

16/11/2012

**BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK
BARTER SİSTEMİ. İŞLEYİŞİ VE
TÜRKİYE'DEKİ BARTER UYGULAMALARI**

Dilek POLAT
(Yüksek Lisans Tezi)

Eskişehir-2002

**Manisa Üniversitesi
Merkez Kütüphane**

**BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK BARTER SİSTEMİ, İŞLEYİŞİ VE
TÜRKİYE'DEKİ BARTER UYGULAMALARI**

Dilek POLAT

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İşletme Anabilim Dalı
Danışman: Prof. Dr. Semih BÜKER**

**Eskişehir
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Şubat 2002**

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZÜ

BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK BARTER SİSTEMİ, İŞLEYİŞİ VE TÜRKİYE'DEKİ BARTER UYGULAMALARI

Dilek POLAT

İşletme Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şubat 2002

Danışman: Prof. Dr. Semih BÜKER

Ekonomilerin zaman zaman içine düştükleri olumsuzluklardan kurtulma çabalarının bir sonucu olarak geliştirilen finansal tekniklerden biri de barter'dir. Barter esasen, paranın icadından önce insanlığın kullandığı ve o çağlardan günümüze kadar gelen tek finansman yöntemi olan takasın modernize edilmiş şeklidir. Mal ve hizmetlerin çok çeşitli hale gelmesinin ve ihtiyaçların farklılaşmasının, zamanla takasın uygulanmasını zorlaştırması, takas işlemlerinin çok boyutlu hale gelmesine neden olmuş, bunun sonucu olarak da barter sistemi doğmuştur.

Barter, satın alınan mal veya hizmetlerin bedelinin, üretilen mal ve hizmetlerle ödenmesi esasına dayanan bir finansman tekniğidir. Barter şirketleri ve üye işletmelerin oluşturduğu barter sistemi, alım satım işlemlerinin para kullanılmaksızın yapılması nedeniyle, en ucuz finansman tekniği olarak nitelendirilmektedir. Sistemde mal veya hizmetlerle ilgili arz ve talep bilgilerinin hızlı bir bilgi iletişimi ile üyelere anında duyurulması, işletmelerin stok fazlası, atıl kapasite, pazarlama eksikliği, likidite sıkıntısı gibi pekçok sorununa çözüm getirmektedir.

Türkiye'de henüz yeni uygulanmaya başlanan barter sisteminin yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar yapılması, özellikle KOBİ'ler başta olmak üzere finansman sıkıntısı nedeniyle zora düşen işletmelerimizin sorunlarını çözmede önemli katkılar sağlayacaktır. Bu çalışmada, barter sisteminin Türkiye'deki işleyişinin tanıtılması amaçlanmıştır.

ABSTRACT

One significant financial method that is developed as a result of efforts to overcome time to time appearing difficulties in turbulent economies is barter. Basically, it is a modernized form of “clearing” concept as the only finance technique that was being used before the invention of money till today. The variety in goods&services and the differentiation in customer needs gradually made the application of “clearing” system difficult and caused the “clearing” operations to become more complicated, as a result of these barter system was born.

Barter is mainly based on the clearance of purchased goods and services with ones. Barter system that consists of barter companies with their members, is regarded as the cheapest finance technique with no use of money. The rapid communication flow towards the members regarding the supply-demand information about the goods and services in the system, solves many problems such as overstock, idle capacity, inadequate marketing and liquidity problems.

The efforts spent for the deployment of barter system which is a quite new concept in Turkey, will provide contributions to the institutions especially SMEs those have financial difficulties. In this study, it is aimed to introduce the barter system process in Turkey.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Dilek POLAT'ın "Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişı ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları" başlıklı tezi 6 Mart 2002 tarihinde, aşığıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliđinin ilgili maddeleri uyarınca, İşletme (Finansman) Anabilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Prof.Dr.Semih BÜKER

Üye : Prof.Dr.Nurhan AYDIN

Üye : Prof.Dr.Güven SEVİL

Prof. Dr.Ömer Zühtü ALTAN
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖNSÖZ

İşletmeler, atıl kapasite, stok fazlası, likidite sıkıntısı ve pazarlama yetersizliği gibi pekçok sorunla karşı karşıyadır. Bu sorunların çözümü için kullanılan finansal tekniklerden biri de, mal ve hizmetlerin, para kullanılmadan alım satımı esasına dayanan barter'dir. Bu çalışmada, özellikle son yıllarda yaşanan finansal krizlerin etkisiyle kullanımı gittikçe artan barter sisteminin Türkiye'deki uygulamasının tanıtımı amaçlanmıştır.

Çalışmamda beni yönlendirerek bana destek olan danışman hocam Prof. Dr. Semih BÜKER'e, ayrıca çalışmam süresince ilgi ve desteklerini esirgemeyen hocalarıma ve uygulamada bana yardımcı olan Burtay MUTLU'ya çok teşekkür ederim.

Dilek POLAT

İÇİNDEKİLER

ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	iv
ÖNSÖZ	v
ÖZGEÇMİŞ	vi
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KARŞILIKLI TİCARET TEKNİĞİ OLARAK BARTER SİSTEMİ

1. KARŞILIKLI TİCARET(COUNTER TRADE)	3
1.1. Karşılıklı Satın Alma (Counter Purchase)	5
1.2. Offset	6
1.3. Geri Satın Alma (Buy-Back)	7
1.4. Satın Al-Sat (Buy-Sell)	7
1.5. Üçlü Ticaret (Switch)	8
1.6. Cliring	9
1.7. Barter	10
1.7.1. Barter-Takas Farkı	11
2. BARTER SİSTEMİ	12
3. BARTER SİSTEMİNİN AMACI	14

4.	BARTER SİSTEMİNE KONU OLAN MALLAR	18
5.	BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ.....	20
5.1.	Bilateral (İki İstasyonlu) Barter	20
5.2.	Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter	22
6.	BARTER SİSTEMİNİN TARİHÇESİ	23
7.	DÜNYA TİCARETİNDE BARTER'IN YERİ	26

İKİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

1.	BARTER SİSTEMİNİN UNSURLARI	33
1.1.	Barter Şirketleri	33
1.2.	Barter Sisteminde Üyelik	36
2.	BARTER HESABININ ÇALIŞMASI	37
2.1.	Barter Hesabı	37
2.2.	Barter Kartı	38
2.3.	Barter Çeki	38
3.	BARTER İŞLEMLERİ	39
4.	BARTER SİSTEMİNDE ARZ VE TALEP	40
4.1.	Arz ve Talep Bilgilerinin Üyelere İletilmesi	42
4.1.1.	Talep Formu	43
4.1.2.	Arz Formu	43
5.	SATIN ALMA LİMİTİ	44
6.	GARANTİ FONU	45
7.	BARTER SİSTEMİNDE BİLGİ İLETİŞİMİ	46
8.	BARTER ORANI	47
9.	BARTER SİSTEMİNDE FİYATLAMA	48
10.	BARTER İŞLEMLERİNDE ÖDEME	50
11.	BARTER İŞLEM KOMİSYONU VE ÜYELİK AİDATI	51
12.	BARTER SİSTEMİYLE FİNANSMAN	52
12.1.	Barter'in Diğer Finansman Teknikleriyle Karşılaştırılması	54

13.	BARTER SİSTEMİNİN AVANTAJLARI	56
13.1.	Atıl Kapasiteyi Harekete Geçirmesi	57
13.2.	Stokların Eritilmesini Sağlaması	58
13.3.	Satışları Artırması	59
13.4.	Kârlılığı Artırması	59
13.5.	Pazarlamayı Etkinleştirmesi	60
13.6.	Finansman Maliyetlerini Azaltması	61
13.7.	Likiditasyon Sağlaması	62
13.8.	Tahsilat Garantisi Sağlaması	62
13.9.	Dış Ticaret İmkânı Yaratması	63
13.10.	Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme İmkânı Sağlaması	64
14.	BARTER SİSTEMİNDE KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR	65
14.1.	Satıcının Sattığı Mala Karşılık Mal Alamaması	65
14.2.	Alıcının Aldığı Mala Karşılık Mal Satamaması	65
14.3.	Barter Şirketinin Mal Bedelini Alıcıdan Tahsil Edememesi	65
15.	ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE BARTER ŞİRKETLERİNİN ÇALIŞMA ESASLARI.....	66
16.	BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ İLE İLGİLİ ÖRNEK UYGULAMALAR	69

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN YAYGIN OLARAK KULLANILDIĞI SEKTÖRLER VE SİSTEMİN HUKUKİ DURUMU

1.	BARTER'IN TÜRKİYE GÜNDEMİNE GİRMESİ	80
2.	TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN UYGULAMA ALANLARI	81
3.	TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN SEKTÖREL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	82
3.1.	Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı	82

3.2.	İnşaat Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı	84
3.3.	Gıda Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı	85
3.4.	Tekstil Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı	86
3.5.	Hizmet Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı	87
4.	BARTER SİSTEMİNİN TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	88
4.1	Barter Sisteminin KOBİ'lere Katkıları	89
4.2.	Türkiye'deki Barter Şirketlerinin KOBİ'lere Yönelik Çalışmaları	90
5.	BARTER SİSTEMİNİN HUKUKİ AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ	91
5.1.	Barter Sisteminin Hukuki Esasları	92
5.2.	Yurtdışı Barter İşlemlerinin Hukuki Esasları	95
5.3.	Barter İşlemlerinin Türk Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu	95
5.3.1.	Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi Karşısındaki Durumu	96

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DEKİ BARTER UYGULAMALARINA AİT ÖRNEKLER

1.	UYGULAMANIN AMACI	98
2.	UYGULAMANIN YÖNTEMİ	98
3.	UYGULAMA	99
3.1.	Dört Firma Arasında Yapılmış Barter İşlemleri	99
3.2.	X Otelinin Yapmış Olduğu Barter İşlemi	107
3.3.	Y İnşaat Şirketinin Yapmış Olduğu Barter İşlemi	110
4.	UYGULAMADAN ELDE EDİLEN BULGULAR	112
	SONUÇ	115
	EKLER	121
	KAYNAKÇA	134

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1. Rakamlarla Barter'in Gelişimi	30
Tablo 2. Türkiye'deki Barter şirketlerinin Komisyon ve Aidat Ücretleri	52

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Bilateral (İki İstasyonlu) Barter	22
Şekil 2. Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter	23
Şekil 3. Çok İstasyonlu Barter Örnek 1	70
Şekil 4. Çok İstasyonlu Barter Örnek 2	72
Şekil 5. Çok İstasyonlu Barter Örnek 3	74
Şekil 6. Çok İstasyonlu Barter Örnek 4	75
Şekil 7. Çok İstasyonlu Barter Örnek 5	79
Şekil.8 Uygulamada Yer Alan Firmaların Barter İşlemleri	101

GİRİŞ

Yaşanan finansal krizlerle birlikte, paranın maliyetinin yükselmesi, ekonomilerde pekçok finansal tekniğin gelişmesini de zorunlu hale getirmiştir. Söz konusu finansal teknikler, ekonomi dünyasının gerek yüksek enflasyon, gerekse yükselen faizlerden korunma tedbirlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Ancak bu tekniklerin hemen hepsi para temeline dayandığından, çoğu zaman paranın maliyetinin düşürülmesinde yetersiz kalmaktadırlar. Bu nedenle paranın maliyetini minimum düzeye indirmek, hatta ortadan kaldırmak için tek yol, ulusal ve uluslararası ticarete en önemli maliyet unsuru olan parayı kullanmamaktır. Zaten paranın icadından önce de insanlık, ihtiyacı olan ürünleri elde edebilmek için, ihtiyaç fazlası ürünlerini kullanmakta, mal ve hizmetler birbirleriyle takas edilmek suretiyle ihtiyaç sahipleri arasında el değiştirmekteydi. İşte bu noktadan hareketle 1930 büyük ekonomik krizinin yol açtığı ekonomik çöküntüden kurtulmanın bir yolu olarak takas, yeniden dünya ekonomisinin gündemine girmiştir.

İlk örnekleri bilateral “iki istasyonlu” olan takas işlemleri, mal ve hizmetlerin çeşitlenmesiyle, günümüzde multilateral “çok istasyonlu” olarak uygulanmakta, ve barter adıyla anılmaktadır. Barter sisteminde, satın alınan mal veya hizmetin bedeli, üretilen mal veya hizmetle ödenmekte, sistem, barter şirketi tarafından üye işletmelerin barter işlemlerinin organize edilmesi suretiyle işlemektedir. Sistem üyesi işletmelerin mal ve hizmetlere olan arz ve talepleri, barter şirketi tarafından, sistemin ana unsuru olan bilgi bankası aracılığı ile diğer üye işletmelere duyurulmakta, böylelikle de söz konusu arz ve talepler üyeler arasında el değiştirmektedir. Barter sisteminde arz ve talebin para kullanılmadan el değiştirmesi, sistemi diğer finansman tekniklerinden üstün kılmaktadır.

Günümüzde en başarılı örneklerin ABD’de uygulandığı barter sistemi, pekçok Avrupa ülkesinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye’de ise henüz 90’lı yılların başında kullanılmaya başlanan sistem, henüz pek tanınmamakta, dolayısıyla da sistemin beraberinde getirdiği avantajlardan ülkemizdeki işletmeler yararlanamamaktadır. Barter sisteminin Türkiye’de kullanımının yaygınlaştırılmasını

sağlayıcı tanıtımların ve sisteminin işleyişi ile ilgili yasal düzenlemelerin yapılması, başta KOBİ'lere olmak üzere, Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır.

Bu çalışmada, barter sisteminin Türkiye'deki uygulamasının tanıtılması amaçlanmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde, karşılıklı ticaret sistemlerinden biri olan barter'in tanımı, dünyadaki ve Türkiye'deki gelişimi üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde barter sisteminin Türkiye'deki işleyişi örnekler yardımıyla açıklanmaya çalışılmış ve sistemin sağladığı yararlar açıklanmaya çalışılmıştır. Üçüncü bölümde, barter sisteminin Türkiye'de sektörel açıdan mevcut durumu ve sistemin Türkiye'deki hukuki durumu ele alınmıştır. Dördüncü bölümde ise, barter sistemini kullanan beş firmanın barter işlemlerine yer verilmiş söz konusu firmaların sistemden sağladığı yararlar rakamsal olarak açıklanmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KARŞILIKLI TİCARET TEKNİĞİ OLARAK BARTER SİSTEMİ

1. KARŞILIKLI TİCARET (COUNTER TRADE)

Dünya ekonomisi, büyük bunalım ve ikinci dünya savaşından sonra, uluslararası kurumsal yapıların fonksiyonları, işleyişi ve sonuçları bakımından büyük ölçüde değişim göstermiştir. Ülkeler arasında artış göstererek çok boyutlu hale gelen karşılıklı bağımlılık, söz konusu temel değişimleri açıklayan önemli kavramlardan sadece biridir. İkinci dünya savaşından bu yana ekonomik faaliyetler içinde ihracatın oranı önemli ölçüde artmış, dünyanın karşılıklı ticari bağımlılığı en yüksek düzeye ulaşmıştır.¹

1930'larda yaşanan büyük ekonomik krizle birlikte, uluslararası ticaret ve ödemeler sisteminin çöküşü, dünya çapında ekonomik bir depresyona neden olmuş, bunun sonucunda da uluslararası bir takas dalgası ortaya çıkmıştır. 1930'dan 1933'e kadar hemen hemen bütün Batı Avrupa ülkeleri dış ticaret ve ödemelerle ilgili esaslı kontroller oluşturmuşlar ve çok sayıda takas nitelikli ikili anlaşmalar imzalamışlardır. 1930'ların sonlarına doğru uluslararası takas deneyimi Almanya'nın ekonomik politikasının etkisi ile kuvvet kazanmıştır. 1950'lerde ise, birçok kota sınırlaması kaldırılıp ikili ticaret ve ödeme anlaşmaları çok taraflılığa dönüştürülmüştür. 1977'de yaşanan petrol krizi ise, OECD üyesi ülkeler ve Çin-Sovyet Bloku ülkelerin takas ve takas benzeri düzenlemeleri artırmasına neden olmuştur. Sonraki yıllarda, askeri gereçler ve stratejik malzemelerin de yer aldığı pek çok ürünün, her gruptaki ülkeler tarafından genellikle karşılıklı ticarete konu olduğu görülmektedir.²

¹ Vedat Akman, *Gelecek Yüzyılın Gündemi* (Birinci basım, İstanbul: Rota Yayınları, 1999), s.200.

² Beratiye Öncü, *Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Yeri ve Türkiye* (Ankara: TC Başbakanlık ve HDTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi), Yayın No: 102, 1986), s.8.

Dış ticarete genellikle karşılıklı ticaret veya takastan söz edildiğinde, olay en basit anlamı ile düşünülmektedir. Yıllardır bilinen anlamı ile takas, malı mal karşılığı alıp satmak olarak anlatılabilir. Karşılıklı ticaret ise, firmalar ya da hükümetler arasında satıcının sattığı mal veya hizmet karşılığı, alıcıdan belirtilmiş miktarda mal veya hizmeti takas ettiği anlaşmaları kapsayan ticaret şeklidir.³

1958'de dünyanın belli başlı para birimlerinin konvertibilitelerine kavuşmaları sonucu ortaya çıkan geniş finansal kolaylıkların etkisiyle azalma gösteren karşı ticaret ya da finansal takas işlemleri, 1981'den beri dünyayı saran resesyon, enerji fiyatlarındaki ani yükselişler, artan faizler ve hammadde fiyatlarındaki gerilemelere bağlı olarak önemini yeniden artırmıştır.⁴ 1981 yılında uluslararası ticaretin %10'a varan bölümünü kapsayan karşılıklı ticaret, günümüzde Batı ile Doğu Bloku arasındaki ticaretin %50'lik bölümünde kullanılmaktadır.⁵

Dünya ekonomisinde modern anlamda karşılıklı ticaret uygulamalarına 1929-1930 Dünya Ekonomik Krizi ile başlanmıştır. Karşılıklı ticaret, geçmişte Doğu Bloku ile ticaretin çekirdeğini oluşturmuştur. Döviz sıkıntısı içinde bulunan gelişme yolunda olan ülkelerle, borç krizine giren Latin Amerika ülkelerinde de karşılıklı ticaret yöntemleri, ilerideki yıllarda muhtemelen daha fazla önem kazanacaktır. Bu ülkelerde nakit döviz (hard currency), daha çok dış borç ve petrol ödemelerine ayrıldığı için, karşılıklı ticaret yöntemlerinin aynen Doğu Bloku ülkelerinde olduğu gibi daha çok kullanılmaya başlaması kaçınılmaz hale gelecektir. Böylece, sisteme katılan ülkelerin sayısı ile değişim yapılan ürünlerin miktarı artabilecektir. Şüphesiz bu uygulamalar, dünya ticaretinin serbest dövizle yapılmasından doğan kazançlarından, ilgili ülkelerin yararlanmasını engelleyebilecektir.⁶

Günümüzde karşılıklı ticaret, diğer teknikler yanında multilateral (çok istasyonlu) barter uygulamasının da etkisiyle dünya ticaretindeki payını artırmaya devam

³ Öncü, a.g.e., s.1.

⁴ İlker Parasız ve Kemal Yıldırım, **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama** (Birinci basım, Bursa:Ezgi Kitabevi, 1994), s.381-382.

⁵ Öncü, a.g.e., s.1.

⁶ Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi** (Beşinci Basım, İstanbul: Beta Yayınları, Yayın no: 618, 1998), s.347.

edecektir. Bu artış, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından net olarak görülmektedir. Çok istasyonlu barter, işleyişindeki esneklik ve hareket alanı genişliği ile karşılıklı ticaretten farklı bir gelişim göstermektedir.⁷

Uygulamada karşılıklı ticaret tekniklerinin bazılarında sınai yön, bazılarında ticari yön ağır basar. Sınai yönün ağır bastığı başlıca karşı ticaret teknikleri, buy-back, fason imalat, yap-işlet-devret, yap-sahip ol -devret, offset ve buy-sell'dir. Ticari yönün ağır bastığı başlıca teknikler ise, barter, clearing, switch ve swap'tır.⁸

1.1. Karşılıklı Satın Alma (Counter Purchase)

Basit takasın satış ve karşı satış şeklinde iki ayrı işleme bölünmesi ve bunların birbirinden bağımsız iki ayrı sözleşmeyle yapılarak, söz konusu iki sözleşmenin bir protokolle birbirine bağlanması işlemine karşılıklı satın alma veya paralel barter denir. Karşılıklı satın alma anlaşmasındaki her bir işlemde, ödeme döviz cinsinden yapılmaktadır. İki ödeme akımı birbirini kısmen ya da tümüyle dengelediği için net döviz kaybı veya kazancı çok az olmaktadır. Bu işlemde banka kredilerinden ve dış ticaret sigorta işlemlerinden yararlanılması mümkündür.⁹

Karşılıklı satın alma anlaşmalarında, karşı satın alınan mal değerinin, satışa konu olan mal değerine bölünmesine KSA Oranı denir. Bu oran 100 ise, yapılan ihracat kadar ithalatta bulunulacaktır. Uygulamada bu oran % 15-50 arasında değişmektedir. Oranın büyüklüğünü etkileyen ilk faktör, ihraç mallarının ithalatçı ülke açısından öncelik derecesidir. Özellikle geçmiş dönemde Doğu Bloku ülkelerine lüks ve tüketim malı niteliğindeki ürünleri ihraç edebilmenin tek yolu, karşılıklı satın alma taahhüdünde bulunmaktır. Çünkü sosyalist ülkeler, bu maddelerin ithalatına döviz ayırmamaktadırlar. İkinci faktör, ticarete konu olan malların niteliğidir. Döviz karşılığı satışı kolay olan mallarda KSA Oranı yüksektir.¹⁰

⁷ Muhittin Zügül, "Reform Ülkelerinin Dış Ticaretinde Barter ve Diğer Örnekler." (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1998), s.121.

⁸ Nüvit Oktay, **Karşılıklı Ticaret Sistemi** (Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1987), s.232.

⁹ Parasız ve Yıldırım, **a.g.e.**, s.382.

¹⁰ Karluk, **a.g.e.**, s.347.

Karşılıklı satın alma yöntemiyle ticaretle, ilk satış ve karşılıklı satın almanın eş zamanlı olması şart değildir. Karşılıklı satın alma yükümlülüğünü yerine getirme süresi birkaç aydan başlar ve en fazla 3-4 yıla kadar uzayabilir. Yükümlülüğün, süresi içinde yerine getirilememesi halinde, yerine getirilmeyen taahhüt değerinin genellikle %5 ile %50'si arasında değişen oranlarda ve dövizle tazminat ödenmesi şart koşulur.¹¹

Mc Donnell Douglas firmasının, 1966'da Yugoslavya'ya DC-9 uçakları satarak, karşılığında söz konusu ülkeden jambon, şarap, kuru sebze gibi mallar ithal etmesi ve Fransa'nın Exocel füzeleri karşılığında Irak'tan petrol satın alması, karşılıklı satın almaya örnek teşkil etmektedir.¹²

1.2. Offset

Özellikle büyük çaplı savunma sanayi ihalelerinde uygulanan karşılıklı satın almadır. Offset esasen bir dengeleme işlemi olduğundan, offset anlaşmalarından kaynaklanan ticari işlemlere “dengeleyici ticaret” denilebilir. Offset işleminde karşı satın alma, sadece mal satın almayı değil, döviz geliri yaratıcı faaliyetleri de kapsar. Bunlar arasında en çok karşılaşılanlar uluslararası pazarlama yardımı, yabancı sermaye yatırımları ve teknoloji transferidir. Offset anlaşmalarına, savaş gemileri, uydular, nükleer santraller gibi yüksek teknoloji gerektiren mallar girer.¹³

Offset işlemleri, malzeme satışı ile alıcı ülke açısından sebep olunan döviz kaybını dolaylı yollarla telafi ederken belirli büyüklükte döviz getirisi sağlar. Bu getiri doğrudan döviz kazancı olabileceği gibi döviz kaybindan kazanç da olabilir. Sağlanan toplam döviz kazancının malzeme ithalatı ile kaybedilen toplam döviz miktarına offset taahhüt oranı denir. Ancak, offset taahhüt oranı, sağlanan karşılık paketini değerlendirmenin tek başına bir göstergesi değildir.¹⁴

¹¹ Oktay, a.g.e., s.32.

¹² Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans** (İkinci basım, İstanbul: Güzem Yayınları, Yayın no:12, 1997), s.379.

¹³ Karluk, a.g.e., s.348.

¹⁴ Oktay, a.g.e., s.60.

Bu tür satışlar, ithalatçı ülkenin rezervlerini sarsacak ölçüde büyük döviz ödemeleri gerektirdiğinden, alıcı ülkenin döviz baskısını hafifletmek yani dengelemek üzere, söz konusu ülkeye döviz kazandırma veya döviz tasarrufu konusunda yardımcı olma koşuluna bağlanır. Örneğin, Mc Donnell Douglas, Japon Hava Kuvvetleri'ne F-15 uçakları satarken, Japon firmalarına askeri uçak yapımını öğretmiş ve böylece istihdamın artırılması ve parasal maliyetlerin azaltılması ile ithalatın dengelenmesine çalışılmıştır.¹⁵

1.3. Geri Satın Alma (Buy-Back)

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

Geri satın alma yöntemi, ülkeden döviz çıkışına engel olmadan, teknoloji ve yatırım malı ithaline imkân tanır. Buna karşılık, tesislerde üretilen ürünlerin ihracatını mümkün kılar. Böylece, hem ithal ikamesi sağlar, hem de ihracatı geliştirici bir özellik taşır.¹⁶ Buy-Back anlaşmaları aracılığı ile, bir ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarından bir diğer ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarına makine, teknolojik bilgi veya tüm olarak fabrika satıp, karşılığında herhangi bir döviz çıkışına gerek olmadan bunların kullanım sürecinin sonucu üretilen mallar satın alınır.

1.4. Satın Al-Sat (Buy-Sell)

Mal ithal ederek satıcı tarafa aktarılan fondan yararlanılarak mal ihraç bedelinin tahsil edilmesine dayanan satın al-sat (buy-sell) yöntemi, ödeme güçlüğü ve döviz

¹⁵ Seyidoğlu, a.g.e., s.379.

¹⁶ Karluk, a.g.e., s.348.

sıkıntısı çeken ülkelerle olan dış ticarete kullanılır. İhracat yapacak şirket, önce ilgili ülkenin firmasından döviz karşılığı mal ithal ederek firmaya finansman sağlar. İthalat bedelini, özel bir hesaba yatırarak, bu bedele denk gelen miktarda ihracatını gerçekleştirdikten sonra, söz konusu bedeli özel hesaptan tahsil eder. Böylece kendi parasıyla kendisine ödemedede bulunmuş olur.¹⁷ Bu tür ticarete, özel hesapta bloke edilen ithalat bedeli, ihracat bedelinin tahsili dışında bir amaçla kullanılamaz.

1.5. Üçlü Ticaret (Switch)

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

2. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle İsviçre'de ve Avusturya'da yerleşik Switch şirketlerince başlatılan ve geliştirilen switch işlemleri, en çok Doğu-Batı ve Kuzey-Güney ticaretlerinde görülür.¹⁸

Switch'e taraf olan A ve B ülkelerinden A, B'ye sattığı malın karşılığında B yerine C'den, ihtiyacı olan malı satın alır. C ise bu satışı, B'den yaptığı mal ithali ile dengeler.

Uygulamada, bir diğer switch şekli de, karşılıklı satın alma sonucunda mal satabilmek için ihtiyaç duymadığı ürünleri satın almak durumunda kalan tarafın, belli bir iskontoyla üçüncü bir tarafa ürün stoğunu devrederek nakte kavuşmasıdır. Bu üçüncü taraf, genellikle bu işlemlerde uzmanlaşmış bir switch şirkettir.

¹⁷ Parasız ve Yıldırım, **a.g.e.**, s.383.

¹⁸ Oktay, **a.g.e.**, s.33.

1.6. Cliring

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

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

Cliring anlaşmaları ile, ülkeler arasında dengeli ikili ticaret ilişkileri kurmak amaçlanır. Ancak zaman zaman cliring hesapları ülkelere birinin aleyhine açık verebilir. Böyle durumlarda ticari ilişkilerin kesintiye uğramaması için, uygulamada taraflar karşılıklı olarak kredi limiti tanırlar. Söz konusu limitin aşılması halinde doğan borç, genellikle konvertibl döviz veya altınla ödenir.¹⁹

Bu tür ticaret, geçmişte Türkiye tarafından eski Sovyetler Birliği, Doğu Bloku ülkeleri ve diğer az gelişmiş ülkelerle ticarete yaygın olarak kullanılmıştır. 1980'den sonra başlatılan liberal ekonomik politikalar çerçevesinde Türkiye'deki cliringli ticaret anlaşmalarına birer birer son verilmiş ve onun yerine serbest dövizli ticarete dönülmüştür.²⁰

¹⁹ Oktay, **a.g.e.**, s.25-28.

²⁰ Seyidoğlu, **a.g.e.**, s.377.

1.7. Barter

Karşılıklı ticaret yöntemlerinin en eskisi ve basiti olan takastan esinlenerek geliştirilen barter, iki malın para kullanmaksızın karşılıklı olarak el değiştirmesini ifade etmektedir. Örneğin, İran'ın silah alımı için petrol satması barter işlemidir.²¹ 80'li yıllarda, bir Amerikan şirketi olan Pepsico, Rusya'ya pepsi satıp karşılığında Rus votkası Stolichnana alarak, bunu Amerikan piyasasında pazarlamıştır. Philips Morris, Rusya'ya kendi sigarasını satmış ve bununla suni gübre yapımında kullanılan üre almıştır. Philips Morris daha sonra bu üreyi Çin'e ihraç etmiş, ve karşılığında ABD'de satmak üzere cam eşya almıştır.

İki ürün arasındaki değişimi ifade eden barter anlaşmaları, diğer karşı ticaret anlaşmalarından önemli farklılıklar göstermektedir. Barter anlaşmaları iki farklı özellikteki ürünle ilgili olduğundan, diğer karşı ticaret anlaşmalarına göre iki kat daha fazla hükmü içermektedir. Ancak, barter iki farklı malın karşılıklı olarak değişiminin getirdiği karmaşıklığı, şeffaflık ve titizlikle gideren, olası zorlukları ve anlaşmazlıkları elimine eden tek yöntemdir.²²

Bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini kendi ürettiği mal ve hizmetle geri ödemesi işlemi olan barter'da, sahip olunan mal ve hizmete karşılık, ihtiyaç duyulan mal ve hizmet satın alınmaktadır. Barter sisteminde para, diğer ticari işlemlerden farklı olarak, bir değer saklama aracı (store of value) olarak değil, bir muhasebe birimi (unit of account) olarak kullanılmaktadır. Barter sistemi uygulamada, bir taraftan mal ve hizmetlerin satışında bir pazarlama ve satış tekniği olarak kullanılmakta, bir taraftan da bir finans tekniği olarak finansman ihtiyacında kullanılmaktadır.²³

²¹ Alan C. Shapiro, **Foundations of Multinational Financial Management** (California: Allyn and Bacon, 1991), s.302.

²² David N., Koschik, "Structuring Barter and Countertrade Transactions" **Barter In The World Economy** (Bart S. Fisher, Kathleen M. Harte, Newyork: Greenwood Press, 1985), s. 38.

²³ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/html

1.7.1.Barter-Takas Farkı

Takas, barter uygulamasının daha saf ve ilkel şeklidir. Takas işlemi, iki kişi arasında yapılan ve aynı değerdeki malların değiş tokuş edilmesi olarak tanımlanabilir. Takasta işlemin gerçekleşmesi için, her iki tarafın bu ürünlere ihtiyaç duyması ve mal ve hizmetlerin birbirine eş değerde olması yeterlidir.²⁴ Borçlar Kanunu'nun 118-123 arasında düzenlenen takas hükümlerine göre, takasın şartları:

- Borçların karşılıklı olması
- Alacak ve borçların benzer olması
- Tarafların birbirlerinden olan alacaklarının vadelerinin gelmiş olması
- İlgilinin takas beyanı
- Tek taraflı beyanla takası mümkün alacaklardan olması şeklinde düzenlenmiştir.

Barter sisteminde ise, çok sayıda firma ve birden fazla mal ya da hizmet bulunmakta, bunlar takasta olduğu gibi bire bir değil, barter sistemi içinde faaliyette bulunmaktadır. Klasik ve dar anlamdaki takas boyutundan daha geniş bir anlam ifade eden barter, şirketlerin ihtiyaçları olan malları ve hizmetleri, bu konuda bir sınırlama olmaksızın para ödemedi ve hiçbir şekilde nakit akışını bozmadan alabilmelerine, bunun karşılığında da atıl kapasitesinde duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmelerine olanak sağlamaktadır Dünya uygulamalarından, barter sisteminin kişilere ve kurumlara sunduğu birçok avantajın olduğunu görmek mümkündür. Şirketlerin toplu içtenden, bilgisayara, tatil ihtiyacından, tebrik kartlarına kadar bütün ihtiyaçları barter sisteminin konusuna girebilmektedir. Bunların dışında, barter şirketleri kendi bünyelerinde hizmet verdikleri şirketlere bilgi alışverişinden, pazarlama danışmanlığına ve üyelerin bilgisayar bazında cari hesaplarını tutmasına kadar birçok olanak sunmaktadır.²⁵

²⁴ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/html

²⁵ M.Uğur Gökçe, "Barter Nedir?," *Maliye Postası Dergisi*. Sayı no: 407, 15 Ağustos 1997, s. 43.

2. BARTER SİSTEMİ

Yaşantımız, tüketim üzerine kurulu olduğundan, dünya var oldukça ihtiyaçlar da artarak sürmektedir. Globalleşen dünyada, söz konusu ihtiyaçların karşılanma biçimi zamanla değişime uğramış ve pek çok sistem ortaya çıkmıştır. Bu sistemlerden biri de barter sistemidir.

Barter sistemi, derinliği ve genişliği, çalıştıkça artan bir ortak pazardır. Üye firmaların oluşturduğu bu pazarda firmalar ihtiyaçlarını, sistemi oluşturan üyelerin ürünlerini satın alarak karşılamakta, ödemelerini de kendi ürünlerini barter pazarına satarak yapmaktadırlar.²⁶ Bir tür ekonomik işbirliği olan barter sisteminde, oluşturulan mal ve hizmet portföyünden, söz konusu mal veya hizmetlere ihtiyacı olan üyelerin talepleri öncelikli olarak karşılanmakta ve nakit kullanmak yerine sistemin diğer üyelerine satılan mal ve hizmetlerden kazanılan krediler kullanılmaktadır.²⁷

Genel piyasaya bağımlı, yarı kapalı bir organizasyon olan barter sistemi içindeki ticaretin kuralları serbest piyasadaki farklıdır. Bu nedenle sisteme üye olan firmalar bazı özel imkânlarla sahiptir. Sistem içinde geçerli olan elektronik para, değeri kabul edilmiş bir para birimine bağlı olarak işlem görmektedir. Üye firma sayısının artması, bu paranın geçerlilik alanını genişletmektedir. Ancak burada serbest piyasadaki farklı olarak basılan paranın bir karşılığı mevcuttur. Bu karşılık, üye firmaların sattıkları veya satacakları ürünlerdir.²⁸

Firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazar olan barter sistemi, söz konusu firmaların arzları ve talepleri ile işlemektedir. Barter sistemi ile çalışan bir firma, barter pazarından aldığı bir mal veya hizmetin bedelini, kendi ürettiği ya da ticaretini yaptığı ürünleri barter pazarına satarak ödemekte, aynı şekilde, barter pazarına ürün satan firma, söz konusu ürünün bedelini, barter pazarında satışa sunulmuş mallar ve

²⁶ M. Uğur Gökçe, <http://www.kanal7.com.tr/2dosya/barter/htm>

²⁷ Turan Öndeş, "Kobi'lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi," **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**. Sayı no:11, Kasım 1999, s.32.

²⁸ www.geocities.com/buraymutlu/barter/giris.html

hizmetler listesinden dilediğini satın alarak tahsil etmektedir. Yani sistem, firmalara kendi ürettikleri ürün değerine bağlı bir ekonomik değer üretme ve bu ekonomik değeri kullanarak ticari faaliyetlerine destek olma olanağı sağlamaktadır.

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

Barter sisteminde, üye firmaların alım satımları, sistemin kendi içinde yürütülmektedir. Üye firmaların mal alması veya satması konusunda bir zorlama yoktur. Üyeler, alım veya satım kararlarında serbest hareket etmektedirler.²⁹ Sistemde, bir firmanın arz ettiği bir malı tek bir firmanın alması gibi bir şart yoktur. Örneğin, bir firmanın 10 bin dolar fiyatla sisteme arz ettiği bir malı, 10 ayrı firma 1000 dolarlık barter işlemiyle satın alabilmektedir. Bunun yanı sıra mal veya hizmetlerin bir kısmını barter bir kısmını nakit olarak satma imkânı da sistemde mevcuttur. Örneğin, bir firmanın arz ettiği 100 birim mala karşılık, 150 birim talep gelmesi durumunda, söz konusu firma malının 100 birimlik kısmını barter'la 50 birimlik kısmını da nakit olarak satabilmektedir.³⁰

Barter ticaretinin esası para vermeksizin mal almak olduğundan, üyeler genellikle satın almayı garantilemeden sisteme mal satmamaktadırlar. Üyeler, mal veya hizmetlerinin bilançoda alacak olarak yer almasını stok olarak yer almasına tercih ettiklerinden, stokta kalan ve süresi geçme riski olan mal veya hizmetler öncelikli olarak barter'la pazara arz edilebilmektedir. Barter sisteminde önemli olan, atıl

²⁹ Öndeş, a.g.e., s.32.

³⁰ Talat Yeşiloğlu, "Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu," *Ekonomist*. Sayı no:47, 24 Kasım 1996, s.18.

değerlerin devreye sokulması olduğundan, zaten nakit olarak satılmakta olan mallar için barter sistemi tercih edilmemektedir.³¹

Üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasına göre çalışan barter sisteminde,. karşılanmayan talepler için ilgili firmaların sisteme dahil edilmesinin sağlanması, sistemin büyümesine imkân vermektedir. Sonuç olarak, bir firmanın aldığı mal veya hizmetin bedelini, kendi ürettiği ürünle ödemesini sağlayan barter sistemi, söz konusu firmanın faizsiz dolar kredisi kullanabileceği bir finansman tekniği, ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir finansman sistemi ve ürettiği mal veya hizmeti satabileceği bir ticaret sistemidir.³²

3.BARTER SİSTEMİNİN AMACI

Dünyada yaşanan bir takım politik, ekonomik ve sosyal gelişmeler sonucu ortaya çıkan kriz ve darboğazlar ülkelerin bütçelerini ve ödemeler dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Ulusal ekonomiler, makro anlamda ülke genelinde, mikro anlamda ise işletme bünyelerinde bazı politikalar ve yöntemler uygulayarak sorunları çözmeye yoluna gitmektedirler. Ancak krizin büyük ölçülerde yaşanıyor olması, zaman zaman alınan önlemlerin ve uygulanan politikaların işe yaramamasına neden olmaktadır.

Finansal sorunların söz konusu olduğu kriz dönemlerinde nakit paraya gereksinim daha da artmaktadır. Nakit sıkıntısı çekilmesi, olası önlemlerin alınmasında ya da yeni yöntemlerin uygulanmasında gerekli olacak maddi gücün bulunamaması, istenilen adımların atılamamasına yol açmaktadır.

Bir taraftan ekonomik darboğaz, diğer taraftan nakit sıkıntısı nedeniyle herhangi bir gelişme kaydedilememesi, ulusal ekonominin kötüye gitmesini hızlandırırken, sektörler arasında dengesiz bir gelir dağılımının baş göstermesi, hatta bazı kesimlerin yaratılan gelirden hiçbir şekilde pay alamamaları, çarpık bir ekonomik görünüme neden olmaktadır. Bu tür krizlerden kurtulma çaresi arayan işletmeler, kaynaklarını

³¹ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

³² Zeki Doğan, “Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi,” *Muhasebe ve Denetim Bakış*, Sayı no:3, Ocak 2001, s.41.

ekonomik kazanca dönüştürebilmek için farklı yöntemler bulmaktadır. Bu yöntemlerden biri de barter sistemidir. Kriz dönemlerinde, finansal kaynakların kıt olması nedeniyle işletmelerin hatta ülkelerin, ellerindeki mevcut her türlü mal ve hizmetin kullanımına yönelik olarak oluşturdukları bu sistem, çeşitli avantajlar sunarak, güvenilir bir finansman ve pazarlama aracı olarak son yıllarda dünya genelinde kullanılmaktadır.³³

İşletmelerin dünden bugüne ana hedefleri arasında maliyetleri düşürmek, üretim ve pazarlama kapasitelerini artırmak gelmektedir. Bu faktörler, işletmeleri çeşitli arayışlara yöneltmiş, böylece firmaların büyümelerinde etkili ve itici rol oynamıştır. İş dünyasında işletmelerin rekabet güçlerine olumlu katkı sağlayacak olan hemen her çareye başvurulmakta halen de yeni çözümler aranmaktadır. İşletmelerin yatay ve dikey yönde büyümelerinin nedenleri de firmalardaki bu arayışların bir sonucudur. İşletmelerin holding, kartel, tröst gibi yapılanmalara gitmeleri, diğer firmalarla birleşme çabaları gibi faaliyetlerin altında, ürettikleri mal ve hizmetlerde maliyet tasarrufu elde etme ve ürünlerini çok daha geniş bir alanda pazarlayabilme arzusu yatmaktadır. Tüm pazarlara ulaşabilme güçlüğü, bir sistem arayışı doğurmuş ve sonuçta takas işleminin sistematik olarak uygulanmasına gelinmiştir. İşte bunun bir uzantısı olarak barter sistemi, tüm pazarların ele geçirilemeyeceği gerçeğinden hareketle, tüm pazarların tek pazar haline dönüştürülmesi çabası olarak ortaya çıkmıştır.³⁴

Firmaların zaman zaman ihtiyaç duydukları ve kullandıkları finansal bir enstrüman olan barter, batı ekonomilerine entegre ve çağdaş bir alışveriş işleyişidir. Barter'ın firmalar açısından en önemli özelliği, hem pazarlama, hem de ödeme ve finansman aracı olmasıdır. Bu nedenle firmaların barter'a ihtiyaç duyma nedenleri birbirinden farklılık göstermekte, firmalar, barter sistemini, atıl kapasite, stok fazlası, ödeme ve nakit akışı sıkıntısı, finansman ve pazarlama sorunlarını gidermede bir çözüm olarak kullanmaktadırlar.

³³ Ebru Günlü, "Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı," **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Sayı no:2, 2000, s.5.

³⁴ Öndeş, a.g.e., s.31.

Bir firmanın, toplam üretim kapasitesinde kullanamadığı veya üretime dönüştüremediği atıl kapasite için barter bir çözümdür. Çünkü barter organizasyonunu kullanan bir firma, yeni müşteriler bularak pazar kapsamını büyütebilmektedir. Böylelikle firma, atıl kapasitesini değerlendirdiği gibi, üretim kapasitesine göre işletme giderleri sabit olduğu için, barter’la değerlendirilen atıl kapasitedeki üretim maliyeti de düşmektedir. Yani, firma bir hem atıl kapasitesini değerlendirmekte, hem de ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri sistemden temin etmiş olmaktadır.

Atıl kapasite sorununun olmadığı sektör yok denecek kadar azdır. Atıl kapasite sorununun olmayan sektörlerde de pazar payını artırma, üretim maliyetlerini düşürme gibi temel sorunlar mevcuttur. Barter sistemi, her iki durumda da, yani atıl kapasite olsun veya olmasın en gelişmiş piyasalarda bile mevcut olan tahsilat riskini ortadan kaldırmaktadır. Söz konusu ödeme tıkanıklıklarının beklenmedik zamanlarda ortaya çıkması firmaları zora sokmaktadır. Bankalar, firmaların bu durumda kalmalarını kabul edememekte ve doğal olarak önce kendi risklerini düşünerek, zaten daralmakta olan bir sektörü daha zor bir duruma itebilmektedir. Barter sisteminde bu tür riskler kesinlikle yoktur.³⁵ Özellikle, ekonomideki kriz dönemlerinde ve ödeme dengesizliklerinin ortaya çıktığı zamanlarda, firmalara atıl kapasitelerini değerlendirebilmeleri açısından büyük ölçüde destek sağlayan barter sistemi, Türkiye gibi çalkantılı ve belirsiz bir ekonomiye sahip ülkelerde, firmaların zararlarını kâra dönüştürebilmeleri açısından önemli bir boyut kazanmaktadır.³⁶

Tam kapasiteyle çalışan firmalarda ise, pazarlama ağının etkin çalışmaması stok fazlası ile karşılaşılmasına yol açmaktadır. Özellikle, güncelliğini yitirebilecek ürünlerde stok fazlası ciddi bir maliyet yükü getirmektedir. Bu durumdaki bir firma için en iyi çözümlerden biri barter’dir. Barter ticareti sayesinde mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilerek, ihtiyaç duyulan ürün veya hizmetler satın alınabilmektedir. Firmanın, satışlarda yetersizlik veya istediği pazarlara ulaşamama

³⁵ Celal, Gürsoy, **Bartering 2.Kitap-Türkiye’de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler** (Birinci basım, İstanbul: 2000) s.43.

³⁶ Hülya Kaçar ve Banu Mavuş “Modern Takas Fırsatını Kaçırmaayın,” **İntermedya Ekonomi**. Sayı no: 9, 30 Mart 1997, s.20.

gibi sorunlarına barter çözüm getirmekte, firmanın yeni müşteriler edinmesini, ulaşamadığı kesimlere yeni kanallar açmasını sağlamaktadır. Barter sisteminden faydalanan firmaların, bu sisteme dahil olmalarının önemli nedenlerinden biri de, üyelerden gelen taleplerin bir araya getirilmesiyle meydana gelen bilgi borsasından yararlanma imkânıdır. Bu bilgi birikimi, kimin neyi satın almak istediği sorusunun cevabı olmakta, mal veya hizmetlerin arz ve talepleri ile ilgili pek çok bilgiye ulaşılmasını sağlayarak, firmanın pazar payını artırmasına da olanak vermektedir.³⁷

Şirketler açısından diğer bir olgu, çeşitli işletme ve hammadde giderlerinin nakit üzerindeki etkisidir. Yüksek enflasyon ve fon maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle hammadde ve diğer gereksinimler için oluşan nakit ihtiyacı, şirketlerin dengelerini bozabilmektedir. İşte bu noktada barter sistemi şirketlerin, birçok mal ve hizmeti nakit akışlarını etkilemeden satın almalarını mümkün kılmaktadır.³⁸ Sürekli alınan veya kullanılan ürün ve hizmetlerin barter ile karşılanması durumunda, söz konusu ürün ve hizmetlerin nakit çıkışına yol açmaması, firmayı nakit sıkışıklığından kurtarmaktadır. Sistemden mal veya hizmet satın alan üye nakit ödeme yapmadığı için, firmalar ihtiyaçlarını karşılarken, nakit akım dengeleri de olumsuz yönde etkilenmemektedir. Bu nedenle, özellikle finansman imkânlarının daraldığı ve finansman maliyetlerinin yükseldiği dönemlerde barter sistemi tercih edilmektedir.³⁹

Barter sistemi dünya genelinde, paranın olmamasından ya da yüksek maliyetli olmasından dolayı kullanılmaktadır. Rusya'da bazı firmaların, çalışanlarına zaman zaman maaş yerine ürettikleri ürünü vermesi ve bu ürünlerin de, barter organizasyonlarında günlük ihtiyaç maddeleri ile takas edilmesi paranın olmaması durumuna bir örnektir. Batı dünyasında ise barter sistemi daha çok paranın yüksek maliyeti nedeniyle kullanılmaktadır. Paranın maliyetini en ince detayına kadar hesaplayan batılı firmalar, nakit kullanmadan mal veya hizmet satın almayı amaçladıklarından en basit işlerde bile barter imkânından yararlanmaktadırlar. Barter'la, Frankfurt'ta günlük gazete satın alınması, Viyana'da taksiye binilmesi gibi örnekler batıda barter'in yaygın kullanımını göstermektedir.

³⁷ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

³⁸ Yeşiloğlu, a.g.e., s.16.

³⁹ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

Türkiye'deki durum ise batı ve doğu uygulamalarının karışımıdır. Yani, her iki bloktaki durumun etkilediği bir harman şeklindedir. Türkiye'de barter uygulamalarını gerektiren temel neden, giderek artan talep kıtlığıdır. Yeterli talep olmadığından, üretim azalmış, atıl kapasite sorunu ortaya çıkmıştır. Ancak Türkiye'de henüz yeterince yaygın kullanılmayan barter sistemine, barter organizasyonlarının çabasıyla turizm ve inşaat sektörleri başta olmak üzere gıda ve tekstil gibi sektörler de dahil olmaya başlamıştır. Bu ana sektörlerle ilave olarak, doğu ve batı bloklarındaki gelişmiş konseptte olduğu gibi, perakende piyasalarında da barter kullanılmaktadır. Ülkemizde bazı sektörlerde çok kolay açılan barter kanalı, bazı sektörlerde gecikmeyle ve zorlanarak çalışmaktadır. Bunun birinci sebebi, bazı sektörlerdeki tekelleşme, ikinci sebebi ise yeniliklerin zor kabul edilmesinin sistemin ilerlemesini geciktirmesidir.⁴⁰

4. BARTER SİSTEMİNE KONU OLAN MALLAR

Barter sisteminde hemen hemen tüm mallar alım satımına konu olabilmektedir. Bu daha çok sistemdeki üyelerin faaliyet alanlarıyla yakından ilgilidir. Ancak, genel olarak tekstil ürünleri, mobilya, demir-çelik, cam, çeşitli sentetik eşyalar sistemde geniş yer almaktadır.

Barter işlemlerinde en çok tercih edilen ürün ise, tarım ürünleridir. Bunun temel nedenleri olarak, arzın devamlılığı, stok fazlası ürünlerin dağıtımına imkân vermesi, tarife dışı engellerin aşılması sayılabilir. Bunların dışında otomotiv sanayi ürünleri, petrol, kimyasal maddeler de bartera konu olabilmektedir.⁴¹

Barter sisteminde her türlü hizmet ticareti de yapılabilmektedir. Muhasebe hizmetlerinden, ofis malzemelerine, sektörel hizmetlerden mimarlığa, dış bakımından sigortacılığa kadar pek çok ürün ve hizmet el değiştirebilmektedir.⁴²

⁴⁰ Gürsoy, **Türkiye'de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.2.

⁴¹ Yusuf Sürmen ve Uğur Kaya, "Barter ve Muhasebe İşlemleri," **Vergi Dünyası**. Sayı no:239, Mart 2001, s.133.

⁴² Günlü, **a.g.e.**, s.3.

Barter'a konu olan başlıca ürünler ve hizmetler:⁴³

Tekstil, konfeksiyon

İnşaat ve konut sanayi

Boya ve kimya sanayi

Mimari projelendirme ve iç dekorasyon hizmetleri

Uluslararası transport hizmetleri

Büro mobilyası

Bilgisayar ve yan ürünleri

Ekmek imalat ve toptan satışı

Zeytinyağ, ayçiçekyağı

Otelcilik, restoran, bar

Radyo, televizyon, dergi ve gazete reklamları

Reklam ve tanıtım hizmetleri

Elektrik malzemeleri

Matbaa ürün ve hizmetleri

Gıda endüstrisi

Halı, mücevherat, deri ürünleri, züccaciye

Ağaç ve yan ürünleri

Sigorta hizmetleri

Telekomünikasyon ekipmanları

Tarım ve hayvancılık ürünleri

Temizlik malzemeleri

Sağlık araç-gereçleri

Otomotiv yan sanayi ürünleri

Parfümeri, kozmetik ürünleri

Mutfak eşyaları

Isıtma ve soğutma sistemleri

Eğitim hizmetleri

Taşımacılık ve ulaşım hizmetleri

Dayanıklı tüketim malları

⁴³ Kaçar ve Mavuş, a.g.e., s.23.

5. BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ

Bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelinin, söz konusu firmanın kendi ürettiği mal ve hizmetle ödendiği barter sistemini, zamanla mal ve hizmetlerin rekabet ortamında çoğalması, çok şekilli, renkli ve sınıflı hale gelmesi nedeniyle birebir uygulamak (bilateral barter) imkânsız hale gelmiştir.

Multilateral (çok istasyonlu) sistemde ise, barter organizasyonu bir havuz teşkil etmekte ve üyeler bu havuza borçlanarak mal veya hizmet almakta, borçlarını da kendi mal veya hizmetlerini sunarak ödemektedirler. Multilateral barter’da, firmalar birbirlerinden doğrudan alım yapmakta, ancak sisteme borçlanmaktadır. Böylece mal veya hizmet satıcısının alacağı garanti altına alınmakta, bilateral sistemde olduğu gibi arz eden taraf mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan, ihtiyacı olan malı sistem içinde almak hürriyetine sahip olmaktadır.⁴⁴

5.1. Bilateral (İki İstasyonlu) Barter

Bilateral (iki istasyonlu) barter sisteminde talebi yapan firma ile arzı yapan firma karşı karşıyadır ve birbirlerine mal veya hizmetlerini birebir olarak takas etmek zorundadırlar.⁴⁵ Ancak zamanla, mal ve hizmetlerin çoğalması ve çeşitlenmesiyle neredeyse imkânsız hale gelen bilateral barter’a örnek olarak, ülkelerarası petrol-tahıl, teknoloji-silah takasları gösterilebilir.⁴⁶

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

⁴⁴ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/html

⁴⁵ Aydın Şenol, “Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi.” (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Sakarya Üniversitesi, 1999), s.27.

⁴⁶ Gürsoy, a.g.e., s.4.

Bilateral barter'ın işleyişinde iki tür olumsuzluk söz konusudur. Birincisi, karşılıklı mallarda değer eşitliğinin sağlanmasında yaşanmaktadır. Uygulamada genellikle farklı türde mallar karşılaştırılmaktadır. Örneğin, bir yatırım malı ile tarım ürünü karşılaştırıldığında bunların değer eşitliğinin sağlanmasında, tarım malları göreceli olarak daha ucuz olduğundan, sanayi malına eş değer bir tarım ürününün miktarını tanımlamak ve değerlendirmek ayrı ayrı problemler oluşturmaktadır. İkinci problem ise, bu denkliğin sağlanamaması ile bağlantılı olarak tarafların karşılıklı yükümlülüklerini yerine getirememesi halinde yaşanmaktadır.⁴⁷

Günümüzde bilateral barter uygulamasında küçük ve orta büyüklükteki talepler, tam uygunluktaki arzları bulmakta zorlandığından, büyük talep ve arzlar takas edilmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında bu uygulamayı besleyen ana unsur, barter finansmanının getirdiği “parasız satın alma” özelliğidir.

Bilateral barter inşaat, otomotiv ve reklam sektörlerinde ağırlıklı olarak kullanılmış, örneğin, inşaat girdi fiyatlarının kontrol dışı artışlarına karşılık, müteahhit firmalar kat karşılığı inşaat malzemesi talep etmeye başlamıştır. Müteahhit firmalar, bu uygulamayla inşaat malzemelerinin artan değerini, inşa edilen binanın artan değeri ile dengelemeye çalışmaktadırlar.⁴⁸ Otomotiv sektöründe sıkışıklık yaşandıkça “eski arabayla takas” uygulaması da bu kapsamda değerlendirilebilir. Son yıllarda ülkemizde medya sektöründe yoğun olarak görülen promosyonlar da barter uygulamasıyla, bazı sektörlerde yaşanan tikanıklığı aşma gayretinin bir sonucudur. Bugünlerde medyada gerçekleşen reklamlar genellikle bu tür barter'la yapılmaktadır. Araba, cep telefonu gibi kolayca paraya çevrilebilecek ürünler, medya kuruluşları tarafından reklam karşılığı olarak satın alınarak promosyon ve taksitli kampanyalarla okuyuculara satılmaktadır.⁴⁹ Ericsson ile Cıne-5 arasında yapılan barter anlaşması iki istasyonlu barter işlemine bir örnektir. (EK-1)

Bilateral barter'da arz ve talebi çakışan firmaların bir araya gelmesi çok zordur. Barter şirketlerinin fonksiyonu da burada başlamaktadır. Söz konusu şirketler, aynı

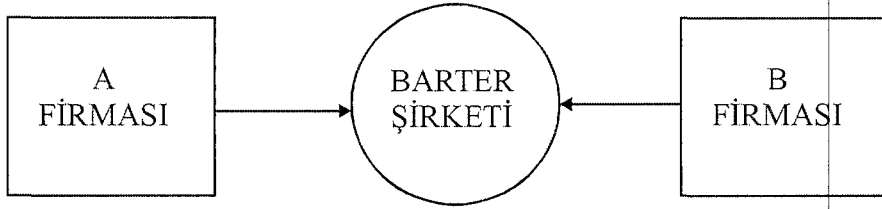
⁴⁷ Zugül, a.g.e., s.124.

⁴⁸ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

⁴⁹ Şenol, a.g.e., s.27.

büyükükte arz ve talebi olan ancak birbirlerinden haberi olmayan firmaları biraraya getirerek, barter uygulamasıyla mal veya hizmetlerini takas etmelerini sağlamaktadırlar.

Bilateral barter’da yaşanan talep ve arzın birbirini dengeleyememesi, kalite ve fiyatın tatmin edici olmaması gibi problemler, multilateral (çok istasyonlu) barter’la aşılmaya çalışılmaktadır.



Şekil 1: Bilateral (İki İstasyonlu) Barter

5.2. Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter

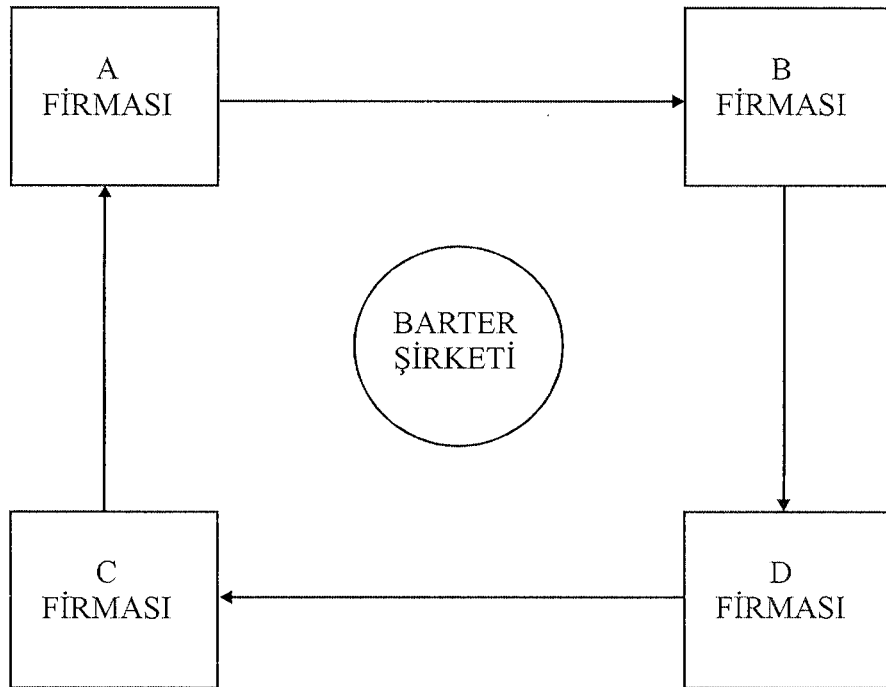
İletişim teknolojisinin hızla gelişmesi, mal ve hizmet çeşitlerinin uygun şartlarla takas edilebilmesine de imkân sağlamıştır. Önceleri, büyük firmaların ve devletlerin hizmetinde olan barter sistemi, kişisel bilgisayarların gelişmesiyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin de kullanımına açılmıştır.⁵⁰ Bu gelişmenin sonucu olarak, iki istasyonlu barter işlemlerinin getirdiği zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla, multilateral (çok istasyonlu) barter sistemi uygulanmaya başlamıştır. Multilateral (çok istasyonlu) barter sistemi, iki istasyonlu barter işlemlerinin mümkün olmadığı ya da tarafları memnun etmediği durumları ortadan kaldırmakta, taraflara çok çeşitli arz ve talep alternatifleri sunmaktadır.⁵¹

Çok istasyonlu barter sisteminde, barter organizasyonu, üyelerinin arzlarından oluşan bir havuz oluşturmakta, ve organizasyon üyeleri söz konusu havuza borçlanarak mal

⁵⁰ Gürsoy, a.g.e., s.5.

⁵¹ Zugül, a.g.e., s.125.

veya hizmet satın almakta, borçlarını da kendi mal veya hizmetlerini havuza sunarak ödemektedirler. Yani firmalar direkt birbirlerinden mal veya hizmet almakta, ancak sisteme borçlanmaktadırlar. Böylece, satış yapan tarafın alacağı garanti altına alınmakta ve bilateral sistemde olduğu gibi arz eden taraf, mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan, ihtiyacı olan malı sistem içinden alma hürriyetine sahip olmaktadır. Sonuç olarak ihtiyaca yani talebe karşılık veren barter sistemi, multilateral (çok istasyonlu) olarak ortaya çıkmıştır.⁵²



Şekil 2: Multilateral (Çok İstasyonlu) Barter

6. BARTER SİSTEMİNİN TARİHÇESİ

Paranın icadından önce insanoğlu, takası yalın şekilde ihtiyacını karşılama aracı olarak kullanmakta, ihtiyaç fazlası ürünleri ile ihtiyacı olan ürünleri trampa etmek suretiyle ihtiyacını karşılamaktaydı. Ticaret yapmanın bilinen en eski yolu olan takas, paranın kullanılmaya başlamasından önce insanların ihtiyacı olan, ancak kendi üretemediği veya tedarik edemediği malları elde edebilmelerinin tek yolu olmuştur. Ancak ekonomi geliştikçe, takas sisteminin kullanışlı bir yöntem olmadığı ortaya

⁵² Gürsoy, a.g.e., s.6.

çıkmıştır. Çünkü, arz ve talebin karşılıklı olarak tatmin edilebilmesi için, sadece istenen mal veya hizmete sahip birini bulmak yeterli olmayıp, karşı tarafın da, sunulacak mal veya hizmeti kabul etmesi gerekmektedir. Diğer taraftan, tedavüle konu olan mal ve hizmetler de çeşitlendiğinden, malların değerini kıyaslamanın ve aradaki farkları başka mallarla karşılamamanın gittikçe güçleşmeye başlaması, mal ve hizmet trafiğinde, sabit bir değer atfedilerek, mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetlerle değişiminde aracı olarak kullanılabilmesi fikrini ortaya çıkarttı. Bu süreç çeşitli aşamalardan geçerek modern dünyada kullanılan mal veya hizmet-para ekonomisine kadar geldi. Böylelikle takas sistemi önemini büyük ölçüde kaybetti ve uluslararası ticaret geliştiğinde de, para kullanılmaya başlandı. Metal para ve daha sonra banknotun ekonomide likidite amaçlı olarak kullanılmaya başlanmasıyla birlikte ticaretin ilk şekli olan takas, pratik olmaması nedeniyle uygulamadan kalktı. İnsanlık, paranın icadı ile birlikte paranın maliyeti olan faizle tanıştı. Faizin ekonomik maliyeti de, büyük çaplı dünya ekonomik krizlerini gündeme getirmekte gecikmedi. Ekonomilerde yaşanan konjonktürel krizlerle birlikte para ve sermaye piyasaları, krizin kaynağının para temelli ekonomilere yeni alternatifler üretilmemesinden kaynaklandığını sorgulamaya başladı.

Özellikle 1930'lu yıllarda dünyada yaşanan büyük ekonomik krizle birlikte, ellerinde yeterli miktarda mal ve hizmet bulunmasına rağmen, gerek şahıslar gerekse ülkeler, altın rezervi ve dolar bulamadıkları için ticaretlerinde büyük sıkıntılar çekiyorlardı. İşte barter uygulaması öncelikli olarak Latin Amerika ülkelerinde olmak üzere bu yıllarda yaygın bir şekilde gündeme geldi ve finansal bir enstrüman olarak gelişmeye başladı.

20. yüzyılın başlarında ABD'de yaşanan ekonomik krizlerle birlikte, ulusal ve uluslararası ticarete paranın maliyetini en aza düşüren veya ortadan kaldıran alternatif ticaret yollarının teoride ve pratikte kullanılması ve araştırılmaya başlanmasıyla birlikte, barter olarak isimlendirilen, mal veya hizmetin bir başka mal veya hizmetle para kullanmaksızın değişimini sağlayan bu sistem, 1930'lu yıllarda ABD'de kullanılmaya başlandı. Birçok firma, barter'ın, atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden

biri olduğunu farkettiler. Uluslararası düzeyde de bağı muamele yöntemleri ile ödemeler dengesi açığının giderilmesinde barter, çözüm olarak uygulanmaya başlandı.⁵³

1930'larda ticaretin çöküşü nedeniyle, 1930 yılından 1933 yılına kadar hemen hemen bütün Avrupa ülkeleri, çok sayıda barter anlaşmaları yapmışlardır. Özellikle Almanya, gıda ve hammaddelerini barter yoluyla Avrupa ve Latin Amerika ülkelerinden temin etmiştir. O yıllarda, savaş ve yaşanan ekonomik krizler barter uygulamalarının ülke bazında yapılmasını zorunlu kıldığından, daha çok ülkelerarası barter gündemdeydi. Ancak daha sonra bu uygulamalar işletme seviyesinde de yaygın olarak uygulanmaya başlandı.⁵⁴

İlk şeklini 1930'lu yıllarda ABD'de almaya başlayan barter, esas olarak bir takas ticaretini ifade etmektedir. Takas ticareti, daha para icad edilmeden önce kullanılan bir yöntem olmakla beraber modern şekline barter adıyla kavuşmuştur. Nitekim, para icat edildikten sonra da özellikle Avrupa'da malın para yerine kullanıldığını hatta verginin buğday ya da hayvanla ödenebildiği görülmektedir.

Barter sistemini Avrupa'da ilk olarak kullanan ülke İsviçre'dir. İsviçre'de küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük holdinglere karşı korumak ve kendi aralarındaki işbirliğini artırmak amacıyla 1934 yılında WIR- Genossenschaft adlı organizasyon kurulmuş ve bugün 65.000 üyesi bulunan büyük barter organizasyonlarından biri ortaya çıkmıştır.⁵⁵ İsviçre'de daha çok inşaat sektöründe ve iç piyasada popüler olan barter ticareti, 1993'de yıllık %14 lük bir artış göstererek 4 milyar franga ulaşmıştır. Almanya'da ilk barter teşkilatı 1983 yılında Hamburg'da, Avusturya'da ise 1984 yılında Viyana'da faaliyete geçmiştir.⁵⁶

⁵³ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in Diğer Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması," *Active Finans*. Sayı no:12, (Nisan-Mayıs 2000), s.80.

⁵⁴ Sürmen ve Kaya, *a.g.e.*, s.131.

⁵⁵ Gökçe, *a.g.e.*, s. 42.

⁵⁶ "Barter Tarihçe", www.barteringshop.com.

1980'li yıllarda yapılmış olan birkaç ilginç barter anlaşması örnek olmak üzere aşağıda verilmiştir:

Bir Amerikan şirketi olan Control Data Corporation (CDC), yeni model bilgisayarlarını SSCB'de pazarlamak istediğinde SSCB yetkilileri dövizle ödeme yapamayacaklarını bildirdi. Bunun üzerine CDC, Leningrad' daki Hermitage sanat koleksiyonunun Batı müzelerinde sergilenmesi ve geliriyle ödeme yapılmasını teklif etti. Teklifin kabul edilmesiyle, bir mal/hizmet değişimi gerçekleştirilmiş oldu.

İsveç'li ünlü müzik topluluğu ABBA, Doğu Avrupa ülkelerine ihraç ettiği müzik bantları, plak ve telif hakları karşılığında, döviz yerine mal almayı kabul etmiş, karşılığında kimyasal maddeler, meyva ya da makine olarak bunları bir aracı İsveç firması (Beijerinvest Co.) kanalıyla pazarlayarak paraya çevirmiştir.⁵⁷

Barter tekniğinin dünyada hızla yayılmasında en önemli görev kuşkusuz ki bilgisayar teknolojisindeki gelişmelere düşmüştür. Bilgisayar donanımlarının ve teknolojilerinin akıl almaz bir süratle insan yaşamına girmesi, barter sistemine işlevsellik kazandırmıştır.⁵⁸

7. DÜNYA TİCARETİNDE BARTER'IN YERİ

Barter sisteminin yolunu açan ve 1934 yılında İsviçre'de kurulan ilk barter organizasyonunun, bilgi depolama imkânlarının bilgisayarlarla genişlemesiyle, bu gün üye sayısı 65.000'leri aşmış, sistemde büyüyen barter cirosu da yıllık 2 milyar franga ulaşmıştır. 1950'den 1990'a kadar 500 misli artan bu miktar dünyada barter ticaretinin yükselişinin en belirgin örneğidir. Bugün İsviçre'de kurulan her yeni firma ticaret odasına kayıt olurken WIR organizasyonuna da kayıt yaptırmaktadır. WIR sadece İsviçre'de faaliyet göstermekte olup, dış dünya ile sadece bilgi alışverişi yapmaktadır.⁵⁹

⁵⁷ Oktay, a.g.e., s.22.

⁵⁸ Gökçe, a.g.e., s.42.

⁵⁹ Gürsoy, a.g.e., s.6.

1960'lı yıllarda iletişimin hız kazanması ve dış pazarlara açılımla birlikte ekonomik yaşam da önemli değişikliklere uğramıştır. Özel sektörün para ve finans dünyasına girmesiyle özel bankalar, özel finans kuruluşları ortaya çıkmıştır. Ancak tam anlamıyla oturmamış bir sistem içinde gerçekleşen bu oluşum, paranın değer kaybetmesi ve enflasyonun artış göstermesi nedeniyle yeni arayışları gündeme getirmiştir. Bu dönem, Amerika'da ilk barter organizasyonlarının kurulduğu dönem olmuştur.⁶⁰

Amerika'da barter kulüpleri daha değişik bir şekilde büyüme göstermektedir. Değişik eyaletlerde kurulan Barter Club'ler, buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, elektronik ve otomobil gibi özel ürünlerini diğer eyaletlerle takas etmekle işe başlamışlardır. Bu sistem, haliyle büyük firmaların dikkatini çekmiş ve kendi içlerinde kurdukları barter organizasyonları ile kendi firmalarının ihtiyaçlarını nakit harcamadan satın almaya başlamışlardır. Amerika'da yaklaşık 500 barter organizasyonu bulunmakta ve tahminen 450.000 firma bu sistemi kullanarak, yılda 400 milyar dolarlık iç ve dış barter ticareti yapmaktadır. Bunların en önemli örnekleri; Goodyear, Amoco, Levi Strauss Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Films, Wilkinson, Pfizer, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton olarak sayılabilir. Bu firmaların, kendilerine mal ve hizmet veren yaklaşık 150.000 küçük firmayla yılda 100 milyar dolarlık barter yaptıkları bilinmektedir.⁶¹ 1995 yılında ilk kez bir barter firması hisseleri, ABD Nasdaq Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başlamıştır.

Bugün ise, ABD Tarım Bakanlığı yardım amaçlı operasyonlarında tamamen barter sistemini uygulamaktadır. Herhangi bir ülkenin ihtiyaç duyduğu temel maddeler ABD tarafından bu bölgelere gönderilmekte, karşılığında ise, sözkonusu ülkenin elinde bulunan kıymetli yer altı zenginlikleri ya da özel üretim yerel mamuller satın alınmaktadır. Diğer bir uygulama ise aşırı stok birikmesine yönelik olmaktadır. Bu durumda ABD Tarım Bakanlığı, üreticinin elindeki mal fazlasını alarak, söz konusu mala ihtiyaç duyan ülkelere göndermekte ve bunun karşılığında ABD'ye, hatırı

⁶⁰ Kaçar ve Mavuş, a.g.e., s.20.

⁶¹ Gürsoy, a.g.e.,s.7.

sayılır miktarda hammadde girişi sağlamaktadır. Böylece ABD, kasasından para çıkışı olmadan yardımlarını sürdürmektedir. Yardım alan ülkeler de işletemedikleri ve zaten atıl olan hammaddelerini ABD'ye vermiş olmaktadır.⁶²

Amerika'nın büyüklüğü dolayısıyla barter organizasyonları arasındaki bilgi akışını organize edebilmek için de aracı bilgi istasyonları kurulmuştur. Bunlar, sadece bilgileri takas ederek para kazanmaktadırlar. Bu organizasyonların en önemlisi Dünya Barter Birliği (IRTA)'dır. Barter ticaretini canlandırmak amacıyla 1979 yılında kurulan IRTA, kongreler, barter'ı tanıtmaya etkinlikleri, yabancı ülkelerdeki barter uygulamaları ve bunlar arasında koordinasyon sağlama çalışmalarının yanı sıra barter sözleşmeleri, barter işlemlerinin güvenliği, vergi kanunları, toplumlararası barter ticaretinin düzenlenmesi gibi konularda etkili çalışmalar yapmaktadır. Yönetiminde, ABD, Kanada, Yeni Zelanda, Kolombiya, Güney Afrika, Arjantin, Fransa, Belçika, Hollanda, İzlanda ve Türkiye'nin bulunduğu Dünya Barter Birliği IRTA, dünyanın 180 ülkesinde temsil edilmektedir.⁶³

Avrupa'da ise 1980'li yıllarda kurulan barter organizasyonlarından biri olan EBBN, İngiltere'de, EBC ise Avusturya'da faaliyet göstermekte olup, EBC daha çok Doğu Avrupa ülkeleri ile çalışmaktadır. 1986 yılında Viyana'da kurulan BCI daha sonra, Almanya, Slovenya ve Slovakya'ya bayilikler vererek, yaklaşık 6.000 üyeli bir organizasyon haline gelmiştir. Bu ülkelerde barter cirosu son üç yılda 10 kat artmıştır.⁶⁴

The Business Trend Analysts'in yaptığı araştırmada dünya ticaretinin % 40'ının barter sistemi ile yapıldığı tespit edilmiştir. The Int. Ass. Of Trade Exchange (IATE)'nin verdiği raporda, barter ticaretinin Amerika'da yılda % 16'lık bir artış gösterdiği belirtilmiştir. IRTA'nın verilerine göre 1999 yılında dünyada 9 trilyon 448

⁶² "Amerikan Tarım Bakanlığı Barter Sistemini Kullanıyor," **Barter Ekonomi Dergisi**. Sayı no:41, Mayıs 2001, s.40.

⁶³ Mustafa Bektaş "Dünya Barter'a Koşuyor," **Barter Ekonomi Dergisi**. Sayı no:33, Eylül 2000, s.21

⁶⁴ Gürsoy, **a.g.e.**, s.8.

milyar dolar barter ticareti yapılmıştır. The Economist, 2000’li yıllarda dünya ticaretinin % 50 sinin barter sistemi ile yapılacağını ileri sürmektedir.⁶⁵

Uygulamada en başarılı örneklerin ABD’de bulunduğu barter ticareti, dünyada bir endüstri haline gelmiştir. Avrupa’da ve Japonya’da gelişmeler olduğu ve gittikçe artan sayıda firmanın barter sistemi ile çalıştığı bilinmektedir. Barter’in gelişmiş ülkelerdeki uygulamaları dikkate alındığında, bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığı görülmektedir. Barter sistemi, finansman ihtiyaçlarını karşılaması ve ürünlerin pazara ulaştırılması imkânlarını sağlaması nedeniyle Avrupa’da ve Amerika’da konjonktürel sebepler ile satılamamış ürünler için etkili bir pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır.⁶⁶

IRTA’nın verilerine göre, dünyada her yıl binlerce firma barter sistemine katılmaktadır. Barter işlem cirolarına bakıldığında, 2000’li yıllarda 500 binin üzerinde firmanın barter sistemi ile çalışacağı öngörülmektedir. Aşağıdaki tabloda barter’in çeşitli kriterlere göre son 25 yılda gösterdiği gelişim verilmiştir.⁶⁷

⁶⁵ www.barteringshop.com.

⁶⁶ Erkan, a.g.e., s.78.

⁶⁷ Bektaş, a.g.e, s.20.

YIL	Perakende Barter Şirketleri	Toplam Barter İşlemler	Barter İşlem Hacmi(USD)	Barter Kurumu Sayısı	Barter Üye Sayısı
1974	850	45	895	100	17000
1976	980	65	1045	120	24000
1977	1130	80	1210	150	30000
1978	1300	110	1410	180	40000
1979	1500	165	1665	230	60000
1980	1720	200	1920	280	70000
1981	1980	240	2220	340	90000
1982	2200	270	2470	330	100000
1983	2440	300	2740	350	110000
1984	2680	330	3010	370	120000
1985	2900	380	3280	390	140000
1986	3200	440	3640	410	160000
1987	3470	500	3970	430	180000
1988	3750	566	4316	440	200000
1989	4050	636	4686	450	220000
1990	4550	707	5257	470	240000
1991	5100	781	5881	500	260000
1992	5570	858	6428	540	280000
1993	6050	938	6988	570	300000
1994	6560	1084	7644	610	340000
1995	7216	1248	8464	650	380000
1996	7749	1356	9105	686	408000
1997	8205	1464	9699	700	436000
1998	9265	1572	10837	708	464000

Tablo 1. Rakamlarla Barter'in Gelişimi (*)

(*) Kaynak: Barter Ekonomi (Eylül-2000)

Avrupa ve ABD'de yıllardır uygulanan ve uluslararası toplam ticaret içinde önemli bir paya sahip olan barter sisteminin Türkiye'deki geçmişi 1992 yılında başlamıştır. Sınırlı sayıdaki barter şirketlerinden ilki Avusturya kökenli "Euro Barter Business"

(EBB), bu enstrümanı 1992 yılından beri kullanmaktadır. Şirket, 1995 yılında Türkiye iç pazarında barter aracılığı ile üyeleri arasında 6,5 trilyon TL'lik işlem hacminin yarısına yakın bir ciroyu uluslararası işlemlerden elde etmiştir. 1996 yılında 720 dolayında üyesi olan şirket, aynı yıl %70 yurtiçi, %30 yurtdışı işlem gerçekleştirmiştir. Bu alanda faaliyet gösteren bir başka şirket EG-Barter-Ring, 1995 yılında kurulmuş, 1 yıl içinde 80 üyeyle 1 milyar mark'lık işlem hacmine ulaşmıştır. Merkezi İstanbul'da olan bu şirketlerin hepsinin Anadolu'da birçok temsilcilikleri bulunmakta ve bu organizasyonlar yurt dışındaki barter organizasyonları ile de bilgi alışverişinde bulunarak, üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedir.

Türkiye'de henüz gelişme aşamasında bulunan sistem, Avrupa ve ABD ile karşılaştırıldığında yetersiz görülmektedir. Örneğin, barter sisteminin başını çeken İsviçre'de ve ABD gibi ülkelerde bu sistemi kullananların sayısı yüz binlerle ifade edilirken, Türkiye'de bu sayının çok düşük olduğu görülmektedir.⁶⁸

Türkiye'de 90'lı yılların ikinci yarısına doğru faaliyete geçen EG-BarterRing, İhlas Barter-Itex, Net Barter ile EBB ve Atwood Richardson temsilcilikleri, barter işlemlerinde para birimi olarak Amerikan Doları, Alman Markı ve Avrupa ECU'su kullanmaktadırlar. Bu firmalar birbirlerinden bilgi alışverişi sağlarken, üyelerinin kendi sistemlerinde karşılıksız kalan arz ve taleplerini de takas etmektedir. Türkiye'deki bu barter organizasyonları, EG-BarterRing haricinde komisyon alarak çalışmakta, EG-BarterRing ise, abonelik sistemiyle üyelerine hizmet vermektedir.⁶⁹

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

⁶⁸ Yeşioğlu, a.g.e., s.16.

⁶⁹ Gürsoy, a.g.e., s.9.

Para, arkasındaki güçle doğru orantılı olarak etkin ve kullanışlıdır. Ancak, Türkiye gibi ülkelerde hiçbir dönemde “değişim aracı” olarak itibari değerini koruyamamıştır. Oysa barter sisteminde gerçekleşen alışverişlerde, mal ve hizmetin kendisi dolaştığı için, enflasyonist etki gösterebilecek hiçbir unsur taşımamaktadır. Firmalar artık borçlarını ertelemek yerine, ürettikleri mal ve hizmetlerle ödeme yolunu tercih etmektedirler. Bunu yaparken de, atıl kapasitelerini kullandıkları veya stoklarını erittikleri için faaliyetlerine daha güvenli devam edebilmektedirler. Enflasyonun birinci etkeni olan yüksek para arzının önü en pratik yoldan barter sistemi ile kesilebilir. Paraya duyulan ihtiyaç frenlendiğinde, paranın gerçek kulvarına dönmesiyle güçsüz kağıt parçalarından kurtulan ekonomiler de rahatlamış olur. Böylece enflasyon da kendiliğinden düşer.⁷⁰

Türkiye’de giderek etkisini hissettiren ekonomik darboğaz özellikle KOBİ’leri etkilemekte ve ekonominin lokomotifi olan orta ölçekli firmalarda finansman problemi işletmecileri zor durumlara sokmaktadır. Barter sistemi, işletmelerin her türlü harcamalarını mal takası şeklinde yapmalarını sağlayarak bu probleme çözüm getirmektedir. Türkiye’de yüzlerce firma bu sistem sayesinde nakit çıkışlarını azaltmış, satın alımlarını barter sistemiyle yaparak karşılığında, satılması zor olan ürünlerini sisteme sunarak finansman problemine çözüm bulmuşlardır. Paranın maliyetini düşürebilmek için malzemenin ve işçilikten kısıtlamaya gitmek kaliteyi düşürdüğünden, kabul görmemektedir. Maliyeti düşürebilecek ve kaliteyi etkilemeyecek en büyük etken paranın kendisidir. Barter sistemiyle satın alımların yapılabilmesi ile nakit tasarrufu yapılmakta ve bu, önemli maliyet düşüşlerine imkân vermektedir. Ayrıca, “parasız” satın alımın karşılığında barter sisteminin otomatik olarak yarattığı satış gücü dikkate alınırsa, pazarlama maliyetlerinin de düştüğü görülecektir. Hem satın alımda, hem de satışta elde edilen bu maliyet düşüşleri ürünün arz fiyatlarına yansıtacağından, barter sistemini kullanan firmalar rekabette öne geçeceklerdir. Bu avantaj, firmalara hem yurtiçinde hem de yurtdışındaki pazarlama hareketlerinde önemli bir öncelik kazandıracaktır.⁷¹

⁷⁰ “Her Ortamda Barter Çözüm Sunar,” **Barter Ekonomi**. Sayı no:41, Mayıs 2001, s.18.

⁷¹ www.finansalforum.com.tr/cgi-bin/haber no:1602, 02.09.2000

İKİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

1. BARTER SİSTEMİNİN UNSURLARI

Barter sisteminin üç unsuru bulunmaktadır. Bunlar, barter şirketi, sistem üyesi gerçek ve tüzel kişiler ile barter işlemleridir. Barter şirketi, barter sistemini kuran ve işleyişini sağlayan şirketlerdir. Barter sisteminden üyelerin yararlanma biçim ve esaslarını tespit eder, sistem üyelerinin cari hesaplarını tutar, üyeler arasındaki bilgi akımını sağlayacak iletişim sistemini oluşturur, alıcı üyelerin borçlarını ödemelerini ve satıcı üyelerin alacaklarını tahsil etmelerini sağlar. Kısaca, mal ve hizmetlerin alıcı ve satıcılarını karşılaştırarak barter işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlar.

Barter sistemi ile çalışmak için, sisteme üye olmak gerekmektedir. Üyelik için barter şirketine başvuran firmaların talepleri kabul edilirse, barter şirketi ile firma arasında bir üyelik sözleşmesi imzalanmaktadır. Barter şirketi, üye firmalardan yıllık aidat ücreti adı altında bir bedel ya da gerçekleşen barter işlemleri üzerinden komisyon almaktadır. Barter işlemleri, barter sistemi üyesi kişiler arasında gerçekleşen ticari işlemlerdir. Barter işlemleriyle üyeler nakit kullanmadan birbirlerinden alışveriş yapma imkânına sahip olmaktadır.⁷²

1.1.Barter Şirketleri

Barter organizasyonları, iki istasyonlu (bilateral) barter işlemlerinin getirdiği zorlukları yok edebilmek için kurulmuşlardır. Barter organizasyonlarının amaçları, üyelerinin arz ve taleplerinden oluşan bir havuz oluşturarak çok istasyonlu barter işlemine olanak sağlamak ve söz konusu işlemleri kolaylaştırmaktır. Bilateral barter'in genellikle mümkün olmadığı veya tarafları tam anlamıyla tatmin etmediği

⁷² Halit Demiral, "Barter Şirketlerinde Tahsil Edilemeyen Alacakların Gider Yazılması," *Vergi Dünyası*. Sayı no:228, Ağustos 2000, s.67.

durumlarda devreye girerek her iki tarafa da yeni arz ve talep alternatifleri sunmakta, böylece çok istasyonlu (multilateral) barter sisteminin çalışmaya başlamasıyla, pazarı yönlendirerek, firmalara bilgi akışı sağlamaktadırlar.⁷³ Firmalar arasında mal ve hizmet akışını barter sistemi ile organize eden barter şirketlerinin, ülke genelinde faaliyet gösteren bütün firmalara hizmet veren bir örgütlenmeyi gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Çünkü bu örgütlenme, hem mevcut üye işlemlerinde aktif, hem de potansiyel müşterilerin ihtiyacına cevap verebilecekcek bir yapıda olmak zorundadır.

Barter organizasyonları amaçlarını gerçekleştirmek için bazı enstrümanlardan yararlanırlar. Bu enstrümanlar ana hatlarıyla şunlardır:

Barter Leasing Kurumu: Sistemden alacaklı olan, ancak alacağını dönem içinde tahsil edememiş olan üye firmalara yönelik olarak uygulanmaktadır.

Barter Factoring Kurumu: Üye firmanın sistem dışında olan ve tahsilat riski yüksek alacaklarında kullanılmaktadır.

Sistem Garanti Fonu: Sistemden alacaklı firmaların, alacaklarını tahsil ederken barter şirketinin kâr etmesine yönelik ticari uygulamadır.

Risk Sermayesi Yatırım Fonu: Barter şirketinin elindeki imkânlarla ve elde ettiği gelire yeni yatırım alanlarına gerekenden düşük düzeyde ve hiç nakit sermaye kullanmadan yatırım yapmasına olanak veren uygulamadır.

Barter Kredi Kartı Sistemi: Sistem içindeki imkânlardan, üye firmalar kadar gerçek kişilerin de faydalanabilmesini sağlayarak gerek üye firmalara gerek barter şirketine ekonomik avantajlar sunan uygulamadır.

Bu tekniklerin birkaçı ya da karması uygulanabilmektedir. Ancak tümü birden kullanılamamaktadır. Çünkü, risk sermayesi, sistem garanti fonunun, kredi kartı sistemi, leasing kurumunun ya da sistem garanti fonu, barter factoring kurumunun ikamesidir.⁷⁴

Barter şirketlerinde organizasyon, A.Ş. ve Ltd.Şti.'lerdeki ana organlardan teşekkül etmektedir. Ancak barter şirketlerinin sermaye şirketi olarak kurulma zorunlulukları bulunmamaktadır. Barter şirketlerinde, yönetim kurulu, genel müdürlük ve genel

⁷³ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

⁷⁴ www.geocities.com/buraymutlu/barter/giris.html

müdürlüğe bağlı çeşitli hizmet müdürlükleri organizasyonunu ana yapısını oluşturmaktadır. Barter şirketlerinde, barter organizasyonunun yapısından kaynaklanan zorunluluklar nedeniyle hızlı bir bilgi iletişiminin sağlanması gerekmektedir. Bu nedenle barter bilgi işlem müdürlüğü önemli bir fonksiyon üstlenmiştir. Barter üyelerinden gelen arz ve taleplerin takip edildiği ve barter sisteminin pazarlama fonksiyonlarını icra eden operasyon müdürlüğü ve pazarlama müdürlüğü de organizasyon içinde önemli bir yere sahiptir. Barter şirketinin yurtiçi ve yurtdışındaki diğer barter şirketleri ile ilişkileri dış ilişkiler müdürlüğüne takip edilmektedir. Bunların yanı sıra belirli illerde bölge başkanlıkları ve bunların da müşteri temsilcileri aracılığı ile örgütlendikleri görülmektedir.

Barter organizasyonunda yer alan birimler merkez, şube, bayi ve broker olmaktadır. Sistemin en önemli unsuru, bilgi bankasının bulunduğu barter şirketi merkezidir. Barter şirketinin muhasebesi, üyelerin barter hesapları ve bilgi iletişim sistemi merkezden yürütülmekte, üyelerin sistem danışmanları burada faaliyet göstermektedir. Barter şirketleri için merkez, sistemin tamamıdır. Bütün bilgiler merkezde toplanmakta, sınıflanmakta ve kullanıma hazır hale getirilerek üyelere sunulmaktadır. Üyelerin cari hesaplarının tutulması ve sistemin uygulanması ile ilgili kararların alınması merkezden yürütülmektedir.

Barter şirketleri genellikle, faaliyetleri için önemli buldukları illerde kendi şubelerini açmakta, diğer illerde ise franchising sistemi ile bayilikler vermektedirler. Şubeler, barter şirketlerinin faaliyetlerini, ülkenin önemli merkezlerinde ve barter için potansiyeli yüksek bölgelerde birebir yönlendirme imkânı sağlamaktadır. Bayiler, barter şirketi ile imzaladıkları franchising anlaşması çerçevesinde barter ticareti yapan ticari kuruluşlardır. Brokerlar ise, barter işlemlerini, barter şirketi ile imzaladıkları franchising anlaşması çerçevesinde kendi başına yapan ve firmaların gerçekleştirdikleri barter işlemlerinden komisyon elde eden gerçek ve tüzel kişilerdir.⁷⁵

⁷⁵ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Fin. Aracı: Barter," **Vergi Dünyası**. Sayı no: 221, Ocak 2000, s.98.

Amerika’da, belli sektörlerde uzmanlaşarak çalışan ve yapılan her işten komisyon alan barter organizasyonları genellikle, ticari firmaları üye yaparak gelir elde etmektedir.⁷⁶ Türkiye’deki barter firmalarında ise üyelik koşulları birbirinden farklılık göstermektedir. Firmaların bir kısmı yalnızca üyelik aidatı alırken, bir kısmı hem aidat, hem de yapılan işlemler karşılığında komisyon almaktadır.

1.2.Barter Sistemine Üyelik

Barter sisteminde üye firmaların sayısı arttıkça ürün yelpazesi genişlediğinden, üye sayısının çokluğu sistemin kalitesiyle doğru orantılıdır. Ekonomik faaliyetlerin bir şekilde içinde bulunan her işletme, barter sistemine üye olabilmektedir. Üyeler bazen belirli bir süre için sisteme dahil olmakta, bazen de yalnızca bir işlem için üye olabilmektedir. Özel şahıslar barter organizasyonlarına herhangi bir arzları olmadığı için üye olamamaktadırlar. Ancak, barter organizasyonlarına üye olan bir firmada çalışmaları durumunda, ilgili firmanın barter hesabı üzerinden ve maaşlarından kesilmek üzere düzenlenebilecek özel bir anlaşmayla barter sistemini kullanabilmektedirler.

Barter sistemine üye olmak için öncelikle bir barter şirketine başvurmak gerekmektedir. Pazar ve sektör kısıtlaması olmaksızın her ticari işletmenin, sisteme üye olma hakkı vardır. Bir vergi numarasına sahip olunması ve piyasadaki itibari durum, sisteme dahil olmak için yeterli olmaktadır. Ancak bu konuda faaliyet gösteren şirketlerin üyelik şartları birbirinden farklı olabilmektedir.⁷⁷

Barter sisteminin sağlıklı ve düzenli işleyişini sağlayan barter şirketi, kendisine yapılan üyelik başvurusunu, sistemin başarısını dikkate alarak değerlendirme hakkına sahip olmaktadır. Bu değerlendirme, başvurunun yapıldığı tarihte ya da ileri bir tarihte üyeliğin kabul edilmesi şeklinde sonuçlanmaktadır. Bununla birlikte, başvuruyu yapan işletmenin barter sistemine üye olamayacağı kararı da verilebilmektedir.Üyelik kararını belirleyen temel faktör, barter sistemindeki arz-

⁷⁶ Celal, Gürsoy, “Barter Organizasyonunun Çalışma Sistemi” www.barteringshop.com, 31.08.2000

⁷⁷ Kaçar ve Mavuş, a.g.e., s.21.

talep dengesi, üye olmanın ilk şartı ise, barter şirketinin değerlendirme sonucunun olumlu olmasıdır.⁷⁸ Üyelik başvurusu onaylanan firma ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı üyelik sözleşmesi imzalanmaktadır.(EK-2) Üye firma için bilgi bankasında dosya açılmakta ve firma ile ilgili bilgiler bu dosyalara kaydedilmektedir. Ayrıca her üye firma için bir cari hesap açılmakta, söz konusu firmanın barter sistemindeki hareketleri bu hesapta takip edilmektedir.

2. BARTER HESABININ ÇALIŞMASI

Barter üyelerinin, harcamalarını ve ihtiyaçlarını kendi mal veya hizmetlerini satarak finanse edebilmelerini sağlayan ve barter çekleri ile yapılan alışverişlerin, barter üyelerinin cari hesaplarına işlendiği bir bilgi bankası olan barter sisteminde, firmalar, söz konusu bilgi bankasına üye olmakla, ihtiyaçları olan mal veya hizmetin tamamını veya belli bir kısmını, mal bedelinin karşılığı kendi cari hesabına borç kaydedilmek suretiyle, para ödmeden başka bir barter üyesinden temin etmekte ve bunun karşılığında da kendi mal veya hizmetini barter üyelerine satmaktadır.⁷⁹ Önceleri bilateral olarak uygulanan barter işlemleri, günümüzde multilateral olarak uygulandığından, öncelikle söz konusu sistemin işleyişinde kullanılan barter hesabı, barter kartı ve barter çeki üzerinde durulması gerekmektedir.

2.1.Barter Hesabı

Barter şirketi, her üyesi için bir barter hesabı açmakta ve bu hesap, bütün döviz üzerinden mal bedeli olarak çalışmaktadır. Üye firmaların, arz ettikleri mal veya hizmetleri, talep ettikleri mal veya hizmetle takas etme işlemleri, barter hesabına kaydedilmektedir. Her üyenin barter hesabı vardır. Bu hesapta kullanılan para birimi genel olarak tüm üyeler için uygun olan para birimi olup Türkiye'deki barter şirketlerinde Dolar, Mark ve ECU kullanılmaktadır.⁸⁰ Barter hesapları bankalarca

⁷⁸ Doğan, a.g.e, s.42.

⁷⁹ Erkan, "Barter'ın Diğ. Fin. Tekn.ile Karş." s.82.

⁸⁰ Sürmen ve Kaya, a.g.e.,s.131.

açılan döviz kredi hesapları gibi muhasebeleştirilmektedir. Barter hesabının, bankalardaki döviz hesabından farkı, faiz ve komisyon yazılmamasından kaynaklanmaktadır.⁸¹ Barter şirketinin, üyeler arasındaki tüm alışverişleri takip ettiği barter hesaplarına ait dökümler, üyelerin tüm borç ve alacak hareketlerini göstermekte ve her ay üyelere gönderilmektedir. Üyeler hesap dökümünü aldıktan sonraki onbeş gün içinde işlemlerle ilgili itirazlarını barter genel merkezine yazılı olarak bildirmek ya da bilgileri kabul etmek hakkına sahiptir.⁸² (EK-3)

2.2.Barter Kartı

Barter şirketi, üyeler arasındaki barter alışverişlerinin kolay bir şekilde gerçekleşmesi için üyelerine, başkasına devredilemeyen barter kartı vermektedir. Barter kartı sahibi, cari hesabındaki alacak bakiyesi veya barter şirketinin belirlemiş olduğu satın alma limiti ile sınırlı olarak ihtiyaçlarını sistemden karşılayabilmektedir. Barter sistemi üyeleri, kartın geçerli olduğu ticari merkezlerden de, sistemdeki kredi limitleri kadar alışveriş yapabilmektedirler. Bütün kredi kart sistemleri, verdikleri kredinin belirli bir dönem sonra ödenmesini istemekte, ancak kart sahibinin ödeme yapabilmesi için para kazanması ile ilgilenmemektedir. Oysa barter kart sahibine hem kredi verilmekte hem de krediyi ödeyebilmesi için müşteri bulmasında yardımcı olunmaktadır.⁸³

2.3.Barter Çeki

Barter çeki, iki üye firma arasında gerçekleşen alım satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin yabancı para cinsinden tutarının yazılı olduğu ve işlemi yapan taraflarca imzalanıp kaşelenen, barter sisteminin kıymetli evrakıdır.⁸⁴

⁸¹ turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

⁸² Erkan, "Yeni Bir Fin. Aracı: Barter" s.96.

⁸³ Veli Olgundeniz, "Barter'la Yüksek Kazanç," **İntermedya Ekonomi**. Sayı no:51, 20 Aralık 1998, s.27.

⁸⁴ Mehmet Erkan, "Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'ın Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu," **Vergi Dünyası**. Sayı no:225, Mayıs 2000, s.98.

Barter çekleri, sistemde iki amaçla kullanılmaktadır. Birincisi, gerçekleşen işlem bilgilerinin alıcı, satıcı ve barter şirketi tarafından saklanarak gerektiğinde ispat edilebilmesi, ikincisi ise, barter sisteminin kıymetli evrakı olarak kullanılmasıdır. Barter çekleri, alacağına karşılık olarak üye firmalara ciro edilebilmektedir. Üye, barter çeklerini barter sistemi üyesi firmaların ürünlerini satın almak için kullanmaktadır. Bu amaçla kullanılan çekler barter sistemi üyesi üçüncü şahsa devredilebilmekte veya üzerinde belirtilen ürün ve firma için kullanımı istenebilmektedir. Nasıl kullanılacağına dair bilgiler, barter şirketi tarafından tespit edilmektedir.⁸⁵ Barter çekleri, barter işleminin gerçekleşmesinden sonra alıcı ve satıcı tarafından imzalanarak barter şirketine gönderilmektedir.

3. BARTER İŞLEMLERİ

Barter işlemlerinde, öncelikle barter bilgi bankası aracılığı ile talep edilen mal veya hizmeti üreten firma/firmalar bulunmaktadır. Alımı ya da satımı yapılacak olan malın kalitesi, fiyatı, teslim tarihi, satış sonrası hizmetleri ve garantisi gibi özellikler alıcı ve satıcı firma arasında belirlenmektedir. Bu işlemlerden sonra ödeme aracı olarak araya barter sistemi girmektedir. Alıcı ve satıcı arasında barter şirketi sorumluluk üstlenerek, sistem üyesi alıcı firmayı, satın aldığı mal veya hizmet bedeli kadar sisteme borçlandırırken, satıcı firma aynı miktarda alacaklandırılmış olmaktadır. Sistemde satıcı durumunda olan üye, yani alacaklı firma, satış yapmadan önce, mal veya hizmetini satın alan üyenin barter hesabını, barter şirketi aracılığı ile belirli bir süre için fatura bedeli kadar bloke ederek, ödemeyi garanti altına almış olmaktadır.⁸⁶

Alıcıya, borcunu kendi mal veya hizmetiyle ödeyebilmesi için belirli bir vadenin tanındığı barter sisteminde, söz konusu vade, genellikle 9 ay olarak uygulanırken, 12 ay olarak uygulayan şirketler de mevcuttur. Bu süre içinde, işleme konu olacak mal veya hizmete olan talepler borçlu firmaya bildirilir. Eğer bu talepler satışla sonuçlanırsa borçlu firma, borcunu kendi malıyla ödemiş olur. Ancak belirlenen sürede borçlu firmanın, borcunu kendi malıyla ödeyebileceği bir satış işlemi

⁸⁵ Erkan, "Yeni Bir Fin. Aracı: Barter", s.99.

⁸⁶ www.barteringshop.com.

gerçekleşmediği takdirde, firma borcunu nakit olarak ödemek zorundadır. Yani borç, belirlenen sürede ya üretilen mal veya hizmetle ya da o günkü TC Merkez Bankası dolar, mark veya ECU kuru karşılığı TL olarak, barter şirketinin açtığı banka hesabına nakit olarak ödenmektedir.⁸⁷

Üyelerin, kendi adlarına meydana gelecek alacakların nakit ya da barter şeklinde tahsilatı ve toplanan nakitlerin üyelere dağılımının yapılması konusunda barter şirketine vekalet verdiği barter sisteminde, gerçekleşen tüm barter alışverişlerindeki sorumluluklar alıcı ve satıcıya ait olmaktadır. Alım satım işlemlerinin serbest piyasa şartlarında yapıldığı barter sisteminde, üyeler adil şartlarda rekabet etmekte, mal veya hizmet almakta ve satmakta serbesttirler.⁸⁸

Barter şirketleri, barter işlemlerini, sağlıklı ve kontrollü yapılabilmesi için bazı şartlara bağlamıştır. Bu şartlar;

- Barter işleminin mutlaka yazılı olması ve yazılı olarak satıcıya iletilmesi,
- Barter işleminde mutlaka barter çeklerinin kullanılması,
- Satıcının, barter şirketinin genel merkezinden satış izni alması,
- Alacakların nakit olarak istenememesi veya tahsil edilememesi,
- Barter üyesinin, cari hesabında alacaklı hale gelmesi durumunda üyelik anlaşması kapsamında, kendi ihtiyaçlarını barter ile diğer üyelere karşılaması,
- Barter üyelerinin cari hesap kalanlarının başkalarına devredilememesi,
- Barter ile satış yapmak isteyen üyenin, cari hesabındaki tüm bakiyeyi ödediği takdirde siparişini reddedebilmesidir.⁸⁹

4. BARTER SİSTEMİNDE ARZ VE TALEP

Barter işlemlerinde, birinci adım olarak önce bir talep ortaya çıkmakta ve bunu ikinci adım olarak ona uygun bir arz izlemektedir. Bu adımların sırası, ilk aşama talep, ikinci aşama arz olarak sıralanarak esasen barter ticaretinin ana fikrini

⁸⁷ Öndeş, **a.g.e.**, s.33.

⁸⁸ Şenol, **a.g.e.**,s.13.

⁸⁹ Sürmen ve Kaya, **a.g.e.**, s.132.

oluşturmaktadır. Talep yoksa, arz geçersizdir. Yani, barter işleminde alacak birşey bulunmazsa, satış da yapılamaz.⁹⁰

Barter sisteminde her sektörden firmaların bulunması gerekmektedir. Böylece, arz edilen mal ve hizmetler çok çeşitli olabilmekte ve her talep karşılık bulabilmektedir. Mal ve hizmet dolaşımının serbestçe sağlandığı barter sisteminde, pazarda rekabet sağlamak için, alternatif firmalara üyelik verilir ancak pazara önce girmiş üyelerin cazibesi korunur. Her ürün ve sektör için arz-talep dengesi gözetilir ve arzın talepten önemli oranda çok olmasına izin verilmez.⁹¹ Sisteme üye kaydı, eldeki taleplerin yönlendirmesiyle arz-talep dengesi dikkate alınarak yapılır. Her yeni üye, yeni bir arz ve yeni birçok talep getirmektedir. İstatistiki olarak barter organizasyonlarında, her “bir arza karşılık”, “sekiz talep” bulunmaktadır. Ancak, kuruluş ve gelişme aşamalarında doğal olarak taleplerin arzlara oranı 1/8’den çok daha büyük olabilmektedir.⁹² Bilgisayarlarda her zaman aktüel arz ve talepler görülebildiğinden barter danışmanları, üyelerinin iç ve dış piyasa şartlarına uygun arz ve taleplerde bulunmalarına yardımcı olmaktadır.

Bilgisayar ortamında işleyen ve bir çeşit “sanal havuz” olarak nitelenebilen barter sisteminde her bir barter şirketi kendi havuzunu oluşturmaktadır. Söz konusu havuza mal ve hizmetlerle ilgili bilgiler, barter danışmanlarının kontrolü altında girilmekte böylelikle, spekülatif arz ve taleplerin sisteme girmesi engellenmektedir.

Barter şirketlerinin başarısı arz ve talep dengesindedir. Bunun korunması için, üyeler alacakları mal yoksa veya belirlenmemişse satış yapmamaları konusunda uyarılmalıdır. Aksi takdirde, sistemin arz-talep dengesi bozulur ve kendisinden beklenen fonksiyonları yerine getiremez hale gelir.⁹³

⁹⁰ Celal Gürsoy, **Barter El Kitabı Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti** (Üçüncü basım, İstanbul: 1999), s. 3.

⁹¹ Şenol, **a.g.e.**, s.13.

⁹² Gürsoy, “Barter Organizasyonunun Çalışma Sistemi” www.barteringshop.com, 31.08.2000.

⁹³ Zugül, **a.g.e.**, s.126-127.

4.1.Arz ve Talep Bilgilerinin Üyelere İletilmesi

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

Barter sistemi, üye firmaların arz ve taleplerinden oluşan bir pazar olduğuna göre, her üyenin satmak istediği malları ve hizmetleri bu pazara sunması gerekmektedir. Barter sisteminde, firmalar arasındaki işlemleri sağlayan faktör arz bilgileridir. Üyelerden, “arz formu” ile alınan ürün bilgileri “genel arz listesi” olarak üyelere iletilmektedir. Arz bilgilerinin üyelere iletilmesinde internet ve faks kullanılmakta, bilgi değişiklikleri, internette yayınlanan listede anında güncellenmektedir. Üyeler, barter şirketinin yayınladığı “genel arz listesi”nde satın alabilecekleri ürün olduğu takdirde, doğrudan satıcı firmayla bağlantı kurmaktadır. Arz listesinde uygun mal veya hizmet olmayan üyeler ise ihtiyaçları ile ilgili bilgileri “talep formu” ile barter şirketine iletmektedirler.⁹⁴ Arz edilen mal veya hizmet gruplarının doğruluğu üyenin sorumluluğundadır. Talep edilen mal ve hizmet gruplarının doğru kodlanarak yayınlanması, merkezdeki barter danışmanlarının kontrolindedir. Böylece, sistemde spekülasyon amaçla bilgi dolaşması engellenmektedir.⁹⁵

Barter sistemine üye işletmenin talebinin sistem içinde karşılanamaması durumunda, daha önce de değinildiği gibi, söz konusu üye, talebini barter şirketine iletmektedir. Barter şirket merkezine ulaşan bu talep, sistem dışı işletmelerin sisteme kazandırılmasında kullanılmaktadır. Barter şirketi kendisine ulaşan bu talebi network ağı ile şube ve bayiliklerine ulaştırmakta, talep sistem tarafından karşılanana kadar, çalışmalar devam etmektedir.

Barter sisteminde üyeler, sistemi kullandıkları oranda kazançlı çıkmaktadır. Üye firma, barter sistemindeki ticari işlemin büyüklüğüne, sistemdeki toplam arz ve talep dengesine bakarak kendisi karar vermektedir. Bu bağlamda barter pazarı, kendi

⁹⁴ Şenol, a.g.e., s.21.

⁹⁵ Erkan, “Barter’ın Diğ. Fin. Tekn.ile Karş.” s.83.

5.SATIN ALMA LİMİTİ

Barter sisteminde, bir üyenin barter pazarından ürün satın alabilmek için satın alma limitinin bulunması gerekir. Satın alma limiti, üye firmanın hesabındaki alacak miktarı veya banka teminatıdır. Satın alma limitiyle, firmalar sisteme üye olurken sistemden kullanacağı sıfır faizli döviz kredisi miktarını belirlemekte ve sözleşmede kabul ettikleri gibi, kullanacağı kredi karşılığında teminat vermektedirler. Böylelikle, verdikleri teminat tutarı kadar, sistemden hiç ödeme yapmadan mal ve hizmet satın alma imkânına kavuşmakta ve ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri işletmeleri de belirleyebilmektedirler.⁹⁸ Bu aşamada barter şirketinin görevi, satın alma limitlerinin veya teminatların aşılmamasını kontrol etmek yani sistemin güvenliğini korumaktır. (EK-6)

Satın alma limiti iki durumda oluşmaktadır. Birinci durum, üye firmanın barter pazarında ilk işlem olarak satış yapması, dolayısıyla da ürünün bedeli kadar sistemden alacaklı olmasıdır. Bu miktar, söz konusu firmanın sistemden alabileceği ürünler için satın alma limitini oluşturmaktadır. İkinci durum ise, üye firmanın, barter şirketine teminat vermesidir. Üye firma, sistemden alacağı olmadığı zaman, ürün satın almak istediğinde, barter şirketine teminat vererek satın alma limiti oluşturmak durumundadır. Teminat olarak barter şirketleri genellikle banka teminat mektubunu kabul etmekle birlikte, firma çeki veya senedini yeterli gören barter şirketleri de vardır.⁹⁹ Söz konusu şirketler, firma sisteme üye olurken yapılan inceleme sonucuna göre sistemin güvenliğini de dikkate alarak üyenin satın alma limitini belirlemekte, ancak firmanın belirlenen limiti aşan miktarda harcama yapmak istemesi durumunda banka teminat mektubu istemektedirler.¹⁰⁰ Üyelere, banka teminat mektubu ile garantilemeleri şartıyla barter hesabından mal veya hizmet satın almaları durumunda açılan bu limitin, belirli sürede (9 veya 12 ay) mal veya hizmet satışıyla karşılanması gerekmektedir.

⁹⁸ Doğan, a.g.e., s.42.

⁹⁹ Şenol, a.g.e., s.25.

¹⁰⁰ Olgundeniz, a.g.e., s.27.

Satın alma limiti kullanarak ticaret yapan üye, barter hesabının faizsiz olarak çalışmasıyla çok büyük bir finansman avantajı elde etmiş olmaktadır. Tasarruf ettiği faizin bir kısmını fiyatlarına yansıtarak, barter’ı bir pazarlama unsuru olarak kullanabilmektedir. Teminat mektubu karşılığında barter şirketinin açacağı satın alma limiti, nakit para kullanılmadığından, faizsiz ve komisyonsuz olarak çalışan bir kredi olarak nitelendirilebilir. Hiçbir ek masraf gerektirmediğinden, kullanan firmalara önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu maliyet düşüşleri daha sonra çok ciddi bir pazarlama silahı olarak kullanılmaktadır.¹⁰¹

6. GARANTİ FONU

Barter sisteminin ülkemizde ilk uygulanmaya başladığı dönemde, sistemin iyi çalıştırılmaması sonucu firmalar sistemden ihtiyacı olmayan malları almak zorunda kalmışlardır. Sistem yeni kurulduğu ve derinliği olmadığı için alacaklı durumda olan firma, alacağını karşılamak için, bulduğu malı almak durumunda bırakılmıştır. Sonraki yıllarda sisteme üye olan firma sayısının artmasıyla birlikte sektör ve mal çeşitliliği de artmış ve bu sorun büyük ölçüde giderilmiştir. Ayrıca barter şirketleri sistemde olmayan ürünleri bulma garantisi vererek, sistemin işlerliğini hızlandırmaktadırlar.

Barter sistemi, alıcı firmaya satın alma limiti kadar kredi sağlarken, satıcıya da tahsilat garantisi vermektedir. Buna göre, eğer bir üye malını satar ve karşılığında da belirlenen süre (9 veya 12 ay) içerisinde mal alamazsa “garanti fonu” devreye girer. Garanti fonu, mal satışı karşılığında talebini 9 veya 12 aylık sürede karşılayamayan bir işletmenin, malının karşılığını nakit olarak alabileceği fondur. Mal bedeli döviz cinsinden hesaplandığından dolayı 12 aylık sürede satıcı işletmenin herhangi bir kaybı olmayacaktır.¹⁰²

Bunun yanında, satış yaparak sistemden alacaklı olan üye, 9 veya 12 aylık süre içerisinde, sistemde talebine uygun mal veya hizmet bulamadığı takdirde, söz konusu

¹⁰¹ Gürsoy, **Barter El Kitabı**, s.21.

¹⁰² Sürmen ve Kaya, **a.g.e.**, s.130.

süre sonunda garanti fonu sayesinde satın almak istediği herhangi bir mal veya hizmeti anlaştığı herhangi bir yerden satın alabilmekte ve ürün bedeli barter şirketi tarafından, ürünün satın alındığı yere nakit olarak ödenmektedir.¹⁰³ (EK-7)

7. BARTER SİSTEMİNDE BİLGİ İLETİŞİMİ

Barter sisteminin en can alıcı özelliği, bilgi akışının çok hızlı olması ve dolayısıyla mal ve hizmet çeşitliliği hakkındaki bilgiye aracısız çok çabuk ulaşılabilmesidir. Zira Türkiye'nin herhangi bir yerindeki firma talebini belirttiğinde, söz konusu talep aynı anda bilgisayar aracılığıyla sistemin merkezindeki ekranda görülebilmektedir. Bu anlamda barter tekniğine, dünyanın mesafeler olarak yaklaşmasını ifade eden "Dünya küçüldü" deyiminin mal ve pazarlama piyasasına uyarlanmış şekli denilebilir.¹⁰⁴

Bilgisayar sistemi, barter sistemine dahil olan üyelerin aktüel taleplerini arzlarla buluşturur. Program, satın alma talepleri üzerine kuruludur. Dolayısıyla, "satın alma organizasyonu" şeklinde faaliyet gösterir. Yani sistem, barter firmasının ana fikri olan "para vermeden almak" prensibi üstüne kurulmuştur. Üyelerden gelen taleplerin birikmesiyle, ortaya bir bilgi borsası çıkar. Bunun en büyük özelliği, kimin neyi satın almak istediğinin bilinmesidir. Bu tür bir bilgi, başka hiçbir organizasyonda bu kadar doğru ve hızlı bir şekilde dağıtılamaz. Kimin neyi satın almak istediği, küçük firmalar için olduğu kadar büyük firmalar için de çok önemlidir. Örneğin, bir firma piyasaya bir mal çıkarmayı planlamaktadır. Söz konusu malla ilgili olarak sistemde yer alan bilgiler:

- Bu malla ilgili bir talep olup olmadığı,
- Talebin kimden geldiği,
- Bu talebe karşılık kimlerin arz bildirdiği,
- Satışı kimin yaptığı,
- Satışın kaçta yapıldığı,

¹⁰³ Doğan, a.g.e., s.42.

¹⁰⁴ Gökçe, a.g.e., s.44.

- Barter oranı,
- Tekrar satış yapıp yapılmadığı,
- Talebin artma veya azalma durumu
- Renk, model, marka gibi değişikliklerin yoğunluğu olarak sayılabilir. Böyle derinlemesine bir bilgiyi en iyi piyasa araştırma firmasının bile bu kadar kısa sürede toplayabilmesi zordur. Çeşitli sektörlerden gelen ve bilgisayarda depolanan bu bilgiler çağımızın “bilgi çağı” diye anılmasının temel sebebidir.

Barter sisteminde bilgiler üyelere belirli prensipler dahilinde dağıtılırlar. Öncelikle, üyenin hizmet verebileceği sınırlar (İl sınırı, memleket sınırı, yabancı ülkelerin bazıları veya hepsi gibi.), daha sonra, arz edilen malın sektör içindeki seviyesi (İmalatçı, toptancı, perakendeci veya o malla ilgili hizmet sektörü gibi.) dikkate alınmaktadır. Bunun dışında, bazı üyelerin belirli büyüklüklerin üstündeki taleplerin iletilmemesini istemesi gibi sınırlamalar da programa yansıtılabilmektedir.¹⁰⁵

8.BARTER ORANI

Ülkemizde barter sistemini kullanan her sektörden ve her büyüklükteki işletmelerin sayısı hızla artarken, üye firmalar barter sisteminin getirdiği pazarlama kolaylığı sayesinde yeni müşteri gruplarına ulaşmakta ve satışlarını artırmaktadırlar. Burada en önemli sorun uygulanan barter oranları yani üyelerin üretmiş oldukları mal veya hizmetlerin ne kadarlık kısmını barter işlemiyle satışa sunacaklarıdır.

Satıcı durumundaki firmanın, sektör içindeki ithalatçı, imalatçı, toptancı, perakendeci gibi konumu, uygulanacak barter oranını gündelik olarak ve müşterisine göre değiştirmektedir. Barter sisteminde, bir ürünün satışında barter oranı yükseldikçe, malın satış hızı doğal olarak artmaktadır. Buna rağmen, barter sistemini kullanan bir firma, ürününü %100 barter’la satışa sunmak zorunda değildir. Zaten karşılığında ne alacağı kesinleşmeden hiçbir firma ürününü %100 barter’la satmaz. Ancak, satın alım olanakları arttıkça, satışa sunulacak ürünün barter oranı da artabilmektedir.¹⁰⁶

¹⁰⁵ Gürsoy, **Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.11.

¹⁰⁶ Gürsoy, **Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s 7.

Diğer taraftan, üyeler barter sistemiyle yaptıkları işlemlerde satın aldıkları mal veya hizmetin faturasının bir kısmını nakit, bir kısmını da barter ödeme belgeleriyle yapabilmektedirler. Bu miktar, alıcı ve satıcı arasında yapılan anlaşma ile belirlenmektedir. Uygulamada genellikle, satıcı firma kendi satın alma kapasitesine göre bu oranı tespit etmektedir. Barter ticaretinin daha yaygın olduğu ülkelerde bu oran faturanın tamamını kapsamaktadır.¹⁰⁷

Uygulanacak barter oranı için, ürününü barter'la satışa arz eden firmanın dikkat etmesi gereken faktörler şunlardır:

- 1- Ürünün maliyetini etkileyen tüm harcamalar dikkatle analiz edilmelidir. Bu harcamaların arasında barter sistemi ile alınabilecek bir çok mal ve hizmet bulunmaktadır. Reklam, sağlık, sigorta, eğitim, nakliye, ambalaj, iletişim gibi bir çok ürün barter'la satışa arz edilmektedir. Bunların satın alımının bileşimi ile, ortaya çıkan barter satın alım büyüklüğü karşılığında, satışta uygulanacak barter oranı da yükselmektedir.
- 2- Satıcı konumundaki firmanın, ticarete geniş açıdan bakması gerekmektedir. Kolaylıkla nakite dönüştürülebilecek bir ürünün, barter'la satın alınarak nakitle piyasaya satılması, firmanın asıl satmak istediği ürünü daha yüksek bir barter oranıyla arz etmesini kolaylaştırmaktadır. Barter oranının yüksek olması, satışı kesinleştirmektedir.
- 3- Pazarlanan ürünlerin her zaman sabit barter oranıyla satılması mümkün değildir. Maliyetler düşünülerek barter oranının düşük tutulması yerine, arz edilen ürünlerden sadece bir kısmının (model, renk, bölge ayırarak) veya belirli bir miktarının (stok fazlası veya atıl kapasite dikkate alınarak) %100 barter'la satılması daha kolay olmaktadır.¹⁰⁸

9.BARTER SİSTEMİNDE FİYATLAMA

Barter sisteminde fiyat, alıcı ve satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyatın geçerli olması esastır. Uygun fiyat, ürünün normal şartlarda peşin satış

¹⁰⁷ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

¹⁰⁸ Gürsoy, Türkiye'de Barter Tic. Kul. Sektör..., s.7.

fiyatıdır. İskonto, spot piyasa fiyatı gibi uygulamalara sistemde pek rastlanmamaktadır. Barter şirketleri, sisteme arzettiği mal veya hizmet için talepte bulunan bir üyeye, nakit olursa daha iyi fiyat verme teklifinde bulunmamakta ve üyelerine müşteri bulma garantisi vermemektedirler. Anlaşma esas olarak firmalar arasında yapıldığından, satış şartları söz konusu firmalar arasında serbestçe belirlenmektedir.¹⁰⁹ Sistemden mal veya hizmet satın alacak üyeler ise arz edilen mal veya hizmetin fiyatını uygun buldukları takdirde alım yapmakta serbesttir. Bu aşamada barter şirketi arz ve taleplerin spekülatif olup olmadığını kontrol etmenin dışında müdahalede bulunmaz. Burada önemli olan, üye firmaların fiyatlamada piyasa koşullarına uymaları gerektiğidir. Aksi takdirde, yüksek fiyatlı arzlar ve düşük fiyatlı talepler müşteri bulamayacağından, sistem, fonksiyonlarını tam olarak yerine getiremeyeceği gibi, bu durum üyelerin çıkarlarına da uygun düşmez. Bu nedenle sistemden mal alarak borçlanan firmalar, sisteme mal arz ederek borçlarını ödedikleri takdirde daha kazançlı olmaktadır. Eğer satışı gerçekleştirmezlerse vade sonunda nakit ödeme yapmak zorunda kalmaktadırlar. Bu aşamada fiyatı piyasanın üstünde tutan firma hem satış yapmakta zorlanmakta, hem de vade yaklaştığında fiyatı aşağıya çekerek maliyetinin altında satış yapma durumunda kalabilmektedir.¹¹⁰

Barter sisteminde, üye firmalar kârlılıklarını olumsuz yönde etkilememek için standartlara uygun alışveriş yapmak zorundadırlar. Çünkü sistemde hem alıcı, hem de satıcı konumundadırlar. Alıcısı olsa bile yüksek fiyatla satış yapan üye firma, kendisinin de yüksek fiyatla alım yapacağını bilincinde olmalıdır. Bir üyenin standart dışı davranışının bütün üyelere emsal oluşturabileceğinden hareketle üye firmalar hem alımda hem de satışta avantajlı olacak fiyatlarla alışveriş yapmalıdırlar. Aksi takdirde sistem bozulmakta ve değerinin üstünde bir bedelle satış yapan üye, aynı şekilde alım yapmak zorunda kalmaktadır. Üye firmalar, açıkça belirli şekilde ürünlerine yüksek fiyat talep edememekte, alıcı firmalar da bilerek bu fiyatlardan alım yapamamaktadırlar. Gerçekleşen yüksek fiyatlı bir barter işleminde satıcı kadar, fiyata razı olan alıcı da aynı derecede kusurlu sayılmaktadır. Bu koşullar göz önüne

¹⁰⁹ turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

¹¹⁰ Zugül, a.g.e., s.129.

alınarak satıcı tarafından fiyatlandırılan malın değeri, barter şirketinin çalıştığı döviz cinsine çevrilerek sisteme sunulmaktadır.¹¹¹

10. BARTER İŞLEMLERİNDE ÖDEME

Barter sisteminde mal veya hizmetlerin satış şartları alıcı ve satıcı arasında birebir görüşülerek belirlenmektedir. Bu şartlar belirlendikten sonra satıcı firma, barter şirketinden alıcının kredi limitinin uygun olup olmadığını öğrenerek satış onayı almaktadır. Ürünle ilgili şartlarda anlaşan alıcı ve satıcı tarafından imzalanarak barter şirketine gönderilen çekte, ürünün bedeli, işlemin hangi firmalar arasında yapıldığı ve barter şirketinin işleme verdiği onay bulunmaktadır.¹¹² Barter şirketi, söz konusu belgeye dayanarak satıcı firmaya alacak dekontu, alıcı firmaya da borç dekontu göndermektedir. Barter işlem dekontları, gerçekleşen her barter işlemi için işlemin yapılabileceğini gösteren ve üzerinde sistemin satılabilir yetki kod numarası bulunan sistem evrakıdır. Bu dekontlardaki satış tutarı, işlem tarihindeki döviz kurundan, sistemin kullandığı döviz cinsiyle gösterilmektedir.¹¹³

Alıcı firma sisteme olan satın aldığı ürünün bedeli miktarındaki borcunun tamamını kendi ürünlerine gelen talepleri satışa çevirerek bir defada ödemektedir. Satış yapan firma ise, ürününün satış bedeli tutarındaki sistemden alacağını, sistem üyesi firmaların ürünlerinden, ihtiyaç duyduklarını satın alarak tahsil etmektedir. Tahsilat, satışın yapıldığı anda birebir olabileceği gibi, sonradan değişik zamanlarda, değişik meblağların toplamıyla da gerçekleşebilmektedir. Satıcı firma, alacağını tahsil edene kadar sistemden mal ve hizmet satın alma yetkisine sahiptir. Alıcı firma ise, ardışık satın aldığı ürünlerde, işlemlerin gerçekleştiği her tarih için ayrı ayrı 9 aylık ödeme süresine sahip olmaktadır. Ürün satmadan, ayrı zamanlarda gerçekleşen çok sayıdaki satın almaların bedelinin ödemesine, satın alınan ilk üründen başlanmaktadır. İlk ürünün bedeli bir işlem veya birkaç işlem satış ile ödendiğinde, ikinci ürünün bedelinin ödenmesine sıra gelmektedir ve ödemeler bu şekilde devam etmektedir.¹¹⁴

¹¹¹ Şenol, **a.g.e.**, s.24.

¹¹² Şenol, **a.g.e.**, s.26.

¹¹³ Zugül, **a.g.e.**, s.128.

¹¹⁴ M.Sırrı Şimşek, "Barter Ticaret İşlemlerinin Muhasebe Sisteminde İncelenmesi," **Barter Ekonomi**. Sayı no:23, Kasım 1999, s.33.

edilmektedir. Üyelerin gerçekleştirdiği barter hizmetinin bedeli olarak %5-%7 oranında değişen miktarlarda alınmaktadır. Türkiye’de faaliyet gösteren barter firmalarının uyguladığı komisyon ve üyelik aidatları aşağıdaki gibidir:¹¹⁶

Firma	Aidat Tutarı	Komisyon
İhlas Barter	500-3000 USD	%5 (*)
Ebb Barter	1000-1500 DM	%4
EG Bartering	2000-2500 DM	-
Net Barter	100-700 USD	%4-7

Tablo 2 Türkiye’deki Barter şirketlerinin Komisyon ve Aidat Ücretleri

(*) Alıcı ve satıcıdan ayrı ayrı alınmaktadır.

Tablodan da görüldüğü gibi, İhlas Barter’in 500-3000 USD olarak belirlediği aidat tutarı, üye şirketin statüsüne göre değişmekte olup, limited şirketlerden 500 USD, anonim şirketlerden 1000 USD ve holdinglerden 3000 USD üyelik aidatı alınmakta ve gerçekleşen her işlem için hem alıcıdan hem de satıcıdan %5 komisyon alınmaktadır. EBB Barter, üye şirketlerden danışmanlık, taleplerin firmalara iletilmesi ve organize edilmesi hizmetleri için mark bazında aidat talep etmekte ve satıcı şirketten işlem tutarının %4’ü oranında yine mark bazında komisyon almaktadır. EG Bartering ise 2000-2500 DM arası aidat alırken, firmalar arası barter işlemlerinden komisyon almamaktadır. Net Barter’da ise aidatlar üyelerin faaliyet konusuna ve şirketin statüsüne göre değişmekte, komisyonlar ise satışın ve alışın niteliğine göre %4-%7 arasında belirlenmektedir.¹¹⁷

12. BARTER SİSTEMİYLE FİNANSMAN

Bankalar, tasarruf fazlası bulunan taraflar ile finansman açığı bulunan taraflar arasındaki para transferine aracılık yapmaktadır. Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle para satın alarak, satın aldığı bu fonları, nakite

¹¹⁶ Erkan, “Yeni Bir Fin. Aracı: Barter”, s.99.

¹¹⁷ Yeşiloğlu, a.g.e., s.19.

ihtiyacı olan kişi veya kurumlara belirli bir maliyetle satmaktadır. Ancak bu durumda bankanın, kredi müşterilerine teklif ettiği kredi faizinin, banka mevduat sahiplerine ödediği faizden yüksek olması gerektiğinden, paranın sahibi ile paranın müşterisi arasında çıkar çatışması doğmaktadır. Bu durum, özellikle kaynağın kıt olduğu ülkemizde, tasarruf fazlası fonlar için yoğun bir rekabet yaşanmasına ve mevduata teklif edilen yüksek faizin otomatik olarak kredi maliyetlerini yükseltmesine neden olmaktadır.

Barter şirketleri de banka gibi çalışmakta ve arz ve taleplerin buluşmasına aracılık etmektedirler. Ancak barter sisteminde kredi kullanan kuruluş ile krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Sistemden mal ve hizmet alan firma kredi kullanırken, sisteme mal ve hizmet arz eden firma, krediyi finanse etmektedir. Yani, satıcı konumunda krediyi finanse eden firma, alıcı konumunda krediyi kullanmaktadır. Böylelikle her bir firma hangi maliyetle kredi kullanmışsa, aynı maliyetle sisteme kredi sağlamış olmakta, bankacılık sisteminin aksine kredi konusunda arz-talep uyumu gerçekleşmektedir.¹¹⁸

İşletmelerin yeni işler meydana getirmesine imkân sağlayan ve mal ve hizmetler arasındaki değişimi gerçekleştirene barter sistemi, işletmelere alternatif finansman sağlamaktadır. Barter'ın finansman şekli olarak tanımlanmasının nedeni, barter sisteminin herhangi bir kredi kuruluşundan kredi almaksızın ve nakite de ihtiyaç duymaksızın mal veya hizmet alımına imkân tanmasıdır. Çünkü bu sistemde taraflar, aldıkları mal veya hizmetin karşılığını kendi mal veya hizmetini satarak ödediğinden nakit kullanmamaktadırlar. Ancak, alınan mal ve hizmetin karşılığında 9 aylık (bazı barter şirketlerinde 12 ay) bir sürede mal veya hizmet satışı gerçekleşmezse, alınan mal veya hizmet bedeli döviz cinsinden ödenmektedir. Bu durumda sistem, alıcıya 9 aylık (veya 12 ay) bir kredi açmış bulunmaktadır. Ancak bu kredinin diğer finans kurumlarından alınan kredilerden daha düşük bir maliyeti olmaktadır. Çünkü normal kredilerde kur farkının yanında faiz ve komisyon da

¹¹⁸ M.Sırrı Şimşek, "2000'li Yılların Finansman Modeli: Barter" <http://www.5m.dergi.com/ekim.2000/Makale-barter.htm>, 23.12.2000.

Gerek bankacılık gerekse leasing ve factoringte kullanılan krediyi, kullanıcının kendi mal ve hizmetleriyle ödemesi mümkün değildir. Bu bakımdan finansal sisteme kredi sunan ile finansal sistemden kredi kullananlar arasına girecek aracılardan artması sadece kullanılacak kredinin maliyetini artırır. Bu nedenle leasing ve factoring sistemlerinde kullanılan krediler bankaların finansman kaynaklarından karşılandığından, maliyetleri, bankaların kredi maliyetlerinin birkaç puan üzerinde olmaktadır.

Barter sisteminde barter finansman kredisi kullanan firma geri ödemeyi ürünü ile yaptığından, ürün kârlılığı kadar, kullandığı kredi maliyetini düşürür. Bankacılık sisteminde ise geri ödeme, dönem sonunda mutlaka nakit olarak yapılmaktadır. Aksi takdirde kredinin maliyeti katlanarak artmaktadır. Firmalar için, geri ödemesi kendi mal veya hizmeti ile yapılan finansman yöntemi, nakit çıkışını gerektirecek diğer finansman yöntemlerinden daha az maliyetli olması nedeniyle tercih edilmektedir. Diğer taraftan, kredi vadesinin uzaması da maliyetleri artırmaktadır. Özellikle leasing’de yasal prosedür 4 yılı öngörürken, barter sisteminde vade en geç 9 veya 12 ay olmaktadır.¹²³

Barter sistemi, leasing ve factoring teknikleriyle paralellik de göstermektedir. İhtiyaçlarını barter finansman kredisi ile karşılayan ve ödemeyi kendi ürünü ile yapmak isteyen firmaların 100 bin doların üzerindeki alımları barter leasing kredileriyle sağlanmaktadır. Çünkü firmanın barter finansman kredisi kullanması durumunda 9 ay sonra bu yüklü miktarı ödeyememesi ve zora düşmesi söz konusu olabilmektedir. Bu durumlarda devreye barter leasing kredisi girmekte ve firma 100 bin doların üzerindeki alımı için kredilendirilmektedir. Bu işlemde firmaya geri ödeme için 48 ay süre verilmekte ve her 9 ayda ürünü ile ödeme yapamadığı takdirde ödeme yapması gereken nakit tutar hesaplanmaktadır.

Barter sistemiyle ürün satan firma, sistemden belirlenen döviz cinsinden alacaklı olmaktadır. Borçlu firma, daha barter sistemi ile borcunu ödemediği takdirde, alacaklı firma alacağını ihtiyaç duyduğu bir ürünü sistemden satın alarak tahsil etmektedir. Yani

¹²³ Erkan, “Barter’in Diğ. Fin. Tekn.ile Karş.” s.84.

Barter işlemleri her sektör ve işletme için önemli avantajlar sağlamasına rağmen, bazı işletmeler için daha avantajlıdır. Bunlara örnek olarak lokantalar, oteller, stadyumlar ve hava yolları verilebilir. Bu işletmeler, boş oda ve koltuklarını barter işlemine konu ederek atıl kapasitelerini etkin kullanabilme imkânı elde etmektedirler.¹²⁹

13.1. Atıl Kapasiteyi Harekete Geçirmesi

Barter sisteminin ekonomiye sağladığı en önemli katkı, firmaları tam kapasiteyle çalışmaya sevk etmesidir. Kapasite artırmak için gerekli olan güvenli satış ve ucuz finansman sistemini doğal yapısını oluşturmaktadır. Sistemin çalışması, alınan mal veya hizmetin, üretilen mal veya hizmetle ödenmesi esasına dayandığından, firmalar satışlarını artırmak için gerekli işletme sermayesini barter’la sağlamış olmaktadır. Barter sisteminden ürün satın alan firma herhangi bir ödeme yapmadığından, sistemden kredi kullanmış olmaktadır. Söz konusu kredinin kaynağı sistemde satılan ürünlerdir. Yani barter sistemi ile satış yapan firma, kullanılan krediyi finanse etmekte, böylece atıl kapasite, kullanılabilir finansmana dönüşmektedir.

Eksik kapasite ile çalışan bir firmanın kapasitesini artırması, 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 artırması bir çok probleme neden olmaktadır. Kapasite artırmak 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 çalışmalarının sağlanmasında ucuz ve geri ödenebilir finansman ve

¹²⁹ Malitz, a.g.e., s.73.

güvenilir satış imkânı aynı oranda önem taşımaktadır.¹³⁰ Barter sisteminde yer alan firmalar, sistemden gelen sürekli ve güvenilir talebi karşıladıklarından, firmalar, sisteme üye olarak atıl kapasitelerini satışa sunma imkânı elde etmektedir. Atıl kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli finansmanı ise, yine sistemden sağlamaktadırlar. Ayrıca, sistem içinde yapılan her satın alma, ilave mal ve hizmet akışı, yeni müşteri bulma ve buna bağlı olarak da ciro ve kâr artışı sağlamakta, yeni pazar ve müşterilerle ciro artışının sağlanmasıyla da firma, kaynaklarını etkin kullanarak atıl kapasitesini artı kaynak haline dönüştürmüş olmaktadır.

13.2. Stokların Eritilmesini Sağlaması

Barter sistemi, üretim fazlası stokların satılmasına imkân sağlamaktadır. Çünkü tam kapasite ile çalışan firmalarda iş pazarlama ağının etkin çalışmaması stok fazlalığı ile karşılaşılmasına neden olabilmektedir. Özellikle, güncelliğini yitirebilecek stok fazlaları işletmelere önemli bir maliyet yükü getirmektedir. Bu durumdaki işletmeler için en iyi çözümlerden biri de barter sisteminden yararlanmaktadır. Bu şekilde, mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilebilecek ve ihtiyaç duyulan mal veya hizmetler alınabilecektir.¹³¹ Bununla birlikte, üye firmaların atıl kapasite sorunu yoksa, yani üretim ve pazarlama yeterli görülükteyse, “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 alarak kaliteyi düşürmekten çekinmektedir. Bu nedenle tasarruf edilebilecek tek şey “paranın maliyeti”dir. Özellikle, Almanya ve İsviçre 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.¹³²

¹³⁰ Şenol, a.g.e., s.39.

¹³¹ Doğan, a.g.e., s.44.

¹³² Gürsoy, Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör..., s.42.

birlikte dikkate alındığında, firmalar giderlerinin en az %10'nu barter'a karşılayabilme imkânı elde etmektedir.¹³⁶

13.5. Pazarlamayı Etkinleştirmesi

Barter sistemine hem iç hem de dış pazarlardan talepler gelmesi, sisteme girmekle bir pazarlama ve bilgi iletişim ağına dahil olan her üyeye yeni pazar imkânları yarattığından, sistemdeki üye sayısının artışı da, üye firmaların mal ve hizmet pazarlama imkânlarını artırmaktadır. Üye firmalar bu şekilde ciro sağlamakla birlikte, mal veya hizmetlerini para talep etmeden arz ettiklerinden, rakipleri arasında önemli bir avantaj elde etmiş olmaktadır. Buna ilave olarak, eğer firma satın alımlarında “satın alma limiti” kullanarak faizden de tasarruf etmişse, bunun bir kısmını fiyatlarına yansıtarak rekabette üstünlük sağlayabilmektedir. Piyasa fiyatlarının altında ve nakit sorunu yaşamadan alım yapmak, bunun karşılığında da stoktaki ürünleri piyasa fiyatıyla satmak barter sistemiyle mümkün olmaktadır.¹³⁷

Barter sistemi özel bir kulüp gibi çalışmaktadır. Alım satım işlemleri üye işletmeler arasında gerçekleşmektedir. Böylece, üye işletmeler hiç tanımadıkları ve normal şartlarda satış yapma imkânına sahip olamadıkları müşterilerle tanışarak alım-satım yapabilmektedir. Sistem, satın alma taleplerinin merkezi bilgisayar tarafından sınıflandırılarak dağıtılması esasına göre çalıştığından, sistemin bilgi iletişim imkânları sayesinde üye firmalar satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramakla vakit kaybetmemekte, personel ve zamandan tasarruf etmektedirler.¹³⁸ Barter şirketlerinin aylık olarak yayınladığı “üye firmalar listesi”, ekonomi gazetelerindeki haberler, internet üzerindeki barter sayfaları, ücretsiz olarak hedefine ulaşan birer reklam aracıdır. Barter üyeleri, internet ağı ve diğer üyelerin adres listeleri sayesinde erişim alanlarını genişletebilmekte ve aynı zamanda da ürünlerinin tanıtım maliyetini dolayısıyla da pazarlama maliyetlerini düşürebilmektedirler.¹³⁹

¹³⁶ Doğan, a.g.e., s.44.

¹³⁷ Gürsoy **Barter El Kitabı**, s.30.

¹³⁸ Doğan, a.g.e., s.44.

¹³⁹ Erkan, “Yeni Bir Fin. Aracı: Barter”, s.102.

başta olmak üzere ticari,sınai ve hizmet sektörleri için tercih edilmesi gereken bir finansman yöntemidir.¹⁴¹

Ayrıca, barter işlemleri Türkiye’de, dolar, mark ve ECU üzerinden yapılması, üye firmaları enflasyonun olumsuz etkilerinden ve kur artışlarından korumaktadır. Böylece, satıcı firmanın talebinin karşılanmasında gecikme olması durumunda değer kaybı olmamakta, alacak değeri korunmakta ve diğer finansman sistemlerinde ortaya çıkan, alacağın yerli para cinsinden değer kaybı önlenmiş olmaktadır.

13.7. Likiditasyon Sağlaması

Barter sisteminin temel amaçlarından biri firmaların nakitlerini koruyarak, büyük nakit çıkışlarının yalnızca sabit giderler için kullanılmasını sağlamaktadır.¹⁴² Bu nedenle barter sistemi üye firmalara nakit avantajı sağlayarak, ödemelerinde sıkıntıya düşmelerini engellemekte ve firmaların likiditesini garanti altına almaktadır. Firmalar sürekli kullandıkları mal veya hizmetleri nakit çıkışı olmaksızın sistemden karşılandıklarından, herhangi bir likidite veya ödeme problemiyle de karşılaşmayacaklar, dolayısıyla da firmanın nakit akış durumunda sürekli artış görülecektir. Bu durumda ortaya çıkan nakit fazlasının farklı alanlarda değerlendirilmesi firmaların yeni yatırımlar yapmasını ve büyümesini sağlayacaktır. Özellikle, KOBİ’ler için kredi bulmadaki güçlükler göz önüne alındığında, barter sistemiyle sağlanan bu fonlar, kapasite artışı ve büyüme için önemli bir kaynak teşkil etmektedir.¹⁴³

13.8. Tahsilat Garantisi Sağlaması

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. Her işlem öncesi barter şirketinden satış onayı alınmasının zorunlu olması, alacaklı

¹⁴¹ Gökçe, a.g.e., s.44.

¹⁴² Malitz, a.g.e., s.73.

¹⁴³ Erkan, “Yeni Bir Fin. Aracı: Barter”, s.103.

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 şirketi onayı ile satış yaptıklarında alacağın garantörü barter şirketi olmakta, alıcı firmaların satış yaptığı satıcı firmalar iflas etse dahi, alacaklar sistem üyesi diğer firmaların mal veya hizmetlerinden satın alınarak tahsil edilmektedir.

Barter sisteminin tercih edilme nedenlerinden biri de tahsilat süresinin kısa olmasıdır. Çünkü sistemde satış yapan üyeler alacaklarını tahsil etmek için mal veya hizmetlerini satın alan üyelerin sisteme satış yapmalarını beklemek zorunda değildir. Alacaklı firmalar, sisteme arz edilmiş diğer mal ve hizmetlerden satın alarak alacaklarını hemen tahsil edebilmekte, herhangi bir vadeyi beklememektedirler. Barter sistemi bu yönüyle, paranın geri dönüşünde korkuyla hareket eden firma yöneticileri için alternatif bir finansman tekniği olmaktadır.¹⁴⁴ Barter sistemine mal veya hizmet sunan üye, 9 veya 12 aylık süre sonuna kadar sistemden herhangi bir mal talep etmediği takdirde, barter şirketinin tahsilat garantisi ile, alacağını nakit olarak tahsil etmektedir.

13.9. Dış Ticaret İmkânı Yaratması

Barter sistemi uluslararası alanda faaliyette bulunan firmalara güvenli ve kolay dış ticaret imkânları sağlamaktadır. Çünkü barter şirketleri barter sistemini uygulayabilmek için diğer ülkelerde bulunan barter şirketleriyle anlaşma yaptıklarından, sistem üyesi firmalar internet vasıtasıyla diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret yapma olanağını elde etmektedirler. Böylece de barter sisteminin sunduğu pazarlama avantajı, yurt içinde geçerli olduğu gibi, yurt dışı için de söz konusu olmaktadır. Çünkü ABD, Almanya, Fransa gibi pazarlara girmek isteyen bir firma, barter ile mal ithalatı yapabileceği gibi ihracat da yapabilmektedir. Üstelik bu pazarlara girmek için gereken harcamaları yapmadan bu imkâna kavuşmaktadır. Örneğin, bir tekstil firması barter sistemiyle, hiç giremediği pazarlara ihracat yapabilmektedir. Ancak yasal mevzuat gereği yurt dışına barter

¹⁴⁴ Doğan, a.g.e., s.45.

yoluyla ihraç edilen mal değerinde ithalat yapılması gerekmekte, bu da tekstil firmasına döviz ödeme yükümlülüğü getirmektedir. Bu durumda sistemde ihraç edilen tekstil ürünü karşılığında, sistemdeki diğer üyelerin ithalat talepleri devreye sokulmakta, böylece tekstil firması stokta duran malını ihraç etmesi karşılığında yapılan ithalat için ödemesi gereken döviz yükümlülüğünden kurtulmuş olmaktadır.¹⁴⁵

Barter sistemindeki bilgi iletişimi sayesinde piyasalar daha sağlıklı ve hızlı izlenmekte, üyelerin alım-satım taleplerinin uluslararası pazarda yayınlanmasıyla da, üye firmalar reklam ve tanıtımlarını herhangi bir maliyete katlanmadan yapmış olmakta ve isimlerini dünya çapında duyurma imkânı elde etmiş olmaktadır. Burada asıl önemli olan nokta, barter şirketlerinin teknoloji yardımıyla hızlı bilgi üretmesi ve bunları hızlı bir şekilde iletebilmesidir. Bu durum özellikle, yurt dışı ilişkileri olan veya olmasını hedefleyen firmalar için önem arz etmektedir.¹⁴⁶

13.10. Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme İmkânı Sağlaması

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 ulaşılabilmekte, firmalar bu bilgileri kendi ticari pozisyonlarının güçlendirilmesi yönünde kullanmaktadır.¹⁴⁷ Barter sisteminden yararlanan firmaların, sisteme dahil olma nedenlerinden biri olan ve üyelerden gelen arz ve taleplerin bir araya gelmesiyle oluşan bilgi borsası, gelişmiş ülkelerdeki firmaların en değer verdiği bilgileri barındırmaktadır. Kimin neyi satın almak istediği yönünde gelişen bu bilgi birikimi Türkiye ekonomisi için oldukça önem taşımaktadır. Piyasaya sürülmesi planlanan bir ürünle ilgili talepler, taleplere karşılık gelen arzlar, gerçekleşen satışlar ve tekrarlanan talepler bilgi borsasında detaylı bir şekilde yer

¹⁴⁵ Yeşiloğlu, a.g.e., s.21.

¹⁴⁶ www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler

¹⁴⁷ Öndeş, a.g.e., s.31.

almakta, bu da söz konusu ürünü piyasaya sürecektir firmalara çok önemli bilgiler sunmaktadır.¹⁴⁸

14. BARTER SİSTEMİNDE KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR

14.1. Satıcının Sattığı Mala Karşılık Mal Alamaması

Satıcının, sattığı mala karşılık mal alamaması, barter sisteminde sık rastlanmayacak bir durumdur. Çünkü, sistemdeki üyelere herhangi birinden mal bulunmazsa, söz konusu mal, barter şirketi tarafından sistem dışından temin edilmektedir. Ancak, buna rağmen satıcı, barter şirketinin çalıştığı sürede (9 veya 12 ay) mal alamazsa, mal bedelini, o günkü cari kur üzerinden, barter şirketinden tahsil etmektedir.

14.2. Alıcının Aldığı Mala Karşılık Mal Satamaması

Alıcının, aldığı mala karşılık mal satamaması da istisnai bir durumdur. Çünkü, bu tür olaylar bir barter şirketinin işlemlerinde sık yaşanıyorsa, söz konusu barter şirketinin, sistemini tekrar kontrol etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, böyle bir barter şirketinin devamlılık arz etmeyeceği açıktır. Alıcı, istisnai olarak 9 veya 12 aylık sürede malını satamazsa, mal bedelini o günkü kur üzerinden nakit olarak sisteme ödemek zorundadır.

14.3. Barter Şirketinin Mal Bedelini Alıcıdan Tahsil Edememesi

Barter şirketleri, bazı durumlarda 9 veya 12 aylık süre sonunda malını satamayan alıcıdan, mal karşılığını nakit olarak da alamayabilmektedir. Böyle bir durum, malı satan açıdan sorun teşkil etmez. Çünkü, söz konusu alacak satıcı açısından barter şirketinin teminatı altındadır.¹⁴⁹ Barter sisteminde, tahsil edilemeyen alacaklar üyelik sözleşmesi gereğince barter şirketi tarafından ödenmektedir. Bu nedenle sistemden alacaklı üyeler, borçlu üyelere herhangi birinin zor durumu veya iflası

¹⁴⁸ Gürsoy, **Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.44.

¹⁴⁹ Sürmen ve Kaya, **a.g.e.**, s.137.

ABD, barter sisteminin en başarılı uygulandığı ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki, her eyalette ve her şehirde bir barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firma ile çalışan barter şirketleri olduğu gibi, uluslararası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üye ile çalışan barter şirketleri de vardır. 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 zorlanmaktadır. Firmaların üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve söz konusu komisyonların %5 ile %12 arasında değiştiği görülmektedir. ABD’deki barter şirketleri birer ticaret şirketi olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir.

Avrupa’daki barter şirketleri, Amerika’daki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı firmaları bu sisteme üye yapmaktır. Firmaları sisteme üye yaptıktan sonra sistemi kullanmalarına zaman ve emek harcamayan barter şirketleri tüm bunları firmaların kendisinden beklemektedir. Bunun için de çoğu barter şirketi firmalardan sadece üyelik ücreti almakta, yapılan barter işlemlerinden komisyon almamaktadır. Üyelik süresince, sistemden yeterince faydalanmadığını düşünerek bir sonraki sene sözleşmesinin fesh eden üye sayısının çok olması, bu anlayıştan kaynaklanmaktadır.

Japonya’daki barter şirketlerinin, diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, barter’i çok farklı bir yorumla yaptığı görülmektedir. Öncelikle barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Büyük organizasyonlar ile örgütlenmektedirler. Firmalara, çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar. Firmaların hem satın alma bölümleri, hem de satış departmanları gibi çalışabilmekte, kendi fonları ile finansmanlarını sağlayabilmektedirler. Bunların dışında, teknoloji, pazarlama, üretim, yönetim konularında profesyonel uzman kadroları ile firmaların taleplerini karşılamaktadırlar.¹⁵¹

¹⁵¹ M. Sırrı Şimşek, “Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları” **Barter Ekonomi Dergisi**. Sayı no:20, Ağustos 1999 s.40.

Türkiye’de ise, henüz çok yeni olan ve şimdilik yalnızca dört firmanın organize ettiği barter sisteminde firmalar bir havuzda toplanmakta, barter havuzuna üye olan firmalar, havuza arz ve talep ettikleri ürünleri bildirmektedirler. Merkezi sistemle, birbirlerinin ihtiyaçlarını öğrenen firmalar para kullanmadan ürün ya da hizmet değiş tokuşu yapmaktadırlar. Bir şirket, herhangi bir firmaya arz ettiği ürünün karşılığında aynı firmadan talebini alamıyorsa, havuzdaki başka bir firmadan talebini karşılayabilmektedir. Bütün bu işlemlerin organizasyonu barter şirketleri tarafından yapılmaktadır.¹⁵²

¹⁵² Kaçar ve Mavuş, a.g.e., s.18.

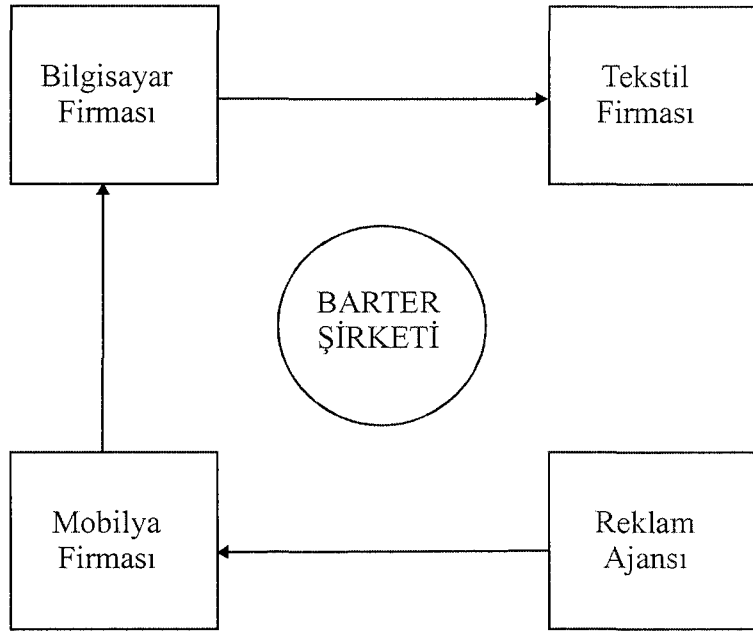
16.BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ İLE İLGİLİ ÖRNEK UYGULAMALAR

Örnek: 1

	Talep	Arz
Bilgisayar firması	Büro malzemesi	Bilgisayar
Mobilya firması	Reklam	Büro mal.
Reklam ajansı		Reklam
Tekstil firması	Bilgisayar	

- Bilgisayar firması 5 milyar TL’lık büro malzemesi talebini barter şirketine bildirir.
- Barter şirketi, talebin spekülâtif olup olmadığını kontrol ettikten sonra, söz konusu talebi mobilya firmalarına bilgisayar aracılığıyla iletir.
- Bu şekilde bir araya gelen bilgisayar ve mobilya firması, kendi aralarında anlaşarak,ticaretin 1,5 milyarlık kısmını barter sistemiyle yapmaya karar verirler.
- Bilgisayar firması, barter şirketine 1,5 milyarlık teminat mektubu verir ve kendisine barter şirketi tarafından “satın alma limiti” açılır.
- Mobilya firmasına da, bilgisayar firması adına “tahsilat garantisi” verilir. Ancak burada, ticaretin 3,5 milyarlık kısmı, barter şirketinin garantisi altında değildir.
- Böylece, bilgisayar firmasının barter hesabına 1,5 milyarlık borç, mobilya firmasının barter hesabına ise 1,5 milyarlık alacak yazılır. Hesap ekstreleri taraflara gönderilir.
- Bu arada mobilya firmasının reklam talebi, satıştan önce reklam ajansına iletilmiş ve reklam ajansı ile bağlantı kurulmuş olduğundan, mobilya firması barter hesabındaki 1,5 milyarlık alacağı reklam hizmeti satın almak için derhal kullanabilir.
- Bilgisayar firması ise sisteme 1,5 milyar tutarında borçlu olduğundan, söz konusu borcunu 9 veya 12 ay içerisinde mal satarak ödemek zorundadır.

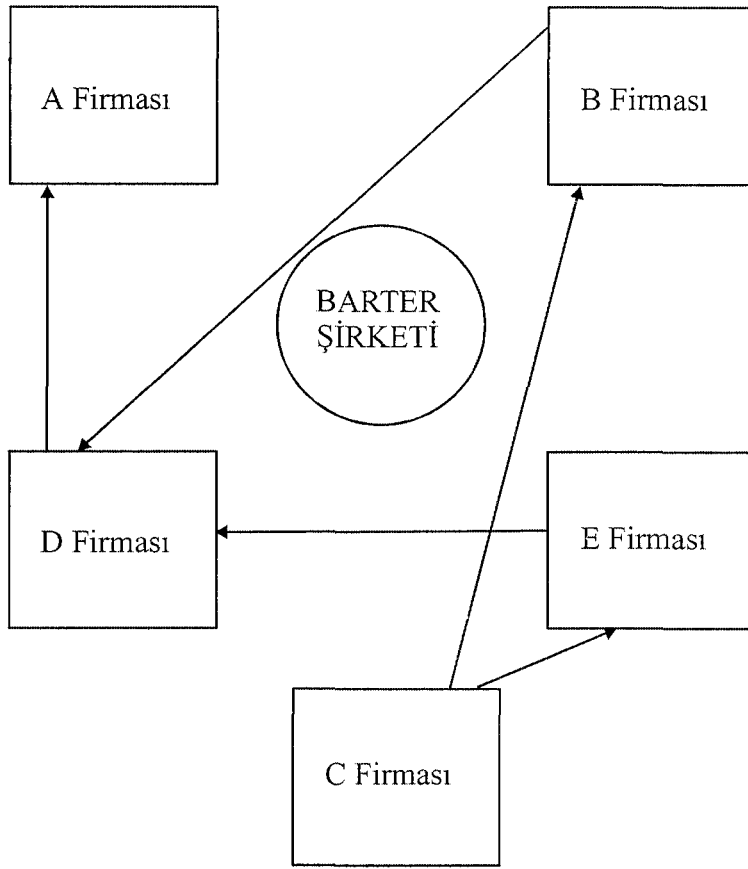
- Bu süre içerisinde internet aracılığı ile bilgisayar firmasına, tekstil firmasının bilgisayar talebi ulaşır.
- Bilgisayar firması, tekstil firmasına bilgisayar satarak, sisteme olan borcunu ödemiş olur ve “satın alma limiti” yeniden açılır.
- Yapılan tüm işlemler, barter şirketinin kullandığı döviz cinsinden değerlendirilir.



Şekil. 3. Çok İstasyonlu Barter Örnek 1

Örnek: 2

Firmalar	Talepleri	Arzlar
A (Tekstil Üreticisi)	Ham bez	Kumaş
B (Bilgisayar Pazarlama)	Büro mobilyası	Bilgisayar
C (Mobilya imalat)	Kumaş	Büro mobilyası
D (Ham bez imal)	Nakliye ve bilgisayar	Ham bez
E (Nakliyatçı)	Büro mobilyası	Nakliye



Şekil. 4. Çok İstasyonlu Barter Örnek 2

Örnek: 3

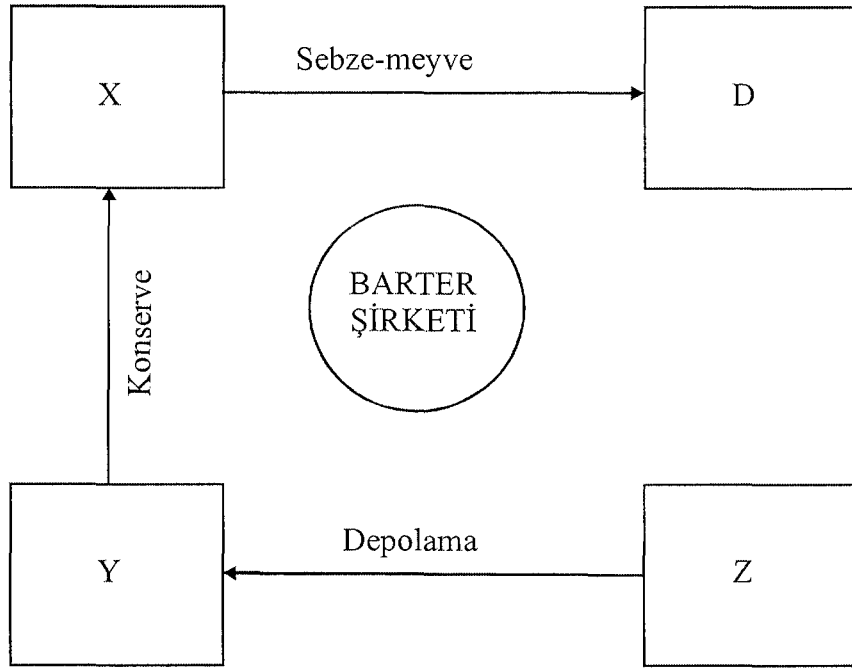
Firma	Talep	Arz
X	Sebze, meyve	Konserve
Y	Depolama	Sebze, meyve
Z		Depolama
D	Konserve	

- Konserve üretimi yapan X firmasının 5 milyar liralık sebze-meyve talebi vardır.
- Yaş sebze-meyve toptan ticareti yapan Y firmasının depolama hususunda hizmet talebi bulunmaktadır.

- D firmasının konserve talebi bulunmaktadır.

Yukarıda belirtilen taleplerin iki istasyonlu barter sisteminde karşılanması,talep ve arzın birbirlerini dengelemesi son derece zordur. Bu çok taraflı takas işlemi barter sisteminde aşağıdaki gibi çalışacaktır.

- Konserve üretimi yapan X firması üretim girdisi olarak ihtiyacı olan 5 milyar liralık sebze meyve talebini barter şirketine bildirir.
- Barter şirketi broker'ı, bunun spekülâtif bir talep olup olmadığını araştırır. Bunun spekülâtif bir talep olmadığı sonucuna ulaşırsa sisteme girilerek, şirket merkezindeki ikinci kontrolden sonra talep bilgisayara girilir.
- Bilgisayar çeşitli metodlarla aranan malı sisteme arz eden firmaları tespit eder ve bahsi geçen talep firmalara ulaştırılır. Y firması yaş sebze-meyve toptancılığı yapmakta ve barter sisteminden sebze-meyve depolaması hususunda hizmet talep etmektedir.
- Bu şekilde bir araya gelen X ve Y firmaları aralarında anlaşarak ticaretin 3 milyar liralık kısmını barter ile yapmaya karar verirler.
- X firması barter şirketine 3 milyar liralık teminat mektubu getirir ve X firmasına barter şirketi nezdinde "satın alma limiti" açılır.
- Y firmasına da X firması için tahsilat garantisi verilir. Ticaretin 2 milyar liralık kısmı barter şirketi garantisi altında değildir.
- X firmasının barter şirketi merkezindeki barter hesabına 3 milyar liralık borç, Y firmasına da 3 milyar liralık alacak yazılır ve barter hesap ekstreleri firmalara gönderilir.
- Y firmasının depolama hususundaki talebi satıştan önce bilgisayar yardımı ile Z firmasına iletilmiş ve bağlantı sağlanmıştır. Böylelikle Y firması barter şirketi nezdinde barter hesabında bulunan alacağı (mal bedelini) hemen kullanabilir.
- X firması borcunu kapatmak için sisteme 12 ay içinde 3 milyar liralık mal satmak durumundadır. Bu dönem içinde sisteme mal satılarak kapatılamayan borç tutarı nakit olarak ödenerek kapatılacaktır.
- Barter sistemi ile D firmasının konserve talebi X firmasına ulaşır ve yapılan satış sonucunda X firmasının borcu ödenmiş olduğundan satın alma limiti yeniden açılır.



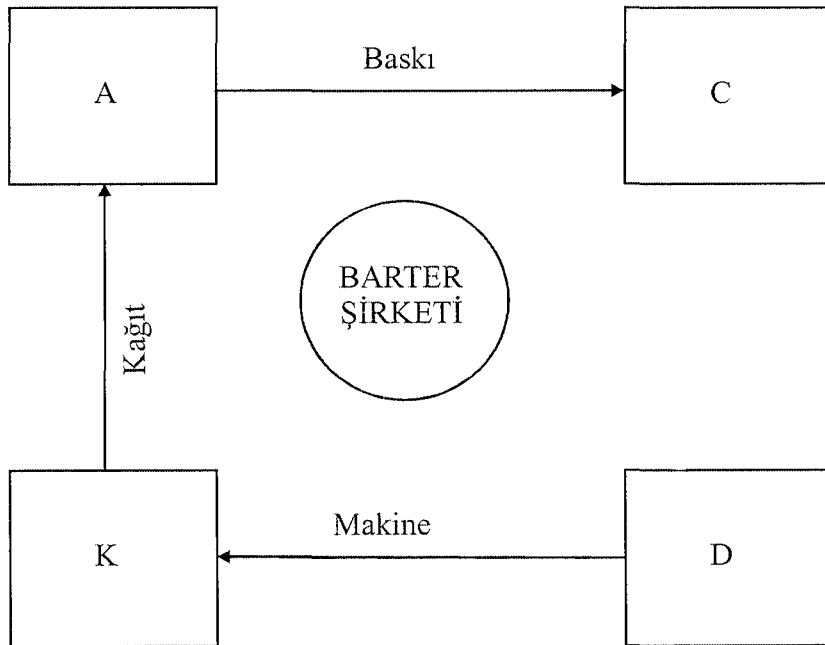
Şekil. 5. Çok İstasyonlu Barter Örnek 3

Örnek: 4

Firma	Talep	Arz
A (Matbaa İşl.)	Kağıt	Baskı
C (Kitapçı)	Baskı	
D (Makine imalatçısı)		Makine
K (Kağıt imalatçısı)	Makine	Kağıt

A işletmesi matbaacılıkla uğraşan bir işletmedir ve sistemde bulunan C işletmesinin baskı talebini karşılayacaktır. A işletmesinin kağıt talebini karşılayabilecek olan K işletmesinin ise makineye ihtiyacı vardır. K işletmesinin makine talebini karşılayabilecek üye ise D işletmesidir. Sistemdeki üyeler incelendiğinde hiçbir işletme arz ve taleplerini karşılıklı olarak giderememektedir. Bir başka ifadeyle, bir işletme sattığı malın veya hizmetin karşılığını, sattığı üyeden ziyade sistemdeki diğer bir üyeden karşılamaktadır. Bu durum çok istasyonlu barter sistemine iyi bir örnek

teşkil etmektedir. Matbaacılıkla uğraşan A işletmesi, 300.000.000 TL’lik kağıt talebini barter şirketine bildirmiştir. Barter şirketi bu talebin spekülâtif amaçlı olmadığını tespit ettikten sonra bilgisayar ağıyla talebi kağıt imalatçısı K işletmesine bildirmiştir. A işletmesi ile K işletmesi bu şekilde bir araya geldikten sonra, kendi aralarında anlaşarak 300.000.000 TL’lik ticareti barter yoluyla yapmaya karar verirler. A işletmesine 300.000.000 TL’lik teminat mektubu ile “satın alma limiti” açılır. K işletmesine de A işletmesi için tahsilat garantisi verilir. Sonuç olarak bu işlem sonucunda taraflardan A’nın cari hesabına 300.000.000 TL borç, K’nın hesabına ise aynı tutarda alacak yazılır ve hesap ekstreleri taraflara gönderilir. Bu arada K işletmesinin de makineye ihtiyacı vardır. Yine bilgisayar ağıyla bu talep makine imalatçılarına iletilir. D işletmesi gibi uygun bir satıcı bulununca artık K işletmesi 300.000.000 TL’lik makine alım hakkını kullanabilir. Bu örnekte belirtilecek önemli husus; A işletmesinin, 9 ay (veya 12 ay) içinde mutlaka bir satış yapmak zorunda olmasıdır. Şebeke ile C işletmesinin 300.000.000 TL’lik baskı talebi A işletmesine ulaşır ve A işletmesi bu satışla birlikte borcunu öder ve “satın alma limiti” tekrar açılır.



Şekil. 6. Çok İstasyonlu Barter Örnek 4

Örnek: 5

Firma	Talep Türü	Talep Miktarı	Arz Türü	Arz Miktarı
A Firması (Otel)	Yabancı dil kursu ve Havlu	2000 USD (Kurs) 1000 USD (Havlu)	Konaklama	5000 USD
B Firması (Tekstil üreticisi)	Bilgisayar kursu	2000 USD	Havlu	2000 USD
C Firması (Bilgisayar satıcısı)	Otomobil	5000 USD	Bilgisayar	5000 USD
D Firması (Yabancı dil ve bilgisayar eğitimi)			Kurs	4000 USD
E Firması (Otomobil satıcısı)	Seyahat ve cep telefonu	2000 USD (Seyahat) 4000 USD (Cep telefonu)	Otomobil	
F Firması (Cep telefonu satıcısı)	Seyahat ve bilgisayar	2000 USD (Seyahat) 2000 USD (Bilgisayar)	Cep telefonu	6000 USD
G Firması (Danışmanlık hizmeti)	Cep telefonu	500 USD	Danışmanlık hizmeti	1000 USD

Bu durumdaki bir arz-talep havuzunda taleplerin karşılanması şu şekilde olacaktır:

Talep Türü	Talep Eden	Talebi Karşılaman
Yabancı dil kursu	A Firması	D Firması
Havlu	A Firması	B Firması
Otomobil	C Firması	E Firması
Seyahat	E ve F Firmaları	A Firması
Bilgisayar	F Firması	C Firması
Bilgisayar kursu	B Firması	D Firması
Cep telefonu	E ve G Firmaları	F Firması

Belirli aralıklarla karşılanan bu talepler sonucunda örneğe konu olan firmaların sisteme olan borç-alacak durumları şu şekilde olacaktır:

A Firmasının Durumu:

A firmasının sisteme arz ettiği 5000 USD tutarındaki konaklama hizmetinin 2000 USD'lık kısmı E firması, 2000 USD'lık kısmı ise F firması tarafından satın alınmış, A firması sistemden 4000 USD alacaklı duruma geçmiştir. A firması daha sonra söz konusu alacağının 2000 USD'lık kısmıyla D firmasından kurs hizmeti, 1000 USD'lık kısmıyla da B firmasından havlu satın almıştır. Son durumda, A firmasının halen sistemden 1000 USD'lık alacağı bulunmakta, 1000 USD'lık seyahat hizmeti arzı da uygun talep beklemektedir. 5000 USD'lık satın alma limiti yeniden açılmıştır.

B Firmasının Durumu:

Bilgisayar kursu talebi D firması tarafından karşılanan B firması, sisteme 2000 USD tutarında borçlanmıştır. B firması 2 ay sonra A firmasına 1000 USD tutarında havlu satmış, sisteme olan borcu 1000 USD'ye düşmüştür. 1000 USD'lik arz, sisteme olan borcunu kapatmak için uygun alıcı beklemekte olup, halen söz konusu borcu ödeme için 7 ay süresi vardır. 1000 USD'lik "satın alma limiti" yeniden açılmıştır.

C Firmasının Durumu:

C firması, E firmasından aldığı otomobilin bedeli olarak sisteme olan 5000 USD'lık borcunu, belirlenen süre içerisinde (9 ay) F firmasına 5000 USD'lık bilgisayar satarak ödemiş olup, sisteme borcu veya sistemden alacağı yoktur. 5000 USD'lık "satın alma limiti" yeniden açılmıştır.

D Firmasının Durumu:

D firması, A ve B firmalarına kurs hizmeti satarak, sistemden toplam 4000 USD alacaklı durumdadır. Bu alacağını kullanmak için ihtiyacına uygun talep beklemektedir.

E Firmasının Durumu:

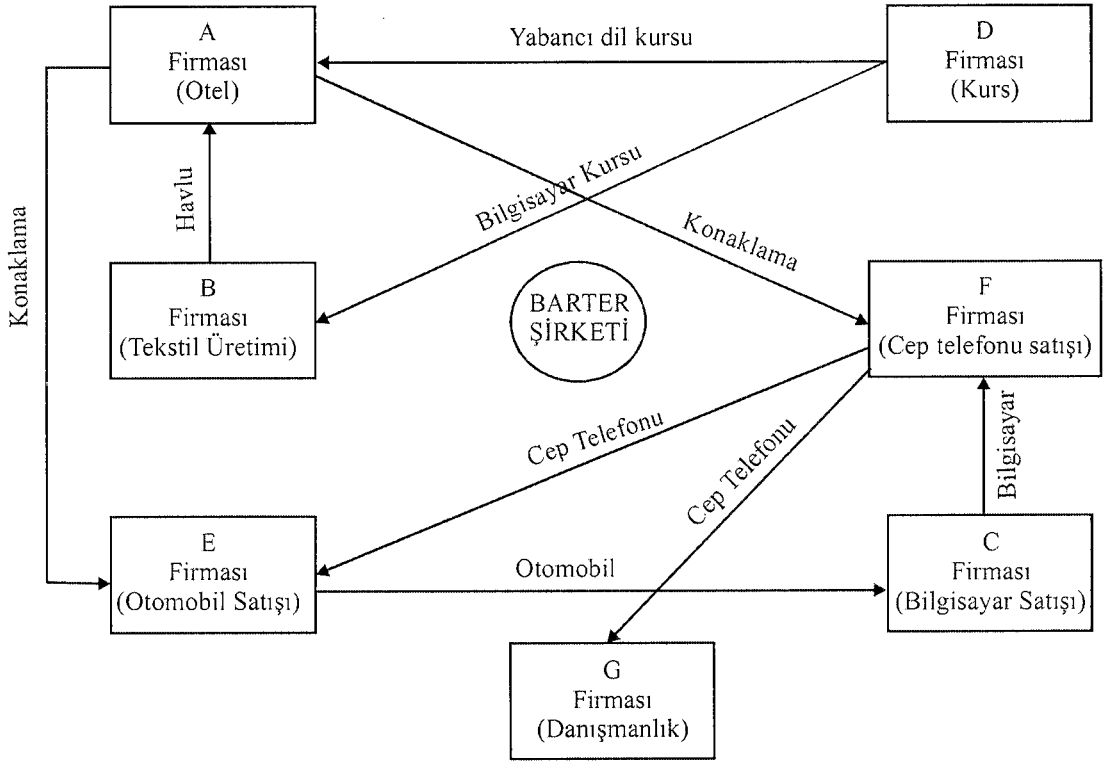
E firması, C firmasına 5000 USD tutarında otomobil satmış, dolayısıyla da sistemden 5000 USD alacaklı duruma geçmiştir. E firması söz konusu alacağının 2000 USD'lık kısmını konaklama hizmeti satın alarak kullanmıştır. Satın alma limiti 5000 USD olan E firması, kalan 3000 USD'lık alacağının karşılığında 4000 USD'lık cep telefonu talep etmiş, satın alma limitini aşan 1000 USD'lık kısım için barter şirketine banka teminat mektubu vererek talebini karşılamıştır. Sisteme 1000 USD borçlu olan E firmasının söz konusu borcu ödemesi için 9 ay süresi vardır.

F Firmasının Durumu:

F firması sisteme 6000 USD'lık cep telefonu arz etmiştir. Söz konusu firmanın arzının 4000 USD'lık kısmı E firması, 500 USD'lık kısmı ise G firması tarafından satın alınmıştır. F firması sistemden olan 4500 USD'lık alacağının 2000 USD'lık kısmıyla A firmasından konaklama, 2000 USD'lık kısmıyla C firmasından bilgisayar satın almıştır. Sistemden 500 USD alacaklı durumda olan F firmasının 6000 USD'lık satın alma limiti yeniden açılmış olup, 1500 USD'lık arzı ise uygun alıcı beklemektedir.

G Firmasının Durumu:

G firması üyelik aşamasında kendisine açılan 2000 USD'lık satın alma limitinin 500 USD'lık kısmını cep telefonu alımı için kullanmış, F firmasından 500 USD'lık cep telefonu alarak sisteme 500 USD borçlanmıştır. Söz konusu borcunu karşılamak için sisteme 1000 USD tutarında danışmanlık hizmeti sunmuş olup arzına uygun talep beklemektedir.



Şekil. 7. Çok İstasyonlu Barter Örnek 5

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN YAYGIN OLARAK KULLANILDIĞI SEKTÖRLER VE SİSTEMİN HUKUKİ DURUMU

1. BARTER'IN TÜRKİYE'NİN GÜNDEMİNE GİRMESİ

90'lı yılların ortalarında gelişen küresel kriz, Türkiye'de özellikle finans kesimini etkilemiştir. 90'lı yılların sonunda bankacılık kesiminin kullandığı toplam ticari kredi tutarı olan 11.5 katrilyon liranın, 318 trilyon lirasını takipteki krediler oluşturmaktadır. Dolayısıyla, geri ödenmeyen krediler açısından dikkat çekici sonuçlar yaşanmıştır. Kredilerin geri ödenmesinde yaşanan sorunlar ve likidite sıkışıklığı bir araya gelince, bankalar da kredileri erken tahsile yönelmiştir. Diğer yandan faizlerin büyük sıçramalar göstererek artması şirketlere yeni kredi pazarlanmasını zorlaştırmıştır. Tüm bu şartlar, ticari kredileri tamamen donma noktasına getirmiştir.

Krizin etkisiyle uluslararası finansörlerin, Türkiye'nin de içinde yer aldığı gelişmekte olan ülkelere yatırımlarını kesmeleri ve kurumsal yatırımcıların da, yatırımlarını likit hale getirerek geri çekmeleri Türkiye'de yaşanan finansal krizin boyutlarını genişletmiştir. Bunların sonucu olarak da, nakit para son derece değerli hale gelmiştir. Yaşanan tüm bu olumsuzlukların, nakit sıkışıklığı yaşayan şirketleri alternatif finans araçlarına yöneltmesi, barter sisteminin Türkiye gündemine girmesine neden olmuştur.

Nakit ödemedi ihtiyaçların karşılanması ve orta vadede reel fiyatlı ürünle ödeme yapılması sistemi olan barter sistemi, firmaların kriz döneminde en güçlü yardımcısı olmuştur. Firmaların bir barter şirketine dahil olmalarında başlıca 5 neden vardır:

- 1- Sistemin, üyelerine yeni alışkanlıklar, müşteriler getirmesi
- 2- Envanterlerindeki fazla malların atıl kapasitenin ve boş saatlerin satılmasına yardımcı olması

- 3- İşletmelerin nakit maliyetlerinde sıkışıklık yaşanmamasını sağlaması
- 4- Üyelerine, pahalı peşin para kullanmadan yeni iş kurabilme imkânı vermesi
- 5- Girişimcilere, peşin para akışını kesmeden, yaşam standartlarını yükseltme olanağı sağlaması.¹⁵³

2. TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN UYGULAMA ALANLARI

Barter sistemini, tüm sektörlerde faaliyet gösteren her türlü büyüklükteki firmalar kullanabilmektedir. Türkiye'de özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), atıl kapasitelerini ve stoklarını ekonomik sisteme sokabilmek için barter sistemini kullanmaktadırlar.

Türkiye'de 250 binden fazla KOBİ bulunmaktadır ve yapılan araştırmalara göre dış ticaretin %60'ı bu firmalar tarafından yapılmaktadır. Ancak, bu firmaların %5'lik bir kısmı banka kredisi kullanmaktadır. Bunun nedeni faiz oranlarındaki ürkütücü yüksekliktir. Dolayısıyla da bu durumdan kurtulmanın yolu barter sistemini kullanmaktır. Batı dünyası da aynı problemi yaşadığı dönemde, barter ticaretine ağırlık vererek KOBİ'leri koruma altına almıştır. Büyük firmaların ve holdinglerin barter sistemini kullanmalarının en önemli nedeni ise, sistemin üyelere sunduğu hızlı bilgi iletişimidir. Özellikle yurt dışı bağlantıları olan veya olmasını isteyen firmalar, barter sisteminde yer alarak kendi imkânlarıyla ulaşamayacakları bilgileri güncel olarak elde etmektedirler.

Sisteme üye olan firmaların, barter çeki dağıtarak, çalışanlarına faizsiz kredi ile alışveriş yapma imkânı sağlamasıyla özel şahısların da kullanabildiği barter sistemi, maaş ödemelerinden kesilen barter miktarının söz konusu firmalara nakit tasarrufu sağlaması ve nakit paraların da yeni iş imkânları yaratması nedeniyle son dönemde Türkiye'de pekçok işletme tarafından tercih edilmektedir.

Genel anlamda Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayabilecek olan barter sistemi, dünyadaki farklı politik ve finansal sistemlere rağmen, aynı yolu izleyerek

¹⁵³ Olgundeniz, a.g.e., s.26.

özellikle turizm, inşaat ve bilgisayar sektörleriyle her türlü hizmet sektöründe hızlı büyümeler yaşanmasına yol açmıştır.¹⁵⁴

3. TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN SEKTÖREL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Barter sistemi yapısı itibariyle, para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olduğundan, sistemde yer alan sektörlerle, mal ve hizmet grupları oldukça geniş bir yelpazeye sahiptir. Sektör kısıtlaması olmaksızın isteyen her şirketin kabul edilebildiği sistemde, arz ve talep dengesinin bozulmaması açısından, bazı barter şirketlerinin aynı sektörde faaliyet gösteren, benzer üretim ve kapasiteye sahip şirketlerden sadece birini üyeliğe kabul ettiği de görülmektedir.

Bir göz doktorunun, bir firmanın çalışanlarını barter sistemiyle muayene etmesi ve bunun karşılığında da sistemden tıbbi cihaz alması gibi pek çok yaşanmış örneği barındıran sistem, tekstilden taşımacılığa, reklamdan inşaat malzemelerine, elektronik ürünlerden sağlık hizmetlerine kadar uzanan geniş bir tabana sahiptir. Zaten sistemin sağladığı avantajlar, sistemdeki sektör çeşitliliğinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'de, başta turizm ve inşaat olmak üzere gıda ve tekstil sektörlerinde yaygın olarak kullanılan barter sistemi, tekelleşmelerden ve yeniliklere ilişkin tereddütlerden dolayı bazı sektörlerde zorlanarak çalışmaktadır.

3.1. Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı

Turizm sektöründe, barter sisteminin sağlamış olduğu faydalar sıkça gündeme gelmekte ve özellikle son dönemlerde yaşanan durgunluk nedeniyle barter sistemine ilgi artmaktadır. Türkiye'de, barter sistemini %100 randımanla kullanan turizm sektöründe hem yurt içinden hem de yurt dışından pek çok firma Türkiye'deki turizm işletmeleriyle barter sistemi içerisinde çalışmaktadır.¹⁵⁵ Örneğin, Türkiye'deki büyük

¹⁵⁴ Gürsoy, **Barter El Kitabı**, s.29.

¹⁵⁵ Gürsoy, **Türkiye'de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.47.

otellerden biri olan Merit Otel 2001 yılında ihtiyaçlarının 400 bin dolarlık kısmını barter sisteminden karşılamıştır. Mobilya, TV, yatak, nevresim, reklam, sıhhi tesisat, ısıtma sistemi, tadilat, bakım-onarım ve matbaa hizmeti almış, karşılığında sisteme, konaklama, toplantı, catering, yemekli organizasyon ve bayi toplantıları hizmeti satmıştır. Dedeman grubu ise 2002 yılında barter sisteminde 250-300 bin dolarlık işlem hedeflemektedir.

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

En kolay barter yapılabilecek sektörlerden sayılan turizm sektöründe maliyet unsurunun oldukça önemli olması ve sektörün diğer sektörlerle de iç içe bulunması nedeniyle barter uygulaması, apart otellerden devre tatil yatırımlarına, yat ve tekne üretiminden seyahat acentelerine, yiyecek-içecek işletmelerinden, uçak ve otomobil kiralama şirketlerine kadar uzanan geniş bir yelpazeye hitap etmektedir. Diğer yandan turizm işletmelerinin mobilya, dekorasyon hizmetleri, havalandırma ve ısıtma teçhizatları, temizlik, onarım gibi pek çok hizmete ihtiyaç duyması nedeniyle söz konusu ürünlerle ilgili üyelere de sistemde satış olanağı sağlanmakta ve mal veya hizmet akımı artmaktadır.¹⁵⁶

Turizm sektöründe en önemli görevi üstlenen seyahat organizatörleri, barter sistemiyle çalışarak, hava yolu, otel ve restoranların bazılarında barter sistemiyle satın aldıkları hizmetleri, rakiplerine oranla daha düşük fiyatla ve daha uygun ödeme şartlarıyla müşterilerine paket program halinde sunarak önemli ölçüde pazarlama avantajı elde etmiş olmaktadır. Turizm sektörünün her kesiminde olduğu gibi, sezon dışı zamanlarda doluluk oranının düşmesi sonucu zora düşen hava yolları

¹⁵⁶ Günlü, a.g.e., s.4.

şirketleri de, seyahat organizatörleriyle uzun vadeli barter anlaşmaları yaparak bu durumdan kurtulmaktadırlar. Hava yolu şirketleri barter'la yaptıkları söz konusu satışlara karşılık reklamdan, güvenliğe, gıdadan, özel kimyasallara kadar uzanan pek çok ihtiyacını da satın alma imkânı elde etmektedir.¹⁵⁷

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

3.2. İnşaat Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı

Türkiye'de 17 Ağustos depreminden sonra inşaat sektöründe yaşanan durgunluk, söz konusu sektörde çok büyük bir barter arzının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Önceleri, müteahhitlerin kat karşılığı inşaat malzemesi satın almaları olarak bilateral (iki istasyonlu) barter sisteminin uygulandığı inşaat sektöründe, multilateral (çok istasyonlu) sisteme geçilmesiyle sektörle ilgili işkollarına da çok çeşitli olanaklar sunulmaktadır. Örneğin, inşaat malzemesi satıcıları daire yerine diğer ihtiyaçlarını sistemden karşılarken, büyük firmalar da sistemden satın aldıkları daireleri çalışanlarına kiralayarak, sektördeki durgunluğun aşılması sağlanmaya çalışılmaktadır.

Çimento, demir gibi temel inşaat malzemelerinin diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'deki sistemde de sürekli barter arzları olmadığından, bu ürünler sisteme geçici ve spot olarak arz edilerek hemen tüketilmektedir. Dış cephe ve çatı kaplama malzemeleri satıcıları ise, projelendirmeden uygulamaya kadar her türlü işleri barter sistemiyle gerçekleştirilmekte, arz ettikleri ürünlerinin karşılığında hammadde satın

¹⁵⁷ Gürsoy, **Türkiye'de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.50.

olarak işletme giderlerinin büyük bir kısmını karşılamaktadırlar. Örneğin, Ekşioğlu Detay Grubu, sisteme sattığı 45 daire karşılığında PVC doğrama, ısıcam, kapı, fayans, boya ve parke satın almıştır.

Türkiye’de inşaat sektörü çok ileri düzeyde olmasına ve uluslararası tecrübeye sahip inşaat firmalarına sahip olmamıza rağmen bazı inşaat malzemelerinin batılı firmalara göre daha pahalı olması, maliyetlerin doğru hesaplanamamasından kaynaklanmaktadır. Bu noktada barter sistemi, hem bilgi desteği hem de maliyet hesapları konusunda firmalara yardımcı olmaktadır.¹⁵⁸

3.3. Gıda Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı

Türkiye, topraklarında çok çeşitli ürünlerin yetiştiği, hatta bazı ürünlerde dünyada önde gelen üreticilerden biri olmasına rağmen, gıda sektöründeki nakliye, ambalajlama ve bilgi akışı eksikliği gibi sorunları hala yaşamakta, bu da sektörde zaman zaman ürün fazlası olmasına yol açmaktadır. Hem bu sorunlar, hem de pek çok aracı yüzünden fiyatların gereksiz yere artması, tüketiminin de yeterli büyüklükte olmasını engellemektedir.

Barter sisteminin gıda sektörüne sağladığı en önemli hizmet bilgi akışı sağlamak, böylece de doğru zamanda doğru ürünün arz edilmesiyle satışları artırmaktır. Çünkü üretici, ürününe nereden ihtiyaç duyulduğunu yeterli hızla bulamadığından, söz konusu ürün bozuluncaya kadar elinde kalmaktadır. Üretici, barter sistemiyle ürünlerini etkin şekilde pazarlarken, sistemden traktör, nakliye, enerji ve gübre gibi pek çok ihtiyacını da sağlayabilme imkânına kavuşmaktadır. Barter sistemiyle yaptığı alımlar kadar da, yeni müşterilere ürünlerini satma şansı elde etmektedir. İstanbul’da faaliyet gösteren Morçöl Gıda A.Ş.’nin, Özbekistan’da faaliyet gösteren Madaniyat Firması’na barter yoluyla bakliyat ürünleri satması yutdışı barter işlemlerine örnek teşkil etmektedir. Madaniyat Firması bu alımın karşılığında sisteme petrokimya ürünleri (polikarbon, poliprolen) satmış, Morçöl Firması ise dış

¹⁵⁸ Gürsoy, Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör..., s.74.

ticaret gereği sistemden, promosyon malzemeleri, matbaa, çay poşetleme ve mali müşavirlik hizmeti satın almıştır.

Türkiye’de gıda sektörü henüz barter sistemini yeteri kadar kullanmamakta ve yabancı ülkelerden gelen talepler yeterli karşılığı bulamamaktadır. Oysa gıda sektöründe barter sisteminin yaygınlaşmasıyla, sektördeki iletişim eksikliği giderilebilir. Çünkü iletişim eksikliği nedeniyle uğranılan zaman kaybı gıdanın bozulmasından dolayı değerini hızla düşürmektedir. Ürünün kalitesi düşmeden fiyatının düşmesi ise ancak paranın maliyetinin düşmesiyle mümkün olmaktadır. Paranın maliyetini düşüren en önemli sistem barter olduğundan, gıda sektöründe barter sisteminin yaygın olarak kullanımının sağlanması gerekmektedir.¹⁵⁹

3.4. Tekstil Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı

Türkiye’de tekstil sektöründe barter sistemi, henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır. Oysa, Avrupa ve Amerika’da, dünya çapındaki birçok tekstil markası kendi isimleriyle barter şirketi kurmuşlardır. Söz konusu tekstil şirketlerinin barter organizasyonları kurmalarının amacı, yeni müşterilere ulaşmaktan çok, ihtiyaç duydukları mal veya hizmet satın alımlarını barter’la yaparak paranın maliyetinden kurtulmaktır. Türkiye’de pek çok tekstil firmasının kendi markalarını üretmektense, yabancı firmaların üreticisi olma yoluna gitmeleri, sektörde yurt içi pazara yönelik üretim yapan üreticilerin krizlerden olumsuz yönde etkilenmesine ve tahsilatların gecikmesiyle de zora düşmelerine neden olmaktadır.

Tekstil sektörü, modadaki hızlı değişimler dolayısıyla üretimin yılda dört kez planlanmasını gerektirmektedir. Tekstil firmalarının değişen trendi yakından takip ederek, iç ve dış piyasada rekabet edebilme şanslarının olması ayakta kalabilmeleri için bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu nedenle Türkiye’de ağırlığını KOBİ’lerin taşıdığı tekstil sektörü mutlaka kaliteye önem vererek kendi markalarını yaratmak ve sektörle ilgili dünyadaki gelişmeleri yakından izlemek durumundadır.

¹⁵⁹ Gürsoy, Türkiye’de Barter Tic. Kul. Sektör..., s.88.

ABD ve Avrupa'daki tekstil firmalarında barter sisteminin yaygın olarak kullanımının temel nedeni paranın maliyetidir. Bu nedenle söz konusu firmalar finansmanlarında çok gerekmedikçe kredi kullanmamakta dolayısıyla da paranın maliyetinin yükselmesine engel olmaya çalışmaktadırlar. Bu nedenle, değişen trendler dolayısıyla büyük maliyet sorunları yaşayan Türk tekstil sektöründe barter sistemi yaygınlaştıkça, hem iç piyasada hem de dış piyasada rekabet şansı büyük ölçüde artacaktır.

3.5. Hizmet Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı

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

Barter sistemiyle hizmet sektörü, hizmetlerini somut varlıklara dönüştürme şansını elde etmektedir. Barter sistemi bir çok mal ve hizmet için, nakit harcamadan kredi kullanımlarını ifade ettiğinden ve hizmet sektörünün talebi de gerekli mal ve hizmetleri temin etmek olduğundan, sektörde barter sistemi önemli ölçüde kullanılmaktadır.¹⁶⁰ Okul, otel ve hastanelerde pek çok tüketim malzemesi kullanıldığından, bu tür işletmeler satın alımlarını barter sisteminden yapmaktadırlar. Büyük firmalar, eğitim hizmetini barter sisteminden temin etmekte, bunun karşılığı sisteme ürettikleri mal ve hizmeti sunmaktadır. Hastanelerde ise, tıbbi aletler,

¹⁶⁰ Günlü, a.g.e., s.6.

badana, boya, temizlik, kırtasiye, çarşaf ve klima gibi pek çok ürün barter yoluyla elde edilmekte, bunların karşılığında da çeşitli firmaların çalışanlarına sağlık hizmeti verilmektedir.¹⁶¹

Sabah Gazetesi'nin 2001 yılında 1,5 milyon dolarlık reklam hizmetini barter yoluyla satması, Fenerbahçe Spor Klübü'nün, sisteme reklam satarak karşılığında klüp tesislerinin tadilat işlemleri için gerekli mal ve hizmeti barter yoluyla sağlaması ayrıca iki ünlü futbolcunun transferinde, transfer ücretinin bir kısmını barter yoluyla ödemesi Türkiye'de hizmet sektöründe barter sisteminin yaygın olarak kullanılmaya başlandığını göstermektedir.

4. BARTER SİSTEMİNİN TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye'de yapılan araştırmalara göre Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) en yaygın sorunlarından biri sermaye eksikliğidir. KOBİ'ler ellerindeki kıt sermaye kaynakları ile daha fazla iş yapmaya çaba harcamakta ve bu çabada başarılı olanlar ayakta kalmaktadır. Overtrading, az sermaye ile çok iş yapma anlamına geldiğinden dolayı, KOBİ'ler overtrading yapmak durumunda kalmaktadırlar.

Tüm dünyada ekonomik globalleşmeden, bölgesel entegrasyonlara gitmekten bahsedilirken, Türkiye Avrupa Birliği'ne girilmesi halinde KOBİ'lerin durumunun ne olacağı endişesini yaşamaktadır. Türkiye'de uzun yıllardır yaşanan enflasyon KOBİ'lerin sermayelerini eritmeye devam ederken, KOBİ'ler güvenilirlik, risk, enflasyon gibi nedenlerden dolayı kredi kuruluşlarından uzun süreli borçlanmaya gidememekte, yatırımlarını daha çok kendi öz varlıkları ve kısa vadeli borçlanmalarla finanse etmektedirler.

KOBİ'lerin içinde bulunduğu olumsuzluklardan kurtulmaları için sıralanan çözümlerin başında hep, devletin KOBİ'lere ucuz kredi sağlamasından söz

¹⁶¹ Gürsoy, **Türkiye'de Barter Tic. Kul. Sektör...**, s.121.

edilmektedir. Ancak Türkiye'deki siyasi istikrarsızlık nedeniyle bu formül olumsuz yönde etkilenmekte, tüm KOBİ'ler ucuz krediden yararlanamamaktadır. Zaten kaynaklar, oldukça sınırlı olup her işletmeye yetecek para stoğu da bulunmamaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler devlete yük olmadan devamlılıklarını sağlamak, rekabet şansı yakalamak ve ihracatta başarılı olabilmek için kendi çözümlerini üretmek zorundadır. Bu çözümlerden biri de KOBİ'lerin barter sistemini dikkate almalarıdır.

4.1. Barter Sisteminin KOBİ'lere Katkıları

Türkiye'de KOBİ'lerin çeşitli nedenlerle yaşadıkları sermaye eksikliğine barter sistemi olumlu katkılar sağlamaktadır. Barter sistemiyle işletmeler, bir yandan nakit ödeme zorunluluğu olmadan talep ettikleri mal ve hizmetlere ulaşırken, diğer taraftan da tahsilat sorunu olmaksızın ellerindeki stoklarını azaltarak üretim ve satışlarını hızlandırma olanağı elde etmektedirler. Bu avantajlar, KOBİ'lerin sermaye eksikliği sorunları için gereksinim duydukları çözümleri de beraberinde getirmektedir.

Barter sistemi KOBİ'lere gereksinimlerini kendi ürünleriyle karşılama fırsatı vermekte, alım-satımlarda harcanan süreden tasarruf sağlamakta ve bu arada ellerindeki nakiti daha verimli yerlerde kullanmalarına imkân tanımaktadır. KOBİ'ler barter sistemine dahil olarak yeni pazarlara ve yeni müşterilere kolaylıkla ulaşabilmektedir. Kendi ürünlerini pazarlamak için ek bir uğraş ve maliyete katlanmadan sistemdeki firmaların talepleri ile karşılaşmakta ve ürünlerini kolaylıkla satabilme olanağı elde etmektedirler.

Türkiye'de KOBİ'ler ürettikleri ürünleri pazarlamada pek çok sıkıntı çekmektedir. Barter sistemi ile KOBİ'ler hem hazır bir pazara kendi ürünlerini sunacak, hem de borcunu kendi ürünüyle ödeyerek borçlanmanın getirdiği finansal streten kurtulmuş olacaktır. Böylece, hazır bir pazarda kendisine sunulan döner sermaye kolaylığından yararlanarak, üretimini artırma fırsatını da yakalamış olacaktır. Barter sistemindeki satış kolaylığı, KOBİ'lerin finansal yapılarına olumlu katkıda bulunacak ve sermaye eksikliği sorunlarına da önemli bir çözüm getirecektir.

Sonuç olarak KOBİ'ler devlet yardımını beklemektense, sorunlarını bizzat kendileri çözmek için barter sisteminin sağladığı avantajları ve finansal desteği alarak ekonomideki varlıklarını sürdürmek durumundadır.¹⁶²

4.2. Türkiye'deki Barter Şirketlerinin KOBİ'lere Yönelik Çalışmaları

Türkiye'de 250 binden fazla KOBİ bulunmaktadır. Yapılan araştırmalara göre dış ticaretin %60'ı bu firmalar tarafından yapılmaktadır. Türkiye'deki barter şirketlerinin hedefi ilk aşamada ticaretin %10-15'lik kısmının barter'la yapılmasını sağlamaktadır. Bu oran dünyada %40'ın üzerindedir.¹⁶³

Türkiye'de barter organizasyonları öncelikle KOBİ'lerin yeni müşterilere ulaşabilmesini amaçlamıştır. Bunun için, barter sistemine üye firmaların arz ve taleplerinden oluşan bilgi bankasında depolanan bilgiler, ilgili firmalara ulaştırılmaktadır. Böylelikle KOBİ'ler yeni müşteriler kazanmakta, hatta istekleri doğrultusunda yurt dışından müşteri bulma imkânı elde etmektedirler.¹⁶⁴ Barter sisteminin satış gücü sayesinde dünyanın her yerinden yepyeni müşteri grupları KOBİ'lerimizi tanımaya başlamaktadır.

Barter şirketleri İstanbul'daki KOBİ'lerde yaygın olarak kullanılan barter sistemini, Anadolu'ya taşımak için bayilik açmakta, Türkiye'nin her yerindeki KOBİ'lerin barter sisteminin sunduğu avantajlardan yararlanmasına çalışmaktadırlar.¹⁶⁵

¹⁶² Öndeş, a.g.e., s.34.

¹⁶³ Gürsoy, **Barter El Kitabı**, s.28.

¹⁶⁴ www.finansalforum.com.tr/haber, 02.09.2000.

¹⁶⁵ "Bartering Sisteminin Anadolu KOBİ'lerine Ulaşma Çabası", www.finansalforum.com.tr/haber no:941, 04.04.2001.

5. BARTER SİSTEMİNİN HUKUKİ AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye’de barter şirketleri, yürürlükteki Ticaret ve Borçlar Kanunları hükümlerine göre faaliyet sürdürmektedirler. Bu nedenle barter şirketleri adi şirket olarak kurulmakta ve esas sözleşmelerinde belirtilen ticari işler yapmaktadırlar. ABD’de ise barter şirketleri birer ticari şirket olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyet göstermektedirler.

Yeni bir teknik olması nedeniyle hukuk mevzuatımızda, barter sistemine ilişkin özel hükümler bulunmamaktadır. Bununla birlikte barter işlemleri diğer yasalarda mevcut olan genel hükümlerle yürütülmektedir. Bu konuda geçerli olan yasal düzenlemeler ise, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu’nda bulunmaktadır. Barter sistemi, Borçlar Kanunu’nun 118-123.maddeleri arasında düzenlenen ve borcu sona erdiren sebeplerden biri olan “takas” rejiminin hükümlerine dayanılarak hukuksal platforma oturtulmaya çalışılmaktadır.¹⁶⁶ Ancak barter sistemini takas rejiminden ayıran noktalar esas itibarıyla bu bağlantıyı birebir karşılamamaktadır. Bilindiği gibi takas, karşılıklı ve aynı nitelikte, her ikisinin de vadesi gelmiş iki alacaktan az olanın, çok olandan çıkarılması ve taraflardan birinin tek taraflı beyanı ile meydana gelen bir sona ermedir. Örneğin, A, B’den 1 milyon TL, B ise A’dan 4 milyon TL alacaktır ve her ikisinin de alacaklarının vadesi gelmiştir. A, 1 milyon TL’lik alacağını takibe geçtiğinde, B, A’ya karşı takas ileri sürerse, A’nın borcu 1 milyon TL nispetinde sona erecek ve B’nin alacak durumu 3 milyon TL üzerinden devam edecektir. Yani borç, en az olanın nispetinde sona ermektedir.

Takas, gereksiz ödeme işlemlerini ortadan kaldırdığı gibi, tarafları kendi borcunu ödemediği halde, alacağını tahsil edememe riskinden kurtarmaktadır.¹⁶⁷ Ancak, takasın kullanımı günümüzde giderek azalmaktadır. Çünkü, paranın hiç kullanılmaması, iki tarafın değişime konu olan mal ve hizmetlere karşılıklı olarak sahip olmaları, bu mal ve hizmetlere karşılıklı olarak ihtiyaç duymaları ve söz konusu mal ve hizmetlerin eş

¹⁶⁶ Doğan, a.g.e., s.45.

¹⁶⁷ Gökçe, a.g.e., s.46.

değer olması takasın en önemli özellikleridir. Bu özelliklerin bir arada yer almasının zorluğu nedeniyle takası uygulama imkanı çok sınırlıdır.

Barter'da ise tarafların bir araya gelmeleri, para kullanmaları, barter'a konu olan mal ve hizmetlere karşılıklı olarak ihtiyaç duymaları gerekmektedir. Ayrıca barter sisteminin özü sadece iki işletmenin mallarını veya hizmetlerini takas etmeleri değildir. Barter sistemi çerçevesinde, barter şirketi kendi bünyesinde hizmet verdiği işletmelere, bilgi alışverişinden, pazarlama danışmanlığına ve üyelerin cari hesaplarının tutulmasına kadar bir çok hizmeti verebilmektedir.¹⁶⁸

5.1. Barter Sisteminin Hukuki Esasları

Barter sisteminin işleyişini düzenleyen özel hukuki esaslar konulmamış olmakla birlikte barter şirketi ile barter üyeleri arasında yapılan üyelik sözleşmesi, barter işlemlerinin temel esaslarını belirlemektedir. Barter sisteminde üye sözleşmesi, içeriği itibariyle karma nitelikli olup, birden fazla sözleşmenin iç içe geçtiği bir şekilde yapılmaktadır. Üyelik sözleşmesi içerik itibariyle:

- Vekaleti içermesi dolayısıyla bir vekalet sözleşmesini,
- Barter sisteminden olan alacağın, barter organizatörü şirket tarafından garanti edilmesi dolayısıyla bir kefalet sözleşmesini,
- Barter sistemi üyelerinin, alacaklarını belirli bir sürenin sonunda (9 veya 12 ay) sistemden mal veya hizmet olarak alamadıkları durumda, alacaklarının sisteme devrini öngören alacağın temlikini,
- Barter üyelerinin alacak ve borçlarının karşılıklı olarak birbirinden mahsubuna imkân vermesi dolayısıyla da bir cari hesap sözleşmesini içermektedir.¹⁶⁹

Türkiye'de barter ticaret ile ilgili bir ticari mevzuat henüz bulunmamasına rağmen, sistemin uygulanabilirliği ile ilgili içerdiği unsurlar ayrı ayrı ticaret kanunlarında tanımlandığı için barter ticaret işi yapılabilmektedir. Türkiye'de yeni bir sektör olarak gelişen barter ticareti, Türk Ticaret Kanunu'da takas ve komisyon hizmeti

¹⁶⁸ Doğan, a.g.e., s.46.

¹⁶⁹ Erkan, "Yeni Bir Fin. Aracı: Barter", s.101.

olarak düzenlenmiş olup, ayrıca özel hükümler ihtiva etmemektedir. Barter işlem esaslarını üyelik sözleşmesi belirlemektedir. Barter sistemi ile hangi esaslarda mal ve hizmet alınabileceği, hangi esaslarda mal ve hizmet satılabileceği tanımlanmıştır. Ayrıca tahsilat ve borç ödeme şekilleri üyelik sözleşmesinde açıkça yer almaktadır.

Yurtiçi işlemler için barter şirketinin, barter sistemini uygulamada ihtiyaç duyduğu hukuki formasyon, Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nda yer alan farklı hükümlerin karma sözleşmede kullanılmasından meydana gelmektedir.

Barter şirketi'nin çalışma esaslarını belirleyen ve Türk Ticaret Kanunu ile Borçlar Kanunu'nda yer alan hükümler aşağıda verilmiştir:

Genel İşlem Şartları

“Şartname”, “Umumi Şartlar”, “Mukavele Şartları”, “Genel Kayıtlar”, “Katılma” ya da “Genel İşlem Şartları” olarak adlandırılmakta ve hukuki mahiyeti itibariyle Özel Hukukun, Borçlar Hukuku kısmında yer almaktadır.

Genel İşlem Şartları, müteşebbisin ileride kurmayı düşündüğü ve işletmesinin uğraşı alanına giren sözleşmelerin muhtevalarının, önceden ve tek taraflı olarak tayin ve saptanmasını ifade etmektedir. Barter Üyelik Sözleşmeleri, muhteviyatı barter şirketi tarafından önceden belirlenmiş ve tek taraflı tayin edilmiş sözleşmelerdir.

Temsil (Vasıtalı Temsil-Vasıtasız Temsil)

Barter şirketi, satıcı firmanın alacağını borçlu firmadan barter sistemi ile tahsil etmekle, kanunda belirtilen “Temsil” yetkisini kullanmaktadır. Bu yetki vasıtalı ve vasıtasız olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır.

Vasıtasız temsil, temsilcinin yaptığı hukuki işlemde doğan hakların ve borçların kendiliğinden, temsil edilen kişinin şahsında gerçekleşmesi sonucunu veren temsil şeklidir. Vasıtalı temsilde temsilci, üçüncü şahısla hukuki işlem yaparken, temsil edilen hesabına fakat kendi adına hareket etmektedir. Bu takdirde işlemin sonuçları temsilcinin şahsında gerçekleşmekte ve temsilci kendi adına yaptığı işlemde doğan

hakları temsil edilene devretmek, temsil edilen de yine bu işlemde doğan borçları üstlenmek zorunda kalmaktadır.

Üçüncü Şahıs Adına Sözleşmeler

Bir sözleşme ilişkisinde borçlu, bizzat alacaklıya değil de üçüncü bir şahsa ifade bulunmakla yükümlü olursa, üçüncü şahıs lehine akit söz konusu olmaktadır. Barter sisteminde borçlu firma borcunu, ürününe talepte bulunan sistemin diğer üyelerine satış yaparak ödeme yaptığından, bu işlem üçüncü şahıs lehine yapılmış bir akit olmaktadır.

Üçüncü Şahsın Fiilini Taahhüt

Bir üçüncü şahsın fiilini taahhüt eden kimse bu üçüncü şahıs tarafından taahhüdün ifa edilmemesi halinde zarar ve ziyanın tediyesine mecburdur. Belirli bir süre için yapılan taahhütlerde, süre bitimine kadar taahhüt edene yazılı olarak başvurulmaması halinde taahhüdün hükümsüz olacağına dair sözleşme mevcuttur. Barter şirketi, malını barter sistemiyle satan firmanın alacağını, diğer barter üyelerinden satın alarak tahsil ettirirken, üçüncü şahsın fiilini taahhüt etmektedir ve bu taahhüdünü yerine getirmek için de, alacağını belirli bir zamanda ürün satın alarak tahsil edemeyen firmaya nakit veya ürünle ödeme garantisi vermektedir.¹⁷⁰

T.T.K ve Borçlar Kanunu'nun genel hükümleri ve sözleşmeleri düzenleyen özel hükümler, barter sisteminin işleyişi ile ilgili özel bir mevzuat düzenlenmesini gerektirmeyecek kadar geniş kapsamlıdır. Barter'in en yaygın kullanıldığı ABD'de de barter şirketleri için özel hukuki düzenlemelere gidilmemiştir.¹⁷¹

¹⁷⁰ Şimşek, **a.g.e.**, s.41

¹⁷¹ Erkan, "Yeni Bir Fin. Aracı: Barter", s.101.

5.2. Yurtdışı Barter İşlemlerinin Hukuki Esasları

Dış ticaret işlemlerinin, ilgili ihracat ve kambiyo hükümleri içerisinde yapılması gerektiğinden barter sisteminin uygulanışında gerçekleşen mekanizmanın, dış ticaret mevzuatında tanımlanmamış olmasından kaynaklanan sorunlar bulunmaktadır.

Genel olarak ithalat ve ihracat bir ülkede yürürlükte bulunan Dış Ticaret ve Kambiyo Kontrol Rejiminin çizmiş olduğu sınırlar içerisinde oluşmaktadır. Takas, bir ihracat modeli olarak ihracat mevzuatında, bir ödeme biçimi olarak da kambiyo mevzuatında tanımlanmıştır. Kambiyo mevzuatına göre takas yapan ihracatçı firma, ihraç ettiği malın bedelini en çok 6 ay içerisinde mal veya hizmet olarak yurda sokmak zorundadır. Yine kambiyo mevzuatı, ihracatı yapan firmayı, ihraç edilen malın bedelini getirmekle sorumlu tutmaktadır.

Dış Ticaret Mevzuatına göre, bir firmanın, üyesi bulunduğu barter sistemi ile ihracat yapabilmesi için, kambiyo mevzuatındaki “ihracatı yapan firmanın ihracat bedelini ilgili sürede getirme zorunluluğu” ile ilgili kanunun değişmesi gerekmektedir. Ancak kanun değişmeden ithalat ve ihracat işlemlerinin barter sistemi ile yapılabilmesinin yolu, ithalat ve ihracat işlemlerini barter şirketinin doğrudan yurtdışı barter şirketi ile yapması ile mümkündür. Bütün malları barter şirketi ithal ve ihraç ederek, ilgili gümrük işlemlerini yapmaktadır.¹⁷²

5.3. Barter İşlemlerinin Türk Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu

Barter sistemi, bir ticaret ve finansman şekli olması ve özellikle de işletmeler açısından gelir elde etme yollarından biri olması nedeniyle vergi doğacağı açıktır. Barter şirketi, elde ettiği komisyon gelirinin, sistemde satış yapan üye ise bu satıştan doğan kazancının vergilerini gelir vergisi hükümleri çerçevesinde ödemektedir.

¹⁷² M. Sırrı, Şimşek, “Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları”, **Barter Ekonomi**. Sayı no:21, Eylül 1999, s.33.

5.3.1. Gelir vergisi ve kurumlar vergisi karşısındaki durumu

Bir kazancın gelir vergisine tabi tutulması için mutlaka ticari kazanç olması gerekir. Ticari kazanç ise, Gelir Vergisi Kanunu'nun 37.maddesinde "her türlü ticari ve sınai faaliyetten doğan kazanç" olarak tanımlanmıştır. Buna göre barter sistemindeki taraflar (üye ve barter şirketi) açısından yapılan tüm faaliyetler ticari kazanç hükmünde olduğundan vergilendirilmesi gerekir. Sistemdeki taraflardan satıcı, mal satışı dolayısıyla elde ettiği gelirden, barter şirketi ise, aldığı komisyon ve aidatlardan dolayı vergi vermek durumundadır.¹⁷³ Barter ticaretini organize eden Türkiye'deki kurumların tamamının dolar, mark veya ECU'yu kullanması ve söz konusu yabancı paraların konvertibl olması nedeniyle gelir vergisi açısından sorun yoktur.¹⁷⁴ Kurumlar Vergisi Kanunu'nda ise, ticari kazanç için Gelir Vergisi Kanunu'nun hükümlerini benimsediğinden barter işlem kazançları Kurumlar Vergisi Kanunu'na göre ticari kazanç sayılmakta ve vergilendirilmektedir.

Gerek gelir gerekse kurumlar vergisi mükelleflerinin işlem yaptığı barter sisteminde, mal ve hizmet satarak kazanç elde eden mükellefler, bu işlemleri nedeniyle Vergi Usul Kanunu uyarınca düzenlenmesi zorunlu olan belgeleri düzenlemekle yükümlüdürler. Barter işlemine konu olan mal ve hizmetin değeri, Vergi Usul Kanunu'nun "değerleme" hükümleri çerçevesinde belirlenmekte ayrıca bu bedel Vergi Usul Kanunu'nun 267.Maddesi'nde belirtilen emsal bedelinden düşük olamamaktadır. Bu değer, Katma Değer Vergisi uygulaması açısından da mal ve hizmetin teslim ve hizmet bedeli olarak KDV matrahına esas olmakta, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 2.Maddesi çerçevesinde, takasın iki ayrı teslim hükmünde olduğu hususu dikkate alınmaktadır.

Barter şirketleri, barter sisteminde üstlendikleri fonksiyonlar nedeniyle barter üyelerinden aldıkları komisyon ve aidat kapsamında yapılan ödemeler için Vergi Usul Kanunu'nda belirtilen belgeleri düzenlemekle ve bu belgelerde yer alan tutarlar üzerinden KDV hesaplamakla yükümlüdürler.

¹⁷³ Sürmen ve Kaya, a.g.e., s.134.

¹⁷⁴ Erkan, "Barter'in Vergi Huk. Karş. Dur.", s.97.

Barter hizmetinden, yurtdışında faaliyet gösteren bir barter şirketi aracılığı ile faydalanılması halinde ise, söz konusu barter şirketinin Türkiye’de işyeri ve daimi temsilcisi bulunuyorsa, genel hükümlere göre vergilendirme yapılmaktadır. İşyeri ve daimi temsilcisinin bulunmaması halinde ise, barter şirketinin hizmetinden Türkiye’de yararlanan gelir veya kurumlar vergisi mükellefi barter şirketine yaptığı ödemeler üzerinden Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 9.Maddesi hükmü uyarınca sorumlu sıfatıyla KDV hesaplayarak, 2 no’lu KDV beyannamesi ile beyan etmek zorundadır.

Barter şirketi ile üyeler arasında yazılı olarak düzenlenecek tüm sözleşmeler, Damga Vergisi Kanunu’nun 1.Maddesi kapsamında olmakta, 3.Madde uyarınca sözleşmeyi oluşturan taraflar verginin mükellefi olmaktadır. Düzenlenen sözleşmede miktar olup olmasına göre damga vergisi nisbi veya maktu olarak alınmaktadır.¹⁷⁵

¹⁷⁵ www.geocities.com/burtaymutlu/barter/giris.html

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DEKİ BARTER UYGULAMALARINA AİT ÖRNEKLER

1. UYGULAMANIN AMACI

Uygulamada, firmaların barter sistemini kullanarak fayda elde edip etmediklerinin rakamsal olarak gösterilmesi amaçlanmıştır. Uygulamada yer alan firmaların elde ettikleri faydalar, sistemde alıcı olan firmaların barter sisteminden satın aldıkları ürünleri piyasadan satın almaları durumunda elde edecekleri sonuçlarla karşılaştırılarak rakamsal olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Sistemde satıcı durumunda olan firmaların ise ürünlerini barter sisteminde satmakla sağladığı faydalar ortaya konmaya çalışılmıştır.

2. UYGULAMANIN YÖNTEMİ

Türkiye’de değişik sektörlerde faaliyet gösteren 5 firmanın barter işlemlerinin ele alındığı çalışmada, söz konusu firmalarla ilgili veriler, bir barter şirketiyle yapılan görüşmeler ve elektronik posta yoluyla yapılan yazışmalar sonucu elde edilmiştir. Uygulamaya alınan işlemler söz konusu firmaların değişik zamanlarda yapmış oldukları barter işlemlerinden, her bir firma için tek bir barter işlemi içermektedir. Bu işlemlerdeki barter tutarları değerlendirmeye tabi tutularak, firmaların ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri barter yoluyla elde etmelerinden dolayı sağladıkları faydalar tezin amacına uygun olarak ortaya konmaya çalışılmıştır.

Ancak, sistemi kullanan firmalar üyelik sözleşmesinde fatura kesilme konusunda serbest bırakıldıkları için genellikle bunu yasal zorunlulukları içinde yapmamakta, barter şirketleri ise, kendisine bildirilen ve her iki barter üyesinin de onayladığı tutarları kayıt altına almakta olduğundan, işlemlerle ilgili yasal belgelere ulaşamamıştır. Bu nedenle, uygulamada yer alan firmaların isimlerinin gizli tutulması istendiğinden, bu firmalara sembolik isimler verilmiştir.

3. UYGULAMA

Uygulama 3 ayrı bölümden oluşmaktadır: İlk bölümde, faaliyet konusu birbirinden farklı firmaların değişik zamanlarda zincirleme olarak yaptıkları barter işlemlerine yer verilmiş, sistemde alıcı, satıcı ve nötr durumda olan 3 firmanın sağladığı faydalar üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde, turizm sektöründen bir firmanın yapmış olduğu barter işlemi incelenmiş, üçüncü bölümde ise, inşaat sektöründen bir firmanın yapmış olduğu barter işlemine yer verilmiştir. Uygulamalarda firmaların, söz konusu mal ve hizmetleri barter sisteminden almış olmakla elde ettiği faydalar, piyasa koşullarıyla karşılaştırma yapılarak açıklanmaya çalışılmıştır.

3.1. Dört Firma Arasında Yapılmış Barter İşlemleri

Uygulamada yer alan firmalar:

- A Firması : Bisiklet Üreticisi
- B Firması : Gıda-İnşaat –Turizm
- C Firması : Temizlik Şirketi
- D Firması : Kimyasal Madde Üretimi

A Firmasının İşlemleri:

Sisteme, 1 milyon USD tutarında teminat vererek alıcı pozisyonunda olan A firması, üretmiş olduğu bisikletlerin ambalajlanması ile ilgili 60 bin USD tutarındaki talebini barter şirketine bildirmiş, sisteme girilen talep, 10 Ocak tarihinde B firması tarafından karşılanmıştır. A firması, 3 ay süresince bisikletlerin ambalaj malzemelerini (dış ambalaj ve tahta) ve taşıma hizmetlerini satın alma ve borcun süre bitiminde (10 mart) hesaba geçirilmesi konusunda, B firması ile mutabakata varmıştır. Aynı süre içerisinde A firması, fabrika temizlik işleri ile ilgili talebini barter şirketine bildirmiş ve söz konusu talep C firması tarafından karşılanarak 3 aylık temizlik işleri için iki firma arasında 5000 USD tutarında barter anlaşması yapılmıştır.

B Firmasının İşlemleri:

A firmasına yapmış olduğu satışla sistemden 60 bin USD tutarında alacağı bulunan B firması, inşa edeceği fabrika için alan açmak amacıyla barter sisteminden 10 bin USD tutarında iş makinesi kiralamıştır. Ayrıca, BDT ülkelerinden getirdiği keresteleri işlemek üzere gerekli olan iş makinelerini, sistem üyesi bir marangoz firmadan tedarik etmiştir. B firması, sistemdeki alacağının 20 bin USD tutarındaki bölümüyle, ortak olduğu villa inşaatının ince inşaat malzemesi (su, elektrik tesisatı, fayans, PVC), 5000 USD tutarındaki bölümüyle de D firmasından inşaat kimyasalı satın alarak, bu taleplerini yine sistemden karşılamıştır.

C Firmasının İşlemleri:

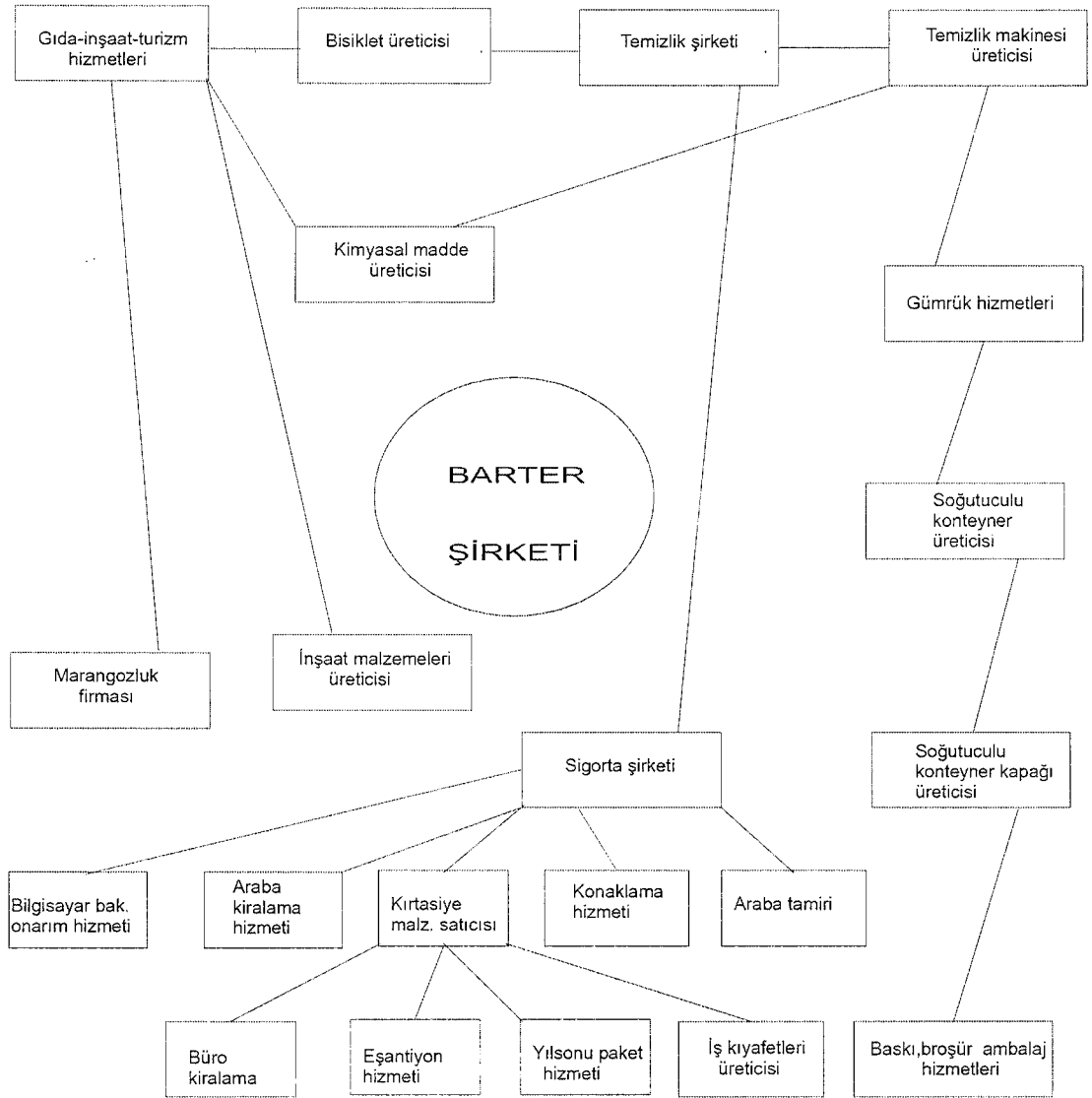
C temizlik şirketi, A firmasına yapmış olduğu satıştan doğan 5000 USD tutarındaki alacağının karşılığında, kimyasal madde talebini barter şirketine bildirmiş, talep D kimyasal madde üreticisi tarafından karşılanarak, iki firma arasında 2000 USD tutarındaki temizlik kimyasalının alım satımını içeren barter anlaşması yapılmıştır. C temizlik şirketi sistemdeki 3000 USD tutarındaki alacağı ile de temizlik makineleri üreten sistem üyesi bir firmadan temizlik makinaları satın almıştır.

D Firmasının İşlemleri:

D kimyasal madde üreticisi, şirket binası ile Ege ve Akdeniz bölgesindeki pazarlama elemanlarının kullandığı binek araçların sigortası için, barter şirketine vermiş olduğu teminat çerçevesinde, sistem üyesi bir sigorta şirketi ile 10 bin USD tutarında barter anlaşması yapmıştır. Sigorta şirketi ise, D firmasıyla yaptığı barter anlaşmasıyla doğan 10 bin USD tutarındaki alacağını, sistemden, bilgisayar yıllık bakım ve onarım hizmeti, araba kiralama, çeşitli kırtasiye malzemeleri, elemanlarının konaklama hizmeti ve kaskolu araçlar için tamir hizmeti satın alarak karşılamıştır.

İşlemler bu şekilde zincirleme olarak devam etmektedir. Sigorta şirketine kırtasiye malzemesi satan firma, personeli için yılsonu paketleri, satış için çeşitli eşantyon

yarı mamulleri, iş kıyafetleri ve yeni büro kiralama taleplerini barter sisteminden karşılamıştır. C temizlik şirketine temizlik makinesi satan firma, yurtdışından getirdiği ürünler için gümrükleme hizmetleri, gümrükleme hizmetleri satan firma, soğutuculu konteyner, soğutuculu konteyner satan firma, konteyner kapak kilidi ve bu kilidi üreten firma ise baskı, ambalaj, broşür hizmetlerini barter sisteminden karşılamıştır.



Şekil.8 Uygulamada yer alan firmaların barter işlemleri

Bu işlemler sonucunda firmaların sağlamış olduğu faydaları rakamsal olarak görmek amacıyla üç firmanın işlemleri üzerinde durulacaktır. Bu firmalar ;

- Sisteme teminat vererek barter kredisi ile sistemden ürün satın alan A firması,
- Sistemde nötr durumda olan C firması,
- Sisteme borçlu olan D firmasıdır.

Örnekte yer alan firmaların işlemleri aşağıdaki koşullar altında gerçekleşmiştir:

- Barter şirketinin uyguladığı komisyon oranı %3' tür.
- Barter şirketinin, üyelere uyguladığı vade 9 aydır.
- İşlem fiyatları, ortalama olarak piyasa fiyatının %15 üzerinde gerçekleşmiştir.
- Firmaların kârlılık oranları ortalama %25' dir.
- A firmasının "satış-tahsilat-üretim-satış" döngüsü ayda 2 defadır.

Bu bilgilere göre,

A Firmasının Durumu :

A firması 10 Ocak tarihinden 10 Mart tarihine kadar 1 milyon USD tutarındaki teminatı çerçevesinde, B firmasından 60 bin USD tutarında ve C firmasından 5000 USD tutarında olmak üzere sistemden toplam 65 bin USD tutarında ürün satın almıştır. A firması 9 ay sonra, sistemde satış yaparak barter şirketine alıfta ve satıfta ödediği komisyonlarla birlikte sisteme olan toplam 68 900 USD tutarındaki borcunu karşılamıştır.

$$65\ 000 + (65\ 000 * 0,03) + (65\ 000 * 0,03) = 68\ 900\ USD$$

A firması, barter sisteminden 9 ay vadeli satın almış olduğu toplam 68 900 USD maliyetli ürünü, piyasadan satın almış olsaydı, aynı ürüne 55 250 USD ödeyecekti. Bu durumda A firmasının görünen zararı,

$$68\ 900 - 55\ 250 = 13\ 650\ USD$$

olmaktadır.

Ancak A firması bu ödemeyi karşılayabilmek için diğer kaynaklarından 55 250 USD tutarındaki bir bölümü ya bütçesinden ayıracak ya da bu miktarda ek satış yapmak durumunda olacaktı. Alternatif yatırım araçlarının kullanılması durumunda ise, dövize uygulanan yıllık faiz %8 olduğuna göre,

$$55\,250 * 0,08 * (3/12) = 1\,045 \text{ USD}$$

gelir kaybına uğrayacaktı. Borcunu, yeni satışlarla karşılaması durumunda ise, A firmasının ürün kârlılık oranı %25 olduğuna göre satış maliyeti,

$$55\,250 * 0,75 = 41\,437,5 \text{ USD}$$

olacaktı. Yani, her iki durumda da A firmasından nakit çıkışı gerekecekti. Bu nedenle A firması ürünü 9 a vade ile barter sisteminden satın almayı tercih etmiştir.

A firmasının sağladığı faydalar:

A firması, ürünü herhangi bir nakit çıkışı gerekmeksizin barter sisteminden satın almış olduğu için, 10 mart tarihinde 55 250 USD tutarında bir ürüne ve bu ürüne ödeyeceği 55 250 USD tutarında bir maddi kaynağa sahiptir. Üstelik toplam değeri 110 500 USD olan bu kaynağı 9 ay süreyle kullanma imkânı elde etmiştir.

A firması, 110 500 USD tutarındaki kaynağını üretime yönlendirerek,

$$110\,500 * 0,25 = 27\,625 \text{ USD kâr}$$

bu kârı ayda 2 kez sağladığı için,

$$27\,625 * 2 = 55\,250 \text{ USD aylık kâr}$$

ürünü 9 ay vadeli satın aldığından,

$$55\,250 \text{ USD} * 9 = 497\,250 \text{ USD}$$

tutarında kaynağa sahip olmuştur. 9 ay sonunda borcunu barter sisteminde satış yaparak ödediği için, barter sistemini kullanmış olmakla elde ettiği net kâr,

$$497\,250 - 68\,900 = 428\,350 \text{ USD}$$

olmuştur.

Oysa A firması ürünü piyasadan 90 gün vadeli çekle almış olsaydı, bu durumda sağlayacağı katma değer, (3 ay * 2 kez = 6)

$$55\,250 * 0,25 * 6 = 27\,625 \text{ USD (10 marta kadar)}$$

$$27\,625 * 0,25 * 6 = 41\,437 \text{ USD (10 mart-10 haziran arasında)}$$

$$41\,437 * 0,25 * 6 = 62\,156 \text{ USD (10 haziran- 10 eylül arasında)}$$

olacak, 55 250 USD tutarındaki ürünün 90 gün vadeli çekle alınması durumunda sağlayacağı katma değer 62 156 USD' da kalacaktı.

Bunun yanında A firması ürünü 3 ay vadeli aldığı için yani her iki firmayla yaptığı anlaşmayla borcun ürünün alımından 3 ay sonra barter hesaplarına geçirilmesi sonucunda, her ay sonunda fabrikaya,

$$55\,250 / 3 = 18\,416\,62\,156 \text{ USD}$$

tutarında ürün girişi olmuştur.

İlk ay giren üründen, 10 mart tarihine kadar,

$$((18\,416 * 0,25) * 2 \text{ kez}) * 3 \text{ ay} = 27\,624 \text{ USD}$$

ikinci ay giren üründen, 10 mart tarihine kadar,

$$((18\,416 * 0,25) * 2 \text{ kez}) * 2 \text{ ay} = 18\,416 \text{ USD}$$

üçüncü ay giren üründen, 10 mart tarihine kadar,

$$((18\,416 * 0,25) * 2 \text{ kez}) * 1 \text{ ay} = 9\,208 \text{ USD}$$

gelir elde etmiştir. Böylece 3 ay vadeli alımdan kazanılan toplam geliri,

$$27\,624 + 18\,416 + 9\,208 = 55\,250 \text{ USD}$$

olmuş, bu miktar, 9 ay süresince üretimde kullanıldığından,

$$((55\,250 * 0,25) * 2 \text{ kez}) * 9 \text{ ay} = 248\,625 \text{ USD}$$

olmuştur. Böylelikle A firmasının ürünü barter yoluyla satın almasından sağladığı toplam gelir,

$$248\,625 + 428\,350 = 676\,975 \text{ USD}$$

olmuştur. A firması ürünü 3 ay vadeli çekle almış olsaydı, bu üç ay süresince fabrikaya yine ürün girişi olacak, 248 625 USD yine kazanılacaktı ancak toplam gelir,

$$248\,625 + 62\,156 = 310\,781 \text{ USD}$$

olacaktı.

Sonuç olarak A firması, 55 250 USD tutarındaki ürünü barter sisteminden satın almakla, kasasından nakit çıkışı olmaksızın ihtiyacı olan hizmeti karşılamış, bu hizmet için ayırması gereken nakiti üretimine aktararak kârını artırmış, üstelik üretim artışı için herhangi bir ek finansman kullanmadığından finansman maliyetlerini de düşürmüştür.

C firmasının sağladığı faydalar:

Sistemde nötr durumdayken, A firmasına satış yaparak kendisine 5000 USD tutarında kredi oluşturan C temizlik şirketi, bu işlemle birlikte satış ve üretim hacmini de artırmış olmaktadır. Üstelik bunun için herhangi bir pazarlama ve tanıtım faaliyetinde bulunmadığı gibi, atıl kapasitesini de değerlendirmiş olmaktadır. Çünkü satış yaptığı bu miktar atıl olmasaydı, sistem danışmanları A firmasının talebini karşılamak için başka bir temizlik şirketine başvuracaklardı. Şirket, aynı zamanda atıl kapasitesi için de sabit giderlerinden harcama yaptığından ve piyasa fiyatlarına atıl kapasite maliyetini de yansıttığından, daha önce piyasaya yapmış olduğu

satışlarda zaten bu maliyeti karşılamıştır. Sonuçta şirket barter işlemiyle hiçbir ek maliyet altına girmeden üretim artışı sağlamıştır.

D firmasının sağladığı faydalar:

D firması, barter şirketine vermiş olduğu teminat karşılığında sisteme 10 bin USD borçlu durumdayken, 6 aylık süre zarfında B firmasına 5000 USD, C firmasına da 2000 USD satış yaparak, borcunu 3000 USD' ye düşürmüştür. 10 bin USD' nin yarattığı katma değer,

$$8500 + (8500 * 0,75) = 14\ 875\ USD$$

olmakta, yani firma piyasadan %15 daha ucuza alabilecekken, barter sistemini kullanarak, ürün için nakit ödemesi gereken 14 875 USD tutarındaki miktarı 9 ay boyunca üretime yönlendirerek 14 875 USD katma değer yaratmıştır. Bunun yanı sıra A firmasında olduğu gibi gelir artışı sağlamıştır.

A FİRMASI	C FİRMASI	D FİRMASI
Kâr Artışı	Satışların Artması	Stokların Eritilmesi
Üretim Artışı	Üretim Artışı	Üretim Artışı
Finansman Maliyetinin Azalması	Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesi	Kâr Artışı

Uygulamada Yer Alan A, C ve D Firmalarının Sağladığı Yararlar

3.2. X Otelinin Yapmış Olduğu Barter İşlemi

Örneğe konu olan X oteli ile ilgili bilgiler:

Yıllık doluluk oranı = %50

Yatak ücreti = 70 USD

Yatak kapasitesi = 100

Oda sayısı = 50

Oda başına günlük harcama = 15 USD (işçilik, temizlik, bakım-onarım, vs.)

Oda başına yatırım maliyeti = 500 USD (yatak, pike, sabun, klima, TV, vs.)

Müşteri ihtiyaçları için aylık gider = 50 bin USD (gıda, temizlik)

Diğer ekipman ve malzemeler için toplam demirbaş yatırımı = 250 bin USD

Bu bilgilere göre X otelinin,

Odaların demirbaş maliyeti = 500 USD * 50 oda = 250 000 USD

Günlük oda maliyeti = 15 USD * 50 oda = 750 USD

Yıllık oda maliyeti = 750 USD * 365 gün = 273 750 USD

Yıllık genel giderler = 50 000 USD * 12 ay = 600 000 USD

Otelin demirbaş yatırımı = 250 000 USD + 250 000 USD = 500 000 USD

X oteli, yatırımını 5 yılda amorti etmeyi düşündüğüne göre,

Demirbaşın yıllık maliyeti = 500 000 USD / 5 yıl = 100 000 USD olduğuna göre,

Yıllık toplam giderler = 273 750 + 600 000 + 100 000 = 973 750 USD'dir.

X otelinin gelir ve giderinin başabaş olabilmesi için,

$$973\,750\text{ USD} / 365\text{ gün} = 2\,667\text{ USD}$$

günlük gelir sağlaması başka bir ifadeyle,

$$2\,667\text{ USD} / 70\text{ USD} = 38\text{ adet}$$

yatağı bir günde satması gerekmektedir. Yani, yatak ücreti 70 USD olan X oteli, %38'lik doluluk oranı sağladığında gelir ve giderini eşitleyebilmektedir. Ancak kriz nedeniyle istediği doluluk oranını yakalayamayan X oteli, bir yandan yeni müşteri kazanmak, diğer yandan da müşteri sürekliliği sağlamak için yeni yatırımlar yapmak zorunda olduğundan ve bu nedenle de ek kaynak gereksinmesi içinde bulunduğundan, atıl kapasitesini barter sistemiyle satarak finansman sağlama yoluna gitmeyi tercih ederek barter şirketine arzını bildirmiştir.

X otelinin arzı =1 yıllık süre için yatak ücreti 70 USD olmak üzere toplam 600 yatak(300 oda)

X otelinin bu arzı, sistem üyesi çeşitli firmalar tarafından karşılanmış ve X oteli yapmış olduğu barter işlemi sonucunda,

$$600\text{ yatak} * 70\text{ USD} = 42\,000\text{ USD}$$

tutarında gelir sağlamıştır.

Bu miktardan, barter şirketine ödediği %2 komisyon oranı düşüldüğünde, X otelinin barter yoluyla sağladığı net gelir,

$$42\ 000 - (42\ 000 * 0,02) = 41\ 160\ \text{USD}$$

olmuştur.

Sonuç olarak X oteli günde sadece 1 odasını sisteme sunmakla hem atıl kapasitesini değerlendirmiş olmakta, hem de atıl kapasitesinin maliyetini, zaten nakit sattığı odalara yansıttığından, kendisine ek olarak 41 160 ek bir alım gücü yaratmış olmaktadır. Aynı zamanda X oteli yıllık genel giderlerinden,

$$600\ 000\ \text{USD} - 41\ 160\ \text{USD} = 558\ 840\ \text{USD}$$

tutarında yani, %6,8 oranında bir tasarruf sağlamıştır. Diğer yandan X oteli, barter sistemine girerek ek bir tanıtım maliyetine katlanmadan potansiyel müşterilere ismini duyurma imkânı elde etmiştir.

X OTELİ
Atıl Kapasitenin Değerlendirilmesi
Ek Finansman Sağlanması
Finansman Giderlerinin Azalması
Pazarlamanın Etkinleştirilmesi

X Otelinin Sağladığı Faydalar

3.3. Y İnşaat Şirketinin Yapmış Olduğu Barter İşlemi

Örneğe konu olan Y inşaat firması ile ilgili bilgiler:

Y inşaat firması, yapmış olduğu 10 daireyi tanesi 100 000 USD tutarında olmak üzere nakit olarak piyasada satacaktır. Bir dairenin maliyet kalemleri:

Kaba inşaat = 28 000 USD

İnce inşaat = 22 000 USD

İşçilik = 15 000 USD

Genel Giderler = 24 000 USD (tanıtım, pazarlama, büro giderleri, vs.)

Buna göre, bir dairenin toplam maliyeti,

$$28\ 000 + 22\ 000 + 15\ 000 = 65\ 000\ \text{USD}$$

olmaktadır. İnşaat süresi 6 ay ve dövize uygulanan yıllık faiz %8 olduğuna göre alternatif maliyet,

$$((65\ 000\ \text{USD} * 10\ \text{daire}) * 0,08 = 26\ 000\ \text{USD}$$

tutarındadır. Böylece dairelerin toplam maliyeti,

$$((65\ 000\ \text{USD} * 10\ \text{daire}) + 26\ 000\ \text{USD} + 24\ 000\ \text{USD} = 700\ 000\ \text{USD}$$

tutarında olmaktadır.

Barter sisteme üye olan Y inşaat firması, yukarıda maliyet kalemlerinden ince inşaat giderlerinin %75 'ini ve genel giderlerin %50'sini barter sisteminden satın almaya karar vererek, sistemden sıva, boya, alçı, seramik, fayans, su ve elektrik tesisatı,

bakım-onarım, çelik ve ahşap kapı ihtiyacını barter sisteminden satın almıştır. Y firması, söz konusu ürünleri piyasadan satın alması durumunda,

$$(10 * (22\ 000\ \text{USD} * 0,75) + (24\ 000\ \text{USD} * 0,50)) = 177\ 000\ \text{USD}$$

tutarında nakit ödeyecekken, barter sisteminden ortalama %13 daha yüksek fiyatla satın alarak,

$$177\ 000\ \text{USD} + (177\ 000\ \text{USD} * 0,13) + 523\ 000\ \text{USD} = 723\ 000\ \text{USD}$$

ye maletmiştir. Yani firma piyasadan nakit olarak 700 000 USD'ye satın alabileceği ürünleri barter sisteminden satın alarak maliyetini 23 000 USD artırmıştır.

Görünüşte zarar olarak oraya çıkan bu durumu, Y firmasının kâra dönüştürmesi şu şekilde olmuştur:

İnşaat firması barter sistemine girerek 6 ay boyunca 177 000 USD daha az nakit kullanmıştır. Firma maliyeti 65 000 USD olan dairelerden 2 adet daha üreterek, bu daireleri de satmış,

$$(100\ 000\ \text{USD} * 2\ \text{daire}) - 130\ 000\ \text{USD} = 70\ 000\ \text{USD}$$

ekstra gelir elde etmiş, elinde kalan 47 000 USD'yi de alternatif yatırım araçlarında değerlendirme imkânı elde etmiştir. 6 ay sonra sisteme olan borcunu 2 daire satarak ödeyen Y firması 6 aylık sürede, 700 000 USD tutarında bir sermaye ile 10 daire yapabilecekken, barter sistemini kullanarak üretim artışı sağlamış ve 12 daire üretmiş, toplam nakit çıkışı,

523 000 USD (10 daire maliyeti) + 130 000 USD (2 daire maliyeti) = 653 000 USD olduğundan, 47 000 USD tutarında nakit tasarrufu sağlamış , 6 ay sonunda elindeki toplam nakit miktarı,

$$1\ 000\ 000\ \text{USD} - 653\ 000\ \text{USD} = 347\ 000\ \text{USD}$$

olmuştur.

Sonuç olarak Y firması barter sistemini kullanmakla üretiminde %20, gelirinde de %15 artış sağlamıştır.

Y İNŞAAT FİRMASI
Üretim Artışı Sağlanması
Ek Finansman Sağlanması
Gelir Artışı Sağlanması

Y İnşaat Firmasının Sağladığı Faydalar

4. UYGULAMADAN ELDE EDİLEN BULGULAR

A bisiklet üreticisi ihtiyaç duyduğu ürünleri nakit ödemedi satın almayı tercih ederek, söz konusu ürünleri barter sisteminden satın almış, ürünler için gerekli tutarı üretimine aktararak, kârını ve üretimini artırmış, finansman maliyetlerini azaltmıştır.

C temizlik şirketi, barter sisteminde satış yaparak atıl kapasitesini değerlendirmiş, satışlarını artırmış ve üretim artışı sağlamıştır.

D kimyasal madde üreticisi, A bisiklet üreticisi gibi ihtiyacı olan hizmet için gerekli nakiti, başka alanlarda kullanma imkânı elde etmiştir.

X oteli, atıl kapasitesini barter sisteminde değerlendirerek, ek bir alım gücü yaratmış, genel giderlerinden tasarruf etme imkânı elde etmiştir.

Y inşaat şirketi, barter sisteminden mal satın alarak, elde ettiği üretim artışıyla ek finansman sağlayarak gelirini artırmıştır.

Görüldüğü gibi, uygulamada yer alan tüm firmalar barter sistemini kullanmakla olumlu sonuçlar elde etmişlerdir. Bu firmaların barter sistemini kullanma amaçları atıl kapasitelerini değerlendirmek ya da ihtiyaçları olan ürünler için gerekli miktarı

nakit ödemek yerine kendi mal veya hizmetleriyle karşılıyarak, söz konusu nakit tutarını üretimlerinde değerlendirmek istemeleridir. Zaten barter sisteminde en önemli nokta sisteme sunulan ürünlerin firmalar için atıl olmasıdır. Çünkü piyasada satışında sorun olmayan ürünler için barter sisteminin tercih edilmesi durumunda firma piyasada hemen satabileceği mal için barter sisteminde uygun alıcı beklemek zorunda kalacak, bu durum firmayı nakit akışı yönünden olumsuz yönde etkileyecektir. Aynı şekilde, sistemde ihtiyaçlarını karşılamak için alıcı durumunda olan firmalar da ellerinde bu ürünler için gerekli nakit tutarı başka alanlarda değerlendirmek istemeselerdi barter sistemini tercih etmeyeceklerdi. Çünkü ürünleri piyasadan daha ucuza ve anında elde edebileceklerdi. Ancak bu firmalar, nakit sıkışıklığı yaşadıkları için ve ellerindeki nakiti de üretimlerine aktarmak istedikleri için, kendilerine gerekli ürünleri barter sisteminden alma yolunu tercih etmişlerdir.

Uygulamada, sisteme alıcı pozisyonunda dahil olan A, D ve Y firmaları ihtiyaçları olan ürünleri barter sisteminden satın alarak, söz konusu ürünleri kasalarından para çıkışı olmaksızın temin etmişlerdir. Bu firmaların barter sistemini kullanma amaçları, ihtiyaçlarını nakit sıkışıklığı yaşamaksızın karşılamak istemeleridir. Firmalar sistemde alım yaparak, hem ihtiyaçlarını karşılamış, hem de bu ürünler için gerekli nakit miktarını üretimlerine yönlendirerek katma değer sağlamışlardır. Ek bir finansmana gerek olmadan, üretimlerini ve gelirlerini artırmışlardır.

Uygulamada satıcı durumunda olan C ve X firmaları ise, atıl kapasitelerini değerlendirmek amacıyla barter sistemini tercih etmişlerdir. Bu firmalar ek bir tanıtım ve pazarlama maliyetine katlanmadan atıl kapasitelerini değerlendirmiş, satış hacimlerini artırmışlardır. Aynı zamanda, atıl kapasite maliyetlerini daha önceki piyasa satışlarına yansıtmış olduklarından kendilerine ek bir alım gücü yaratmışlardır.

Uygulamada yer alan tüm firmaların bu faydaları elde etmek için katlandıkları tek maliyet, barter şirketine ödedikleri komisyon oranıdır. Alıcı durumunda olan firmalar, sisteme olan borçlarını komisyon oranını da dahil ederek kendi ürünleriyle ödediklerinden, komisyon oranı için de kasalarından nakit çıkışı olmamıştır.

Ancak, uygulamaya konu olan 5 firmanın da sistemden bekledikleri faydaları elde etmiş olmaları, sisteme giren tüm firmalar için aynı olumlu sonuçların elde edileceği anlamında düşünülmemelidir. Sistemde, satıcı durumunda olan firmaların ürünlerini satacak uygun alıcıyla karşılaşmaları ya da alıcı durumunda olan firmaların ihtiyaçlarına uygun mal veya hizmeti elde etmeleri umduklarından daha fazla bir zaman alabilir. Bu nedenle firmalar öncelikle sistemdeki arz ve talepleri incelemeli alım veya satım kararlarını bu bilgiler doğrultusunda yapmalıdırlar. Alıcı olarak sisteme girmek isteyen firmaların, sistemde kendisine uygun mal veya hizmetlerle ilgili arz bilgilerinin yanı sıra kendi ürünlerine olan talepleri de incelemeleri gereklidir. Çünkü vade sonunda sisteme olan borcunu kendi ürünleriyle ödemek durumundadır. Aynı şekilde sisteme satıcı olarak girmeyi planlayan firmalar da sistemde ihtiyaçlarına uygun mal veya hizmetlerin olup olmadığını tespit ederek satış yapmalıdırlar. Aksi takdirde, satışlarını karşılayacak mal veya hizmetleri elde edememe gibi durumlarla karşılaşabilirler. Ayrıca firmaların sistemde kalitesiz ürünlerle karşılaşma riski de vardır. Tüm bu sorunlar, sistemde çok sayıda alıcı ve satıcı dolayısıyla da çok çeşitli ürünün olmasıyla giderilebilir. Bu da barter sisteminin geniş kitlelere ulaşmasını gerektirmektedir. Ancak bunun için öncelikle sistemin etkinliğini artıracak yasal düzenlemelerin yapılması gereklidir. Böylelikle, barter sistemi firmaların güvenle kullanabileceği finansman tekniklerinden biri haline gelerek yaygın olarak kullanılacak bu da sistemin kalitesini artırarak firmaların çeşitli sorunlarına bir çözüm alternatifi olacaktır.

Sonuç olarak barter sistemi, firmaların nakit sıkışıklığı, atıl kapasite ve stok fazlası gibi sorunlarına çözüm getirmek için kullanabilecekleri bir finansman yöntemi olup, bu durumdaki firmalara ek finansman sağlayarak üretim artışı ve gelir artışı elde etme imkânı vermekte, söz konusu firmaların ekonomik hayatta var olabilmelerini sağlayan alternatiflerden biri olarak değerlendirilmelidir.

SONUÇ

Gelişen teknolojinin bir sonucu olarak elektronik ticaretin tüm dünyada hızla yaygınlaşmasıyla birlikte arz ve talebin artık bilgisayar ortamında biraraya gelmesi, barter sistemini önümüzdeki yıllarda çok daha önemli hale getirecektir. Bu nedenle, Türkiye’de henüz yeni kullanılmaya başlanan barter sisteminin tanıtılarak yaygınlaşması gerektiği düşüncesinden hareketle, bu çalışmada barter sisteminin Türkiye’deki mevcut durumu ortaya konmaya çalışılmıştır.

Mal ve hizmetlerin ihtiyaç sahipleri arasında değişiminde yaygın olarak para ve türevleri yani çek, senet ve kredi kartı kullanılmaktadır. Ancak günümüzde para, küreselleşmeye paralel olarak gelişen ve değişen sermaye piyasalarının etkisiyle değişim aracı olmaktan çok kişi ve kurumlar için rant sağlayıcı bir fonksiyon üstlenmiş, maliyetinin çok yüksek noktalara ulaşarak bulunması gereken yerde durmaması nedeniyle de üretimden farklı alanlara kaymıştır. Paranın yastık altı edilmesi ya da ekonomi dışı kulvarlara yönelmesi ile birlikte ekonomilerde nakit sıkıntısı baş göstermiş, bu da son yıllarda tüm dünyayı saran ekonomik krizlere neden olmuştur.

Pekçok işletmenin iflasa sürüklenmesinin ya da küçülme politikası izlemesinin temel nedeni olan ekonomik darboğazların aşılabilmesi için yeni alternatifler üretilmektedir. Ancak çoğunun temeli yine paraya dayanan bu alternatifler, işletmelerin finansal sorunlarına çözüm getirmede yetersiz kalabilmektedirler. Bu nedenle mal ve hizmetlerin değişiminde para yerine ürünlerin, yani işletmelerin kendi özkaynaklarını oluşturan mal veya hizmetlerinin kullanılması esasına dayanan barter sistemi ön plana çıkmakta ve yeni bir alternatif olarak işletmelerde kullanılmaktadır.

•

Barter sistemiyle işletmeler, yaşadıkları finansal sorunlardan kurtulmak için ek bir fona gereksinim duymamakta, ellerindeki nakit parayı da yeni yatırımlar ve büyüme için kullanabilme imkânına kavuşmaktadırlar. Bir işletmenin darboğaza girmesindeki en önemli etkenlerden biri, üretilen mal veya hizmetlerin etkin olarak pazarlanamamasıdır. Stok fazlası, atıl kapasite ve likidite sıkıntısı gibi

olumsuzluklar, pazarlama sorunu yaşıyan işletmelerin karşılaçağı olağan sonuçlardır. Barter sisteminin en önemli avantajlarından biri olan etkin pazarlama olanağı, işletmelerin bu tür sonuçlarla karşılaşmasını engelleyebilmektedir. Çünkü barter sistemine üye olan işletme, sistemdeki bilgi iletişimi sayesinde mal veya hizmetlerini, talep sahiplerine kolaylıkla ulaştırabilmekte, böylelikle de bir yandan stok fazlası sorununu çözerken, bir yandan da kendi ürünlerine olan talep durumu konusunda bilgileneceğinden kapasite kullanımını artırabilmektedir. Dolayısıyla barter, stokları nakite, atıl kapasiteyi üretime dönüştürmekte, pazarlama maliyetlerini düşürürken, satışları artırarak işletmeler için pek çok avantajı beraberinde getirmektedir. Bunun yanı sıra sistemin sunduğu tahsilat garantisi, işletmelerin risksiz bir ortamda alım satım yapmalarına olanak sağlamaktadır. Ancak sistemin bu şekilde pek çok avantajı sağlayabilmesi, sistemin çok geniş kitlelere ulaşmasıyla mümkün olmaktadır. Yani, sistemin etkin bir şekilde işleyebilmesi, sistem içinde çok çeşitli ürün seçeneğı ve çok miktarda üye olmasıyla doğru orantılıdır. Aksi halde sistemde arz talep dengesizliğı ortaya çıkmakta, alıcılar ihtiyaçları olan ürünü, satıcılarda mal ve hizmetlerine uygun talebi bulmakta zorlanmaktadırlar. Bu nedenle sistemin tanıtılarak yaygın hale getirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Gelişmiş ülkelere bakıldığında, özellikle doymuş sektörlerde firmalar kârlarını artırabilmek için satışlarını artırmak yerine maliyetlerini düşürmeyi, yani aynı miktar satışla daha fazla kâr elde etmeyi hedeflediklerinden paranın maliyetini düşürücü uygulamalara yönelmektedirler. Ucuz personel istihdamı veya kalitesiz ürün üretimi tercih edilmediğinden bu noktada barter sistemi önemli hale gelmektedir.

Türkiye’de son yıllarda barter sisteminin kullanımının artmasının temel nedeni firmaların atıl kapasite sorunlarına çözüm arayışlarıdır. Bunun yanında, uzun yıllardır yaşanan yüksek enflasyon, kaynak maliyetlerinin yüksekliğı, siyasal istikrarsızlık, ödemeler ve ticaret dengesindeki bozukluklar gibi olumsuz gelişmelere ilave olarak dünyada yaşanan ekonomik krizlerin yansımaları nedeniyle TL’deki değer kaybı, firmaların ellerindeki nakitleri hızla mal veya hizmete dönüştürmelerini zorunlu kılmaktadır. Ancak, işletmelerin likidite sıkıntısı içinde olmaları, üretim yapmalarını ve ürettikleri ürünleri satmalarını güçleştirmektedir. Gelişmiş ülkelerin

de gelişme sürecinde yaşadıkları bu tür olumsuzluklardan kurtulmak için uyguladıkları finansman tekniklerinden biri olan barter işlemleri, günümüz ticaretinin %40'lık kısmını oluşturmaktadır. Barter işlemlerinin dünyada giderek artması ve 2000'li yıllarda dünya ticaretinin yarısının barter'la yapılacağı öngörülmesi, sistemin önemini ortaya koymaktadır.

Barter sisteminin kullanımında en önemli nokta, sisteme arz edilen mal veya hizmetlerin mutlaka atıl kapasite ya da stok fazlası ürünler olmasıdır. Piyasada nakit satışında sorun olmayan bir ürünün barter sisteminde arz edilmesi, firmaların nakit akışlarının bozulmasına sebep olabilmektedir. Bu nedenle barter şirketlerinin, firmaları bu konuda uyardıkları sistemin işlevlerini tam olarak yerine getirmesi ve yaygınlaşarak büyüebilmesi açısından çok önemlidir. Çünkü, bu durumdaki firmaların barter sistemine girerek olumsuz sonuç elde etmeleri, yeniliklere zaten tereddütle yaklaşan firmalarımızın sisteme dahil edilmesini zorlaştıracaktır. Piyasada satışında sorun olmayan ürünlerin barter sisteminde satılması ancak, söz konusu ürünleri üreten firmanın barter sistemine borçlu olması ve borcunu da vadesi geldiğinde ürünüyle karşılaması ya da bu ürünün stok maliyetinin yüksek olması nedeniyle başka ürünlerle değiştirilmek istenmesi ile olmalıdır. Bu açıdan barter sistemi, ellerinde aşırı miktarda stok bulunan ve stoklarını nakde çevirmek için başka imkânı olmayan firmalar ve ellerindeki nakiti gider artışlarında kullanmak istemeyen firmalar için büyük önem taşımaktadır. Ancak sisteme söz konusu firmalar için kurtarıcı gözüyle bakılmamalı, sistem, ticari hayatın içinde bir alternatif olarak değerlendirilmelidir. Finansal sorunları büyük boyutlara ulaşan bir firmanın barter sistemine girerek tüm sorunlarını çözüme kavuşturması mümkün değildir. Aynı şekilde, stok fazlası olan ancak kalitesiz mal üreten bir firmanın da barter sisteminde mal satma şansı olmamalıdır. Bu durum sistemin kalitesinin düşmesine neden olacak, dolayısıyla da sistemin sağlıklı bir yapıda olmasını engelleyecektir.

Türkiye'de yeni uygulanmaya başlanan barter sistemi, firmaların kazanç elde etmek için faiz gelirine yönelmeyi tercih etmeleri nedeniyle henüz geniş kitlelere ulaşamamıştır. Barter şirketlerinin ağırlıklı olarak İstanbul'da olması nedeniyle daha çok büyük şehirlerde kullanılmakta ve franchising yoluyla da, diğer şehirlerde

kullanılmasına çalışılmaktadır. Sistem elektronik ortamda işlediğinden, bu donanımlara sahip büyük ölçekli firmalar sistemdeki üye sayısının çoğunluğunu oluşturmaktadır. Ancak barter sisteminin, özellikle atıl kapasite, stok fazlası ve nakit sıkıntısı sorunlarının yoğun olarak yaşandığı KOBİ' lere çok önemli katkılar sağlayacağı gerçeğinden hareketle, barter şirketlerinin, sistemin KOBİ'lere tanıtılması yönündeki çalışmalarına hız vermeleri gerekmektedir. Böylelikle, uzun yıllardır finansal sorunlarına çözüm arayışı içinde olan KOBİ'lerimiz de ekonomik sistem içinde rekabet edebilme şansına sahip olacak ve Türkiye ekonomisine olumlu katkı sağlayabilecek düzeye gelebilme yönünde önemli bir adım atmış olacaklardır. Türkiye'de barter sisteminin önemini artıran bir diğer nokta da, sisteme üye olan firmaların dış piyasada tanınma şansı elde etmeleridir. Bu durum Türkiye'nin dış pazarlara açılmasını hızlandıracaktır. İthalatçı firmaların borçlarını barter yoluyla mal ihraç ederek ödemeleri, dış ticaret açığının azalmasını sağlayacaktır.

Küreselleşmeyle birlikte, ekonomilerde barter'in kullanımı yaygınlaşmasına rağmen, Türkiye'de sistemin kullanım alanları ve mevcut faydalarının benimsenmesi konusunda bir takım zorluklar yaşanmaktadır. Bu durumun aşılabilmesi için barter organizasyonlarının firmalara sistemin gücünü ifade edebilecek ekipmana sahip olmaları gerekmektedir. Çünkü sistemde, istenilen ürünün istenilen zamanda bulunamaması nedeniyle yaşanan sorunların çözümü, sistemdeki üye sayısının artması ve sistemin ekonomik hayatta kabul görmesiyle mümkündür.

Türkiye'de barter işlemlerine yönelik olarak vergi kanunlarında ve muhasebe standartlarında henüz özel bir düzenleme olmadığından, barter sisteminin Türkiye'de yaygın olarak kullanılması halinde, mevcut düzenlemelerin yetersizliğinden kaynaklanan sorunların artması da kaçınılmaz olacağından, barter işlemleri ile ilgili özel hukuki düzenlemelerin bir an önce yapılması gereklidir. Ayrıca, üye firmalarla yapılan sözleşmelere fatura kesilmesi konusunda zorunluluk getirilmesine ilişkin düzenlemeler yapılması da vergi gelirlerinin artmasını sağlayacaktır. Sistemin uygulanmasında dış ticaret işlemlerinde yaşanan sorunların aşılması için, dış ticaret mevzuatında barter işlemlerinin özel olarak tanımlanması, dış piyasada barter yoluyla yapılan işlemlerin artmasını sağlayacaktır. Bu konu Türkiye'nin dış ticaret

açığının azalması bakımından olumlu katkılar sağlayacaktır. Bunun diğer bir getirisi de Türkiye'deki firmaların dış pazarlarda tanınma şansı elde edebilmeleridir. Bu durum özellikle, AB'ye girilmesi halinde Türk firmalarına rekabet açısından önemli avantajlar sağlayacaktır.

Sistemde ele alınması gereken bir diğer konu da barter şirketlerinin hukuki kimlikleridir. Barter şirketlerinin statü açısından banka, aracı kurum ya da normal şirketlerden hangisine dahil olduğu konusunda netlik olmadığından, işlemlerin kayıt altına alınmasında farklı uygulamalar yapılmaktadır. Bu nedenle barter şirketlerinin kurumsallaşması ve kendilerine özel hukuki kimlik kazanmaları gerekmektedir.

Gerekli düzenlemelerin yapılması sistemin işlerliğini ve kalitesini artıracığından barter sistemi de, leasing ve factoring gibi ekonomik hayatta kabul görmüş finansal tekniklerden biri olacaktır. Bu durumda bankaların, leasing ve factoring'de olduğu gibi barter organizasyonları kurmaları sistemin geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacaktır. Bunun yanında, ticari alanda faaliyet gösteren firmaların oluşturduğu örgütlenmelerin barter organizasyonu kurmaları da söz konusu firmalar arasındaki mevcut ticari ilişkilerin gelişmesine imkân verecektir. Değişik konularda faaliyet gösteren holding türü yapılanmaların sisteme girişinin sağlanması da sistemdeki ürün çeşitliliğini artıracaktır. Ancak burada en önemli nokta sistemdeki büyümenin arz-talep dengesi gözetilerek sağlanmasıdır. Arz talep dengesinin bozulması durumunda, sistemden beklenen faydaların sağlanması zorlaşacaktır.

Barter'ın tanıtımının sağlanmasına yönelik olarak sistemin medyada yer almasının sağlanması da, sistemin yaygın kullanımını sağlayıcı yönde olumlu bir etki yaratabilecektir. Bu şekilde, sistem geniş kitlelere ulaşarak, bu konuda bilgisi olmayan işletmelere duyurulmuş olacaktır. Bu konuda ayrıca, konuyla ilgili konferans ve seminerler düzenlenerek, işletmelere sistemle ilgili bilgi verilmeli, sistemin yeni olmasının getirdiği tereddütlerin giderilmesi sağlanmalıdır. Böylece, barter sisteminin sunduğu avantajlardan Türkiye'deki işletmelerin de yararlanması sağlanacak, dolayısıyla da Türkiye ekonomisinin düzelmesi yönünde önemli bir adım atılmış olacaktır. Sistemin sağlıklı büyümesini sağlayacak girişimler ve gerekli

hukuki düzenlemelerle barter sistemi, Türkiye'deki pekçok işletmenin yaşadığı atıl kapasite, stok fazlası, likidite sıkıntısı ve pazarlamada yetersiz kalınması gibi temel sorunlar için alternatif bir çözüm getirecektir. Çünkü Türkiye'de, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin kaynak bulmada güçlüklerle karşılaşmaları ve kaynak maliyetlerinin yüksek olması işletmelerin yeni arayışlara girmesini zorunlu kılmaktadır.

EKLER

MAL KARŞILIĞI REKLAM (BARTER) SÖZLEŞMESİ
BÖLÜM 1
GENEL HÜKÜMLER

Madde 1 : TARAFLAR

- a) ERICSSON TÜRKİYE TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
 Büyükdere Cad. Spring Giz Plaza Kat 11-13-14 80670 Maslak- İstanbul
BOĞAZIÇI KURUMLAR V.D. - 3590014623
- b) MEPAŞ MEDYA PAZARLAMA A.Ş.
 Yeni Sülün Sok. No: 46, 1.Levent – İstanbul
BOĞAZIÇI KURUMLAR V.D. - 6130082263
- c) MULTIKANAL PAZARLAMA ve DAĞITIM A.Ş.
 Büyükdere Cad. No:163 Esentepe- İstanbul
ZİNCİRLİKUYU V.D. - 6230049576

Madde 2 : TANIMLAR

İşbu Sözleşme'de ;

- a) ERICSSON TÜRKİYE TELEKOMÜNİKASYON A.Ş. kısaca "ERICSSON",
 b) MEPAŞ MEDYA PAZARLAMA A.Ş., kısaca "MEPAŞ",
 c) MULTIKANAL PAZARLAMA ve DAĞITIM A.Ş., kısaca "CINE5",
 d) ERICSSON, CINE5 ve MEPAŞ birlikte kısaca "TARAFLAR" diye anılacaktır.
 e) Radyo Televizyon Üst Kurulu kısaca "RTÜK" diye;
 f) Televizyon Reklam Yayın Sözleşmesi kısaca "Sözleşme" diye anılacaktır.

Madde 3 : SÖZLEŞMENİN KONUSU

ERICSSON şirketinin reklam (barter) karşılığı olarak teslim edeceği 20.000 adet Chatboard karşılığı, Mepaş kanallarından CINE5'te kullanacağı reklam spotları iş bu sözleşmenin tatbik ve tefsirinden doğacak uyuşmazlıkların çözüm yollarının gösterilmesinden ibarettir.

Madde 4 : SÖZLEŞMENİN SÜRESİ VE LİMITLERİ

İşbu sözleşme 01/07/2002 tarihine kadar geçerli olup tarafları bağlar.

BÖLÜM 2

TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Madde 5 : ERICSSON'ın HAK ve YÜKÜMLÜLÜKLERİ

- a) ERICSSON, MEPAŞ'a vereceği malları en geç 01/06/2001 tarihine kadar teslim edeceğini kabul ve taahhüt eder.
- b) ERICSSON iş bu reklam barter anlaşması karşılığı teslim edeceği 20.000 adet Chatboardun, adet fiyatı ~~200.000 TL~~ olduğunu bu tutarın 28 Mayıs ~~2001~~ olan çapraz kur baz alınarak Amerikan Doları karşılığı ~~200.000 USD~~ ve bu tutara uygulanacak USD kurunun MEPAŞ'ın Haziran 2001 için belirlediği ~~1:1~~ olduğunu kabul ve taahhüt eder.
- c) ERICSSON'ın işbu sözleşme gereği kullanacağı reklam yerlerinin tamamını veya bir kısmını, CINE5'in olağanüstü haller nedeniyle reklam kullandıramaz durumda olması nedeniyle kullanamaması durumunda CINE5, Madde 5 (b)'de belirtilen tutardan, kullanılan reklam yerinin düşülmesinden sonra kalan tutarı ERICSSON'a nakit olarak ödemeyi kabul ve taahhüt eder.

- d) ERICSSON, 3984 sayılı kanun ve RTÜK tarafından yayınlanan Reklam Yönetmeliği ve talimat hükümlerine yer, tarih, saat ve içerik açısından uygun olmayan reklam talebinde bulunamaz. ERICSSON'nun bu sebeple Cine5'in program değişikliklerinden kaynaklanarak sözleşmeye aykırılık gerekçesiyle herhangi bir fesh yetkisi yoktur.
- e) ERICSSON, rezervasyonlarını yayından 2 (iki) iş günü önce yaptırmak ve rezervasyon garantisi için Mepaş'ın rezervasyonundan onay almak durumundadır.
- f) ERICSSON, Barter anlaşması karşılığı Cine5 ' ten aldığı reklam hakkını 1 sene içine yayarak kullanmak, tamamını bir kerede kullanmak, veya kendi tayin edeceği dönemlerde kullanma hakkına sahiptir.

Madde 6 : MEPAŞ'ın HAK ve YÜKÜMLÜLÜKLERİ

- a) Mepaş, ERICSSON'nun iş bu barter sözleşmesi karşılığı teslim edeceği 20.000 adet Chatboard karşılığı anlaşmalı kanalı Cine 5'te Madde (5) b'de belirtilen tutarda Ericsson'ın net fiyatlarıyla reklam yeri vermeyi kabul ve taahhüt eder.(ERICSSON net fiyatları *EK-1*'de belirtilmiştir.)
- b) Mepaş, iş bu sözleşme tutarı karşılığı yayınlanacak reklam spotlarına uygulanacak döviz kurunun, Haziran 2001 için açıklanan USD Dolar Kuru olan ~~0,22 TL~~ TL olarak sabit tutulacağını kabul ve taahhüt ederler.
- c) MEPAŞ reklam pazarlamasını yaptığı CINE5'te yayınlanacak olan reklam spotları için ERICSSON'a %65 + %20 özel indirim uygulamayı ve %15 ajans komisyonu düşmeyi kabul ve taahhüt eder.
- d) Mepaş, ERICSSON'nun reklam spotlarının yayını için ajansın MEDIAEDGE olduğunu kabul ve taahhüt eder.

BÖLÜM 3

UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ

Madde 7 : CEZAI ŞART

Taraflardan birinin iş bu sözleşme ile üstlendiği edimlerini ihlali veya sözleşmenin herhangi bir neden olmaksızın feshi halinde, ihlal eden, haksız fesih bildiriminde bulunan taraf cezai şart niteliğinde olarak Madde 5b'de belirtilen tutarın %10'u kadar bir ödeme yapmak zorundadır. Taraflarca kararlaştırılan bu cezai şart bir dönme cezası değil, ifaya eklenen ceza şartı niteliğindedir. Taraflar işbu cezai şartın aşırı olmadığını tacir sıfatıyla kabul ve bu konudaki her türlü itiraz, tenkis taleplerinden peşinen feragat etmişlerdir. Dünya veya ülke çapında veya pazar çapında meydana gelebilecek askeri, ekonomik, doğal afet veya kaza benzeri mücbir sebepler ya da olağanüstü haller nedeni ile şirketler reklam yapamaz hale gelir veya reklamlarını zorunlu olarak azaltmaya mecbur kalırsa ve bu husus diğer medyalara verilmekte olan reklamlardan da belli olursa, TARAFLARIN işbu sözleşmenin getirdiği mükellefiyetini her ne pahasına olursa olsun yerine getirmesi istenemez. Ancak ERICSSON ve MEPAŞ istediği takdirde mücbir sebep veya olağanüstü haller ortaya çıkmasından sonra tüm medyalarda reklamlarını aynı oranlarda azalttığını kanıtlamak zorundadır.

BÖLÜM 4

Madde 8 : DAMGA RESMİ

Taraflar işbu sözleşmenin nedeniyle doğacak damga resmi ve diğer masrafları $\frac{1}{3}$ oranında paylaşmayı kabul ve taahhüt ederler.

Madde 9 : TEMLİK

İş bu sözleşme herhangi bir amaçla temlik edilemez veya teminat mektubu olarak kullanılamaz.

Madde 10 : İHTİLAF

İhtilaf halinde İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir.

Madde 11 : İMZA

İşbu sözleşme 15/06/2001 tarihinde 11 Ana ve 19 alt madde olarak taraflarca imzalanarak yürürlüğe girmiştir.

ERICSSON
TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.

MEPAS MEDYA
PAZARLAMA A.Ş.

ERICSSON 
Ericsson Telekomünikasyon A.Ş.

MULTIKANAL
PAZARLAMA ve DAĞITIM A.Ş.

EK-2: BARTER ÜYELİK SÖZLEŞMESİ





Şirket Bilgileri	Şirket Unvanınız		
	İş Adresiniz		
	Bulduğunuz Şehir	İlgeniz	Posta Kodunuz	
Şirket Yetkilileri	İş Telefonunuz	Ev Telefonunuz	Cep Telefonunuz	
	Şirket Faksınız	http//	E-mail	
	Şirket Yetkiliniz	Görevi		
Şirket Referans Bilgileri	Yönetim Kurulunuz	Unvanı		
		Unvanı		
		Unvanı		
		Unvanı		
İhlas Barter	Barter Yetkiliniz	Görevi		
	İş Telefonunuz	Ev Telefonunuz	Cep Telefonunuz	
	E-Mail	Fax		
	Barter Yetkiliniz	Görevi		
İhlas Barter	İş Telefonunuz	Ev Telefonunuz	Cep Telefonunuz	
	E-Mail	Fax		
	Çalıştığınız Bankalar	Şubeleri	Hesap Türü	Yetkili Adı
	Ticaret Yaptığınız Firmalar	Yetkili	Görevi	Firma Telefonu
	Tarih: / /	İmza		
Bu Bölüm İhlas Barter A.Ş. Tarafından Doldurulacaktır.				
Hesap No		Firma Brokeri		

İhlas Barter A.Ş.
Havalanı TEM Otcobanı Üzeri Cınar Cad. No: 20 34530 Yenibosna/STANBUL
Tel: (0212) 639 06 00 pbx 503 49 11 Fax: (0212) 652 75 07-653 90 30



EK-2 (DEVAMI)

BARTER SİSTEMİ UYGULAMA ESASLARI

I. TANIMLAR

a. Arz Listesi: BARTER'in, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satmak istedikleri malların veya hizmetlerin bilgilerinden oluşturduğu ve yayınladığı liste.

b. Talep Listesi: BARTER'in, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satın almak istedikleri malların veya hizmetlerin bilgilerinden oluşturduğu ve yayınladığı liste.

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

d. Talep Bildirim Formu: ÜYE'nin, Barter Pazarı'ndan satın almak istediği malların veya hizmetlerin bilgilerini BARTER Genel Merkezi'ne duyurmakta kullandığı form.

1. İşlem Yapma Yetkisi almak için ÜYE, Yıllık Üyelik Bedelini nakit ödeyerek İHLAS BARTER tarafından istenen, son yıla ve son duruma ait belge ve evraklardan kendisi ile ilgili olanların tamamını Broker'ına veya İhlas Barter Genel Merkezi'ne verir.

ÜYE'den istenen belge ve evraklar şunlardır:

- a- Son yıl vergi levhası fotokopisi,
- b- Şirket kuruluşuna ait ticaret sicil gazetesi,
- d- İmza Sirküleri,
- e- Ticaret Odası Faaliyet Belgesi,
- f- Sürekli Arz Bildirim Formu,
- g- Sürekli Talep Bildirim Formu.

2. ÜYE'nin Barter Pazarı'nda satmak istediği ürünlerinin bilgileri İhlas Barter Arz Listesi'ne; Barter Pazarı'ndan satın almak istediği ihtiyaçlarının bilgileri, İhlas Barter Talep Listesi'ne kaydedilir ve BARTER tarafından diğer üyelerin görmesi sağlanır.

3. BARTER, Üye Firmaların Barter Pazarı'nda satmak istedikleri ürünlerinin bilgilerinden oluşturduğu Arz Listesi'ni İnternet ortamında yayımlar. Üyeler, İşlem Yapma Yetkisi aldıktan sonra İhlas Barter Genel Merkezi tarafından kendilerine verilen şifre ile İnternetteki İhlas Barter Arz Listesi'ni görürler.

4. Üyeler, Barter Pazarı'nda gerçekleşen işlemle ilgili söz konusu ürünün Türk Lirası değerini, T.C Merkez Bankası efektif satış kuru ile Amerikan Doları'na çevirerek İhlas Barter çeki üzerine yazar.

5. ÜYE, Barter Pazarı'na arz ettiği ürün bilgilerini işbu sözleşme süresi içinde İhlas Barter onayı ile her zaman değiştirebilir. Satışını yapmak istediği ürün çeşidini artırabilir azaltabilir; ürün miktarını artırabilir azaltabilir; isterse BARTER Arz Listesi'nden kaldırabilir. Ancak ÜYE'nin arzı ile ilgili yapmak istediği değişiklik bilgileri BARTER Genel Merkezi'ne ulaştıktan sonra geçerlilik kazanır. ÜYE'nin, BARTER Genel Merkezi'ne bildirmeden arz bilgilerinin değiştirilmesi ve diğer üyelere değiştirdiği şeklini sunması işbu sözleşmenin içeriğine aykırıdır ve sözleşmenin feshi

için yeter sebep sayılır.

6. ÜYE, Üyelik Bedelini KDV'si ile birlikte BARTER'in Banka Hesap Numaralarına yatırır ve yatırdığına dair çekontu, BARTER Genel Merkezi'ne müracaat dosyası ile elden veya Broker'ı aracılığı ile ulaştırır. Eğer ÜYE, müracaatını kendisi BARTER Merkezi'ne veya şubesine gelerek yapıyorsa Üyelik Bedelini kredi kartı ile ödeyebilir.

II. YURTDIŞI BARTER İŞLEMLERİ

1. BARTER, yurtdışı işlemler için Amerikan Barter Şirketi İTEX CO. ile lisans anlaşması imzalamış olup ayrıca dünyanın bütün saygın Barter şirketlerinin üyesi bulunduğu Dünya Barter Organizasyonları Birliği İRTA'ya üye olmuştur.

2. BARTER Uluslararası Barter Şirketi Statüsünde; ÜYE'nin, Uluslararası Finansal Takas (Barter) işlemlerinde, uygulamaların usul ve esaslarını gerektiğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemeye, ÜYE'nin politikalarında bir bütünlük sağlanması için finansal takasa yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmeye, yetkilidir.

3. Uluslararası Barter işlemlerinde ihracat ve ithalat bedelleri, BARTER Uluslararası Barter Şirketi Statüsünde, organize ettiği Barter Sistemi üzerinden takip eder. BARTER ÜYE'nin Uluslararası işlem yaptığı ihracat bedelini Barter sisteminde yurt içinde başka bir üyeden

mal veya hizmetle tahsil edebilir. Bu durumda BARTER ihracat bedelini, ihracat yapılan ülkedeki üyeden değil o ülkedeki Barter Şirketinden Barter Sistemi içinde tahsil eder. Bu durumda işlemlerin takibi ve tahsilatı, Uluslararası Barter Şirketleri arasında yapılan anlaşmalarla takip edilerek kapatılabilir.

4. ÜYE'nin yapmak istediği uluslararası Barter işlemleri için, BARTER'dan Uluslararası Barter Yetki Belgesi alması şarttır. Üyeligi kabul edilen ve Uluslararası Barter Yetki Belgesi alan ÜYE'ler Barter Sistemi ile ayrıca ihracat ve ithalat işlemlerini gerçekleştirebilirler.

5. Uluslararası Barter Yetki Belgesi almak isteyen ÜYE, Uluslararası Barter Yetki Belgesi Müracaat Formu ile BARTER Merkezi'ne müracaat eder. Müracaatı onaylanan ÜYE'ye Uluslararası Barter Yetki Belgesi beş (5) işgünü içinde iletilir.

6. İhlas Barter Sistemi'ne üye olan firma, İTEX Üyeleri ve İRTA üyesi diğer Barter Şirketlerinin Üyeleri ile bu sözleşme ile Barter Sistemi kapsamında dış ticaret işlemleri yapabilir.

7. ÜYE, yurtdışı Barter işlemlerinde yürürlükteki dış ticaret mevzuatı, kambiyo mevzuatı ve gümrük kanunlarına tabiidir. ÜYE, yurtdışı Barter işlemlerinde BARTER'in, İTEX CO. ile imzaladığı lisans sözleşmesi ile bağlı olduğu hükümlere de tabiidir.

III. İHLAS BARTER BANKA HESAP NUMARALARI

Banka Hesap Numaraları;

- Garanti Bankası Yenibosna Şubesi Türk Lirası hesabı : 6201235/6
- Garanti Bankası, Yenibosna Şubesi ABD Doları hesabı : 9006327/2
- Finansbank, Güneşli Şubesi Türk Lirası hesabı : 19-25284



EK-2 (DEVAMI)

I. TARAFILAR

1- İHLAS BARTER A.Ş. (bundan böyle BARTER olarak anılacaktır.)

2-

(Bundan böyle ÜYE olarak anılacaktır.)

II. SÖZLEŞMENİN İÇERİĞİ VE KAVRAMLARI

1. İbu sözleşmenin konusu, ÜYE'nin, Barter Sistemi ile alım yapma ve Barter Sistemi ile satış yapma esaslarını tanımlamak suretiyle BARTER hizmetlerinden faydalanmasını sağlamak üzere imzalanmıştır.

2. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte Barter Sistemi'ne konu olan işlemler, ÜYE'nin diğer ÜYE'ler ile yaptığı alım veya satım işlemleridir. ÜYE'nin işi ile ilgili harcamaları, özel ihtiyaçları ile ilgili harcamaları, yatırım harcamaları ve diğer harcamaları BARTER tarafından karşılanmadığı sürece bu sözleşmenin kapsamı dışındadır.

3. Bu sözleşmede kullanılan ve sözleşmenin niteliği ile ilgili özel kavram ve tanımlar aşağıda belirtilmiştir.

a) Barter Sistemi: Barter Sistemi, üye firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazardır. Barter Sistemi, Barter Pazarı'nı oluşturan firmaların arz ve taleplerini içeren Barter Sistemi ile çalışan bir firma, Barter Pazarı'ndan satın aldığı malları veya hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri Barter Pazarı'nda satarak öder. Aynı şekilde Barter Pazarı'na ürün satan firma, bedelini, Barter Pazarı'nda satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinde satın alarak tahsil eder. Barter Sistemi ile çalışan üye firmaların, Barter Pazarı'ndaki alım ve satım işlemleri, bir Barter Şirketi olan BARTER tarafından açılan Cari Hesaplarına kaydedilir. Barter Sistemi, üye firmaların aralarında satış ve taleplerinin karşılanması esnasında satış ve karşılanamayan talepler için ilgili firmaları Barter Pazarı'nda birlikte çalışmaya davet ederek büyür.

b) Barter Pazarı: Barter Sistemi ile çalışan firmaların bir araya gelerek oluşturulan pazarını ifade eder.

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

d) Üyelik: Firmaların, Barter Sistemi ile çalışmak istediğinin onaylanması ve sonrasında işbu sözleşme imzalanarak firmaya ÜYE statüsünün verilmesidir. Üyelik, Barter Pazarı'ndaki arz ve talep bilgileri dikkate alınarak planlanır, bu plana uygun olarak üye kartları, sektörelere ve bölgelere göre sınırlanabilir.

e) Broker: BARTER adına firmaların, Barter Sistemi'ne üye olmalarına ve Barter Sistemi ile çalışmalarında yardımcı olan kişidir.

f) Barter Kredisi: ÜYE'nin, Barter Sistemi'ne borçlanacağı şekilde, ödemesi Barter Çeki ile yapılır. Barter Pazarı'ndan mal veya hizmet satın almazdır.

g) Kredi Limiti: ÜYE'nin, BARTER tarafından belirlenen, kullanabileceği Barter Kredisi miktarıdır.

h) Teminat: Barter Kredisi kullanmak isteyen ÜYE'nin, Kredi Limiti oluşturmak için BARTER'a teminat olarak verdiği Banka Teminat Mektubu, Devlet Tahvil, Hazine Bonosu veya Gayrimenkul İpoteki demektir.

i) Arz Listesi: BARTER'in, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satmak istedikleri malları veya hizmetlerini bilgilendiren oluşturduğu ve yayınladığı liste.

j) Talep Listesi: BARTER'in, ÜYE firmaların, Barter Sistemi ile satın almak istedikleri malları veya hizmetlerini bilgilendiren oluşturduğu ve yayınladığı liste.

k) Barter Çeki: İki üye firma arasında gerçekleşen alım satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin Amerikan Doları cinsinden tutarının yazılı olduğu, mal veya hizmetli alan tarafından imzalanıp karşılanan, BARTER Sistemi'nin kıymetli evrakıdır.

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

III. BARTER SİSTEMİ İŞLEMLERİNE İLİŞKİN GENEL HÜKÜMLER

1. BARTER ÜYE'ye, işbu sözleşmenin kapsamı içinde Barter Sistemi'ni kullanmaya başlaması için, istenen evrakların tamamlanması, üyelik bedelinin ödemesi ve sözleşmenin onaylanmasını müteakip Onbes (15) Gün içinde, yazılı olarak İŞLEM YAPMA YETKİSİ'ni, İşlem Yapma Yetkisi'ni almazdan işbu sözleşmeyi imzalamak ÜYE'ye, Barter Sistemi ile çalışma yeteliğini sağlar.

2. ÜYE, uygulama esaslarında belirtilen belgelerde kendi tarafından veya başkaca yollardan yapılacak değişiklikleri özellikle ÜYE'yi temsil ve ilzama yetkili kimse tarafından değiştirilmesi durumunda, bu değişiklikleri Barter'a yazılı olarak en kısa zamanda bildirmekle yükümlüdür.

3. BARTER, İşlem Yapma Yetkisi alan ÜYE adına bir Cari Hesap açar ve ÜYE'nin Barter Pazarı'nda gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinin beldelenini, Amerikan doları cinsinden Cari Hesapı kaydını tutar. Ayrıca, ÜYE'ye, Barter Sistemi çalışmalarında yardımcı olması için bir Broker görevlendirir ve Arz Bildirim Formu, Talep Bildirim Formu'ndan oluşan operasyonel mabumeyi teslim eder. BARTER Çeki, ÜYE'nin satışından dolayı elde ettiği satınalma kredisi ile alım işlemi yapacağı zaman veya vereceği teminat ve teminatın uygunluğunun tespit edilmesi ile teslim edilir. BARTER Çeki'nin işbu sözleşme kapsamı dışında kullanımından doğan sorumluluk, ÜYE'ye aittir.

4. ÜYE, bu sözleşme yürürlüğe girmesinden itibaren, internete BARTER sayfasına bağlanacağı şekilde bilgisayar teçhizatına sahip olacağını kabul ve taahhüt eder. ÜYE, internet üzerinden her türlü barter işlemlerini yapabilmesi için işbu sözleşmeye, internette BARTER web sayfasına erişme yetkisine, Yetkili No ve şifresi ile sahip olacaktır. Bu şifre internet kullanımındaki tüm adımlarda geçerli olacaktır, her türlü gizlilik ve güvenlik ihlalleri nedeniyle her barter işlemlerinde doğacak problemlerden ÜYE sorumludur.

5. ÜYE, internet üzerinden yapacağı barter işlemleri için kendisine verilecek olan şifrenin 3. şahıslarca kul-

lanması suretiyle işlem yapılmaması için gerekli önlemleri alacak, şifrenin 3. şahıslarca öğrenildiğinden şüphe ettiği anda BARTER'i derhal haberdar edecek ve şifresini değiştirecek, aksi takdirde, yetkisz kişilerce yapılan işlemlerden ve bunun neticelerinden sorumlu olacaktır. Bu durumda işlemin gerçekleştirilmesi sebebiyle ÜYE'nin uğradığı zararlardan BARTER sorumlu tutulamaz. BARTER'de işi zaman zaman güvenlik nedeniyle şifreyi değiştirme ve ÜYE'nin bu sözleşmedeki adresine bildirme yetkisine sahiptir.

6. ÜYE, BARTER'in sunduğu internet hizmetlerinin verilmesi esnasında veya herhangi bir zamanda oluşabilecek anıza vs. teknik sebepler ile bu hizmetlerin verilmesinde ara veya son verilmesi yahut hizmetin kesintisine uğramasından, keza donanım, yazılım (hard-ware-software) ve internet sunucusundan kaynaklanan aksaklıklar sonucu 3. kişilerin kendisine ait bilgilere erişimi nedeniyle, BARTER'in herhangi bir sorumluluğu olmadığını beyan ve kabul eder.

7. ÜYE, BARTER'in vermiş olduğu internet hizmetlerinden yararlanmak suretiyle diğer üyeler ile arasında gerçekleştirdiği alım satım işlemleri sonrasında bahse konu mal veya hizmetlerin her türlü uygunsuzluklarından ve problemlerinden BARTER'in sorumlu olmadığını kabul ve beyan eder.

8. ÜYE, Barter işlemlerinde telefonla operatörden veya robot operatörden yetki kodu alma işlemlerini gerçekleştirebilir. Bunun için, verilen internet şifresi geçerli olacaktır. Yukarıda 4, 5, 6 ve 7. maddelerde internet kullanımına ve barter işlemlerinde bahsi geçen konular aynı şekilde telefonla yapılacak işlemler için de geçerli olacaktır beyan ve kabul eder.

9. ÜYE, ürünlerine Barter Pazarı'ndan talep geldiğinde, alıcı firma ile görüşerek fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürünle ilgili şartlarda anlaşır. ÜYE, sattığı ürünün bedeli karşılığında Barter Çeki'ni kabul ederek Barter Sistemi'nden alacağı olur. Barter Sistemi ile mal satan ÜYE, alacağını, Barter Pazarı'nda satışa sunulan ürünlerden satın alarak tahsil eder. ÜYE'nin Barter Sistemi ile satış yapması, BARTER Genel Merkezi'nden Satış Yetki Kodu alması şartına bağlıdır. Satış Yetki Kodu almadıkça, ÜYE'nin diğer ÜYE'lere yaptığı satışlar bu sözleşmenin kapsamı içine girmez, yapılan satışın sorumluluğunu ÜYE kendisi taşır.

10. ÜYE, satın almak istediği mal veya hizmetin Barter Pazarı'nda bulunup bulunmadığı bilgisini BARTER Arz Listesi'nden soruşturur, ihtiyacını karşılayacak üye firmalar ile doğrudan iletişime geçerek ürününe talep olur. Fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürünle ilgili şartlarda satıcı firma ile karşılıklı görüşerek anlaşır. Setco ile anlaşan ÜYE, BARTER Çeki ile ödeme yaparak ihtiyacını satın alır.

11. Değer, 2 bin USD üzerinde olan ürünlerin satışında ÜYE, Satış Yetki Kodu'nu, BARTER Genel Merkezi'nden yazılı olarak alır.

12. Sipariş ile üretim yapan kuruluşlarda Setco, Alıcı ile sipariş şartlarını içeren bir ön sözleşme yapar. Yapılan ön sözleşmede alıcı firmaların siparişten vazgeçme riskine karşılık bir miktar teslim edilmis ise BARTER'e miktardan tahsisat olarak kaydedilir. Alıcının siparişten vazgeçtiği durumda ön sözleşmede belirlenen miktar, satıcının alacağıdır, alıcının borç hesabında kalır. Sipariş üretiminde satıcının kaynaklanan ya da alıcıdan kaynaklanan problemlerin karşı tarafı verdiği zarar zıyan, BARTER'in sorumluluk alanına girmez, bu durumda mağdur olan hakkını Ticaret mahkemelerinde arar.

13. İşbu sözleşme ile ÜYE, kendi adına bu sözleşme kapsamı içinde meydana gelen alacakları nakit veya Barter ile tahsilatı hakkında BARTER'a tam yetki, vekalet vermiş sayılır. Tahsil edilen alacakları için faiz veya başka bir talepte bulunmayacağı kabul ve taahhüt eder.

14. ÜYE'nin, Barter Sistemi ile Mal veya Hizmet satın alması, BARTER tarafından kendisine Kredi Limiti açılmasına bağlıdır. ÜYE'nin Barter Pazarı'na yaptığı satıştan doğan alacak, Kredi Limiti anlamındadır ve ÜYE, alacak miktar kadar Barter Pazarı'ndan ürün satın alabilir. ÜYE, kredi limiti oluşmuşsa satış yapmama veya teminat vermek zorundadır. Üyenin vereceği teminatın, Gayrimenkul İpoteki olması durumunda Teminatı verildiğinde, söz konusu gayrimenkulün BARTER'in onayladığı ekspertize tespit edilen değerinin en fazla % 60'ı oranında Barter Kredisi açılır, açılacak limit konusunda üye BARTER'i zorlayamaz. BARTER hiç bir sebep ve gerekçe göstermek durumunda kalmaksızın teminatların değiştirilmesini veya ek teminat verilmesini talep edebilir. Söz konusu teminatlar, sözleşmenin süresinin uzatılması ve herhangi bir sebeple sona ermesi halinde dahi BARTER'in ÜYE'den doğmuş doğacak her ne nam altında olursa olsun bütümlü borçlarının teminatını teşkil edecektir. Ayrıca BARTER'a her ne sebeple olursa olsun devir, ciro, ve teslim edilen teminatların ayrıca temin için başka taşın oluncaklarına kanuna uygun olarak temlik ciroyu ile devir edilmiş sayılacağı, bunların teminat olarak ciro ve teslim edildiği takdirde bulunulmayacağı, teminata ve tahsilat verilen teminatlar da bu hususun açıkça serh edileceğini, doğrudan BARTER lehine tanımlanmış teminatlar için de aynı hususun geçerli olduğunu, eğer ÜYE böyle bir kıymetli evrakın temin için verildiği iddiasında ise buna ilişkin ayrıca BARTER'in imzasını içeren bir belge ibraz etmek gerektiğini açıkça beyan, kabul ve taahhüt eder.

15. BARTER ÜYE'ye, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

16. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

17. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

18. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

19. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

20. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

21. ÜYE, BARTER'e, Barter Pazarı'ndan satın aldığı ve karşılığında bordardığı her ürünün bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için oniki (12) ay vade tenar. ÜYE, satın aldığı bir ürünün bedelini oniki aylık vadede ürününü Barter Pazarı'na satışa çıkarmazsa ödeme tarihi itibarıyla gerek olmadan borcunu, onikinci ayın sonunda on (10) gün içinde defaten nakit olarak BARTER'a öder.

EK-2 (DEVAMI)

18. ÜYE, Barter Sistemi'ne konu olan borçlarını, mevcudiyetini, hukuken geçerliliğini, sözleşmenin kapsamı içindeki borçlar üzerinde tasarruf yetkisinin varlığını, borçlarını zamanında ve tamamen ödeneceğini, kabul taahhüt etmektedir. ÜYE ile alm yaptığı firma arasındaki temel ilişkiyi kaynaklanabilecek tiraz, ÜYE'nin BARTER'a karşı yükümlülüklerini ifaya engel teşkil etmeyeceği gibi, bu yükümlülüklerin ifasını da geçiktirmez.

19. ÜYE, Barter Pazarı'nda yaptığı alm ve satım işlemlerinde fiyatın makul olduğunu, ürün kalitesini, teslimat süresini, ürünle ilgili nitelik ve nicelik bilgilerinin doğruluğunu kendi serbest iradeleri ile değerlendirecek karar verirler, hiçbir şekilde etki altında kalmazlar.

BARTER'in görevlendirdiği Broker'ların alm ve satım işlemlerindeki rolü, ÜYE'nin kendi serbest iradesi ile işlem yaptığı gerçeğini değiştirmez. Bu sebeple ürünün fiyatından, kalitesinden, niceliğinden ve diğer niteliklerinden, satış sonrası teknik hizmetlerden ve ürün garanti şartlarına yönelik hizmetlerden kaynaklanan problemlerin sorumluluğunu, alko ve satko firmalar üstlenirler. Bu problemler için BARTER, alıcının veya satıcının lehinde veya aleyhinde taraf değildir.

20. Barterli işleme konu olan gayrimenkul (değer taşınmaz, deniz dahil), her türlü taşıt (kara, deniz ve hava taşıtları) alm satımında, kat mülkiyeti ve kat intikali tapulanan alınması, kooperatif ise tapulanan teslim süresi, kooperatif üyelik tahsis belgesi, noter onaylı kooperatif hakkı devir sözleşmesi, oto ruhsat ve trafik işlemleri vb. konularda işlem sonrasında çıkabilecek her türlü problemler alko ve satko firmaların kendisi üstlenir. BARTER balsa konu işlemlerde taraf değildir.

ÜYE Barter sistemi dahilinde yaptığı alm ve satımlarda kanunen yapılması gereken faturalama, satışın tapudana yapılması, vergi ve harçların ödenmesi gibi yükümlülükleri yaptıktan sonra BARTER'dan yetki kodu alacağı, BARTER'dan yetki kodu tabiiinde bulunmakla, her türlü kanuni prosedürü yapması sayılacağı ve bu işlemlerle ilgili kanuni eksiklik olması durumunda her türlü sorumluluğunu kendisine ait olduğunu, BARTER'in hiçbir şekilde sorumlu olmadığını bilmeyeceğini, alm ve satımda meydana gelebilecek eksiklikten dolayı BARTER'dan herhangi bir talepte bulunmayacağını, yetki kodu almakla mal veya hizmetin barter kapsamında uhdesine geçmiş sayılacağını peşinen kabul beyan ve taahhüt eder.

21. BARTER Genel Merkezi gerçekleştirilen işlem için alko ve satko firmaların imzaladığı BARTER Çeki üzerindeki bilgileri esas alır. Alko ve satko firmalar arasında gerçekleşen Barter işleminde, alko firma satko firmaya BARTER Çeki düzenleyerek verir. BARTER Çeki üzerinde yapılan işlemin Amerikan Dolan dairesinden bedelli, tahvil, satış yetki kodu, alko ve satko firmaların cari hesap numaraları ile alko firma imza ve kaşesi yer alır.

Alm yapan ÜYE, satış yapan ÜYE'ye BARTER Çeki düzenleyerek verir. BARTER Çekini, BARTER Genel Merkezi'ne ulaştırarak satko firmasının sorumluluğundadır, BARTER Çeki eline geçtiğinden itibaren yedi (7) gün içinde BARTER Genel Merkezi'ne elden teslim eder. Barter çekinin BARTER'a geç teslimi halinde BARTER teslim sırasındaki tarafların cari hesaplarının durumuna göre barter işlemini kabul edip etmemekte tamamen serbesttir. Üye barter çekini geç teslim etmekten dolayı uğradığı/uğrayacağı zararlardan dolayı BARTER'ı sorumlu tutmamaya kabul, beyan ve taahhüt eder.

22. ÜYE, bu sözleşme ile BARTER'a, Barter Pazarı'nda yaptığı alm veya satış işlemlerinden doğan alacak veya borç hesaplarının Cari Hesaplarında Amerikan Dolan ile tutulması konusunda tam yetki verir.

23. ÜYE, internet üzerinde kendisine ait sayfadan, barter işlemlerine ait cari hesap işlemlerinin hareketlerini ekstre şeklinde görebilir ve gerekçesinde yazılı çıkış alabilir. ÜYE, Hesap Ekstresine baktıktan sonra varsa tirazlarını BARTER Genel Merkezi'ne yazılı olarak bildirir, her ayın ilk 3 iş gününü içerisinde tiraz edilmeyen bir önceki aya ait ekstredeki bilgileri kabul etmiş sayılır.

24. ÜYE, yeni yatırımlara girişmesi, ortak alınması, işletmenin yönetimini etkileyecek gelişmeler, değişiklikler ile ÜYE aleyhine 3. Kişiler tarafından yapılan davalar, girişilen takiplerden, ÜYE'nin ödeme gücünü, teminatlarını etkileyecek gelişmelerden BARTER'ı derhal haberdar eder. ÜYE'nin bu madde ya da sözleşme ile ilgili BARTER'a vermekle yükümlü bulunduğu bilgi ve belgeleri göndermiş olması, BARTER tarafından bu konuda bir talepte bulunulması, ÜYE'nin işbu sözleşme ile üstlendiği sorumluluğundan kurtulmaz, hafifletmez.

25. Taahhüt edilen borcun ödenmemesi durumunda yetki organları veya icra yoluyla takibi ve tahsilinin BARTER'a ait olması, işbu sözleşme kapsamındaki tüm borçlar için geçerlidir. Bu halde dahi ÜYE, borcun takibi ve tahsiline ilişkin tüm masrafları ilgili kuruluşla ödemekle yükümlüdür.

26. ÜYE, BARTER'in zarar görmesi ihtimali bulunan her türlü davranıştan kaçınmak zorundadır. ÜYE'nin dürüstlük kuralı ile bağdaşmayan davranışlarda bulunması sözleşmeye aykırıdır. ÜYE, işbu sözleşmenin ekinde verilen İRTA TİCARİ AHLAK KURALLARI'na uygun olarak Barter Sistemi ile çalışacağını kabul ve taahhüt eder. İRTA TİCARİ AHLAK KURALLARI, bu sözleşmenin tamamlayıcı bir parçasıdır.

27. ÜYE, Barter Sistemine ilişkin alacağını, başka bir Üyenin hesabına, Virman Talimatı vermek suretiyle devredebilir. Virman talimatını veren ÜYE, virman miktarının %2 oranında nakit komisyon öder. 10.000 USD altında virman işlemi yapmaz.

IV. ÜYELİK BEDELİ VE İŞLEM KOMİSYONU

1. Üye, Barter sistemi'ni sağlıklı ve verimli kullanımında faaliyet gösteren ve yatırım yapan BARTER'a Yıllık Üyelik Bedeli Öder. BARTER, Üye firmalarından aldığı Yıllık Üyelik Bedeli karşılığında ÜYE için cari hesap açar, ÜYE'nin Barter işlemlerini cari hesabında tutar, ÜYE'ye Barter Sistemi'ni kullanımında yardımcı olması için bir Broker atar, Broker'ın ÜYE'nin taleplerini karşılama ve arzının diğer üyelere ulaştırılmasında yardımcı olur.

2. Yıllık Üyelik bedeli olarak, Şahıs şirketleri, komandit şirketleri, kolektif şirketleri, limited şirketleri, Anonim Şirketleri için 1000 USD+KDV, Grup Şirketleri veya Holdingler için 3000 USD+KDV'dir. ÜYE, Yıllık Üyelik Bedelini BARTER'a nakit öder. Yıllık Üyelik Bedelini ödemiş ÜYE'ye, İşlem Yapma Yetkisi verilmaz ve BARTER Üyenin bu borcunu III. Madde gereği tahsil eder.

3. BARTER, ÜYE'nin Barter Sistemi ile yaptığı alm ve satım işlemlerinin her ikisinde de %5 (+KDV) nakit işlem komisyonu alır. Her ayın sonunda BARTER tarafından kesim tarihindeki kurdan Türk Lirası olarak komisyon faturası kesilir. Üye, Komisyon Faturasını onbeş (15) gün içinde, BARTER banka hesabına nakit olarak ödemek durumundadır. Bu süreyi aşan ödemelerde geçen her ay için %10 geciktirme uygulanır.

V. SÖZLEŞME SÜRESİ VE SONA ERMESİNE İLİŞKİN HÜKÜMLER

1. Sözleşmenin süresi bir (1) yıldır. Sözleşmenin biriminden 30 gün önce taraflardan bir işbu sözleşmeyi feshetmediği takdirde sözleşme bir yıl süre ile uzatılmış sayılır. Sözleşmenin feshi konusundaki hükümler mahfuzdur. Devam edecek dönemler içinde aynı hükümler caiddir.

2. ÜYE'nin akde aykırı davranış, kredibilitesi ve mali durumunda olumsuz etkilerin münhasran BARTER'in tespit ve takdiri ile ortaya çıkması halinde BARTER, herhangi bir mihli tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla derhal sona erdirebilir. BARTER'in bu feshi hakkını kullanabilmesi için ÜYE'nin azciminin sabit, iflasına hüküm verilmiş olması aranmaz.

3. ÜYE'nin yurtiçinde bir başka Barter Şirketi ile çalıştığının tespiti halinde BARTER, herhangi bir mihli tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla derhal sona erdirebilir.

4. BARTER'in işbu sözleşmeyi haklı sebeple feshi halinde, sebebinin haklılığı tamamen BARTER'in takdir yetkisi içindedir.

5. Sözleşmenin herhangi bir şekilde sona ermesi halinde ÜYE, ödenmemiş bordasını BARTER komisyonu ile birlikte derhal nakit ödemekle yükümlüdür. ÜYE'ye ayrıca bir ihbar ya da ihtar yapılması şartı aranmaz. BARTER, ÜYE'nin bütümle teminatlarını nakite tahvil, kefillerini takip yetkisine sahiptir. ÜYE'nin alacağı var ise tahsilatını, ancak alacak miktardan fazla mal veya hizmet, barter ile tahsil eder. ÜYE, BARTER'dan hiçbir zaman nakit ödeme talebinde bulunamaz.

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

7. BARTER, ÜYE'nin bu sözleşmedeki taahhütlerine aykırı davranışta bulunması halinde ya da herhangi bir sebep göstermeksizin internet sitesini iptal edebilir ve ÜYE'nin bu hizmetten yararlanmasına son verebilir.

VI. DİĞER HÜKÜMLER

1. İşbu sözleşmeden kaynaklanan uyuşmazlıklarda, yalnız BARTER'ın belge ve kayıtlarının münhasır, geçerli delil teşkil edeceği ÜYE tarafından şimdiden kabul ve ikrar edilmiştir.

2. ÜYE'nin bu sözleşmeye herhangi bir aykırılığı halinde veya belirlenen sair hallerde BARTER herhangi bir ihbara, hüküm istisnasına mihli tayinine, borcun miktarının yetkili yetki organlarına önceden tespiti gerek olmaksızın bütümle teminatın nakde tahvil, mahsuba, kefilleri takibe yetkilidir. Bu sözleşmede muaccel olabilmeye ilişkin ihbara gereken hallerde dahi ÜYE'ye yapılan ihbar yeterli olup ayrıca kefillere ihbar yapılması gerekmez.

3. Bu sözleşme uyanca yapılacak ihbar ve ihtarların yazılı yapılması şarttır. Bu ihtarların yetkili imzalı ihtiva etmesi de şarttır.

4. Bu sözleşmenin akdi, uygulanması ve teminatlarının alınması nedeni ile, ödenmesi gereken bütümle harç vergi ve resimler ile masrafları ÜYE'ye aittir.

5. İşbu sözleşmenin değişikliklerinin de yazılı şekilde yapılması zorunludur. Ancak genel ve uygulamaları esaslarında 1 ay önceden haber vermek veya yayınlamak suretiyle BARTER değişikliktir yapma hakkına sahiptir.

6. Sözleşmenin bir kısmının herhangi bir sebeple hükümsüz hale gelmesi, diğer kısımların da hükümsüz kalması sonucunu doğurmaz. Ancak tarafların, bu hükümlerin mevcut olmaması halinde işbu sözleşmeyi yapmayacakları açıkça anlaşılabilir hallerde sözleşme tamamen hükümsüz hale gelir. Sözleşmenin sona ermesi, hükümsüz hale gelmesi ÜYE'nin hükümlülüklerini karşılamadığı şekilde ifa ve tasfiye etmesini engellemez.

7. İşbu sözleşmenin yorumu gereken hallerde BARTER'in uygulamaları esas alınır. ÜYE lehine münferat uygulamalar yorumu esas teşkil etmez.

8. Taraflar yukarıda yazılı olan adresler gerekli tebligat adresleri olarak kabul ve beyan etmişlerdir. Adres değişikliği yazılı olarak bildirilmediği sürece bu adreslere yapılacak tebligatlar gerekli olarak hukuki sonuçlarını doğuracaktır.

9. Bu sözleşmeden doğabilecek ihtilaflarda Türkiye Cumhuriyeti Hukuk kuraları geçerlidir.

10. Bu sözleşmeden doğacak ihtilaflarda Bakırköy mahkemeleri ve icra daireleri yetkilidir.

11. İşbu sözleşme / / / / tarihinde, İstanbul'da, iki (2) nüsha olarak tanzim ve imza edilmiştir.

EK-3: HESAP EKSTRESİ

Abone No:	Düzenlenme Tarihi:	No:	Satın Alma Limiti:	Önceki Hesap Durumu:
İşlem Tarihi	Ödeme Belgesi No:	Ödeme Belgesi Tarihi:	Ödeme Belgesi Veren Firma Adı:	İşlem Tutarı:
Abone Firma Adı:	Sayın abone, yanda görülen (DM) tutarı, barter hesabınıza işlenmiştir. Bilgilerinize sunulur.		Yeni Hesap Durumu:	
ABONE HESAP EKSTRESİ			Bölgesi:	

EK-4: ÜYE TALEP FORMU**Tarih:** / / 2001

Üye No:.....

Firma Adı:.....

Yetkili:.....

Adres:.....

Tel:.....Fax:.....

İnternet WEB/ E.Mail:.....

Mal veya Hizmetin Tanımı	Sektör Seviyesi	Arz Bölgesi
1.....
2.....
3.....

Talep Edilen

Mal veya Hizmetin

Yaklaşık Değeri:

Tek Talep- (DM)	Aylık (DM)	Yıllık (DM)
.....

Son Teklif Tarihi: / / 2001

İlk Teslim Tarihi / / 2001

Açıklamalar:.....

Müşteri Temsilcisi: No:..... Adı,Soyadı:.....

Firma Yetkilisi İmzası

EK-5: ÜYE ARZ FORMU**Tarih:** / / 2001

Üye No:.....

Firma Adı:.....

Yetkili:.....

Adres:.....

Tel:.....Fax:.....

İnternet WEB/ E.Mail:.....

Danışman Adı:.....No:.....

Mal veya Hizmetin Tanımı	Sektör Seviyesi	Arz Bölgesi	Minimum Değer
1.....
2.....
3.....

EK-6: KESİN TEMİNAT MEKTUBU ÖRNEĞİ**Tarih:** / / 2001

Mektup No:

Şirketiniz aracılığı ile yaptığı satın almalar karşılığını malen veya nakden ödemeyi taahhüt eden müşteri.....'ın bu taahhüdü ile ilgili sözleşme hükümlerine göre vermek zorunda olduğu kesin teminat tutarı olan DM.....karşılığı Türk Lirasını Bankamız garanti ettiğinden, adı geçen, taahhütünü ilgili sözleşme hükümlerine göre kısmen veya tamamen yerine getirmediği takdirde, protesto çekmeyi hüküm ve adı geçeninin iznini almaya gerek kalmaksızın ve adı geçen ile şirketiniz sorumlusu sıfatıyla Banka ad ve hesabına taahhüt ve beyan ederiz. İşbu teminat mektubunun tazmini gerektiği takdirde, taahhüt edilen DM tutarı, ödeme tarihindeki Merkez Bankası efektif satış kurundan hesaplanarak Türk Lirası olarak ödenecektir.

(İmza-Mühür)

EK-7: KARŞILIK GARANTİSİ

Mal/Hizmet Arz Eden Abone:(Satıcı).....

Üye No:.....

Firma Adı:..... Yetkili:.....

Adres:.....

Tel:..... Fax:.....

İnternet/E.Mail:.....

Mal/Hizmet Talep Eden Abone:(Alıcı).....

Üye No:.....

Firma Adı:..... Yetkili:.....

Adres:.....

Tel:..... Fax:.....

İnternet/E.Mail:.....

Karşılık Garantisi İstenen Miktar:(Döviz cinsinden).....

Karşılık Garantisi Kod Numarası:.....

Karşılık Garantisi Başlangıç Günü:/...../.....

Karşılık Garantisi Bitiş Günü:/...../.....

Barter Şirketi (İmza-Mühür)

KAYNAKÇA

- Akman Vedat. **Gelecek Yüzyılın Gündemi**. Birinci basım. İstanbul: Rota Yayınları, 1999.
- Bektaş Mustafa. “Dünya Barter’a Koşuyor” **Barter Ekonomi Dergisi**. Sayı:33, Eylül 2000.
- Demiral Halit. “Barter Şirketlerinde Tahsil Edilemeyen Alacakların Gider Yazılması”, **Vergi Dünyası**. Sayı:228, Ağustos 2000.
- Doğan Zeki. “Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi,” **Muhasebe ve Denetim Bakış**. Sayı:3, Ocak 2001.
- Erkan Mehmet. “Yeni Bir Finansman Aracı: BARTER” **Vergi Dünyası**. Sayı:221, Ocak 2000.
- Erkan Mehmet. “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter’ın Diğer Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması” **Active Finans**, Sayı:12, Nisan-Mayıs, 2000.
- Erkan Mehmet. “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter’ın Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu”, **Vergi Dünyası**. Sayı:225, Mayıs 2000.
- Gökçe Mehmet Uğur. “Barter Nedir?” **Maliye Postası Dergisi**. Sayı:407, 15 Ağustos 1997.
- Günlü Ebru. “Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Sayı:2, 2000.
- Gürsoy Celal. **Barter El kitabı Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti**. Üçüncü Basım. İstanbul: 1999.
- Gürsoy Celal. **Bartering 2.Kitap-Türkiye’de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler**. Birinci Basım. İstanbul: 2000.
- Kaçar Hülya ve Mavuş Banu. “Modern Takas Fırsatını kaçırmayın”, **İntermedya Ekonomi**. Sayı:9, 30 Mart 1997.
- Karlık Rıdvan. **Uluslararası Ekonomi**. Beşinci Basım. İstanbul: Beta Yayınları, Yayın No: 618, 1998.
- Koschik David N. “Structuring Barter and Countertrade Transactions” **Barter In The World Economy**. Bart S., Fisher, Kathleen M., Harte, Greenwood Press, Newyork: 1985.
- Malitz Phyllis. “The Business of Barter” **Journal of Accountancy**. Vol.185, Mart, 1998.

- Oktaý Nüvit. **Karşılıklı Ticaret Sistemi**. Eskişehir: TC Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1987.
- Olgundeniz Veli. "Barter'la Yüksek Kazanç," **İntermedya Ekonomi**. Sayı: 51, 20 Aralık 1998.
- Öncü Beratiye. **Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Yeri ve Türkiye**. Ankara: TC Başbakanlık ve HDTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Yayın No: 102, Nisan, 1986.
- Öndeş Turan. "Kobi'lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi," **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**. Sayı: ~~11~~, Kasım, 1999. ^{12, Aralık}
- Parasız İlker ve Yıldırım Kemal. **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama**. Birinci Basım. Bursa: Ezgi kitabevi, 1994.
- Seyidoğlu Halil. **Uluslararası Finans**. İkinci basım. İstanbul: Güzem Yayınları, No:12, 1997.
- Shapiro Alan C. **Foundations of Multinational Financial Management**. California:Allyn and Bacon, 1991.
- Sürmen Yusuf ve Kaya Uğur. "Barter ve Muhasebe İşlemleri," **Vergi Dünyası**. Sayı:239, Mart 2001.
- Şenol Aydın. "Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi.", Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Sakarya Üniversitesi SBE, 1999.
- Şimşek M.Sırrı. "Barter Ticaret İşlemlerinin Muhasebe Sisteminde İncelenmesi," **Barter Ekonomi**. Sayı:23, Kasım 1999.
- Şimşek M. Sırrı. "Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları," **Barter Ekonomi**. Sayı :20, Ağustos, 1999.
- Yeşiloğlu Talat. "Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu," **Ekonomist**. Sayı:47 24 Kasım 1996.
- Zügül Muhittin. "Reform Ülkelerinin Dış Ticaretinde Barter ve Diğer Örnekler." Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Marmara Üniversitesi, 1998.
- "Amerikan Tarım Bakanlığı Barter Sistemini Kullanıyor," **Barter Ekonomi**. Sayı:41, Mayıs 2001.
- "Her Ortamda Barter Çözüm Sunar," **Barter Ekonomi**. Sayı:41, Mayıs 2001.

İnternet Adresleri:

“Bartering Sisteminin Anadolu KOBİ’lerine Ulaşma Çabası”, [http://www.finansalforum.com.tr/haber no:941](http://www.finansalforum.com.tr/haber%20no%3A941), 04.04.2001

Burtay Mutlu, www.geocities.com/burtaymutlu/barter/giris.html

Celal, Gürsoy, “Barter Organizasyonunun Çalışma Sistemi”
<http://www.barteringshop.com>, 31.08.2000

Celal Gürsoy, “Barter Tarihçe”, www.barteringshop.com, 31.08.2000

[http://www.finansalforum.com.tr/cgi-bin/haber no:1602](http://www.finansalforum.com.tr/cgi-bin/haber%20no%3A1602), 2.09.2000

M.Sırrı Şimşek, “2000’li Yılların Finansman Modeli: Barter” [http://www.5m.dergi.com/ ekim.2000/ makale-barter.htm](http://www.5m.dergi.com/ekim.2000/makale-barter.htm).

M. Uğur Gökçe, [http://www.kanal7.com.tr./2dosya/barter/htm](http://www.kanal7.com.tr/2dosya/barter/htm)

[http://www.turmob.org.tr/yayınlar/sirküler/htm](http://www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/htm)