olmamasıdır. Bu nedenle, barter işlemlerinde, genellikle Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu ve Vergi Kanunları hükümlerinden yararlanılmaktadır.⁶⁹ Ancak bu belgenin dışında barter faaliyetlerinin özelliği olarak bir takım belgelerinde düzenlenmesi zorunludur. Bu belgeler barter sözleşmesi, ek sözleşme, arz ve talep listeleri, arz ve talep bildirim formları, barter çeki, barter işlem dekontu ve barter ekstresidir.⁷⁰

2.2.9. Yönetim Sistemi Unsurları

Bir barter organizasyonunun sağlıklı işleyebilmesi için bazı nitelik ve sistemlere

⁶⁷ Mehmet Sırrı ŞİMŞEK, **Parasız Ticaret Barter**, s. 48.

⁶⁸ <http://www.ticaretkanunu.net/anonim-sirket-hukumleri/> (20.11.2015).

⁶⁹ Fedai Uzun, **a.g.e.**, s. 36.

⁷⁰ Ömer Tekşen, **a.g.e.**, s. 43.

ihtiyacı olması gerekmektedir. Özellikle günümüzde internetin ve siber ağların yaygınlaşmasıyla birlikte eski yöntemler yerini online internet sistemlerine bırakmaya başladı. İnternet yazılımlarının sayesinde bir dizi uzun barter prosedürü yerini elektronik ve hızlı erişime bırakarak zaman tasarrufu olarak geri kazanıldı. Buna ek olarak barter yazılımları, barter organizasyonundaki gerekliliği bakımından değişmez bir unsur haline gelmiştir.

Şimdiye kadar anlatılan genel kavramlardan da anlaşılabilir gibi böyle bir organizasyonun gereklerini ve üstüne düşen sorumluluklarını yerine getirebilmesi için mali yapısının oldukça güçlü olması gerektiği sonucuna varılmaktadır.

Günümüzde nerdeyse bütün barter şirketlerinin hali hazırda bir web siteleri varılmakla birlikte başlangıçta sadece üye kayıtlarının elektronik olarak gerçekleşmesi ile sınırlı kalan bu web sitelerinin günümüzde geldiği nokta barter'in bütün işlemlerinin internet ortamından yapılabilmesi aşamasına gelmiştir. Ancak bu durum barter şirketine daha büyük sorumluluk getirmektedir. Barter işletmesinin, barter işlemleri esnasında bir güvenlik kuruluşu gibi güven teşkil ederek sistemin sağlıklı işlemlerini sağlama konusundaki özenini artık internet ortamında da sağlamak durumundadır.

Barter sisteminin yurt dışı kullanımı kısıtlıdır. Bunun en büyük nedeni kambiyo mevzuatında gerekli düzenlemelerin hala yapılamamış olmasıdır. Yurt dışı barter, üye firmaların değil barter organizatörlerinin birbirleri ile alış-veriş yapmaları şeklinde işlemektedir. Bunun için de barter şirketinin Dünya veya Avrupa Barter Birliğine üye olması gerekmektedir.⁷¹ Bu organizasyonlara üye olan barter işletmeleri, üyelerine daha büyük bir güven teşkil ederek faaliyet gösterdikleri ülke piyasalarında daha hızlı yol almalarını ve yaygınlaşmalarını sağlamaktadır.

Çok taraflı ticaret sisteminin, teoride ve uygulamada öncüsü olan İngiltere, bu sisteme ters düşen uygulamaları destekler görünmemek için, karşılıklı ticaret konusunda uzun süre sessiz kalmayı tercih etmiştir. Ama, son yıllarda; ihracatı artırma, yeni dış pazarlar elde etme ve rekabet şansını kaybetme kaygısı, İngiltere'yi, barter ve başka karşılıklı ticaret biçimlerini kullanmak zorunda bırakmıştır. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı bünyesinde bir bölüm, barter ve karşılıklı ticaret yöntemleri, piyasalar, v.b. konusunda, İngiliz ihracatçılarına bilgi vermekle görevlendirilmiştir. Bu birimin tahminlerine göre İngiltere'nin ihracatının %5'i karşılıklı ticaret yoluyla yapılmaktadır. Hükümetin dışında,

⁷¹ Fedai uzun, **a.g.e.**, s. 21

4 İngiliz ve 2 Belçika şirketi tarafından, 1984 başında, karşılıklı ticaret konusunda enformasyon sağlayan bir büro kurulmuştur. Bu büro, döviz sıkıntısı içindeki ülkelerin İngiltere'den barter yoluyla mal ve hizmet satın almalarında aracılık yapmaktadır. Bunların sonucunda, 1990'larda, İngiltere'de barter ticareti hızla yayılmıştır.⁷²

Yapılan bu takas sistemi XX. yüzyılın ortalarına kadar dolaylı mal takası şeklinde uygulanmış, daha sonra ortaya çıkan büyük buhran dünya krizi, ülkelerin altın ve dolar rezervlerini korumak istemesi mal takasında büyük sorunlara yol açmıştır. Bu durum karşısında barter uygulaması bu dönemde tekrar önem kazanarak finansal bir araç olmuştur.⁷³

İkinci Dünya Savaşının ardından eski liberal ülkelerin aralarındaki ticari ilişkilerde kullanılmak üzere seçtikleri ticaret yönteminin barter olduğu görülmektedir. Özellikle Çin ve Sovyetler Birliği, barter sistemini kendi içinde ticareti geliştirme politikası olarak sürdürmüştür.⁷⁴

Avrupa ülkelerinde ise durum farklıdır. Avrupa ülkelerin dünya savaşının ardından büyük ekonomik problemlerle karşı karşıya kalmış ve ticaretlerinin büyük bir bölümünü barter ile yapmalarına rağmen, barter sisteminin kurumsallaşarak sağlam bir temel üzerine oturtularak uygulanması ancak XX. yüzyılın sonlarına doğru gerçekleşebilmiştir.⁷⁵ XX. Yüzyılın sonlarında yapılan araştırmalar neticesinde ortaya çıkan barter kullanımı dünya genelinde %30 civarında iken, A.B.D Ticaret Bakanlığının istatistiklerine göre dünyadaki tüm ticaret işlemlerinin yaklaşık %30'u barter yöntemiyle gerçekleşmektedir.⁷⁶

Avrupa'da barter kuruluşları, Türk barter sistemi'nin de kurucu üyesi olduğu IRTA Europe ile bir barter birliği çatısı altında toplanmıştır. Bu barter organizasyonları, sistemin bölge geneline yayılmasını sağlamıştır. Önemli ekonomi dergilerinden olan "The Economist" dergisi, 2010 yılında dünya ticaretinin yaklaşık %50'sinin barter yöntemiyle yapılacağını varsaymıştır.⁷⁷

⁷² Ömer Tekşen, **a.g.e.**, s. 17.

⁷³ Celal Gürsoy, **Türkiye'de ve Dünyada Barter Sisteminin Çalışması**, İGEME, S. 9, 1999, s.17.

⁷⁴ Arife Coşkun, **Uluslararası Ticarete Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Açısından Uygulama Olanakları**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, , Ankara, 1994, s. 5.

⁷⁵ Barbara Drazga, **"Tricks Of The Trade"**, Denver Business Journal, Vol.50, Issue 5, 1998, s. 17.

⁷⁶ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu", **Vergi Dünyası**, S. 225, (Mayıs 2000), s.93-94.

⁷⁷ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter.**, s. 28

Günümüzde barter, küçük ve orta ölçekli işletmeler ve çok uluslu işletmeler dahil düzenli olarak kullanılmakta olan bir yöntemdir. Uluslararası Takas Ticaret Birliğine göre (IRTA), barter işletmeleri aracılığıyla barter ticaretinin toplam hacmi 1974-1994 yılları arasında yaklaşık 1993,32 milyon dolardan 6050,70 milyon dolara kadar artmıştır. Küçük barter işletmelerinin toplam ticaret hacmine katkısı tarihsel olarak küçük iken 1974'ten beri müşteri sayısı 17.000'den 300.000'e yükselmiştir.⁷⁸ IRTA'ya göre ise 2004 yılında verdiği resmi rakamlar çerçevesinde 700.000'den fazla işletmenin aktif olarak barter yöntemini kullanarak ticaret yaptığını belirtmektedir. The int. ass. Of trade exchange (IATE)'in verdiği raporlara göre, barter yöntemiyle yapılan ticaretin A.B.D'de yılda %16 oranında bir artış gösterdiğini belirtmiştir.⁷⁹

Türkiye'de ilk barter şirketleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

SIRA	ARACI KURUM (BARTER İŞLETMESİ)	KURULUŞ TARİHLERİ
1	TÜRK BARTER İNTERNATİONAL A.Ş.	06/02/06
2	WORLD BARTER A.Ş.	07/02/06
3	AVRASYA BARTER GIDA VE EĞİTİM A.Ş.	06/02/06
4	AKTİF BARTER A.Ş.	06/02/06
5	DESTEK BARTER ENTERNASYONEL A.Ş.	15/02/06
6	EVRENSEL BARTER A.Ş.	09/02/06
7	ARTS ANATOLIA BARTER LTD. Ş.	20/02/06
8	WTC BARTER A.Ş.	09/02/06
9	VİCTORIA BARTER A.Ş.	07/02/06
10	A BARTER LTD. Ş.	24/02/06

Tablo 1. Türkiye'deki İlk Barter Şirketlerinin Tarihleriyle İsimleri

Kaynak: Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma, (Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme anabilim dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi) s. 170.

Özellikle 2000 yılından sonra dünyadaki mevcut bulunan barter işletmeleri

⁷⁸ Akbar Marvasti ve David Smyth, "Barter in the US Economy: A Macroeconomic Analysis", **Applied Economics**, S: 30, 1998, s.1078.

⁷⁹ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter.**, s.27

arasındaki ticaret hacmi 7 milyar dolar dolaylarına, barter işletmelerinin sayısı ise 1596'ya ulaşmıştır.⁸⁰

2.2.10. Dünyadaki Barter ve Takas Uygulamaları

Barter, dünyada, A.B.D'de 1930 yılından itibaren uygulanan ve özellikle 1960 yılından sonra A.B.D, Avrupa ve Avusturalya'da sık sık kendine uygulama alanı bulan, yerel ve çok uluslu ticarete fon maliyetini minimuma indirmeyi hedeflemiş bir finansman aracı olmuştur.⁸¹

Barter'in gelişmiş ülkelerdeki uygulamalarını dikkate aldığımızda bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığını görmekteyiz. Barter sistemi, finansman ihtiyaçlarını karşılama ve ürünlerin pazara ulaştırılması imkanlarını sağlaması nedeniyle Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebepler ile satılamamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmıştır.

Barter sistemi uygulandığı bölgeler, hatta ülkeler itibariyle farklılık göstermektedir. Bu fark, barter işletmelerinin verdiği hizmet potansiyellerinin farklı olmasından ileri gelmektedir. Barter sisteminin uygulama da en başarılı örnekleri A.B.D'de bulunduğu açıkça söylenilebilir. Avrupa'da ve Japonya'da ise verilen hizmet farklı olsa da oldukça iyi gelişmeler kaydedildiği bilinmektedir. IRTA'ya göre her yıl binlerce işletme bu yöntemi kullanmaya başlamaktadır.⁸²

ABD'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. Buna ek olarak işletmelerden üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve %5 ile %12 arasında değiştiği görülmektedir. ABD'deki barter şirketleri de birer ticari şirket olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir.

Amerika'da yaklaşık 350 barter organizasyonu bulunmakta ve tahminen 300.000 firma bu sistemi kullanmaktadır. Barter organizasyonlarında en eskilerinden biri

⁸⁰ İsmail Çakır, "Turizm İşletmelerinde Barter Sistemi 2", **Barter Ekonomi Dergisi**, Y. 4, S. 52, (Mayıs 2002), s. 46.

⁸¹ Graham Bunnock, R.E. Baxter ve Evan Davis, **The Penguin Dictionary Of Economic**, 1998, s. 415.

⁸² Mustafa Bektaş, "Dünya Barter'a Koşuyor", **Barter Ekonomi Dergisi**, S. 33, (Eylül 2000), s. 20.

"Suisiness Exchange"dir. Merkezi Oklahoma-A.B.D.'dedir ve Amerikanın çeşitli eyaletlerinde 90 şubesi vardır. Kanada ve Güney Avrupa'da'da şubeleri vardır. 30,000'den fazla üyeye hizmet vermektedir. Bunun dışında "Barter Systems", "Enterprisses International", "Buniness Exchange International", "İtex", "TRI" ve "SGD"yi zikredebiliriz, Bunlar kuvvetli barter organizasyonları arasında sayılabilir. Amerikadaki organizasyonların senelik barter cirosunun 400 milyar Dolar olduğu tahmin edilmekte ve barter hacminin senede yaklaşık %15 arttığı hesaplanmaktadır.⁸³

Amerika'da barter kulüpleri daha değişik bir şekilde büyüme göstermiştir. Esasen Amerika'yı bir ülke değil de bir kıta olarak düşünmekte fayda vardır. Değişik eyaletlerde kurulan Barter-Club'ler buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, elektronik, otomobil gibi özel ürünlerini diğer eyaletlerle takas etmekle işe başlamışlardır. Bu sistem haliyle büyük işletmelerin dikkatini çekmiş ve kendi içlerinde kurdukları barter organizasyonları ile kendi işletmelerinin ihtiyaçlarını nakit harcamadan satın almaya başlamışlardır. Bunların en önemli örnekleri arasında Goodyear, Amoco, Levi Straus Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Film, 3 M Wilkonson, Pfizer, After Six, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton'u sayabiliriz. Bu işletmelerin kendilerine mal ve hizmet veren yaklaşık 150.000 küçük işletmelerle yılda 100 milyar dolarlık barter yaptıkları bilinmektedir.⁸⁴

Barter sisteminin büyük işletmelere cazip gelen taraflarından biri de hiç şüphesiz, stok malların gerekli zamanlarda barter yoluyla holdingin başka firmalarına devredilmesi, böylece bilançolarda kambur gibi gözükken istenmeyen stokların bir anda nakit akışına dokunmadan yok edilebilmesidir.

Barter kurumsal anlamda ilk olarak A.B.D'de 84 yıldan beri uygulamada olan bir yöntemdir. Günümüzde çeşitli ülkelerde 700.000'den fazla işletme barter ticareti yapmaktadır.⁸⁵ Buna ek olarak barter günümüzde büyük bir sektör haline gelmiştir. Özellikle turizm, medya, emlak, sanayi mamulleri gibi birçok alanda hizmet veren barter işletmeleri haricinde, toptan ve perakende olarak da kendi başına hizmet veren barter işletmeleri olmuştur.⁸⁶

⁸³ Özgül Uyan, "Teknolojik ve Ekonomik Gelişmelerin Çocuğu: Modern Barter Endüstrisi" **Barter Finans Dergisi**, S. 16, (Ekim – Kasım 2005), s.27.

⁸⁴ Mustafa Uçtu, "Hergün Gelişen Dünyada BARTER En Uygun Ekonomik Sistem" **Üsiad Vizyon**, Y. 1, S. 3, (Ekim 2005), s. 9.

⁸⁵ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter.**, s. 27

⁸⁶ Ali Çımat, Mehmet Avcı, **a.g.e.**, s. 158.

Japonya'da ise barter şirketleri biraz daha gelişim göstererek üye müşterilerine daha farklı hizmetlerde vermektedir. Bu durum Japonya'nın kendine has bir şekilde barter sistemini uyguladığı gerçeğini ortaya koymaktadır. Bunun sebeplerine değinecek olursak, genel olarak baktığımızda Barter işletmelerinin sayısı az olmasına rağmen güçlü bir finansal güçleri bulunmaktadır. Bunun yanında büyük ticaret organizasyonlarıyla entegre olacak şekilde örgütlenmişlerdir. Dolayısıyla üye işletmelerine zengin bir hizmet portföyü sunmaktadırlar. Japonyadaki barter işletmeleri diğerlerinden farklı olarak üye işletmelerin hem satın alma, hem de satış departmanları gibi çalışmakta ve kendi fon kaynaklarıyla finansmanlarını sağlayabilmektedir. Bunların haricinde, teknoloji, pazarlama, üretim ve yönetim konularında profesyonel uzman ekipleriyle işletmelerin taleplerini karşılayarak yardımcı olmaktadır. Bu durum yanında işletmelerin yönetim risklerini azaltmakta ve işletme faaliyetlerinin daha kolay işlenmesini sağlamaktadır.⁸⁷

Dünya teknoloji devi olarak anılan Japonya, bir çok ülke ile ikili ticaretinde, büyük miktarlarda ve sürekli olarak ticaret fazlası vermektedir. Japonya'ya karşı ticaret açığı veren ülkeler, karşılıklı ticaret tekniği ile daha fazla ithalat yapması için Japonya'ya baskı yapmaktadırlar. Japonya ise, karşılıklı ticaret biçimlerine karşı olumsuz bir resmi politika izlemektedir. Japonya, barter ve başka karşılıklı ticaret biçimlerinin ithalatı pahalılaştırdığı, bunun sonucunda da üretim maliyetlerinin artacağı düşünülmektedir. Ayrıca, karşılıklı ticaret yoluyla ülkeye giren kalitesiz malların, iç piyasayı ele geçireceğinden çekinilmektedir. Bu nedenlerle Japonya, 1988 yılına kadar karşılıklı ticaret taleplerine kayıtsız kalmıştır. 1989'da, ithalatı arttırıcı yeni bir dış ticaret politikası izlenmeye başlanmıştır. Barter ve diğer karşılıklı ticaret biçimleri, Japonya'nın, döviz sıkıntısı olan ülkelerle ticaretini arttırmak açısından ele alınmıştır. Japonya'nın, 9 büyük dış ticaret şirketinin (Sogo-Shosho) ticaret hacmi, dünya ticaretinin yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır.⁸⁸

Avrupa barter şirketleri barter işini yapmakta Amerika'daki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı işletmeleri bu sisteme üye yapmaktır. Barter sistemine üye olan işletmelerden üyelik ücreti alınmakta; yapılan barter işlemlerinden komisyon alınmamaktadır. Bilinen en eski barter organizasyonlarından bir diğeri ise İsviçre'deki

⁸⁷ Mehmet Sırrı Şimşek, "Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları", **Barter Ekonomi Dergisi**, S. 20, (Ağustos 1999), s. 40.

⁸⁸ Mehmet Sırrı Şimşek, "**Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları**", s. 40.

WIR-Genossenschaft'dır. A.B.D'de uygulamaya başladıktan sonra ilk olarak avrupada barter sistemine geçen ülkedir. İkinci dünya savaşından sonra dünyadaki mevcut nakit sıkıntısından dolayı üye sayısı sürekli artmaya başlamıştır. Hızla artan bu sayı 65.000 civarına ulaşmış, sistemin büyüyen cirosu ise 2 milyar Frank'a ulaşmıştır. Ancak bütün bu gelişmelerine rağmen İsviçre barteri yalnızca ulusal sınırları içinde kullanarak yerel kalmıştır.⁸⁹

Günümüz itibariyle Batı Avrupa ülkelerinin hiçbirinde, barter ve çeşitli karşılıklı ticaret biçimlerine ilişkin yasal düzenleme yoktur. Avusturya, Fransa ve İtalya, Batı Avrupa'da karşılıklı ticaret tekniklerini en yoğun uygulayan ülkelerdir.

Avusturya, Doğu Avrupa ülkelerine coğrafi yakınlığından dolayı, buradaki eski liberal ülkelerle yüksek bir karşılıklı ticaret hacmine sahiptir. Çeşitli karşılıklı ticaret biçimleri ve barter, hükümet tarafından desteklenmektedir. Ticaret Odası, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve sanayiciler birliğinin kurduğu bir büro, karşılıklı ticaretle ilgili yayın yapmakta ve karşılaşılan her türlü problem için ücretsiz danışmanlık hizmetleri vermektedir. Barter ilişkilerinde aracılık yapan çok sayıda barter şirketi vardır. Bunlardan biri olan Euro Barter Business'in Türkiye'de temsilciliği bulunmaktadır. Almanya, Macaristan, Slovenya, Hırvatistan, İtalya, Ukrayna ve Türkiye'de adı geçen firmanın 6.000 üyesi vardır.⁹⁰

Örneğin Fransa'da, Ticaret Bakanlığı bünyesinde, ihracatçılar için karşılıklı ticaret kılavuzu hazırlayan, danışmanlık yapan bir karşılıklı ticaret birimi mevcuttur. Bundan başka, 1977'de bazı ticaret birlikleri, Paris Ticaret Odası ve 5 büyük banka tarafından ücretsiz danışmanlık hizmetleri vermek üzere, yarı resmi bir karşılıklı ticaret kurumu olan ACECO (Association Pour La Compensation Des Echanges Commerciaux Of Français) kurulmuştur. 1990'larda bu kurumun hizmet gücü artmıştır. ACECO Fransız firmaları adına karşılıklı ticaret görüşmelerine katılıp karşılıklı ticaret yükümlülüklerini karşılar ve taraflar arasında koordinasyonu sağlayarak karşılıklı ticaret ile ilgili araştırmalar ve yayınlar yapar. Fransa, hava savunma sistemleri, helikopterler v.b. yüksek teknoloji ürünleri karşılığında fosfat, petrol, kömür gibi hammaddeler almaktadır.⁹¹

İtalya ise, özellikle Ortadoğu ve kuzey Afrika ülkeleri ile petrol barter'i yapmaktadır. İsviçre, II. Dünya Savaşı yıllarında ve sonrasında barter'i yaygın şekilde kullanan

⁸⁹ Celal Gürsoy, **Barter El Kitabı, Dünyada ve Türkiye'de Barter Takas Ticareti**, s. 5

⁹⁰ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 28.

⁹¹ Mutlu Güneş Sönmez, **Paranın Hükümü Kalmayacak, Cumhuriyet Ekonomi Eki**, 23.12.1996.

Finlandiya ve Almanya bugün, dış ticaretlerinde barter'ı çok az kullanmaktadırlar.⁹²

İsveç'te, karşılıklı ticaret konusunda hizmet vermek üzere, 1940'larda kurulan bir özel sektör birliği olan SUKAB, işletmelerin uluslararası rekabette başarılı olmalarına yardımcı olmakta özel sektörün bu konudaki taleplerini karşılamaktadır. İsveç, 1984 yılından beri, liberal ve az gelişmiş ülkelerle ticareti arttırabilmek için barter ve çeşitli karşılıklı ticaret tekniklerinde ihtisaslaşmaya çalışmaktadır. 1990 yılında karşılıklı ticaretin İsveç dış ticaretindeki payının %8'e çıkarılması hedeflenmiş ve başarı sağlanmıştır.⁹³

Danimarka, barter konusunda yasal düzenleme yapan az sayıdaki Avrupa ülkelerindedir. Barter'ı daha çok, eski liberal ve az gelişmiş ülkelerle yapmaktadır. Bu yolla tarımsal ürünler ve hizmet ihraç ederken hammadde ithal etmektedir. Danimarka'da, karşılıklı ticaret teknikleriyle, hem ithalatın finansmanı hem de ihracatın arttırılması hedeflenmiştir.⁹⁴

Asya'ya bakacak olursak, Sovyetler Birliği'nin dağılması ile bağımsızlıklarına kavuşan Orta Asya Türk Cumhuriyetleri de ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmek için barter sistemini kullanmaktadırlar. Zengin doğal kaynakları, eğitilmiş işgücü ile çok geniş bir alana yayılan bu ülkelerin serbest piyasa ekonomisine girmeleri ile ellerinde yeterince para olmadığından dolayı, kalkınmayı sağlayacak finansmanı bulmakta zorlanmışlardır. Özellikle Türkiye kaynaklı Barter şirketleri sayesinde bu ülkelerin zengin doğal kaynakları ile ihtiyaç duyduğu ürünlerin sağlanmasında barter sistemi önemli rol oynamaya başlamıştır.⁹⁵

Bütün bu gelişmeler karşısında Türkiye'de ise durum daha farklıdır. Türkiye'deki barter işletmeleri A.B.D ve Japonya'nın uyguladığı sistemlerin birleşiminden oluşan karma bir sistemi benimsemiştir. Özellikle 1990 yılından sonra Türkiye'de öne çıkan ve işletmelerin sıklıkla kullandığı bir yöntem halini almıştır.⁹⁶

Barter, ilk zamanlarda bilinen en yaygın ticaret sistemiyken zamanla ticaret hacminin genişlemesiyle yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu durum üzerine para gibi

⁹² Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 27.

⁹³ Ercan Alptürk, <http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680> , (Erişim Tarihi: 22.11.2012).

⁹⁴ Ercan Alptürk, <http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680> , (Erişim Tarihi: 22.11.2012).

⁹⁵ <https://www.mint.com/barter-system-history-the-past-and-present/> , (Erişim Tarihi: 23.11.2012).

⁹⁶ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 91.

finansal mübadele araçları geliştirilmiştir. Ancak yine de insanlar barter sistemini kullanmaya devam etmiştir. Sürekli değişen ve gelişen teknoloji koşullarına göre kendini adapte etmeye çalışan ve işletmelerin vazgeçemediği bir sistem olma özelliğine haiz olmuştur. Günümüzde barter sistemi, mal ve hizmet değerlemesi barter doları denilen bir mübadele aracı yardımıyla ölçülerek elektronik sistem üzerinden takip edilmektedir. Bugün barter işlemleri sırasında pek çok işlem, işletmelerin borçlandırılması ve alacaklandırılması gibi temel konularda bilgi teknolojilerinin yardımıyla elektronik olarak veya barter çekleri aracılığıyla gerçekleşmektedir. Barter XXI. Yüzyılda işletmelerin yaygın olarak kullandığı bir ticaret stratejisi olarak kabul görmektedir.⁹⁷

A.B.D'de tarım bakanlığı tarımı desteklemek amacıyla kullandığı operasyonlarda tamamen barter yöntemini kullanmaktadır. Üreticinin elindeki mal fazlasını alarak, o mala ihtiyaç duyan ülkelere göndermekte ve bunun karşılığında A.B.D'ye hammadde girişini sağlamaktadır. Bu hammaddeleri katma değeri yüksek mallara çevirerek hem piyasanın hammadde ihtiyacını uygun maliyetlerle karşılamasına yardımcı olur hem de ülke ekonomisine katkı sağlayarak dış ticaret fazlası vermesi yolunda katkıda bulunmaktadır.⁹⁸

"The New York Times" gazetesinin ekonomi sayfasında "barter ticareti" hiç şüphesiz en büyük finans olayı olarak tanıtılmıştır. Ciddiyeti ve doğru analizleri ile tanınan "The Economist" ise 2000 yılında dünya ticaretinin %50'sinin barter sistemiyle yapılacağını iddia etmektedir. Nitekim 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin %40'ı barter'la yapılmaktaydı. Batılı ülkelerde bu miktar senede %10-14 artış göstermektedir. Doğu ülkelerinde ise ticaretin büyük kısmının barter ile yapıldığı bilinmektedir.⁹⁹

Karşılıklı ticaret biçimlerini, bir ithalat finansman aracı olarak kullanmayı düşünen ülke sayısı, öncelikle ihracatını geliştirme aracı olarak kullanmayı düşünen ülke sayısından çok daha fazladır. Latin Amerika ülkelerinin hemen hepsi, karşılıklı ticaretten ithalatlarını finanse etmek için yararlanır. Güneydoğu Asya ülkeleri ise, bu teknikleri daha çok ihracatlarını geliştirmek için kullanmaktadırlar.

⁹⁷ Özgül UYAN, "Teknolojik ve Ekonomik Gelişmelerin Çocuğu: Modern Barter Endüstrisi" **Barter Finans Dergisi**, Sayı:16, Ekim – Kasım 2005, s. 27.

⁹⁸ Lawrence B. Sawyer, **The Practice of Modern Internal Auditing**, 2. b., Toronto: The Institute Auditors, (1981).

⁹⁹ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 27.

Barter sisteminin kullanıldığı bölgeler itibariyle 2004 yılı rakamları aşağıdadır¹⁰⁰:

Kuzey Amerika ve Latin Amerika: 500 barter şirketi 4.4 milyar dolar toptan ve perakende barter toplamı bulunmaktadır.

Avrupa: 100 barter şirketi, 1.8 milyar euro toptan ve perakende barter toplamı bulunmaktadır.

Avusturalya ve Asya: 100 barter şirketi, 1.85 milyar avusturalya doları perakende barter toplamı bulunmaktadır.



¹⁰⁰ Mustafa Uçtu, "Hergün Gelişen Dünyada BARTER En Uygun Ekonomik Sistem" **Üsiad Vizyon**, Y. 1, S. 3, (Ekim 2005), s. 9.

2.3. KLİRİNİG (CLEARİNG) SİSTEMİ

Kliring (clearing) sistemi, barter sisteminin bazı özelliklerinin temelini oluşturmakla beraber takas ekonomisinin uluslararası kullanımına olanak sağlayarak bölgesel bir ticari gelişim sağlama amacıyla, gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret hacmini arttırılmasına yönelik olarak yapılan bir sözleşmedir. Kliring sistemi içeriği gereği uluslararası bir platformda gerçekleştiğinden, ithalatçı (alıcı) ve ihracatçı (satıcı) arasındaki ticaretin güvenliğini sağlamak amacıyla kliring ofisi adı verilen aracı kuruluşlar bulunmaktadır. Kliring sistemi içerisinde yer merkez bankaları genel olarak denkleştirme görevini gerçekleştirmektedir.¹⁰¹



Şekil 3. Kliring Sistemi Şeması

Kliring işlemini gerçekleştiren taraflar arasındaki alacak ve borçlarını kendi ulusal paraları cinsinden kliring ofisleri aracılığı ile ödemeyi kabul ederler. İthalatçı alacağı malın bedelini kendi ülkesindeki kliring ofisine kendi ulusal parası cinsinden öder, ihracatçı ise kendi ulusal parası cinsinden kendi ülkesindeki kliring ofisinden tahsil

¹⁰¹ Birgül A. Güler (der.), **Açıklamalı Yönetim Zamandizini 1929-1939**, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 2007, s. 1053.

eder. Dolayısıyla döviz çıkışı oladan ticaret gerçekleştirilir. Kliring işlemine konu olan malların değeri kliring sözleşmesini imzalayan ülkeler arasında ortak protokol ile belirlenerek kabul edilir. Yoğun rekabetten dolayı diğer pazarlara doğrudan satış yoluyla giremeyen ülkeler mallarını ihraç etme fırsatı karşılığında döviz çıkışı olmadan ihtiyacı olan malları ithal edebilirler.¹⁰² Ortak protokolda malların kalite dereceleri yerine fiyat içindeki kar marjı üzerinde durulduğundan takasa konu olan mallar yüksek fiyatlı ve düşük kalitelidir. Bir ülkenin diğer bir ülkeden alacakları başka ülkelere olan borçların ödenmesinde kullanılmadığından ticaretin esnekliğini azalmaktadır. Dolayısıyla işletmeler alacaklarını iskonto yoluyla başkalarına devrederler.¹⁰³

Kliring sistemi uygulamalarının yoğun olarak kullanıldığı dönemlerde serbest ticaret kurallarına ters düşecek şekilde gelişme kaydettiği ve bölgesel çok yanlılığı ortaya çıkarttığı ispatlanan bir gerçektir. Daha geniş olarak kliring sisteminin avantajları ve dezavantajları aşağıda yer almaktadır.¹⁰⁴

Kliring taraflar arasındaki ilişkileri geliştirir. Özellikle kapsamlı ve uzun vadeli ise yeni projelerde işbirliği yapmalarına olanak sağlamaktadır. Eğer kurulan ilişkilerin kısa vadeli olması taraflar arasında sadece takas amaçlı kurulan ilişki ve işbirliğinden ibaret olacaktır. Tarafların ilişkileri doğrultusunda karşılıklı ticaret türlerini ya da diğer Uluslar arası pazarlama girişimlerini yönlendiren iki temel faktörden ilki pazar ve rekabet koşulları, ikincisi ise firma olanakları ve yaklaşımları olarak öne çıkmaktadır.¹⁰⁵

2.3.1. Kliring (Clearing) Sisteminin Avantajları

Döviz tasarrufu sağlar: Yukarıda açıkladığımız gibi mallarını ihraç eden ülkeler karşılığında ihtiyacı olan malları döviz çıkışı olmadan sağlayabilirler.

¹⁰² Ersun ve Arslan, **a.g.e.**, s. 175-176.

¹⁰³ Bülent Osma, “Dış Ticaretimizde Kleering ve Takas Usulleri”, **Türk Ekonomisi**, S. 2, 15.08.1943, s. 59.

¹⁰⁴ Muharrem S. Özkan, Türk Basımında II. Dünya Savaşı Konulu Haberlerin Sosyal ve Teknolojik Analizi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Samsun, 2008, s. 8.

¹⁰⁵ “Krom İhracatımız ve İngiliz Basımı”, **Cumhuriyet Gazetesi**, 09.04.1944, s. 1-3.

Teknoloji Transferi: Döviz çıkışı olmadan ihtiyaç duyulan malların alınabildiği gibi gerektiğinde bu malları üreten teknolojinin de ticareti döviz çıkışı olmadan sağlanabilir.

Yeni pazarlara girmek ya da pazar payını korumak: Yoğun rekabetten dolayı işletmeler ürettikleri katma değerli ürünleri anlaşmalı ülkeler ile takas eder. Dolayısıyla iki taraftaki işletmelerde mallarını yeni pazarlara ihraç etme ve toplam pazardan pay yaratma ya da pazar payını korumaya çalışmaktadır. Fiyat ve kalite derecesinden ötürü dış ülkeler ile rekabet gücü olmayan mallar ithal mallarını pahalıya almak durumunda kalarak mallarını ihraç etmek durumunda kalabilmektedir. Ayrıca karşılıklı ticaret yöntemi ile işletmeler mallarını satabildiklerinden kredi temini kolaylaşmaktadır.

Devletler arasında yakınlaşmayı sağlar: Kamu maliyetinin düşürülmesi amacıyla elinde fazla olan teçhizat ve materyallerin gelişmekte olan ülkelere satışını sağlayarak, kamu ithalatının bir bölümünü finanse etme imkanı sağlar. Devletin vergi alma özelliği olduğundan kamu ithalatının finanse edilen bölümünden dolayı boşa çıkan fon dış borçların ödenmesinde katkı sağlamak amacıyla bütçeye gelir sağlamış olur. Birbirleri ile ticaretleri sırasında ihtiyacı olan ürünlerin yüksek fiyattan almak zorunda kalan ülkeler kliring partnerlerinden daha ucuza alabilme imkanı bulur. Yapılan kliring anlaşması ve ortak protokollerden dolayı devletler arasında sıkı bir siyasi yakınlık sağlamakta ve kültürel ilişkilerin gelişmesini olanak sunmaktadır.¹⁰⁶

2.3.2. Kliring (Clearing) Sisteminin Dezavantajları

Bölgesel ticareti arttırarak serbest ticaret kurallarını bozar: Kliring ülkeler arasında yapılan bir sözleşme olduğundan ticareti bölgeselleştirerek ticaretin serbestleşmesi ilkesine zıt düşmektedir. Takasa konu olacak malların taraflarının ikisinin de onaylamaması durumunda ticaret gerçekleşmemektedir. Yapılacak ithalat ve ihracatın hangi ülkeler ile yapılmış ise yalnız o ülkeler ile gerçekleştirilmesi ticaretin çok yanlılık ilkesine ters düşmekte ve piyasayı bozmaktadır.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Ersun ve Arslan, a.g.e., s. 176.

¹⁰⁷ Raj Aggarwal, 1989, **International Business Through Barter and Countertrade**. Sayı: 3 vol cilt 22. s. 77

Çok yanlı denkleştirmeye olanak vermemesi: Bir ülkenin alacaklarının başka ülkelerin borçlarını ödemedede kullanılamaması dolayısıyla alacakların iskonto edilerek devredilmesi kliring anlaşması kapsamındaki ülkeleri birbirine bağımlı kılar.

Karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir uluslararası iş bölümüne aykırı olması: Ülkeler arasında yapılan anlaşma çerçevesinde takasa konu olan malların düşük kaliteli olması sebebiyle karşılaştırmalı üstünlük teorisinin belirli bir mal üretiminde uzmanlaşma prensibine ters düşmektedir. Ayrıca malların kalitelerinin düşük olması bunu her ülkenin üretebileceği gerçeğini ortaya koyduğundan konu üzerinde uzmanlaşmamış olan ülkeler kaynakları verimsiz kullanacaktır.¹⁰⁸

Pahalı ve Düşük kaliteli mallar: Takas işlemine konu olan mallar yoğun rekabet koşulları, maliyetler ve marka bağımlılığından dolayı dış pazarlara takas yoluna girebildiklerinden kaliteleri düşüktür. Talebi yüksek, marka imajı olan ve tercih edilen mallar döviz karşılığında satıldığından kaliteleri takas yoluyla piyasaya giren mallara göre daha yüksektir.

Dış piyasalarda ülkenin kendi mallarıyla rekabet etmesi: Ülkelerin mallarını satabilmeleri için karşılıklı olarak mal alıp satması gerekmektedir. Çok sık olmasa da zaman zaman sırf mallarını satabilmek için ihtiyacı olmayan malları takas etmek durumunda kalırlar. Alınan mallar aracı ile 3. ülkelere paraya çevirmek amacıyla düşük fiyatla satılır. Dolayısıyla malların asıl üreticisi olan ülkenin ihraç ettiği pazarda kendi ürünleriyle rekabet etmek durumunda kalır.

Yoğun bürokrasi: Kliring sözleşmesi kapsamında bulunan prosedürler, belgeler ve ikili anlaşmaların kuralları yeterince geliştirilmediğinden ve gerekli yasal alt yapı tahsis edilememiştir. Dolayısıyla ikili anlaşmazlıkların çözüm teknikleride oluşturulmamıştır. Küreselleşmenin yaygın olduğu günümüzde, bu tür bürokratik problemleri yüksek olan kliring uygulaması cazibesini yitirmiş sadece nadir rastlanılan bir sistem olarak

¹⁰⁸ Ersun ve Arslan, **a.g.e.**, s. 176-177.

kalmıştır.¹⁰⁹

2.4. DÜNYA BARTER BİRLİĞİ (IRTA)

Uluslararası platformda barter faaliyetlerinin işleyişini yönlendirmek ve geliştirmek amacıyla kurulan Dünya Barter birliği, giderek artan ticaret hacmi ile son yıllarda dünya genelinde kendine oldukça geniş uygulama alanı bulan sistemin en büyük örgütlenmiş şeklidir. Aralarında Türkiye, A.B.D, Almanya, Kanada, İngiltere, Avustralya, Çin, Hollanda ve Singapur gibi otuza yakın üyesi bulunmakta olan IRTA, 34 yıldır faaliyetlerine diğer barter işletmelerinin üst kurulu olarak devam etmektedir. Barter şirketlerinin arasında entegrasyonu ve etkileşimi sağlayan IRTA, barter sistemini bütün ülkelerde tüm ürün ve hizmetler için geçerli kılmaktadır. Bunun yanısıra barter uygulamalarının analiz ve kontrolünü sağlamaktadır.¹¹⁰

Barter sistemi, nerdeyse bütün sektörlerde faaliyet gösteren her büyüklükteki işletmeler için geçerli olmaktadır.¹¹¹ Türkiye'de ise genel olarak küçük ve orta ölçekteki işletmeler, atıl kapasitelerini ve stoklarını pazara sokabilmek için kullanmaktadırlar.

Sisteme dahil olan işletmelere barter çeki dağıtılarak, çalışanlarına faizsiz kredi ile alışveriş yapma imkanı sağlamasıyla özel şahısların da kullanabildiği barter sistemi, maaş ödemelerinden kesilen barter miktarının söz konusu işletmelerdeki nakit tasarrufu sağlaması ve nakit paraların da yeni iş imkanları yaratması nedeniyle son dönemde Türkiye'de de pek çok işletme tarafından tercih etme sebebi olmuştur. Genel açıdan Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkıda bulunan barter sistemi, özellikle turizm, inşaat ve bilgisayar sektörleriyle her türlü hizmet sektöründe hızlı büyümelerin gerçekleşmesine ortam hazırlamıştır.¹¹²

Paranın mal piyasalarından çekilip Sermaye Piyasalarına yönelmesi ile ortaya çıkan ve aynı fonksiyonu yerine getiren barter sistemi öncelikle Sermaye Piyasası

¹⁰⁹ Ersun ve Arslan, **a.g.e.**, s. 176-177.

¹¹⁰ "IRTA INTERNATIONAL", **Ekonomix**, Y. 8, S. 90, (Temmuz 2005), s. 13.

¹¹¹ Ömer Tekşen, **a.g.e.**, s. 17.

¹¹² Celal Gürsoy, **Bartering 2. Kitap, Türkiye'de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler**, s. 29.

enstrümanlarının yeterince gelişmediği pazarlar için en uygun değişim aracı olmuştur. Konjonktürel değişimlerin arzda ve talepte meydana getirdiği olumsuzlukların yükselttiği maliyetlerin barter sistemi ile ortadan kalkması, sistemi kullanan firmaların ve ülkelerin öz kaynaklarını harekete geçirerek atıl kapasitelerini kazanca çevirmelerini sağlamıştır.¹¹³

Bunun içindir ki son yıllarda, gelişmekte olan ülkelerin barter sistemine olan ilgisi artmıştır. Bu ülkelerin çoğunda görülen kambiyo kısıtlamaları konvertibl olmayan milli paralar ve üretimde-ticarete eksik rekabet şartları, barter ve diğer karşılıklı ticaret tekniklerinin öne çıkması için elverişli bir ortam yaratmaktadır. Aynı eğilimi teşvik eden dış borç problemleri, döviz kazandırıcı ihracatın yetersizliği, batı pazarlarına girme ve yeni teknolojilere sahip olma isteği, karşılıklı ticaret biçimlerinin yükselişini hızlandırmıştır.¹¹⁴

Birçok azgelişmiş ülke, ilke olarak, hammadde yerine işlenmiş ürün ihracatını tercih etmektedir. Ancak, yeterli miktarda ve uygun kalitede sınai mamul üretmemeleri, alıcıların talebini hammaddelere yöneltmektedir. Dış borcu fazla olan azgelişmiş ülkeler de karşılıklı ticaret biçimlerini yaygın şekilde kullanmaktadırlar. Döviz çıkışına yol açmadan ithalat yapmanın tek yolu bu tekniklerdir.

Özellikle 1980 sonrasında, birçok azgelişmiş ülke, karşılıklı ticaret uygulamaları ile ilgili yasal düzenleme yapmıştır. Bunların arasında, Endonezya, Malezya, Güney Kore, İran vardır. Karşılıklı ticaret işlemlerini yürütmek için kurumsallaşma, yasal düzenlemelerin yanı sıra gelişmektedir.¹¹⁵

Petrol spot alım fiyatlarında ve OPEC'in pazar payında gözlenen düşmeler sonucunda, petrolün, yüksek kartel fiyatlarından nakit karşılığı satışının zorlaşması, petrolü, 1980'lerin barter'ı en çok yapılan malı haline getirmiştir. Petrol dışındaki hammaddeler, bazı ülkelere şartlı, bazılarınca şartsız olarak karşılıklı ticarete konu edilmektedir. Endonezya, Malezya, Kolombiya gibi ülkeler, temel hammaddelerin yeni pazarlara girmesi veya ihracatlarının artması şartıyla karşılıklı ticarete izin vermektedirler. Ama bu şartlara uyulup uyulmadığını izlemeleri son derece güçtür.¹¹⁶

¹¹³ Aydın Şenol, **a.g.e.**, s. 39.

¹¹⁴ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 73.

¹¹⁵ Mehmet Sırrı Şimşek, **a.g.e.**, s. 74.

¹¹⁶ <http://www.turkbarter.com/DunyaBarterBirliigi.htm> , (09.05.2013).

3. GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TÜRKİYEDE TAKAS SİSTEMİ

Şimdiye kadar Türkiye'de ve Dünya'da ekonomi tarihinde uygulanan iktisat sistemlerinin içinde trampa yönteminin kullanıldığı alanları özetledik. Buna ek olarak takas sistemini ve takas sisteminin türevleri olan barter ile kliring yöntemlerini açıkladık. Bu bilgilerden yola çıkarak çalışmamızda takas sisteminin uygulanabilirliğini göstermek ve takas sisteminin türevlerindeki hataları gidermek yerine yeni bir takas türevi oluşturuldu.

Takas sistemi, ekonomi tarihindeki uygulanan en eski sistemlerden olmuş ancak zamanla insanların beklentilerini karşılayamamış ve temel ekonomi sistemi niteliğini kaybetmiş olmasına rağmen ticaretle her zaman kendine uygulama alanı bulmuştur. Türkiye ekonomisi tarihine baktığımızda takas sisteminin bütün Türk devletlerinde kullanıldığını görmekteyiz.

3.1. Osmanlı Dönemi

Osmanlı devleti'nin trampa sistemiyle ilişkisini araştırdığımızda, kendine oldukça geniş bir uygulama alanı bulduğunu söyleyebiliriz. Özellikle ordu ile ilgili giderlerini karşılama stratejilerini detaylı olarak incelediğimizde karşımıza tımar sistemi çıkmaktadır. Ordu gelirlerinin hazineden karşılanmaması için hem bir maliye hemde tarım politikası olarak uygulandığını görmekteyiz.

Osmanlı Devleti içinde ilk basılan kağıt para haricinde hala tedavülde kalan iki çeşit para daha kullanılmaktaydı. Bunların gümüşten olanına, akçe, altından olanına sikke adı verilirdi. Osmanlı Devleti altın ve gümüş gibi değerli madenlerin çıkışını engellemiş, kıymetli maden girişini ise teşvik etmiştir. Burada amaç Osmanlı Ekonomisine gelen

paranın ekonomi içinde kalmasını sağlamaktı. Bu durum özellikle tüccarların buraya mal ile geldikten sonra, tekrar mal olarak üretilen ürünlerin ihraç edilmesini sağladı. Bu strateji ihracatı artırma amacına hizmet eden bir tutumdur.¹¹⁷

Osmanlı'da, Devlet Hazinesinin tarımdan sonra en büyük gelir kaynağı ticaretten alınan vergilerdi. Hazineden para çıkışını engellemek amacıyla alınan vergilerin bir kısmı tımar sisteminde olduğu gibi devlet mensuplarına (devlet memurlarına), bir kısmı ise savaşlar veya doğal afetlerden zarar görenleri zararlarını karşılamak ve yardım etmek için kurulmuş olan vakıflara bırakılmıştır. Osmanlı devleti parası, gayrimenkul gibi vakıf konusu olabiliyor ve kullanılabilirdi. Bu vakıflar günümüzün bankaları gibi çalışıyordu. Bu vakıfların görevleri piyasada bulunan tefecilerin (ribahor) yüksek faiz uygulayarak tüccar ve esnafı sömürmesini engellemektir.¹¹⁸ İç borçlar, çiftçiden vergi karşılığı olarak mahsül veya para halinde alındı. Bankerlerden kısa vadeli borçlar alındı. Uygulanan vergiler haricinde ek olarak olağanüstü vergiler konuldu.¹¹⁹

Osmanlı Devletinin ekonomisi genel olarak incelendiğinde takas sistemini, tarım politikalarında kendine oldukça geniş uygulama alanı bulduğunu görmekteyiz. Osmanlı devletinde toprak yönetimi hukuki olarak üç şekilde gerçekleşmekteydi. Bunlardan "Öşriyye" adı verilen, müslümanlara ait veya fetih sonrasında müslümanların yerleştirildiği topraklar olup, bu topraklar üzerinde istedikleri gibi tasarruf edebilme ve satabilme hakkına sahip oldukları ve vergilerini, ürettikleri mahsüllerle ödedikleri topraklardır. Müslüman olmayanların elinde bulunan topraklara ise "haraciye" adı verilir ve onlardanda vergileri mahsül olarak tahsil edilirdi. Diğer bir toprak yönetimi ise "Arz-ı miri" adı verilen ve mülkiyeti devlete ait olan, sadece işlemek amacıyla kiralanan topraklardı. Arz-ı miri topraklar içinde uygulanan en uygun işletme sistemi tımar sistemi olmuştur.¹²⁰

Tımar sistemi, mülkiyeti devlete ait toprakların işlemek üzere çiftçilere kiralanarak, çalıştırılması ve vergisinin mahsül olarak devlet hazinesi yerine ordunun giderlerini

¹¹⁷ Mehmet Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter**, s. 25-26.

¹¹⁸ Yakup Akkuş, **Osmanlı ve Avrupa'nın İktisat Politikaları Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz**, (2009), <http://www.iudergi.com/tr/index.php/iktisatmaliye/article/viewFile/190/291> (Erişim Tarihi: 11.11.2012), s. 124-125.

¹¹⁹ Hasan Saygın ve Murat Çimen, **Turkish Economic Policies and External Dependency**, 1. b., Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2013, s. 1.

¹²⁰ Hazal Ekici, **Osmanlı Devletinde Tarım Sektörünün Durumu**, (tarih yok), <http://www.belgeler.com/blg/glx/osmanli-devletinde-tarim-sektrnn-durumu>, (Erişim tarihi: 12.01.2013), s. 2.

hazineden para çıkışı olmadan karşılayabilme temeli üzerine kurulmuş bir sistemdir. Tımar sisteminde çalışan çiftçi (reaya) devlete oşür vergisi vermekle yükümlüdür. Bu vergiyi devlet ayn-i olarak diğer bir ifade ile üretiminden sonrası mahsül olarak öderdi. Ancak verginin oranı sabit bir oran olduğu için küçük hacimde üretim yapan çiftçiler için büyük bir külfet oluşturmaktaydı. Tımar sisteminin başında ürünlerin toplanıp vergilerin verilmesi ve sorumluluğuna verilen askerlerin beslenmesiyle ilgili işlemleri yapması için her oluşturulan tımar'ın başında bir devlet adamı bulunurdu.¹²¹ Tımar sisteminin önemli diğer bir rolü ise savaşta Osmanlı Ordusunun ciddi bir bölümünü ve gücünü oluşturan sipahilerin giderlerinin karşılanması üzerine kuruluydu.¹²²

Tımar sistemi avrupadaki feodal yapıda bulunan "toprak ağalığı" rejimi ile benzerlik gösteren bir sistem olmasına rağmen farklı taraflarıda bulunmaktaydı. XVI. Yüzyılın sonuna kadar devletin gelir ve giderleri arasındaki fark tımar sisteminde büyük katkısı ile pozitif olmakla beraber XVIII.¹²³ Yüzyılda tımar sistemi, rüşvet ve yolsuzlukların artmasından dolayı bozularak etkisini kaybetmeye başlamıştır. Hazine gelirlerinin diğer önemli bir gelir kaynağı olan ticaret özellikle sanayi devriminden sora lüks avrupa mallarına olan talep nedeniyle Osmanlı Devleti para çıkışını engellemek amacıyla hammadde karşılığı işlenmiş lüks mal almaya başlamış ancak bu önlem yeterli gelmediğinden ticaretten aktarılan gelirler de hızla negatif değerlere doğru bir düşüşe geçmiştir. Hazine gelirlerinin düşmesinden dolayı tımarın getirisi doğrudan hazineye aktarılmaya başlanmıştır.¹²⁴

Devletin verdiği toprak karşılığında işgücü ve vergi olarak alınan mahsül, vergi sistemi içinde uygulanan bu sistem takas uygulamasına en iyi örnektir. Mahsül ile vergi ödemesi yapılan sistemler üretimi arttırmak amacıyla kullanılmakta ancak Osmanlı Devleti yüksek vergi oranları uyguladığı için etkili bir politika olamamıştır. Ticarete ise dışarı altın çıkışını engellemek amacıyla ülke dışından gelen tüccarlara malları karşılığında mal (takas) yapılması sağlanmıştır.¹²⁵

XIX. Yüzyıllara doğru sanayi devrinin getirdiği lüks mallar ilgi çekerek yoğun

¹²¹ Yakup Kepenek, **Türkiye Ekonomisi**, 25. b., İstanbul: Remzi Kitabevi, 2012, s. 14.

¹²² Yakup Akkuş, **a.g.e.**, s. 110.

¹²³ Musa Çadırcı, **Tanzimat Döneminde Anadolu Kentlerinin Sosyal ve Ekonomik Yapıları**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları, 1991, s. 6.

¹²⁴ Yahya S. Tezel, **Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923- 1950)**, Ankara Yurt Yayınları, 1982, s. 60-61.

¹²⁵ Gülten Kazgan, Osmanlı Altınları, **Ekonomi Ansiklopedisi**, 3. Cilt, Paymaş Yayınları, 1984. s. 1032.

talep görmüş bunun akabinde XIX. Yüzyıldan itibaren dışarıya hammadde gönderip karşılığında işlenmiş mamül olarak alındığı takas sistemi kullanılmıştır. Dönemin koşulları ve teknolojisi günümüzdeki imkanlara sahip olmadığı için takasın en önemli kuralı, alıcı ve satıcının aynı yer ve zamanda buluşmasıydı. Ancak tüccarlar bu değişkenleri istedikleri gibi belirlediklerinden bunu denetlemek çok zaman alabilir veya devrin imkanlarıyla mümkün değildi. Kullanılmakta olan sistemlerin geliştirilememesi, sanayi devriminin beraberinde getirdiği yeniliklerin takip edilememesi, ticaret yollarının değişmesi, nüfus artışı, yozlaşma, rüşvetlerin artması, ve merkantilist politikaların dünya genelini etkilemesi sebebiyle denetim ve kontrol mekanizmaları bozulmuş ve sistem çökmüştür.¹²⁶ Siberetik Değişim Sisteminde siberetik ve veritabanı sistemi olduğundan herşey elektronik olarak kaydedilmektedir. Osmanlı Devleti zamanından farklı olarak günümüz koşullarındaki teknolojinin imkanları sayesinde sisteme dahil edilmesi ortaya çıkacak aksaklıkların engellenerek ticaretin hızlı gelişmesini sağlayabilir.

3.2. Atatürk Dönemi

Atatürk Dönemine geldiğimizde Cumhuriyet'in ilk yıllarında hükümet, hazinenin önemli bir gelir kaynağından fedakarlık ederek çiftçilerden ayın karşılığı olarak alınabilen " Aşar " vergisini çiftçiye verdiği zarardan dolayı aşamalı olarak kaldırmış ve devletin ciddi bir vergi kaynağının yerine yeni kaynaklar bulma yoluna gitmiştir. İlk yıllarda Lozan anlaşmasından dolayı dış ticarete gümrükten vergi alınamadığından devlet hem gümrük vergileri hemde en büyük sektörü olan tarımdan alınan vergilerden mahrum kaldı.¹²⁷

Devlet zor durumda kaldığı halde paranın değerini değiştirmemek ve anti-enflasyonist bir politika ilkesinden güdülendiğinden dolayı emisyon yapmadı. Bunun yerine vergi sisteminde değişikliklere başvurarak kamu harcamalarının açık vermemesi için çaba sarfetti.¹²⁸ Cumhuriyetin ilk yıllarında yeni vergiler koyulmayıp varolan

¹²⁶ Necdet Ekinci, **Sanayi ve Uluslaşma Sürecinde Toprak Reformundan Köy Enstitülerine**, Ankara: Kültür Bakanlığı Yayınları, 1997, s. 27.

¹²⁷ Fatih Saraçoğlu, 1930-1939 Döneminde Vergi Politikası, 2009, http://212.174.133.188/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/157/08.Fatih.SARACOGLU.pdf (Erişim Tarihi: 06.12.2012), s. 134-140.

¹²⁸ Abdullah Takım ve Ensar Yılmaz, Economic policy during Ataturk's era in Turkey (1923 – 1938), **African Journal of Business Management**, Vol. 4(4), (Nisan 2010), s. 550.

vergilerin tahsil edilebilmesi için mükelleflere ödeme kolaylıkları sağlandı.¹²⁹

Atatürk ilke olarak, Cumhuriyet, sağlam parayı iktisadi bağımsızlığın ve egemenliğin gereği saymış, bu ilkesini " İstiklali kaybetmenin en iyi yolu, sahip olmadığımız parayı sarfetmektir."¹³⁰ Sözüyle açıklamış bir başka ifade ile paranın önce elde edilmesi, daha sonra harcanması veya yatırıma dönüştürülmesi olarak dile getirmiştir. İlk olarak yabancıların elinde bulunan ekonomik potansiyel yerli tüccarlara aktararak bir burjuva sınıfı yaratılmak istendi. Atatürk'ün ekonomik ilkeleri içerisinde en çok üzerinde durduğu konulardan biri tarım olmuş her fırsatta "Türkiye'nin sahibi hakikisi ve efendisi hakiki müstahsil olan köylüdür."¹³¹ diyerek tarıma ve çiftçilik yaptığı için hor görülen köylülere verdiği önemi vurgulamıştır. Buna ek olarak tarım'ın toplam ticaret içindeki payının oldukça büyük olması nedeniyle tarım teşvik edilerek desteklenmiş ve planlı bir şekilde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Özellikle tarım alanında büyük buhran yıllarına kadar tarım ve hayvansal gıda ticareti takas usulü sürdü. Devlet ise piyasadaki para deflasyonunu önlemek amacıyla vergilerini ayn-i usul ile tahsil etti.

Atatürk'ün politikası gereği devlet bütçesindeki harcamalar, vergilere (gelirlerine), dış ticarete ise ithalat, ihracata eşit olmalıydı. Diğer bir ifadeyle denk bütçe (denge) politikası uygulanmalıydı.¹³²

Atatürk istikrarlı bir ekonomi sağlamış ve basılan her paranın bir üretim karşılığı olmalıdır prensibi üzerinde durmasının karşılığını almıştır. Üretimden bağımsız olarak basılacak para talep ve arz dengesini bozacak dolayısıyla enflasyon olacaktır.¹³³

Atatürk Türkiye'nin başında olduğu süre içerisinde anti-enflasyonist bir tutum sergilemesi nedeniyle para emisyonu başlıca ekonomi ilkelerine ters düşmektedir. Devlet giderlerinin para basarak değil vergi gelirleriyle karşılanması denge politikasının bir gereği olmaktadır. Ayrıca sahip olunmayan paranın harcanarak geleceğin satılmaması ile bir ekonominin bağımsız kalabileceği inancı ile ekonomi yatırımları gerçekleştirilmesi

¹²⁹ Alptekin Müderrisoğlu, **Kurtuluş savaşının mali kaynakları**. 1990.

dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/45/810/10298.pdf (Erişim Tarihi: 25.11.2012), s. 37.

¹³⁰ Nadir Eroğlu, Atatürk Döneminde Para Politikaları (1923-1938), Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi. S. 2 C. 23, (2010) s. 65-66.

¹³¹ Vecdet Erkun, Atatürk Döneminde Tarım Politikası, **Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi**, C. 14, S. 42, (Kasım 1998), s. 1192.

¹³² Hüseyin Akyıldız, ve Ömer Eroğlu, Türkiye Cumhuriyeti dönemi uygulanan iktisat politikaları, **Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Y. 9., S. 1, (2004), s. 46-47.

¹³³ Mustafa Yahya Metintaş ve Mehmet Kayıran, Refik Saydam Hükümetleri Döneminde Türkiye'nin Ekonomi politikası (1939-1942), **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Y. 9 S. 2, (Aralık 2008), s. 163-164.

olası yeni kurulan bir ülkenin kalkınmasında önemli bir ilke ve itici güç unsuru olmuştur. Özellikle tarımı tekrar canlandırabilmek için devlet teşvikleri, destekleme alımları ve vergilerini ayın şeklinde mahsül olarak ödeme imkanları sunulması tarımın gelişmesine oldukça katkıda bulundu. ¹³⁴

Büyük buhran'ın ardından Devletçilik modelinin benimsenmesiyle beraber devlet tarım üzerindeki müdahalelerini kaldırmaya başlayarak tarım ihracatını ¹³⁵ tütün ve pamuk alanında ihracata başlamıştır.

Korumacı yıllarda liberal, dışa açık ve hızlı kalkınma politikaları uygulayan Türkiye bütçe ve dış ticaret açığı vermiş akabinde 1930 -1938 yılları arasında uyguladığı korumacı-devletçi ve ithal ikameci planlı kalkınma modeli ile denk bütçe ve dış ticaret fazlası vermeye başlamıştır. ¹³⁶

3.3. İnönü Dönemi

İsmet İnönü döneminin 2. Dünya Savaşı zamanına denk geldiğini görmekteyiz. Savaş nedeniyle Türkiyede hükümetin seferbelik ilanı etmesiyle beraber bütçe giderleri artmış "Aşar" vergisi ve benzeri ayn-i vergi tahsiline başlanmıştır. Bu durum takas sisteminin vergi sistemindeki uygulama şekli olan ayn-i verginin sadece savaş zamanlarında başvuru kurtarıcı rolü oynadığını ortaya koymaktadır. Takas sisteminin ekonominin gereklerine uygun olmak kullanmak ve güncellemek yerine sadece kurtarıcı amacıyla kullanılması savaş zamanlarında bozulan dengeyi içinden çıkılmaz hale sürüklemiştir. Özellikle Cumhuriyetin ekonomi tarihini incelediğimizde İsmet İnönü döneminden başlayarak bozulan bu denge nedeniyle oluşan enflasyon ve spekülasyon dalgaları günümüze kadar devam ederek zaman zaman ekonomik krizlere mal olacak bir problemin başlangıcı olduğunu kanıtlamıştır. ¹³⁷

İkinci Dünya savaşı dönemlerinde, savaşın ekonomik bunalımlarını çözebilmek amacıyla 1942 yılında ikinci defa karşımıza çıkan "varlık vergisi" tekrar kanun olmuştur.

¹³⁴ Erdinç Tokgöz, "Atatürk Döneminde Türk Ekonomisi", Atatürk Dönemi İktisat Politikası, İstanbul: İ.Ü.İ.F.M.C. Yayınları, 1981, s. 46.

¹³⁵ Abdullah Takim ve Ensar Yılmaz, a.g.e., s. 549-554.

¹³⁶ Mustafa Aysan, **Atatürk'ün Ekonomi Politikası**, İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları, 2000, s. 35.

¹³⁷ Şevket Pamuk, "İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Devlet, Tarımsal Yapılar ve Bölüşüm", **Türkiye'de Tarımsal Yapılar: 1923-2000**, (Der: Şevket Pamuk, Zafer Toprak) Ankara: Yurt Yayınları (1988), s. 88.

Sadece bir defaya mahsus olan bu vergi, mükelleflerin ödememesi durumunda bedensel bir çalışmaya tabi tutulmaları ile alınıyordu. Görüldüğü üzere burada da bir takas şekli kullanılarak borç-alacak ilişkisi yönetiliyordu.¹³⁸

1944'de kaldırılan varlık vergisinin ardından tarım kesiminde "Aşar" vergisinin yerini alan toprak mahsulleri vergisi kanunu kabul edildi. Hükümet savaş zamanı bu vergiyi ayn-i olarak yani ürün olarak tahsil etti. Toprak mahsulleri vergisinin, Atatürk döneminde de varolan vergilerden olması tesadüften öte kriz ve savaş dönemlerinde uygulanan korumacı ve devletçi bir iktisat politikası olup, gerek burjuva sınıfının, gerek çiftçinin omuzlarına ağır yük getiren vergilerdir. Uygulanan bu vergiler halkın, hükümete olan güvenini sarsmış ve hükümetten soğumasına sebep olmuştur.¹³⁹

Tarım konusunda, Atatürk döneminden beri devam eden topraksız çiftçileri toprak sahibi yapma politikası devam etmiş ancak savaş zamanı hükümetin uyguladığı yanlış politikalar ve katı devletçilik modeli sebebiyle başarıya ulaşamamıştır. Bütün bu kötü gelişmelere rağmen İsmet İnönü, savaş sırasında silah sanayinin önemli hammaddesi olan krom'u savaşan ülkelere satarak ciddi bir döviz girişi sağlamış ve büyük bir döviz rezervi oluşturmayı başarmıştır. Buna rağmen 1946 yılında yaptığı emisyon bu sonucu sönmüştür. Sınırlı sayıdaki arazinin dağıtılması adaletli bir şekilde yapılmalıydı. Toprak alma önceliği topraksız olanlara verildi. Tarım yapılacak toprak için iklim, su ve toprak verimi kriterlerine göre bölgelere ayrılarak topraklar, verimlilik derecelerine (zayıf, orta, yüksek) ve besleyeceği aile sayısına (iki veya daha fazla) göre sınıflandırıldı.¹⁴⁰

Büyük çiftlik ve toprak sahiplerinin işletebilecekleri alan buldukları yerin nüfusuna ve toprak verimine göre sınırlama yapılmalıydı.¹⁴¹ Tarım üretimi içinde bulunan her çiftçi hem haklarının korunması hemde sattıkları mallardan zarar etmemeleri için birleştirilmeli ve bir kurum oluşturulmaya çalışılmalıydı yani günümüzdeki kooperatifler gibi teşkilatlandırıldı. Tarımın ve hayvancılığın korunması yasalar ile desteklendi. Devlet hayvancılığın sağlam temeller üzerine kurulması için yasal önlemler almış ve veteriner teşkilatı kurdu. Bu yasa günümüzde hala yürürlükte bulunmaktadır. Hükümet aynı zamanda koruma önlemlerini de alarak zaman zaman alım-satım işlerini de üstlendi. Atatürk yurt dışında kullanılan doktrinlerin hiçbirine bağlı kalmadan bir tarım politikası

¹³⁸ "Varlık Vergisi Hakkında Kanun", **Resmi Gazete**, 12.11.1942, s. 52-55.

¹³⁹ Nezihi Varcan, **Türkiye'de Vergi Politikalarının Oluumu: Cumhuriyet Dönemi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1987, s.65.

¹⁴⁰ Koray Başol, **Türkiye Ekonomisi**, 11. b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2012, s. 204.

¹⁴¹ Koray Başol, **a.g.e.**, s. 46.

kurgulayıp, uygulamış ve tarımın, GSYİH'daki payı oransal olarak dalgalanmalı bir seyir izlese de hacimsel olarak artışlar meydana gelmiştir. Aşağıda tabloda Tarımın yıllar itibariyle oransal dalgalanması ve alınan dolaylı vergiler açıkça ortaya konmaktadır.¹⁴²

Piyananın Canlandırılabilmesi eldeki Döviz rezervinin düşük olması nedeniyle Romanya ile yapılan Takas usulü bir ticaret anlaşması yapılarak sağlanmaya çalışıldı. Bunu daha sonra Fransa ile yapılan Takas usulü anlaşma takip etti. Fakat bu durum ileride kontrol ve denetim zafiyetinden dolayı aksamaya başladı. Bunun en önemli sebepleri arasında iki tarafında ihtiyacı olan malı üretmelerine imkan olmamasından kaynaklanan kendini ağırdan satma politikasından ileri geliyordu. Dolayısıyla daha sonraki dönemlerde takas usulü ticarete yaşanan gecikmeler nedeniyle üreticilerin ihtiyatlı davranmaya başlamaları ticaretin hacmini küçülttü.¹⁴³

Savaş dönemlerinde kurtarıcı vergi rolünü üstlenen varlık vergisi ve toprak mahsulleri vergisi çiftçi ve tüccarlara ek külfet getirmiştir.¹⁴⁴ Osmanlı Devleti döneminde uygulanan "Aşar" vergisi gibi bir vergi olan "toprak mahsülleri" vergisinin ayn-i olarak alınması geçimini zor sağlayan çiftçileri daha da zor durumda bıraktı.¹⁴⁵ Dış ticaretin izne tabi gerçekleşmesi ve iç piyasada devlete düşük fiyattan satma zorunluluğu üreticiyi yoketmeye başlamış ve üretimin düşerek fiyatların artmasına neden olmuştur.

3.4. DP Dönemi

İkinci dünya savaşının ardından, 1950 yılında Dp hükümeti döneminde takas sistemi kore savaşının sona ermesiyle beraber yerli üreticilerin güvenli bir liman olarak görmesi nedeniyle mallarını aralarında takas yaparak ticaret hacmini artırma ve ihracatını etkileyecek kadar önemli olan yatırımları finanse edebilmek amacıyla hem rusya hemde A.B.D. ile karma bir dış politika izlediği dönem olmuştur.

Hükümetin 1958 yılında çekoslovakya ile yaptığı kliring (takas) anlaşması çerçevesinde alacaklı konumda idi. Taksitleri ödemekte zorlanması nedeniyle Türkiye'nin verdiği mallar karşılığında çekoslovakya "Çanakkale Porselen" fabrikalarını finanse

¹⁴² Samet Ağaoğlu, "İktisadi Hayatta Fiyatların Yükselişi". **İktisadi Yürüyüş**, S.74. İstanbul, 1943. s.7.

¹⁴³ M. Selçuk Özkan, **İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'nin Takas Usulü Ticareti**, (2012), http://www.karam.org.tr/Makaleler/1150704414_008ozkan.pdf (Erişim Tarihi: 24.11.2012), s. 90.

¹⁴⁴ Ahmet Fazıl Özsoylu, **a.g.e.**, s. 71.

¹⁴⁵ Korkut Boratav, **Türkiye İktisat Tarihi**, (1998),

www.altinicizdiklerim.com/ozetler/TurkiyeIktisatTarihi.pdf (Erişim Tarihi: 15.12.2012), s. 7

ederek inşa etmiştir. Türkiye'nin Avrupadaki ülkelere göre dış ticaret açığı olmasına rağmen yaptığı kliring anlaşmalarından alacaklı durumdaydı. Örnek olarak Semih Günver'in rusya ile yapılmış olan kliring anlaşmasından alacaklı olmamız sebebiyle bazı yatırım projelerini finanse ettirerek ticaret hacmini genişlemesini hedefliyordu. Kaldığı "Aliğa rafinerisi", "İkinci Demir ve Çelik fabrikası", "Aluminium Fabrikası" bunun öne çıkan örneklerindedir.¹⁴⁶

DP hükümetinin döneminde takas yönetimi sadece tarımda üreticilerin stoklarını ellerinden çıkarabilmeleri için kullanılan ve devletin müdahale ederek planlı olarak durumu yönetmemesi bu çabaların yerel kalmasına neden olmuş ve pek çok üreticiyi zor durumda bırakmıştır.¹⁴⁷

3.5. AKP Dönemi

2001 krizinin ardından Hükümetin başına gelen AKP, ticaretin gelişebilmesi ve ekonomin düzenlenmesi için her ne kadar geç kalınmış olsada reform niteliğinde yenilikler yapmıştır.

Barter uygulamalarının "ihracata dayalı ekonomi modelinde başladığını ve tüm sektörleri etkisi altına alan bir sistem olduğunu söyleyebiliriz. AKP döneminde ise özellikle 2005 yılında enflasyon hedefleme politikasının başarıya ulaşmasının ardından Barter hacmi hızlı artışını sürdürmeye başlamıştır. Ancak teknolojinin hızla ilerlemesi ve Barter sisteminin bunu acele ve plansız bir şekilde takip etmesi geçiş dönemindeki bu sistemin eski üye üreticilerini zor durumda bırakmıştır.¹⁴⁸

Başta Barter Çeki sisteminin devre dışı kalması elinde yüksek miktarda çek bulunan üreticileri madur etti. İhracata dayalı ekonomi politikasında genel olarak yerel kalan bu sistem enflasyon hedeflemesi döneminde teknolojinin de katkısıyla ülke çapında kullanılan bir sistem haline geldi.¹⁴⁹

Geçtiğimiz dönemler içinde 2013 yılının ortasına doğru bankacılık sektörünü

¹⁴⁶ Süleyman Seydi, Demokrat Parti'nin Dış Politikada Alternatif Arayışı (1957-1960), **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Y. 14, S. 2, (Aralık 2011), s. 8.

¹⁴⁷ **Ağustos 1958 iktisadi kararları**, (b.t.). <http://www.ekodialog.com/Turkiye-iktisat-tarihi/agustos-1958-iktisadi-kararlari.html> (Erişim Tarihi: 15.12.2013).

¹⁴⁸ Seyfettin Erdoğan, "Alternatif Para Politikası Stratejileri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme", **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, S. 9, (2005/1), s. 37-38.

¹⁴⁹ Beyhan Marşap, "Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi", **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, (Mart 2001), s. 56-57.

oturtamamış ve gerekli atılımları yerine getirememiş ülkelerle büyük bir takas anlaşması imzalanmış olması ticaret hacmini 20 milyar dolar dolaylarına yükseltmiştir.¹⁵⁰ Bu artış Barter ve Takas sisteminin hacmini tam olarak ortaya koymasada büyüklüğü ve yaygınlaşma hızı konusunda fikir sahibi olmamıza yardımcı olmaktadır. Özellikle günümüzde Türkiye'de bulunan nükleer enerji santrali Uluslar arası yapılan takas anlaşması ile yapılmış, bu durum takas sisteminin önemini vurgulamıştır.¹⁵¹

4. TÜRKİYE'DE TAKAS SİSTEMİNİN UYGULAMADAKİ PROLEMLERLE İLGİLİ MÜLAKAT ARAŞTIRMASI

Takas sisteminden türetilmiş olan barter sistemi günümüzde hali hazırda kullanılan bir ticaret yöntemi olmuştur. Ancak literatürdeki olumlu yapılan kaynaklara bakıldığında bu uzun yıllardır yaygınlaşmaması, günümüzde bile yaygınlaşmanın yavaş olmasının nedeni araştırmaya değer olarak görülmüştür.

4.1. AMACI VE ÖNEMİ

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte ticaretin işleyişini kolaylaştırmak amacıyla pek çok sistem ortaya çıkmaktadır. Takas sisteminden türetilmiş olan Barter sistemide bunlardan biridir. Özellikle son yıllarda piyasadaki kullanımı oldukça arttığı halde, Türkiye'deki geçmişi hemen hemen 20 yıla yakın olan bu sistemin günümüzdeki durumu yaygınlaşma performansı tatmin edici düzeyde değildir. Ancak literatür araştırması sırasında barter ile ilgili birçok olumlu yazılı doküman olduğu görülmüştür.

Dünyadaki barter uygulamalarının hemen hemen hepsi kullanılmakta olduğu ülkenin konjektürel durumlarına göre değişiklik göstererek uyarlanmıştır. Barter sisteminin günümüzdeki en gelişmiş örnekleri, Japonya, A.B.D. Ve Almanya'da uygulanan biçimleri olup Türkiye'deki bunların bazı özellikleriyle oluşturulan karma bir barter şeklinden

¹⁵⁰ Cengiz Tepebaş, **İhracatta takas dönemi**, 2013, <http://www.7deniz.net/ihracatta-takas-donemi/> (Erişim tarihi: 13.12.2013).

¹⁵¹ Abbas Karaağaçlı, **Nükleer Takas Anlaşması**, (2010) http://www.bilgesam.org/tr/index.php?option=com_content&view=article&id=688:nuekleer-takas-anlamas&catid=77:ortadogu-analizler&Itemid=150 (Erişim Tarihi: 15.12.2013).

oluşturulmuştur. Her ülkedeki barter yöntemi aynı olmadığından dolayı sistemin yaygınlaşması ile ilgili problemlerin uygulamadan kaynaklanabileceğini düşünülerek, barter üyelerine sormak üzere mülakat hazırlanmıştır.

Araştırmanın önemini vurgulayabilmek amacıyla, ticaretin doğuşundan itibaren kullanılan ve ticaretin temel felsefesi olan mal değiş-tokuşu üzerine kurulan sistemde irili ufaklı pek çok şirket ticaretini malların kalite rekabeti üzerinden yapabiliyordu. Çünkü sermayenin temelini mallar oluşturmaktaydı. Mübadele aracının günümüzde kullanılan nihai şekli olan paranın kullanılmasından itibaren ticaretin mal odaklı felsefesi paranın faiz gibi finansal araçlarla kendi kendine gelir elde edebilen bir yapıya gelmesinden dolayı irili ufaklı işletmelerin kendi aralarında yaptığı rekabet kaliteden ziyade güç rekabetine dönüşmüştür. Barter sistemi, takas felsefesi ile kurgulanmış olan bir sistem olduğundan ticaretin mal odaklı olmasının nedeni olan insan ihtiyaçlarını karşılama gayesi daim kılınacaktır.

Bu mülakat çalışması, barter sisteminde faaliyet gösteren aracı kurumların pazar paylarını tespit etmek amacıyla ziyade uygulamadaki ortaya çıkan sorunların nasıl ve neden ortaya çıktığını tespit ederek bazı çözüm önerileri sunmak amacıyla yapılmıştır.

4.2. KAPSAMI VE MÜLAKAT SORULARININ TÜRÜ

Türkiye barter ortak pazarında faaliyet gösteren aracı kurum sayısı oldukça fazladır. Özellikle 2008 yılından itibaren bu kurumların artışı hız kazanmaya başlamıştır. Günümüzde Türkiyede faaliyet gösteren 20'den fazla barter aracı kurumu bulunmaktadır. Anketimizde kullanmak amacıyla sektörde en çok kendini geliştirmiş, 10 barter aracı kurumdan 10'arlı gruplar halinde anket ve görüşmeyi kabul eden toplam 100 barter üyesi şirket ile gerçekleştirilmiştir. Ancak yapmış olduğumuz ankette örnekleme dahil edilen üye işletme sayısının gerçek ölçeğe göre oldukça düşük olması nedeniyle mükemmel sonuçlar vermemektedir.

Barter sisteminin uygulamadaki problemlerini tespit edebilmek amacıyla detaylı bir literatür araştırması yapılmıştır. Bunun yanısıra bazı barter aracı kurumlarıyla birebir görüşmeler yapılmıştır. Ancak mülakatımızın amacı uygulamadaki problemlerin net olarak dökerek tespit edilmesi, mevcut durum itibariyle ve literatürdeki verilerle mümkün

olmamaktadır. Dolayısıyla şıklı anket sistemi yerine birebir görüşmeyle, klasik mülakat yöntemiyle yapılmıştır.

Mülakatta Yer alan sektörler inşaat başta olmak üzere, tekstil, kimya, sağlık, reklamcılık sektörlerini içinde bulundurmaktadır. Örneklem içerisinde 40 inşaat, 27 tekstil, 16 reklamcılık, 12 kimya, 5 sağlık sektöründen barter üyeleri bulunmaktadır.

4.3. ARAŞTIRMA METHODU

Yapılan anket çalışması için belirlenen örneklem içindeki barter üyesi şirketlere nasıl ulaşıldığı, soruların nasıl hazırlandığı ve çalışmanın gerçekleştirilmesi için nasıl bir yol izlendiği ile ilgili detaylar maddeler halinde aşağıda belirtilmiştir.

Literatür Araştırması,
Araştırmanın Amacının Belirlenmesi,
Araştırmaya Dahil edilecek Barter Şirketlerinin Seçimi,
Araştırmaya Dahil edilecek Barter Üyelerinin Belirlenmesi,
Mülakat Sorunlarının Belirlenmesi,
Mail ve Telefon Yoluyla Barter Üyeleriyle İrtibat Kurulması,
Görüşmeler Sonrasında Bilgilerin Toplanması ve Düzenlenmesi,
Bilgilerin analizleri Yapılması ve Değerlendirilmesi,
Bilgilerin Grafıklara Dökülerek Gösterilmesi,
Olası Çözüm ve Öneriler,

4.4. MÜLAKAT ÇALIŞMASI, SORULAR ve BULGULAR

4.4.1. İşletmelerin Barter'a Katılma Şekli ve Tercih Nedeni

Barter sistemi hemen hemen her ülkede kullanılmaktadır. Ülkelerde çok sayıda şirket ve bu şirketleri ticari faaliyetlerini sürdürdüğü bir sektör bulunmaktadır. Bütün bu

sektörlerdeki her işletme de barter aracı kurumlarının potansiyel müşterisidir.

Barter sistemi, kriz dönemlerinde ve yeni pazarlara daha az maliyetlerle ulaşabilme gibi olanaklarına sahip olduğu için tercih edildiğinden, her sektörde kendine uygulama alanı bulmuştur. Bunun nedeni ticaretin ilk ortaya çıkışından itibaren temelinin takas üzerine kurulmuş olmasıdır. Zamanla bu takas işlemi kolaylaştırabilmek ve değer belirlemek amacıyla bir değişim aracı (para) kullanılsa da temel özelliklerini korumayı başarmıştır.

Bazı barter aracı kurumlar sektörel çalıştığı gibi bütün sektörleri bünyesinde barındıran, bazende karma olarak çalışan barter aracı kurumları bulunmaktadır. Reel pazarda faaliyet gösteren şirket ve sektör sayısının fazla olmasından kaynaklanan potansiyelin cazibesinin yüksek olmasından dolayı barter şirketlerinin sayısında hızla artmasına sebep olmuştur. Dolayısıyla barter şirketleri arasında da büyük bir potansiyele sahip bu pazardan yüksek pay alabilmek adına yoğun rekabet bulunmaktadır. Bu durum barter aracı kurumlarının belirlemiş oldukları şirket stratejilerine bağlı olarak çeşitli politikalarla müşteri kazanma yoluna gitmelerine neden olmuştur. Yani barter aracı kurumunu seçerken, şirketin kendi menfaatlerine en uygun olanı seçeceğini bilen barter aracı kurumları stratejilerini buna göre hazırlamaktadır. Ancak barter sisteminin Türkiyedeki ilk yıllarında yavaş yavaş yaygınlaşan bu sistem içindeki barter aracı kurumlarında öngöremediği problemler ve Türkiyedeki ticaret sistemine uyarlamada yaşanan eksiklikler nedeniyle uygulamada bazı problemlerin görülmesine neden olmuştur. Çünkü hemen hemen aynı strateji ve politikalara sahip barter aracı kuruluşlarının üyesi olan şirketlerin uygulamadaki yaşadıkları sorunlar benzerlik göstermektedir. Buna ek bu soru barter ortak pazarında faaliyete aracılık eden bu barter aracı şirketlerinin pazar payını ve sektörel dağılımını bulmak konusunda yol göstermektedir.

Barter sisteminin Türkiyedeki ilk yıllarında piyasada faaliyet gösteren aracı kurumlar ilk olmanın avantajını kullanmak arzusundaydılar. Bunu değerlendirerek pazar potansiyelinin büyük bölümünü alıp, piyasaya yön vermek istediler.

Soruyu yönelttiğimizi örneklem içinde alınan cevaplara bakılarak üye şirketler için önem arz eden konuların başında önce sistemin yararları ve aracı kurumların referansları gelmektedir. Buna ek olarak üye şirketler kendi menfaatlerine uygun olarak en çok yararı en uygun komisyon oranları ve hizmet ücretleriyle uygulayan barter aracı kuruluşlarını

seçmiştir.

Üye şirketlerin barter aracı kurumunu seçimindeki bir diğer kriter, her ne kadar barter aracı kurumlarının portföyündeki şirketler kendi aralarında barter faaliyetini gerçekleştirse de, tekstil ve reklamcılık şirketlerinde olduğu gibi reel piyasaya göre aynı sektör ve iş kolundan daha az şirket bulunmasına rağmen, kendi işkolu ve sektöründen daha az hatta daha zayıf şirketlerin faaliyet gösterdikleri, yani satış yapma şansının en çok olduğu yerde olma düşüncesi de belirleyici olarak önümüze çıkmaktadır. Ayrıca inşaat, kimya ve tekstil sektörlerindeki üye şirketlerin benzer özelliklere sahip aracı kurumlar içinden yaptıkları seçimlerinde belirleyici olan bir diğer etken de sistemde kendi hammadde ihtiyacını karşılayabilecek malı satan işletmenin bulunduğu aracı kurumu veya başka bir mal alarak paraya çevirip ihtiyacını karşılamasıyla ilgili olarak kolay satılabilecek, likititesi yüksek ürünlerin takasını yapan şirketlerin bünyesinde bulunduğu barter aracı kurumları seçimlerini kolaylaştırmaktadır. Özellikle inşaat sektöründeki müteahhit şirketler için bu özelliğin ayrı bir cezbedici yanı vardır. Ancak burda meydana gelen ince bir problem bulunmaktadır. Aracı kurum portföyünde faaliyet gösteren işletmeler kendi menfaatleri nedeniyle bazen veya barter faaliyetlerinden istediği faydayı sağlayamaması halinde, barter faaliyetlerine ara ya da son verebilmekte veya işletme menfaatlerine daha uygun bir aracıya geçmektedir. Buradaki mağduriyetin nedeni, bir işletmenin, barter ortak pazarında, ihtiyacı olan malı satan işletmenin başka bir aracı kuruma geçmesi nedeniyle barter kurumları arası yapılan bir takas sistemi bulunmadığından meydana gelen tedarik sorunudur. Bu problem özellikle günümüzde şirketlerin önemle üzerinde durduğu bir konudur.

Sağlık Sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin genel olarak yeni kurulan hastane ve poliklinikler bulunduğundan dolayı barter sistemini yayılma amacıyla kullandıkları komisyon oranlarından ziyade portföyünün kalabalık olduğu aracı kurumları tercih etmişlerdir. Reklamcılık sektöründe aynı tercih kriterleri hakim olsada bazende komisyon oranlarının durumu öne çıkmıştır.

Kimya sektörü, barter sisteminin dışa bağımlılığından kurtulması için yerli şirketlerin iştiraki ile sağlanmaya çalışılmıştır. Bu sistemi kullanan sınırlı sayıdaki müşterilerine ulaşabilmek amacıyla tercih etmişlerdir.

Araştırma kapsamı içindeki şirketlerin alacak tahsilatı ödemelerinde, inşaat ve tekstil başta olmak üzere, hemen hemen hepsinin, müşterilerinin, ciddi bölümüyle açık

cari hesapla iş yaptıklarını görmekteyiz. Açık cari hesap, bakkalarda uygulanan veresiye mal satışı olarak tanımlayabiliriz. Bu satış methodu, barter sisteminin mahsuplaşma sistemiyle olan benzerliğinden ve işletmelerin bu şekilde çalışmaya olan yatkınlığı nedeniyle sistemi benimsemesi oldukça kolay, hızlı ve uzun süreli olmuştur. Örneklem içinde bulunmasada bazı süpermarketlerin stoklarında kalacaklarını düşündükleri malları, başka bir süpermarket ile takas ederek mal tedariki sorununu çözdüğü bilinmektedir.

Barter sisteminin temelini takas, yani parasız ticaret ve mal değişimi prensibi üzerine kurulduğundan dolayı özellikle ekonomide meydana gelen enflasyon ve deflasyon nedeniyle oluşan kriz dönemlerinde sıklıkla başvurulmuş bir ticaret methodu olmaktadır.

Yaptığımız araştırma dahilinde barter üye işletmelerinin büyük bir kısmının sisteme barter aracısının birebir görüşmeyle ve pazarlama faaliyetleri esnasında ortak pazara katıldığını görmekteyiz. Onun haricinde diğer pazarlama araçları içinde kullanılan internet reklamları, mobil reklamlar, tanidik aracılığı ile katılımlarında araştırma kapsamında karşılaşılan yollardır. Bunların içinde oldukça çok dikkat çeken uzun yıllardır reel piyasada iş yapan işletmeler ile; ilk kez büyük miktarlarda iş yapan işletmelerin barter ortak pazarına dahil olarak bu işlemi gerçekleştirdiklerini görmekteyiz. Barter sistemini kendi finansman arayışları esnasında bulan işletmelerin sayısı ise oldukça azdır. Aşağıdaki tabloda bu pazarlama kollarıyla elde edilen üyelerin, mülakat örneklemimiz içindeki dağılımı sayısal olarak verilmektedir.

Şirket Sayısı	Katılmasını Sağlayan Pazarlama Faaliyeti
69	Barter Şirketinin Birebir Görüşmesiyle
5	İnternet Reklamları ve E-Posta Aracılığıyla
2	Telefon Reklamları Aracılığıyla
12	Tanidik Vasıtasıyla
9	Müşterim Olan Şirketin Aracılığıyla
3	Kendim Araştırarak Buldum

Tablo 2. Aracı Kurumların Pazarlama Faaliyetlerine Göre Müşteri Kazanımları

Barter faaliyetleri sırasında geçmişteki kötü tecrübe ve mağduriyetleri olan işletmelerin sayısının oldukça fazla olması nedeniyle birebir görüşme veya bir tanıdık vasıtasıyla yapılan pazarlama dışında kalan müşteri bulma faaliyetleri (internet ve telefon reklamları gibi) yetersiz kalmakta hatta hemen hemen hiç sonuç vermemektedir.

4.4.2. İşletmelerin Seçmek İstedikleri Başka Aracı Kurum ve Nedenleri

Ticarette faaliyet gösteren, gün geçtikçe ihtiyaçlara göre yenileri ortaya çıkan birçok iş kolu ve sektör bulunmaktadır. Her iş kolu ve sektörde olduğu gibi barter ortak pazarında faaliyet gösteren pek çok işletme bulunmaktadır. Ancak barter ortak pazarı sistemi borsa gibi tek bir çatı, organizasyon veya siber ağlar gibi birbirine bağlantılı bir sistem üzerinden gerçekleştirilmediğinden barter sistemi içerisinde pek çok aracı kurum birbirinden bağımsız olarak bulunmakta ve faaliyetlerini sürdürmektedir.

Üye işletmelerin seçimlerini, barter aracı kurumlarının sunduğu hizmet ve hizmet karşılığında almış olduğu komisyon oranları başta olmak üzere bir çok değişken etkili olmaktadır. Bunların içinde barter aracı kurumuna olan güven, sistemdeki adaleti sağlama, kolay mal satabilme, aldığı malı kolay paraya çevirebileceği ürünlerin bulunması gibi bazı işlevsel özelliklerde seçimlerde etkili rol oynamaktadır. Ancak bütün bu özellikler karşımıza gizli potansiyel olarak tanımlayabileceğimiz bir kavramı ortaya çıkartmakta ve belkide pek çok barter aracı kurumunun pazardaki durumunu kendi lehine nasıl çevirebileceğine yardımcı olabilecek bilgiler içeren bir olgu niteliği taşımaktadır.

Barter sisteminin Türkiyedeki geçmişinden günümüze kadar olan süreçte pek çok barter aracı kurumu piyasaya girip çıkmış olup, sadece çok az bir bölümü günümüzde hala faaliyet göstermeye devam etmektedir. Pazarın genel rekabet durumu çok yoğun olmasada dönem dönem yeni aracı kurumların piyasaya dahil olmasıyla birlikte bu zaman dilimlerinde rekabetin artarak yoğunlaştığı dalgalı bir rekabet grafiği önümüze çıkmaktadır.

Barter ortak pazarında faaliyet göstermek isteyen birçok işletme barter aracı kurumlarına başvurarak barter ortak pazarında faaliyetlerine başlar. Reel piyasadaki işletmeler toplamı, barter aracı kurumlarının toplam pazar potansiyelini oluşturmaktadır. Bu mülakat çalışması esnasında şirketlerin kendi düşüncelerinde oluşturduğu ve takip

ettiği başka aracı kurumların bulunması karşımıza gizli potansiyel olarak andlandırabileceğimiz bir kavramı ortaya çıkarmaktadır.

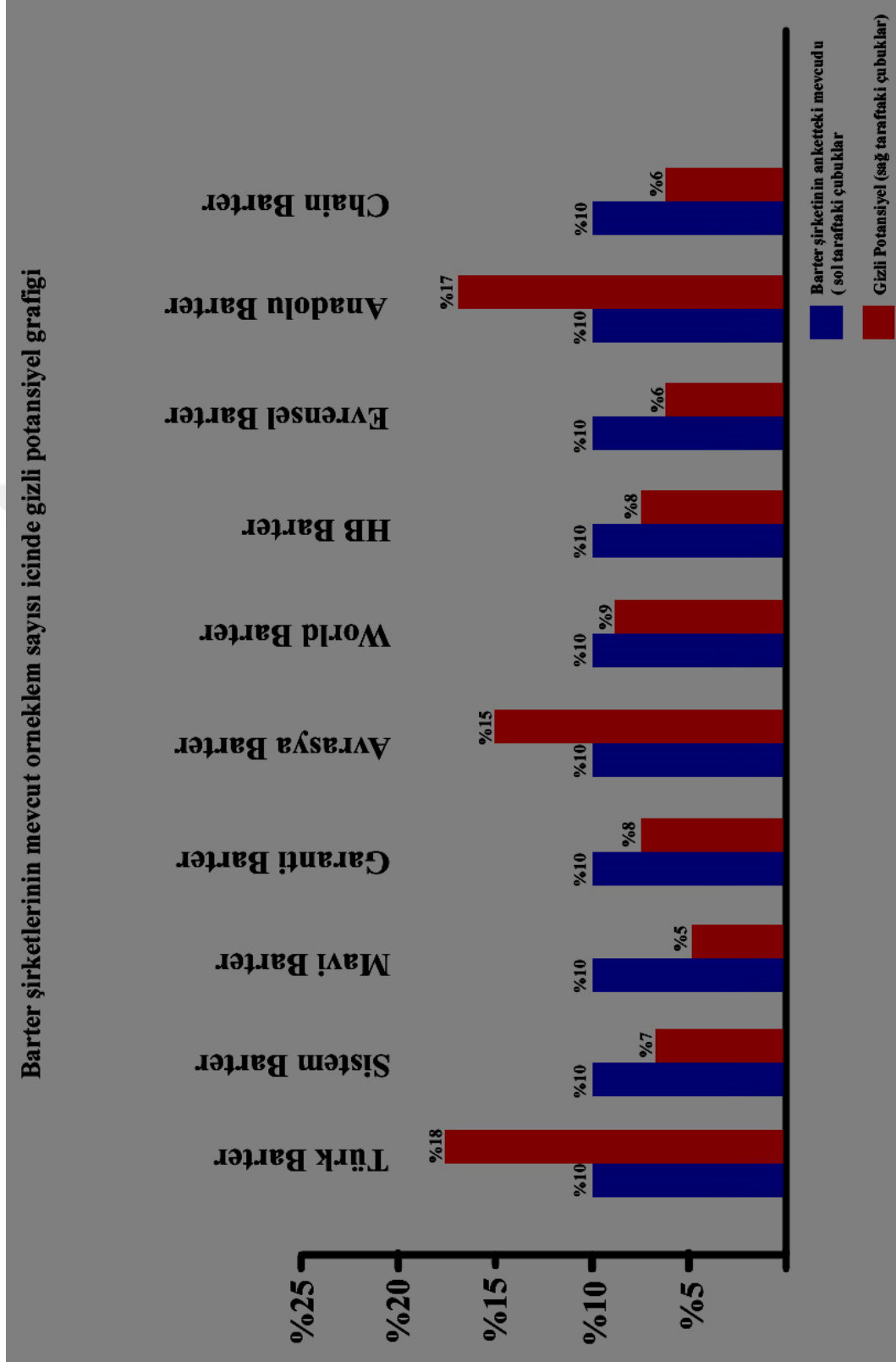
Gizli potansiyel, bazı üye işletmelerin hali hazırda çalışmakta olduğu barter aracı kurumları haricinde yakından takip ederek geçmeyi dūřundukleri aracı kurumlar olup, her şirketin böyle bir dūřüncesi olmasada gerek ticari koşullar gerekse zamanla değişen barter aracı kurum stratejilerinden dolayı bazı şirketlerin aracı kurum değiştirme eğilimleri bu dūřünceyi oluşturmaktadır. Özellikle inşaat sektöründeki gayrimenkuller gibi likitidesi yüksek ve satış probleminin oldukça az olan, inşaat gibi sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin dahil olduğu aracı kurumların bulunması gizli potansiyeli tetikleyen unsurlardan biridir. Genellikle bu özelliğe sahip ürünlerin fiyatları yüksektir. Satıcıları ise bu ürünlerini vadeli değil nakit satma eğilimindedir. Bu tip ürünler bazı üreticilerin en yüksek maliyet oranına sahip olan girdiler içinde olması nedeniyle bu işletmelerin gizli potansiyel arzusu diğerlerine nazaran daha yüksektir.

Gizli potansiyel kavramı özellikle tekstil ve kimya sektöründe çok görülmektedir. Bunun nedeni barter'in ilk yıllarında tekstil sektöründe vadeli ve konsinye ürün satışının çok kullanılmasıdır. Ancak aynı zaman dilimi içersinde, kendi müşterileri sistemde olmasına rağmen, sistemden temin edebileceği kendi hammadde çeşitliliğinin oldukça sınırlı kalması ve yüksek miktardaki sisteme satmış olduğu ürünü nakte kolay çevirebileceği yani likitidesi yüksek olan mallara yönelmişlerdir. Kimya sektöründe ise durumlar bundan biraz daha farklı olarak bazı kimyasalların fiyatı borsaya tabi olması nedeniyle vadeli satış ve hammadde çeşitliliğinden çok komisyon oranlarındaki değişimler önem kazanmaktaydı.

Reklamcılık ve Sağlık sektörleri gibi hizmete dayalı ve oransal olarak yüksek kârlılığa sahip sektörlerdeki işletmeler için gizli potansiyelin belirleyicisi aracılarn portföyü olduğundan dolayı genellikle portföy sayısı ile barter pazarının lideri olan aracılarnı yakından takip etmektedir.

Aracı kurumların portföylerindeki şirketlerin gizli potansiyel grafiği şekildeki gibidir.





Şekil 4. Barter Şirketlerinin Mevcut Örneklem Sayısı İçindeki Gizli Potansiyel
Gizli potansiyel, barter aracı kurumlarının sunduğu hizmet ve olanaklara göre

potansiyel müşterilerinin zihninde bulunmasına ve takip etmesi ile alakalı bir kavramdır. Ancak normal ticaret şartlarında, alım hacmine bağlı olarak müşteriler kendi menfaatlerine göre, satıcılarından, fiyat konusunu başta olmak üzere kendine özel bir takım faydalar ve avantajlar elde ederek rakiplerine karşı rekâbet üstünlüğü sağlamak amacıyla kullanılmaktadır. Aynı avantaj barter sisteminde faaliyet gösteren aracı kurumlarının aldıkları hizmet ücretleri (komisyon ve aidat) oranlarına şirket bazında yansımadağından dolayı portföyündeki bazı işletmeleri daha düşük oran ve miktarda hizmet ücreti alan rakiplerine kaptırmak durumunda kalmaktadır. Türkiye'deki barter aracı kurumlarının bir kısmının pazar araştırması yapan işletme bölümünün yetersiz olması bir kısmının ise mali yetersizliğinden dolayı hiç araştırma faaliyetinde bulunmaması barter aracısının bu problemleri öğrenmesini ve çözümleyici strateji belirlemelerini engellemektedir.

Barter aracılarının, verdikleri hizmet karşılığında almakta olduğı komisyonların oranlarının %3-5 civarında bulunması araştırma kapsamındaki sektörler içinde yüksek kâr oranı ile çalışan inşaat, sağlık ve reklamcılık şirketlerinin barter aracı seçiminde özellikle üstünde durduğı ve bazıları için belirleyici noktaların başında gelmektedir. Araştırma kapsamındaki inşaat, sağlık ve reklamcılık şirketleri elde ettikleri yüksek kârdan daha az komisyon verme eğiliminde olsada verilmekte olan %3-5 arasındaki komisyon, oransal olarak alındığından dolayı bu tür işletmelerin büyüklüğü önemsizdir. ve mali durumlarını etkilememektedir. İnşaat şirketleri barter sistemini maliyetlerini karşılama potansiyelinden ziyade borçlarını uzun vadelere bölme opsiyonu için tercih etmektedir. Sağlık ve reklamcılık sektörleri temel olarak portföy yaratma ve kendini tanıtmaya amacıyla olduğundan hizmet oranları ikinci plandadır. Ancak araştırmamızda yer alan tekstil ve kimya sektörlerinde yoğun bir rekabet bulunmaktadır. Dolayısıyla bu sektörlerde işletmelerin büyüklüğü, üretim ölçeğı ve mali durumu oldukça önem kazanmaktadır. Bunun nedeni ölçek üretim hacmi büyüdükçe maliyet oranı düşmesi ve kâr oranını arttırmasıdır. Dolayısıyla barter aracılarının almış oldukları komisyon oranı önem kazanmaktadır. Büyük ölçekli üretim yapan tekstil ve kimya şirketlerinin maliyetlerinin önemli bir kısmını karşılamak amacıyla kullanmakta olup, ufak çapta üretim yapan şirketler ise daha kısa zamanda piyasaya girebilmek ve kendi tanıtımını yapabilmek amacıyla kullanılmaktadır.

Her bir aracı kurum diğerleriyle rekâbet içinde pazar payını genişletmeye

çalışmaktadır. Bu noktada aracı kurumların bazıları bütün işkolu ve sektörleri sistemine alan karma bir strateji izleyerek ortak pazarına dahil etmek yerine sadece belli bir sektöre yönelmişlerdir. Tek sektörü hedef alan aracılardan yaygın olarak tercih ettiği sektör inşaat olup, barter sisteminin Türkiyedeki ilk yıllarında birkaç tekstil sektörü odaklı aracı kurum ortaya çıkmıştır. Sektörel çalışan barter aracı kurumları tek bir sektöre göre örgütlendiklerinden dolayı bütün sektörleri içine alan aracı kurumlarda sektörel bazda çoğu zaman daha avantajlı hale getirmektedir.

Gizli potansiyel kavramı kimi zaman işletme menfaatlerini, barter sistemine katıldıkları günlerde tam yansıtamadığı ve barter sisteminin öncüsü oldukları için tercih ettikleri barter şirketlerine geri dönme düşüncelerinde oluşabilmektedir. Değişim nedenleri aynı olmasada oransal olarak bakıldığında meydana gelen değişimin (işletme rotasyonu ve aracı kurum değişimleri) birbiriyle aynı olan barter şirketleri vardır. Ancak bu değişim oran paylarının bileşimlerinin içinde aynı beklentileri olan işletmeler bulunmaktadır. Böyle bir durumda ise aracı kurum değişimlerinin nedenleri işletme yöneticilerinin, aracı kurumdan ve barter sisteminden sağlayacağını düşündüğü menfaat değişkenlerinin öncelik sırasına bağlı olarak değiştiği sonucunu doğurmaktadır. Bunların en basit örnekleri arasında hammaddelerini ucuza alıp mallarını daha geniş kitlelere yayma güdüsü etkisidir. Her işletmenin pazarlama ve üretim faaliyetleri, o işletmenin finansal gücüyle doğru orantılı olduğundan satacağı malı ucuza ve uzun vadeli olarak finanse ederek daha ucuz pazarlama giderleriyle daha geniş kitlelere ulaştırabilmek amacını gerçekleştirme emeliyle hareket etmektedir. Dolayısıyla barter ortak pazarında bu emelini rahatlıkla ve uygun maliyetlerle gerçekleştirebilir. Bu temel hedef haricinde diğer barter aracılara olan sempati, diğer ortak pazarların potansiyeli ve üyelerin sunmuş olduğu mal yelpazesinde büyük rol oynamaktadır.

Genel olarak Türkiyede barter sisteminin öncüleri olarak kabul edilen aracı kurumların oranlarına bakıldığında rotasyon ile sahip olduğu üyelerin sayısı azdır. Bu rakamların daha sonradan barter aracı kuruluşu olarak faaliyet gösteren şirketlerde daha yüksek olduğunu görmekteyiz. Ancak geçmişten bugüne bu rotasyonlar pek çok nedenle yapılmış olup, bu grafikte sadece belirlenmiş örneklem içinde makul olarak görülen nedenler üzerinden oluşturulmuştur.

Bu soru barter aracı kurumlarının stratejilerini belirlemede neleri gözardı ettiklerini veya öngörü yapamadıkları ayrıntıları ortaya koymak amacıyla yöneltilmiştir.

4.4.3. İşletmelerin Aracı Kurum Değişikliği Nedeni

Türkiye'de barter sisteminin geçmişi yaklaşık 20 yıl civarındadır. Bu süre içerisinde birçok barter aracı kurumu faaliyet göstermeye başlamış ve kendine portföy oluşturma amaçlı çeşitli stratejiler uygulayarak müşteri bulmaya ve rakiplerinin üyelerini kendilerine yönlendirmeye çalışmışlardır. Dolayısıyla aracı kurum değiştirme işlemleri, yeni barter aracı kurumlarının piyasaya girdiği dönemlerde yoğun bir rekâbetin yaşandığı bu dönemlerde aracı kurum değişimleri oldukça sık görülen bir durum olmuştur.

Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye işletmelerinin aracı kurum rotasyonları, özellikle barter sisteminin Türkiyedeki ortaya çıktığı yıllarda yüksek olduğunu ve günümüze kadar azalarak devam ettiği araştırma sonucunda ortaya çıkan bir diğer detaydır.

Mevcut durumda barter aracı kurumlarının sayısında gün geçtikçe artış olsada geçmişle karşılaştığımızda rotasyonların oransal olarak daha az olduğu ortaya çıkmıştır. Bu mülakat araştırması esnasında örneklem için seçilmiş olan 100 şirket ile sınırlı kalması bu rotasyon dönemlerinin belirlenebilmesi konusunda açıklayıcı olsada, rotasyonların dönemlerinden çok nedenleri önem kazanmaktadır. Dolayısıyla bu soru aracı kurum rotasyonlarının sebeplerini öğrenebilmek amacıyla yöneltilmiştir.

Türkiyedeki barter sisteminin geçmişi çok fazla olmasada zaman zaman barter aracı kurumları piyasaya girmiş olup, piyasadaki yoğun rekâbet koşullarına dayanamayarak faaliyetlerini son erdirdede, piyasada faaliyetine devam eden aracı kurumların kendini geliştirmek zorunda bırakmaları nedeniyle olumlu sonuçlara vesile olmuştur. Bu kuruluşların sayısının artması beraberinde yoğun bir rekabet ortamının oluşmasını tetiklemiştir. Rekabet koşulları çerçevesinde kendi potansiyelini oluşturmak isteyen, yeni açılan barter aracı kurumları piyasada tutunabilmek için bir çok strateji ve politika kullanarak rakiplerine üstünlük sağlamaya çalışmışlardır. Bu rekabetten en çok yarar sağlayan kişilerde barter ortak pazarında faaliyet gösteren üyeler olmuştur. Dolayısıyla bu dönemlerde bazı üyelerinin barter aracı kurumlarını değiştirdiğine şahit olmaktayız.

Yoğun rekâbet dönemlerinde değişimlerin çeşitli nedenleri olmaktadır. Araştırma kapsamında bu dönemlerde en çok aracı kurum değişimi olan sektörler ağırlıkla inşaat,

tekstil ve reklamcılık şirketlerinde değişim oranları yaklaşık %90 dolaylarında iken, kimya ve sağlık sektöründe bu değişim oranı %20 civarındadır. Ancak en çok şikâyet edilen konuların arasında barter aracılarının yeterliliği ve güvenlikle ilgili oraya çıkan sorunlarla ilgili barter üyelerinin mağdur olmasıdır. Özellikle aracı kurumlarını değiştiren işletmelere, yeni piyasaya giren aracı kurumlar daha yenilikçi ve cazip çözümler sunabildiği için aracı değiştiren işletmelerde yeni kurulan araçılara yönelme oldukça yüksektir.

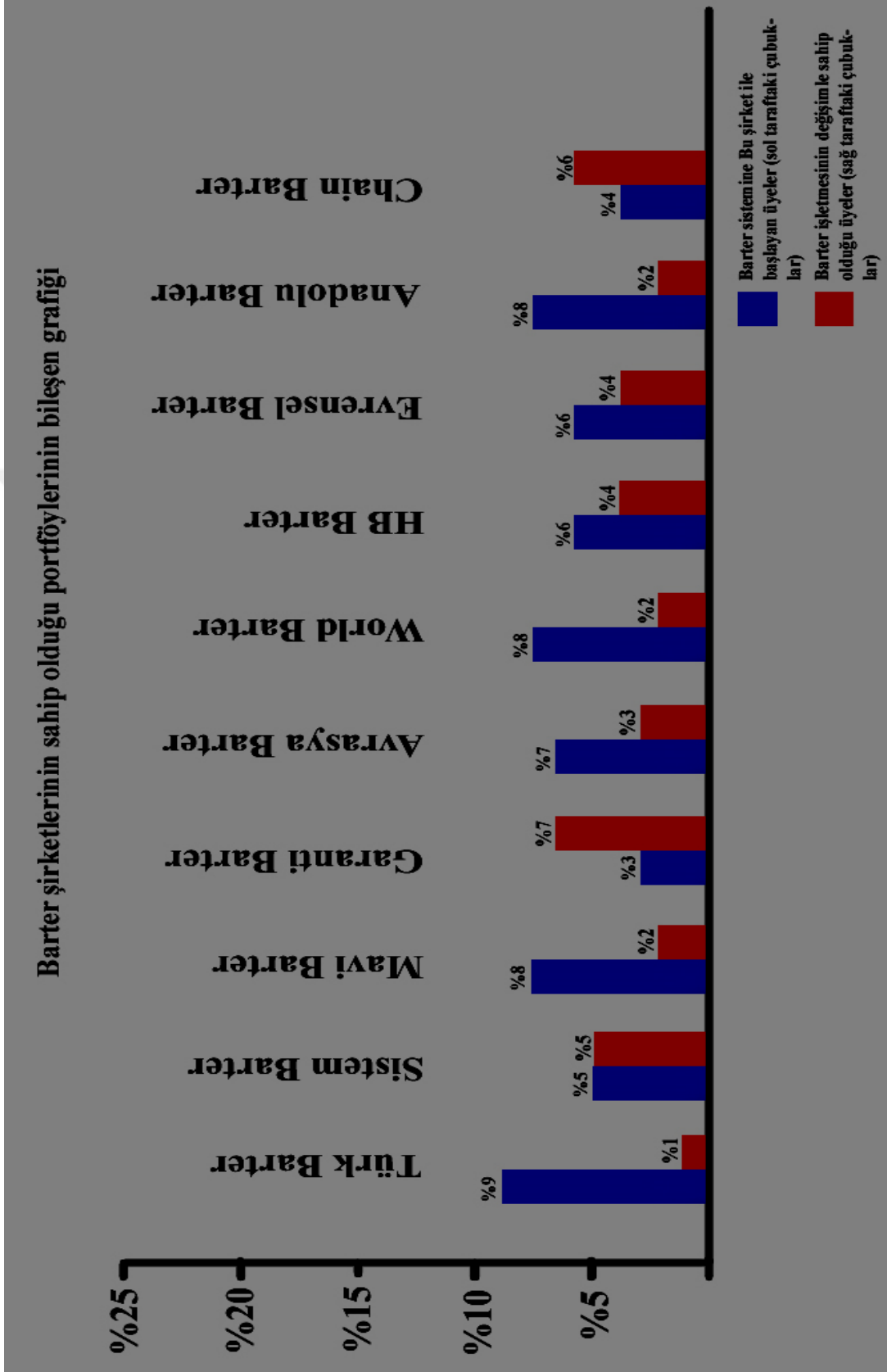
Bu tercihleri etkileyen kuşkusuz en büyük etkenlerden birisi satışlarını artırma ve yeni müşteriler bulma düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Özellikle reklamcılık ve sağlık sektörü için çok önemli olan bu durum, barter üyelerinin aklında güçlü aracı, büyük ortak pazar düşüncesinden yola çıkmalarını sağladığından dolayı piyasadaki öncü barter işletmelerine geçiş yapan barter üyeleride bulunmaktadır. Ancak bu düşünce içerisinde güçlü aracı, aracının hizmet ve kabiliyet düzeyini; büyük ortak pazar ise, üyenin kendi rakip sayısının az olduğu ancak kendi hammadde ihtiyaçları da dahil olmak üzere geniş mal ve hizmet yelpazesi olması gerekliliğini ifade etmektedir.

Ticarette üretim ve girdi maliyetleri oldukça önemlidir. Bunu bilen işletmeler üretim ve girdi maliyetlerini minimize edecek yolları arayarak, rakiplerine üstünlük sağlamaya çalışmaktadır. Dolayısıyla barter ortak pazarına, işletmeler çoğunlukla bu maliyetlerini en uygun koşul ve fiyatlarla alabilecekleri aracı kurumları seçmektedir. Aracı kurum seçimleri etkileyen faktörler arasında aracı kurum referansları ve tanıdık yönlendirmelerinin payı göz ardı edilemez. Ancak aracı kurumdan beklentilerini karşılayamamaları halinde kazanılan üyelerin kaybedilmeside kaçınılmaz olmaktadır. Buna rağmen tekstil ve kimya sektöründe maliyet oranı yüksek malların üretimini yapan üyeler, hammaddelerini karşılayamaması halinde, çabuk paraya dönüştürebileceği inşaat sektöründeki yüksek likitideye sahip malları alarak, maliyetlerini finanse edebilmek için kullanılmaktadırlar. Aracı kurum değişimlerinin temel seçim nedenleri bunlar olmakla birlikte, tekstil ve kimya şirketlerinde sektörel rekabet ve komisyon, inşaat, reklamcılık ve sağlık sektöründe de aracı güvenilirliği etkileyen diğer unsurlar olmaktadır.

Barter sisteminin Türkiye'de uygulamaya başladığında sektör öncüsü olarak tabir ettiğimiz barter aracı kurumları, başlangıçta mal veya hizmetleri kolayca nakde dönüştürebildikleri inşaat ve tekstil gibi sektörleri tercih etmiş ancak aynı sektörden çoğu üyenin faaliyet göstermesi üzerine üyelerin rekabet düzeyi reel piyasadakinden farksız

hale gelmiştir. Bu durumu fırsata çevirmek isteyen yeni barter aracı kurumları, müşteri portföyü oluşturmakta çok zorlanmamıştır. Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üyeler daha kendi sektörünün daha nadir veya az olduğu, şirket ve kendi menfaatlerine daha çok hitap eden diğer barter aracı kurumlarına geçiş yapmışlardır. Aşağıda mülakatımız için seçilen örnekleme dahil edilmiş barter aracılarının üyelerinin rotasyon ve başlangıç üyelerinin içinde bulunduğu durum grafikte gösterilmektedir.





Şekil 5. Barter Şirketlerinin Sahip Olduğu Portföylerin Bileşenleri

Gizli potansiyele dayalı değişimler grafikte yer almamaktadır. çünkü gizli

potansiyel sadece barter sisteminde faaliyet gösteren şirketlerin değil dahil olmak isteyen işletmeleride kapsayan bir kavramdır. Buna ek olarak anket araştırması esnasında sorduğumuz barter üyelerinin, gizli potansiyeli ortaya çıkartan cevapları, bizim ankete dahil ettiğimiz aracı kurumlardan farklı olması nedeniyle ortaya net bir veri çıkartmamaktadır. Dolayısıyla yapılan anket için seçilen üyeler sadece barter ortak pazarında faaliyette bulunan üyelerden seçilmiş olup, bu konuda sağlıklı bir bilgi vermeyeceğinden grafiklere dökülmemiştir.

4.4.4. İşletmelerin Aracı Seçimindeki Öncelikleri

Türkiye barter geçmişi içinde pek çok barter aracı kurumu faaliyete başlamış bir kısmı hala devam etmekte olup, bir kısmı ise faaliyetlerine son verdiğini belirtmiştik. Buna rağmen barter sisteminde faaliyet gösteren aracı şirket sayılarına her geçen gün yenileri eklendiği tartışılmaz bir gerçektir.

Bu artış barter ortak pazarında faaliyet yapan veya yapmak için daha uygun koşullar ve olanaklar arayan pek çok barter üyesinin dikkatini çekmektedir. Dolayısıyla barter sistemini hali hazırda kullanan şirketler, hammaddelerini karşılamanın yanısıra daha iyi komisyon oranları ile daha iyi satış yapabilecekleri güdüsüyle yola çıkarak barter ortak pazarını değerlendirme eğilimindedir.

Barter ortak pazarında faaliyet göstermekte olan ve barter sistemine katılmak isteyen bir takım işletmeler ise, rekabetten dolayı mevcut aracı kurumlardan daha uygun ve cazip hizmet veren yeni aracı kurumlar kendileri için bir fırsat oluşturmaktadır. Bu durum bahsetmiş olduğumuz gizli potansiyel kavramını da içinde bulundurmaktadır.

İşletmelerin öncelikleri arasında barter aracı kurumunun almış olduğu hizmet ücretleri ve kapsamı kadar önemli olan bir diğer konu, arzu ettiği mal veya hizmeti istediği fiyat, miktar ve kalitede bulup bulamayacağı konusudur. Ancak barter sisteminin Türkiyedeki ilk yıllarından itibaren sistem içersinde olan işletmelerin arayışları kendi ihtiyacı olan mal veya hizmeti bulamasa bile, kendi girdi maliyetlerini karşılamak amacıyla likititesi yüksek olan mal ve hizmetleri sunan işletmelerin barter ortak pazarında bulunup bulunmaması ile doğru orantılı hale gelmiştir.

Bütün bu saydığımız öğeler içerisinde barter aracı kurumunun güvenilirliği ve sistem güvenliğinin önemli olduğu konusunda hiç şüphe yoktur. Yalnızca sistem güvenliği ve barter aracısına olan güvenden yola çıkarak bunu grafik ve tablolara dökmek için yeterli bir değişken olmadığı araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır. Diğer değişkenlerin öğrenilerek şematize edilebilmesi ve uygulamadaki sorunlar hakkında daha güçlü ve etkili öneri getirilebilmesi açısından bulgular önem taşımaktadır.

Türkiye'de, her ülkede bulunduğu gibi yasal çerçevelerle düzenlenmiş olan ticari kurallar mevcuttur. Bu kurallar ticaretin sürekliliğini temin etmek amacıyla bulunmaktadır.

Şirketler, müşterilerini veya beraber iş yapacağı şirket seçimini yapmadan önce detaylı bir araştırma yapmaktadır. Bunu tüzel yapısı olmayan veya gerçek kişi müşterilerine karşı sınırlı yapabilirken, çalışacağı şirket seçimleri esnasında referanslarına, hizmetlerine, koşullarına, fiyat ve ödeme politikası başta olmak üzere birçok bilgiyi göz önüne alarak karar verir. Barter ortak pazarında faaliyet gösteren aracı kurumların seçiminde de üyeler, sisteme dahil olmadan önce bu değerlendirmeleri yapmaktadır.

Bu soruyu genel olarak sorduğumuzda ilk olarak dikkat edilen konu, inşaat, tekstil ve kimya gibi mal alıp mal satan şirketlerinin üzerinde durduğu, barter ortak pazarında üye işletmenin menfaatlerine uygun arzu ettiği mal veya hizmetleri istediği koşullarda bulup bulamamasına bağlı olmasıdır. Çünkü barter sisteminde her ne kadar takas işlemleri yapılıyor olsa da malın kalitesi, miktar, teslimatı gibi konular iki şirket arasında kararlaştırılmaktadır. Bu noktada barter aracı kurumunun hiçbir müdahalesi olmadığı için barter aracılarının güvenilirliğinden çok barter aracısının sahip olduğu ortak pazarda faaliyet gösteren üye işletmelere duyulan güven önem taşımaktadır. Bunun akabinde barter aracı şirketin, üye olacak işletmelerine güveni ve sürekliliği sağlayabilecek bir şirket imajı çizmesi de önemle aranılan niteliklerden biridir. Ancak ticaret hayatı kurullarında güven ve süreklilik ilkeleri üzerine kurulduğundan dolayı bu bir seçim kriteri olarak belirleyici bir unsur değildir. Bu yüzden mülakat çalışmamız esnasında çalışma yaptığımız şirketlerden herkezin ilk olarak söyleyebileceği genel kanılardan ziyade varsa daha özel seçim nedenlerini paylaşmaları istenmiştir. Bununla birlikte pek çok seçim kriteri ortaya atılmasına karşın aralarında belirleyici olarak kabul edebileceğimiz bazı kıstaslar bulunmaktadır.

Tespit edilen birçok kıstas arasında belkide en belirleyici olanı, kendi ürettiği malın ufak bir kısmını, girdi maliyetlerini temin edebilmek adına sistem üzerinden satan, özellikle büyük bir kısmını inşaat, tekstil ve kimyasal işletmelerinin oluşturduğu kesimdir. Bunun nedeni bu sektörlerde vadeli ödemelerin, kredili ve konsinye mal alım-satım sirkülasyonunun yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak inşaat sektöründe yer alan müteahhitler likitdesi yüksek malların sahibi olduğu için barter pazarında çokça tercih edilmektedir. Dolayısıyla mala karşılık mal vermekten ziyade barter çek'i vermektedir.

Sağlık ve reklamcılık sektörlerinde ise elde edilen kâr oranı yüksek olmasına rağmen girdileri beşeri işgücüne dayalı olan iş gruplarının yer aldığından dolayı bir hammadde alımından söz etmemiz çok doğru olmayacaktır. Genel olarak sağlık ve reklamcılık şirketlerinin, piyasaya yeni girecek olan bölümü barter öncelikleri bakımından daha çok üyesi bulunan sektörel rekabetin az olduğu aracı kurumları tanıtım amaçlı tercih etmektedir. Sektördeki eski işletmeler ise ihtiyaç halinde beşeri işgücü maliyetlerini karşılamak amacıyla yüksek likitideye sahip ürünlerin bulunması öncelikli tercihleri arasındadır.

Bir üye işletmenin, malına karşılık kendi üretim sürecinde ihtiyacı olan mal ve hizmetleri bulamadığında paraya hızlı çevirebileceği yani likitidesi yüksek bir mal arzında bulunan bir işletmenin olup olmadığı konusu önemlidir. Çünkü hammaddesini karşılamak için alternatif bir çözüm niteliği taşır. Ancak likitidesi yüksek malları satan işletmelerin takası gerçekleştirmedeki seçiciliği, alacaklı üyelerin maliyetlerini finanse edememesine neden olmaktadır. Aynı zamanda bu durum Türkiye'nin barter ile ticaret geçmişindeki önemli sorunların başında gelmektedir. Bu sorun günümüzde hala pek çok barter aracı kurumunda üyelerinin başına gelmekte ve mağduriyet yaşamalarına neden olmaktadır.

Mağduriyetin bir başka şeklinide ters olarak ifade etmek gerekirse, araştırma kapsamında her sektörde karşımıza çıksada ağırlıklı olarak inşaat, tekstil, reklamcılık sektörlerinde daha çok rastladığımız bazı üye işletmeler barter sistemini finansal amaçlı kullanarak vergiden kaçınma yolu olarak kullanmaktadır. Bunun nedeni bu sektörlerdeki k.d.v., gelir ve kurumlar vergisinin yüksek olduğundan kaynaklanmaktadır. Barter sisteminde alınan mal ve hizmet tutarında mahuplaşma prensibi olduğundan aynı tutarda mal ve hizmet vermek zorundadır. Ancak bu işletmelerin kendi ürettiği mal veya

hizmetlerini satın alacak bir üye bulunmadığından yüksek fiyattan almış olduğu mal ve hizmetlerin ödemesini nakit olarak yaparak daha zor durumda kalmaktadır. Çünkü sağlık ve kimya gibi bazı iş kollarında veya sektörlerde üretilen mal ve hizmetleri alıcıları belli ve sınırlıdır. Bu tip sektörlerdeki işletmelerin öncelikleri herşeyden önce bu sınırlı sayıdaki alıcılarının bulunduğu barter şirketlerine doğru yönelmektedirler.

Üyelerin ihtiyacı olduğu ya da paraya hızlı çevirerek ihtiyacı olan mal ve hizmetleri alabileceği bir ortak pazarın önemi yukarıda belirttiğimiz üzere oldukça fazladır. En az onun kadar önemli olan, genel olarak büyüklüğün ve ölçek üretimin önemli olduğu tekstil ve kimya sektörlerindeki işletmeler için geçerli olan bir diğer konu ise aynı aracıya bağlı olarak aynı işi yapan şirketlerin sayısı ve ticari güç yapısı (finansman gücü ve piyasa hakimiyeti) da önemli bir diğer seçim kriteri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle kimya sektörünün barter sistemine dahil olmaya başladığı yıllarda sınırlı sayıdaki alıcılara ulaşabilmek için hem kendi aralarında hemde ithal mallarla yoğun rekabet etmek durumundaydılar. İster barter ister reel piyasada olsun aynı sektördeki şirketler sürekli birbirine üstünlük sağlayarak pazar payını arttırmak amacıyla rekabet halindedir. Her şirketin diğerine karşı belirli üstünlükleri bulunmaktadır. Ancak barter sisteminde faaliyet gösteren üyeler daha az rakiple karşı karşıya olduğundan dolayı barter ortak pazarında rekabetin daha az olduğu neticesine baktığında daha kolay müşteri bulabileceğini düşünerek sisteme dahil olurlar.

Üye işletmeler, aynı işi yapan rakiplerinin daha az olduğu, müşterilerinin çok olacağı barter aracı kurumunu seçme eğilimindedir. Ancak bazen sayılar yeterli olmamaktadır. Bunun nedeni barter ortak pazarına mali gücü ve pazar payı ne olursa olsun her şirket dahil olduğu gerçeğidir. Dolayısıyla bu kriteri değerlendirirken karşımıza bir husus çıkmaktadır. Genel olarak üretim ölçeğinin kârlılığa etki ettiği tekstil, kimya ve inşaattaki tedarik sektöründe barter ortak pazarına dahil olan üye işletmenin reel piyasada rekabet etmekte zorlandığı veya karşısında hiç sansı olmadığı bir rakibinin de aynı aracı kurum vasıtasıyla barter ortak pazarında faaliyet göstermesidir. Bunu barter ortak pazarında faaliyet gösteren pek çok üye işletmenin daha az rakibinin bulunduğu bir aracı şirketten sayıca daha fazla rakibinin bulunduğu bir aracı kuruma geçişinin sebepleri arasında dikkat çekmektedir. Aşağıda bahsettiğimiz sebepler grafiklere dökülerek sayısal olarak verilmiştir.

Şirket Sayısı (%)	Öncelik Sırasına Göre Dikkat Edilen Unsurlar
25	Hammadde Karşılama Yeteneği
18	Likitidesi Yüksek Ürünler
15	İş Kolu Çeşitliliği
11	Komisyon ve Aidat
9	Üye Portföyü
7	Aracı Hizmet Düzeyi
6	Sistem Güvenliği
5	Sektörel Rekabet
3	Aracı Güvenilirliği
1	Diğer Nedenler

Tablo 3. Aracı Kurum Seçimlerinde Önceliklere Göre Dikkat Edilen Unsurlar

Mülakat çalışması esnasında üyeler için önemli olan birden fazla kriter bulunduğu halde onlardan sadece kendileri için hayati öneme ve önceliğe sahip bir tane kriter söylenmesi istenmiştir.

Barter sisteminde üyelerin karşılaştıkları önemli bir çelişki bulunmaktadır. Barter ortak pazarında mal ve hizmetler takas edilirken, barter aracı şirketleri komisyonlarını ve aidatlarını nakdi olarak almaktadır. Bazı barter aracı kurumları aidatlarını, sistemden alacaklı olan üyelerinin cari hesaplarından düşmektedir. Bu sistem büyük hacimli işlerde sıkıntı yaratmasada küçük çaplı takaslarda alacağın mahsuplaşılmasını halinde erimesine neden olmaktadır. Zaten hali hazırda alacağı az olan üyelerin sisteme ve aracı kuruma karşı antipati beslemelerine yol açar.

4.4.5. Barter Sisteminin İşletmelere Olan Yararları / Zararları

Bu soru ile barter sisteminin üye işletmelere sağladığı ve uygulamadaki problemlerin tespitine yardımcı olacak bazı veriler elde etme amacıyla yöneltilmiştir. Barterla ilgili birçok tez, makale ve yazılı argümanlar bulunmaktadır. Bu yazılı kaynakların hemen hemen hepsi barter sistemini sadece yararlı yönlerini derin bir araştırma ile detaylı bir şekilde yazıldığı halde; zararlı kısımlarını yararlı yönlerine göre daha yüzeysel geçilerek zararları ile ilgili yaşanan bu problemlerin çözümüne yönelik etkili bir öneri getirilmemiştir.

Barter sisteminin Türkiye'deki geçmişini incelediğimizde, ticarete kullanılan her yöntem ve teknikte olduğu gibi barter ticareti yapan işletmelere yararları olduğu kadar zararları da olduğu araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır.

Barter sisteminin Türkiye'deki ilk yıllarında ard arda barter aracı kurumlarının kurulduğunu ve faaliyete başladığını görmekteyiz. Yeni bir sistem ve yeni bir alternatif olduğundan dolayı başlangıçta inşaat sektörü başta olmak üzere, tekstil ve kimya sektörleri yoğun ilgi göstermiş ve sistemin yayılmaya başlamıştır. Ancak bu yıllarda bazı barter aracı kurumlarının organizasyonda meydana gelen güvenlik açıkları ve yönetim yetersizliği, bazı dolandırıcılık olayları ve barter sistemi hakimiyeti konusunda zayıf kalmaları nedeniyle ilk yıllarda barter ortak pazarında faaliyet gösteren üyelerin bir kısmının çok fazla barter aracı kurum rotasyonu yaptığı, bir kısmının ise sistemle bağlantısını tamamen kopardığı görülmektedir.

Barter sisteminin faydası, reel piyasadan farklı olarak üye işletmeleride kapsamaktadır. Örneğin avrupanın almanya gibi üretim kapasitesi yüksek ülkelerdeki işletmeler barteri hem vergi avantajı hemde daha az nakit fon kullanarak hammadde ihtiyacını karşılamak amacıyla finansman ve kârlılık methodu olarak kullanmaktadır.

Türkiyedeki uygulamalara baktığımızda ne yazık ki böyle bir amaçla kullanımdan çok özellikle inşaat, tekstil ve kimya sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin girdi maliyetlerini uzun vadelere bölmelerine ve hemen hemen nakitsiz malzeme tedarikini yapabilmesine olanak sağlayan bir alternatif finansman yöntemi niteliğindedir. İnşaat şirketlerinin kullanmasının en büyük nedeni ise bir inşaat için gerekli bileşenlerin fiyatları gerek bayındırlık listelerinde gerek piyasalarda belirli olmasına rağmen bunların birleşiminden meydana gelen gayrimenkul, vb. katma değeri yüksek yeni ürünün fiyatı ile ilgili kıstasların ve sınırların olmaması nedeniyle müteahhitler istediği tutardan fiyatlandırma yapabilmektedir. Özellikle barter pazarında yüksek fiyat

uygulamasından dolayı daha da yüksek tutarlar üzerinden satışa sunmaktadırlar. Tekstil sektörüne bakıldığında da benzer sıkıntılar yaşanmaktadır. Genel olarak tüketicinin beklentilerine cevap verebilirliğine, tercihine ve zevkine göre seçim yaptığı nihai mamül üretimi yapan işletmelerde, fiyatlamada belirlenen meblağların baz alındığı temel bir formül veya barter sisteminin belirlediği bir ekspertiz sistemi bulunmadığından dolayı barter ortak pazarında fiyatlar daha yüksek olarak konmaktadır. Ancak kimya sektörü gibi çoğunlukla endüstriyel mamül ve yarımamül üretimi yapan sektörler, tekstil, inşaat ve sağlık gibi sektörlerin tedarikcisi konumunda olduğu için barter ortak pazarında bile yüksek fiyat koyma şansları bulunmamaktadır.

Uygulamada inşaat malzemelerini veren işletmeler karşılığını daire olarak almaktadır. Ancak burdaki problem girdi bileşenleri, müteahhit işletmeye mal verebilmek için rekabet ederken, müteahhit işletmenin böyle bir problemi bulunmadığından arzu ettiği tutarla fiyatlandırma yaparak satış yapabilmektedir. Dolayısıyla kârlılık oranı düşük olan girdi satışı yapan işletmeleri vaad edilen tutar üzerinden almış olduğu daireyi vaad edilen tutarla satamadığından dolayı zarar etmektedir. Bunun nedeni satmış olduğu yapı bileşenin kârlılık oranının düşüklüğünden kaynaklandığı sonucu ortaya çıktı.

Barter sistemindeki problemler genel olarak fiyatlandırma sisteminden meydana gelmiştir. Özellikle kârlılık oranı yüksek olan inşaat, reklamcılık, sağlık gibi sektörlerdeki mal ve hizmetler içinde bazıları aynı zamanda likitidesi yüksek olduğundan dolayı barter ortak pazarındaki en cazip ürün konumundadır. Sistemden alabileceği ihtiyacını bulamayan üye işletmeler bu ürünleri alarak hızlıca paraya çevirerek faaliyetlerine kaynak sağlamaya çalışmaktadır. Ancak her mal ve hizmetin aynı sektör ve iş kolunda olsa bile kârlılık oranlarında farklılıklar vardır. Barter ortak pazarındaki takas işletmeleri esnasında bu farkların gözardı edilmesi ve barter aracı kurumlarının yetersiz desteği nedeniyle paranın zaman değerine bağlı olarak düşük oranlı kârlılığa sahip işletmelerin kârlarını bu noktadan itibaren hızla erimeye başlamaktadır. Tabiki bu mağduriyetin bir diğer problemi, nakit ve eşit olarak barter aracı kurumunun tahsil ettiği aidat ve komisyon ücretleridir. Bu ücretler işletmelerin yapmakta olduğu sektör, büyüklük ve satış hacmine göre hesaplanmamaktadır. Özellikle kârlılığın düşük olduğu tekstil ve kimya sektörlerinde bu değişkenler büyük önem taşımaktadır. Ayrıca bütün sektörlerde nihai tüketim malı üretimi yapan işletmelere mal satmak için yoğun rekabet içinde olan ve her türlü giderini hassasiyetle hesaplamak durumunda olan tedarikçilerin, barter hizmetine

ödemiş olduğu komisyon oranı ve aidat tutarları oldukça önem kazanmaktadır.

Genel olarak baktığımızda düşük tutarlı işlemlerde kâr, oransal olarak yüksek olmasına rağmen meblağ olarak aidat giderleriyle hızla eriyebilecek düzeyde olan işlemler nedeniyle küçük tutarlı iş yapabilen küçük işletmelerin sistemden bir fayda sağlayamamasına hatta zarar etmesine neden olmaktadır.

Barter ortak pazarındaki fiyatların ortaya çıkarmış olduğu problemlerin bir diğer nedeni barter aracı kurumlarının eksiksiz, şeffaf ve düzenli bilgi akışının sağlanamamasından kaynaklanmaktadır. Geçmişte çoğu barter üyesi sistemle ilgili yeterli bilgilendirilmemesi nedeniyle zarar gördüğünden barter sektörünün yayılma hızının yavaşlamasına hatta zarar gören işletmelerin kötü referanslarından dolayı gerilemesine neden olmuştur. Bu gerileme esnasında çoğu barter aracı kurumu faaliyetlerini durdurmuştur. Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye işletmelerin yurt dışındaki barter organizasyonlarının hizmetleri ve işleyişi ile ilgili detaylı bilgileri olmadığından dolayı Türkiye'deki uygulamaların durumu hakkında karşılaştırma yapamadığı için Türkiye'de faaliyet gösteren aracı kurumların sundukları hizmet düzeyini kabul etmek durumunda kalmışlardır. Bu koşullar günümüze kadar sadece yoğun rekabet dönemlerinde gelişimler göstermektedir.

Mülakat esnasında barter sisteminin Dünyadaki işleyiş türlerini özetlediğimizde bu hizmetleri neden Türkiye'deki aracı kurumların vermediği ile ilgili sorularla karşı karşıya kalınmıştır. Yöneltilen soruları yanıtlama esnasında, bu duruma geniş bir perspektiften baktığımızda bu durumun bütün suçunun barter aracı kurumlarının omuzlarına yüklemek son derece adaletsiz bir yaklaşım olduğu kanısına varılmıştır. Çünkü Dünyadaki gerek barter gerek başka sistemlerin uygulamalarına baktığımızda sistemleri eksikliklere göre düzenleyen kurumlar, bu düzenlemeleri ve eksikleri müşterilerinden sağladığı geri dönüşler ve gelen eleştirileri değerlendirerek tamamlamaya çalışmaktadır. Bu eksiklikleri belirtmek için ise sistem ile ilgili detaylı bilgileri araştırıp inceleyen bilinçli üyelerinin bulunması sistemin gelişmesine itici güç olmaktadır. Bunun içinde barterle ilgili eksiksiz, detaylı ve şeffaf bilginin üyelere aktarılması gerekmektedir. Kısaca herşey zincirleme birbirine bağlantılıdır. Aşağıdaki grafikte firmaların çözülmesini istediği bu problemlerini öncelik esasına göre belirtmeleri istenmiştir. Grafikte kendileri için en önemli olan problemlerin çözümü için oluşturulmuş grafik bulunmaktadır.

Şirket Sayısı (%)	Öncelik Sırasına Göre Uygulamadaki Zarar Sebepleri
31	Nakit Komisyon Ödemesi
20	Sabit ve Eşit Komisyon Oranı
13	Aidat Alınması
11	Piyasadan Yüksek Fiyatlar
10	Kârlıklık Orantısızlığı
8	Yetersiz Aracı Desteği
7	Ekspertiz Olmaması

Tablo 4. Üyelerin Öncelik Sırasına Göre Barter Sisteminden Görülen Zararlar

Barter sisteminin Türkiye'deki geçmişi 20 yıla yaklaştığı halde çözüme kavuşamayan problemlerden biri tekstil ve kimya sektörü gibi ağırlıklı ithal hammadde kullanıp Türkiye'de ithalatçısı veya distribütörü bulunmayan hammaddelerin barter ile tedarik edilememesidir. Bununla ilgili yasaya dayanan detaylı hükümler bulunmadığından dolayı gümrük mevzuatında da geniş bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu durumla ilgili barter aracı kurumları birarada hareket ederek bir yasal düzenleme zorunluluğunu yeteri kadar duyuramadığı için sadece mali gücü yüksek bazı barter aracı kurumları kendi çabalarıyla bu soruna çözüm getirmeye çalışmış, ancak kayda değer bir başarı sağlayamamışlardır. Başarısızlıklarının nedenleri yasal altyapı yetersizliğinin yanı sıra ülkeler arasında yapılacak barter işlemlerinin bazen devletlerin ürünlere uygulamakta oldukları, kota gibi sınırlandırıcı politikalardan kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak ülkeler arasında gönderilecek malların değer ve nakliye maliyetleri arasında bulunan optimum noktaların ülke içi ticarete göre oldukça yüksek olması uluslararası barter işlemlerinin yapılabilmesine engel olmaktadır.

Sonuç olarak uygulamadaki problemleri tek bir tarafa atmak doğru olmadığı gibi problemlerin çözümü noktasında aşama kaydedilememesine neden olur.

Genel olarak yüksek fiyatlardan şikayet eden satıcılar hammadde ve yarımamül üretimi ve satışı yapan üyelere oluşmaktadır. Çünkü gayrimenkul gibi değeri üretim bileşenlerinin kalitesine göre belirlenmeyen sektörlerde faaliyet gösteren üyelerin böyle bir şikayeti bulunmamakta, hatta %50 barter ile satarak bir sonraki projesinin

bileşenlerini karşılayabildiği için yüksek fiyatı savunan üyeler arasındadırlar.

4.4.6. Barter Sisteminin İşletmelerdeki Bilinirlik Düzeyi

Ticaret çerçevesini ülkeler yasalarla net olarak belirlemiş olsada her düzenlemede muhakkak bazı boşluklar bulunmaktadır. Her tüccar bu yasaların tamamını bilmediğinden dolayı karşısındaki dolandırıcı kişiler bu boşluklara dayanarak tüccarların iyi niyetlerini suistimal ederek mağdur olmalarına neden olmaktadır.

Özellikle ticarete ihtiyaçlara göre yeni sistemlerin eklenmesi esnasında bu tür olaylar sık yaşanmaktadır. Barter sistemi gibi yasal altyapısı olmayan ya da yetersiz olan pek çok alternatif sistemin ortaya çıktığı dönemlerde artık bir ritüel haline gelmiştir. Barter sisteminin Türkiye'deki başlangıç yıllarında ve günümüze kadar bu durum oldukça sık görülmüştür. Bunun nedeni ülkemizde barterle ilgili geniş ve detaylı bir düzenleme olmamasının yanında detaylı bilgilerin barter aracı kurumları tarafından üyelerine sağlanmaması olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Genel olarak barter sistemine baktığımızda herkes yaşanan problemlerin suçunu birbirine atsada ortak kanı yasal altyapı yetersizliği olarak hafızalara konumlandırılmıştır. Geçmişten günümüze kadar yaşanan mağduriyetlere bakarak bunun nedeninin sadece yasal altyapı sorununa bağlanıp bağlanamayacağını öğrenmek amacıyla bu soru yöneltmiştir.

Barter sisteminin Türkiye uygulamaları yaklaşık 20 yıldan fazla bir süredir devam etmektedir. Ancak üniversitelerin işletme ve benzeri fakültelerinde bir ticaret veya finansman sistemi olarak anlatılmadığından dolayı ülkemizde hızlı bir gelişim kaydedememiştir.

Genel olarak baktığımızda işletmelerde yapılan yönetici performans değerlemeleri esnasında, öncelikli bakılan konu yöneticinin kârlılık analizi olması nedeniyle, kendini göstermek isteyen genç yöneticiler, barter sistemini hakkında anlatılan ilk duyumları ve araştırmalarındaki olumlu bilgilere dayanarak oldukça cazip olması nedeniyle barter ortak pazarına girme konusunda oldukça tezcanlı davranmaktadırlar. Bu durum özellikle

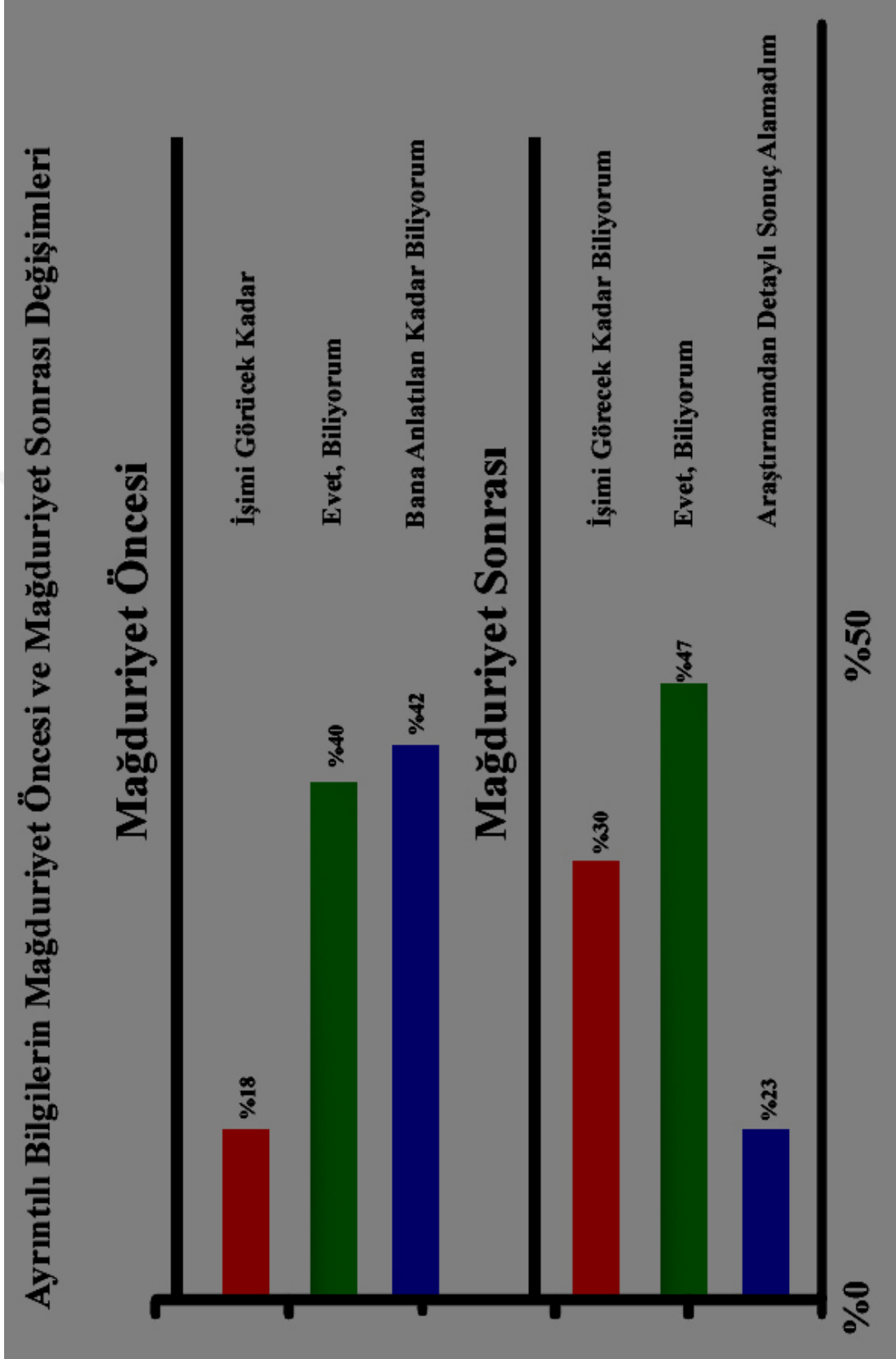
barter sisteminin Türkiyedeki başlangıç yıllarında kurulmuş olan barter aracı kurumların, genç yöneticilerin bu tutumlarından kendi menfaatleri ışığında kullanarak işletmelerin oldukça büyük zararlar etmesine neden olmuştur. Yaygın olmasada bu tür olaylar günümüzde bile hala meydana gelmektedir. Kaldığı insanların kendini gösterme güdülerini eksik bilgilerle hiç negatif yönü olmayan bir sistem gibi sunarak internetinde bu kadar yaygın olmadığı ve barter ile ilgili bilgilere ulaşmanın oldukça zor olduğu bir dönemde bu tür olayların sık görülmesi oldukça normaldir. Barter aracı kurumları ise temel olarak ticari bir işletme olup, kendi menfaatlerini düşündüğünden dolayı müşterileri ikna edebilmesini kolaylaştırmak amacıyla eksik veya yetersiz bilgi verdiği için bu üye işletmeleri mağduriyeti kaçınılmaz olmuştur.

Mülakat esnasında yapılan sorularla ilgili çalışmamızın geneline baktığımızda, uzun yıllardır barter ortak pazarında faaliyet gösteren işletmelerin bile sistemle ilgili öğrendikleri, barter aracı kurumu tarafından anlatılmayan bilgileri acı tecrübeler ile öğrenmiş oldukları karşımıza çıkan gerçekler arasındadır.

Bu acı tecrübeler genel olarak inşaat, tekstil ve kimya sektörlerinde tedarikçi konumunda olan üye işletmeleri barter ortak pazarındaki faaliyetlerini askıya almalarına bazılarının ise başka barter aracı kurumlarına gitmesine, bir kısmının ise iflas etmesine neden olmuştur. Bu sektörlerde bulunan, nihai ürün üretimi yapan, örneğin müteahhlik, tekstil ve kimya fabrikaları mallarının tedarikçilerinin aksaması konusunda ufak çaplı sorunlar yaşayarak problemlerini atlattırlardır. Reklamcılık ve sağlık sektörleri aracı kurum portföyüne göre değişim gösterdiği için sürekli aracı kurum rotasyonu görülmektedir. Ancak yaşanan güvenlik ve sistem zafiyetleri bu sektörlerde kendine portföy yaratmak üzere yeni kurulmuş reklamcılık şirketlerinin bazılarının iflası ile sonuçlanmıştır. Araştırma kapsamında hemen hemen her sektörde iflaslar meydana gelmiştir. Ancak en yaygın olanı inşaat ve tekstil tedarikçilerinde yaşanmıştır. Aracıya olan güvenin sarsılması ve ulaşılamamasından dolayı da sistemden alacaklı olan işletmeler tahsil edebilmek amacıyla hukuki süreç başlatmak isteselerde sonuç alınmadığı için alacakları batmıştır. Buna ek olarak bu tip acı tecrübe yaşamış olup barter sistemini tamamen terk eden ve geri dönüşü olmayan zararların işletmelerine mal olanlarında olduğu söylenmektedir. Tüm bu hadiseler barter sisteminin yaygınlaşmasını dönemler itibariyle sürekli olarak sektöre uğratmıştır. Aşağıdaki grafikte geçmiş dönemlerden yola çıkarak üyelerin mağduriyet öncesi ve sonrası durumlarındaki davranışları sayısal grafiğe

dökülmüştür.





Şekil 6. Ayrıntılı Bilgi Araştırmasının Mağduriyet Öncesi ve Sonrası Değişimi

Bir ayrıntıya dikkat çekmek gerekirse, unutulmamalıdır ki hemen hemen her türlü

ticaret hayatında tüccarları korumaya yönelik yasal altyapı olsada yinede pek çok mağduriyet meydana gelmektedir. Kısaca yasal alt yapı barter aracı kurumlarının kendini savunmak amacıyla söyledikleri bir bahane olsada tek problem yasal altyapı değildir. Bunun yanında gerekli Şeffaf bilgileri sağlamayan barter aracılarında, bu konuyu detaylı araŐtırmayan üyelerinde, problemin temelinde bir payı olup; üzümünde de bir payı olduğu unutulmamalıdır.

4.4.7. Piyasadan Daha Yüksek Fiyat Uygulamasının Etkileri

Barter sisteminde, aracı kurumlar, işletmeleri yüksek fiyatlar konusunda teşvik etmektedir. İŞletmeler ise başlangıçta liste fiyatlarını aynı Şekilde barter ortak pazarında uygulamamaktadır.

Barter sisteminin detaylarına inildiğinde karşımıza çıkan önemli bir ikilem bulunmaktadır. Bu ikilemin nedeni işletmelerin barter ortak pazarında belirlemiş oldukları fiyatların, reel piyasada uyguladıklarından farklı olmasıdır.

Ticarette genel olarak kullanılan stok eritme yöntemlerinde stokta kalan mallara daha uygun fiyat ve ödeme koşulları ile müşteri bulunmaya çalışılmaktadır. Ancak barter sisteminde tam tersine reel piyasalarda uyguladığı fiyatın daha da üstünde belirlenmektedir. Özellikle taban veya tavan fiyatlarının belirli olmayan zevk ve tercihlere göre satın alınan tüm sektörlerdeki nihai ürün üretimi yapan işletmeler bu fiyat sisteminden yararlanmaktadır. Ancak ne yazık ki aynı durumu tedarikçi işletmeler için söylemek mümkün değildir.

Barter ortak pazarında fiyatlar genel olarak reel piyasa fiyatlarından yüksektir. Aradaki bu farkın çeşitli nedenleri vardır. Barter sistemi içersinde mal ve hizmetlerin kalitesi, miktarı gibi fiyatını etkileyecek unsurlara alıcı ve satıcılar karar verdiği halde birim fiyatlar yüksektir. Bunun nedenleri oldukça önemli ve ilgi çekici olduğu düşüncesiyle böyle bir sorgulama yapmanın doğru bir karar olduğunun farkına araŐtırmamız neticesinde varmıŐ bulunmaktayız.

Barter ortak pazarında fiyatların reel piyasada olduğu gibi arz-talep ve rekabet dengesine göre belirlenmektedir. Buna ek olarak barter ortak pazarında müşteri bulma

kolaylığı, tahsilat riskinin az olması ve reklam giderleri gibi ciddi pazarlama giderleri olmadığı ya da nispeten daha az olduğu halde bu fiyatların piyasa fiyatından yüksek olmasının nedeninin sadece üye işletmelerin kendi menfaatlerini gözetmek amacıyla kullanmakta olduğu strateji ve politikalarından ibaret olmadığı anlaşılmaktadır. Bu sadece üyelerin arasında birebir (bir üyeden aldığı mal veya hizmeti, aynı üyeye ürettiği mal veya hizmet olarak veren üyeler) ticaret yapıldığında barter aracı kurumunun da içinde bulunduğu üçlü bir menfaat ve kazanç sisteminin olduğu açıktır.

Barter sisteminde, vergi avantajı düşüncesiyle hareket eden işletmeler yok denecek kadar az olmasada, bu avantajı sağlayan işletmeler olduğu ortaya çıkmaktadır. Özellikle inşaat ve tekstil sektöründe farkında olunmasada böyle bir avantajın kullanıldığı yatsınamaz bir gerçektir.

Barter sisteminin diğer bir açıdan bakacak olursak, barter sisteminde ticareti kendi içinde çok yönlü olarak bölgeselleştirerek sınırlandırmış, özerk bir devlet gibi hareket eden bir yapıda barter aracı şirketlerinden oluştuğunu görmekteyiz. Ancak reel piyasada şirketlerin riskleri daha fazla olduğu halde fiyatlar düşüktür. Şirketler vergilerini kazanç düzeyine göre ödediğinden ne kadar yüksek kazanç elde ederse o kadar yüksek vergi vermektedir. Bu sistem sadece devlet yerine koyduğumuz barter araçlarına fayda sağlamış olduğu bir modeldir. Barter sisteminde yüksek fiyat ve ticaret beraberinde yüksek komisyonları nakdi olarak getirdiği için barter aracı kurumları fiyatların yüksek tutulmasını arzu etmektedir. Yüksek fiyat politikasını, düşük kârlılıkla çalışan şirketlere olumlu bir fayda ve menfaat olarak sunmaktadırlar. Ancak unutulmamalıdır ki Türk Ticaret Kanununda barter ile ilgili ayrı bir yasa bulunmamaktadır. Bu durumda daha yüksek fiyatla fatura edilen ürünlerin vergileride daha yüksek olmaktadır.

İnşaatteki müteahhit firmaların malları gibi yüksek katma değerli nihai ürün üreticileri yüksek fiyat sisteminden oldukça memnun olduğu halde, bu ürünlerin hammadde ve yarı mamüllerini üreten işletmeler hem sistem içi, hem sistem dışı rekabet nedeniyle çoğu zaman reel piyasanında altına satmak durumunda kalmaktadır. Özellikle inşaat, tekstil ve kimya sektörlerinde sık olarak karşımıza çıkan bir durumdur.

Sonuç olarak fiyat düzeyinin piyasadan yüksek olması ile gelen avantajları bazı işletmeler kullansada, tedarikçiler için sistem içindeki adaletsizlik mağduriyetle sonuçlanmıştır.

3.3.8. Uygulamadaki Hata, Eksik ve Aksaklıklar

Ekonomi tarihine baktığımızda uygulanmış olan ve hala uygulanmakta olan birçok sistem ve uygulama bulunmaktadır. Her sistemde olduğu gibi barter sisteminde de problemler bulunmaktadır. Bunlar bazen genel hatları belirlenmiş döngünün tamamlanması aşamasında sektöre ve ticari gelişmelere bağlı olarak veya uygulamada meydana gelen, teori aşamasında öngörülemeyen problemlerden ibaret olmaktadır.

Yapılan hataların, eksiklerin ve aksaklıkların farkedilmesi çoğu zaman uygulama esnasında karşımıza çıkmaktadır. Bu yüzden çalışmamızda barter sistemindeki problemlerin çözüm noktasını uygulamadan başlayarak saptayabileceğimizi düşünerek bu soru barter aracı kurumlarına değil, barter üyelerine yöneltilmiştir.

Barter sistemine genel olarak baktığımızda büyük bir ekonomik sistem içerisinde kullanıldığında işe yarayabilecek, yani yüksek fiyattan hammadde alıp, ürününü yüksek fiyattan satabilen ve vergiden avantaj sağlamak isteyen işletmeler için bir alternatif ticaret methodu olduğunu görmekteyiz. Ancak her sistemin olduğu gibi barter sisteminde uygulama esnasında bazı problemleri bulunmaktadır. Bu problemler barter sisteminin işleyişini zaman zaman sektöre uğratabildiği gibi, sisteme karşı antipati beslenmesine de yol açabilmektedir.

İlk olarak barter sisteminin en büyük problemleri ve çelişkisi olarak söyleyebileceğimiz, araştırma kapsamındaki çoğu şirketin şikayet ettiği konu barter komisyonunun nakdi olarak alınmasının hem barter sistemine hem de parasız ticaret olarak adlandırılan barter'in ilkelerine aykırı yanlış bir uygulama olduğu konusunda hemfikir olan barter üye işletmeleri buna alternatif bir çözüme oldukça sıcak bakmaktadırlar. Çünkü özellikle inşaat, tekstil ve kimya gibi vadeli hammadde alımının sıklıkla görüldüğü sektörlerde hammadde ihtiyacında yüksek olması nedeniyle yarımamül tedarikçilerinin tutarın büyüklüğüne bağlı olarak verdiği nakit komisyon bedeli nakit sıkışıklığına neden olmaktadır. barter sisteminde, barter aracı kurumu bir çeşit devlet gibi, aldığı komisyonları da vergi olarak düşünebiliriz. Reel piyasa koşullarında vergiler bazen düzenleyici bazende koruyucu olarak uygulanmaktadır. Ancak her şekilde vergilerdeki artış ve azalışlar piyasadaki para hareketleri ile doğrudan ilişkili olduğundan ticaretin işleyişine sınırlama getirmektedir. Bu duruma reel piyasada ticaret maliyeti, barter

sisteminde ise barter maliyeti olarak adlandırmamız yanlış olmaz.

Türkiyede kullanılsada, Dünyada barter sistemi vergi avantajı sağlamak amacıyla finansal bir yöntem olarak Türkiyeye göre daha çok kullanılmaktadır. Şirketler yüksek fiyatlı alımlılara katlanmalarının önemli bir riski bulunmaktadır. Barter aracı kurumunun belirlediği dönem sonunda sistemle mahsuplaşamaması halinde daha yüksek hammadde giderlerini nakit olarak barter aracısına vermek zorunda kalmaktadır. Ancak böyle bir riske giren işletmelerin çoğu, yüksek satış talebi aldıklarında veya ellerindeki nakit miktarı az olduğunda bu yönteme başvurumaktadırlar. Türkiye'deki işletmeler sistemi bu şekilde kullanmasa bile komisyon oranı karşılığında malları aldıktan sonra sistemle mahsuplaşamamasından dolayı daha yüksek komisyonu barter aracısına ödemektedirler. Ancak bir üyenin sattığı malın nakit karşılığını barter işletmesi aldığı halde bunu sistem içersine dahil etmediği veya barter ortak pazar tabanının istifade etmesine olanak sağlamadığı için özellikle sürekli mal veren ve sürekli alım yapıp üretimini sisteme satamayan işletmeler sistemden ayrıldığı için sistemin yaygınlaşması sekteye uğramaktadır.

Üyeler bazen aradığı malı dahil olduğu ortak pazarda değil, başka bir kurumun ortak pazarında bulabilmektedir. Ancak kendi ortak pazarında sahip olduğu barter alacağını, diğer ortak pazarda geçerli olmadığı için kullanamamaktadır. Barter araçlarının sahip olduğu ortak pazarlardaki işletme yoğunluğu genel olarak inşaat ve tekstil sektörlerinden oluşmaktadır. Bu sektörlerde tedarik problemi yaşanmazken kimya sektöründe tedarikçilerin başka ortak pazarlarda olduğu sıklıkla karşımıza çıkan problemlerin başında gelmektedir. Başka ortak pazara dahil olması halinde ise, diğer ortak pazarda sahip olduğu alacaklarının geçersiz olması nedeniyle sıfırdan başlamak durumunda kalmaktadır. Hele ki fiyatların yüksek olduğu düşünüldüğünde sıfırdan başladığı ortak pazardan yaptığı alımları, kendi üretmiş olduğu mal ile ödeyerek mahsuplaşamaması halinde daha büyük tutarı, nakit olarak ödemek durumunda kalmaktadır. Ayrıca daha önceki barter ortak pazarındaki alacaklarını temin edememesi halinde ortaya çıkan durumun mali yükünü taşımak zorlanmaktadır.

Barter sisteminde bir diğer sorunu komisyon oranlarındaki eşitlik ilkesi meydana getirmektedir. Barter sisteminde herkes istediği fiyatla sisteme mal arz edebilmektedir. Ancak bir diğer yandan barter ortak pazarında faaliyet gösteren rakipleriyle rekabet etmek durumunda olan sektör tedarikçileri bulunmaktadır. Özellikle sektördeki katma

değeri en yüksek malı (gayrimenkul, v.b.) üretmeyen (ara malı üretimi yapan) işletmeler yoğun rekabet nedeniyle arzu ettikleri fiyatlardan mallarını satamamaktadır. Dolayısıyla ara malı satan işletmelerin sundukları malların fiyat düzeyi arz-talep dengesine ve rekabet koşullarına göre olduğundan belirlenen fiyatlar çok yüksek olmamaktadır. Özellikle kimya sektörüne vurgu yapacak olursak bazı ürünlerin borsa değeri bulunması nedeniyle periyodik ve konjetürel dalgalanmalardan dolayı eşit komisyon oranından en çok şikayet eden sektördür. Burada ortaya çıkan problem her iş kolu ve sektördeki işletmelerin bulunduğu sektörlerdeki kârlılık düzeyinin aynı olmayışından kaynaklanmaktadır. Ayrıca bu kârlılık, aynı iş kolu ve sektörde bulunan şirketler arasında bile farklılık gösterebilir. Vergi sisteminde "k.d.v." (katma değer vergisi) olarak adlandırdığımız verginin bile bazı sektörlerde farklılık gösterdiği bilinmesine rağmen barter sisteminde işlem hacimleri farklı olduğun halde, eşit komisyon oranı uygulaması kârlılığı az olan ve sistemi alternatif bir kurtarıcı olarak gören bu işletmelerin faaliyetleri esnasında çok tedbirli davranmasına yol açmakta, bu durum barter ortak pazarındaki hareketi kısıtlamaktadır. Burdaki kritik nokta ise finansda paranın zaman değeri kavramı kapsamında genel olarak tekstil ve inşaat tedarikçilerinde yaşanan, düşük kârlılığa sahip ürünlerin satışını yapan işletmeler kendi ihtiyaçlarını karşılayacak malları veya likitidesi yüksek başka mallar bulamadığında elde etmiş olduğu kâr kendisine intikal etmeden erimektedir. İşin can alıcı noktasında ise sorunu bir denge kurarak çözmek amacıyla barter aracı kurumları hiçbir çalışma yapmamakta, bu problem karşısında şuan beklenen çözümü sunamamaktadır. Aşağıda bahsetmiş olduğumuz bu hata, eksik ve aksaklıklar, örnekleme yer alan üyelerin öncelik seçimlerine göre sayısal grafiklere dökülmüştür.

Şirket Sayısı (%)	Öncelik Sırasına Göre Uygulamadaki Hatalar
23	Başka Aracı Kurumun Üyesiyle Takas Yapamama
20	Mahsuplaşma Naktini Aracı Kurumun Alması

19	Paranın Zaman Değerine Bağlı Eriyen Kâr
14	İnternet ve Siber Sistemlerin Yetersiz Kullanımı
12	Dış Ticaret Yapılamaması
8	Barter Aracısının Adaletindeki Yetersizlikler
4	Yasal Yetersizlikler

Tablo 5. Öncelik Sırasına Göre Uygulamadaki Hata, Eksik ve Problemler

Barter sistemi içersinde bir başka konu ise gelişen teknolojik şartlara göre sistemin kendini yeterince güncelleyememesidir. Yavaş yavaş barter işlemleri internet ve siber ağlara kaymaya başlamıştır. Küreselleşmenin yaygınlaşmasından itibaren dünya ticaretinin ve e ticaret sistemlerinin ülkeler arasında bile rahatlıkla yapılabilir hale gelmesi nedeniyle özellikle tekstil sektöründeki işletmelerin üzerinde durduğu bir konudur.

Üyelik dahil bütün alım-satım işlemlerinin artık siber ağlar ve internet yoluyla yapılması gerekmektedir. Günümüzde Türkiye'deki çoğu barter şirketinin barter sistemi için kullandığı bir takım sistemler bulunmaktadır. Ancak kullandıkları yazılımlar oldukça yetersiz ve günümüzde kullanılan elektronik ticaret yazılımlarından uyarlanmış olup, bu konuda ayrıca özel bir barter yazılımı geliştirilmemesinden dolayı alım-satım talepleri esnasında zaman kaybına ve yazılım hatalarına yol açmaktadır. Bu sorunlar genel olarak arz ve taleplerin sistem üzerinden verilmesine rağmen karşı tarafa gitmeden önce barter şirketinin paneline düşmektedir. Barter şirketi talebi karşı tarafa yine sistem üzerinden iletmektedir. Bu noktada bir zaman kaybı meydana gelmektedir. Reklam gibi tanıtım faaliyetlerini ve işbirliği için irtibat kurma faaliyetlerini barter araçları üstlendiği, yani reklamcılık şirketlerinin işini sekteye uğratabilecek şekilde bir çalışma prensibi olduğu halde bütün barter araçlarının bu konuda yetersiz olduğu hem araştırma kapsamındaki şirketlerin beyanı hemde reklamcılık şirketlerinin yüksek gelir elde etmeleri nedeniyle kanıtlanmış bir gerçektir.

Dış ticarete baktığımızda, ağırlıklı olarak tekstil, sağlık ve kimya sektörlerinde karşımıza çıkan ithal ikamesi olmayan hammadde kullanımı görülmektedir. Bu ürünlerin distribütör veya ithalatçıları, yurtdışından alınacak hammaddenin miktarının düşüklüğü nedeniyle nakliye giderlerinden dolayı müşterilerinin yapmak istemediklerini bildiklerinden dolayı nakit satış yapma eğiliminde olması sistemi tıkamaktadır. Hemen

hemen her sektörün yarası olan bu durumun elbetteki tek problemi yasal düzenleme eksikliği olmayıp çoğu barter aracısızında bu konuda faaliyet göstermemesi ya da pasif kalmasında sorunun çözümüne hizmet etmemektedir.

Uluslararası düzeyde baktığımızda barter sistemine dahil olan, dış ticaret faaliyetinde bulunan üye işletmelerde bulunmaktadır. Ancak bu işletmelerin kullanmış olduğu yazılımlarda yetersiz olmakla birlikte bir çoğuna inceleme amaçlı irtibat, Türkiye ile barter ticareti uluslararası olarak yapılmadığı için sağlanamamıştır. Dünyadaki uygulamalarda üye işletmeler barter faaliyetini, ulusal sınırlar içerisinde sınırlı kalmadan uluslararası olarakta gerçekleştirme eğilimindedir. Bu konuda "Türk Barter" şirketinin 2012 yılının başından beri süre gelen bazı çalışmaları bulunmaktadır. Bu çalışmalar, alım-satım faaliyetlerinin ufak çapta yapılmasının çok yüksek nakliye maliyetlerini beraberinde getirmesi sebebiyle sadece toplu ve büyük hacimli alım ve satımlarla sınırlı kalmıştır. Ancak sistemin geniş ve detaylı olarak düzenlenmiş olduğu bir yasa olmadığından dolayı sistem, B.K (Borçlar Kanunu) ve T.T.K (Türk Ticaret Kanunu) içerisinde yer alan esas ve yönetmeliklerdeki şekliyle sınırlandırmıştır. Bu sorun uluslararası barter ticaretini ülkemiz açısından sektöre uğratan önemli eksikliklerden biridir.

3.3.9. Sistemin Vergi Avantajları ve Kullanma Düzeyi

Türkiye'deki ticaret vergileri, Dünyada barter sistemini uygulayan ülkelerin ticaret vergilerinden daha yüksek olduğu için Türkiye'deki işletmeler, diğer ülkelerdeki işletmeler gibi barter sistemini finansal amaçlı vergi avantajı sağlayabileceği bir ticaret yöntemi olarak kullanıp kullanmadıklarını öğrenmek amacıyla yöneltilmiştir. Eğer bu şekilde kullanmakta olan veya bu şekilde kullanılabileceğini bilmeyen üye şirketlerin uygulamadaki sorunlarını öğrenerek çözüm üretme amacı güdülmüştür. Bunun yanı sıra sistemin bu yönüyle kullanılabilmesi barter ortak pazarında faaliyet etme tercihlerini etkilediği düşünülerek ankete eklenmiştir.

Dünyadaki barter uygulamaları ve geçmişi, Türkiye'deki barter geçmişinden daha eskilere dayanmaktadır. Bu nedenle Dünyadaki barter uygulamaları şekil ve düzen olarak

çok daha gelişmiş, hatta bazı ülkeler kendi ekonomik yapılarına özel geliştirdiği barter sistemleri öne çıkmıştır.

Türkiyede çoğunlukla inşaat gibi sektörünün en yüksek katma değerli ürününü üreten işletmelerin hammadelerini az nakit ile karşılama amacıyla mal ve hizmet aldığı, pazarlama, reklam ve tanıtım faaliyetlerine para harcamadan yeni pazarlar bularak ürünlerini satabildiği alternatif bir finansman sistemi kullanılmaktadır.

Malının cazibesi ve satış hacmi yüksek olan malları üreten veya alım-satımı yapan işletmelerde rahatlıkla kullanılabilen bir yoldur. Sistem üzerinden satış problemi yaşayan işletmelerde bu durum ciddi bir risk taşımaktadır. Bunun nedeni üretmiş olduğu malı reel piyasada satamaması halinde daha yüksek bir tutarı nakit olarak barter aracı kurumuna ödemek zorunda kalmasıdır.

Satış problemi olmayan malları satan üyeler olduğu gibi, malının alıcısı olan işletmelerin barter aracı kurumunun bünyesinde olmayan üyelere bulunmaktadır. Özellikle sağlık ve kimya sektörlerinde tedarikçilik yapan üye işletmelerin alıcıları oldukça sınırlıdır. Bu alıcılar bazen başka aracı kurumların ortak pazarlarında olduğundan dolayı böyle vergisel bir risk alamamaktadırlar.

Barter sistemi özellikle Türkiyede inşaat sektörüne yoğunlaşmıştır. Üye işletmeler genel olarak inşaat sektöründen oluştuğundan dolayı aslında ticaret doğrusal olarak al-ver ilişkisi olarak yürütülmektedir. İnşaat girdilerini verip yerine inşa edilen konut, mağza veya sanayi sitesi dükkanı olarak geri almakta olduğundan mal veren barter üyeleri, sistemi böyle bir şekilde kullanmaya ihtiyaç duymasada bunu kullanan özellikle kobi seviyesindeki müteahhit şirketlerin bu hesapları yaptığı görülmektedir. Yüksek kârlılığa sahip bu şirketlerin vergi avantajı için son derece uygun bir sistem olduğu halde sistemin vergisel avantaj yönünü birkaç şirket dışında uygulayan yoktur.

Tekstil sektöründe inşaattaki gibi bir al-ver ilişkisi bulunmamaktadır. Daha çok kendinden sonrakine hammadde vererek kendinden öncekinden hammadde alma ve girdi maliyetlerini finanse etme yönlü bir ilişki mevcuttur. Geri dönüşüm döngüsünün açığını görerek tamamlayan yeni kurulan aracı kurumlarda bu sektör problemsiz çalışırken daha eksik ve köklü barter aracılarının çoğunda bu döngünün tamamlanamadığını görmekteyiz.

Sağlık ve kimya sektöründe devletin yaptığı denetimin oldukça sıkı ve kesin çerçeveli düzenlemelerle yapılıyor olması bu sektörde vergi avantajı durumunu oldukça zor olmasına rağmen barter sistemi ile mümkün olabileceği halde Türkiye

uygulamalarında böyle bir işlem yapılmamıştır.

Reklamcılık sektöründeki işletmelerde özellikle kurumlar ve gelir vergilerinin yüksek olması vergi avantajı sağlamak isteyenler için çok cazip olup yeterli bilgiye sahip olmadıkları için böyle bir avantajı barter sisteminden nasıl ve ne şekilde sağlayacaklarını tam olarak bilemediklerinden ötürü kullanılmamıştır.

Günümüzde Türkiyede kayıtdışı ekonomi oldukça yaygın olmasına karşın son yıllarda bu konu ile ilgili devletin yapmış olduğu çalışmalar ile bu bir miktar azalma eğiliminde olmuştur. Özellikle Türkiyede ticaretten alınan vergilerin (ticaret maliyeti) yüksek olması nedeniyle Türkiyede ticari faaliyet gösteren şirketler vergi avatanjı elde etmek için alternatif yolları kullanma eğilimindedir. Barter sisteminin özellikle bu sorunlara alternatif çözümler getireceği aşikârdır. Ancak bu noktada oluşan sorun inşaat sektörünün barter sisteminde kullanım olduğu döngü diğer iş kollarında ve sektörlerde uygulanamamaktadır. Fakat bir noktaya dikkat çekmek gerekirse, inşaat sektöründe nihai çıktı olan konut, mağza ve sanayi sitesi dükkânının satış potansiyeli ve likitidesi diğer sektörlerin çıktıklarına göre daha yüksek olduğundan dolayı, barter sisteminin finansal yöntem olarak kullanılması nadir olarak görülmektedir. İnşaat sektörü dışındaki sektörlerde ve barter ortak pazarında faaliyet gösteren diğer işletmelerin bir kısmının böyle bir kullanımdan haberi olmadığı, bir kısmının bu kadar detaylı bilmediği, bilen bir kısmının ise komisyon oranları ve mahsuplaşma süreleri sonunda sisteme mal satamaması halinde nakit olarak ödeyeceği tutardan dolayı çekinceleri olduğundan bu yöntem pek kullanılmamaktadır.

Dünyadaki barter örneklerine baktığımızda mal ve hizmet satışı şirketlere yeterli gelmediği için finansal amaçla da kullanılmaktadır. Finansal amaçla kullanım, barter sisteminin vergiden avantaj sağlamak amacıyla kullanılmasıdır. Özellikle rekabet eden şirketlerin pazar paylarının artık olgunluk evresine girmesiyle pazar payları çok fazla değişkenlik göstermemektedir. Dolayısıyla şirketlerin kârlılıklarını arttırması için hammadde maliyetlerini azaltmaya yönelik stratejiler oluşturma yoluna gitmektedir. Örnek olarak yurt dışında ortalama k.d.v oranı %10 civarında olduğunu varsayalım. Malın satıcısına %90'lık bir kısmını ödemesi bile cebinden tutarın %10'u çıkmaktadır. Yani bizim ifademizle ticaret maliyeti malın tutarının %10'u dur. Barter sistemine gelecekte olursak, çift taraflı bir kazanç görülmektedir. Dünyadaki Barter sisteminde fiyatların yüksek olması üye işletmeler için vergiden kaçınmanın oldukça sık kullanılan bir

yöntemidir. Ayrıca komisyon oranlarının %2-3'leri aşmaması aynı hacimde daha yüksek fiyatla ve daha az para ödeyerek hammaddelerini temin edebilmelerini sağlamaktadır. Bizim ifademiz ile barter maliyeti %2-3 civarındadır. Buna ek olarak doğal vade sistemide beraberinde gelmektedir. Çünkü barter sisteminde, barter aracı kurumları tarafından uygulanan ve aracı kurumlara göre değişiklik gösteren belirli süreler içerisinde mahsuplaşma sistemi olduğundan, üye işletmeler ortalama 1 yıllık bir vade olanağına sahip olmaktadır.

3.3.10. Finansal Yöntemler ile Arasındaki Farklar ve Tercih Nedeni

Ticari işletmeler için en önemli konuların başında sabit (işçilik, kira vb.) ve değişken (hammadde vb.) maliyetlerin nasıl finanse edileceği kararları yer almaktadır. İhtiyaç olan finansmanın sağlanabilmesi için pek çok yöntem ve finansal kuruluş bulunmaktadır.

Finansal kuruluşların temel prensibi nakit finansmanı üzerinedir. Genel olarak baktığımızda temin edilen bu nakit fonlar tekrar, hammadde alımına dönüşmektedir. Barter sisteminde, mal veya hizmete karşılık mal veya hizmet verilmesi ve faizsiz vade sistemi olması nedeniyle diğerlerine göre oldukça büyük avantaj sağlamaktadır. Barter, kâr amacı güden kuruluşların yaptığı bir ticari sektör olup, işleyiş olarak bakıldığında müşterilerine alternatif ödeme ve finansman hizmetleri sunan bir ticaret yöntemidir.

Ticarette işletmelerinin sürekliliği esastır ve her işletmenin kendini döndürebilmesi için giderlerini finanse etmesi gerekmektedir. Temel olarak bakıldığında bütün finansman seçenekleri para ile bağlantılıdır. Aralarındaki fark genel olarak vade ve ödeme seçeneklerinden ibaret olup, işin neticesine bakıldığında gerekli olan finansman bedelinin tamamını (mal bedeli ve vergiler) işletmeler ödemek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla barter sisteminde benzer bir tablo olmasına rağmen daha farklı çözüm seçenekleri olması onu diğerlerinden farklı kılmaktadır. Bu soru ile varılmak istenen barter sisteminde faaliyet gösteren işletmelerin barter ile finansman yöntemini zor durumdaki işletmesinin kurtarıcısı amacılı mı yoksa mevcut pazar payını dahada genişletmek

amacıyları kullanmakta olduğunu belirlemektir. Barter maliyeti, barter faaliyeti üzerinden alınan komisyon ve hizmet ücretleri olsada diğer finansman yöntemlerinde uygulama esnasında alınan benzer komisyon ve peşinat gibi uygulamaları, yani finansman maliyetleri (kredi kullanılarak yapılan finansmanlar gibi) vardır. Teoride isimleri farklı adlandırılırsada barter maliyeti ve finansman maliyetinin felsefeleri aynıdır. Alınan bu ücretler finansman şirketi seçimini etkilediği gibi barter aracı kurumu seçiminde doğrudan etkilemektedir.

Aranılan finansman için seçimin kaderini belirleyici olabilecek olmazsa olmaz durumlardan birisi olan vade ve ödeme kolaylıklarında dikkat çekici bir role sahiptir. Bu soru uygulamadaki sorunlardan çok aracı kurum seçimindeki belirleyici koşulları göz önüne alarak kararını vermek isteyen veya yeni kurulacak olan barter işletmelerine yol haritası olabilecek bilgiler sağlama amacındadır.

Barter sistemi, piyasada kullanılan diğer finansman yöntemleriyle benzer yanları olmasına rağmen, ayrıldığı noktalar itibariyle oldukça değişik bir finansman yöntemi olarak kullanılmaktadır.

Her finansman yöntemi, iletişimin geçmişteki yetersiz olduğu zamanlarda kulaktan kulağa yayılırdı. Finansman şirketleri ise iletişimin pahalı ve zor olduğu bu zamanlarda ilk olarak büyük iş yapabileceklerini düşündükleri büyük şirketlere yönelirlerdi. Barter Sisteminin Türkiye'deki ilk yıllarında böyle bir mali güce sahip hiçbir barter aracı kurumu bulunmadığından dolayı bu yaygınlaşma dönemi oldukça uzun sürmüştür. Dolayısıyla barter sistemi özellikle inşaat sektörü gibi hammadde maliyetlerinin çok ucuz, nihai ürün satış tutarının çok yüksek olduğu inşaat gibi sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin sıkça tercih ettiği bir sistem olarak çalışmaya başlamıştır.

Barter sistemide Dünyadaki uygulamalarının başlangıç yıllarında aynı kaderi paylaşmıştır. Günümüzde bu finansman yöntemleri okullarda öğretilirken barter sistemi hala bu şekilde devam etmektedir. Soruları yönelttiğimiz işletmelerin çoğu ise bu sistemle bir tanıdığı veya müşterisinin vasıtasıyla tanışarak dahil olmuştur.

Finansman sağlayan kuruluşlar uzun vadede vermiş oldukları nakdi sermaye ve kredilerin, faiz karşılığında geri alınarak kâr edebilme prensibi üzerine kurulmuştur. Dolayısıyla ödeme koşullarına bağlı olarak vadeler ne kadar uzatılabilirse, finansman şirketleri o kadar yüksek kâr etmekte ve bir o kadar cazip olmaktadır.

Barter sisteminin tercih edilme nedeni ufak ve sabit bir komisyon oranı karşılığında

düşük maliyetle hammadde teminini sağlayarak, mal veya nakdi mahsuplaşma prensibi üzerine kurulmuş olmakta, bunun karşılığını, satmak için sunmuş olduğu mal veya hizmetle ödeme şansının bulunmaktadır. Yani bir üye ihtiyacı olan finansmanı sağlayacak malları veya hammaddelerini günümüzün mevcut durumunda uygulanan ortalama %2.5 komisyon ile alır. Barter sistemindeki mahsuplaşma esasına göre barter aracı kurumuna göre değişen mahsuplaşma süresi yaklaşık bir yıldır. Bu alternatifi sayesinde %2.5 komisyonla aldığı malı bir yıl içerisinde tekrar %2.5 komisyonla mal satarak kapatabilir. Özellikle malının cazibesi ve satışı konusunda problemi olmayan işletmeler için mükemmel bir sistemdir. Tabiki her zaman riskler bulunduğundan dolayı mahsuplaşmaması halinde, sistemde bulunan cari hesabındaki fark eğer negatifse olduğunda bu aradaki bu marjı ödemek durumunda kalır. Genel Toplama baktığımızda mal bedeli, piyasa fiyatlarından daha pahalı olduğu için daha çok zarar etmesine neden olur. Burada önemli olan sorun barter üyesi işletmeler bu paranın hiçbir kısmını alamaması ve yararlanamamasıdır. Çünkü her işletmenin sunmuş olduğu mal ve hizmetlerin kârlılık ve tutarları farklı olduğundan bir yıl gibi bir süre içinde mahsuplaşmaları oldukça zordur. Özellikle malının alıcılarının sistemde olmadığı veya likitidesinin düşük olmasından dolayı cazip gelmemesi nedeniyle diğer üyeler tarafından alınmayan mal veya hizmet üreten sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin barter ortak pazarından alım yapması mahsuplaşma şansını oldukça düşürmektedir. Bu durumda barter ortak pazarında daha fazla maliyete katlanarak hem vergi avatanjı sağlama amaçlı hemde daha düşük parayla hammadde karşılama avantajı daha sonradan işletmenin ürettiği malı paraya çevirememesi neticesinde daha yüksek tutarlar ödeyerek zarar etmesi ve mağdur olmasına neden olmaktadır.

İnşaat sektörü, Türkiye'nin önde gelen lokomotif rolünü üstlenen sektörlerinden biridir. Gerek kârlılığı gerekse likitidesinden dolayı çok tercih edilen bir iş koludur. Barter sistemi, inşaat sektörü için yapılmış bir proje gibidir. Bunun nedeni özellikle vadeli ödeme araçlarının en çok kullanıldığı sektör olmasıdır. Hammaddeleri rahatlıkla ve hemen hemen hiç nakit olmadan temin edebilmesi başta müteahhitlerin tercih nedeni olmasına olanak sağlamıştır.

İnşaat sektöründen sonra barter araçları diğer sektörlerde yönelmeye başlamıştır. Tekstil sektörü, hem hammaddesini vadeli alan hemde coğunlukla vadeli satan ve üretim hacminin önemli olduğu bir sektör olarak yüksek kâr'ın olduğu dönemlerde, barter sistemi

sayesinde vadeli alacağının ödemesini beklemeden rahatlıkla girdi ve hammadde maliyetlerini finanse edebilme olanağına sahip olmaktadır. Ayrıca uzun vadelerle çalışan sektör olduğu için finansman şirketlerinin vermiş olduğu yüksek faiz oranları nedeniyle kârlarının erimesini istemeyen işletmeler barter sistemini tercih etmektedir.

Kimya sektöründeki barter girişimlerinin temeli inşaat ve tekstil sektörlerine dayanmaktadır. Özellikle yapı kimyasalları konusunda faaliyet gösteren işletmeler gayrimenkul (bina, dükkan, vb.) karşılığında mal satışını gerçekleştirmişlerdir. Zamanla yapı kimyasallarında hammadde ihtiyacını karşılamak amacıyla diğer kimya işletmeleride yavaş yavaş barter sistemine dahil olmaya başlamıştır. Kimya şirketlerinin barter sistemini tercih etmesindeki amaç yabancı rakiplerinin iç piyasaya hakim olması veya büyük ithalatçılarla fiyat ve kalite rekâbetini yapabilecek finansal gücünün yetersizliğinden kaynaklandığını söylemek yanlış bir ifade olmayacaktır.

Özellikle iletişimin araçlarındaki değişimlerin artması, tanıtım faaliyetleri için bir uzman yardımı ihtiyacını ortaya koydu. Dolayısıyla barter araçlarının tanıtım konusundaki yetersizliği nedeniyle son yıllarda reklamcılık şirketleride özellikle kendine portföy oluşturmak isteyen yeni reklam ajansları tarafından tercih edilmeye başlanmıştır. Reklamcılık sektörü özellikle iletişimdeki gelişimlerle doğrudan bağlantılı bir sektör olduğundan barter sistemindeki geçmişi 5 yıl civarındadır.

Sağlık sektörü araştırma kapsamında bulunan barter sisteminin en genç sektörüdür. Özellikle özel hastanelerin yaygınlaşmaya başladığı yıllarda bazı hastanelerin tercih ettiği bir sistemdir. Yapılan araştırma kapsamında sağlık sektöründe barter sisteminin kullanımını yoğun olarak görememekteyiz. Genellikle nakit gelirlerinin düştüğü dönemlerde sağlık sektöründe tercih edilen bir sistem olarak sınırlı kalmıştır.

Genel olarak baktığımızda inşaat ve tekstil sektörlerindeki tedarikçilerin büyük bir çoğunluğu cari hesap ile vadeli olarak çalışmaktadır. Barter sistemi cari hesapların kayıt altına alınarak beklemeden kullanımına olanak sağlamaktadır. Barter sistemine kolay adapte sağlayan işletmelerde bu şekilde çalışmayı benimseyen işletmelerdir.

Aşağıda barter üyelerine, öncelik esasına göre barter sistemini kullanmayı tercih etme sebebini belirtmeleri istenmiştir.

Şirket	

Sayısı (%)	Öncelik Sırasına Göre Tercih Edilme Nedeni
34	Düşük Maliyetli Hammadde
24	Faizsiz Vade Kolaylığı
16	Cari Hesap Sistemi
14	Ödeme Kolaylığı
9	Finansman Şirketlerinin Prosedür Tutumu
3	Bürokratik Kolaylıklar

Tablo 6. Üyelerin, Önceliklerine Göre Tercih Barter Sistemini Tercih Nedenleri

Barter aracı kurumları, mal ve hizmet almış olan üyeleri belirledikleri süreler sonunda mahsuplaşamadıkları zaman ödeme kolaylığı sağlayarak tahsil etmektedir. Ancak bu tutarlar oldukça düşük olabileceği gibi çok yüksek tutarlarda da olabilmektedir. Dolayısıyla tutarı yüksek, kârlılığı düşük olan malların satıcısı olan üye işletmeler bir süre sonra üretim maliyetlerinin önemli bir bölümünün işçilik ve enerjinin oluşturması nedeniyle oldukça büyük bir sıkıntıya düşmektedir. Günümüzde uygulanan sistemde, sistemden alacaklı olan üyelerin vadesi sonsuz gibi görülsede küçük tutarlı işlem yapan sektörler açısından, barter aracı kurumları alacakları yıllık aidatları o alacak tutar içinden kestiğinden dolayı bir anda alacak tutarı eriyebilmektedir.

Özetle Finansman kuruluşlarıyla karşılaştığımızda ortaya çıkan genel fark, barter sisteminde gerek sistem içine dahil olma gerek sistemden sağlanan barter kredilerinin uygulamadaki bürokrasisi ve prosedürleri, diğer finansman yöntemlerine kıyasla daha az olduğundan dolayı tercih edilmektedir. Bazen işletmelerin arzu etmiş olduğu koşullarla ihtiyaçları oldukları finansmanları diğer finansal kuruluşlardan sağlayamaması halinde barter sistemini kullandıklarını görmekteyiz. Bunun nedeni genel olarak finansman şirketlerinin Faiz odaklı, barter işletmelerinin ise ürün ve hizmetlerin takası odaklı çalışmasıdır. Uygulamada, finansman şirketlerinin riskli işletme olarak gördüğü işletmelere ihtiyacı olduğu finansmanı sağlamaması durumunda, barter sistemi can simidi olmaktadır.

3.3.11. Barter'ın İşçilik Maliyetlerine Olan Etkisi

Bir ekonomik sistem içinde faaliyet gösteren her şirketin belirli sabit ve değişken maliyetleri vardır. Bunların bazıları bir faaliyette bulunmasalarda ödeyeceği sabit maliyetler, diğeri ise faaliyetleriyle doğru oranlı olarak farklılık gösteren değişken maliyetlerdir. Bu maliyetlerin yapısı üretim ve satıcı işletmelerinde, maliyet yapısını oluşturan kalemlerin oranları değişerek önümüze çıkmaktadır.

İşçilik maliyeti sabit ve nakit verilen bir maliyettir. Biz bu soruda bu kalemlerin içinde yer alan işçilik maliyetlerini, giderleri arasından ayırarak barter sisteminin bu duruma nasıl bir çözüm sunduğunu açıklayabilmek amacıyla bu soruyu yöneltmiş bulunmaktayız.

İşletmeleri temel olarak üretim ve pazarlama işletmeleri olarak ikiye ayırabiliriz. Üretim ve pazarlama işletmelerinin işçi maliyetleri ise yaptığı işin (mal veya hizmet) çeşidine ve sektörüne göre farklılık göstermektedir. Dolayısıyla hizmet işletmelerinin işçilik maliyetleri, mal üretimi veya satışı yapan işletmelere göre çok daha fazladır. Özellikle mal üretimi yapan işletmelerde üretimin etkin olabilmesi için otomasyon sistemlerinin verimi işçilikten daha çok önem kazanır. Bu tür işletmelerde üretimin birim işçilik maliyetlerinin düşürülmesi otomasyon sisteminin geliştirilmesine bağlıdır. Bunun en iyi örneği tekstil sektöründe görülmektedir. Üretim arttıkça otomasyonun arttığı bu sektörde problemlerin bir nebze çözülebildiğidir. Otomasyon tekstil sektöründeki fabrikalar gibi hacimsel üretimi yüksek olan işletmeler için vazgeçilmez, küçük atölyeler içinde pahalı bir yatırım olup, üretim kapasitesini geliştirmek isteyen barter üyeleri, üretim hattındaki otomasyon cihazlarını, sistemde bu cihaz ve teçhizatların satışını yapan bir üye işletme ile çözebilmektedir. Ancak sabit olarak ödenen işçi masrafı değişmemektedir.

Hizmet işletmelerine baktığımızda, etkinliği otomasyona bağlı olan işletmeler haricindeki reklamcılık ve sağlık sektöründe işçilik masraflarını azaltma şansı oldukça düşüktür. Bunun nedeni bu sektörlerdeki personelin oldukça iyi eğitilmiş, işini iyi bilen kalifiye kişilerden oluştuğunu görmekteyiz. Hizmet işletmelerinin barter sistemindeki çözülmesi gereken en büyük sorunlardan birisi olma özelliğine sahiptir.

Kimya sektörü hem genel itibarıyla uzman işgücü ve bilgiye dayanan bir sektördür

ürünleri genellikle karışımlardan oluştuğundan dolayı özel işletme formülasyonları nedeniyle fason üretim seçeneğine sıcak bakmadıkları için barter sistemi işçilik maliyetleri konusunda yardım edememektedir.

Tekstil sektörü irili ufaklı çeşitli işletmelerden oluşmaktadır. Bir kısmı aramalı tedarikçisi bir kısmı nihai ürün üreticisi fabrikalardan ve atölyelerden oluşmaktadır. Fabrika düzeyine erişmiş olan işletmeler otomasyon sistemleriyle işçilik kullanımını azaltsada tamamen bir çözüm barter sisteminden sağlayamamışlardır. Dikim atölyesi ve tedarikçi düzeyindeki işletmelerin hemen hemen hepsinin başı işçilik maliyetleriyle dertte olup, barter sistemi bu konuda çözümsüz kalmaktadır.

İnşaat sektörüne ayrı bir parantez açmak gerekmektedir. Çünkü hem kalifiye hemde vasıfsız personele ihtiyaç duyan bir sektördür. Dolayısıyla otomasyonun bu sektörde müteahhitlerden çok inşaat malzemeleri üreticilerine katkısı olmaktadır.

Bu duruma "Türk Barter" şirketinin kurucusu, M. Sırrı Şimşek'in kendi tezini detaylandırarak yazmış olduğu Parasız Ticaret Barter adlı kitabında ele almış ve banka kartı gibi barter kart uygulamasının yararlı olacağını açıklamıştır. Ancak bu öneriler ne başka araçlarda ne de kendi şirketinde uygulaması yapılmadığından teoride kağıt üstünde kalmıştır.

İşletmelerin işçilik maliyetlerinin azaltılabilmesi için işletme bölümleri olan pazarlama, üretim, muhasebe gibi bölümlerinin hizmetlerini fason olarak yapacak profesyonel şirket ve fason üretim merkezlerine ihtiyaç duymaktadır. Barter sistemi ile sadece bu şekilde işçilik ve üretim maliyetlerini düşürebilmektedir. Türkiyede bu fason üretim hizmetleri verebilecek işletme sayılarının oldukça az olmasına rağmen, kullanan işletmelere büyük bir fayda sağladıkları aşikârdır. Bu hizmetleri, işletmelerin, sayı olarak az olması ve işletmelerin bu şirketlere karşı olan güvensizlik tutumu, bilinirliklerinin oldukça az ve tecrübe açısından yetersiz olması düşüncesi nedeniyle pek kullanılmadığı anlaşılmaktadır. tercih etmeyen veya yaptığı üretim miktarları yönünden bunu gerçekleştiremeyecek işletmelerin bunu yapabilmesi için barter sistemi üzerinden işçilerin bireysel faaliyette bulunmaları gerekmektedir. Türkiyede uygulanan barter sistemi işletmeler arası takas ticareti üzerine kurulduğundan dolayı yetersiz kalmakta ve çözüm getirememektedir.

Barter sistemi, gerek hizmet gerek mal üreten veya satan işletmelerde işçilik maliyetlerine Türkiyedeki uygulamalarına baktığımızda bir çözüm sunmadığını

sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

3.3.12. Barter'a Ara Veren İşletmelerin Nedenleri

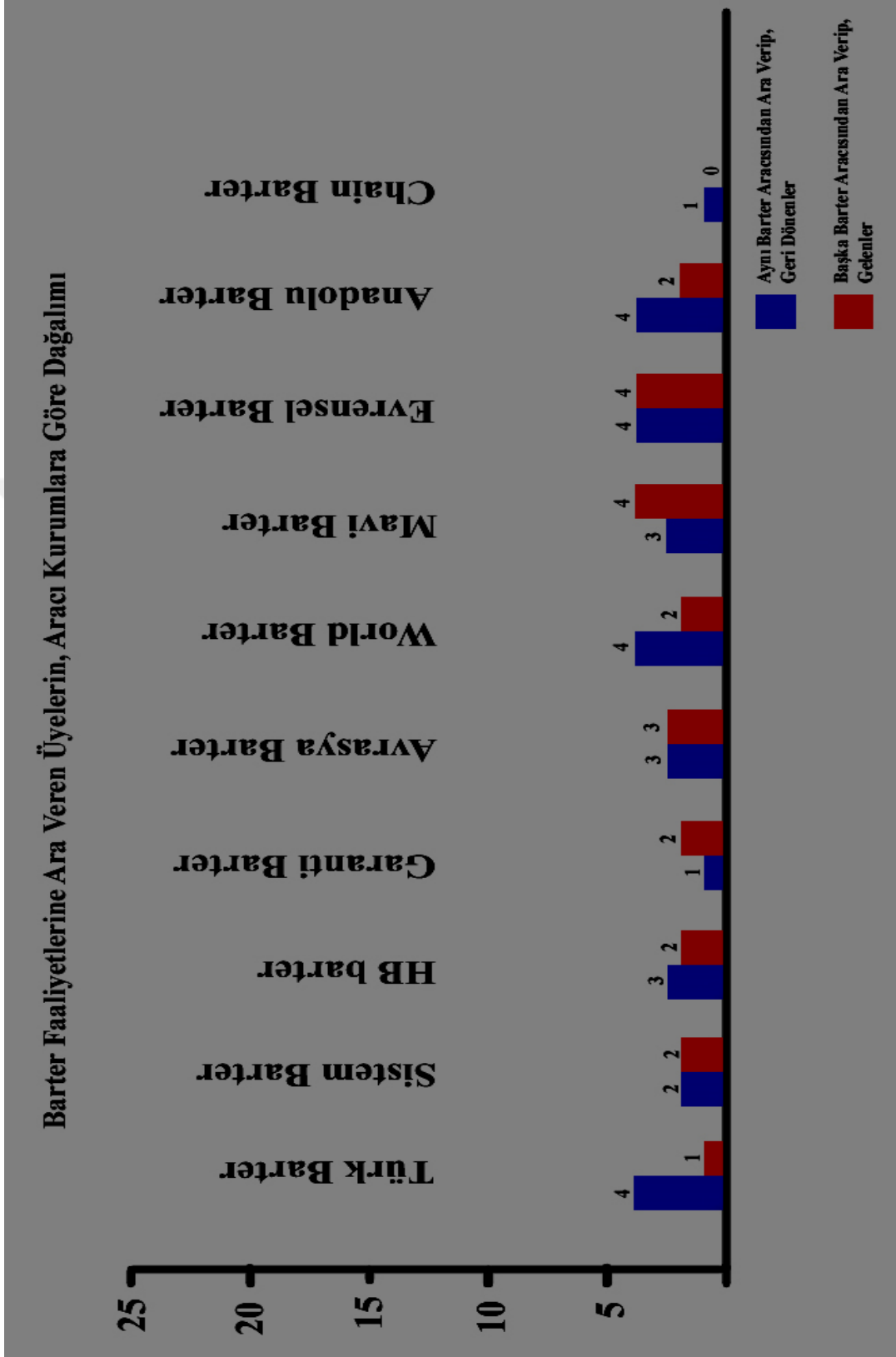
Barter sistemi alternatif bir ticaret şeklidir. Barter ortak pazarında, reel piyasalarda olduğu gibi mevsimsel veya konjektürel nedenlerden dolayı bazı talebe bağlı işlem sayısında dalgalanmalar meydana gelmektedir. Bu durum işletmeleri giderleri azaltıcı politika ve strateji uygulamasına yöneltir. Genellikle bu yöntemler içinde ilk akla gelenler üretimin azaltılarak optimize edilmesi ve personel ihracı olarak görülmektedir.

Barter ortak pazarında da dalgalanmalar meydana gelmekte bunun sonucunda bazı problemler meydana gelmektedir. Bu dalgalanma zamanlarında ortaya çıkan sorunlar içinde barter sistemi kullanımına ara veren şirketler kadar dahil olanlarda bir o kadar çoktur. Dalgalanma zamanlarında sistemden ayrılışların neden kaynaklanmakta olduğunu ve daha sonra tekrar faaliyete başladıklarında tekrar eski barter aracısıyla mı yoksa yeni bir aracısıyla devam etme tercihlerini ne ölçüde etkilediğini grafiksel ortaya koymak amacıyla bu soru yöneltilmiştir. Çünkü bu tür dönemlerde barter aracı kurumlarının üyelerine daha fazla destek olmaları gerekmektedir.

Barter ortak pazarında, reel piyasada olduğu gibi ticarete dalgalanmalar meydana geldiğini söylemiştik. Bu dalgalanmaların nedenleri ekonomik, konjektürel veya mevsimsel olabilir. Ancak anketimizde arz-talep dalgalanmalarıyla ilgili problemlerin ekonomik, konjektürel veya mevsimsel nedenleri ve detaylarına detaylı olarak değinmekten ziyade, bu etkenlerin dalgalanma zamanları içerisinde barter sisteminde yol açtığı sorunlar ve üyelerin tutumlarını inceleyerek tespit etmek amacıyla yöneltilmiştir.

Mülakatımızda yer alan örneklem içindeki 100 şirketten 48 tanesinin çeşitli nedenlerle barter faaliyetlerine geçici olarak ara verip tekrar başladığı öğrenilmiştir. Bunların inşaat, tekstil ve kimya sektöründe meydana gelmektedir. Ancak Örneklem içersine dahil ettiğimiz aracı kurumlar dışındaki başka araçılardan da örneklem içindeki araçılara yapılan geçişler olduğu unutulmamalıdır. Bu durumlar grafikte daha anlaşılır şekilde görülebilmektedir.





Şekil 7. Barter Faaliyetlerine Ara Veren Üyelerin Ayrıldığı Aracı Kurumlar

Türkiyede barter ve ekonominin ortak geçmişlerini incelediğimizde barter kullanıldığı ilk yıllardan günümüze kadar ki süreç içerisinde, üretimi ve ticareti ciddi

olarak etkileyen birçok ekonomik kriz meydana gelmiştir. Tüm bu kötü grafiklere rağmen yinede barter sistemi kullanımının yavaşta olsa büyüdüğü ve kendine uygulama alanı bulduğu tartışılmaz bir gerçektir.

Ekonomik kriz dönemlerini mercek altına aldığımızda, barter ortak pazarında üç tür durum ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki inşaat sektöründeki müteahhitlerin oluşturduğu, barter ortak pazarında faaliyet gösteren ve genel olarak likitidesi yüksek malların üretimini yapan bazı şirketlere gelen alım taleplerinin artması üzerine, bu üyeler barter ortak pazarına sundukları mallarının miktarına sınırlamalar getirmiş ve oldukça seçici olmaya başlamışlardır. Bu tür şirketlerin bazıları sistem kullanımına ara vermiş veya kendileri gibi likitidesi ve kârlılığı yüksek mallarla takaslarını gerçekleştirme eğiliminde bulunmuşlardır. Nadir olarakta bazı malları (gayrimenkul gibi) kriz dönemlerinde ucuza alarak fiyatlarının artmasını bekleyerek daha yüksek kârlar elde etmenin peşinde düşmektedirler. Bu tür işletmeler kabul edilebilir likitideye sahip işletmelerle nazaran daha yüksek miktarlarda daha yüksek kâr sağlayabileceği, örneğin gayrimenkul alımı gibi malların alımını yapmaktadır.

Tekstil ve kimya sektörlerinde genel ayrılış nedeni ise bu sektörleri besleyen tedarikçi işletmelerin sayısı ve çeşitliliğinin yetersiz olması başta olmak üzere, tedarikçilerin hammaddelerini sağlayan işletmelerin sisteme dahil edilememesi, kriz dönemlerinde sistemden yüksek fiyatla aldığı mal ve hizmetlerin bedelini tedarikçilerin reddetmesi ve satacak yer bulamaması nedeniyle kimya ve tekstil fabrikalarının borçlarını ödeyecek naktinin bulunmaması ve bazılarının iflasını isteyerek barter ortak pazarının daralması, alacağını sistemden temin edemeyen tedarikçilerin boş yere aidat vermek istememesi nedeniyle meydana gelen ayrılışlar sistemi zor durumda bırakmıştır.

Reklamcılık ve sağlık sektöründe hizmete dayalı, yüksek kâr oranına sahip işletmeler, barter geçmişi fazla olmayan genç sektörlerde ayrılışlar meydana gelmemiştir. Bunun nedeni, barter sistemini tanıtım amaçlı kullanan bu işletmeler, sektördeki pek çok aracı kurumun portföyünü kaybetmeye başlaması ve portföy yaratmak için çok uzun bir zamana ihtiyaç duymayan bu sektördeki işletmelerin, kazandığı müşterileri alarak nakit satış yapma eğiliminde hareket ederek sistemden ayrılmışlardır. Bunun bir başka nedeni olarak ana gider unsurlarının en büyük payını oluşturan gider kalemi olan beşeri sermayeye bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Özellikle reklamcılık sektörü barter sistemini portföy yaratmak amacıyla kullandığından dolayı sadece dönem dönem

kullanımını seyrekleştirmeye başlamıştır. Sağlık sektöründe ise genellikle hastanelerin temel amacı tanıtım yaparak bilinirliğini ve hizmet kalitesini göstermek amacıyla barter sistemini kullanmaktadır. Hastanelerin zaman zaman barter sisteminin mobilya ve yatak gibi demirbaş alımlarında kullandığıda öğrenilmiştir.

Barter sisteminin özellikle Türkiyedeki ilk yıllarında barter ortak pazarında faaliyet gösteren sektör ve şirket sayısının sınırlı olması, sundukları malların miktarına sınırlama ve seçicilik politikaları uygulayan şirketlerin sayısının artması nedeniyle alacaklı şirketler tahsilatlarını yapamadığından mağdur olduğu görülmüştür. Mal veya hizmet alamadıklarından dolayı barter çekleri alacaklı olan üyelerin elinde kalmıştır. Ekonominin kendini toparlamaya başlamasını takiben bu şirketler tekrar alacaklarını tahsil edebilmek amacıyla askıya aldıkları üyeliklerini tekrar aktif ederek faaliyet göstermek amacıyla bir kısmı daha önce çalışmakta oldukları barter aracı kurumlarına, bir kısmı ise sisteminde çok alacaklı üye işletmenin bulunduğu ortak pazarlar olduğundan dolayı başka aracı kurumlara başvurmuşlardır. Fakat bazı barter aracı kurumları çekleri elinde kalan bu eski üyelerinin çeklerini reddederek mağduriyetlerinin katlanmasına neden olmuştur. Bunun resmi dayanağı olmasada, bahsettiğimiz likitidesi ve kârlılığı yüksek işletmeleri kendi portföylerine katma isteği veya ilk yıllardaki alacaklı üye işletmelerin sayısının fazla olması problemine çözüm bulmak amacıyla bu şekilde bir uygulama yapılmış olabilirliği yüksektir. Bu mağduriyet sonucunda bu durumda pek çok şirketin barter aracı kurumunu değiştirdiği, bir kısmının barter sistemi ile bağlarını tamamen kopardığı, bir kısmının ise çeklerini kabul eden barter aracı kurumlarına geri döndüğü anlaşılmıştır. Bu konuda açılan yüksek miktarda hukûki süreç başlatılsa bile bir sonuç alınamamıştır.

Barter sisteminin ilk yıllarında iletişimin yetersiz olması ve barter sisteminin detayları ile ilgili fazla bilgisi olmadığını fırsat bilen üyeler ve aracı kurumlarda ortaya çıkmıştır. Aracı kurumlarda, düşük hizmet ücreti ve cazip tekliflerle yapılan pazarlama stratejisiyle diğer aracı kurumlarda olmak üzere ciddi bir portföy oluşturan aracılar daha sonradan sistemi işletebilecek şekilde örgütlenmediği için aidatları topladıktan kısa süre sonra kendilerini tasviye etmiştir. Benzer şekilde sağlam bir temele ve işleyişe sahip aracı kurumların barter ortak pazarında ise aynı iletişimdeki yetersizlik ve barter bilinirliğinin az oluşunu fırsat bilerek yüksek miktarda mal alıp hiçbir ödeme yapmadan kaçan veya iflasını veren işletmeler olduğu görülmüştür. Bu durum genel olarak barter sisteminin

başlangıç yıllarında ilk sektörler olan inşaat ve tekstil sektöründeki tedarikçilerin ciddi zarar etmesine neden olmuştur. Sonraki yıllarda diğer sektörlerde de bu tür olaylar yaşansada inşaat ve tekstil sektöründeki kadar sıklıkla ve büyük miktarlarda meydana gelmemiştir.

Son olarak söyleyeceğimiz durum ise barter sisteminin büyümesini sağlayan kesimdir. Bu kesimdeki işletmelerin sunmuş olduğu mallar genel olarak yüksek kârlara sahip olmasada, kabul edilebilir bir likitideye sahiptir. Genel olarak tekstil ve kimya sektöründe karşımıza çıkan bu durumda şirketler kriz dönemlerini fırsata çevirme eğilimindedir. Hali hazırda mallarını daha yüksek fiyattan barter ortak pazarında değerlendirerek kriz sonrasında olası bir talep patlaması meydana geleceğini düşündüğü mallarla takas ederek beklemeye geçmektedir. Bu malların yüksek talep karşısında kendisine yüksek kâr getireceği düşüncesi ile yola çıkılması nedeniyle bu şirket yöneticilerinin riskli alımların yapılması konusunda vereceği kararı kolaylaştırmaktadır. Bu tür işletmelerin genel olarak yaptıkları alımlar genel olarak et gibi fiyatlarında dalgalanmaların kolay yapılabileceği, karaborsa piyasaları hareketlendirebilecek ürünlerden oluşmaktadır. Aşağıda mülakat çalışmamız esnasında barter faaliyetlerine ara verip daha sonra tekrar faaliyete başlayan üyelerin ayrılma sebeplerini paylaşmaları istenmiştir.

Şirket Sayısı (%)	Önceliklerine Göre Üyelerin Ara Verme Sebepleri
13	İhtiyacı Olan Hammaddenin Sağlanamaması
10	Üyelerin Takas Tercihlerini Sınırlandırmaları
9	Enflasyon Dönemlerinde Tercih Edilen Mal Önceliklerinin Değişimi
6	Dolandırıcılık
4	Sektör Yelpazesinin Genişlememesi
3	Aracı Çözümlerinin Yetersizliği
2	Alacakların Aidatlarla Erimesi
1	Diğer Nedenler

Tablo 7. Üyelerin, Önceliklerine Göre Ara Verme Sebepleri

Ekonomide meydana gelen dalgalanmalar pek çok şirketin iflas etmesi ile

sonuçlanmaktadır. Buna bağlı olarak barter ortak pazarında faaliyet gösteren pek çok şirket iflas nedeniyle sistemle bağlarını tamamen kopartmıştır. Bunun yanısıra bazı barter aracı kurumlarında gerek kuruluş tarihlerinin bu dönemlere denk gelmesi gerekse krizi doğru yönetemedikleri için iflas ettiğinden dolayı bazı şirketler zorunlu olarak ara vermek ve aracı kurum değiştirmek durumunda kalmıştır.

3.3.13. Periyodik ve Güncel Bilgi Alma Düzeyi

Dünyada Barter sistemi başlığımız altında, barter sisteminin gelişmiş ve öne çıkmış bazı örneklerini anlatılmıştı. Bunlardan en çok öne çıkanlar A.B.D ve Japonya'da kullanılan ve kendilerine has özellikler taşıyan barter sistemleri bulunmaktadır.

Türkiyede mevcut uygulamada bulunan barter sistemi sadece komisyon oranları yönüyle A.B.D'nin kullandığı sisteme benzemektedir. Türkiyede uygulanan mevcut barter geçmişinde siber ve internet ağlarının bulunmaması nedeniyle oldukça sıkıntılı ve ağır aksak işlemekteydi. Bu yüzden barter şirketleri bile en kârlı ve en kolay satılabilecek malların takasının gerçekleşmesi için çalışmışlardır. Daha sonradan siber ve internet ağlarının devreye girmesiyle birlikte bazı barter işlemleri internet platformuna kaydırılmıştır. Günümüzde kullanılan sistemlerde arz ve talepler internet sistemi üzerinden kolayca iletilebilmektedir. Ancak kullanılan yazılımın barter sistemine has olarak yapılandırılmamış olması alım-satım taleplerini barter aracı kurumunun hızına endekslemiştir.

Barter sisteminin başlangıçta en büyük sorunları, barter üyelerinin, barter ortak pazarında nasıl bir pazarlama stratejisi izleyeceğini bilmemesi, barter ortak pazarı ile ilgili detaylı bilgiye sahip olmaması, mal ve hizmetlerle ilgili bir kalite yönetimi, değerleme sisteminin bulunmamasıdır. Günümüzde kullanılan mevcut sistem içerisinde hala bu bilgiler ile ilgili üyeleri koruyucu bilgi hizmetleri verilmemektedir. Bu eksikliklerden yola çıkarak bu durumun barter sistemine etkisini anlayabilmek amacıyla bu soru yöneltiştir.

Türkiyede mevcut uygulanan sistem içerisinde mal ve hizmetlerin, kaliteleri, miktarı, fiyatı, teslimat şartları, ödeme koşulları ve sözleşme hükümleri gibi birçok

konuları taraflar kendi arasında belirlemektedir. Ancak geçmişte internet ve veri iletişiminin olmaması nedeniyle uygulamada pek çok üye işletme sistem hakkında ne yapacağını nasıl bir strateji uygulaması gerektiği ile ilgili detaylı olarak bilgilendirilmediği için, bu eksikliği değerlendiren işletmelerden dolayı, yüksek zararlar ederek mağdur olmuştur.

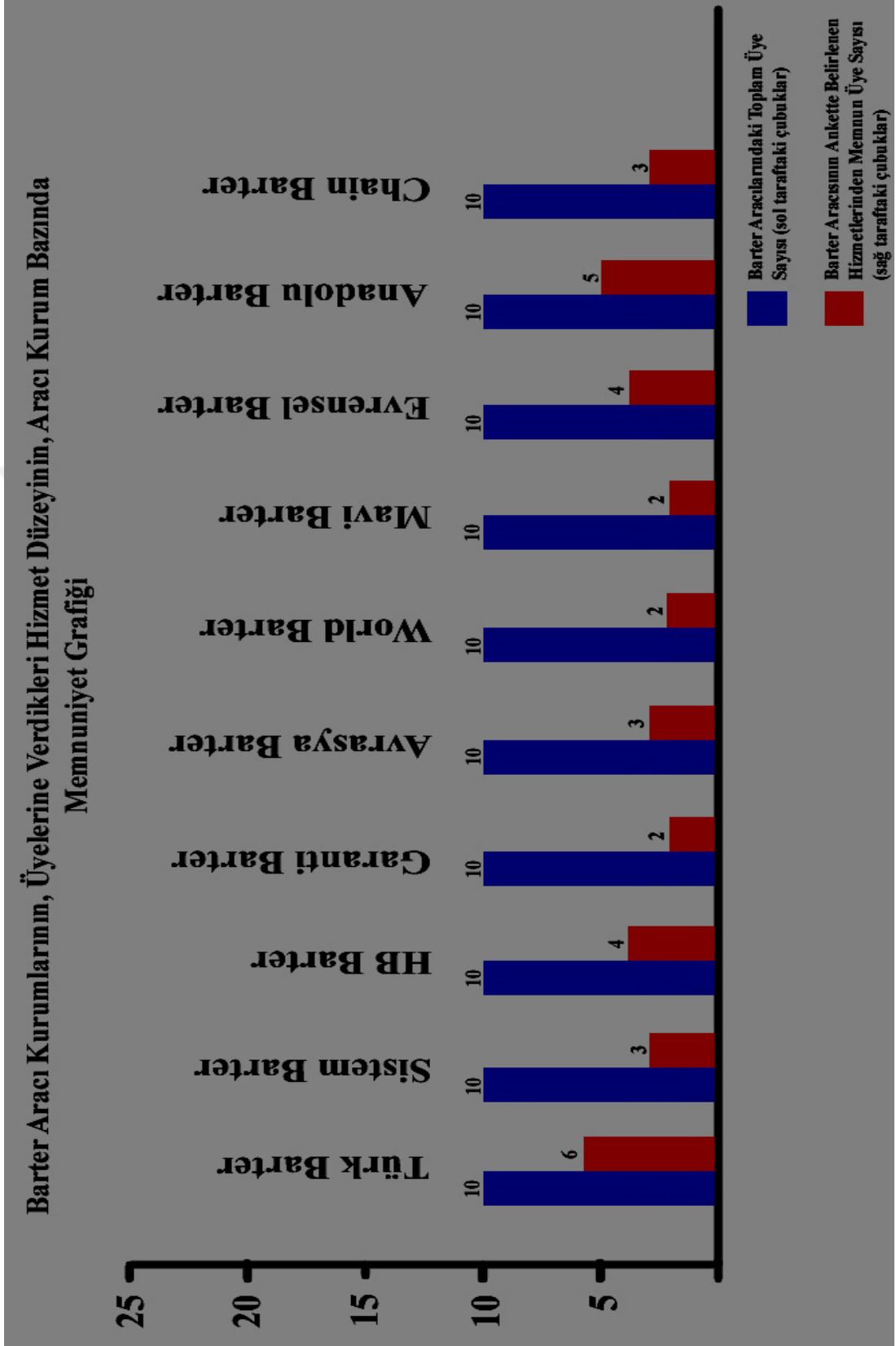
İletişim ve bilgiye ulaşma konusundan kaynaklanan bu bilgisizlik haline genel olarak bakıldığında dolandırıcılık faaliyetleri için oldukça elverişli bir ortam hazırladığını söyleyebiliriz. Bazı kapanan aracı kurumların iflas nedenleriyle ilgili böyle bir adli hüküm olmasada, bu tür faaliyetleri nedeniyle kapanmış olabileceği rivayeti ise gerçekten çok uzak bir söylenti değildir. Çünkü barter sisteminin Türkiyedeki başlangıç yıllarında barter şirketlerinin üyelerine hiçbir şeffaf bilgi akışı vermemesi, yardımcı olmaması ve yüksek para kazandıkları sektörlere ağırlık veren bir tutumda olması nedeniyle bu tip dolandırıcılık olaylarına karşı barter ortak pazarında faaliyet gösteren üyeler son derece savunmasızdı.

Literatürde en yaygın olarak kullanılan ve en iyi olduğundan bahsedilen barter sisteminin A.B.D'deki olduğu söylense de Japonya'da uygulanan barter sistemi, ticaretin gelişimi, ticaret hacminin artması ve ticaretin sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için gerekli olan her türlü hizmet ve şeffaf bilgi akışını üyelerine sunarak yardımcı olan bir yapıdadır.

Japonya örneğine baktığımızda, barter aracı kurumlarının çeşitli hizmetleri verip üyelerine sistem içerisinde sağlıklı büyüebilmesi için her türlü bilgiyi ve yardımcı hizmetler sunduğunu görmekteyiz. Bu hizmetler içerisinde, barter ortak pazarındaki sektörel pazarlama stratejileri, üretim yapısının güçlendirilmesi, optimum yönetim stratejileri, kalite yönetimi, mal ve hizmetleri fiyat değerlemesi ile ilgili detaylı analiz içlerinden en çok öne çıkmış hizmetler arasında yer almaktadır. Bunu daha genel bir şekilde ifade etmek gerekirse barter aracı kurumları, üye işletmelerin pazarlama departmanları gibi faaliyet göstermektedir. Fakat böyle bir yapının Türkiyede temsilcisi olan hiçbir barter aracı kurumu bulunmamaktadır. Özellikle barter ile ilgili kapsamlı bir kanunun çıkartılmaması nedeniyle Türkiyedeki barter aracı kurumları T.T.K ve V.U.K kanunlarında yetersiz düzenlenmiş olduğunu gerekçe göstererek barterin dünyadaki durumu ile ilgili üyelerinin detaylı bir bilgiye sahip olmamasını fırsat bilip bu hizmetleri vermemeye devam etmektedirler. Türkiyedeki geçmişi ister çok ister az olsun bütün Barter aracılıkların üyelerinde mevcut durumla ilgili genel memnuniyet yüksek olduğu

halde anketimiz esnasında Dünyadaki hizmet standartlarını anlatıldığında yaptıkları karşılaştırmalar sonucunda memnuniyet sayısı düştüğü gözlenmiştir. Bu detaylar paylaşıldıktan sonra memnuniyetlerini tekrar gözden geçirerek paylaşımları istenmiştir.





Şekil 8. Aracı Kurum Bazında Hizmet Düzeyinin, Üyelerin Memnuniyet Durumu

Türkiyede günümüzde uygulanan barter sisteminde arz-talep listeleri web sitesi

aracılığı ve siber iletişim sistemleri ile iletilmektedir. Arz-talep listeleri düzenli olarak güncellenmektedir. Fakat alım-satım teklifleri barter aracı kurumuna sistem üzerinden ulaşmakta, barter aracı kurumu ise talep edilen malın diğer tarafı ile bağlantı kurarak tarafların ikisinde kabul etmesi üzerine süreç başlatmaktadır. Ancak bazen sistemde ihtiyacı olduğu malların üretici veya satıcıları takası reddetmesi üzerine üyeler kolay satabileceğini düşündüğü ürüne yönelmektedir. Bunlar genelde sisteme yeni katılan ve talebi heyecanla değerlendirmek isteyen işletmelerden alım yapmaya çalışmaktadırlar.

Her işletme yöneticisinin her sektörle ilgili detaylı bilgisi olmak zorunda olmadığı gibi bilgisi olan personelide bulunmamaktadır. Bu açığı sistemde uzun zamandır faaliyet gösteren işletmeler, bilgi eksikliği olan veya sisteme yeni katılan işletmeler üzerinde kullanmaya çalışmaktadırlar. Bu uygulamadan dolayı mağdur olan yeni işletmeler ise kendinden sonra sisteme girenlere karşı aynı tutuma devam ederek bir kısır döngü oluşturmaktadırlar. Barter aracı kurumları üyelerini bu noktada yalnız bırakmaktadır. Mal ve hizmetlerin kaliteleri başta olmak üzere her konuyu aralarında anlaşabilmek amacıyla serbest bırakmıştır. Bu noktada taraflardan birinin alım yapacağı sektörle ilgili hiçbir bilgisi olmaması özellikle kalite ve fiyat konularında üyeleri malı satan kişinin ticari etik değerlerine bırakmaktadır. Dolayısıyla ticari etik kuralları yazılı ve uymak zorunda olunmadığı kurallar olduğundan dolayı geçmişte olduğu gibi günümüzde de pek çok üyeyi mağdur etmiş ve etmeye de devam edecektir.

3.3.14. Değişim ve Gelişimlerin Takip Düzeyi

Ticarette dolandırıcılık gibi suçların olması veya yeni bir sistemin sekteye uğramasının nedenleri arasında müşterilerin sistemin işleyişi ile ilgili detaylı bilgisi olmaması veya sistemler kurulurken öngörülemez bazı sistem açıklarından kaynaklanmaktadır.

Her yeni sistemde olduğu gibi barter sisteminde Türkiyedeki başlangıç yıllarından günümüze kadar pek çok problem meydana gelmiştir. Bu problemlerin bir kısmı çözüme kavuşturulduğu halde bir kısmı hala çözümlenmemiştir. Dolayısıyla bir ekonomide kullanılacak yeni bir sistemin müşteri bulabilmesi ve sağlıklı ilerlememesi

için sistemin tam, eksiksiz ve şeffaf bir bilgi akışı ile aktarılmasından geçmektedir. Bununla birlikte olası açıkları kullanan kişilerle ilgili paylaşımlarında, müşterilerinin mağduriyetini engelleyebilmek için yapması gerekmektedir. Bu tür sorunların günümüzde daha çok nerden kaynaklandığını öğrenebilmek amacıyla bu soru yöneltilmiştir.

Türkiyede uygulamaya başlanması üzerinden ne kadar zaman geçerse geçsin özellikle barter gibi alternatif bir ticaret sisteminin üyeleri tarafından bile tam anlamıyla araştırılmadığı yapılan anketimizin bu sorusuna aldığımız cevaplara bakarak söylenebilmektedir. Dolayısıyla daha fazla hizmet sunabileceğini bilmediğinden varolan hizmete tamah ederek bu hizmet düzeyinin en iyisi olduğunu düşünen üyeler ortaya çıkmıştır. Bu durum barter sisteminin cazibesini sınırlamakta, büyümesini Yavaşlatmaktadır.

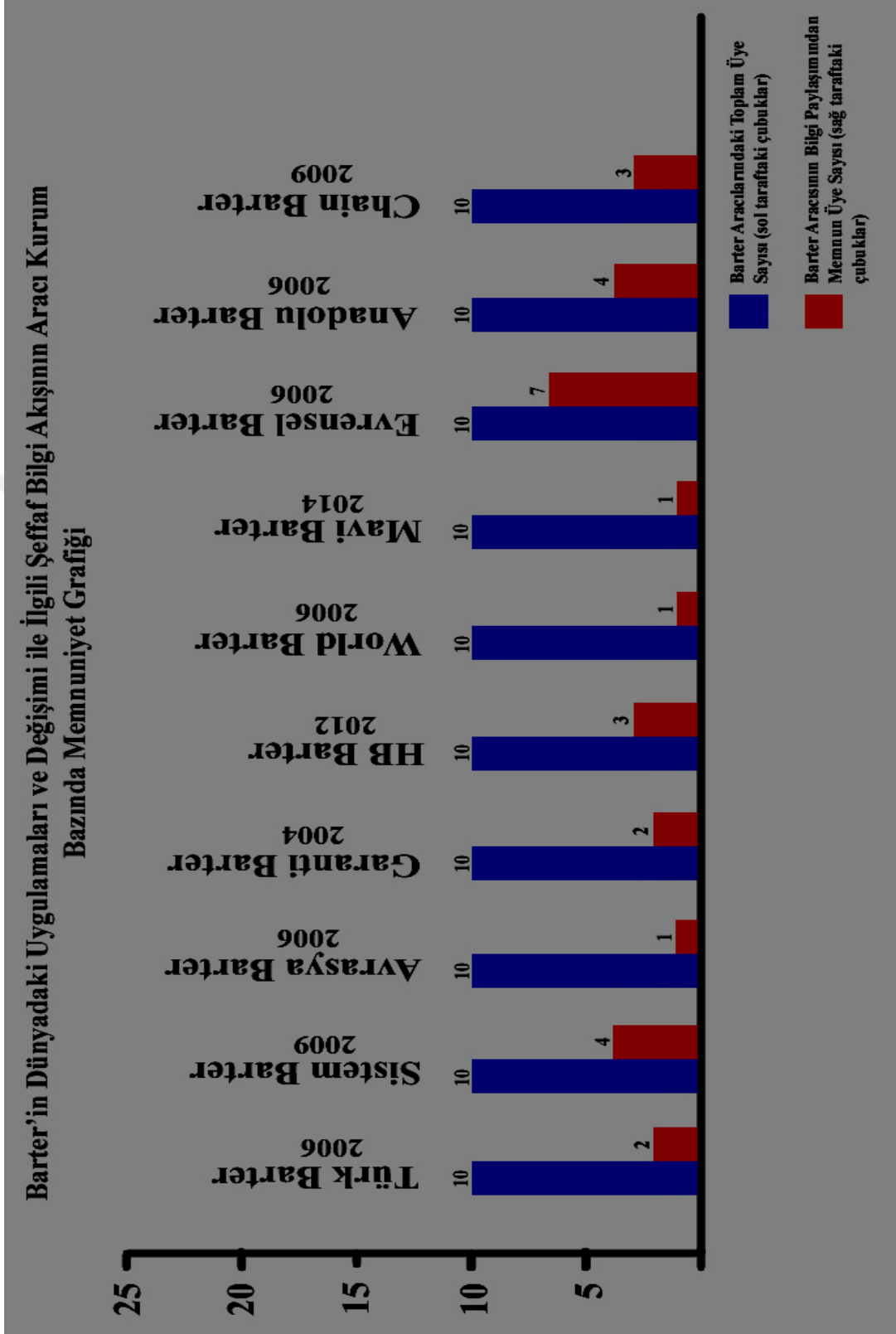
Barter ortak pazarında faaliyet gösteren üyeler'in yapılan anketimize dayanarak çok az bir kısmının barter aracı kurumunun sistem ile verdiği bilgilerle yetinmeyerek sistemin detaylı araştırmasını kendi olanaklarıyla yaparak öğrendiklerini görülmüştür. Ortaya çıkan sonuçlar değerlendirildiğinde barter sistemini daha cazip hale getirecek olan diğer hizmetlerin verilmesi, barter şirketlerinin, barter'in Dünyadaki örnekleri baz alındığında kendi menfaatlerini korumak amacıyla isteyerek veya istemeyerek olarak engellediğini söylemek çok yanlış bir ifade olmaz. Çünkü özellikle Japonya örneğinde olduğu gibi barter şirketlerinin, üyelerinin pazarlama departmanı gibi faaliyet göstererek, üretim, yönetim ve stratejiler konusunda yardımcı olması için uzman bir kadro gerektirmektedir. Uzman iş gücü ise barter aracı kurumları için işletme giderlerinin artması anlamı taşımaktadır. Buna dayanarak Türkiyede bulunan barter aracı kurumlarının büyük bir çoğunluğunun mali gücünün elverişsiz olması nedeniyle bu tür bilgileri üyeleriyle paylaşmamaktadırlar.

Genel olarak bakıldığında Türkiyede faaliyet gösteren aracı kurumlarının birkaçı bu mali yükün altına girebilecek kadar güçlüdür. Aslında bu bilgiler onları rakiplerini piyasadan çıkartmak amacıyla uygulandığında çok etkili olabilecek bir stratejidir. Ancak uzun vadede uzman iş gücü vermiş olduğu danışmanlığın beraberinde getirdiği mali külfete dayanan bu sorumluluk bahsettiğimiz aracı kurumları bu stratejiyi uygulamaktan alıkoymaktadır. Unutulmamalıdır ki her ne kadar uzman yardımıyla yapılan ve oluşturulan bir strateji izlense de bazen öngörülemeyen olaylar yüzünden problemler

çıkıtığında sorumlusu barter aracı kurumu olacağından dolayı Türkiyedeki barter aracı kurumları bu riske girmemeyi tercih etmektedir.

Türkiyedeki barter aracı kurumları sadece kendi giderlerini azaltarak kârlılıklarını arttıran değişimleri yaparak bunları üyelerini bildirmekle yetinmektedir. Üyelerin çoğunluğu mevcut uygulamaların Dünya örneklerini bilmediği için çok iyi olduğunu sanmaktadır. Sadece çok az bir kısmının oluşturduğu kesim kendi olanaklarıyla detaylı olarak araştırıp öğrenmiş olan üyeler, daha fazlasını verebilmek için gerekli şart ve koşulların olgunlaşmasına rağmen bu hizmetleri vermediklerini sorgulamaktadır. Bu sorunun cevabı oldukça basit barter aracı kurumlarının kârlılık menfaatlerine dayalı politikaları bu şekilde oluşturmuş olmalarıdır.

Türkiyede barter piyasasına son yıllarda giren barter aracılarının şeffaf hizmet ve yenilikleri takip eden, barter'in dünya uygulamalarıyla ilgili bilgilerini ve değişimlerini paylaşan, eski barter aracıları ve piyasaya yeni girip bu stratejileri uygulayan aracılar ne geçmeye başlamıştır. Bu durum memnuniyete de yansımaktadır. Bu durum aşağıda kuruluş tarihlerine göre sayısal veriler aracılığıyla da đrlanmaktadır.



Şekil 9. Üyelerin, Aracıların Şeffaf Bilgi Akışı Memnuniyet Durumu

3.3.15. Barter'in Dış Ticarettaki Durumu

Her şirket iç piyasada yeterli pazar payına ulaştığında veya yurtiçi piyasada beklediğini alamadığından dolayı ihracat yapma eğilimindedir. Özellikle ihracat yapılan ülkenin para birimi ile pozitif bir marjinal fark olması halinde kendi ülkesinde daha az satmaya razı olan satıcıyı daha yüksek fiyattan satabilmesine olanak sağladığı ve tahsilata daha az sorun yaşandığından dolayı dış ticaret, işletmelere oldukça cazip gelmektedir.

Türkiye'nin ticarete pek çok dış ticaret partneri bulunmaktadır. Bunların içinde A.B. (Avrupa Birliği) hacim olarak oldukça yüksektir. A.B.'yi örnek vermemizin nedeni hacim büyüklüğünden ziyade A.B.'nin barter ortak pazarına örnek olabilecek nitelikteki ortak pazar özelliğidir. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yapmış olduğu Gümrük Birliği Anlaşması bulunduğu halde barter ticareti uygulamada problemler yaşamaktadır. Bu sorumuzda biz bu problemlerin nelerden kaynaklandığını bulmak ve ne yapılabileceği konusunda çözümler getirebilmek amacıyla bu soruyu yönelmiş bulunmaktayız.

Dünyada hemen hemen her şirket ihracat yapmak ister. Özellikle Türkiye gibi kur farklarından dolayı daha yüksek kârlılık ile satış yapabilme olanağı daha cazip geldiğinden dolayı bazı işletmeler yerel pazardan çok yurtdışı pazarına ağırlık vermektedirler.

Her ne kadar yurtdışı piyasalardaki yüksek kârlılık durumu cazip olsada, yurtdışı pazarlarına ulaşabilmek ve girebilmek için gerekli olan faaliyetler şirketlere oldukça ağır mali külfetler yüklemektedir. Doğrudan işletmelerin gider kalemlerini arttırdığından dolayı güçlü bir sermaye yapısı gerektirir. Atıl kapasitesi nedeniyle işletmelerin maliyetleri yüksek olduğundan üretim maliyetlerini karşılamak için finansman arayışına girmektedirler. Barter bu konuda üretimlerini oluşturan hemen hemen her kalemin tedarik edilmesini tutarının %2.5 gibi bir oranla sağlayabilmektedir. Buna ek olarak ihracat faaliyetlerinde barter aracı kurumunun yurtdışı portföyü üye işletmelerin hizmetine sunulduğundan dolayı müşterilerle irtibat kurma maliyetleri oldukça düşmektedir. Bunun yanında barter aracı kurumları mevcut portföylerinden dolayı fuar tanıtımları ve reklamcılık faaliyetleri gösteren firmaların barter ortak pazarında üye olarak bulunmasa bile barter aracı kurumları bu firmaların, pazarlarının odak noktalarında bulunduğundan dolayı daha uygun fiyatlarla barter üyesi işletmelerin tanıtım, fuar ve reklam faaliyetlerini yapmaktadır.

Üye işletmelere katmış olduğu bu kadar faydası varken bu sistemin dış ticarete kullanılıp hem işletmelere hem ülke ekonomisine sağlayabileceği katkılar yatsınamazken, karşılımlarına çıkan engellerin Türkiye'deki yasal alt yapı eksikliğinden kaynaklandığı söylenebilir. Yaptığımız araştırma sonucunda bunu sadece yasal altyapıya bağlanmasının oldukça yanlış olduğunu bize göstermektedir.

Reklamcılık ve sağlık sektörleri genel olarak hizmet sektörleridir. Reklamcılık sektöründe dış ticaret yapılmasından ziyade yurtdışındaki işletmelerin barter ortak pazarına girmesi onlar için daha avantajlıdır. Çünkü yapmış oldukları işleri yurtdışı platformunda gösterebilme şansına sahip olmaktadır. Sağlık sektöründe ise ana problem ilaçlar ve bazı medikal araç gereçlerdir. Bunların içinde büyük çoğunluğu ithalatçılardan veya distribütörlerden temin edildiği ve bu işletmelerin barter ortak pazarında faaliyet göstermek istememesi sağlık sektöründeki hastane ve poliklinikleri bir açmazla sürüklemektedir. Özellikle ilaç ithalatındaki yüksek bürokrasiler sonucu ithal izni bulunan ithalatçıların sayısının az olması kendi aralarında doğal bir kartel gibi çalışmalarını nedeniyle nerdeyse problemi çözümsüz hale getirmektedir.

Dış ticarete en büyük problemi olan sektör tekstil ve kimya sektörleridir. Bunun nedeni dışa bağımlı ithal hammadde ihtiyacı olması, alacağı ithal mal miktarının nakliye giderlerine katlanılabilecek kadar yüksek olmaması ve kimyasal ithalatındaki prosedürlerin çokluğundan kaynaklanmaktadır. Genel olarak ithal edilen mamüller, üretim teknolojilerinden dolayı ve iç piyasada üretimi yapılmadığından dışa bağımlı olduğundan dolayı oldukça pahalıdır. Ek olarak sağlık sektöründeki ithalatçı ve distribütörlük problemi burada daha sık görülmektedir. Barter araçlarının bu problemleri çözmemesi zaman zaman bu sektördeki üreticilerin barter sistemine mesafeli yaklaşmasına ve kullanımlarının nadir olmasına neden olmuştur.

İnşaat sektöründe yapı malzemeleri üreticilerinin kâr oranı oldukça düşük olduğu, nakliye bedelini karşılayacak hacimde satış yapılamaması ve her ülkede bu konuda yoğun rekabet olması nedeniyle dış ticarete pek sıcak bakmamaktadır.

İlk olarak dış ticarete ortaya çıkan engeller kur farklarıdır. Özellikle hammaddelerinin önemli bir bölümünü dışardan alan tekstil ve kimya sektörünün en büyük problemlerindedir. Barter ortak pazarında mal ve hizmetlerin sayısal değerini göstermek amacıyla kullanılan "barter doları" olarak geçen para birimi bulunmaktadır. Barter doları uygulamada Amerika Birleşik Devletleri'nin kullandığı dolar ile

eşdeğerdedir. Dolayısıyla kendi parasının değeri, barter dolarından düşük olan işletmeler doğal bir satış avantajı elde ettiğinden dolayı mal satma eğilimindedir. Tam tersi durumda bulunan barter üye işletmeleri ise Nihai ürünlerini satmaktan ziyade hammadde alma eğilimindedir. Barter işletmelerinin belirli bir süre sonunda mahsuplaşma zorunluluğu bulunduğundan dolayı sistem bir noktada takılırsa üye işletmeler içinde alım gerçekleştirenler bu süre sonunda nakit olarak ödeme yapmaya razı olduğu için problem çıkmamaktadır.

Barter sisteminde kullanılan para, gerçek piyasada kullanılan bir para birimiyle aynı değerde bulunduğu için kur farklarındaki değişimler, düşük kârlılık oranı ile satış yapan tekstil, inşaat ve kimya sektöründeki tedarikçilerin Kârlarının erimesine veya zarar etmesine neden olmaktadır. Buna birde sabit komisyon oranının eklenmesi sistemi içinden çıkılmaz hale getirerek tıkamaktadır.

Dış ticarete ithalat ve ihracat başlı başına bir organizasyondur ve bu organizasyon birçok işletmenin, nakliye, lojistik ve depolama başta olmak üzere irili ufaklı bir çok faaliyet dizisinden oluşmaktadır. Bu maliyetler ulusal sınırlar içinde kabul edilebilir makul düzeyde iken, uluslararası ticaret baz alındığında, içinde yer alan nakliye giderleri birim malların maliyetini oldukça çok yükseltmektedir. Bu durum düşük kârlılıkla çalışan inşaat sektöründeki tedarikçilerin kâr oranlarını daha çok eritmektedir. Prekande satış içinde böyle bir problem yaşandığından dolayı dağıtım ağı akışında malların toplu olarak ithalatını veya ihracatını yapacak işletmeler (ithalatçı veya distribütör) mecburi olarak dağıtım ağına dahil olmak zorunda kalmıştır. Bu işletmelerin hepsi barter üyesi olsa bile dış ithalat ve ihracatta nakliye işini yapan işletmelerin uluslararası kargo kuruluşu gibi görev yapmadıklarından dolayı parça yüklemede miktar sorunları yaşanmaktadır. Ayrıca bu parça yük nakliye giderleri mal veya hizmet tutarından daha yüksek olduğu durumlarda Türkiyede bunun optimum analiz hizmetini veren veya böyle bir altyapısı olan bir barter aracı kurumu olmadığından dış ticarete mağduriyete yol açmaktadır.

Dış ticaretteki yasal çerçeve içinde Dahilde işleme ve Hariçte işleme rejimleri bulunmaktadır. Dahilde işleme rejimi üretilen mamülün hammaddelerini ihracat yapma taahhütle alınması olup, hariçte işleme tam tersidir. Barter sistemi bu işleyişin temeli üzerine kurulduğu halde yurtdışından gerek yasal mevzuatın bulunmaması gerekse yurtdışı işletmelerinin barter ortak pazarında olmaması nedeniyle uluslararası barter yapılamamaktadır. Bu en çok tekstil, sağlık ve kimya sektörünün ihtiyaç duyduğu bir

özellik olup şuan Türkiyedeki barter sektörü bu konuda bir çözümü bulunmamaktadır.

Bazı ithal malların, Türkiyedeki mevcut ithalatçı ve distribütörlerinin barter sistemini sektörel (teknik servis ihtiyacı olan ve bayilik sistemi ile çalışan teknolojik ve elektronik ürünler gibi) ve işletmenin yapısına özel nedenlerden dolayı kullanmayı tercih etmemektedir. Bir kısmı ise kullanmayı istese bile yurtdışındaki işletmeler Türkiyede uygulanan barter sisteminin yasal altyapı eksikliğine ve dış bağlantılarının kurulamamasına bağlı olarak barter kullanarak mal göndermeye pek sıcak bakmamaktadırlar. Bütün bu anlatılanlar aşağıdaki grafikte sayısal olarak gösterilmiştir. Ankete dahil ettiğimiz üyelerden öncelik esasına göre en çok çözülmesini istedikleri problemleri paylaşmaları istenmiştir.

Şirket Sayısı (%)	Öncelik Sırasına Göre Dış Ticaret Uygulamalarındaki Problemler
28	Nakliyenin, Birim Maliyetlerdeki Parça Yükten Gelen Artışlar
22	İthalatçı ve Distribütörlük Engelleri
17	Organizasyonla İlgili Problemler
13	Yasal Düzenleme Eksikliği
12	Barter Parasının Farklı Olması ve Kur Farkı
8	Yurtdışındaki Aracı Kurumların Portföyüyle Takas Yapılamaması

Tablo 8. Üyelerin Dış Ticaretle İlgili Uygulamada Yaşadıkları Problemler

Yukarıda bahsettiğimiz gibi barterin yasal düzenleme haricindeki uygulamadaki sorunları gelmektedir. Uluslararası barter çalışmalarında "Türk Barter" şirketi özellikle Dünya Barter Birliği (I.R.T.A) temsilcisi olarak ülkemizdeki barter uygulamalarının öncüsüdür. Ancak yasal düzenleme konusunda tek bir aracı kurumun çabaları yeterli olmadığı ve diğer aracı kurumlarında destek vermemesi üzerine bu konuda hiçbir yol alınamamıştır. "Türk Barter" şirketinin bu konuda tek başına kendi çabasıyla yaptığı çalışmalar olsada bunlar beklenen şekilde sağlıklı bir düzene kavuşturulamamıştır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Takas sistemi, Dünya ticaretinin başlangıcından beri kullanılan ve günümüze kadar

ulaşmayı başarmış bir sistemdir. Bu süreç içerisinde takas sistemi dönemler itibariyle, takas sistemi mevcut konjektürel koşullar ve ihtiyaçlara göre revize edilerek kendine uygulama alanı yaratmıştır.

Günümüzde takas uygulamalarının, zaman içerisinde değişerek gelmiş olduğu son noktadaki ismi barter'dir. Barterin XX. Yüzyılın başlarından, sonlarına kadar özellikle kriz ve savaş dönemlerinde ticaretin devamlılığını sağlamada önemli bir rol oynamaktadır. Günümüzdeki barter sisteminin, Dünya uygulamalarına baktığımızda oldukça gelişmiş bir yapıda olduğu görülmektedir. Bu süreç içerisinde barter sisteminin, japonya, almanya ve A.B.D.'de kullanılan ülkelerin kendilerine göre uyarladıkları bazı barter türleri öne çıkmıştır. Türkiyedeki barter uygulaması A.B.D'de uygulamaya yakın olmakla birlikte diğer sistemlerinde bazı özelliklerini almış karma bir yapıdadır. Türkiyenin takas ticareti geçmişi oldukça fazla olmasına rağmen, barter ile ilgili geçmişi 20 yıla yaklaşmış bulunmaktadır. Bu zaman dilimi içerisinde barter sisteminin Türkiye uygulamalarına bakıldığında değişim ve uyarlama olarak pek tatmin edici adımlar atılamamıştır. Barter sisteminin Türkiyedeki yaygınlaşmasını engelleyen ve barter faaliyeti gösteren işletmelerin çoğunun sistemden zarar görmesinin nedenleri bundan kaynaklanmaktadır.

Türkiye barter uygulamalarının büyük bir bölümüne baktığımızda sistemdeki meydana gelen problemlerin araştırılması konusunda büyük bir zaaf ve yetersiz çalışmalar olduğu görülmüştür. Günümüzde barter sisteminin Türkiye uygulamalarında, bazı barter araçlarının, sistemlerini internet ve siber ortamlarına kaydırmaktadır. Ancak kullanılmakta olan yazılımlar barter sistemine ve ihtiyaçlara uygun bir yazılım olmayıp, günümüzde kullanılmakta olan elektronik ticaret sitelerinden basit bir uyarlama ile sürdürülmeye çalışılmaktadır. Zaten yapılan anket çalışması esnasında barter sistemi ile ilgili memnuniyet düzeyinin düşük olması durumu net olarak ortaya koymaktadır.

Bir sistem ne teorik olarak ne kadar iyi hazırlanmışsa hazırlansın, çoğu zaman uygulamada hesaba katılmayan gelişmeler, konjektürel ve konsept değişimleri olmuştur. Bu ihtiyaçlar, genel olarak işin uygulama kısmında net olarak görülmektedir. Buradaki en önemli konu bu problem ve ihtiyaçların doğru belirlenerek, hızlı bir şekilde giderilebilecek mekanizmaların kurulmasıdır. Dolayısıyla yazılı kaynaklarda oldukça üstünde durulan ve çok iyi bir sistem olarak bahsedilen bu finansman yönteminin 20 yılda neden yaygınlaşmasının oldukça yavaş olduğunu anlayabilmek amacıyla bir anket çalışması yapılmıştır. Yaygınlaşma hızının bu kadar yavaş olmasının nedeninin

memnuniyetsizlik veya uygulamadaki problemlerden kaynaklandığı düşünülerek , barter ortak pazarında faaliyet gösteren üye işletmelere sormak üzere bir anket hazırlanmıştır. Yapılan anket çalışması neticesinde barter sisteminin Türkiyede yaygınlaşmasının yavaş olmasının nedenlerinin uygulamadaki problemlerden ve bu problemlerin çözülmemesinden kaynaklandığı ortaya çıkmıştır.

Anket çalışması esnasında bazı barter araçlarının, barter ortak pazarında dış ticaret ile ilgili bazı problemlerin çözümü noktasında kendi gayretleriyle bir çalışmaları bulunsada bunlar beklenen sonuçları vermemiştir.

Yapılan araştırma için alınan örneklem işletme sayısının oldukça az olmasına rağmen, anket çalışması sonucunda elde edilen veriler barter sisteminin uygulamadaki problemlerini %100 kesin sonuçlar olarak ortaya çıkartmasada, sonuçlar içerisinde tespit edilen problemler, barter sisteminin Türkiyedeki gelişimi açısından çözülmesi gereken önemli noktaların ortaya çıkartmasına yeterli olmuştur. Bu yönüyle elde edilen bilgiler oldukça tatmin edicidir.

Barter sisteminin temeline baktığımızda Türkiyede barter sadece bir sözleşmeden ibarettir. Genel itibariyle yaşanan problemlerin çözüm noktasında yaşanan yetersizliği mevcut aracı kurumlar çoğu zaman yasal altyapı olmamasına bağlayarak geçiştirmeye çalışmaktadır. Yapılan çalışmadaki sorular ve sonuçlar dikkate alındığında yaşanan problemlerin çoğu yasal altyapı değil, uygulamadaki bilgi yetersizliği, sistem eksikliği ve sorun çözüm mekanizmalarının bulunmamasından kaynaklandığı ortaya çıkmıştır.

Türkiyede barter sisteminin geliştirilebilmesi ve yasal altyapının kurulması için hala çok geç kalınmamıştır. Barterle ilgili bir sivil toplum örgütü, yani bir dernek kurularak, ilgili bakanlıklar bu noktada kolayca yönlendirilebilir.

Sonuç olarak barter sisteminin uygulamadaki problemlerin çözümleri, yine o sistemleri kuran, yöneten, uygulayan ve kullanan kesimlerin elindedir.

5. ÖNERİLER

- Barter aracı kurumlarının portföylerinde faaliyet gösteren şirketlerin arzi bankaların birbirleriyle olan çapraz faaliyetleri gibi genel bir barter ortak pazarı

oluşturularak çapraz barter faaliyeti yapılabilir.

- Barterin üye sayısının artırılması için, birebir görüşmeler, toplu konferans ve organizasyonlar yapılarak işletmelerin bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesi sağlanabilir.
- Barter sisteminde sürekli sürekli ve büyük hacimlerde işlem yapan işletmeler ile arasıra veya küçük hacimli az işlem yapan işletmelerin ayırt edilmesi adaletin sağlanması ve portföyün kaybedilmemesi amacıyla önem arz etmektedir.
- Barter aracı kurumlarının uygulamadaki problemlerin tespiti ve çözümü ile ilgili araştırmalarına ağırlık vermeleri gerekmektedir.
- Yenilikleri takip eden, iyi ve şeffaf bir hizmet felsefesi ile yeni kurulmuş veya kendini revize eden aracı kurumların başarıları şans değildir. İnovasyonları takip ederek, bunları kendi konjektürünü iyi analiz etmeleri ve uyarlamayı başarmaları aracılar için oldukça büyük önem arz etmektedir.
- Barter aracısı, portföyündeki ortak pazarın dengesini sağlamaya çalışması gerekmektedir. Özellikle belirli satış hacmi ve oranlarına göre dengeleme yapabilmesi her üyeye satabildiği ölçüde fayda sağlayabileceği bir şekilde organize edilmesi gerekmektedir.
- Aidat konusundan vazgeçilmesi küçük tutarı işlemlerin bile kolay ve hızlı yapılabilmesini kolaylaştırarak, üye sayısının ve ürün çeşitliliğinin önemli olduğu bir sistemde, aracı şirketlerin daha çok üyeye ulaşmasını sağlayacaktır. Aidat alımından vazgeçemeyen aracılardan ise en azından aidat tutarı bazında mal alması şeklinde değiştirilebilir.
- Sektörlere göre farklı aidat ve komisyon oranları belirlenerek işlem yapılması, sistemin bu işlevinden şikâyetçi olan pek çok kişiyi memnun edecektir. Bu ince noktaları açığa çıkartabilmek için sektör uzmanı veya ekspertiz hizmetlerinden yararlanılabilir.
- Barter aracı kurumları aracılık faaliyetlerini, üye işletmelere daha fazla yardımcı olarak mağdur olmalarını engelleyici tedbirleri alarak sürdürmeleri sistemin yaygınlaşması açısından önem arz etmektedir.
- Sabit komisyon oranı sisteminin düzenlenerek miktarlara bağlı olarak değiştirilmesi sağlanabilir.
- Barter sisteminin yaygınlaştırılması için yapılan ilk adım kuşkusuz sistemin bir

yasal zemine oturtulmasıdır. Bu konuda barter aracıları veya üyeler sivil toplum örgütleri kurarak arzu ettikleri altyapıyı gerçekleştirmek konusunda bakanlıkları yönlendirebilir.

- Yasal altyapıya kavuştuktan sonra barter sisteminin özellikle üniversite gibi eğitim kurumlarında müfredatlara konarak yaygınlaştırılabilir. Böylece kişiler barter ile bilgileri nereden alabileceklerini rahatlıkla öğrenebilir.
- Barter ortak pazarında, bilgi yetersizliğinden dolayı yaşanan mağduriyetlerle ilgili, aracı kurumların daha aktif rol oynayarak tedbir almaları gerekmektedir.
- Aracı kurumları serbest fiyatlarla ilgili, üye işletmelerin reel piyasadaki liste fiyatları zorunluluğunu uygulama zorunluluğu getirebilir. Gayrimenkul gibi değeri bulunduğu yere göre değişen sektörün nihai en yüksek katma değerli ürünü konumundaki liste fiyatı olmayan ürünlere ekspertiz hizmetleri ile bu problemlerin önüne geçebilir.
- Sistemle mahsuplaşması kolay olan şirketlerin, yüksek fiyat uygulamasından dolayı sahip olduğu vergi avantajlarından dolayı şikâyetleri bulunmamaktadır.
- Barter sisteminde, barter aracı şirketleri üyeleri ile cari hesapla çalışma yapmaktadır. Bir başka ifade ile talep etmiş olduğu komisyon ve hizmet ücretlerini arzu ettiği zaman tahsil edebilmektedir. Ancak alacağı karşılığı nakdi olarak değil mal olarak aldığı zaman paradoksu önlemiş olacak ve hem sistemin asıl üzerine kurulduğu amacı hemde üyelerin almış olduğu mal veya hizmeti, kendi üretmiş olduğu mal veya hizmet olarak ödeme eğilimlerini olacağından dolayı dahil olmak isteyen üyelere oldukça cazip gelecektir.
- Barter sistemine özel ve ihtiyaçlara uygun hazırlanmış bir web yazılımı geliştirilmesi şarttır. Aracı şirketlerin denetimi ve kontrolü sağlama rolünü etkin bir şekilde üstlenmesini bu yazılım ile sağlayabilmelidir.
- Diğer barter aracılarının portföyündeki üyelerle takas yapılabilme imkânı sağlanması iyi olacaktır.
- Barter aracıları sisteme borçlu olan üyelerin, mahsuplaşma dönemi bitiminde ödeyemediği kısmı nakit olarak hepsini alması yerine zararı tabana yayması gerekmektedir. Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse, mahsuplaşma tarihinde 100.000 lira borcu 100 adet mal olan bir işletmenin süreyi uzatmak istemesi halinde, sektöre göre değişkenlik gösteren %10'luk bir kısmını nakit olarak barter

aracısına vermelidir. Kalan süre içersinde 90.000 liralık kısmının bir kısmını bile ödeyemediğini varsayalım. 90.000 liralık değerindeki 90 malı %10 fiyatla üyelere satarak zararı tabana yayabilir. Burdaki önemli kısım bu aşamada sistemin mal odaklı çalışmasıdır. Eğer malın bir kısmını sisteme verebilmişse kalan tutarlar üzerinden aynı işlemler yapılmalıdır. Bu söylenmekte olan madde komisyonlarını mal olarak alan sistemlerde oldukça büyük verim sağlayacaktır. Ancak aynı uygulama nakit komisyon uygulanması halindedede sorun çıkartmadan rahatlıkla çalışabilir.

- Barter aracıları, portföylerinde bulunan işletmeleri ve sektörleri iyi analiz ederek, barter sisteminden vergi avantajı sağlayabilecek işletmeleri belirlemelidir. Bu üye işletmelere yardımcı hizmetler vererek, sistemden daha yüksek fayda sağlamaları sağlanmalıdır.
- Barter aracıları özellikle bu mahsuplaşma sisteminin üzerine giderek, üye işletmeleri mal veya hizmet takasına yöneltmesi gerekmektedir. Takas konusunda sıkıntı yaşayan üyelere danışmanlık hizmetlerini de vermelidir. Sistemden sağlanan faydanın artması üzerine sistemin yaygınlaşma hızı artacaktır.
- Barter sisteminin diğer finansman yöntemleriyle aralarındaki farklar irdelenmeli ve öne çıkartılarak üye olacak işletmelere sunulmalıdır.
- Mahsuplaşma zamanında, borçlu işletmenin sisteme mal veya hizmet satamaması halinde ortak pazar zarar görmektedir. Bu borcu barter aracısının nakit olarak alması ortak pazarın zararını karşılamamaktadır. Bu zararın barter işletmesinin tabana yayarak kendisinin değil, ortak pazarda faaliyet gösteren şirketlerin yararlanmasını sağlaması gerekmektedir.
- İşçilik maliyetleri barter sisteminin en zayıf noktasıdır. Dolayısıyla bu konuda net bir çözüm sunulamamaktadır. Burda yapılabilecek bir çözüm bir barterkart çıkartarak üye işletmelerin çalışanlarına verilebilir. Bu şekilde sistemde faaliyet gösteren işletmelerden ihtiyaçlarını karşılayabilirler. Ancak bunların sıkı sıkıya takip edilebildiği bir yazılımın bulunması gerekmektedir.
- Fason üretim teşvik edilebilir. Şirketlerin bölümleri fason hizmetler ile daha düşük ücretlerle temin edilerek daha yüksek kârlılık ve sağlanan fayda artabilir.
- Barter sistemi yapı itibarıyla mal ve hizmet takası üzerine kurulan bir finansman yöntemidir. Özellikle kriz dönemlerinde bir kurtarıcı rolü oynaması

beklenmektedir. Bu dönemlerde barter aracılarının, üye işletmelere sistem üzerinden bunu nasıl yapabileceği konusunda detaylı bilgi ve hizmetler vermesi gerekmektedir.

- Kriz dönemlerinde ticaretin dalgalanma sebepleri arasında, işletmelerin nakit satış yapma eğilimleri nedeniyle daha geniş kitleleri etkilemesine ve daha çok zarar vermesini sağlamaktadır. Aracıların, barter sistemiyle üyelerin bu mevcut durumu aşabileceğinin gösterilmesi gerekmektedir.
- Barter pazarındaki en büyük problem, mevcut sistemin, bilgisizlikten kaynaklanan açıklardan dolayı, bir üyenin diğerini mağdur etmesiyle ortaya çıkmaktadır. Şeffaf veri akışı ve uzman yardımı hizmetleriyle giderilebilir.
- Sistemdeki en büyük mağduriyetler, sistemdeki fiyat politikalarının gerçek dışı olduğundan kaynaklanmaktadır. Özellikle bu mağduriyetlerin önüne geçilebilmesi için, üyelere reel piyasada uyguladıkları liste fiyatları, gayrimenkul gibi yerine veya mevkisine göre fiyatları değişen mallara karşıda ekspertiz sistemi uygulanarak sistemde satışı denetlenmeli ve teşvik edilmelidir.
- Sistemden ihtiyacı olduğu hammadde dışında, almak istediği mallar konusunda, üyelerin isteği halinde danışmanlık ve bilirkişi hizmetleri raporlar halinde verilmesi gerekmektedir.
- Barter sistemleriyle ilgili bilgilere olan erişimin kolaylaştırılması ve bu konuda daha çok aracı yardımıyla bu durumun önüne geçilebilir.
- Barter aracılarında yerinde saymayarak ortak pazarda daha etkin bir rol alarak, üyelere daha çok fayda sağlayabileceği hizmetler düşünmelidir.
- Barter aracı kurumları öncülüğünde, aracılar ve barter üyeleri bir araya gelerek, sistemin bu konudaki sıkıntılarını çözmek üzere ilgili bakanlıkları yönlendirmelidir. İthalat ve ihracat birliklerinin destekleri sağlanmalıdır.
- Kur farklarının engellenmesi gerekmektedir. Her ülkenin yaşam standartları ayrıdır. Örneğin Türkiyede 1500 lira maaş alan bir kişi ile Avrupada 1500 euro alan birisi arasında kur farkı haricinde yaşam standartları haricinde pek bir fark yoktur. Dolayısıyla barter sistemindeki, barter parası bütün para birimlerine eşit olmalıdır. Yani 1500 euroda, 1500 lirada, 1500 dolarda, 1500 barter parası anlamına gelmesi gerekmektedir. Çünkü barter sistemi mal odaklı çalışmakta ve barter faaliyetlerindeki fiyatlar sadece değer belirleme amacıyla kullanılmaktadır.



MÜLAKAT SORULARI

Soru 1: Barter Piyasasından Nasıl Haberiniz Oldu? Tercih Nedeniniz Nedir?

Soru 2: Çalıştığınız Aracı Kurum Haricinde Hangi Şirketi Tercih Ederdiniz? Nedeni Nedir?

Soru 3: Çalıştığınız aracı kurumu daha önce değiştirdiniz mi? Nedeni nedir?

Soru 4: Aracı Seçerken Dikkat Ettiğiniz Öncelikleriniz Nelerdir?

Soru 5: Barter Sisteminin Şirketinize Yararları / Zararları Nelerdir?

Soru 6 : Barter Sistemi ve İşleyişi Hakkında Ayrıntılı Bilgiye Sahipmisiniz?

Soru 7 : Barter Ortak Pazarında Sunulan Mal ve Hizmetlerin Fiyatlarının, Piyasa Fiyatları Üzerinde Bulunması İşletmenize Katkı Sağlıyor Mu?

Soru 8 : Barter işlemleri Esnasında Uygulamada Karşılaştığınız Hata Eksik ve Aksaklıklar Gibi Problemler Varmı? Nelerdir?

Soru 9 : Dünyada Barter Sisteminin Kârlılığını Yükseltmek Amacıyla Kullanılması ile İlgili Ne Düşünüyorsunuz?

Soru 10 : Barter sisteminin diğer finansman yöntemleriyle arasındaki farkları biliyor musunuz? Biliyorsanız barter sistemini tercih etmenizden nedeni nedir?

Soru 11 : Barter Sistemi, Siz Üye İşletmelerin İşçilik (Nitelikli İş Gücü ve İşçiler) Maliyetleri Karşılama Konusunda Sizlere Nasıl Bir Çözüm Sunuyor?

Soru 12 : Barter Sistemi Kullanımına Ara Verdiğiniz Oldumu? Verdiyseniz Nedeni Nedir?

Soru 13 : Çalışmakta Olduğunuz Barter Aracı Kuruluşu / Kuruluşları Arz-Talep Listeleri, Üretim Teknolojisi, Yönetim Stratejileri, Tanıtım, Barter Sisteminde Faaliyet Gösterilen Sektörde Nasıl Bir Pazarlama Stratejisi İzleneceği ve Sektörel Bilgiler İlgili Size Danışmanlık Yaparak Güncel Bilgi Akışını Şeffaf ve Periyodik Olarak Hızlı Bir Şekilde Sağlayabiliyor mu?

Soru 14 : Barter Sistemindeki Değişim ve Gelişimleri Takip Edebiliyor musunuz? Bu

Konuda Çalışmakta Olduğunuz Aracı Kurumlar Sizi Haberdar Ediyor Mu?

Soru 15 : Barter ile İhracat ve İthalat Yapmak İstediginizde Karşınıza Çıkan Problemler Varmı? Nelerdir?



