

BARTER UYGULAMASI

C. Murat ARSLAN
Baş Hesap Uzmanı

Fercan AYKUTLU
Baş Hesap Uzmanı

TÜRMOB YAYINLARI - 97
ANKARA - 1999
Sirküler Rapor Serisi
Seri No : 27

Dizgi - Düzenleme

TÜRMOB
Basın - Yayın Servisi

Sirküler Rapor kitaplarında yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yalnızca yazarlarına aittir. Yayıncı kuruluş TÜRMOB'u bağlamaz.

İÇİNDEKİLER

Giriş	1
1. TARİHÇE (BASİTTAKASTAN BARTER UYGULAMASINA)	1
1.1. İlk Uygulamalar	2
1.2. Günümüzde Durum	3
1.3. Türkiye’de Barter Organizasyonları	5
2. BARTER’İN TANIMI VE SINIFLANDIRILMASI	6
2.1. Barter Nedir?	6
2.2. Barter-Takas Farkı	6
2.3. Bilateral (İki İstasyonlu) Barter- Mültilateral (Çok İstasyonlu) Barter	7
2.4. Barter Türleri	8
2.4.1. Barter Exchange	8
2.4.2. Toptan Barter	9
2.4.3. Uluslararası Barter	9

2.4.3.1. Countertrade	10
2.4.3.2. Diğer Countertrade Anlaşmaları	10
3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ	12
4. BARTER SİSTEMİNİN TARAFLARI	16
5. BARTER ÜYELERİ SİSTEMİ HANGİ AMAÇLARLA KULLANIYOR?	17
5.1. Nakitsiz Finansman	17
5.2. Mal ve Hizmet Alımlarında Faiz Kadar Tasarruf	18
5.3. Ek Pazarlama ve Ciro İmkânı	18
5.4. Alacak Riskinin Ortadan Kalkması, Çabuk Tahsil	19
5.5. Reklam İmkânı	20
5.6. Ek İthalat ve İhracat İmkânı	20
5.7. Vadeli Kredi İmkânı	21
5.8. Alacak Değerinin Korunması	21
5.9. Tedarik Kolaylığı	21
5.10. Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme İmkânı	22

6. BARTER UYGULAMASINA ÖRNEK OLAY.....	23
7. BARTER UYGULAMASININ MEVZUATIMIZ KARŞISINDAKİ DURUMU	25
7.1. Özel Hukuk Açısından	25
7.1.1 Sözleşme	25
7.1.2. Cari Hesap Uygulaması	26
7.1.3. Tellallık.....	27
7.1.4. Alacağın Temliki	27
7.1.5. Takas	28
7.2. Kamu Hukuku Açısından	29
7.2.1. İthalat -İhracat İşlemlerinde Barter Uygulamasında Tabi Olunan Mevzuat	29
7.2.2. Barter Uygulamasının Vergi Mevzuatımız Karşısındaki Durumu	30
8. YENİ BİR FİNANSALENSTRÜMAN BARTER LEASING UYGULAMASI	31
9. GENEL DEĞERLENDİRME	33

Giriş

Tüm dünyada, yeni pazarlar yaratma ve yatırımların finansmanında kolaylık sağlayacak sistemler araştırılmaktadır. Bu kapsamda barter, dünyada uzun yıllardır bir finansal enstrüman olarak kullanılmakta, ülkemizde ise özellikle son yıllarda sıklıkla bu uygulamadan söz edilmektedir. Bu çalışma da barter uygulaması tüm yönleriyle ele alınmaya çalışılacaktır

1. Tarihçe (Basit Takastan Barter Uygulamasına)

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

Ancak ekonomi geliştikçe takas sisteminin çok da kullanışlı bir yöntem olmadığı ortaya çıktı. Zira, arz ve talebin karşılıklı olarak tatmin edilebilmesi için, sadece istenen mal veya hizmete sahip birini bulmak yetmiyor, karşı tarafında sunulacak mal veya hizmeti kabul etmesi gerekiyordu. Diğer taraftan, tedavüle konu mal ve hizmetler de çeşitlendiğinden, malların değerini kıyaslamak ve aradaki farkları başka mallarla

karşılama gittikçe güçleşmeye başladı. Böylece mal ve hizmet trafiğinde, sabit bir değer atfedilerek, mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetlerle değişiminde aracı olarak kullanılacak değerler kullanılması fikri doğdu. Bu süreç çeşitli aşamalardan geçerek modern dünyada kullanılan mal,hizmet-para ekonomisine kadar geldi. Böylelikle barter (trampa) sistemi önemini büyük ölçüde kaybetti ve uluslararası ticaret geliştiğinde de, bu ticarete para (döviz) kullanılmaya başlandı.

Fakat özellikle 1930 yıllarda dünyada yaşanan büyük ekonomik krizle birlikte bir şey farkedildi. Elleri yeterli miktarda mal ve hizmet bulmakla birlikte, gerek şahıslar, gerekse ülkeler altın rezervi ve dolar (veya mübadele de etkin para) bulamadıkları için ticaretlerinde büyük sıkıntılar çekiyorlardı. Oysa, altın ve para bizzaten bir mal ve hizmet değil sadece bir mübadele aracıydı. İşte barter uygulaması öncelikli olarak Latin Amerika ülkelerinde olmak üzere bu yıllarda yaygın bir şekilde yeniden gündeme geldi ve finansal bir enstrüman olarak gelişmeye başladı.

1.1. İlk Uygulamalar

Bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre’de kurulu olan WIR-Genossenschaft’dir. Bu organizasyon 1934 yılında kurulmuş, 1950’lerde üye sayısını hızla artırmış, bilgi depolama olanakları bilgisayarlar nedeniyle genişleyince üye sayısı 65.000’leri aşarak, barter ciroso da yıllık

2.000.000.000.- Frank'a ulaşmıştır. 1950'den 1990'a kadar 500 kat artan bu miktar dünyada barter ticaretinin gelişmesinin belirgin bir örneğidir. Bilindiği kadarıyla, Bugün İsveçre'de kurulan firmaların büyük kısmı ticaret odasına kayıt olurken, bu organizasyona da dahil olmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde barter organizasyonlarının en eskilerinden biri "Business Exchange"dir. Amerika'nın çeşitli eyaletlerinde şubesi olup, merkezi Oklahoma'dır. Amerika, Kanada ve Güney Afrika'da 90 kadar şubesi bulunmakta ve 30.000 üyeye hizmet vermektedir.

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

1.2. Günümüzde Durum

ABD'nde barter organizasyonları önceleri buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, otomobil, elektronik gibi ürünlerini diğer eyaletlerle takas ederek işe başlamışlar, bu sistem büyük firmaların dikkatini çekince, bunlar da kendi aralarında barter organizasyonları kurarak ihtiyaçlarını nakit ödemeksizin tedarik etmeye başlamışlardır. Bunların en önemileri arasında Goodyear, Amoco, Levi Straus Clothing, United Airlines, General Motors, Fuji

Colors Films, 3M, Pfizer, Caterpillar, Chrysler ve Hilton dikkat çekmektedir. Bu firmaların kendilerine mal ve hizmet veren 150.000'e yakın firmayla yılda 100.000.000.000.-ABD Doları tutarında barter yaptıkları bilinmektedir. Barter sisteminin büyük ölçekli firmalarca tercih edilmesinin diğer bir nedeni, stok malların holdingin diğer firmalarına devredilerek, bilançoların aşırı stoktan kurtarılmasıdır

ABD'nde en büyükleri IRTA isimli kuruluş olan 350'ye yakın barter organizasyonunun yıllık cirosu 400 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu sistemi kullanan firma sayısı 300.000 civarındadır

Hemen ilave edelim ki, 1995 yılında ilk kez bir barter exchange firması hisseleri, ABD Nasdaq Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başlamıştır.

Diğer taraftan, Moskova merkezli bir barter zincirinde 400.000'e yakın üye bulunmaktadır.

The New York Times gazetesinde barter ticareti "geleceğin hiç şüphesiz en büyük finans olayı" olarak tanıtılmış, The Economist Dergisi ise "2000 yılların başında dünya ticaretinin %50'sinin barter sistemiyle yapılacağını" iddia etmiştir. 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin %40'ı barter yoluyla yapılmış olup, batılı ülkelerde bu miktar hızla artmaktadır. Doğu ülkelerinde ise ticaretin büyük kısmının barter ile yapıldığı bilinmektedir.

Son yıllarda likidite sıkıntısı çekilen ülkelerde çok sayıda firma barter sisteminden yararlanmaya başlamıştır. Bilgisayar teknolojisindeki gelişme dolayısıyla iletişimin son derece kolaylaşması ve inanılmaz kayıt tutma kapasitesi barter sistemini sadece tekrar uygulanabilir kılmamış, günümüz ekonomilerinde güçlü bir ekonomik enstrüman olarak ortaya çıkmasını da sağlamıştır.

1.3. Türkiye’de Barter Organizasyonları

Türkiye’de barter organizasyonları 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren faaliyet göstermeye başlamışlardır. Şu anda faaliyetlerini sürdüren beş adet firma bulunmaktadır. Hepsinin merkezi İstanbul olan şirketlerin, Anadolu’da bir çok ilde temsilcilikleri bulunmaktadır. Bu firmalar takas işlemlerinde para birimi olarak Amerikan Doları, Alman Markı ve Avrupa ECU’sunu kullanmaktadırlar. Bu organizasyonlar yurt dışındaki barter organizasyonları ile de bilgi alış verişinde bulunmakta, üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedirler. Barter şirketleri üyelerinden satış üzerinden komisyon/aidat/danışmanlık ücreti veya bunlardan bir kısmını almaktadırlar.

2. Barter'ın Tanımı ve Sınıflandırılması

2.1. Barter Nedir?

Barter, bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmetle geri ödemesidir. Para olmaksızın yapılan, sahip olunan mal ve hizmete karşılık, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetin satın alınması işlemidir. Bu sistemde de para kullanılmaktadır Ancak diğer ticari işlemlerden farklı bir işlevi vardır. Zira, burada para bir değer saklama aracı olarak değil (store of value), 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 faydalanılmaktadır

2.2. Barter-Takas Farkı

Takas, barter uygulamasının daha saf ve ilkel bir şeklidir Takas işlemi, iki kişi arasında yapılan ve aynı değerdeki malların değiş-tokuş edilmesi olarak tanımlanabilir. Açıktır ki, bu işlemin gerçekleşebilmesi, her iki tarafın bu ürünlere ihtiyaç duymasına ve mal veya hizmetlerin değerlerinin birbirine eş değerde olması şartlarına bağlıdır

Barter sisteminde ise, birden fazla firma ve birden fazla hizmet ve mal

bulunmakta ve bunlar bire bir değil, barter sistemi içinde faaliyette bulunmaktadırlar Barter sisteminin işleyişi daha sonraki bölümlerde ayrıntılı olarak açıklanacaktır

2.3. Bilateral (iki İstasyonlu) Barter- Mltilateral (ok İstasyonlu) Barter

Barter uygulamasının ilk zamanlarında sıklıkla rastlanan ve gntmze kadar gelen "bilateral" barter uygulamalarına örnek olarak ülkeler arası petrol-tahıl, teknoloji-silah takaslarını verebiliriz. Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında bu uygulamayı besleyen ana unsur barter finansmanının getirdiği "parasız satın alma" zelliğidir İnaşaat, otomotiv ve reklam sektörlerinde ağırlıklı olarak kullanılmış, örneğin, inşaat girdi fiyatlarının kontrol dışı artışlarına karşılık, müteahhit firmalar kat karşılığı inşaat malzemesi talep etmeye başlamışlardır. Böylelikle müteahhit firmalar, inşaat malzemelerinin artan değerini inşa edilen binanın artan değeri ile dengeleme arayışına girmişlerdir. Otomotiv sektöründe sıkışıklık yaşandıkça "eski arabayla takas" uygulamaları da bu kapsamda değerlendirilebilir.

Ülkemizde son yıllarda medya sektöründe yoğun olarak görülen promosyonlar da, barter uygulaması yoluyla bazı sektörlerde yaşanan tıkanıklığı aşma gayretinin bir sonucudur Reklamcılık sektöründe medya kolayca paraya çevrilebilecek mallar karşılığında hizmet satmayı kabul

etmiştir.

Günümüz ekonomilerinde büyük bir hızla artan mal ve hizmet çeşitlerini uygun şartlarda karşılaştırabilmek imkanı bilgisayar teknolojisinin gelişmesiyle mümkün hale gelmiştir. İki istasyolu barter uygulamalarında karşılaşılan zorluklar, çok istasyonlu barter uygulamalarıyla aşılmaya çalışılmaktadır.

Bu sistemde barter organizasyonu bir mal ve hizmet havuzu oluşturmakta ve üyeler bu havuza borçlanmak suretiyle mal ve hizmet almakta, borçlarını da kendi mal ve hizmetlerini bu havuza sunarak ödemektedirler. Bunun avantajı açıktır. Firmalar birbirinden alım yapmakta, ancak sisteme borçlanmaktadır. Böylece satan tarafın alacağı garanti altına alınmakta ve bilateral sistemde olduğu gibi, arz eden taraf mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan ihtiyacı olan malı sistem içinden tedarik edebilmektedir.

2.4. Barter Türleri

Barter uygulamasında en çok kullanılan üç yöntem şunlardır;

2.4.1. Barter Exchange

Burada bir işletme ağına, bir broker (simsar) tarafından verilen aracılık

hizmetiyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi yapması söz konusu olmaktadır. Bu uygulama perakende barter olarak da tanımlanmaktadır. Büyük ölçekli üreticiler, hizmet işletmeleri, perakende satış yapanlar, bankalar, hatta serbest meslek grupları bile bu sisteme dahil olabilmektedirler.

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

2.4.2. Toptan Barter

Üretici, ana dağıtım firması ve toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin, kendi mal ve hizmetlerini ticari ilişkide buldukları işletmelerle takas etmeleri işlemleri bu gruba girmektedir. Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın kuruluşlarının, reklamını aldıkları firmaların ürünleriyle reklam hizmetlerini takas etmeleridir.

Genellikle nakit akışı temin etmek amacıyla yapılır Üretici, toptancı ve dağıtım firmaları stokta kalan mallarını eritmiş olurlar

2.4.3. Uluslararası Barter

Uluslararası barter uygulaması iki şekilde yapılabilmektedir

2.4.3.1. Countertrade: Karşılıklı iki ülkenin mal takasıdır .

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

Bahsi geçen anlaşmaların dünya ticaret hacmi içindeki yerinin yaklaşık olarak %10 ve 500 milyar ABD Dolarından fazla değerde olduğu tahmin edilmektedir. Halen 100' den fazla ülkenin bu anlaşmalara taraf olduğu bilinmektedir.

2.4.3.2. Diğer Countertrade Anlaşmaları: Bunlar buy-back anlaşmaları, endüstri offsets, clearing agreements ve switch trading anlaşmalarıdır.

Buy-Back (Geri alım) Anlaşmaları

Fabrika veya ekipman pazarlayıcılarının ilgili yatırımın gelecekteki üretimi ile tekrar ödeme konusunda anlaştıkları bir trampa şeklidir. İmalat tesisleri, madencilik ekipmanları ve buna benzer siparişlerin ihracatındaki geri alış düzenlemeleri, "karşılıklı alım" veya "basit trampa" anlaşmalarından daha uzun bir dönem ve daha fazla bir miktar eğilimi göstermektedir.

Offset (Dengeleyici ticaret) Anlaşmaları

İhracatçının, ithalatçı ülkede üretilen nihai ürününe özel metaryalleri, parçaları ve yarı mamulleri birleştirerek ihracat yapması koşuludur ki, bu özellikle ileri teknoloji içeren malların ihracatında söz konusudur. İthalatçı ülke kendi endüstriyel yeterliliğini geliştirmek istemektedir.

Dengeleyici ticaret bir başka şekilde de, geniş kapsamlı sözleşmelerden ortaya çıkmaktadır. İthalatı yapan ülke geçerli tekliflerle yerel üretimi oluşturmayı ve diğer uzun vadeli endüstriyel işbirliği talep edebilir.

Offset türü karşılıklı ticaret genelde sivil savunma havacılığı veya diğer askeri ekipmanlarla ilgili olarak gündeme gelmektedir. Çok uluslu şirketler gelişmekte olan ülkelerde havacılık veya askeri ekipman fabrikaları kurar, ödeme ise, ya konuyla ilgisiz ürünler aracılığı ile veya imal edilen fakat farklı piyasalara satılan mallar aracılığıyla yapılır.

Switch Trading (Üçlü ticaret veya anahtar ticaret) Anlaşmaları

Uzun vadeli, iki taraflı ticaret anlaşmalarındaki hesap dengesizlikleri bazen ülkelerden birindeki veya diğerindeki kapanmamış kredi fazlasının toplanmasına neden olur. Bu durum genellikle COMECON ülkeleriyle, gelişmekte olan ülkeler arasında olur.

İthalat yapan ülke para veya mal olarak ödeme yapmaz, fakat üçüncü bir

ülkeden olan alacağını karşılık olarak gösterir Üçlü ticarete para veya mal ya da ikisi birden üçüncü ülkeden gelecektir.

Bu mübadeleye "anahtar ticaret" denmesinin nedeni, malların vesaiklerinin ve varış yerinin başka ülkeye çevrilmesidir. Anahtar ticaret değişik pazarlarda zincir şeklinde alıcılar, satıcılar ve aracılar içermektedir. Dolayısıyla çok karmaşık bir yapısı vardır

3. Barter Sisteminin İşleyişi

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

Barter organizasyonları iki istasyonlu (birebir) takas işlemlerinin getirdiği zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla kurulmuşlardır. Bire bir takasın genellikle mümkün olmadığı veya tarafları tam anlamıyla tatmin edemediği durumlarda devreye girmekte ve her iki tarafa da yeni arz ve talep teklifleri sunarak, çok istasyonlu takas sistemini çalıştırmaktadırlar. Bu haliyle bu organizasyonlar, pazarı yönlendirmekte ve firmalara bilgi akışı sağlamaktadırlar.

Barter sisteminde işlem yapmak ancak barter organizasyonlarına üye

olmakla mümkün olmaktadır. Barter üyeleri, mal ve hizmet arz veya taleplerini barter şirketlerine bildirmekte, barter şirketleri de Internet yoluyla arz ve talebi üyesi durumunda bulunan diğer firmalara bildirmektedir. Böylece firmaların oluşturduğu bir arz- talep bilgi bankası oluşmakta ve abone 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. Hemen belirtelim ki, burada önemli husus, malı alan firmanın satın aldığı firmaya değil, sisteme borçlanmasıdır. Bu sebeple barter şirketleri üyelerinden teminat göstermelerini istemekte ve bu teminat miktarına göre de bir satın alma limiti vermektedirler.

Barter şirketlerine üye olan firmalar için bir takas hesabı açılmakta ve bu hesaplarda Alman Markı, ABD Doları ve ECU gibi değişik para birimleri kullanılmaktadır.

Firmalar barter hesaplarını bankadaki döviz hesabı gibi tutmaktadırlar. Barter organizasyonu her işlemten sonra bir hesap ekstresini, alıcı ve satıcı firmalara yollamakta, barter hesapları bankalarca açılan döviz kredi hesapları gibi muhasebeleştirilmektedir. Barter hesabının bankadaki döviz hesabından farkı faiz, komisyon yazılmamasından kaynaklanmaktadır.

Barter şirketleri, satın alım limitlerinin veya teminatların aşılmasını kontrol etmektedir. Satın alım limiti uygulamada, firmanın hesabındaki alacak miktarı veya banka teminatı olmaktadır. Barter organizasyonları

banka olmadıklarından kendileri kredi açamazlar. Dolayısıyla çek veremezler. Barter ödeme belgeleri çek kanununa tabi değildir.

Bu sistemde fiyat alıcı ve satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyatın geçerli olması esastır. Uygun fiyat ürünün normal şartlarda peşin satış fiyatıdır. İskonto, spot piyasa fiyatı gibi uygulamalara sistemde pek rastlanılmamaktadır. Barter sistemine arzettiği mal veya hizmet için talepte bulunan bir üyeye nakit olursa daha iyi fiyat verme teklifinde bulunulamamakta ve barter şirketleri üyelerine müşteri bulma garantisi vermemektedirler. Anlaşma esas olarak firmalar arasında yapıldığından satış şartları bu firmalar arasında serbestçe belirlenmektedir.

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 satan firma kendi satın alma kapasitesine göre bu oranı tespit etmektedir. Barter ticaretinin daha yaygın olduğu ülkelerde bu oran faturanın tamamını kapsamaktadır. Sistemin uygulamasına göre; mal satan bir firmanın hesabına malın barter firmasının kullandığı para birimine göre hesaplanacak değeri kadar alacak, alıcı firmanın hesabına da borç olarak işlenmektedir. Takas hesaplarında borç veya alacak bulunan firmalar, sisteme mal satarak veya mal alarak hesaplarını kapatmaktadırlar. Sisteme mal arzedip, malı satılmayanlar sisteme borçlu iseler teminat mektubunun çözüleceği döneme kadar beklenmekte ve borç nakit olarak kapatılmaktadır.

Barter şirketlerine üye olan firmalar bir üyelik sözleşmesi imzalamaktadırlar. Ancak bu sisteme dahil olan firmalar ihtiyaçlarını mutlaka bu sistemden karşılamak veya ürünlerini mutlaka bu sisteme satmak zorunda bulunmamaktadır. Üyeler uygun gördüğü mal ve hizmetleri barter pazarına arz etmekte, uygun gördükleri mal ve hizmetleri satın almaktadırlar. Bunun için önceden ihtiyaçların belirlenmesi için barter şirketiyle irtibat kurulmaktadır. Firmalar uygulamada, arzını bir süre için geri çekebilmekte, süreli kotalar koyabilmektedir. Ancak bu şartlar barter şirketlerinin brokerlarına bildirilmektedir.

Barter sistemi ile mal ve hizmet satan firma, bu mal ve hizmetin bedeli kadar barter sisteminden alacaklı olmakta, alacağını mutlaka barter pazarında satışa sunulan mal ve hizmetlerden satın alarak tahsil etmektedir.

Barter ticaretinin esası para vermeksizin mal almak olduğundan, üyeler genellikle satın almayı garantilemeden sisteme mal satmamaktadırlar. Ancak stokta kalan veya süresi geçme riski olan mallarda bunlar öncelikli olarak barterle pazara arz edilmektedir. Üyeler bunların bilançoda stok olarak yer almasındansa alacak olarak durmasını tercih etmektedirler. Zaten nakit olarak satılmakta olan bir mal için barter tercih edilmemektedir. Önemli olan atıl değerlerin devreye sokulabilmesidir.

Özel şahıslar barter organizasyonlarına herhangi bir arzları olmadığı için

üye olamamaktadırlar . Ancak barter organizasyonuna üye bir firmada çalışıyorlarsa, ilgili firmanın barter hesabı üzerinden ve maaşlarından kesilmek üzere düzenlenebilecek özel bir anlaşmayla barter sistemi kullanılabilir.

4. Barter Sisteminin Tarafları

Barter sisteminin tarafları barter firması ve üyedir.

Barter Firması

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

Barter şirketleri gelirlerini, genellikle, yapılan işlemlerin tutarı üzerinden hesaplanan komisyon üzerinden elde etmekte, ayrıca üyelerinden, giriş aidatı, aylık aidat gibi ödemeler talep edebilmektedirler.

Barter firmaları değişik örgütlenme modellerinde kurulmuş olabilir. Şirketin merkezinin yanı sıra şube ve bayileri bulunabilir. Sistemin pazarlanması ve daha çok üye katılımı için, franchising anlaşmaları çerçevesinde çalışan brokerlar da kullanılmaktadır.

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

Üye

Ekonomik faaliyetin bir şekilde içinde bulunan her işletme sisteme üye olabilmektedir. Üyeler bazen belirli bir süre için sisteme dahil olmakta, bazen de yalnızca bir işlem için üye olunabilmektedir.

5. Barter Üyeleri Sistemi Hangi Amaçlarla Kullanıyor?

Barter üyelerinin barter sistemini hangi amaçlarla kullandığı, bir başka deyişle barter sisteminin sağlayabileceği imkanlar aşağıda belirtilmiştir.

5.1. Nakitsiz Finansman

Barter sisteminden mal veya hizmet satın alan üye nakit ödememekte, dolayısıyla firmaların ihtiyaçlarının karşılanmasında nakit akım dengesi olumsuz etkilenmemektedir. Özellikle finansman imkanlarının daraldığı ve finansman maliyetlerinin yükseldiği dönemlerde sistem tercih edilmektedir.

Barter kredileri, daha önce nakit olarak yapılan harcamalarla ilgili maliyet kalemlerinde kullanılabilmekte ve sağlanan nakit avantajı firmanın cari

harcamalarında kullanılarak finansman maliyetleri düşürülebilmektedir.

5.2. Mal ve Hizmet Alımlarında Faiz Kadar Tasarruf

Uygulamada belli bir satın alım limiti kullanan barter üyeleri, nakit para kullanmadıklarından faizsiz ticaret yapmaktadırlar

Nakit para kullanılmaması nedeniyle faiz yükünün ortadan kalkması kar oranlarını artırmaktadır. Özellikle doyum noktasında olan sektörlerde daha fazla mal üretilip satılması güç olduğundan firmalar karlılıklarını maliyetlerini düşürmek suretiyle artırmak istemektedirler. Ancak, satın almada daha ucuz mal ve daha ucuz işçiliğin kaliteyi düşürebileceği endişesiyle firmalar genellikle satın almada para ile oynanabilecek yöntemleri tercih etmektedirler. Leasing, factoring gibi finansman teknikleri bu zorlamanın sonucunda uzun süredir kullanılmaktadır. Barter sistemi para kullanılmaksızın işlediğinden firmalara faiz kadar bir maliyet düşüştü temin edebilmektedir.

5.3. Ek Pazarlama ve Ciro İmkânı

Barter organizasyonlarına üye olan firmalar Internet dolayısıyla bir pazarlama ve bilgi iletişim ağına dahil olmaktadır. Barter sistemine gerek iç, gerekse dış pazarlardan gelen talepler, mal ve hizmet arzeden üyelere yeni pazar imkanları yaratabilmektedir.

Sistemin işleyişi gereği sistemden mal ve hizmet alındığında, buna karşılık gösterilen mal ve hizmetlerin barter sisteminde satılması kolaylaşmaktadır. Açıktır ki, sistem üye sayısını artırdıkça bu imkan artacaktır

Firmanın atıl kapasite problemi varsa yukarıdaki etki daha da artacaktır Zira, barter sisteminde firma, hangi ürünlerini hangi miktarda sisteme sunacağına kendi karar vermekte, istediğinde arz yapısını değiştirebilmektedir. Bu nedenle, sisteme öncelikle stoklar ve atıl kapasite arz edilebilmektedir.

Diğer taraftan, yukarıdaki süreç sistemde yeni müşteri potansiyeli yaratmakta ve ilave müşteriye bağlı ciro ve kar artışına neden olabilmektedir. Sistemde her arz alımı da beraber getirdiğinden, bu işletmeler için üretim artışı ve ek istihdamı da uyarabilmektedir

5.4. Alacak Riskinin Ortadan Kalkması, Çabuk Tahsil

Barter uygulamasında mal ve hizmet arzeden firma, satış anlaşması yapılmasından önce alıcı firmanın barter hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirebilmekte ve ödemeyi riskten arındırabilmektedir

Zaten genel uygulama uyarınca her işlem öncesi bir satış izni alınması söz konusu olmakta, sistem daha önce de belirtildiği gibi bir havuz mantığıyla çalıştırılarak alacaklı korunmaktadır

Sistemin tercih edilmesinin bir başka nedeni tahsil süresinin kısılmasıdır. Zira, satış yapan firma, alacağı tahsil için satış yaptığı firmanın sisteme satış yapmasını beklememekte, sisteme arz edilmiş bulunan diğer mal ve hizmetlerden alarak alacağını tahsil edebilmektedir.

5.5. Reklam İmkani

Barter organizasyonlarının üye listeleri, sisteme sunulan mal ve hizmetlerle ilgili ayrıntılı bilgiler bu organizasyonların bilgi bankalarında bulunmaktadır. Bu bilgiler İnternet ortamında üyelerin kullanımına sunulduğundan üyeler ücretsiz ve hedefine ulaşan bir reklam imkanı yakalamış olmaktadır.

5.6. Ek İthalat ve İhracat İmkani

Barter şirketleri, uluslararası pazarlarda da faaliyet göstermekte, sisteme üye olan firmalar dış ticaret işlemlerinde ilave imkanlar elde edebilmektedir.

Aslında burada önemli olan nokta, barter organizasyonlarının teknoloji yardımıyla hızlı bilgi üretmesi ve bunları hızlı bir şekilde iletebiliyor olmasıdır. Bu özellikle yurt dışında ilişkileri olan veya olmasını hedefleyen firmalar için önem arz etmektedir. Zira, özellikle büyük ölçekli firmalar bu bilgilerin önemini kavramış ve bu alana yatırım yapmışlardır. Ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) buna yatırım yapabilecek güçleri

bulunmamaktadır. İŖte özellikle bu yapıdaki iŖletmeler söz konusu zorlukları aŖma amacıyla barter organizasyonlarına dahil olmaktadır.

5.7. Vadeli Kredi İmkanı

Barter Ŗirketleri, üyelerine bir çeŖit barter finansman kredisi kullanırmıŖ olmaktadır. Bu süre yurt dıŖı uygulamada 12 ay olup, Türkiye uygulamasında genellikle 9 aylık bir süredir. Barter üyeleri, satın aldıkları mal ve hizmetlerin bedelini 9 aylık bir süre içinde kendi ürettikleri mal ve hizmetle ödemektedirler. Bu süre içinde mal ve hizmet satıŖı yoluyla ödeme yapılmazsa sürenin sonunda borç nakit olarak kapatılmaktadır.

5.8. Alacak Değerinin Korunması

Barter sisteminde yapılan satıŖlarda, mal ve hizmet bedeli, birim para (ABD Doları, Alman Markı, ECU) üzerinden hesaba alacak olarak geçirildiğinden, değer kaybı ortaya çıkmamaktadır.

5.9. Tedarik Kolaylığı

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

abilmektedir.

5.10. Pazar Yapısı Hakkında Bilgi Edinme İmkânı

Barter sisteminden faydalanan firmaların bu sisteme dahil olmalarının önemli nedenlerinden biri, üyelerden gelen taleplerin biraraya getirilmesiyle meydana çıkan bilgi borsasından faydalanabilme imkânıdır. Zira bu bilgi birikimi, kimin ne satın almak istediği sorusunun da cevabı olmakta ve sisteme arzedilen "data"dan aşağıdaki bilgilere ulaşmak imkânını sağlamaktadır.

- Hangi mal ve hizmetlere talep olduğu,
- Bu talebin hangi firmalardan geldiği,
- Taleplere karşılık hangi firmaların arz bildirdiği,
- Mal ve hizmetlerin fiyatları,
- Barter oranları,
- Talebin sürekli olup olmadığı,
- Hangi mal ve hizmetlere talebin arttığı, hangilerinde azaldığı.

Ancak çok iyi bir piyasa araştırmasıyla elde edilebilecek bu bilgiler barter iletişim sistemi sayesinde kısa zamanda tüketicilerin bilgisi dahiline girmektedir. Diğer taraftan bu bilgiler, bazı kriterlere (bölgelere, firmaların ölçeğine, talep büyüklüğüne vs.) göre de tasnif edilerek kullanıma sunulmaktadır. Böylelikle firmalar pazar yapısı hakkında net bilgi sahibi olabilmektedirler.

6. Barter Uygulamasına Örnek Olay

- 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 brokerı bunun spekulatif bir talep olup-olmadığını araştırır. Bunun spekulatif bir talep olmadığı sonucuna ulaşılırsa sisteme girilerek, şirket merkezindeki ikinci kontrolden sonra talep bilgisayara girilir.
- Bilgisayar çeşitli metodlarla aranan malı sisteme arzeden firmaları tespit eder ve bahsi gećen talep firmalara ulaştırılır Y firması yař 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 (örneğin) 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 alım limiti" açılır.
- Y firmasına da X firması için tahsilat garantisi verilir. Hemen belirtelim ki, ticaretin 2 milyar liralık kısmı barter şirketi garantisi altında değildir.
- X firmasının barter şirketi merkezindeki hesabına 3 milyar liralık borç, Y firmasına da 3 milyar liralık alacak yazılır ve cari hesap ekstreleri firmalara gönderilir.
- Y firmasının depolama hususundaki talebi satıştan önce bilgisayar yardımı ile Z firmasına iletilmiş ve bağlantı sağlanmıştır. Böylelikle Y fir-

ması barter şirketi nezdinde cari hesabında bulunan alacağı (mal bedelini) hemen kullanabilir.

● X firması borcunu kapatmak için sisteme 12 ay içinde 3 milyar liralık (Hemen hatırlatalım alacak ve borç kayıtları ABD Doları, Alman Markı veya ECU cinsinden tutulmaktadır) mal satmak durumundadır. Bu dönem içinde sisteme mal satılarak kapatılmayan borç tutan nakit olarak ödenerek kapatılacaktır

● Barter sistemi ile D firmasının konserve talebi X firmasına ulaşır ve yapılan satış sonucunda X firmasının borcu ödenmiş olacağından satın alım limiti yeniden açılır

7. Barter Uygulamasının Mevzuatımız Karşısındaki Durumu

7.1. Özel Hukuk Açısından

Ülkemizde barter uygulaması ile ilgili olarak ayrı bir mevzuat yoktur. Barter uygulaması ile ilgili işlemlerde Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nun genel düzenlemelerinden yararlanılmaktadır.

7.1.1 Sözleşme

Barter üyeleriyle barter şirketi ve üyelerin birbirleriyle yaptığı barter işlemlerinin esası Borçlar Kanunu uyarınca düzenlenen sözleşmelerdir.

Borçlar Kanunu'nun 1. Maddesi uyarınca sözleşme, iki tarafın karşılıklı ve birbirine uygun surette rızalarını beyan etmeleri suretiyle tamamlanmaktadır. Rızanın beyanı sarih olabileceği gibi zimni de olabilmektedir

7.1.2. Cari Hesap Uygulaması

Barter şirketleri, üyelerine ait alacak ve borç tutarlarını cari hesap sözleşmesine göre tutmaktadırlar.

Cari hesap Türk Ticaret Kanunu'nun 87. Maddesinde aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır

" İki kimsenin para, mal, hizmet ve diğer hususlardan dolayı birbirlerindeki alacaklarını ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem zimmet ve matlup şekline çevirerek hesabın kesilmesinden çıkacak bakiyeyi isteyebileceklerine dair bulunan mukaveleye cari hesap mukavelesi denir."

Diğer taraftan, aynı maddenin ikinci fıkrasında bu mukavelenin yazılı olmadıkça muteber olmayacağı hususu hüküm altına alınmıştır

Hesap mukavelesinin hükümleri ise, Borçlar Kanunu'nun 115. Maddesiyle 122. Maddesinin üçüncü fıkrası hükümleri mahfuz kalmak üzere, Türk Ticaret Kanunu'nun 88. Maddesinde düzenlenmiştir.

7.1.3. Tellallık

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

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

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

....."

7.1.4. Alacağın Temliki

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

Alacağın temlik müessesesi Borçlar Kanunu'nun 162. Maddesinde düzenlenmiştir. Bahsi geçen hüküm uyarınca, anlaşma veya hukuki ilişkinin niteliği engel olmadıkça, alacaklı, borçlunun rızasını almadan alacağını başkasına temlik edebilmektedir

Açıktır ki, barter uygulaması kapsamında düzenlenecek sözleşmeler alacağın temlikine zaten daha baştan cevaz vermektedir.

Diğer taraftan, Borçlar Kanunu'nun 163. Maddesi uyarınca, temlikin geçerli olması için yazılı şekilde ihtiyaç bulunmakta olup, barter sözleşmeleri de yazılı olarak bu şekilde düzenlenmektedir.

7.1.5. Takas

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

7.2. Kamu Hukuku Açısından

7.2.1. İthalat -İhracat İşlemlerinde Barter Uygulamasında Tabi Olunan Mevzuat

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

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

kapsamında değerlendirilmektedir.

Genel bir ifadeyle, barterin yurtdışı uygulamasında, mal takası esasları ithalat-ihracat mevzuatında, buna ilişkin ödeme esasları ise kambiyo mevzuatında yer almaktadır

7.2.2. Barter Uygulamasının Vergi Mevzuatımız Karşısındaki Durumu

Barter işlemlerine taraf olanların vergi mevzuatımız karşısındaki durumları aşağıdaki şekilde değerlendirilecektir.

- Gerek gelir gerekse kurumlar vergisi mükelleflerinin işlem yaptığı bir barter sisteminde, mal ve hizmet satıp barter birim parası elde eden mükellef, bu işlemi nedeniyle, Vergi Usul Kanunu uyarınca düzenlenmesi zorunlu olan belgeleri düzenleyecektir.
- Barter işlemine konu olan mal ve hizmetin değeri, Vergi Usul Kanunu'nun "Değerleme" hükümleri çerçevesinde belirlenecek, ayrıca bu bedel Vergi Usul Kanunu'nun 267. Maddesinde belirtilen emsal bedelden düşük olamayacaktır.
- Yukarıda belirtilen değer, Katma Değer Vergisi uygulaması açısından da mal ve hizmetin teslim ve hizmet bedeli olarak KDV matrahında esas olacak, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 2. Maddesi çerçevesinde, tampaanın iki ayrı teslim hükmünde olduğu hususu dikkate alınacaktır.
- Barter şirketleri barter sisteminde üstlendikleri fonksiyonlar nedeniyle barter üyelerinden aldıkları tüm komisyon, aidat vs. kapsamında yapılan ödemeler için Vergi Usul Kanunu'nda belirtilen belgeleri düzenleyecekler ve bu belgelerde yer alan tutarlar üzerinden Katma Değer Vergisi

hesaplayacaklardır.

● Barter hizmetinden yurtdışında mukim bir barter şirketi aracılığıyla faydalanılmışsa, bu barter şirketinin Türkiye’de iş yeri ve daimi temsilcisi bulunması durumunda genel hükümlere göre vergileme yapılır Barter şirketinin Türkiye’de iş yeri ve daimi temsilcisi bulunmuyor ise, bu durumda barter şirketinin hizmetinden Türkiye’de faydalanan gelir veya kurumlar vergisi mükellefi barter şirketine yaptığı ödemeler üzerinden Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 9. Maddesi hükmü uyarınca sorumlu sıfatıyla KDV hesaplayarak 2 numaralı KDV beyannamesi ile beyan edecektir.

● Barter şirketleri ile üyeler arasında yazılı olarak düzenlenecek tüm sözleşmeler Damga Vergisi Kanunu’nun 1. Maddesi kapsamında damga vergisinin konusunu oluşturmakta, 3. Madde uyarınca sözleşmeyi imzalayan taraflar verginin mükellefi olmaktadır Düzenlenen sözleşmede miktar bulunup-bulunmamasına göre damga vergisi nisbi veya maktu olarak alınacaktır

8. Yeni Bir Finansal Enstrüman: Barter Leasing Uygulaması

Barter ticaret kapsamında son zamanlarda ortaya çıkan yeni bir finansal enstrüman daha bulunmaktadır. Barter leasing olarak adlandırılan bu enstrüman orta vadeli bir mal ve hizmet kredisidir. Halihazırda geri ödeme planı 12, 24, 36 ve 48 ay vadeli seçeneklerden meydana gelen bu leasing

yönteminin bütün vade seçeneklerinde ilk dokuz ayları nakit ödemesiz olarak uygulanmaktadır Barter sisteminin işleyişi gereği olarak firmalar kabul ettikleri vadenin ilk dokuz aylık bölümünde üreticisi durumunda oldukları mal ve hizmetlere talep geldiği durumlarda bunları satarak borçlarını geri ödeyebilmektedirler Firmalar borçlarını hangi vadede barter leasing ile ödemek istiyorlarsa borç, bahsi geçen vadede taksitlere bölünmektedir. Böylece ilk dokuz ayı geri ödemesiz olmak üzere aylık borç tutarları barter şirketinin kullandığı birim para cinsinden belirlenmiş olmaktadır

Barter leasing halen şu şekilde uygulanmaktadır. Tek bir barter çeki ile yapılan harcama miktarının 25.000 Amerikan Dolarını aşması halinde ödeme barter leasing kapsamında değerlendirilebilmekte, bunun altındaki tutarlar bahsi geçen uygulamadan yararlanamamaktadır.

Genellikle, firmaların yaptığı alımlarda;

- 25.000-50.000 Amerikan Doları arasındaki borçlanmalarda maksimum leasing süresi 24 ay,
- 50.000-100.000 Amerikan Doları arasındaki borçlanmalarda maksimum leasing süresi 36 ay,
- 100.000 Amerikan Dolarını aşan borçlanmalarda ise maksimum leasing süresi 48 ay,

olarak uygulanmaktadır.

Yukarıda belirtilen şartlar dahilinde firmalar geri ödeme tablosundan borçlarının miktarı ve nakit akım tablolarını dikkate alarak uygun geri ödeme planını seçmektedir. Firma tarafından tercih edilen geri ödeme planına göre aylık olarak ödenmesi gereken borç miktarı Amerikan Doları (veya barter şirketinin tercih ettiği birim para) cinsinden belirlenmekte ve firma cirosu ile alacak senetlerini teminat olarak göstermektedir. Barter leasing yönteminden yararlanan firma her ay ödemesi gereken borç miktarını ya barter sistemine mal ve hizmet satarak ödeyebilmekte veya bu mümkün olmuyorsa ilgili ayda ödenmesi gereken borç miktarı nakit olarak ödenebilmektedir.

9. Genel Değerlendirme

Dünyada yaşanan ekonomik gelişme geneli itibariyle değerlendirildiğinde bir husus açıkça görülmektedir. Özellikle doymuş sektörlerde firmaların daha fazla kar edebilmesi hesapları, satışların artırılmasından çok, maliyetlerin düşürülmesi çabalarına dayanmaktadır. Bugün gelişmiş bir çok ülkede bu gözlenmekte olup, firmalar aynı miktar satışla daha fazla kar elde etmeye çalışmaktadırlar. Bunun sağlanabilmesi için firmalar satın alma hususunda daha uygun şartlar aramakta, ancak daha ucuz malın kaliteyi düşürmesinden çekinmektedirler. Aynı şekilde firmalar için ucuz personel istihdamına yönelmekte büyük riskler içermekte olduğundan fazla tercih edilmemektedir. Bu şartlar (en azından kısa

vade de) veri olarak değerlendirildiğinde, maliyetleri dūřürmek konusunda geriye bir tek seğenek kalmaktadır ki; o da paranın maliyetidir. İşte bu nokta da barter uygulamasının önemi anlaşılmakta ve ileriye yönelik tahminlerde barterin dünya ticaretindeki payının gittikçe artacağı söylenebilmektedir. Zira, barter uygulamasında para kullanılmamakta, paranın maliyeti neredeyse sıfır olmaktadır. Dolayısıyla barter ucuz bir finansman şekli olarak ortaya çıkmaktadır. Satınalmda para kullanılmadığından maliyetler dūřürülebilmekte ve bu avantaj satışta da önemli pazarlama imkanları yaratmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

I. KANUN VE TEBLİĞLER

- Vergi Usul Kanunu
- Gelir Vergisi Kanunu
- Kurumlar Vergisi Kanunu
- Katma Değer Verisi Kanunu
- Türk Ticaret Kanunu
- Borçlar Kanunu
- Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu
- Gümrük Kanunu
- İthalat Rejim Kararları

II. KİTAP VE MAKALELER

- Arıcı Semih, Doğu'nun Kalkınması ve Barter Barter Ekonomi Dergisi, Sayı:16, 1999
- Atçeken Sinan, Doğu'ya Barter Teşviği, Barter Ekonomi Dergisi, Sayı:16, 1999

● Bart, S. Fisher- Kathleen, M. Harte, Barter In The World Economy, Praeger Publishers, ABD, 1983.

● Barter Ekonomi, How World's Best Trade Exchange System, Works, Eylül 1998.

● Ekonomist, Yurtiçi Barter Krizi Yenmenin İlacı Oldu, 17.07.1994.

Σ Gürsoy Celal, Bartering-Dünyada ve Türkiye' de Takas Ticareti, İstanbul, 1998.

● Gürsoy Celal, Türkiye ve Dünyada Barter Sisteminin Çalışması, İGEME, Sayı:9, 1999.

● Humprey, Caroline-Jones, H.Stephen, Barter Exchange and Value, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

● OECD, Counterade, Developing Country Practices, 1988.

● Sahici Esra, Barter Yapan Hem Kazanıyor Hem Kazandırıyor Para Dergisi, Sayı:149, 1998.

● Solak Sadık, Barter Leasing, Barter Ekonomi Dergisi, Sayı:16, 1999.

● Şimşek, M. Sırrı, Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi, Barter Ekonomi Dergisi, Sayı:16, 1999.

