

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
2019-YL-072

TÜRK FİNANS SEKTÖRÜNDE BARTER SİSTEMİNİN
UYGULANABİLİRLİĞİ VE VERGİSEL BOYUTU

HAZIRLAYAN
Gözde SARAK

TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. Hakan ARSLANER

AYDIN- 2019

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı öğrencisi Gözde SARAK tarafından hazırlanan “Türk Finans Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanabilirliği ve Vergisel Boyutu” başlıklı tez, 28.06.2019 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

	Ünvanı, Adı Soyadı	Kurumu	İmzası
Başkan:			
Üye :			
Üye :			

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu Yüksek Lisans tezi, Enstitü Yönetim Kurulunun tarihsayılı kararı ile onaylanmıştır.

Doç. Dr. Ahmet Can BAKKALCI

Enstitü Müdür V.

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

.././2019

Gözde SARAK

ÖZET

TÜRK FİNANS SEKTÖRÜNDE BARTER SİSTEMİNİN UYGULANABİLİRLİĞİ VE VERGİSEL BOYUTU

Gözde SARAK

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Hakan ARSLANER

2019, XVII + 107 sayfa

Küreselleşme ile beraber Dünya'nın büyük bir köy halini alması, artan etkileşim düzeyi dünyada önemli değişiklikleri meydana getirmiştir. Kitle iletişim araçlarının yaygınlaşması, ulaşım ağlarının genişlemesi ve enformasyon düzeyinin artışı gibi etkenler, işletmeleri sürdürülebilir rekabet düzeyinde tutmak adına yeni finansman yöntemleri bulma arayışına itmiştir. İşletmelerde önemli bir konu olan finansman bulma yöntemleri ve bu yöntemler sonucu katlanılan maliyetler, ekonomik konjonktürdeki dalgalanmalarla beraber işletmelerin ayakta kalmasını zorlaştırmıştır. Bu anlamda Barter işlemlerini de finansman aracı veya tekniği olarak ele alabiliriz. Bu çalışmada Barter kavramının genel çerçevesi çizilerek Barter işlemlerinin Dünya ve Türkiye'deki durumu araştırılmış, hukuki yapısı şirketler açısından tercih edilebilirliği ve vergisel boyutunun nasıl işlediği ele alınmıştır. Özellikle paranın maliyetin daha da yükseldiği kriz dönemlerinde, işletmeler ticari işlemlerinde nakit bulma zorluğu yaşayabilirler. Bu durumda barter işlemleri finansman tekniği olarak cazip bir alternatif olmuştur. Barter, kelime anlamı olarak yalnızca mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmemektedir. Bunun yanı sıra günümüz ekonomisinde bilinen takas işlemlerinden farklı olarak çok gelişmiş ve çok daha komplike bir sistem olarak görülmüştür. Çalışmanın metodolojisi; örnek çalışmalar incelenerek, literatür taraması yapılarak, Barter sistemini mevcut halde başarı ile uygulayabilen Dünya ülkeleri incelenerek, Türkiye ve Dünya'daki uygulamalarından veriler toplanarak oluşturulmuştur. Alan çalışmasını gerçekleştirmek için mevcuttaki Barter firmalarının esas sözleşmeleri incelenmiş sistemin işleyişi anlatılmıştır. Literatür taraması açısından yerli ve yabancı kaynaklar taranarak Barter işleminin incelikleri detaylandırılmıştır. Barterin firmalara katabileceği rekabet üstünlüğü, ülke ekonomisine sağladığı katkılardan bahsedilmiştir. Son olarak Türkiye'deki Barter sisteminin genel işleyişi açıklığa kavuşturulup Dünya'daki Barter sisteminin başarılı örnekleri incelenip Türkiye'de barteri geliştirmek için neler yapılması gerektiği vergi açısından nasıl değerlendirildiği herhangi bir

düzenlemeye ihtiyacı olup olmadığı belirlenip sistemin işleyişinin nasıl olması gerektiği ve vergisel boyutu üzerine durulacaktır.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: Barter, Takas, Vergi, Finansman, Türkiye.



ABSTRACT

**APPLICABILITY AND TAX DIMENSION OF BARTER SYSTEM IN
TURKISH FINANCE SECTOR**

Gözde SARAĞ

Graduate Thesis, Master Of science

Thesis advisor, Doctor's degree Hakan ARSLANER

2019, XVII + 107 pages

With globalization, the fact that the world becomes a big village and the level of increasing interaction has brought about important changes in the world. Factors such as the proliferation of mass media, the expansion of transport networks and the increase in the level of information have pushed companies to seek new methods of financing in order to keep the enterprises at a level of sustainable competition. The methods of finding financing, which are an important issue in the enterprises and the costs incurred as a result of these methods, have made it difficult to survive together with the fluctuations in the economic conjuncture. In this sense, we can also consider Barter transactions as a financing instrument or technique. This study investigated the case in the general framework of concepts drawn Barter transactions Barter World and in Turkey, desirability in terms of the legal structure of the company and how it works is considered the size of the tax. Especially during the crisis, where the cost of money increases, businesses may have difficulty in finding cash in their commercial transactions. In this case, Barter transactions became an attractive alternative as a financing technique. Although Barter means the exchange of goods or services, it is seen as a very advanced system, unlike the swap transactions known in today's economy. The methodology of the study is formed by examining the case studies, literature review, examining the current state of the countries that can apply barter with success, collecting data from the application in Turkey and in the world. In order to carry out the field study, the existing contracts of the Barter firms are examined and the functioning of the system is explained. In terms of the literature review, the subtleties of the Barter process were detailed by scanning the domestic and foreign sources. Finally, the overall functioning of barter will be cleared up, with the examining of the successful examples of barter in Turkey, it is going to be decided what can be done to improve barter in Turkey ,how it can be evaluated in terms of taxes and if there is any need for regulation, with all these results, it will be focused on how the system works and the size of the taxes

KEYWORDS: Barter, Clearing, Tax, Financing, Turkey.

ÖNSÖZ

Türkiye’de ve tüm dünyada yaşanan ekonomik problemler, konjonktürel dalgalanmalar ile ortaya çıkan yeni finansman kaynağı bulma arayışı konumuzun temelini oluşturan barter sistemini incelemeye teşvik etmiştir. Makro ve mikro düzeyde ekonomilere refah sağlayacağını ön gördüğümüz bu sistemin dünyadaki başarılı uygulamaları incelenmiş, Türkiye’deki mevcut durumu ele alınmış ve sistemin çalışma başarısı sorgulanmıştır.

Çalışma boyunca ikincil kaynak incelemelerinin yanı sıra Türkiye’deki barter firmaları ile telefon ve mail aracılığıyla iletişim sağlanmaya çalışılmıştır. Tespit ettiğimiz temel noktalardan biri olan barter firmalarının bilgi eksikliği, iletişim problemlerini de beraberinde getirmiştir. Yüz yüze görüşme için sorumlu bulamadığımız bir çok firma, maillere dönüş ve telefonlara cevap verme noktasında da sorun yaratmıştır. Literatürde ki bilgiler ışığında çalışmaya katkılar sağlanmıştır.

Mevcut çalışmada barter sistemi tanımlanmış dünyadaki uygulamaları incelenmiş, ve Türkiye’deki çalışma stili üzerinde durularak eleştirel bir yaklaşım sergilenmiştir. Sistemin efektif çalışması için alternatif, geliştirici çözüm önerileri sunulmuştur.

Akademik hayatımın en önemli göstericisi saygı değer hocam Yusuf Kaderli’ye emekleri, paylaştığı bilgi birikimi ve tecrübelerinden dolayı sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Yüksek Lisans tezimin hazırlanmasında katkılarını esirgemeyerek bilgi ve deneyimleri ile bana yol gösteren, yönlendiren, destek olan ve çalışmamda büyük emeği bulunan danışmanım, değerli hocam Doç. Dr. Hakan Arslaner’ e sabırları ve katkılarından dolayı teşekkür ederim. Bu yolda beni cesaretlendiren, desteklerini esirgemeyen hem meslektaşım hem yol arkadaşım Orçun Mutlu’ya teşekkür ve minnetlerimi sunarım. Ayrıca daima yanımda olduğunu hissettiğim dostlarıma, sonsuz destek ve sevgisini esirgemeyen babam Yüksel Sarak, annem Cennet Sarak ve kardeşim Yalçın Doğan Sarak’a çalışmam boyunca gösterdikleri sabır, anlayış ve ilgiden dolayı en içten teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI.....	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vii
ÖNSÖZ.....	viii
ŞEKİLLER DİZİNİ	xiv
TABLolar DİZİNİ.....	xv
EKLER DİZİNİ	xvi
KISALTMALAR DİZİNİ	xvii
GİRİŞ.....	1
1. BÖLÜM	4
1. BARTER	4
1.1. Tanım, Kapsam ve Türleri	4
1.1.1. Barterin Tanımı.....	4
1.1.2. Barterin Amacı ve Kapsamı.....	5
1.2. Barterin Gelişimi.....	6
1.2.1. Ödeme Araçlarının Tarihsel Gelişimi.....	6
1.2.2. Takas.....	7
1.2.3. Para	7
1.3. Dünya’da Barter Sisteminin Gelişimi.....	8
1.3.1. Amerika Birleşik Devletleri’nde Barter Sistemi.....	9
1.3.2. Avrupa’da Barter Organizasyonu	10
1.3.3. Asya Ülkelerinde Barter	11
1.3.4. Türkiye’de Barter.....	12
1.3.5. Dünya Barter Birliği	13
1.4. Barter Sistemi	14

1.4.1. Barter Sisteminin Tanımı.....	14
1.4.2. Barter Sisteminde Temel Kavramlar	17
1.4.2.1. Barter pazarı	17
1.4.2.2. Barter şirketi.....	17
1.4.2.3. Broker (Danışman).....	17
1.4.2.4. Kalite ve fiyat kontrol komisyonu.....	19
1.4.2.5. Barter çeki	19
1.4.2.6. Barter kredisi	19
1.4.2.7. Satın alma kredisi	20
1.4.2.8. Yıllık üyelik ücreti	20
1.4.2.9. Komisyon	20
1.4.2.10. Üyelik sözleşmesi.....	20
1.4.2.11. Talep ve arz formu	21
1.4.2.12. Cari hesap ekstresi.....	21
1.4.2.13. Satış provizyon kodu.....	21
1.4.2.14. İşlem yapma yetkisi.....	21
1.4.3. Barter Çalışma Şekilleri.....	21
1.4.3.1. Perakende barter (barter exchange).....	22
1.4.3.2. Toptan barter	22
1.4.3.3. Uluslararası barter	22
1.4.4. Barter Sisteminin Avantajları	23
1.4.4.1. Etkili bir satış yöntemi ve pazarlama imkânı sunan barter	24
1.4.4.2. Stok ve atıl kapasite sorununa bir çözüm.....	25
1.4.4.3. Satışları ve karı arttırmak için bir yöntem.....	25
1.4.4.4. Tahsilat garantisi olan bir yöntem.....	26
1.4.4.5. Faizsiz kredi imkânı olan bir sistem.....	26
1.4.4.6. Yeni pazar bulma yöntemi	27

1.4.4.7. Güvenli ihracat yöntemi	27
1.4.5. Barter Sisteminin Dezavantajları	28
2. BÖLÜM	29
2. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ	29
2.1. Barter Sisteminin Kullanım Şekilleri.....	29
2.1.1. Finansman Amaçlı Kullanılması	29
2.1.2. Ticari Amaçlı Kullanılması	29
2.2. Barter Sisteminin Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması	30
2.2.1. Barter Yönteminin Bankacılık Sektörü İle Karşılaştırılması.....	31
2.2.1.1. Bankacılık sisteminde tasarruf finansman sorunu.....	31
2.2.1.2. Barter sistemi açısından tasarruf finansman uyumu	31
2.2.1.3. Kredi maliyetleri açısından değerlendirilmesi	32
2.2.2. Leasing (Finansal Kiralama) ile Barter Sisteminin Kıyaslanması.....	32
2.2.2.1. Leasing (finansal kiralama işlemleri).....	32
2.2.2.2. Barter Leasing	33
2.2.3. Factoring İle Barter Karşılaştırılması	34
2.2.4. Barter Sistemi İle Fortfainting İşlemlerinin Kıyaslanması	35
2.3. Türkiye’de Barter Sisteminin Uygulanabildiği Sektörler	35
2.4. Barter Sisteminde Çalışma Şekilleri	38
2.4.1. Bilateral Barter (İki İstasyonlu Barter).....	38
2.4.2. Multilateral Barter (Çok İstasyonlu Barter).....	39
2.5. Barter Sisteminin Organizasyon Yapısı.....	40
2.5.1. Genel Merkez.....	41
2.5.2. Şube	41
2.5.3. Franchise.....	41
2.6. Barter İşlemi Esnasında Kullanılan Sözleşmeler.....	42
2.6.1. Barter Sözleşmesi	42

2.6.2. Ek Sözleşme.....	43
3. BÖLÜM.....	44
3. TÜRKİYE’DE BARTER SİSTEMİNİN MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ KANUNLARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	44
3.1. Türkiye’de Barter Uygulamasının Çeşitli Sektörler Açısından Değerlendirilmesi ...	44
3.1.1. KOBİ’ler Açısından Barter Uygulamasının Değerlendirilmesi	44
3.1.2. Turizm Sektöründe Barter Uygulaması	45
3.1.3. İnşaat Sektörü Açısından Barter Sisteminin Değerlendirilmesi	46
3.2. Barter’in Muhasebeleştirilmesi.....	46
3.2.1. Barter İşlemlerini Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Özellikli Hesaplar ve İşleyişleri	47
3.2.2. Barter Sisteminde Mal Satın Alma İşlemi Yapan İşletmelerin İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	49
3.2.2.1. Barter sistemine üye olunmasının muhasebeleştirilmesi	49
3.2.2.2. Barter şirketine teminat verilmesi	50
3.2.2.3. Barter sistemini kullanarak mal/ hizmet satın alınması	51
3.2.2.4. Üyelik sürecinin sona ermesi ve olası muhasebesel durumlar	54
3.2.3. Barter Sistemiyle Mal Satma İşlemi Gerçekleştiren İşletmelerin Muhasebe İşlemleri.....	55
3.2.3.1. Barter sistemine üye olunması	56
3.2.3.2. Barter firmasına teminat verilmesinin muhasebe kaydı	56
3.2.3.3. Barter sistemi bünyesinde mal satılmasının muhasebe kaydı	57
3.2.3.4. Oluşan borcun ödenmesi durumunda	59
3.2.3.5. Üyelik sürecinin sona ermesi ve muhasebe kaydı.....	59
3.2.4. Barter Firmasının Muhasebe Kayıtları	59
3.2.4.1. Üyelik ücretinin muhasebe kaydı	60
3.2.4.2. Üyelerden alınan teminatların muhasebe kayıtları.....	61
3.2.4.3. Barter sistemi ile yapılan alım satım işlemlerinin barter şirketi açısından muhasebe kayıtları	61

3.2.4.4. Alacak ve borç hesaplarının değerlemesi.....	62
3.2.4.5. Barter sisteminde oluşan alacağın tahsil edilmesinde barter şirketinin muhasebe kayıtları	63
3.2.4.6. Barter firmasının üye firmaya borçlu olması durumunda	63
3.2.4.7. Barter şirketinin alınan teminatı iade etmesi durumunda muhasebe kaydı.....	63
3.3. Yasal Düzenlemeler ve Vergi Mevzuatı Açısından Barter İşlemlerinin Değerlendirilmesi	64
3.3.1. Borçlar Kanunu Açısından Barter Sistemi	64
3.3.1.1. Sözleşme.....	65
3.3.1.2. Barter sözleşmesinin hukuki niteliği	66
3.3.1.3. Temsil kavramı.....	66
3.3.1.4. Simsarlık sözleşmesi kapsamında barter	70
3.3.1.5. Türk borçlar kanunda takas ve trampa kavramı	70
3.3.2. Türk Ticaret Kanunu Açısından Barter İşlemleri	71
3.3.2.1. Cari hesap	71
3.3.3. Vergi Kanunları Açısından Barter Sisteminin Değerlendirilmesi	72
3.3.3.1. Gelir vergisi açısından sistemin incelenmesi	73
3.3.3.2. Kurumlar vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi.....	77
3.3.3.3. Katma Değer Vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi..	78
3.3.3.4. Damga vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi.....	79
3.3.3.5. Vergi usul kanunu açısından barter sisteminin değerlendirilmesi	80
3.3.3.6. Diğer vergi kanunları açısından barter sisteminin değerlendirilmesi..	81
4. TARTIŞMA VE SONUÇ	82
5. KAYNAKLAR	88
6. EKLER	93
ÖZGEÇMİŞ	107

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Barter Havuzu Çalışma Prensibi	16
Şekil 2.1. Leasing Sistemi	33



TABLolar DİZİNİ

Tablo 1.1. Barter Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları Avantajları.....	24
Tablo 2.1. Barter Sistemine Konu Olabilecek Hizmet ve Ürünler	36
Tablo 2.2. Barter Şirketi Organizasyon Yapısı	41
Tablo 3.1. Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Hesaplar	48



EKLER DİZİNİ

Ek 1. Barter Sözleşmesi.....	93
Ek 2. Barter Hesap Ekstresi.....	101
Ek 3. Barter Arz Talep Formu	103
Ek 4. Barter Çeki	104
Ek 5. Barter Nakit Hesap Ekstresi	105



KISALTMALAR DİZİNİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BCI	: Barter Clearing İnförmatıon
EBB	: Euro- Barter Business
IRTA	: International Reciprocal Trade Association
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
TBK	: Türk Borçlar Kanunu
THP	: Tek Düzen Hesap Planı
TMS	: Türk Muhasebe Standartları
TRT	: Türkiye Radyo Televizyon Kurumu
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TUROB	: Türkiye Otelciler Birliği
TVK	: Türk Vergi Kanunu
WIR	: World International Reciprocal

GİRİŞ

Küreselleşme ile beraber gelen avantajların yanı sıra işletmeler çağa yetişmek, devamlılığı sağlayabilmek için birtakım zorluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Sıkı rekabet ortamında hayatta kalabilmek için işletmelerin verdiği her türlü karar önem arz etmektedir. Bu kararların başında gelen finansman bulma yöntemi işletmeleri en çok zorlayan noktalardan biridir. Elde edilen finansmanın sonucu olarak katlanılan maliyetler asli amaçlardan olan değer maksimizasyonunu zorlaştırmaktadır. Üretilen ürün veya hizmetin satılma kaygısı, oluşan âtil kapasite problemi, yeni pazar arayışında oluşan maliyetler gibi birçok sorun işletmelerin faaliyetlerinin önüne geçmektedir.

Ayrıca makro açıdan bakıldığında yaşanan ekonomik darboğazlar, enflasyon faktörü ve faizler paraya erişimi oldukça zorlaştırmaktadır. Paranın maliyetinin artışı ile beraber mevcut finansman yöntemlerinin de temelinde paraya ihtiyaç duyması sebebiyle yeni alternatif finansman yöntemleri arayışı ortaya çıkmıştır.

Alternatif finansman yöntemlerinden leasing (finansal kiralama), factoring, forfaiting, franchising gibi yöntemlere olan talep artmakla beraber bilhassa dar boğaz dönemlerinde sermayenin maliyetinde ortaya çıkan artış bu yöntemlerin cazibesini gölgelemektedir. Temelinde paraya olan ihtiyacı tamamen ortadan kaldıramayan bu finansman yöntemleri yetersiz kalmış ve işletmelere uygun çözümü sunamadıklarında yeni yöntemler ortaya çıkmıştır.

Paranın icadından önce kullanılan ödeme araçlarının tarihsel gelişimine baktığımızda değiş tokuş yoluyla ticaretin başlayıp geliştiği görülmektedir. Zaman içerisinde belirli bir sistem halini alan takas (trampa) sisteminde basit bir sistem olmasından kaynaklı doğası gereği değiş tokuşu gerçekleştirecek kişilerin aynı yer ve aynı zamanda birbirlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilme durumunda olmaları gerekmektedir. Her zaman mümkün olmayacak bu şartlar karşısında modern dünya çözümler üretmeye başlamıştır. Bu çözümlerin başında gelen paranın icadı beraberinde birçok kavramı da ticaret hayatına katmıştır. Enflasyon, faiz gibi kavramlar paraya erişimi zorlaştırmakta, sermayenin maliyetini arttırmaktadır. Bu sebeple temeli takasa dayanan barter sistemi bu sorunlara çözümler sunmaktadır. Bir değişim aracı olarak paraya erişmek bilhassa ekonomik istikrarsızlıkların yaşandığı dönemlerde piyasalarda oluşan güvensizliği de beraberinde getirmiştir. Güvensizlikle beraber oluşan paraya ulaşma maliyetindeki artış, paranın

olmadığı dönemlerde kullanılan takas kavramını gündeme getirmiştir. İlk çağlardan bu yana varlığını sürdüren takas kavramı günümüzde çok daha kapsamlı hale gelerek barter sisteminin temelini oluşturmaktadır.

Barter sistemi yüzeysel olarak açıklamak istenildiğinde ortak bir havuz mantığıyla karşılaşılmaktadır. Bu ortak havuzda bulunan ürün ve hizmetler ihtiyaca göre ulaşılabilir durumdadır. Firmalar öncelikli olarak sisteme bir aracı firma (barter şirketi) üzerinden üye olarak o firmanın diğer üyelerinin de sunduğu ürün ve hizmetlerden faydalanabilmektedir. Bu ilerleyiş Barter sistemini takastan ayıran temel faktörü oluşturmaktadır. Ürün veya hizmet değiş tokuşu karşılıklı olarak yapılmak zorunda olmayıp üyeler arasında bire bir unsur aranmadan gerçekleşebilmektedir. Barter sistemin çoklu takas kavramının gerçekleşmesi, sistemin doğası gereği nakit ihtiyacı problemini ortadan kaldırması yönüyle neredeyse her sektörden birçok firmaya çözüm sunabilmektedir. Firmalara birçok farklı alanda rekabet üstünlüğü sağlayan barter sistemi etkili bir satış yöntemi ve pazarlama imkânı sunan, stok ve âtil kapasite sorununa bir çözüm yaratan, aynı zamanda satışları ve karı arttırmak için bir yöntem olarak kullanılabilir bir sistemdir. Üstelik tahsilat garantisi olan bir yöntem olmakla kalmayıp, faizsiz kredi imkânı da olan bir sistemdir. Özellikle son yıllarda özel sektörün yükselişiyle beraber birçok firma âtil kapasite, stok fazlası, yeni Pazar arayışı gibi birçok sorunla yüz yüze gelmiştir. Nakde duyulan ihtiyacı azaltması yönüyle bir finansman yöntemi, ürettiği ürün ve hizmeti satabileceği bir platform olması yönüyle bir ticaret sistemidir.

Çalışmanın amacı; barter kavramını tanımlamak, barter sisteminin işleyiş detayları hakkında bilgi vermek, işletmelere avantajları ve dezavantajlarını incelemek, dünyada Barter sisteminin işleyişi ile ilgili bilgi vererek Türkiye'deki mevcut işleyişini karşılaştırmak, Türk Hukuk sistemindeki yeri, Türk Vergi Kanun'ları karşısındaki durumu ve son olarak Barter sisteminin en etkin ve verimli kullanılması yönünde tavsiyelerde bulunmaktır.

Birinci bölüm kapsamında barterin tanımı, kapsamı, takas kavramından bu yana yaşadığı gelişim süreci, dünyadaki gelişim süreci, barter sisteminin çalışma şekli, kavramlarından, avantajlarından ve dezavantajlarından bahsedilmiştir.

İkinci bölümde; barter sisteminin işleyişi, diğer finansman teknikleri ile karşılaştırılması, Türkiye'de uygulandığı sektörler, sistemin çalışma şekilleri, organizasyon

yapısı ve kullanılan sözleşmeler açıklanmıştır. Üçüncü bölümde Türkiye’de barter sisteminin işlerliği, çeşitli sektörlerdeki mevcut uygulaması, barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi, Türk hukuk sistemindeki yeri ve vergi kanunları açısından değerlendirilmesi yapılmıştır.

Sonuç ve öneri kısmında ise barter sisteminin Türkiye’deki mevcut uygulamasında karşılaşılan problemler, vergi kanunu karşısındaki durumuna eleştirel bir bakış ile alternatif çözüm önerileri sunulmuştur. Sistemin daha etkin daha verimli kullanılmasının önünde ki engeller tartışılarak çözümler sunulmuştur.



1. BÖLÜM

1. BARTER

Bu bölümde barterın tanımı, barter sisteminin neleri kapsadığı, türleri ve takastan ayrıldığı noktalar incelenmektedir, bununla birlikte barter sisteminin işleyişi tarafları, kullanım şekilleri, barter sistemi içerisindeki temel kavramlar üzerinde durarak, avantajları ve dezavantajları gözden geçirilecektir.

1.1. Tanım, Kapsam ve Türleri

Bu başlık altında, ilk olarak barterın tanımı yapılacaktır. Daha sonrasında Barterın kapsamı ele alınacak ve nihayetinde türleri incelenecektir.

1.1.1. Barterın Tanımı

Barter kelime anlamı olarak dilimize İngilizceden değiş-tokuş olarak geçmiştir. Basit bir deyişle takas ve yahut değiş-tokuş olarak adlandırılabilir. İlk ticaret şekli olarak eski çağlardan beri çeşitli değişimlere uğrayarak karşımıza çıkan takas kavramının birçok farklı tanımla ele alabilmekteyiz. Dalton'a göre barter, iki farklı anlamda kullanılabilir. Bunlardan ilki, para kullanılmadan yapılan pazar takası (her tür pazar değişimi), bir diğeri ise; para kullanılmaksızın herhangi iki ürün ya da hizmetin değiş tokuşu (hediye verme, törensel değiş tokuşlar) ki burada esas alınması gereken işlemin parasız ilerliyor olmasıdır (Liesch & Birch, 1998: 18-22). Daha güncel tanımıyla, barter artık yalnızca iki taraf arasında yapılan bir ürün yada hizmet değişimi olarak değil, "mala karşılık mal" talebi ve belli bir süre zarfında "mala karşılık hizmet" olarak da adlandırılabilir. Burada çok daha önemli nokta "mala karşılık mal" veya "mala karşılık hizmet" sınırları içinde gerçekleşen bu işlemler silsilesi yalnızca iki taraf arasında değil, bir barter düzenleyicisi görevi gören aracı kuruluşun yer aldığı sistem içinde, üç taraflı bir ilişki sistemi dahilinde işleyebilmektedir (Malitz, 1998: 72).

Diğer bir açıdan işletmenin talep ettiği mal veya hizmeti, yine talep edilen mal veya hizmet karşılığında satın alma yöntemidir. Barter, makro anlamda ülkelere, mikro anlamda ise işletmelere, ekonomik dalgalanmaların her safhasında destek sağlayan ticari ve finansal enstrümandır. Barter, parasız ticaret olma niteliği ile hem işletme yatırımlarının tamamlanmasını ve işletme giderlerinin karşılanmasını hem de âtil kapasite ve stokta

bulunan ürünlerin pazarlanabilmesini kolaylaştıran hem bir finans aracı hem de bir pazarlama ve satış tekniğidir. Bu sebeple, parasız bir ödeme sistemi olmasıyla fantastik bir yapıya sahip olan barter, bilhassa ekonomik daralma dönemlerinde firmalara kolaylık sağlayabilecek alternatif bir ekonomik model ve küreselleşen yeni dünya düzeniyle küresel networklere girmeyi sağlayabilecek olan kendine has bir çözüm yöntemidir (Uyan, 2013: 2).

Barter, herhangi bir mal ya da hizmet üreticisi her gerçek ya da tüzel kişiliğin ihtiyacına yanıt verebilir. Barter, para kullanılmadan, dolayısıyla nakit akışında değişikliğe yol açmadan talep edilen mal ve hizmetlere sahip olma olanağı sunmaktadır (Akdemir, 1996, s. 333). Birçok farklı tanımla açıklanmaya çalışılan barter kavramı kilit noktası olan parasız gerçekleşme özelliğiyle firmalara ciddi yararlar bulmaktadır.

1.1.2. Barterin Amacı ve Kapsamı

Barter, sistem içerisine dahil olan şirketlerin karşılıklı arz ve taleplerde bulunabildikleri, satın alınan mal ve hizmetin karşılığının yine mevcutta bulunan başka bir mal veya hizmet ile ödendiği ortak bir havuz sistemidir. Bu noktada barterin amacı şirketlerin arzlarının satışı ve aynı zamanda taleplerinin karşılanması noktasında ortak bir pazarda buluşmasıdır.

Barter; para kullanılmadan alış ve veriş imkânı tanınmasından kaynaklı işletmeler için cazip ve faydalı bir finansman tekniğidir. İşletmelerde finansman bulma sorununa alternatif, aynı zamanda işletmenin üretip satışı sunduğu mal ya da hizmetin girdi maliyetinin minimize edilmesi adına önemli bir yöntemdir. Barter finansman yöntemi, diğer finansman yöntemlerinden farklı olarak üretilen ürün veya hizmetin girdi maliyetini minimuma indiren bir yöntemdir. Çünkü barter sistemi kullanılarak elde edilmiş finansman kaynağı; mal veya hizmet ihtiyacında başrolde olan para ve paranın zamanla orantılı maliyeti olan faiz karşılığında değil, mal ya da hizmet karşılığında yine ödemenin mal ya da hizmetle yapılmış şeklidir. Sistem sayesinde bir araya gelen alıcı ve satıcı firmalar, talep ettikleri mal ya da hizmetin temin edilmesi için faiz yüküne katlanmak zorunda değildirler. Firmalar aynı mal ya da hizmeti kredi kullanarak temin etmek durumunda olduklarında ise, kredilendirildikleri tutar üzerinden faiz yüküne katlanmak durumunda kalacaklardır. Oysa barter sisteminin yapısında “faiz” yoktur (Arzova, 2000: 2). “*Barter en basit anlamıyla iki kişi arasındaki “takas” olarak adlandırılrsa da günümüzde uygulanan barter, sisteminin işleyiş biçiminden kaynaklı olarak yalnızca takas olmaktan çıkıp çok daha kapsamlı bir kavram olarak*

nitelendirilmektedir. Barter; birden fazla alıcı ve satıcının bir araya gelmelerine olanak sağlayan geniş nitelikli pazar olmanın dışında alıcı ve satıcıları belli kurallar bünyesinde ve belli yöntem dahilinde bir araya getiren, alıcı ve satıcının karşılıklı ilişkilerinin düzenlenmesinde görevli hem alıcı hem de satıcı açısından hakların ve sorumlulukların belli olduğu sınırlar çizen bir sistemdir. Bu nedenle barter sistemini sadece bir takas işlemi olarak nitelendirmek doğru olmayacaktır. Barter; alıcı ve satıcının içinde buldukları ekonomik şartlar dahilinde en iyi koşullarda pazar bulmalarını sağlayan, alışveriş işlemlerini bu pazarda gerçekleştirmelerine imkân sağlayan, belirli nitelik ve kriterlere sahip kişi ya da kurumların üye olabildiği ve sistemden faydalanabildiği bir “alışveriş kulübü” olarak nitelendirilebilmektedir (Arzova, 2000: 1).”

1.2. Barterin Gelişimi

Barterin süregelen tarihsel gelişimi bu bölümde incelenecektir. Barterin kelime anlamlarından biri olan takas kavramı ve ticarete kullanılma şekli ve günümüze yansımaları irdelenecektir.

1.2.1. Ödeme Araçlarının Tarihsel Gelişimi

Ödeme araçlarının tarihsel gelişimine baktığımızda ekonomik perspektifinden yola çıkarak şu sonuca ulaşabiliriz; insan toplulukları uzun zaman boyunca kendi ürettiklerini başka üreticilerin ürettikleri ile değiş tokuş yapma yolu ile ticareti geliştirmişlerdir. İnsanların bu isimsiz ve doğal gelişen ticaret sistemini bilinçsiz olarak oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bu tutum zamanla sistemli bir hale gelmiş ve takas (trampa) sistemini oluşturmuştur. Sisteminin işleyişi basit düzeyde olduğundan takas yapmak isteyen kişilerin aynı yerde, aynı zamanda ve birbirlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilme durumunda olmaları gerekmekteydi ki bu da bu basit sistemin zayıf noktalarını oluşturmaktadır.

Bahsedilen ilk ekonomik sistem olan takas ekonomisinin işleyişindeki handikaplar yaklaşık 2000 yıllık bir zaman içerisinde fark edilmiş ve beklentileri karşılayabilmek adına alternatif çözümler geliştirilmeye başlanmıştır. Bu şekilde başlayan çözüm arayışı sonuç olarak tüketicinin ihtiyaç, fayda, değer ve fiyat kavramları üzerine kurduğu bir sistemi oluşturmuştur. Bir diğer ifade ile fiyat merkezli takas sistemi oluşturma evresine geçilmiştir. Bu dönemde ilk olarak doğan ihtiyaç, devamında ihtiyacın karşılanma durumu ve ihtiyacın karşılanabilmesi ile orantılı olarak elde edilecek fayda, oluşan fayda ile doğru orantılı mal ve hizmet değeri ile değere bağlı oluşan bir fiyatlandırma oluşumu söz konusudur.

Günümüzde kullandığımız ekonomi sisteminin temelleri bu şekilde atılmıştır (Aşar, 2016: 15).

1.2.2. Takas

İlk kez M.Ö 9000’de Mısır’da izlerine rastlanan takas yöntemi, dönemin insanların tarım hayvanları ile mahsullerini değiştirmek istemesi sonucu oluşturduğu bir pazarla başlamıştır. Kıtalararası bir değişim pazarı halini alan bu yöntem, zaman içerisinde farklılıklar ve gelişmeler göstermiştir. Bu yöntemde karşılaşılan malın değerini belirleme sorunuyla beraber, Lidyalılar tarafından basılan ilk para ile bir çözüm yaratılmıştır. MÖ yaklaşık 9000 ile 6000 yılları kadar eskiye dayanan ve barterin temelini oluşturan takas işlemlerinin tabanını ‘sığır’ oluştururken, sürecin devamında farklı hayvan türleri ve tarımsal ürünler izlemiştir. İnsanlık tarihinin en eski ticaret yapma şekli olan “takas” işlemi, paranın buluşuyla beraber sadece iki taraflı ürün ve hizmet değişimi olmaktan çıkıp, çok taraflı ürün ve hizmet değişimi şeklinde ilerlemiştir (Uyan, 2013: 27). Tarih boyunca toplumun elinde yer alan varlığa göre farklı ürünler kullanılarak takas sistemi geliştirilmiştir. Mayaların ticaret yapmak için kullandığı yöntem kakao iken, Yunanlılar ise sistemi demir ve çivi kullanarak devam ettirmişlerdir. Toplumun yapısına ve elinde bulundurduğu varlığa göre; sığır, koyun, kuzu, bitkisel ürünler, tahıllar, değerli taşlar, fildişi vb. gibi birçok ürün sisteme konu olmuştur (Şimşek, 2004: 24).

1.2.3. Para

Paranın tarihi gelişimini incelediğimizde; para (money) kelimesi Latince “moneta” kelimesinden gelmektedir. Roma tanrısı Jüpiter’in karısı olan Moneta’nın isminden esinlenen isim; Juna Moneta tapınağında bir darphane kurduklarında, zaman içerisinde ilk para basılan yer olması sebebiyle “moneta” kelimesi kullanılmaya başlanmıştır (Uyan, 2013: 12). Lidyalılar, MÖ 2500 yıllarında küçük yuvarlak metal parçalarla ilk parayı basmışlardır. Fakat metallerin kolay taklit edilebilmesi sebebiyle toplumda güven kaybı yaşanmıştır. Paraların üzerine resim basılması yöntemi sayesinde para üretiminde ciddi bir adım atılmıştır. Roma, MÖ 338 yılında söz konusu malın şeklini kullanarak bakır sikke çıkarılmaya başlanmış ve bu sayede sikkeler bir takas aracı olarak aktif hale geldi.

Bir başka yöntem de Çinliler tarafından kullanılan pamuklu kâğıt üzerine basılmış “çav” adı verilen kâğıt paraları idi. İslamiyet’te ise ilk parayı Hz. Ömer bastı. Osmanlı devletinde, ilk Osmanlı parasını basan Sultan Orhan Han iken, Osmanlı’da ilk kâğıt para ise

1840 yılında kullanılmaya başlanmıştır. Kâğıt para, piyasaya çıktığı zaman sikkeler piyasadan kaybolmamasına rağmen yapılan ticaret miktarı arttığı için tüccarlar alım satımlarda mal veya sikke kullanmak yerine, daha esnek bir araca ihtiyaç duydular. 1792 yılında çıkarılan para basma kanununun ardından dolar, Amerika Birleşik Devletleri'nde temel para birimi olmuştur (Şimşek, 2004: 26).

1.3. Dünya'da Barter Sisteminin Gelişimi

1929 yılında tüm dünyayı derinden etkileyen büyük buhranla birlikte, ticarete yeni yöntemler ve alternatif çözüm yolları geliştirilmiştir. Yaşanılan bu sıkıntılı dönemde özellikle stoklarda ürün birikmesi ve ödeme zorluğu gibi konular baş göstermiştir. Tam bu noktada alternatif bir çözüm arayışı barter olarak karşımıza çıkmaktadır. Temelleri 1930'lara dayanan barter sistemi, Amerika başta olmak üzere birçok kıtada kullanılmaya başlanmıştır. Zaman içerisinde artan barter şirketleriyle sistem ivme kazanmış; 1930'lu yıllarda başlayan oluşum, 1955'li yıllarda 600 şirket ve 300.000'den fazla üye ile gelişmeye devam etmiştir (Garanti Barter, 2018).

Organizasyonun ilk örneği İsviçre'de WIR Genossenschaft (Secretariat, OECD, 1998) ile 1934'li yıllarda karşımıza çıkmaktadır fakat WIR Genossenschaft yalnızca iç pazarda faaliyet göstermiştir. İsviçre'den sonra Avrupa'da ilk barter sistemi, Almanya'da 1983'de kendini göstermiştir. Almanya'dan sonra 1984'de Avusturya'da EBC, Amerika'da ise ilk barter organizasyonu "Business Exchange" olarak karşımıza çıkmaktadır (Arslan & Aykutlu, 1999: 3).

Dünyada çeşitli kıtalarda kendini göstermeye başlayan barter sistemini, en iyi uygulayanların başında Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gelmektedir. Japonya ve Avrupa'da da bilinirliği artan barter sistemine paralel şekilde, barteri kullanan şirket sayısında da artış görülmektedir. Tüm bu artışı göz önünde bulundurduğumuzda, barter sisteminin daha çok bir finansal çözüm ve stok yönetiminde kullanıldığı gözlemlenmektedir (Şimşek, 2004: 73).

Barter sistemi sadece finans arayışına bir çözüm olarak kalmayıp, aynı zamanda daha geniş pazarlara ulaşma yönünde bir çözüm sunmaktadır. 31 Ağustos 1979'da kurulan, merkezi ABD'de bulunan IRTA (International Reciprocal Trade Association); tüm dünyada barter organizasyonunu yönlendirmek, bilinirliğini arttırmak, daha kaliteli ve nitelikli bir hizmet standardı oluşturabilmek adına kurulmuştur ve bugün Türkiye'nin de içinde

bulunduğu Brezilya, İtalya, İzlanda, Kuzey Kore gibi otuzdan fazla ÷lkede hizmet vermektedir (Şimşek, 2004: 74).

Yaşadığımız yüzyılda barter sistemine bakacak olursak; barter sistemi çağ ile birlikte modernize olmuş gelişmiş ve eski halinden çok daha etkin bir durumda kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde barterla yapılan işlemlerde mal veya hizmetin değeri “Barter doları” ile değeri elektronik bir sistem halini almıştır. İlk çağlardan beri varlığını sürdüren barter sistemi, bilhassa son on beş yılda gelişimini ivme kazanarak sürdürmektedir (Uyan, 2005: 27).

1.3.1. Amerika Birleşik Devletleri’nde Barter Sistemi

Barter sistemini en başarılı ve en yaygın biçimde kullanan ÷lke olarak, Amerika Birleşik Devletleri karşımıza çıkmaktadır. Ulusal ve uluslararası piyasalarda işlem yapan otuz binden fazla üye ile çalışan barter şirketlerine rastlanmaktadır (Şimşek, 2004: 75).

ABD’de faal olan barter şirketlerinin işleyişinde dünyadaki diğer ÷lkelerden farklı olarak, barter sisteminden mal veya hizmet alan firmanın (borçlu firma) borçlu kaldığı her ay için faiz ödemesidir. Sistem bu sayede borçlu şirketin borcunu daha hızlı ödemesini teşvik eder. Sisteme üye olan şirketlerde aynı zamanda üyelik için aidat ve yapılan her işlem için komisyonlar nakit olarak alınmaktadır. Alınan komisyonlar %5-%12 arasında firmalar arasında farklılık göstermektedir (Söztutan, 2004: 33).

Günümüzde Amerika’da 350’den fazla barter aracı kuruluşu bulunmakta ve yaklaşık 300.000 şirket barter organizasyonunu aktif olarak kullanmaktadır. Bu aracı kuruluşlar içinde ilklerden biri olma özelliğini taşıyan ‘Business Exchange’ çeşitli eyaletlerde çok sayıda şubesi bulunan, sadece eyaletlerde de değil Kanada ve Avrupa’nın güneyinde de şubeler açmış 30.000’den fazla üyeye ile çalışan önemli bir organizasyondur. Ek olarak Barter Systems, Enterprisses International, Business Exchange International, Itex, TRI, SGD gibi organizasyonlarda listeye eklenebilir (Erkan & Mehmet, 2000: 93). “The New York Times” ekonomi kısmındaki yazılarının birinde “barter ticareti” için “*hiç şüphesiz en büyük finans olayı*” şeklinde bahsedilmiştir. Alanındaki başarısı ve nokta atışı analizleri ile bilinen “The Economist” dergisi ise 2000 yılı için dünya ticaretinde barterin payının yüzde elli olacağını açıklamıştır. Amerika Birleşik Devleti gibi barter sisteminde öncü ÷lke ÷lkeleri incelediğimizde, sistemin tercih edilmesinin sebebi olarak yalnızca ekonomideki

dalgalanmalarda bir tampon görevi görmesi değil, bunun yanı sıra satılmamış ürünler için alternatif bir pazar olarak görülmektedir.

Ciddi bir sektör haline gelen ve giderek daha fazla tercih edilmeye başlanan barter uygulamasını dünya genelinde 700.000'den fazla şirket kullanmaktadır. Barter sistemi medya, sanayi ürünler, emlak gibi çeşitli sektörlerde faaliyet göstermektedir (Saygılıoğlu, 2009, s. 27). ABD'de tahıl, otomobil, petrol gibi ürünlerin eyaletler arası takasının yapılması ile başlayan barter organizasyonu zaman içerisinde ekonomiye yön veren firmalarında ilgisini çekmiş ve Goodyear, Levi's, Pfizer, Hilton gibi firmalar tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Firmalar tedarikçileriyle yaptıkları bu küçük çaplı barter organizasyonu ile yılda 100.000.000\$ tutarında işlem yapmışlardır (Uçtu, 2005: 9).

1.3.2. Avrupa'da Barter Organizasyonu

Avrupa ilk barter organizasyonu örneği İsviçre'de karşımıza çıkmaktadır. İsviçre'de WIR-Barter organizasyonu ismiyle 1934 yılında kurulmuştur. Zorlu ekonomik zamanlarda bir grup iş sahibiyle İsviçre'de ekonomik bir çevre kooperatifi örgütlenmiştir. İngilizcede "we" anlamına gelen Almanca "WIR" adı ile hayat buldu. Oluşan bu yeni barter organizasyonu kısa sürede başarıya ulaştı ve günümüzde hala dünyadaki en eski ve en başarılı barter sistemlerindedir (Valentini, 2018).

İsviçre dışında 1983 yılında Almanya'da uygulanmaya başlamıştır. Takip eden yıllarda Avusturya'da EBC Barter firması Avrupa'nın doğusunda faaliyet göstermeye başlamıştır. 1986'li yıllara geldiğimizde Almanya, Slovakya ve Slovenya'ya bayilikler veren BCI (Barter Clearing Information) Viyana'da kurulmuş ve 6000 üyeye sahip bir organizasyon haline almıştır. Adı geçen ülkelerde barterden elde edilen ciroda 10 kat artış görülmektedir (Arslan & Aykutlu, 1999: 48). Avrupa'da barter organizasyonları, IRTA Avrupa birliği etrafında toplanmıştır. Bu sayede barter işlemlerinde artış ve daha yaygın kullanım hedeflenmiştir. Bununla beraber İsviçre'de kurulan WIR Barter organizasyonu günümüzde 63 binden fazla üyeye sahiptir. Ülkelerde barter sisteminin kullanıldığı sektörler farklılık gösterebilmektedir. Örneğin; İsviçre'de inşaat sektöründe daha ağırlıklı kullanılmaktadır. Öyle ki barter ile yapılan ticaret oranı %14 artış göstermiştir. Almanya'da ise 1983 yılında kurulan ilk barter organizasyonu Hamburg'da, 1984 ise Avusturya'da kurulmuştur (Barter, 2019).

Avrupa’da barter organizasyonu yapan barter firmaları ABD’deki sistemden daha farklı bir yol izlemişlerdir. Sistemi enformasyon bankacılığı olarak gören ve asli amacı üye sayısını arttırmak olan barter şirketleri, sistem hakkında bilgi verme noktasında yetersiz kalmış ve firmalar sistemin içinde yetersiz bilgidir dolayısı ile işlem yapamaz hale gelmiştir. Hatta sistemi cazip kılabilmek adına sistemdeki her üyeden üyelik aidatı almakta yapılan işlemler için komisyon talep etmemektedirler. Buna rağmen sözleşmesi bitene kadar sistemde kalan üye firma sistemden yeterince verim alamadığı düşüncesi ile sonraki yıl sözleşmesini yenilememe kararı vermektedirler. Barter firmalarının bu anlayışı sistemin yeterli verimde kullanılmasını engellemektedir. Avrupa’da yer alan barter şirketler de 1979 sonrası itibarıyla Dünya Barter Birliği (IRTA) çatısı altında toplanmasıyla ABD’deki barter modelini benimsemeye başlamışlardır (Şimşek, 2004: 74).

1.3.3. Asya Ülkelerinde Barter

Japonya’yı incelediğimizde diğer gelişmiş ülkelerden çok daha farklı bir barter organizasyonu olduğu görülmektedir. Sayıları az olmak ile birlikte mevcut var olan şirketler finansal açıdan oldukça güçlüdürler. Barter şirketleri üyelerine geniş bir mal ve hizmet portföyü sunabilmektedir. Sadece üyeler arası mal ve hizmet takası değil firmalar aynı zamanda tam yetkin kadrolarıyla yönetim, teknoloji, pazarlama gibi konularda firmaların taleplerine cevap verebilmektedir(Şimşek, 2004: 76).

Asya ülkelerinden Çin Halk Cumhuriyeti’nde ise barter sistemini kullanan etkin bir ülkedir. Türkiye’nin pazar payında %70’e sahip barter şirketlerinden Garanti Barter Genel Müdürü Birbey Ergün bir demecinde Çin ile ilgili şu yorumları paylaşıyor: *“Dünyada barter yöntemi ile ticaret yapan birçok ülke olmasının yanı sıra bilhassa Çin konuda ilgi çekici görünüyor”* Afrika’da ülkelerden şirketleri marifetiyle maden ve doğal kaynak olarak, karşılığında altyapı, yol, baraj şeklindeki işleri, inşaat şirketleri vasıtasıyla yaptığını söyleyen Ergün, *“Çin hükümeti, Afrika pazarında 200 milyar dolarlık barter ticareti yapmak için şirket kurdu. Çin, Gine’nin baraj, tren yolu, ekmek fabrikası gibi ihtiyaçlarının karşılığında maden, kütük, orman ve balık gibi ürünleri almayı planlıyor ya da madenleri işletmeyi. Beş yüz dolar olan bir malı da mesela 900 dolardan almayı teklif ediyor, oradan da kar yapmaya çalışıyor. Çin sadece Gine Cumhuriyeti’ne 20 yılda kullanılmak üzere 20 milyar dolar proje kredi limiti açtı. Çin bunu çok gizli kapaklı yapıyor”* demiştir (Yücel, 2017).

1.3.4. Türkiye’de Barter

ABD, Avrupa ve Asya’nın aksine Türkiye’de barter organizasyonu adında yapılmış ilk çalışmalar 1992 yılında görülmektedir. Euro- Barter Business (EBB) firması öncülüğünde başlatılan çalışmalar daha sonra 1995’de EG-Bartering, İhlas Barter, 1996’da Net Barter, 2000’de Fon Barter 2001’de Türk Barter ve Aktif Barter gibi birçok barter şirketi ile çok daha genişlemiş ve barter firmalarının sayısı yıldan yıla artış göstermiştir. Sistemi tüm sektörlerden firmalar kullanabildiği gibi; bilhassa Türkiye’de küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) tarafından daha fazla rağbet görmektedir. İşletmeler bu sayede âtil kapasitelerini sistem içinde değerlendirebileceklerdir (Tekşen, 2006: 32). EBB şirketi barter ticareti ile sadece Türkiye iç pazarında 6,5 trilyon TL’lik bir ciro yakalamıştır. EG-Bartering firması ise kuruluşu itibariyle bir yıl içinde 80 üye ile 1 milyar Marklık işlem hacmi elde etmiştir (Yeşiloğlu, 1996: 16). Firmalar takas işlemi gerçekleştirirken para birimi olarak alman markı, Avrupa ECU (European Currency Unit)’su ve Amerikan doları kullanmaktadır. Organizasyonu gerçekleştiren bu firmalar aynı zamanda yurtdışı ile bilgi alışverişi içerisinde olarak dünyanın herhangi bir yerinden gelen talepleri üyeleri ile paylaşmaktadır (Aykutlu, Ak, 1999: 76).

Türkiye’deki barter firmalarının işleyiş biçimini incelediğimizde, barterin kullanım amaçlarının sınırının ne kadar geniş olduğu görülmektedir. Sisteme üye firmaların çalışanlarına barter çeki dağıtarak bir nevi faizsiz kredi ile ihtiyaçlarını karşılaması sağlanmaktadır. Bu sayede özel şahısların da dahil olduğu barter sistemiyle maaş ödemelerinde kesilen barter ile yapılmış alışveriş miktarı firmaya nakit olarak yansımaktadır. Sadece firmaya fayda sağlamakla kalmayan sistem aynı zamanda ülke ekonomisine de yararlı olmaktadır. İnşaat, turizm, medya gibi sektörlerde bu sistem sayesinde hızla büyüme sağlanmıştır (Gürsoy, 2000: 29). Türkiye’de uygulamadaki barter sistemi Avrupa’dan daha farklı olarak firmayı sisteme üye yaptıktan sonra da destek vermeye devam etmektedir. Avrupa’da tam aksi olan bu durumda Avrupa şirketlerinin amacı sadece üye kazandırmaktır, sistemi kullanma yetisini ve sistemin kullanım detaylarının keşfedilmesini firmanın kendisinden beklemektedirler. ABD ‘nin aksine Türkiye’de borçlu firmalara faiz uygulanmaz (Kumkale, 2016).

Amerika ve Avrupa’da 1930’lu yıllarda ilk adımları atılan barter sistemi Türkiye’de daha geç vuku bulmuştur. 1990 yıllarda kullanılmaya başlanan sistemin ana kullanım sebebi daha ziyade âtil kapasiteyi değerlendirmektir. Ülkemizde değişken gözlemlenen enflasyon

sebebiyle paranın hızla değer kaybetmesi, ürünü veya hizmetin nakde çevrilme ihtiyacı sebebiyle kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde hala hakkettiği ilgiyi göremeyen barter sistemi sınırlı sektörde kullanılmakta ve daha ziyade KOBİ'ler arasında yaygınlaşmış durumdadır.

Barter, yapısı gereği enflasyonist durumlardan etkilenmemesi sebebiyle, paraya olan ihtiyaç azaldığından para arzı azalacak ve enflasyonda bu durumda düşüş gösterecektir. Bu durum mal ve hizmetin direkt olarak kendisinin dolaşmasından kaynaklanmaktadır. Paranın itibari değerini koruyamamasından kaynaklı tüm handikapların önüne geçecektir. Barter bu durumda firmalara ve ülke ekonomisine önemli bir katkıda bulunmuş olacaktır (Barter Ekonomi, 2001: 18).

Tüm dünyada etkin çözümler sağlayan ve ülkemiz için de son derece faydalı bir sistem olan barter, henüz tam anlamıyla verimli kullanılamamaktadır. Günümüzde barter sistemine üye olan firma sayısı net olarak bilinmemektedir. Barter firmaları gizlilik kapsamında üye sayılarını paylaşmama yönünde eylem göstermektedir.

1.3.5. Dünya Barter Birliği

Dünya Barter Birliği (IRTA), 31 Ağustos 1979 yılında A.B.D ve dünyadaki diğer kurumsal barter organizasyonlarını yönlendirmek, ilerletmek ve barter ile yapılan ticaretin standartlarını yüksek tutmak amacıyla kurulmuştur. IRTA, barterla yapılan ticaretlerle alakalı geliştirmeler, veri bankası, güvenlik ve uluslararası ticaretin de bağlantılarını sağlayabilmek için bir nevi danışmanlık yapmak ve yeni üyelere sistemin kullanımı ile ilgili fayda ve çeşitli değerlemeler adına faaliyet göstermekte ve konu ile ilgili yayınlar yayınlamaktadır. İçlerinde Türkiye'nin de bulunduğu birlik; ABD, Kanada, Avustralya, Hindistan, Japonya, İtalya, Fransa, Rusya gibi birçok ülkede faaliyet göstermektedir. Tüm bu ülkeler ile her yıl bir araya gelinerek üye toplantısı yapılmakta, eğitimler verilmekte ve sistemin nasıl geliştirilebileceğine dair konferanslar düzenlenmektedir. IRTA yönetim kurulu on kişiden oluşmaktadır. Türkiye'yi temsilen Türk Barter da yönetim kurulunda bulunmaktadır. Yönetim kurulu yılda dört sefer toplanmaktadır. Önceden belirlenen konu başlıkları üzerinde durulmakta, yeni üyelerin kabulü incelenmekte, genel idare konular konuşulmakta, ülkeler arası barter sisteminde yaşanan farklılıklar belirli bir standardizasyon oluşturmak adına görüşülmektedir. Tüm bu genel kurul görüşmeleri aynı zamanda barter şirketlerinin birbirlerini daha yakından tanınmasını sağlamaktadır (Türk Barter, 2018).

IRTA kendi web sitesinde yaptığı misyon tanımlamasında; *“IRTA'nun misyonu tüm Endüstri Üyelerine; eğitim, öz düzenlemenin yanında yüksek standartlar oluşturarak, hükümet ilişkileriyle birlikte Modern Ticaret ile barter gibi diğer alternatif sermaye sistemlerinin gelişmesine odaklanmış, etik temelli bir küresel organizasyonun varlığını sağlamak”* şeklinde tanımlamaktadır.

IRTA'nın temel amaçları;

- Küresel Modern Ticaret ve Takas Endüstrisini evrensel standartlara ulaştırmak, düzenlemeler ve Etik Kuralları ile süreci yönetmek
- Kamu, medya ve devlet kurumlarına modern ticaret ve barteri bir ticaret şekli olarak tanıtmak.
- Üyelerinin büyümesini ve karlılığını artırmak için modern ticaret ve barterin en iyi uygulamalarını paylaşmak.
- Eğitim ve öğretim yoluyla mesleki standartları yükseltmek ve yalnızca mesleki bilgi deneyimi ve kazanımlarına dayanan referanslar vermek.
- Endüstriyi etkileyen yasalarda ve hükümet düzenlemelerinde değişiklikler öngörerek, Modern Ticaret ve Takas Endüstrisini geleceğe yönlendirmek.
- Endüstri üyeleri arasında karşılıklı destek ve fikir ve bilgi alışverişi yoluyla dünya çapında modern ticaret ve barter genişlemesini teşvik etmek (IRTA Web Sitesi, 2018).

1.4. Barter Sistemi

Bu başlık altında yukarıda tanımlanan barter kavramının işleyişi ile ilgili bilgiler verilecek. Sistemin temel kavramları incelenecek, türlerinden bahsedilecektir.

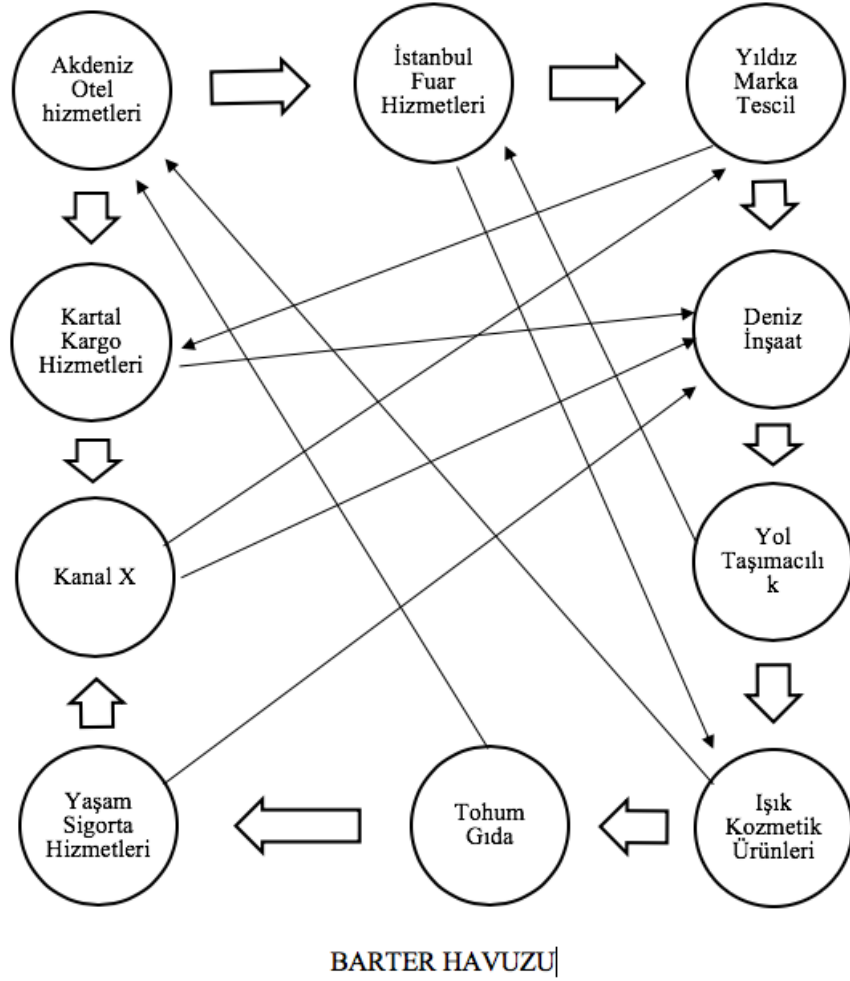
1.4.1. Barter Sisteminin Tanımı

Takas sözcüğü kelime anlamıyla ilk çağlardan beri iki kişi arasında gerçekleşen değiş tokuş eylemidir. İnsanlığın ilk oluşumundan beri izlerine rastladığımız bu yöntem günümüzde bir ticaret şekli alternatif bir finansman modeli olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki takas yani ticaretteki adı ile barter sistemi sadece iki kişi arasında olmaktan çıkıp bir

havuz halini almıştır. Bu havuzda çeşitli sektörlerden çeşitli ürün veya hizmetlere ulaşılabilir. Bu havuzda çeşitli sektörlerden çeşitli ürün veya hizmetlere ulaşılabilir.

Sistemden genel hatlarıyla bahsedecek olursak; barter işlemi yalnızca üye firmaların birbirleriyle ürün ya da hizmet alışverişinde buldukları ve bu alışveriş esnasında bedeli satın aldıkları mal veya hizmetle ödedikleri ortak bir alternatif pazar olarak adlandırılabilir. Barter sistemi üye şirketler arasında oluşan talebin karşılanması ve karşılığında arzın satışı şeklinde işlemektedir. Sistem üyelerin ihtiyaçlarını nakit gereksinimi olmadan faizsiz “dolar” kredi ile giderebileceği bir alternatif finansman yöntemidir (Şimşek, 2004: 28).

Sistem içinde borçlanan firmalar yine ödeme şekli olarak sisteme mal veya hizmet arz ederek borçlarını ödeyecektir. Barter şirketleri aynı zamanda sistemin nasıl kullanılacağına dair üyelere bilgi vermektedirler. Üyeler bu sayede sistemi daha etkin ve verimli şekilde kullanabilecek ve maksimum fayda sağlayabileceklerdir. Barter sistemi şekil üzerinde gösterilmiştir.



Şekil 1.1. Barter Havuzu Çalışma Prensibi

Kaynak: (Özeroğlu, 2014: 120-121)

Şekle göre; barter sistemi aşağıda anlatıldığı gibi işlemektedir.

- Akdeniz Otel, barter havuzunda bulunan İstanbul Fuar Hizmetleri'nin talebi üzerine konaklama ihtiyacını karşılıyor; barter üyesi Kartal Kargo Hizmetleri yine kendi mevcut hizmeti ile toplantı ve konaklama ihtiyaçlarını gideriyor. Bu durumda Akdeniz Otel'in sistem içerisinde bir alacağı oluşuyor. Bu alacağını yine sistem üzerinde bulunan üye Işık Kozmetik ihtiyaç halinde olduğu temizlik ürünlerini alıyor. Tohum Gıda'dan ise herhangi bir otel ihtiyacında kullanmak üzere kupon alıyor.

- İstanbul Fuar Hizmetleri, Yol Taşımacılık'dan çalışanları ve fuar dönemi süresince konukları için lojistik hizmeti alıyor; Akdeniz Otel ise konaklama hizmetinde faydalanıyor. Bunun sonucunda İstanbul Fuar Hizmetleri'nin sistemde oluşan

borcunu Yıldız Marka Tescil firmasına fuar için stant kiralama hizmeti vererek; Işık Kozmetik Firmasına fuar standı kiralarak ödeme yoluna gidiyor.

- Yıldız Marka Tescil, Kanal X'den televizyon için reklam bedelini ve İstanbul Fuar Hizmetleri'nden sağladığı fuar standı kiralama hizmetinin karşılığını, Kartal Kargo Hizmetleri ve Deniz İnşaat Şirketlerine patent tescil işlemleri için hizmet sunarak ödüyor.

- Deniz İnşaat, Yol Taşımacılık firmasına bir adet daire satarak sistemde alacak oluşturuyor buna müteakiben Kartal Kargo Hizmetleri'nden Dağıtım Hizmetleri, Yaşam Sigorta Hizmetleri'nden sigorta, Kanal X'den Televizyon Reklamları ve Yıldız Marka Tescil 'den marka-patent tescil hizmetleri alıyor.

- Yol Taşımacılık, Deniz İnşaat'tan aldığı dairenin bedelini, Işık Kozmetik Firması ve İstanbul Fuar Hizmetleri'ne taşımacılık hizmeti vererek ödüyor.

- Işık Kozmetik Firması, Tohum Gıda ve Akdeniz Otel'e temizlik malzemeleri satıyor ve oluşan alacağını İstanbul Fuar Hizmetleri'nden fuar standı kiralamak suretiyle ve Yol Taşımacılık'dan taşımacılık hizmeti olarak alışverişini tamamlıyor.

- Tohum Gıda, Yaşam Sigorta Hizmetleri ve Akdeniz Otele kendi mağazalarında harcama yapabilmek adına kupon veriyor. Sistem içinde oluşan alacak bakiyesi ile Işık Kozmetik'ten temizlik malzemeleri alıyor.

- Yaşam Sigorta Hizmetleri, Kanal X ve Deniz İnşaat şirketinin çeşitli sigorta poliçelerini barterla yöntemi yapıyor. Sistemde oluşan alacak bakiyesini de çalışanlarına vermek üzere Tohum Gıda'dan kupon satın alarak hesabı kapatıyor.

- Kanal X, Kartal Kargo Hizmetleri'nden dağıtım hizmetleri, Yaşam Sigorta Hizmetleri'nden sigorta hizmetleri olarak oluşan borcunu Yıldız Marka Tescil ve Deniz İnşaat'a tv reklamları hizmeti vererek kapatıyor.

- Kartal Kargo Hizmetleri, Deniz İnşaat ve Kanal X firmalarına dağıtım hizmetleri satarak oluşan alacağı mukabilinde, Akdeniz Otel'den otel hizmetleri ve Yıldız Marka Tescil'den marka-patent tescil hizmetleri satın alıyor. Barter sisteminin havuzunda, çoklu gerçekleşen takas, daha birçok ürün ve hizmetle beraber ilerliyor (Uyan, 2012: 15).

1.4.2. Barter Sisteminde Temel Kavramlar

Bu başlık altında barter sistemi içerisinde kullanılan temel kavramlar açıklanacaktır. Sistemin işleyişi esnasında kullanılan terimler hakkında bilgi verilecektir. Barter Pazarı, Broker, barter yetkilisi, barter kredisi, teminat, komisyon vb. kavramlar üzerinde durularak bu bölümde sistemin daha iyi anlaşılabilir hale gelmesi hedeflenmiştir.

1.4.2.1. Barter pazarı

Mal ve hizmet talep edenler ile mal ve hizmet arz edenlerin bulunduğu pazarlardır. Barter sistemine üye olan firmaların talep ettikleri ürün veya hizmetler için doğru pazarda olmaları son derece önemlidir. Üyeler, barter pazarı içindeki diğer üyelerin kimlerden oluştuğu talep ettikleri ürün ya da hizmetle arz edecekleri ürün ve hizmet için doğru pazarda olduklarını bilmek isterler. Bu noktada planlama yapabilmek adına barter pazarı hakkında tam bilgiye erişmelidirler (Solak, 2004: 19). Barter sisteminin önemli unsurlarından biri olan barter pazarı üyelerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına sağlıklı bir sistem ile işlenmeli denetimi kontrolü iletişim hızı son derece iyi sağlanmalıdır.

1.4.2.2. Barter şirketi

Barter sistemi içerisinde sistemi işleten ticari amaç güden bir kuruluştur. Barter sisteminin daha düzenli, organize yürümesini amaçlar. Üyeleri sistem hakkında bilgilendirir, sistem içerisindeki alışveriş akışını sağlar, alıcı ve satıcıların bakiyesini tutar (Atilla, 2005: 53). Firmalar arasında sağladığı tüm bu iletişim gereği aracı kuruluş olarak görev yapmaktadır. Sistemin sağlıklı işlemindeki rolü önem teşkil etmektedir.

Barter şirketinin üyelerine sunduğu hizmet gereği sistemdeki arz ve talep oluşumlarını düzenli bir şekilde görebilme yetisine sahiptir. Oluşan arz ve talebi üyelere doğru ve hızlı ulaştırması işlemlerin daha pratik bir şekilde gerçekleştirmesine imkân sağlar. Barter şirketi üyelerine sunduğu ürün ve hizmet yelpazesini yüksek tuttuğu oranda arz ve talep karşılaştırması yapabilir. (Ekonomix, 2005: 37)

1.4.2.3. Broker (Danışman)

Üye olan firmalara barter şirketinden aldığı yetki ile üyelik esnasında ve sonrasında danışmanlık hizmeti sağlayan kişilerdir. Brokerin aksine barter firmasının değil üye

firmanın kendi işlemleri yapmak üzere yetkilendirdiği üye firma adına işlemleri gerçekleştiren kişidir.

1.4.2.4. Kalite ve fiyat kontrol komisyonu

Barter firması tarafından, üye firmaların sisteme arz ettikleri ürün ve hizmetlerin kalite kontrolünü gerçekleştirmek üzere görevlendirilen birimdir. Firmaların sisteme arz ettikleri tüm ürün ve hizmetler her zaman bir fiil olarak barter firmasının deposunda bulunmaz. Genellikle ürünler, arz eden firmanın kendi elinde bulunur, barter firması yetkilisi ürünün kalite kontrolünü yaparak havuzda değerlendirilip değerlendirilemeyeceğine kanaat getirir. Ürüne bir talep söz konusu olduğu anda ürünü arz eden firmadan onay alınır.

1.4.2.5. Barter çeki

Tıpkı bir çek mantığı ile işleyen üyeler arası gerçekleşen alım satım işlemleri sonucu bir ödeme yöntemi olarak kullanılan, gerçekleşen işlem tutarının Amerikan doları cinsinden ifade edildiği, alımı yapan üye firma tarafından imzalanıp kaşelenen evraklardır. Firmanın tercihi doğrultusunda “TL” cinsinden de ifade edilebilmektedir. Kanunlarda “barter çeki” kavramının yer almamasına rağmen konu ile ilgili emsal davalarda karşı tarafın kabul etmesi halinde bir ödeme aracı olarak kabul edilebilmektedir. Örnek barter çekine eklerde yer verilmiştir.

1.4.2.6. Barter kredisi

Üye firmanın barter çekini kullanarak yapabileceği alım satım işlemlerinin limitidir. Üyeler talep ettikleri mal veya hizmeti barter kredisi ile sistem üzerinden alırlar ve bedelini kendi ürün ya da hizmetleri ile veyahut on iki ay sonuna gelindiğinde nakit olarak öderler (Alomaliye, 2004). Barter sisteminin en önemli üstünlüklerinden olan barter kredisi, genel mantığı gereği paranın maliyetini ortadan kaldırmaktadır. Bir nevi faizsiz kredi imkanı sunan barter kredisi sistem içerisinde üye firmanın alım yapmasına karşın anında nakit ödeme talep etmemekte, üyelik sözleşmesi gereği üyelik süreci içerisinde arz ettiği ürünlerin talep görmesi ile işlemin tamamlanmasını sağlamaktadır. Bu yönüyle firmalara avantaj üstünlüğü sağlamaktadır.

1.4.2.7. Satın alma kredisi

Üye firmanın sistem üzerinde alabileceği maksimum ürün ve hizmet kredisidir. Barter şirketi tarafından üye firmaya özel belirlenir. Üye firmanın finansal gücü analiz edilerek belirlenen bu tutar, firmadan firmaya farklılık gösterebilmektedir.

1.4.2.8. Yıllık üyelik ücreti

Sisteme üye firmalar tarafından barter firmasının yaptığı bir nevi aracılık işlemleri gereği her yıl ödenen üyelik ücretidir. Üyelik işlemi gerçekleştiğinde sözleşmede belirlenen tutar barter firmasına nakit olarak ödenir. Hem barter firması hem üye firma tarafından muhasebeleştirilir ve ilgili vergilendirme yapılır. Konu ile ilgili vergilendirme boyutu çalışmanın üçüncü bölümünde detaylı olarak yer almaktadır.

1.4.2.9. Komisyon

Üyelerin barter şirketine yaptıkları her işlem karşılığı ödediği belli bir orandır. Barter firması hem alıcıdan hem satıcıdan belli bir oranda bu alacağı temin eder. Üyelik sözleşmesinde yazılı olarak belirlenen bu tutar, üyelik süresi boyunca sabit kalmakta ve yapılan her işlemde (alım yada satım) yazılı oranda temin edilmektedir. Bu oran barter firmaları arasında farklılık göstermektedir. Husus ile ilgili çalışmanın son kısmında ek olarak yer alan örnek barter üyelik sözleşmesinde ilgili firmanın komisyon oranı yer almaktadır. Komisyon işlemlerinin muhasebeleştirme süreci ve tabi olduğu vergiler çalışmamızın üçüncü bölümünde yer almaktadır.

1.4.2.10. Üyelik sözleşmesi

Üye adayının firmanın üyelik isteğini bildirmesi sonucunda barter firmasının onayı ile sistem içerisinde işlem yapabilme hakkı sağlayan üye ile barter şirketinin hak ve sorumluluklarının bildirildiği, karşılıklı imzalanan sözleşmedir. Sözleşmenin örneği ekte yer almaktadır. Sözleşme içeriğinde üyelik aidatı ve yapılacak alım satım işlemleri için komisyon oranları yazılı olarak yer almaktadır. Sözleşmenin niteliği ve kanun karşısındaki durumu üçüncü bölümde detaylandırılmıştır.

1.4.2.11. Talep ve arz formu

Sisteme üye olan firmanın sisteme sunabileceği mal ve hizmetlerin beyan edildiği ve bu bilgilerin barter firmasının sisteminde yer almasını sağlayan forma arz formu denmektedir.

Talep formu ise üyenin sistemden talep ettiği mal hizmeti bildirdiği formdur. Genelde barter şirketinin bilgi bankasında bulamadığı ürün ve hizmetler için doldurulur. Örnek arz ve talep formlarına ekte yer verilmiştir.

1.4.2.12. Cari hesap ekstresi

Üyenin yaptığı işlemler sonucu doğan borç ve alacaklarının takibi, kredi limitinin izlenmesi gibi işlemleri detaylı olarak takip etmeye yarayan ekstrelerdir. Cari hesap kavramı ve barter şirketi için cari hesap kavramı ile ilgili detaylar üçüncü bölümde yer almaktadır. cari hesap ekstresinin örneğine ekte yer verilmiştir.

1.4.2.13. Satış provizyon kodu

Sistem içerisinde satış yapmak isteyen üye ile alım işlemini gerçekleştirecek üye arasında ürünün alımının gerçekleştirilebileceğine dair satış yapacak firmanın verdiği koddur. Alım yapan pozisyondaki üye firma talep ettiği ürünün mevcutta bulunup bulunmadığına dair talebini barter firmasına bildirir ve ürün satış için gerekli şartlarını koruduğu takdirde ürünü arz eden firma tarafından verilen koddur. Satış öncesi ön onay olarak değerlendirilebilir.

1.4.2.14. İşlem yapma yetkisi

Üyelik talebi olan firmanın gerekli incelemelerden geçmesi sonucunda sisteme üye olduğunu ve işlem yapabileceğini gösteren yetkidir. Üyelik için gerekli şartları sağladığı tespit edilen firma ile üyelik sözleşmesinin imzalanmasından ardından artık sistemin üyesi haline gelen firma alım ve satış yapma yetkisine sahip olacaktır.

1.4.3. Barter Çalışma Şekilleri

Bu başlık altında barter sistemi içerisinde uygulanan farklı türler hakkında bilgi verilecek, en sık kullanılan üç barter türü; perakende barter, toptan barter, uluslararası barter gibi kavramlar incelenecektir.

1.4.3.1. Perakende barter (barter exchange)

Barterın bu türünde üye firmaya broker desteği ile verilen hizmet sayesinde üyeler karşılıklı olarak değişimi yapabilmektedir. Büyük ölçekli üreticiler, hizmet üreten işletmeler, perakende mal satışı yapan işletmeler, serbest meslek grupları bu sistem içerisinde işlem yapabilmektedirler (Arzova, 2000, s. 11). Bu sayede firmalar yeni müşteriler bulabilmekte ve yeni satışlar gerçekleştirebilmektedirler. Aynı zamanda nakit tasarrufu sağlayan üye firma alternatif bir finansman kredisi de elde etmiş olur (Şimşek M. S., 2004, s. 30).

1.4.3.2. Toptan barter

Direkt üretici, ana dağıtım firması veya toptancı pozisyonundaki işletmelerin ticari ilişkilerde bulunduğu işletmelerle yaptığı işlemler toptan barter olarak adlandırılmaktadır.

Üreticiler, toptancılar özellikle stokta kalan mallarını piyasanın altında bir değerle değerlemek istemedikleri için barter aracı kuruluşu olan barter firması barter yöntemi veya nakit olarak stokta kalan malları satın alıp yeniden pazarlayarak işlemi gerçekleştirir. Bu sayede hem nakit akışlarını sağlamış hem de stokta kalan ürün ve hizmetlerini ilişki içinde bulunduğu diğer işletmelerle takas edebilmektedir.

Basın kuruluşlarının reklam aldıkları işletmelerden ürün olarak alacağını tahsil etmesi gösterilebilir. Toptan barter sisteminde aracı kurumların yaptığı sistemden daha farklı olarak broker hem müşteri bulan taraf alıcı hem de satıcı gibi görev yapmaktadır (Şimşek M. S., 2004, s. 30).

1.4.3.3. Uluslararası barter

Uluslararası barter işlemleri temelde iki ana başlık altında incelenecektir. Karşılıklı ticaret anlaşmaları (countertrade ve diğer countertrade) başlıkları içerisinde; geri alım (buyback) anlaşmaları, dengeleme (compensation), karşı alım (counterpurchase) ve üçlü countertrade (switch) kavramlarına yer verilecektir.

Countertrade kavramını incelediğimizde; karşılıklı ticaret 1945 ve sonrasında dünya ticaretinde önemli yer edinmiş bir ticaret sistemidir. İki ülkenin birbiriyle karşılıklı olarak barter işlemi gerçekleştirilmesiyle ortaya çıkan barter türüdür. Hükümetler ve çok uluslu şirketler arasında gerçekleşen daha büyük işlemlerde oluşmaktadır. İki farklı ülkede yer alan

barter firmasının kendi aralarında yaptığı anlaşma ile karşı şirketin üyeleri ile barter işlemi sağlayan sistemdir. Bu işlemler için birbirlerine kredi açan barter firmalarının üyeleri barter ticareti yapabilmektedir. Karşılıklı ticaret sayesinde nakit paranın ülke içerisinde kalmasının sağlanması ile beraber ihracat işleminde ürün çeşitliliği sağlanmakta ve yeni pazarlar bulunabilmektedir (Şimşek, 2004: 31). Örneğin, İran'ın silah alımı için petrol satması barter işlemidir (Shapiro, 1991: 302).

Countertrade'nin 5 farklı türünden biri olan barterda countertraden'den farklı olarak yalnızca bir sözleşme bulunur. Bir işin nasıl yapılacağına dair paylaşılan teknik bilgi birikim ve sermaye donanımlarının sonucunda ortaya çıkan ürünün ya da hizmetin indirimli fiyattan geri alınma kaidesi ile satılmasıdır. Bu sisteme *buyback (geri alım)* adı verilir. Diğer bir ifade ile geri alım ilgili yatırımın üretimi ile tekrar ödeme yapılmasıdır.

Dengeleme (compensation) ihracat işleminde ihracatçının ödemesinin bir kısmını mal takası ile yapmayı kabul ettiği satış sistemidir. Buna kısmi barter işlemi de denebilmektedir. *Karşı alım (counterpurchase)* dış ülkeye mal satan firma bu dış ticaret oluşumuna dâhil olur, firmanın sattığı malın karşılığı olarak aynı oluşumdan veya aynı ülkenin farklı bir biriminden mal satın alır. *Üçlü ticaret (switch)* sisteminde ise mal alımı yapan ülke borcunu mutabık bir başka ülke ile yaptığı ticaret sonucu oluşan alacağını öne sürmektedir. Bu yöntemde ödeme de ürün de üçüncü ülkelere sağlanmaktadır (Arslan & Aykutlu, 1999: 10).

1.4.4. Barter Sisteminin Avantajları

Her sektörden firmaya alternatif bir çözüm önerisi sunan barter sistemi bir finansman ve ticaret modelidir. Sistem yapı itibariyle ekonomideki konjonktürel dalgalanmalardan etkilenmemesi sebebiyle birçok avantaj sağlamaktadır. Sistemi mikro açıdan ele aldığımızda firmalara birçok yarar sağlamakla birlikte, makro açıdan incelendiğinde sistemi uygulayan tüm ülkelere ciddi avantajlar sağlamaktadır (Uyan, 2013: 82).

Bir pazarlama aracı olan barter; organizasyonu içinde yer alan her firma ile bilgi paylaşımı yapmakta yeni arz ve talepleri buluşturmaktadır (Dorcpalam, 2007: 26). Barter sistemi firmalara alternatif bir finansman kaynağı sunabildiğinden paraya olan ihtiyacı azaltmaktadır. Elde edilen mal veya hizmetin ödemesinin eş zamanlı yapılmaması sistemi

faizsiz noktasında ön plana çıkarmaktadır. Sistem, bu özelliği bakımından özellikle KOBİ'lerin finansman sorunlarında fayda sağlamaktadır (Şenol, 1999: 32)

Sistemi cazip kılan bir diğer etken ise tahsilat süresidir. Barter sistemi içerisinde satış yapan firma alacağını tahsil etmek için alıcı firmayı beklemek durumunda değildir; sisteme arz edilmiş diğer ürün ve hizmetlerden satın alarak alacağını tahsil edebilmektedir (Arslan & Aykutlu, 1999: 20). Aynı zamanda tüm işlemleri sorunsuz ve risksiz ilerlemesindeki garantör barter firmasıdır.

Birçok noktada avantaj sağlayan barter sistemi âtıl kapasitenin üretime geçmesinde stokların nakde dönüşmesinde, yeni pazarlar ve yeni müşteriler bulma noktasında, satışların ve karlılığın artmasında, alternatifsiz bir finansman kaynağı olmasıyla birçok fayda sağlamaktadır. Yapısı gereği enflasyona karşı da firmayı koruyan sistem bilinçli kullanıldığında firmalar açısından vazgeçilmez bir yöntem halini alacaktır. Aşağıda barter sisteminin avantajları ve dezavantajları tablo şeklinde gösterilmiştir.

Tablo 1.1. Barter Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları

Avantajları	Dezavantajları
1. Likitideyi garanti altına alma	1. Üyenin Satışa Karşılık Olarak Anında Alım Yapamaması
2. Düşük Maliyet ile Finansman	
3. Uzun Vadeli Kredi	2- Üyenin Alıma Karşılık Satış Yapamaması
4. Satış ve Satın Alma Giderlerinden Tasarruf	
5. Rekabette Üstünlük Sağlaması	3- Ürün Bedelinin Üyeden Tahsil Edilememesi
6. İthalat ve İhracat Kolaylığı	
7. Satış Artışı	4- Âtıl Fon Yaratma Riski
8. Kâr Artışı	
9. Stok ve Âtıl Kapasiteyi Değerlendirme Fırsatı	5- Güçlü Teminat Talep Edilmesi
10. Alacak Değerini Korunma Altına Alması	6- Yasal Boşluklardan Kaynaklanan Sorunlar
1. Ödeme Garantisi	

Kaynak: (Mardak, 2002)

1.4.4.1. Etkili bir satış yöntemi ve pazarlama imkânı sunan barter

Barter sistemi içerisinde mal veya hizmet alışverişinde bulunan firma borcunu nakit olarak ödemediği için nakit akışında problem yaşamayacak ve özellikle ekonominin

daraldığı kriz dönemlerinde yüksek maliyetler ile karşılaşmayacaktır (Barter Ekonomi, 2002: 23). Âtıl kapasiteye sahip firmalar eğer Pazar yapısı itibariyle yeterli üretim ve pazarlama imkanına doymuş ise (Alman ve İsveç kökenli bazı firmalar gibi) aynı miktarda ürün satarak kâr marjını yükseltmeleri gerekmektedir. Bunun yegane yöntemi ham maddeyi daha ucuza mal etmek olacaktır. Kalitede yaşanabilecek bazı sorunlara yol açacak bu durum sebebiyle firmaların bu yöntemi çok fazla tercih etmemektedirler. Onun yerine paranın maliyetini düşürecekleri barter yöntemi tercih edilmektedir. Özellikle barter kullanan Almanya ve İsveç gibi ülkelerde barterin çok fazla tercih edilmesi ve başarılı olmasının da sebebi bu şekilde açıklanabilir (Gürsoy, 2000: 42).

1.4.4.2. Stok ve âtıl kapasite sorununa bir çözüm

Firmaların her koşulda değişmeyen bazı sabit giderleri bulunmaktadır. Amortisman giderleri, kira giderleri vb. bu giderler firmanın üretiminden bağımsız sürekli aynı kalacaktır. Bu sebeple firma satış yapmalı ve satış yapabildiği oranda üretim yapmalıdır. Dolayısıyla sabit giderlerin birim maliyeti düşecektir. Barter sistemi sayesinde firmalar tam anlamıyla kullanamadıkları kapasitelerini barter sistemi içerisinde buldukları uygun Pazar ile değerlendirecek ve üretim içinde gerekli finansman desteğini sağlamış olacaklardır (Tekşen, 2006: 34). Başka bir deyişle aktif kullanılan barter sistemi sayesinde kapasiteyi arttırmak için gerek duyulan güvenli satış ortamı ve uygun finansman kaynağına zemin hazırlamaktadır. Sistem içerisinde alınan ürünün bedeli üretilen ürün ile ödeneceğinden firma satış artırma amaçlı kullanacağı işletme sermayesini barter sistemi içerisinde sağlamış olur (Polat, 2002: 58).

1.4.4.3. Satışları ve karı arttırmak için bir yöntem

Barter sisteminin alıcıya yeni bir pazar sağlamasının dışında sisteme olan borçlarına karşılık olarak nakit yerine kendi mal ve hizmetlerini arz etmesi sebebiyle hem ürünleri satılmış olacak hem de borcunu bu yöntemle ödemesi sistemi daha cazip hale getirecektir. Satıcı için aynı zamanda planlanmamış bir satış gerçekleşmiş olacağından hem satışı hem kazancı artmış olacaktır.

Her sektörde değişiklik gösterse de barter sistemini 1 yıl süre ile kullanmış bir işletmenin satışlarında %20 artış gözlemlenmektedir. Öyle ki bu oran çeşitli sektörlerde %65'e kadar artış göstermektedir (Doğan, 2001: 43). Barter sistemi içerisinde nakit kullanılmaması sebebiyle firma gerekli finansman ihtiyacını kredi çekerek sağlamak

zorunda kalmayacak ve faiz yüküne katlanmayacaktır. Bu da maliyette faiz yükü kadar bir düşüş sağlayacaktır. Aynı zamanda barter sistemi içerisinde satış yapan firma satışı yapılan ürünün kâr marjı kadar da ucuza alım yapacaktır (Uyan, 2013: 89).

Üye firmalar sistem dışında satış yapmak istediğinde mal veya hizmetlerini tanıtımı için bir takım pazarlama faaliyetlerine ihtiyaç duyacak reklam, personel gideri vb. giderlere katlanacaklardır. Barter sistemi içerisinde tüm bu faaliyetler sistem tarafından karşılanmış olacaktır. Sektöre göre değişiklik göstermekle beraber giderlerinin %10 'u barter sistem tarafından karşılanacaktır (Doğan, 2001: 44).

1.4.4.4. Tahsilat garantisi olan bir yöntem

Barter sisteminin işleyişi gereği sisteme mal arz etmiş üye firma satışı gerçekleştirilmeden önce alıcı firmanın sistem içerisindeki bakiyesi kontrol edilecek ve yetki kodu olarak tabir edilen satış onayı verilecektir. Bu sayede satışı gerçekleşen ürünler için tahsilat garantisi sağlanmış olacaktır (Uyan, 2013: 86). Bu işleyiş sayesinde sistemde satıcı güvenle ürün arz edebilecek, alıcı firma iflas dahi etse alacağın garantisini barter şirketi tarafından sağlanacaktır. Firma alacağını sistemdeki diğer mal ve hizmetleri satın alarak değerlendirebilecektir. Sistem içerisinde mal arz eden firma satış gerçekleşmeden önce barter şirketi tarafından yapılan yetki kodu sistemi ile alıcının hesabını satın alacağı malın fatura bedeli tutarında bloke edeceğinden tahsilat noktasında firmalara güven verilmektedir. Bu yöntem ile üye firmalar korunacak daha güvenli bir ortamda işlemlerini gerçekleştirebilecektir. Ticarete en çok karşımıza çıkan tahsilat problemini ortadan kaldıran sistem üyelere fayda sağlamaktadır. Bu durumda barter firması aynı zamanda garantör pozisyonunda görev yapmaktadır.

1.4.4.5. Faizsiz kredi imkânı olan bir sistem

Barter sistemine üye firma ürün veya hizmet satın aldığı anda işlemin gerçekleştiği an herhangi bir ödeme yapmamasından dolayı sisteme borçlanmış, sistemden kredi almıştır. Sisteme arz ettiği ürün ya da hizmet ile ödeme yapacak olan firma bunun için bir süreye sahiptir. Bu sayede sistem bir nevi faizsiz kredi imkânı sağlamış olacaktır. Sisteme üye firmalar 12 ay vade ile %0 faiz karşılığında yerli veya döviz cinsinden mal veya hizmet kredisi kullanabilmektedirler. Günümüzün en önemli sorunlarından olan finansman ihtiyacına da ucuz bir çözüm sunan barter sistemi sayesinde nakdi para sorununa alternatif bir çözüm sağlanmaktadır (Ekonomix, 2005: 48).

1.4.4.6. Yeni pazar bulma yöntemi

Firmalar özellikle iç pazarlarda tam doymuşluğa ulaştıkları zaman ürün veya hizmetleri satabilecek yeni Pazar arayışına girmektedirler. Yeni pazarlar ve yeni müşteriler bulma eğiliminde olan firmalar bu eylem için belli bir bütçe ayırmalıdır. Barter sistemine dahil olan firmalar alternatif müşterileri ile karşılaşabilecek ve değerlendirme fırsatı yakalayabilecektir. Barter şirketinin aracılık misyonunu kullanan firma çok daha yüksek maliyetle ulaşabileceği müşterilere rahatlıkla ulaşabilecektir (Aşar, 2016: 34). Firma bu sayede pazarın yapısı ile ilgili bilgi edinme fırsatı yakalayacak, sistemdeki arz ve taleplere göre kararlarını yönlendirebilecektir.

Üyeler arasında oluşan bu bilgi borsası, bilhassa gelişmiş ülkelerin çok kıymet verdiği ve ulaşmak için ciddi maliyetlere katlandığı bilgilerden oluşmaktadır. Bu bilgi borsası gerek piyasaya yeni ürün sürecektir firmalara, gerekse ülke ekonomisine ciddi faydalar sağlayacaktır (Gürsoy, 2000: 44).

1.4.4.7. Güvenli ihracat yöntemi

Türkiye gelişmiş ülkeler ile yapılan ticarete açık vermektedir ve sistem bu açığın kapatılmasında fayda sağlamaktadır. TÜRK Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ın 2017 de yaptığı bir açıklamasında, Afrika ülkeleri başta olmak üzere bazı Orta Asya ülkelerinin de bulunduğu on üç ülke ile ihracatta barter sistemi olarak adlandırılan “emtia bazlı finansman” modeliyle, paranın geçmediği pazarlarda ticaret yapma isteklerini belirtmiştir (AA, 2017).

Barter sistemindeki bilgi alışverişi sayesinde üye firmalar, yurt dışı piyasalarda işlem yapabilecek oradaki üye firmalarla iletişime geçebilecektir. Üstelik tüm bunları barter sistemi dışında yapmak istediğinde katlanması gereken bir takım pazarlama, araştırma faaliyetlerinden kurtulacaktır. Bilhassa dış ticaret yapmak isteyen firmalar için çok cazip bir yöntemdir.

Makro açıdan bakıldığında gelişmiş ülkelerde yapmış olduğu ticarete açık veren Türkiye için barter sisteminin kullanılmasıyla açığın kapatılmasına destek sağlanabilir. Sistemden ürün alan firma karşılığında ürün vereceğinden denge korunacaktır. Aynı zamanda da artış gösteren yurtdışı işlemler sayesinde yurt içinde de yansımalar görülecektir (Şimşek, 2004: 81).

1.4.5. Barter Sisteminin Dezavantajları

Barter Sistemin birçok avantajı olduğu gibi dezavantajları da mevcuttur. Sistem içerisindeki bazı açık noktalar sistemin işlevselliğine gölge düşürmektedir. Barter sistemi içerisinde sunulan ürün ya da hizmetler sırf stok fazlasını eritebilmek adına eski, çağdan uzak, tercih edilmeyen, bozuk ve yahut daha düşük kalitede olabilmektedir. Bu durumda sistem içerisinde aracı rolü oynayan barter firmalarına fiyat ve kalite değerlendirme noktasında büyük görev düşmektedir. Aksine, yapılan işlemlerde fiyat, kalite ve teslim süresi gibi sorumluluklar barter firmasının değil alım satım yapan firmanın sorumluluğundadır.

Barter sisteminde barter kuruluşunun işlemlerden doğan komisyon alacağını hem alıcıdan hem satıcıdan ayrı ayrı temin etmesi sisteme karşı bir yargı oluşturmaktadır (Arzova, 2000: 23). Tüm bu olumsuzluklarla beraber sistem içerisinde ürün ya da hizmet satan üye firma sistemde oluşan alacağını uygun mal veya hizmet ile tahsil edemezse, tahsil edememe kaygısı ile ihtiyaç duymadığı herhangi bir ürün alımı gerçekleştirebilir. Bu durumda nakit akışlarındaki denge bozulabilir (Barter Ekonomi, 2001: 52).

Barter işlemleri ile alakalı henüz yasal bir mevzuat bulunmamakla beraber ülkemizde sistem, Türk Ticaret Yasası'na göre işlemektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde barter sistemini düzenleyen 380 sayfalık yasa bulunmaktadır (Bilir, 2010: 16). Tüm dezavantajlarının yanı sıra en büyük handikabı oluşturan konu ile ilgili özel bir yasal düzenlemenin mevcut olmaması, yasal alt yapının oluşmamış olması, sistemin şu an mevcut yasaların hükümlerine göre uygulanması sistemi sorgulamaya ve bazı açıkların oluşmasına yol açmaktadır.

2. BÖLÜM

2. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Bu bölümde barter sisteminin kullanım şekilleri ele alınacak, sektörel bazda sistemin yararlarında bahsedilecek, barter sisteminin diğer finansman tekniklerinden farkı incelenecektir.

2.1. Barter Sisteminin Kullanım Şekilleri

Barter sistemi firmalar arasında çeşitli amaçlar ile kullanılabilir. Hem alternatif bir finansman yöntemi hem de ticari amaçlı fayda aracı olarak kullanılabilir. Barter sistemi, firmaların ihtiyaçlarını karşılama noktasında finansman amaçlı kullanılırken, ürünlerinin satışında ise pazarlama fonksiyonu olarak kullanılabilir.

2.1.1. Finansman Amaçlı Kullanılması

Barter sistemi genel yapısı gereği üye firmalara nakit ihtiyacı olmaksızın kendi mal ve hizmetleri ile ödeme imkânı sunduğundan cazip bir finansman tekniği özelliği taşımaktadır. Ödemesini mal veya hizmet satışı ile gerçekleştiremeyen üye firma için 9-12 ay vade imkânı bulunan %0 faizli kredi imkânı sağlamaktadır. Bu sayede üye nakde gereksinim duymadan ihtiyacını karşılayabilmekte ve bu nitelik barter sistemini bir finansman aracı olarak cazip kılmaktadır. Girdi maliyetlerini en aza indiren sistemin içinde faiz olmaması, finansman kavramında yer alan fonların en uygun şartlarda temin edilmesi, etkin ve verimli kullanılması özelliğine karşılık gelmektedir.

2.1.2. Ticari Amaçlı Kullanılması

Barter organizasyonu yapısı itibariyle firmalar için başlı başına bir pazar niteliği taşımaktadır. Alıcı firma ve satıcı firma unvanı ile barter sistemi içinde yer alabilen firmalar; ilkel takastan farklı olarak kendi aralarında çoklu olarak bir ticaret ortamı oluştururlar. Bu özelliği ile barter, firmalara alternatif bir Pazar ortamı sağlamakla kalmayıp firmaların bu pazara ulaşmak için katlanacağı emek, zaman ve nakit gibi sermaye ihtiyaçlarından muaf olmasını sağlar. Sistemin veri bankasından faydalanabilen üyeler yeni müşterilere erişebilir, talebi öngörebilir. Firmalar sistem sayesinde âtıl kapasitelerini kullanabilir, satışlarına ivme kazandırabilir. Barter sistemi bu yönleriyle hem satış hem satın alma için bir çözüm sunmaktadır.

Arz ve talebi birleştiren yani arabuluculuk işlevine sahip olan barter firması alıcı ve satıcıları buluşturan bir fonksiyona sahiptir. Sadece mikro düzeyde değil makro düzeyde de fayda sağlayabilen sistem uluslararası taleplere ulaşabilmekte ve dış ticarete de firmalara konfor sağlamaktadır (Kurt, 2005: 69). Günümüzde barter sadece finansman tekniği değil paraya olan ihtiyacı azaltıp mevcut parayı koruma altına alan, reklam gibi birçok pazarlama faaliyetini maliyet yüküne katlanmadan sunan modern bilgisayar temelli kontrole sahip bir pazardır.

Uyan'a göre sistemi ticari amaçlı kullanmak ve sistemden verim alınmak isteniyorsa; yabancı literatürde "Five Habits of the Successful Trader" olarak geçen "Başarılı Tüccarın 5 Alışkanlığındaki Kıstaslar" dikkate alınmalıdır (Uyan, 2005: 11).

- **Esnek olmalıdır** (Be Flexible): Sistemde aradığını bulamayan üye firma, yeni yollar aramaya yeni seçenekler araştırmaya yatkın olmalıdır.
- **Yaratıcı Olmalıdır** (Be Creative): Mevcut durumun, alışılmışın dışına çıkmaya barter sistemini farklı durumlarda kullanmaya istekli olmalıdır. Örneğin; barter ile çalışanlarına prim ödemesi yapabilir. Sistem ile firma borçlarını ödeyebilir.
- **Sabırlı Olmalıdır** (Be Patient): Barter sistemi içerisinde talep ettiği ürüne ulaşamayan firma beklemeli ve ihtiyacına en uygun olanda karar kılmalıdır.
- **Hızlı Olmalıdır** (Be Quick): Barter sisteminin havuzunda her zaman temin edilemeyecek bir ürün ya da hizmet bulunduğunda bu ürün/hizmet ivedi bir şekilde değerlendirmelidir.
- **Barter Ticaretini Düşünme Becerisi** (Think Trade Barter): Firma ihtiyaç duyduğu, talep ettiği ve yahut arz edeceği her ürün ve hizmeti için barter sistemi içerisindeki mevcudiyetini değerlendirmeli, barterin satış avantajını kullanmalıdır.

2.2. Barter Sisteminin Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması

Gerek Dünya gerek Türkiye ekonomisinde çeşitli zamanlarda yaşanan ekonomik dalgalanmalar, firmaları en uygun şekilde finansman bulabilmek adına çeşitli alternatiflere yönlendirmiştir. Factoring, leasing, forfaiting ya da bankalar aracılığıyla sağlanan finansman ihtiyacı, çoğu zaman firmalara ağır maliyetler çıkartabilmektedir bu sebeple firmalara tercih edilen bir çözüm yöntemi sunamamaktadır. Finansman ihtiyaçları doğan firmalar; yapacağı

yatırım, üreteceği mamul vb. amaçlar için paraya ihtiyaç duymadan barter sistemi ile istedikleri ürün ya da hizmeti temin edebilmektedir.

2.2.1. Barter Yönteminin Bankacılık Sektörü İle Karşılaştırılması

Barter sisteminin bankacılık sistemiyle kıyaslanmasında bankacılık sisteminde yaşanan tasarruf-finansman sorunundan bahsedilecek ikinci olarak, barter sisteminde tasarruf – finansman uyumu ve son olarak kredi maliyetleri açısından bakıldığından barter sistemi ile bankacılık sistemi arasındaki farklar incelenecektir.

2.2.1.1. Bankacılık sisteminde tasarruf finansman sorunu

Aynı barter kuruluşu gibi banka da bir aracı kuruluş görevi görmektedir. Barter sisteminden farklı olarak bankalar tasarruf fazlası verenler ile tasarruf açığı olanları buluşturma misyonuna sahiptir. Dolayısıyla banka sisteminde esas unsur para olacaktır. Bankalar, karşılığında vadettikleri faiz geliri ile tasarruf fazlası veren kişi ve kurumlardan para almakta ve ödeyecekleri faiz ile bir maliyete katlanmaktadır. Tasarruf açığı olanlar ise yine belirli bir maliyet ödeyerek bankalardan para temin edeceklerdir. Bu durum karşısında bankalar tasarruf sahiplerine verdikleri faizden daha yüksek bir faiz talep ederek tasarruf açığı verenlere finansman desteği sağlayacaklardır. Kredi talebi olan kişi veya kurum en düşük maliyetli krediyi tercih ederken, yatırımcı ise en yüksek faizi tercih edecektir. Nitekim paranın asil sahibi ile parayı talep eden arasında bir çıkar çatışması oluşacaktır. Bilhassa ülkemizde tasarruf fazlası verenler ile çalışabilmek adına ciddi bir rekabet söz konusudur ve bu sebeple kişi ya da kuruma teklif edilen faiz de yükselmektedir. Bu durum kredi alacaklara handikap yaratmaktadır (Erkan, 2000: 4).

2.2.1.2. Barter sistemi açısından tasarruf finansman uyumu

Barter sistemi içerisinde sistemi işleten pozisyonundaki barter kuruluşu tıpkı bankalar gibi bir aracı kuruluş görevi görmektedir. Sistem içerisinde doğan finansman ihtiyacı para ile değil ürün veya hizmet ile giderildiğinden arz eden firma talep eden firmaya kredi sağlamış olurken, talep eden firma kredi kullanan pozisyonunda olacaktır. Dolayısıyla firma hangi maliyet ile kredi kullanmış ise aynı maliyetle kredi sağlayacaktır ve sistem içerisinde çıkar dengesi sağlanmış olacaktır. Bankacılık sektörünün aksine barter sisteminde aracı kuruluş standart komisyonunun dışında bir çıkar gözetmeyecek arz ve talep edenler arasında çıkar uyumu gerçekleşecektir.

2.2.1.3. Kredi maliyetleri açısından değerlendirilmesi

Barter sisteminin işleyişi gereği her zaman alınan ürün ve hizmetin bedeli yine ürün ve hizmetle ödenmektedir. Dolayısıyla barter sistemi içerisinde alış yapan firma sistem yapısı gereği 9 ay içinde sistemde ürün veya hizmet satarak sisteme olan borcunu kapatacaktır. Firma bu sayede 9 ay süre ile sıfır faizli yabancı para cinsinden kredi kullanmış olacaktır. Firma bu durumda sadece kur artışı gerçekleşir ise kur artışından etkilenecektir. Bankacılık sektörünün aksine barter sisteminden kredi kullanırken ekstra maliyetlere katlanılmamaktadır. Bankalar hiç faiz uygulamasa bile bünyesine aldığı mevduatlar için bir maliyete katlandığından bu maliyeti krediye yansıtmak durumundadırlar.

Aynı zamanda leasing ve factoring gibi finansman yöntemleri ise sundukları krediyi bankalardan sağlamaları dolayısı ile banka kredilerinden de yüksek faiz oranları sunmaktadır. Kredi talep eden ile kredi arz eden arasına ne kadar aracı girer ise faiz oranı o kadar yükselecektir. barter sisteminden alıcı ve satıcının direkt buluşma şansı olduğundan sistem daha cazip hale gelmektedir. Barter sistemi ile işlem yapan firma sürenin sonunda (9 veya 12 ay) ödemeyi yine barter sistemi ile yapacaktır. Diğer finansman yöntemlerinden ödeme sürenin sonunda mutlak suret ile nakit yapılmak durumundadır ve süre arttıkça kredi maliyetleri daha da yükselecektir (Erkan, 2000: 5)

2.2.2. Finansal Kiralama (Leasing) ile Barter Sisteminin Kıyaslanması

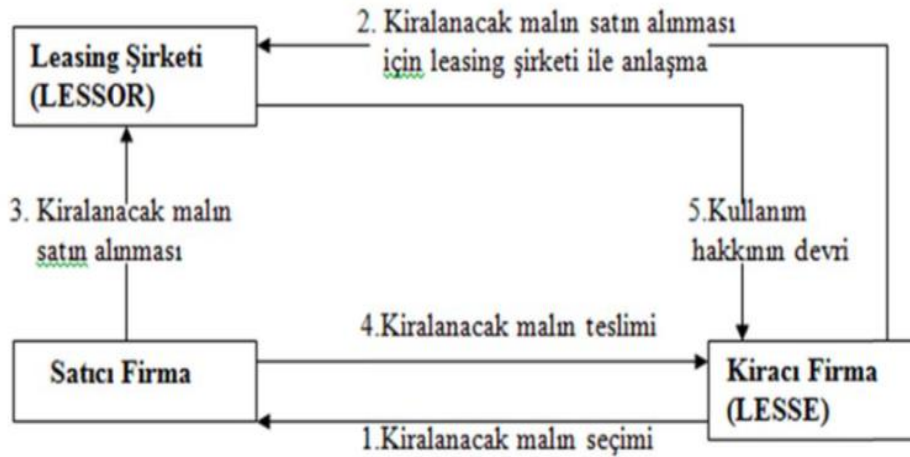
Bu kısımda finansal kiralama(leasing) ile barter sistemi karşılaştırılacaktır. Her iki finansman tekniğinin de finans arayışında olan firmaya katkıları incelenecektir.

2.2.2.1. Finansal kiralama işlemleri (Leasing)

Finansal kiralama tüm dünyada aktif olarak tercih edilen bir finansman yöntemidir. Tıpkı Barter sistemi gibi dünyadaki gelişimi çok eski zamanlara dayanmasına karşın ülkemizde köklü bir geçmişe sahip değildir. Özellikle 1930'lu yıllarda büyük ekonomik buhran ile çok daha aktif olarak tercih edilmeye başlanmıştır. Türkiye'de bu finansman yöntemi 28/06/1985 tarihinde resmî gazetede yayınlanmış 3226 sayılı "Finansal Kiralama Kanunu" ile resmileşmiş yasal hatları belirlenmiştir. Yöntem, ilerleyen yıllarda 2012'de ise 3226 sayılı kanun geçerliliğini yitirmiş, 13 Aralık 2012 tarihinde 28496 sayılı resmî

gazetede yayımlanmış 6361 Sayılı “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu” baz alınarak uygulanmaya devam etmiştir (Gönen & Akça, 2014: 72).

Finansal kiralama, firmanın(kiracının) uygunluğuna karar verip seçtiği talep ettiği malı, leasing şirketi (kiralayan firma) aracılığı ile kiralayacak firmanın seçtiği ürünü üçüncü şahıs veya firmalardan satın alarak kiracıya sunmasını sağlayan bir anlaşmadır. Leasing sisteminin genel işleyiş mantığı çerçevesine bakıldığında aracı pozisyonda olan leasing firması da temin edeceği ürün için gerekli finansmanı bankalar aracılığı ile sağlamaktadır. Bu durumda aldığı mevduat faizinden daha yüksek bir oranda fiyat belirleyerek karşı tarafa ürünün sunulması anlamına gelecektir. Maliyetler arttıkça finansman kaynağı seçilmesindeki en önemli faktör olan en düşük maliyet faktörü geri plana atılacak ve leasing sisteminin cazibesi azalacaktır. Klasik leasing sisteminde tüm bu maliyetler kiracının karşısına sunulacağı gibi ödeme nakit talep edilecektir.



Şekil 2.1. Leasing Sistemi (Ceylan, 2003: 112)

2.2.2.2. Barter Leasing

Barter leasing tıpkı barter sistemi gibi firmanın(kiracının) uygunluğuna karar verip seçtiği talep ettiği malı, leasing şirketi (kiralayan firma) aracılığı ile kiralayacak firmanın seçtiği ürünü bir diğer üye firmalardan satın alarak kiracıya (barter üye firması) sunmasını sağlayan bir anlaşmadır. Klasik leasing sisteminden farkı ödemenin nakit veya Barter yöntemi ile yapılabilmesidir. Orta vadeli mal ve hizmet kredisi olarak değerlendirilebilmektedir.

Barter sisteminde olduğu gibi sisteme borçlanan üye firma 12 aylık süre zarfında sisteme ürün satarak ödemesini tamamlamakla sorumludur. Bu süre zarfında firma

ödemesini tamamlayamaz ise Barter leasing sözleşmesi devreye girerek ödeme süresi 36 ile 48 aya kadar uzatılabilmektedir. Borcunun tamamını Barter yöntemi ile ödeyemese bile firma bir kısmını barter, kalan kısmını ise taksitler halinde ödemeye devam edebilmektedir. Klasik leasing sisteminde kullanılan kaynakların bankalardan temin ediliyor olması yüksek maliyetlerde ödeme tabloları oluşturmaktadır, Barter leasing sisteminde ek maliyetlere katlanılmak zorunda kalınmadan ödeme Barter veya nakit olarak yapılabilmektedir. (Şimşek, 2004: 134)

2.2.3. Factoring İle Barter Karşılaştırılması

Kelime anlamı itibariyle “Factor” başkası adına hareket eden kişi diye tanımlanmaktadır. Factoring işlemi satıcı pozisyonundaki firmaların kısa vadeli alacaklarını bir komisyon bedeli karşılığında factor olarak adlandırılan şirketlere temlik edilerek tahsilatının yapılmasının sağlandığı bir finansman tekniğidir. Alacaklı firma factoring şirketlerine alacaklarının tahsilatına aracılık etmesi için ya da alacak hakkının satış işlemini gerçekleştirerek finansman sağlayabilir.

Barter factoring sisteminde ise klasik barter gibi üç taraflı bir organizasyon söz konusudur. Bunlar borçlu firma, alacaklı firma ve factoring işlemi için aracı pozisyonunda olan barter şirkettir. Borçlu pozisyonundaki şirketin ödeme zorluğu çekmesi durumunda Barter şirketi bir alacak garantisi sunan pozisyonda olacaktır. Barter şirketi devir ve satış işlemi ile üzerine aldığı alacağın borcu firma tarafından ödenememe ihtimaline karşı factoring işlemine başlamadan önce borçlu firmanın ödeme yapabilme durumunu araştırmalıdır.

Barter factoring yapacak tarafların öncelikle barter sistemine üye olması sağlanır. Standart üyelik sözleşmesine ek olarak barter factoring yapacak firma için ek bir sözleşme daha düzenlenebilir. Bu sözleşme ile tahsilat iki şekilde gerçekleştirilebilmektedir. İlk yöntem, alacak tutarında borçlu firmanın sisteme teminat vermesi sağlanarak alacaklı firmaya satın alma kredisi verecektir. İkinci yöntemde, alacaklı firmaya üyelik işlemi yapıldıktan sonra kredi tanımlanarak satış yetki kodu verilmez. Alacaklı firmaya satış yetki kodu ancak borçlu firmanın sisteme mal veya hizmet satması sonucu verilir (Uyan, 2013: 7). Bu yöntem ile factoring işlemlerinin daha verimli ilerlemesi için alacaklı ve borçlu firmanın barter havuzu içerisinde alıp ve satım yapabilecekleri potansiyele dair bir araştırma sürecinden geçmelidirler.

2.2.4. Barter Sistemi İle Forfaiting İşlemlerinin Kıyaslanması

Forfaiting işlemi basit tanımı ile bir ihracatçının gerçekleştirdiği vadeli satıştan ortaya çıkan alacağın bir banka veya bu alanda uzman bir finans kuruluşu tarafından devir alınması işlemidir.

Forfaiting işlemi ile ihracatçı ithalatçıya sattığı ürünlerden doğan alacak hakkını devreder, devir işlemi ile forfaiting yapan kuruluştan alacağını nakit olarak tahsil eder. Alacağı üzerine alan forfaiting kuruluşu alacakla ilgili tüm riskleri üzerine almış olur. Tüm bu işlemler karşılığında forfaiting kuruluşu yaptığı işleme dair ücret kesintisi yaptıktan sonra ihracatçıya ödemesini teslim eder (Şamiloğlu, Bedestenci, & Canitez, 2008: 236). Fakat ülkemizde barter sistemi ile ilgili özel bir mevzuatın henüz oluşmamış olması ve uluslararası barter uygulamalarındaki ortaya çıkan zorluklar nedeniyle barter forfaiting işlemleri yaygın olarak kullanılmamaktadır.

2.3. Türkiye’de Barter Sisteminin Uygulanabildiği Sektörler

Barter sistemi genel yapısı ve doğası gereği ticari hayata konu olabilecek tüm mal ve hizmetlerin alışverişinde kullanılacak bir tekniktir. Tüm dünyada yüzlerce sektörde kullanıldığı gibi sistemin çok daha elverişli olduğu, amacına daha yakın hizmetler sunabileceği sektörler ve iş kolları da mevcuttur. Bu sektörler daha çok ellerinde âtil kapasite bulunma ihtimali yüksek sektörler olabilmektedir. Barter sadece ürün olarak değil hizmet değiş tokuşunda da önemli bir yöntemdir. Firmaların muhasebeleri için aldıkları hizmetler, mimarlık, sigortacılık gibi pek çok firma da alanlarında barterden faydalanabilmektedir (Günlü, 2000: 3). Türkiye’de barter uygulamalarına dahil olan sektörler bakıldığında sistem içerisinde işlem gören mallar genellikle gıda ürünleri, medya hizmetleri, turizm ve tekstil malları olduğu görülmektedir (Doğanay, 2005: 8).

Barter sistemine konu olabilecek ürün ve hizmetlerin bazılarını şu şekilde sıralayabiliriz.

Tablo 2.1. Barter Sistemine Konu Olabilecek Hizmet ve Ürünler

-İnşaat malzemeleri,	-Bilgisayar ürünleri, teknolojik ürünler,
-Büro malzemeleri vb.	-Matbaa ve baskı ürünleri,
-Mimari proje çizimleri ve iç dekorasyon,	-Gıda sektörü ürünleri,
-Uluslararası ulaştırma taşımacılık,	-Sigorta hizmetleri,
-Tekstil ürünler, konfeksiyon malzemeleri,	-Tarım ürünleri ve hayvancılık ürünleri,
-Zeytinyağı, pamuk vb. tarım ürünler,	-Ulusal taşımacılık hizmetleri,
-Reklam tanıtım gibi pazarlama faaliyetleri,	-Otomotiv vb. yan sanayi sektöründeki ürünler,
-Otelcilik, Restoran,	-Sağlık ekipmanları,
-Temizlik ürünleri,	-Eğitim sektörü hizmetleri,

Kaynak: (Kaçar & Mavuş, 1997: 23).

Barter sisteminin yapısı birçok ürün için son derece müsait olduğundan barter işleminin yapılabileceği birçok sektör bulunmaktadır. Ticarete konu olabilecek birçok ürün ve hizmetin arz ve talebi için uygulanabilen barter sistemi firmalara ticari ve finansman noktasında önemli faydalar sağlamaktadır. Örneğin; inşaat sektöründe de tercih edilen barter sistemi çeşitli ekonomik konjonktürlerden veya sektörel durgunluktan kaynaklanan problemlerden dolayı tamamlanamayan inşaat projelerinin tamamlanmasında ve piyasadaki durgunluğunda ortadan kaldırılmasında rol oynamaktadır. Bu örneğe dayanak sağlaması açısından Ekonomix dergisi belirtmektedir ki tamamlanmamış inşaatını bitirebilmek için sistemden gerekli yapı malzemesi alan Ekşioğlu İnşaat, Doğa İnşaat gibi firmalar, sistemde oluşan borçlarını yine sistem içerisine arz ettikleri tamamlanmış dairelerinden satarak ödeyebilmektedirler (Ekonomix, 2005: 45).

Gıda sektöründe de sıkça tercih edilebilecek Barter sistemi, ülkemizde yeteri kadar aktif kullanılmamaktadır. Gıda sektöründe önem teşkil eden zaman problemine de çözüm üretebilecek barter sistemi sayesinde sisteme dahil üyeler arasında iletişim daha hızlı gerçekleşecek, zaman kaybının önüne geçilecek, ürünlerde olası bozulma ve kalitenin düşmesi gibi yaygın sorunlar azaltılabilecektir.

Ürünün kalitesinden ödün vermeden fiyatının düşmesi mümkün olmadığından ancak paranın maliyetinin azalması ile fiyatın düşmesi mümkün olmaktadır. Paranın maliyetinin düşmesi noktasında önemli bir sistem olan barter, bu yönüyle gıda sektöründe tercih edilebilir hale gelmektedir. İstanbul'da bulunan Morçöl Gıda A.Ş.'nin, Özbekistan'da yer alan Madaniyat Firması'na barter yaparak ürettiği bakliyat mamulleri satması yurtdışı barter işlemlerine misal olmakla birlikte, Madaniyat Firması bu işlemin karşılığı olarak sisteme petrokimya ürünleri (polikarbon vb.) satmış, Morçöl Firması barter havuzundan, promosyon

malzemeleri, matbaa hizmeti, çay ambalajlama ve muhasebe hizmeti satın alarak işlemi tamamlamıştır (Gürsoy, 2000: 88).

Tekstil sektöründe de Türkiye’de durum çok farklı olmamakla birlikte henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır. Başta Amerika ve Avrupa’da tekstil markaları kendi adları ile barter şirketi kurmaktadır (Polat, 2002: 86). Bu sayede hem yeni müşterilere ulaşabilir hem de barter işlemi sayesinde paranın maliyetinden kurtulabilirler. Türk tekstil sektöründe de barter sistemi daha yaygın kullanılmaya başlandıkça firmaların hem iç hem de dış piyasada rekabet edebilme ihtimali çok daha yüksek olacaktır. Tıpkı Fenerbahçe Spor Kulübü’nün barter ile sattığı reklam hizmetini ve karşılığında kulübün tesislerinin bakım onarım işlemleri için ihtiyaç duyulan mal ve hizmeti yine barter yoluyla elde etmesi, ayrıca iki bonservis bedeli yüksek futbolcunun transferinde, transfer bedelinin bir kısmını barter işlemiyle yapması Türkiye’de hizmet sektöründe barter sisteminin kullanılmaya ve yaygınlaşmaya başladığının göstergesidir (Polat, 2002: 87).

Turizm sektöründe ise barter kullanımı çok daha gündemde, bilhassa son zamanlarda sektörün içinde bulunduğu durgunluk sebebiyle barter sistemine ilgi artmıştır. Türkiye’de turizm sektöründe tam verimle kullanılan barter sistemini gerek yurtiçi gerek yurtdışından birçok firma kullanmaktadır. Türkiye yüksek potansiyelli otellerden biri olan Merit Otel 2001’de otel gereksinimlerinin 400 bin dolarlık kısmını barterden faydalanarak elde etmiştir. Otel için gerekli mobilya ve türevleri, reklam ihtiyacını, tesisat, ısıtma sistemi, tadilat vb. ihtiyaçları karşılığında barter havuzuna kendi hizmeti olan konaklama, toplantı salonu kiralama, çeşitli organizasyon hizmetleri sunarak ve sistem üzerinden satışını sağlayarak gereksinimlerini karşılamıştır (Tekşen, 2006: 52). Barter sistemini özellikle turizm sektöründe çok daha aktif ve efektif kullanılmasının başlıca sebebi sektörün birçok farklı sektörle ilintili olması, bu geniş yelpazenin de karşılıklı olarak birbirlerine sunabileceği birçok ürün ve hizmetin bulunması ile açıklanabilir. Sektörün yapısı gereği boşa kalan bir odanın sabit maliyeti değişmeyeceğinden nakit akışını bozmadan bu kapasitenin değerlendirilmesi barter sistemiyle oldukça mümkündür.

Barter sisteminin en sık kullanıldığı sektörlerden biri de medya sektörüdür. Medya sektöründe faaliyet gösteren firmalar yeni müşterilere sisteminin havuzundan ulaşabilir ve hizmetin mukabilinden kendi ürün ve hizmetlerini sunabilmektedir. TRT’nin 2002 ve 2004 yılları arasından ki faaliyetlerine bakıldığında şu rakamlar karşımıza çıkmaktadır: 2002 yılında 12 milyon dolar, 2003 yılında 10 milyon dolar barterden gelir sağlanmıştır. Son

olarak 2004 yılında ise sadece 8 aylık bir zaman diliminde barter ile 38 milyon dolara tekabül eden kazanç sağlamıştır. Bu bağlamda stüdyo inşa, altyapı çalışmalar vb. birçok yüksek maliyet gerektiren işlerde barter sistemi kullanılarak karşılığında reklam süresi ve sponsorluk gelirlerinde de artış elde edilmiştir (Uyan, 2005: 11).

2.4. Barter Sisteminde Çalışma Şekilleri

Bilateral (iki taraflı) ve multilateral (çok taraflı) olarak yapılabilen barter yöntemi iki temel çalışma şekli ile işlemektedir. Bilateral barter denilen 2 taraflı Barter sistemi, takas mantığının temeline dayanmaktadır. 2 taraflı barterin yapılabilmesi için yalnızca 2 firma kendi aralarında ihtiyaç duydukları ürün veya hizmetlerin karşılıklı sağlanabilmesiyle gerçekleşirken, multilateral barter sistemi çok daha kapsamlı ve komplike bir yapıya sahiptir. Barter sisteminin tarihinde başlangıç şekli olarak kabul edilebilecek 2 taraflı barter zaman içerisinde çok daha geniş ürün yelpazesi ve firma sayısındaki artış ile beraber değişim geçirerek multilateral barter halini almıştır.

2.4.1. İki İstasyonlu Barter (Bilateral Barter)

İki istasyonlu barter olarak adlandırılan bilateral barterde talep eden firma ile arz eden firma bire bir karşılıklı olarak alışveriş yapmaktadır. Basit anlamda barter sisteminin en temel hali olarak düşünebilen iki istasyonlu barter birden çok farklı isimle adlandırılabilmektedir. Birebir barter, klasik barter, çift yönlü barter, tarihsel barter olarak karşımıza çıkabilmektedir. İki istasyonlu barter yalnızca arz ve talebi çakışan iki firma arasında değil ürün veya hizmet arzıyla talebi uyumlu iki ülke arasında da doğrudan gerçekleşebilmektedir.

İçinde bulunduğumuz dönemde de hala hem ülkeler başka ülkelerle hem işletmeler başka işletmelerle hem de ülkeler ve işletmeler arasında uygulanan bir sistem olan iki taraflı barter genelde maden karşılığında (petrol vb.) gıda, teknoloji karşılığında savaş sanayi ürünleri şeklinde gerçekleşmektedir. Örnekleri incelendiğinde Suudi Arabistan'ın Boing ile gerçekleştirdiği protokolle Boing 10 adet 747 isimli jet satmış, oluşan bu alacağı mukabilinde piyasa fiyatından %10 daha aşağıda bir fiyat uygulaması ile ham petrol elde etmiştir (Özkoçak, 2011: 52). Bu yöntemle, her iki tarafında mevcut ürün ve hizmetleri doğrudan (direkt olarak) birbirleriyle değiş tokuşunu yaptığı, güney ülkeleri tarafından da kabul edilip uygulanmaya konulmuştur. Venezuela, doktor ve öğretmen sağlanması karşılığında Küba'nın yağ ihtiyacını karşılamıştır (Tanzer & Resnick, 2008). Yine

ülkemizde sıkça karşılaştığımız bilhassa inşaat sektöründe müteahhitlerin kat karşılığında inşaat yapımı için malzeme tedarik etmesi, medya sektöründe promosyon karşılığı reklam hizmetlerinin karşılanması gibi uygulamalar klasik barter olarak adlandırdığımız bilateral bartera örneklerdir.

Genel hatlarıyla en basit ve temel hali olarak karşılaşılan bilateral barter, özellikle modern zamanlarda uygulanmasında karşılaşılan birtakım zorluklar sebebiyle sistem daha kapsamlı ve komplike bir yapıya dönüşmeye başlamıştır. Özellikle karşılıklı yapılan alışverişlerde alınan mal ile satılan mal arasında tam uyumsuzluk olmaması, arz ve talebi birbirlerini karşılayan firmaların bir araya gelmesindeki zorluklar, ürün ve hizmet çeşitliliğinin hızla artması gibi sorunlar klasik barter sisteminin dışında yeni çalışma şekillerinin gelişmesine neden olmuştur.

2.4.2. Çok İstasyonlu Barter (Multilateral Barter)

İki taraflı barterin olumsuzluklarına çözüm olabilecek bir sistem olan multilateral barter sistemi klasik barterden farklı olarak sadece iki taraflı gerçekleşmemekte, birden fazla alıcı ve birden fazla satıcı arasında dolaylı olarak gerçekleşebilmektedir. Dolayısıyla çok istasyonlu barter, alıcı ve satıcılara birden fazla arz ve talep seçeneği sunarak daha güncel ve çağdaş bir hal almıştır. Yalnızca çok istasyonlu barter olarak karşımıza çıkmamakla beraber çoklu barter, dolaylı barter, havuz barter, organize barter olarak da isimlendirilebilmektedir.

Teknoloji ile de tam destekli çalışan bu modern barter sistemi birçok ürün ve hizmeti havuzunda bilgisayar ortamlarında kayıtlı tutarak arz ve talep sahiplerine kolaylıklar sunmaktadır. Tüm bu işlemleri gerçekleştirmek adına görevli aracı ve garantör pozisyonundaki barter şirketleri birçok sektör ve firmayı bir araya getirmektedir. Alacak ve borç bakiyelerinin tutulması ürün ve hizmete daha kolay ve güvenilir bir platform aracılığı ile ulaşılması arz ve talep dengesinin sağlanması noktasında barter kuruluşlarıyla beraber işleyen multilateral barter yöntemi günümüz ticaretine çok daha uygun bir yöntemdir.

Multilateral barter ile işlem yapıldığında, bilateral barter sisteminden farklı olarak değişimler doğrudan 2 firma arasında olmak zorunda olmadığı gibi birden fazla firma ile üç, dört, beş, veya altı farklı yönlü işlemler gerçekleştirmek mümkündür. Klasik barter sisteminden farklı olarak, multilateral barter işlemleri eş zamanlı gerçekleşmek zorunda

değildir. Farklı zamanlarda gerçekleşebilir. Arz veya talep işlemi, organizatör kurum yani barter şirketi tarafından belirlenen süre dahilinde gerçekleşebilmektedir.

2.5. Barter Sisteminin Organizasyon Yapısı

Genel anlamda sadece barter sistemi için değil tüm organizasyon kavramları için geçerli sayılabilecek organizasyon kavramı; mevcut durumun en etkili verimli, sistematik şekilde ilerleyebilmesi için işletme adına çalışan her bireyin veya grupların görev tanımını tam anlamıyla kavraması ve bu görev tanımını üzerinden üzerine düşeni en iyi şekilde gerçekleştirmesi anlamını taşımaktadır. Bu bağlamda barter sisteminde de organizasyon yapısının net olması sistem içindeki çeşitli yürütücülerin (barter şirketlerinin) bu kapsamda daha sağlıklı çalışması sağlanmalıdır.

Bir barter işletmesi olan barter şirketi firmalar arasındaki mal ve hizmet arz talebini organize eden bir kuruluştur. Hitap ettiği firma ve sektör sayısı sayıca fazla olacağından sistem içerisindeki muhatapların (müşteriler) taleplerine iyi cevap verebilmeli ve sistemin etkinliği ve verimliliğini maksimize etmelidir. Bu noktada şirket içi yapılanma önem arz etmektedir.

Barter şirketlerinde ki ana organizasyon yapısı tıpkı Anonim Şirket ve Limited Şirketlerdeki gibi işlemektedir. Barter şirketleri Sermaye Şirketi olarak kurulmak zorunda olmadıkları gibi yönetim kurulunun bulunması, genel müdürlük ve genel müdürlüğe bağlı bazı çeşitli hizmet müdürlükleri bulunmaktadır. Barter sisteminin işleyişi için önemli noktalardan birisi olan hızlı iletişim ağı sağlanmalı ve bilgi işlem departmanına görevler yüklemektedir. Üyelerin oluşturdukları arz ve taleplerin incelendiği operasyon müdürlükleri, pazarlama fonksiyonlarına hizmet eden pazarlama müdürlükleri, yurt içi ve yurt dışı ilişkileri sağlayan dış ilişkiler müdürlüğü önemle işlevlere sahiptirler. Barter organizatörü barter şirketleri genel merkez dışında şubeler, franchise ve bağımsız brokerlarla hizmet verebilmektedir. Aşağıda bu yapılanmalara değinilecektir.

Tablo 2.2. Barter Şirketi Organizasyon Yapısı

BARTER ŞİRKETİ ORGANİZASYON YAPISI				
GENEL MÜDÜR				
GENEL MÜDÜR YRD (Strateji,Kalite,Basın ve Halkla İlişkiler)	GENEL MÜDÜR YRD(Satış Ve Pazarlama)		GENEL MÜDÜR YRD (Organizasyon)	
...-Araştırma Birimi	*Cari İşlemler Birimi	*Pazarlama Birimi	*Muhasebe *Barter Şirketi Muhasebesi	*Personel Eğitim *Proje Yönetimi *Personel Değerlendirme
... Bilgi İşlem Birimi	*Risk Kontrol *Arz Birimi	*Brokerlar *Franchise	*Üye Firma Muhasebesi	*Personel İdari İşler
Halkla İlişkiler	*Talep Birimi *Emlak Birimi	*Bağımsız Brokerlar *Şubeler		

Kaynak: (Tekşen, 2006: 42)

2.5.1. Genel Merkez

Barter organizatörü (barter firması) genel merkez sistemin tamamıdır. Verilerin deposu kullanılan, sistem içerisinde kullanılan ana programların ve kayıtlarının bulunduğu, muhasebesel verilerin tutulduğu, üyelerin cari kart bilgilerinin dahil olduğu kapsamlı merkezdir.

2.5.2. Şube

Barter organizatörü görevindeki firma, ülkenin stratejik noktalarında ve özellikle sanayi ve ticarete gelişmeye uygun, barter işlemleri için potansiyeli yüksek kilit bölgelerde kendilerine bağlı şubeler açarak barter organizasyonunu gerçekleştirebilmektedirler (Şimşek, 2004: 55).

2.5.3. Franchise

Barter organizatörü firma ile imzalanan franchising anlaşması gereği barter ticareti yapan kuruluşlardır. Franchise'lar, genel merkez marka adına sisteme üye katarak bu üye firmalara barter işlemleri ile ilgili aracılık görevi yaparlar. Barter şirketinin minimize edilmiş hali gibi çalışırlar (Şimşek, 2004: 4). Üye olan firma barter şirketinin ödediği ve sözleşmede belirtilen üyelik aidatı ve işlem komisyonu üzerinden, önceden sözleşmeyle belirlenmiş bir oran franchisee (franchise alan)'ye ödenir.

2.6. Barter İşlemi Esnasında Kullanılan Sözleşmeler

Barter işlemi yapabilmek, barter havuzuna girebilmek için mevcutta ihtiyaca en uygun cevabı verebilecek bir barter organizatör firması yani bir barter şirketi ile yapılan hukuki dayanağı bulunan sözleşme ile işlemleri güvenli ve verimli yapabilmek mümkün olacaktır. Aşağıda barter sözleşmesinin içeriğine değinilecek ve barter sözleşmesi dışında yapılabilmesi muhtemel ek sözleşmelerden bahsedilecektir.

2.6.1. Barter Sözleşmesi

Barter sistemine dahil olma amacı ile bir barter şirketine üye olma adayının sistem içerisinde işlem yapabilme yetkisinin sınırlarını belli eden satış, yapabilme kurallarını tanımlayan ve üye adayının barter hizmetlerinden faydalanmasını sağlayan birden fazla akit ve işlemlerin tek bir belgede toplandığı sözleşmedir (Bkz. EK -1).

Barter sözleşmesi içeriğinde;

- -Barter sistemi içerisinde ürün ya da hizmet satan üyenin oluşan alacağının barter havuzunda satışa sunulmuş herhangi bir ürün ya da hizmet ile karşılık bulamaması durumunda, alacağın tahsil edilebilme garantisi
- -Üyeler alacakların nakit olarak veya barter yapılarak tahsil edilmesi durumunda barter şirketine vekalet verir ve aynı zamanda oluşmuş alacaklarını barter şirketine temlik etmektedirler. Bu sebeple alacağın temlikinden kavramı söz konusu olacaktır,
- -Sisteme dahil olan üyenin barter şirketine ödemede bulunacağı yıllık aidat ve komisyon tutarları vb. hususlar,
- -Yurtdışı ile yapılacak olası barter işlemlerine ilişkin hususlar,
- -Sözleşmenin süresinin ne kadar olduğuna ve sona ermesine ve yenilenmesine dair hükümler,
- -Üyenin barter sözleşmesinden doğan ve doğması muhtemel borçlarını ödeyememesi durumunda yapılmayan ödeme asıl borçlu olan üye firma ile birlikte sorumlu olacak karşılıklı borçlu ve müteselsil kefillerin isim ve imzaları vb. birtakım ibareler bulunmaktadır (Erkan, 2000: 99).

Belirli noktalar dışında sözleşme serbestisini kabul etmiş olan Türk Hukukunda sözleşmelerle ilgili iki temel ilke dikkat çekmektedir. Sözleşmeler tarafların arasında düzenlenir ve yalnızca taraflar arasında hüküm doğurur. Bu iki temel ilkedен yola çıkarak, üyelik sözleşmesi yapan üyenin, barter firması ile ilişkisi doğal olarak üyelik sözleşmesinin içeriği ile sınırları çizilmiş olacaktır. Üyenin sistemdeki diğer barter şirketi üyeleri ile arasındaki ilişki genellikle alım – satım olmakla birlikte, temlik, bir süre karşılığı erişim, ya da iş görme gibi tipik sözleşmeler imzalayarak oluşturdukları münferit barter işlem protokollerinde ise haklar ve borçlar tabii olarak alıcı ve satıcı firmalar arasında doğacaktır. barter şirketi ile üye bu sözleşmede serbest iradeleri ile kendi aralarında sonuç doğurmak üzere barter işlemi konusu ile ilgili fiyat, nitelik ve niceliklerinin belirlenmesi açısından her türlü içerikte sözleşme akdedebileceklerdir (Maral, 2005: 68).

2.6.2. Ek Sözleşme

Bir barter sözleşmesinde önceden yazılı şekilde yer alan satın alma kredisinin sınırının arttırılmasına yönelik tekrar düzenlenen ve yine müşterek borçlu ve müteselsil kefalet şerhi ifadelerini taşıyan sözleşmelerdir.

3. BÖLÜM

3. TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN MUHASEBE STANDARTLARI VE VERGİ KANUNLARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu bölümde Türkiye'de barter sistemi incelenecek, uygulamadaki olumlu ve olumsuz noktalara değinilecek, muhasebeleştirilmesindeki kayıtlara değinilecek, uygulamanın hukuki dayanağı ve vergilendirme noktasındaki durumu ele alınacaktır.

3.1. Türkiye'de Barter Uygulamasının Çeşitli Sektörler Açısından Değerlendirilmesi

Barter sisteminin hitap ettiği sektörlerin sınırlandırması mümkün değildir. Çünkü barter neredeyse tüm sektörler için alternatif bir ticaret ve finansman yöntemidir. Daha önceki başlıklarda da bahsedildiği gibi barter sistemi tüm dünyada sayısız sektörde karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'de barter sistemini en çok tercih eden sektörler üzerinde durulacak, sistemi kullanan örnek sektörlerin kullandığı işlerliği değerlendirilecektir. Değerlendirme barter sistemini en çok tercih eden Kobi'ler (küçük ve orta ölçekli işletmeler) açısından yapılacaktır; tekstil, inşaat, turizm ve hizmet sektörüne genel bir bakış ile incelenecektir.

3.1.1. KOBİ'ler Açısından Barter Uygulamasının Değerlendirilmesi

KOBİ'lerin ticaret hayatında karşılaştığı temel problemlerden bahsedilecek ve barter sisteminin bunlara sunduğu çözüm önerileri ele alınacaktır.

Bağımsız nitelikte ve öz sermayesinin maksimum %25'i büyük işletmelere ait olan bir çok farklı sektörde ve bir çok farklı konuda hizmet veren KOBİ'ler için barter sistemi oldukça yararlı bir uygulamadır. KOBİ'lerin karşılaştığı en büyük problemlerden olan finansman sıkıntısı barter sistemi ile aşılabilecek ve sistemin kullanılması ile doğru orantılı olarak nakite ihtiyaç azalacaktır.

Daha önce bahsedildiği gibi bir çok sektör ve firma ile karşımıza çıkan kobiler barter havuzuna dahil olarak yeni müşterilere ulaşabilir, ürünlerini çok daha hızlı elden çıkarabilir, yeni siparişler alabilir ve pazarlama maliyetlerini azaltabilir. Bu sayede cirolarını ve karlılık oranlarını arttırabilirler.

Genelde aile işletmesi olarak karşımıza çıkan kobilerin ortak yatırım ve karar alma yapıları gelişimlerine engel teşkil etmektedir. Barter sistemi içinde işlem yapan kobiler çok daha farklı kitlelere çok daha hızlı ulaşarak büyümelerine ivme kazandırabilmektedirler. Üretim teknolojileri konusunda da zayıf kalan KOBİ'ler bu sebeple kalitesiz üretim ve daha yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunu barter sistemi içerisinde ürün sunarak hem ihtiyaç duydukları teknoloji ve ya makinelere barter aracılığıyla erişerek çözebilirler. Kredi maliyetlerinden kurtulmalarından, personellerine sağlayabilecekleri eğitimlere ve dış pazarlara açılmalarına kadar bir çok olanağı barter sistemi ile elde edebilirler.

KOBİ'ler için en uygun finansman yöntemi olabilecek potansiyeli taşıyan barter ile hem üretim için ihtiyaç duyulan hammadde hem yardımcı madde ve malzemeler ve genel giderleri barter havuzundan sağlanabilir. Sınırlı imkanları sebebiyle düşük kapasite ile çalışan kobiler mümkün oldukça ürettikleri ürünleri daha az stok bulunduracak şekilde ellerinde tutmaktadırlar. Dolayısıyla hem oluşan stoğu elde tutmamak adına barter pazarına sunularak satışı sağlanabilir hemde ürünler için fiyat düşürme yönteminden vazgeçilebilir ki bu sayede riskli satışların önüne geçilmiş olur. Barter sisteminin kobiler için uygun olmasında diğer bir önemli faktör olan kobilerin öz kaynaklarının teminat vermek için yetersiz olması sorununu sisteme kendi ürettiği ürünü sunarak aşılabılır olmasıdır (Şimşek, 2004: 144).

3.1.2. Turizm Sektöründe Barter Uygulaması

Hizmet sektörünün bir parçası olan turizm sektörü barter uygulamasını en yüksek oranda kullanan sektörlerdendir. Bu sebeple ayrı bir başlık altında incelenen turizm sektörü neredeyse tam performans ile sistemi kullanan tek sektördür. Bir ülkenin gelişmesine de oldukça etkisi olan sektörün gelişimi ve sektöre destek olabilecek her türlü çözüm önem arz etmektedir.

Tüm dünyada ve Türkiye'de yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve krizler sebebiyle turizm sektöründeki doluluk oranı % 100 olmamaktadır (Çakır, 2001: 94). Türkiye Otelciler Birliği (TUROB) 2018 ekim raporunda da açıkladığı üzere 2018 yılbaşından Ekim sonuna kadar geçen sürede doluluk oranı (Ocak – Ekim 2018 toplam) ; %71,6 (2017 - %62,8) (2016 - %49) olarak kamuoyunun bilgisine sunulmuştur. Sektörün yapısı gereği tam kapasite ile çalışmayan firmaların mevcut hizmeti stoklanamaz. Yüz kişilik bir otelin %50 doluluk oranı

olduğu dđnđldđđnde kalan 50 oda stoklanamaz ve kaybolan maliyet olarak ortaya çıkar. Sunulduğu anda tđkertilme zorunluluğu bulunan hizmet işletme için zarar niteliğindedir. Barter sistemi ile çalışan bir işletmenin barter öncesi ve sonrası satış durumu aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Bir çok farklı sektörle i dışlı bulunan turizm sektrđ sisteme bir çok hizmet sunabilmekte ve faydalanabileceği bir çok hizmeti barter havuzundan sağlayabilmektedir. Ülkemizde de sistemin daha aktif, verimli ve bilinçli kullanımını sadece işletme ekonomisine fayda sağlamayacak sektrđn gelişmesine ve ülkemizin kalkınmasına da katkıda bulunacaktır.

3.1.3. İnşaat Sektrđ Açısından Barter Sisteminin Değerlendirilmesi

Türkiye’de yıllardan beri sđregelen daire karşılığı inşaat malzemesi alımı barterin kullanımına en güzel örneklerden biridir. Bu basit alış verişden çok daha kapsamlı ve faydalı olabilecek barter şirketi aracılığıyla yapılacak barter işlemleri sayesinde sektör çok daha gelişecek ve devamlı karşılaştığı problemlere en uygun zmđ bulmuş olacaktır. Barter sistemi içerisine elinde bulunan daire, kat, mđstakil vb rđnleri sunabilecek işletmeler inşaat malzemesi başta olmak üzere ihtiyaç duydukları bir çok rđn ve hizmeti elde edebilirler. Sisteme sundukları dairelerden bir çok firma bir çok çeşitli amaçla faydalanabilir. Elektrik tesisatından, temizlik hizmetlerine, dekorasyon i ve dış mimarlık hizmetlerinden nakliye, sigorta,ilama himetlerine bir çok ihtiyaı için sektör barter havuzundan faydalanabilir.

Türkiye’de sektör yalnızca ulusal düzeyde değil uluslararası kulvarda da oldukça gelişmiş olmasına rağmen doğru bilgi birikimi ile hareket edilmediğinden maliyetler yükselmektedir. Barter sistemi ile maliyetler azaltılabilir farklı rđn ve hizmetlere erişilebilir. Bu sayede gelişecek inşaat sektrđ ülkenin kalkınmasına da önemli etkiler sağlayacaktır (Güler, 2004: 68).

3.2. Barter’in Muhasebeleştirilmesi

Bu kısımda barter işlemlerinin gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkacak muhasebe işlemlerine değinilcek, muhasebeleştirme işleminde kullanılacak özellikli hesaplar incelenecektir.

3.2.1. Barter İşlemlerini Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Özellikli Hesaplar ve İşleyişleri

Bir işletmede kullanılan tüm hesapların muhasebenin temel kavramları ve muhasebenin ilkeleri çizgisinde sistematik şekilde gruplanarak bulunduğu listeye hesap planı denir. Tekdüzen Muhasebe Sistemi olarak adlandırılan sistem bilanço esasına göre defter tutan gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin faaliyetlerinin ve bu faaliyetlerinden doğan sonuçların daha doğru ve güvenilir bir şekilde muhasebesinin tutulması, mali tablolar yardımıyla konunun ilgililerine sunulacak bilgilerin tutarlılık ve karşılaştırılabilirlik esaslarına bağlı kalarak gerçek durumunu göstermesinin sağlanması ve denetim fonksiyonunun kolaylaştırılması amaç edinilerek düzenlenmiştir (1 Sayılı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, 1992).

Hesapların neler olduğuna ve nasıl işlediğine başlamadan önce barter işlemlerini gerçekleştiren şirketlerin statülerinin ne olduğunu netleştirmek gerekmektedir. Barter şirketlerinin muhasebe kayıtlarının bir ticaret işletmesine göre mi, yoksa aracı kurum niteliğine göre mi yapılacağı konusu netlik kazanmalıdır. Çünkü aracı kurum ve ticaret işletmelerinin hesap planları ve kullandıkları hesaplar değişiklik göstermektedir. Sermaye Piyasası Kanunu (SPK)'nın aracı kurum tanımına göre, sermaye piyasası araçlarının ki bunlar menkul kıymetler, kıymetli evrak ve mali değer temsil eden veya ihraç edenin mali sorumluluklarını içeren her nevi evrak, başka bir kişi ya da kurumun adına veya hesabına, kendi isim ve hesabına, kendi adına başkası hesabına alım satımını yapan kurum olarak açıklanmaktadır. SPK'nın 33. Maddesine göre, aracı kurumların anonim şirket unvanıyla kurulmuş olmaları, hisse senetlerini ünvana yazılı ve nakit karşılığı çıkartmaları, sermayelerinin Sermaye Piyasası Kurulu'nca belirlenen miktardan az olmaması, esas sözleşmenin SPK'ya uygun olması ve kurucularının belli niteliklerde olmaları gerekmektedir. Tüm bu faktörler göz önünde bulundurulduğunda barter şirketleri SPK'ya göre aracı kurum niteliği taşımayacaklardır. Dolayısıyla, barter şirketlerinin muhasebe sistemi, normal bir ticaret şirketi olarak değerlendirilecek ve tutulacaktır (Atilla, 2005: 59).

Tek Düzen Hesap Planı (THP)'nda, barter işlemlerinde yapılması gereken kayıtlar için kullanılması önerilen hesaplar aşağıdaki gibidir (Arzova, 2000: 91). Bu kayıtlar sadece öneri niteliğinde olup THP'de ve TMS'de yer almamaktadır. Bu sebeple muhasebe kayıtları ile ilgili yapılacak örnek uygulamalarda iki farklı alternatif kayıt düzenlenecektir.

Tablo 3.1. Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Hesaplar

100	KASA
102	BANKALAR
120	ALICILAR
.01	Barterli İşlemler
124	BARTER SİSTEMİ ALACAK DENKLEŞTİRİCİ (-)
127	DİĞER TİCARİ ALACAKLAR
.02	Barterli işlemler Olumlu Kur Farkı
191	İNDİRİLECEK KDV
320	SATICILAR
.01	Barterli İşlemler
324	BARTER SİSTEMİ BORÇ DENKLEŞTİRİCİ (-)
.01	Barter Sistemine Borçlar
391	HESAPLANAN KDV
600	YURTİÇİ SATIŞLAR
621	SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ
632	GENEL YÖNETİM GİDERLERİ
640	BARTERLİ İŞLEM GELİRLERİ
650	BARTERLİ İŞLEM GİDERLERİ
653	KOMİSYON GİDERLERİ
900	BORÇLU NAZIM HESAPLAR
999	ALACAKLI NAZIM HESAPLAR

Hesapların işleyişinde faydalanan temel muhasebe kayıtları aşağıda gösterilmiştir. Yabancı para ve Türk lirası Kasası hesaplarının çalıştırılmasıyla yabancı paranın alımı ve yabancı paranın satışında oluşacak artış veya azalışından doğacak Kambiyo karı ya da zararının kaydının tutulması, poliçe ilişkisinde keşidecinin yaptığı kayıtlamada şüpheli ticari alacaklar için karşılık ayrılması gereklidir.

Kayıtlama işlemi yapılırken ana mantığın barter İşlemlerinin bir ‘Cari Hesap Sözleşmesi’ olduğunu unutmadan yapmak gerekir. Alım ya da satış yapan bir işletme de olsa, sistemin genel işleyişinde para ile işlem yaparak mal veya hizmet alma söz konusu değildir. Mal ya da hizmet hangisi olursa olsun alım işlemi ayrı kayıtlanmalıdır. Mal/Hizmet satın alındığında, işlem esnasında para söz konusu olmadığından malı ya da hizmeti satan kişi/kurum ki bu ‘320 Satıcılar’ hesabı alacaklı, satın alınan mal ya da hizmet ile ilgili hesap borçlu durumda olacaktır. Mal ya da hizmet satıldığında ise mal ya da hizmeti satın almış bulunan kişi ya da kurum (120 Alıcılar) borçlu, satışlar hesabı ise alacaklı olacaktır. Sistem işleyişinde mal satan firmayı zor durumda bırakmamak için satış yapılan miktar anlık kur üzerinden sistem içerisinde kullanılan yabancı para türüne dönüştürülür. Mal alındığında kurda ortaya çıkması muhtemel artış ya da azalıştan dolayı kar ya da zarar oluşabilmektedir. Bu kayıt işleminin doğru olması adına ilk olarak cari hesabın denk olması ve sonrasında

kapatılması gereklidir. Cari hesap denkleştirilirken ya satıcılar ya da alıcılar aleyhine ya da lehine bir fark oluşmaktadır. Oluşan bu farkı cari hesap kapatılırken düzenleyici bir hesaba aktarılması gerekmektedir. Bu düzenleyici hesap; THP’da bir isim ile belirtilmemiş ve alacak ve borcu düzenleyici hesaplar olarak düşünülen; “124 Barter İşlemi Alacak Denkleştirici Hesap” ve “324 Barter İşlemi Borç Denkleştirici Hesap” yardımıyla sağlanmıştır. Bu hesaplardan “124 Barter İşlemi Alacak Denkleştirici Hesap”, bilançonun aktif tarafında yer almasına karşın pasif karakterli bir hesaptır. “324 Barter İşlemi Borç Denkleştirici Hesap”, bilançonun pasif kısmında bulunmasına karşın aktif karakterli bir hesaptır. Hesap denkleştirilmesi esnasında “124 ve 324 Numaralı Hesaplar” yoluyla, “120 Alıcılar” ya da “320 Satıcılar” hangisi eksik ise o yönde tamamlanırken, kur farkı sebebiyle ortaya çıkan Kar/Zarar, “127 Diğer Ticari Alacaklar” ve “329 Diğer Ticari Borçlar” altında barter sistemi için oluşturulmuş alt hesaplardan yardım alarak; karşılıklı olarak “650 Barter Giderleri” ya da “640 Barter Gelirleri” hesapları birlikte çalıştırılmak yoluyla dönem sonu işlemlerine gelindiğinde 690 Dönem Karı / Zararı Hesabına devredilmek koşulu ile kaydedilir (Tekşen, 2006: 79-81).

3.2.2. Barter Sisteminde Mal Satın Alma İşlemi Yapan İşletmelerin İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Barter sistemi bünyesinde mal satın alan firmaların ortaya çıkacak bir takım muhasebe kayıtları olacaktır. Bu işlemler sisteme üye olunması ile başlayıp, verilen teminatın muhasebeleştirilmesi, sistemden alış yapılması, alış sonucu oluşan alacak ve borç hesaplarının kaydının tutulması ile devam eden süreçtir.

3.2.2.1. Barter sistemine üye olunmasının muhasebeleştirilmesi

Barter sistemi içerisinde işlem yapmak üzere dahil olmak isteyen firma üyelik için önceden belirlenmiş, miktarda bir yıl süre için üyelik aidatını tek seferde peşin olarak ödemektedir. Farklı barter şirketleri farklı üyelik ücretleri uygulayabilmektedir. Çalışmada daha öncede bahsedildiği gibi barter sistemi birden fazla amaca hizmet edebilmekte ve birçok noktada firmaya yarar sağlayabilmektedir. Sadece pazarlama değil sistemin finansman noktasındaki faydasından da yararlanmak için kullanılabilen üyelik aidatı bu iki fonksiyona dağıtılarak gider olarak yazılması uygun olacaktır.

Firma, barter sistemi içerisinde yapılmış tüm satışlarını, toplam satışlarına bölerek ortaya çıkan oranı baz alıp aidat ücretini pazarlama departmanına gider yazabilir. Fakat bu

hesaplamaların fayda maliyet açısından uygulanmasının pratik olmaması sebebiyle bu tarz giderlerin yönetim gideri şeklinde ifade edilmesi uygun olacaktır (Marşap, 2001: 58-60).

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, X Barter Firmasına, 10.10.2018’de barter sistemine üyelik için 2000 TL yıllık üyelik aidatını peşin ödeme ile vererek üye olmuştur.

-----10.10.2018-----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	2000,00	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	360,00	
100 KASA HS.		2360,00
Barter Şirketine Ödenen Üyelik Aidatı		

Firma, üyelik ücretini barter sistemine borçlanarak ödedi ise; aşağıdaki gibi kayıtlanır.

-----10.10.2018-----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	2000,00	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	360,00	
120 ALICILAR		2360,00
120.01 Barter’li İşlemler Hs.		
Barter Şirketine Ödenen Üyelik Aidatı		

3.2.2.2. Barter şirketine teminat verilmesi

Barter işlemlerini yürüten barter işletmesi sisteme üye olarak kabul ettiği firmaların üstlerine düşen görev ve sorumluluklarını yerine getirmemesi durumunda oluşabilecek olası problemleri karşılayabilmek adına firmadan teminat isteyecektir. Teminat olarak; gayrimenkul ipotegi, devlet tahvili, banka teminat mektubu veya hazine bonusu gibi varlıklar sistem tarafından kabul edilebilmektedir (Özkan, 2002: 74)

Alıcı durumundaki üye firmanın teminat gösterdiği ürünün türüne göre kayıt işlemi gerçekleşmelidir. Söz konusu teminat ipotek veya teminat mektubu ise “nazım hesaplar”da takip edilmesi; teminatın menkul kıymet olması durumunda “126 veya 226 Verilen Depozito ve Teminatlar” hesabı borçlu, “112 Kamu Kesimi Tahvil Senet ve Bonoları” hesabı alacaklı olacak şekilde kayıt işlemi yapılmalıdır (Hatunoğlu & Bilginer, 2003: 76-77).

Örnek Uygulama

Barter şirketi üyesi A Limited Şirketi, 12.10.2018 tarihinde 50.000 TL değerindeki devlet tahvilini teminat olarak barter şirketine vermiştir.

-----12.10.2018-----		
126 VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR	50.000	
112 KAMU KESİMİ TAHVİL SENET VE		50.000
BONOLARI		
Teminat Verilmesi		

3.2.2.3. Barter sistemini kullanarak mal/ hizmet satın alınması

Sistem içerisinde yapılan alım işlemleri, para ya da başka bir ödeme aracı kullanılmadan, yine mal ve hizmetlerle ödenmesi sebebiyle üye firma hem alıcı hem de satıcı pozisyonunda olabilmektedir. Alıcı ile satıcı firma malın hem kalitesi hem fiyatı noktasında fikir birliğine varmış dahi olsalar, barter şirketine karşı sorumlu pozisyonda olacaklardır. İşlemler esnasında para yerine daha öncede tanımlaması yapıldığı gibi barter çekleri kullanılmaktadır. Barter çekinin bir kambiyo senedi özelliği taşımaması sebebiyle “121 Alacak Senetleri Hesabı” veya “321 Borç Senetleri Hesabının” kullanılması doğru olmayacaktır. Satıcı veya alıcı pozisyonundaki üye firmaların işlemlerinden barter şirketi sorumlu olduğu için sisteme elverişli hesapların açılması, işlemlerin takibi ve düzeni açısından çok daha uygun olacaktır (Marşap, 2001: 60).

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, X Barter Şirketi aracılığıyla C Anonim Şirketi'nden 25.11.2018'de 1000 \$'lık mal almıştır (1 \$ = 5,30 TL). A Ltd. Şti. X Barter Şirketine %5 komisyonu ve KDV'yi nakit olarak ödemiştir.

Yukarıdaki işlemde mal alımı gerçekleştirilmiştir fakat mal değil hizmet alımı söz konusu olsaydı, 153 no'lu hesap yerine 700'lü grup gider hesaplarının kullanılması uygun olacaktı.

ALTERNATİF KAYIT

-----25.11.2018-----

153 TİCARİ MALLAR	5300	
191 İNDİRİLECEK KDV	954	
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR		6254
X Barter Şirketi		
Mal Alış Kaydı		

-----/-----

153 TİCARİ MALLAR	5300	
191 İNDİRİLECEK KDV	954	
320 SATICILAR		6254
X Barter Şirketi Mal Alış Kaydı		

-----25.11.2018-----

760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ	265	
Barter Komisyon Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	47,7	
100 KASA HS.		312,7
Komisyonun Ödenmesi		

-----/-----

Barter sistemi içerisinde mal alım işlemi gerçekleştiren firma dönemin sonunda barter şirketi ile hesap kesim işlemi yaparak, borçlarını ve alacağını karşılıklı mahsup edecektir. Kalan borçlarını ve alacağını da kayıt altına alacaktır. Sistem içerisindeki alacak ve borçları döviz cinsinden olacağından, dönem sonu değerlemesi de ona göre yapılacaktır (Özkan, 2002: 76).

Barter işlemi gerçekleştiren üye firma, borç bakiyesine sahip ise sistem üzerinden mal satarak ya da vadesi gelmiş durumda ise borç bakiyesini dolar bazında nakit olarak öder. Oluşması muhtemel kur farkı ise “656 Kambiyo ve Borsa Değer Azalış, Zararları Hesabına” kaydedilir.

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi dönem sonuna geldiğinde barter sistemine 500\$ karşılığı borç bakiyesine sahiptir (Alış Kuru 1 \$ = 5,30 YTL). Dönem sonunda 1 \$ = 5,60 TL'dir.

-----31.12.2018 (ALTERNATİF KAYIT)-----

656 KAMBIYO VE BORSA DEĞER AZALIŞ ZARARLARI Kur Farkı	150	
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR X Barter Şirketi Barter Sistemine Olan Borcun Değerlemesi		150

-----/-----

656 KAMBIYO VE BORSA DEĞER AZALIŞ ZARARLARI Kur Farkı	150	
320 SATICILAR X Barter Şirketi Barter Sistemine Olan Borcun Değerlemesi		150

-----/-----

Barter sisteminde oluşan borç mal karşılığı ödenebilmekle beraber üye firma minimum 9 aylık bir süre zarfında mal olarak ödeyemez ise nakit olarak ödemek zorunda kalmaktadır. Bu süre farklı barter firmaları için değişiklik gösterebilmektedir. Borcunu sisteme sunduğu mal ile ödemek isterse;

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, 12.12.2018'de C Anonim Şirket'ine 5.000. TL'lik mal satmak üzere anlaşma sağlamıştır. C A.Ş. 5.000 TL tekabül eden 1000 \$ (1 \$ = 5,90 TL)'lik barter çekini 12.12.2018 tarihinde A Ltd. Şti'ye ulaştırmıştır. Satış işlemi için %5'lik komisyon bedelini X Barter Şirket'ine peşin olarak ödemiştir.

-----12.12.2018 (ALTERNATİF KAYIT)-----		
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR	5900	
X Barter Şirketi		
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		5000
391 HESAPLANAN KDV		900
Barter Sistemiyle Mal Satışı		
-----/-----		
120 ALICILAR	5900	
X Barter Şirketi		
600 YURTİÇİ SATIŞLAR		5000
391 HESAPLANAN KDV		900
Barter Sistemiyle Mal Satışı		
-----/-----		

-----12.12.2018-----		
760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ	250	
Barter Komisyon Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	45	
100 KASA HS.		295
Komisyonun Ödenmesi		
-----/-----		

3.2.2.4. Üyelik sürecinin sona ermesi ve olası muhasebesel durumlar

Bir barter organizasyonuna üye olan firmalar, üyelik sözleşmesinde aksi belirtilmedikçe sisteme üyelik aidatı mukabilinde bir yıl süre ile üye olmaktadır. Bir yıllık sürenin dolması sonucu üyeliği sona erecek firmanın barter sistemine borcu veya alacağı olabileceği gibi, sistemden borçlu ve alacaklı olabilir. Muhtemel bu durumlar aşağıda örnek muhasebe kayıtları ile incelenecektir.

Üyelik süreci sona eren firmanın borçlu pozisyonda olması durumunda organizatör barter şirketi alacağını nakit olarak tahsil edecektir.

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi'nin X Barter Şirketi'ne üyeliği 02.01.2019 tarihi itibarıyla son bulmuştur. Bu tarihte, A Ltd. Şti'nin 500 TL borcu mevcuttur.

ALTERNATİF KAYIT

-----02.01.2019-----		
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR	500	
323.01 ABC Barter'a Borçlar		
100 KASA		500
Üyeliğin Sona Ermesiyle Borcun Ödenmesi		
-----/-----		
-----/-----		
320 SATICILAR	500	
320.01 ABC Barter'a Borçlar		
100 KASA		
Üyeliğin Sona Ermesiyle Borcun Ödenmesi		500
-----/-----		

Eğer üyeliğin sona ermesi durumunda yukarıdakinin aksine firma barter şirketinden alacaklı durumunda ise sisteme borçlu olan İşletmelerin yaptığı gibi nakit ödeme işlemi gerçekleşmez. Alacaklı durumundaki üye firmanın barter hesabı yalnızca alacak bakiyesi tutarında çalışır. Barter organizasyonuna üye firmanın aktif üyeliği sona erer, barter sistemi ile herhangi bir satış işlemi gerçekleştiremez, yalnızca kalan alacaklı bakiyesi kadar bir ürün veya hizmeti alarak hesabını kapatabilir.

Son olarak üye firmanın başlangıçta verdiği teminat tutarı geri alınır. Teminatı verirken yapılan kayıtların tersi yapılarak kaydı tutulur.

Örnek Uygulama

12.10.2018 tarihinde barter firmasına teminat olarak sunduğu 50.000 TL'lik devlet tahvilini üyeliğin sona ermesi sebebiyle geri almıştır.

-----02.01.2018-----		
112 KAMU KESİMİ TAHVİL	50.000	
SENET VE BONOLARI		
126 VERİLEN DEPOZİTO		50.000
TEMİNATLAR		
Verilen Teminatın Geri Alınması		
-----/-----		

3.2.3. Barter Sistemiyle Mal Satma İşlemi Gerçekleştiren İşletmelerin Muhasebe İşlemleri

Barter sistemi aracılığıyla mal satan firmaların oluşacak mali süreçleri; barter sistemine bünyesine üye olunması ile başlayıp, barter firmasına teminat verilmesi, barter

sistemi içerisinde satış yapılması ve alacak ile borç hesaplarının değerlendirilmesi ile devam eder. Bu işlemlerle ilgili detaylar ve örnek uygulamalar alt başlıklarda incelenecektir.

3.2.3.1. Barter sistemine üye olunması

Çalışmanın geçtiğimiz bölümlerinde barter sistemi içerisinde ürün/ hizmet satın alan firmaların muhasebe işlerinin anlatıldığı kısımda firmanın üyeliğinin muhasebeleştirilmesinden bahsedilmişti. Barter sistemini kullanarak mal satın alımı gerçekleştiren firma içinde üyelik işleminin muhasebe kaydı değişmeyecektir.

-----10.10.2018-----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	2000,00	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	360,00	
100 KASA HS.		2360,00
Barter Şirketine Ödenen Üyelik Aidatı		
-----/-----		

Firma, üyelik ücretini barter sistemine borçlanarak ödedi ise; aşağıdaki gibi kayıtlanır.

-----10.10.2018-----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	2000,00	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	360,00	
120 ALICILAR		2360,00
120.01 Barterli İşlemler Hs.		
Barter Şirketine Ödenen Üyelik Aidatı		
-----/-----		

3.2.3.2. Barter firmasına teminat verilmesinin muhasebe kaydı

Çalışmanın geçtiğimiz bölümlerinde barter sistemi içerisinde ürün/ hizmet satın alan firmaların muhasebe işlemlerinin anlatıldığı kısımda firmanın barter şirketine teminat vermesi işleminden bahsedilmişti. Barter sistemini kullanarak mal satın alımı gerçekleştiren firmanın verdiği teminatın muhasebe kaydı değişmeyecektir.

-----12.10.2018-----		
126 VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR	50.000	
112 KAMU KESİMİ TAHVİL SENET VE		50.000
BONOLARI		
Teminat Verilmesi		
-----/-----		

3.2.3.3. Barter sistemi bünyesinde mal satılmasının muhasebe kaydı

Barter sistemi içerisinde mal veya hizmet satışı gerçekleştirecek üye firma; alıcı pozisyonundaki taraf ile gerekli tüm detaylarda (miktar, kalite, lojistik, sigorta işlemleri vb.) anlaşmaya vardıldıktan sonra barter organizasyonunu yapacak aracı barter firmasına gerçekleştirmek üzere olduğu satış işlemini bildirir. Barter firması, alıcı firmanın satın alma işlemini gerçekleştirmek için kredisinin uygun olup olmadığı konusunda firma ile teyitleşir. Barter satış işleminin gerçekleşebileceğine dair verdiği onayla satışı gerçekleştirir. Gerçekleşen ürün veya hizmet satışı mukabilinde barter çeki alınır. Satıcı pozisyonundaki firma satışı gerçekleşen mal veya hizmetin faturasını alıcıya keser. İşlem sonucu satıcı firmanın eline geçen barter çeki barter şirketine ulaştırılır. Barter şirketi bu çeki satıcı firmanın cari hesabına alacak, alıcı firmanın hesabına borç olarak kaydeder. Satış faturası alıcının namına kesilmiş dahi olsa, satıcı firma muhasebe kaydını gerçekleştirirken ‘Barter şirketinden alacaklı’ şeklinde kayıtlar. Çünkü, barter firmasının sorumluluğu gereği artık satıcı ile alıcı arasında borç – alacak ilişkisi kalmayacaktır. Borç – alacak ilişkisinden barter şirketi sorumlu olacaktır. İşlem sonucu oluşan alacak ise yine sistem dahilinde mal olarak tahsil edecektir.

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, 10.11.2018’de X Barter Şirketi aracılığıyla C Anonim Şirket’ine 1000 \$ + KDV tutarında mal satış işlemi gerçekleştirmiş ve %8 barter firmasının komisyon tutarında da nakit ödemiştir (1 \$ = 4,80 YTL).

ALTERNATİF KAYIT

-----10.11.2018-----		
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR	5664	
X Barter Şirketi		
600 YURTIÇİ SATIŞLAR		4800
391 HESAPLANAN KDV		864
Barter Sistemiyle Mal Satışı		
-----/-----		

-----/-----		
120 ALICILAR	5664	
X Barter Şirketi		
600 YURTIÇİ SATIŞLAR		4800
391 HESAPLANAN KDV		864
Barter Sistemiyle Mal Satışı		
-----/-----		
-----10.11.2018-----		
760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM	384	
GİDERLERİ		
Barter Komisyon Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	30,72	
100 KASA HS.		414,72
Komisyonun Ödenmesi		
-----/-----		

Barter ile mal satan firma dönem sonu geldiğinde Barter firması ile hesap kesimi işlemi gerçekleştirecek, borç ve alacak bakiyelerini mahsup edecektir. Kalan borç ve alacak tutarlarının da kaydını tutacaktır. Alacak ve borç tutarları döviz cinsinden olduklarından, dönem sonu kur değerlemesi de yapılması gerekecektir (Özkan, 2002: 76).

Barter işlemi gerçekleştiren firma, borç bakiyesi veriyor ise sisteme mal satabilir ya da vadesi geldiğinde borcunu dolar karşılığı şeklinde nakit öder. Oluşan kur farkını “646 Kambiyo ve Borsa Değer Artış Kârları Hesabına” izler (Tekşen, 2006: 90).

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi dönem sonu itibariyle, barter sisteminden 100 \$ alacağı (Alış, Kuru 1 \$ = 4,80 TL) bulunmaktadır. Dönem sonunda ise kur 1 \$ = 5,20 TL şeklindedir.

ALTERNATİF KAYIT

-----31.12.2018-----		
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR	40,00	
X Barter Şirketi		
646 KAMBİYO VE BORSA DEĞER		40,00
ARTIŞ KARLARI		
Kur Farkı		
Barter Sisteminden Olan Alacağın Değerlemesi		
-----/-----		

120 ALICILAR X Barter Şirketi 646 KAMBİYO VE BORSA DEĞER ARTIŞ KARLARI Kur Farkı Barter Sisteminden Olan Alacağın Değerlemesi	40,00	40,00
--	-------	-------

3.2.3.4. Oluşan borcun ödenmesi durumunda

Barter sistemi bünyesinde mal satın alma işlemi gerçekleştiren firmaların muhasebe süreçleri yukarıda barter sistemine olan borcun ödenmesi bölümünde detaylandırılmıştır. Mal veya hizmet satın almış firmaların satıcı firmalar olması sebebiyle mal satın alan firmaların yaptığı borç ödeme kısmındaki muhasebe kayıtları, mal satan firmaların yapacağı muhasebe kaydı ile aynı şekilde olacaktır.

3.2.3.5. Üyelik sürecinin sona ermesi ve muhasebe kaydı

Barter sistemi bünyesinde mal satın alan firmalar ile mal satan firmaların üyeliğinin sona ermesi sürecinde yapılan muhasebe kayıtları aynı olacağına çalışmanın daha önceki mal satın alan firmanın üyelik işleminin sonlandırılması bölümünde gerekli muhasebe kaydı detaylandırılmıştır.

3.2.4. Barter Firmasının Muhasebe Kayıtları

Barter şirketi sistem içerisinde gerçekleşen ticari işlemde dolayı hem alıcı hem satıcıdan olmak üzere %5- %10 komisyon geliri elde etmektedir. Komisyon gelirini kaydederken “120 Barterli İşlemler Hesabı” borçlu kaydedilmeli, “600 Yurtiçi Satışlar Hesabı” alacaklı olmalıdır. İşlem esnasında üye şirketlerin alış ve satışlarını gösteren yetki kodları alınır. Yapılan ticari işlem sonucu tarafların alıcının satıcıya ulaştırdığı barter çekinin orijinali barter şirketine ulaştığında, gerçekleşen işlemler üye şirketlerin cari hesaplarına kayıtlar ve sonrasında komisyon faturaları kesilir (Uyan, 2013: 147).

Barter firması, kurum olarak organize bir piyasada alıcı ve satıcıları bir araya getiren ve yapılan her alım ve her satım işleminden komisyon geliri elde eden ticaret tellahı niteliğinde bir işletmedir. Barter şirketi bünyesinde oluşacak mali kayıtlar, üyelerin sisteme kayıt durumlarında oluşacak muhasebe kayıtları, yıllık üyelik aidatlarının alınmasının

muhasabe kayıtları, sisteme üye olan firmalardan teminat alınmasının muhasabe kayıtları alıcı ve satıcıların cari hesaplarının kayıtlanması şeklinde gerçekleşecektir. Bahsi geçen muhasabe kayıtları ile ilgili detaylar ve örnek uygulamalar aşağıda verilecektir.

3.2.4.1. Üyelik ücretinin muhasabe kaydı

Üyelik ücretlerinin muhasabe kayıtlarında birtakım farklılıklar gözlemlenmektedir. Bazı kaynaklarda üyelik aidatlarını muhasabe kaydı tutulurken “600 Yurtiçi Satışlar” hesabına kayıt yapılmaktadır. 600 no’lu hesap ile firmanın asıl faaliyetine ilişkin elde ettiği hasılatları kayıtlanmaktadır. Bu durumda barter firmasının esas faaliyet alanı üyeler arasında aracı bir kurum pozisyonunda olması ve üyeler arasındaki alım satım işlemlerinin barter sistemi bünyesinde olmasını organize etmektir. Gerçekleşen satış, ve alış işlemleri sonucu elde edilen komisyon gelirleri 600 Yurtiçi Satışlar hesabında kayıt altında tutulurken, üyelik ücreti ise “649 Diğer Olağan Gelir ve Kârlar” hesabında takip edilmesi daha sağlıklı olacaktır. Sonuç olarak Üyelik işlemlerinin gelirlerinin hangi hesapta izlendiği önem arz etmeksizin dönem karında herhangi bir değişiklik söz konusu olmayacaktır. Bilhassa kârlılık analizi (satış kârlılığı, faaliyet kârlılığı vb.) yapıldığında ortaya çıkacak sonuçlar farklılık arz edecektir. Mali tablolar doğru yorumlanmadığında işletme karlılığı hakkında yanlış bilgiler ortaya çıkabilir (Doğan, 2001: 52).

Örnek Uygulama

X Barter Şirketi, 12.2.2018’de A Ltd. Şti.’den ve C A.Ş.’den 1500 TL üyelik için aidatı tahsil etmiştir.

-----12.02.2018-----	
100 KASA	1770
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE	1500
KARLAR	
Üyelik Aidat ve Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV	270
A Ltd.Şti’den Tahsil Edilen Yıllık Üyelik Ücreti	

-----12.02.2018-----		
100 KASA	1770	
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE		1500
KARLAR		
Üyelik Aidat ve Gelirleri		
391 HESAPLANAN KDV		270
C A.Ş'den Tahsil Edilen Yıllık Üyelik Ücreti		
-----/-----		

3.2.4.2. Üyelerden alınan teminatların muhasebe kayıtları

Barter firması üyelerinden aldığı teminatlarında muhasebe kaydını tutmaktadır. Bu teminat para olacağı gibi banka teminat mektubu, devlet tahvili, hazine bonosu vb. kıymetli evraklar da olabilmektedir.

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, 18.02.2018'de X Barter Şirketi'ne 50.000 TL devlet tahvilini teminat olarak vermiştir.

-----12.02.2018-----		
112 KAMU KESİMİ TAHVİL SENET VE	50000	
BONOLARI		
326 ALINAN DEPOZİTO VE		50000
TEMİNATLAR		
A Ltd.Şti'den Alınan Teminatın Kaydı		
-----/-----		

3.2.4.3. Barter sistemi ile yapılan alım satım işlemlerinin barter şirketi açısından muhasebe kayıtları

Barter şirketi bünyesinde mal alım ve satımı gerçekleştiğinde barter şirketi hem alacaklı hem borçlu durumda olacaktır. Bu işlemlerin gerçekleşmesi, barter firmasına gelen barter çeklerinin kayda alınmasıyla oluşmaktadır.

Örnek Uygulama

A Ltd. Şti. 5.03.2018'de, barter sistemi üyesi olan C A.Ş.'ye 1000 \$'lık mal satmıştır (1 \$ = 4,80 YTL'dir.).

ALTERNATİF KAYIT

-----05.03.2018-----

123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR C A.Ş.	5664	
323 BARTER SİST. BORÇLAR A Ltd. Şti. Barter sistemi iki Üye Aras. Alış - Satış		5664

120 ALICILAR C A.Ş.	5664	
320 SATICILAR . A Ltd. Şti. Barter sistemi iki Üye Aras. Alış - Satış		5664

-----05.03.2018-----

100 KASA HS.	566,40	
600 YURTİÇİ SATIŞLAR Komisyon Gelirleri		464,45
391 HESAPLANAN KDV A Ltd. Şti. ve C A.Ş.'den Tahsil Edilen Komisyon Kaydı		101,95

3.2.4.4. Alacak ve borç hesaplarının değerlendirilmesi

Barter firması yıl sonu geldiğinde döviz kurlarında oluşabilecek olası artış ve azalışlarını üye firmaların alacak ve borç bakiyelerini kur farkını baz alarak yansıtır. Bu durumda bir üye firmanın borcu, diğer bir üye firmanın da alacağı kur farkı kadar değişiklik göstermiş olur.

Örnek Uygulama

A Ltd. Şti. 05.03.2018 tarihinde, barter sistemi üyesi olan C A.Ş.'ye 1000 \$'lık mal satmıştır (1 \$ = 4,80 YTL'dir.). Dönem sonunda 1 \$'ın TL karşılığı 5,20 TL'dir.

-----05.03.2018-----		
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR KLM A.Ş. 323 BARTER SİST. BORÇLAR .XYZ Ltd. Şti. Yıl Sonunda Borç ve Alacakların Değerlemesi	472	472
-----/-----		
120 ALICILAR KLM A.Ş. 320 SATICILAR .XYZ Ltd. Şti. Yıl Sonunda Borç ve Alacakların Değerlemesi	472	472
-----/-----		

3.2.4.5. Barter sisteminde oluşan alacağın tahsil edilmesinde barter şirketinin muhasebe kayıtları

Barter sisteminin işleyişinde üye firmalardan mevcut alacağın tahsil edilmesi için sistemde borçlu firma mal ya da ürün satışı yapabilir. Minimum 9 aylık sürede -sözleşmede aksi belirtilmemişse- mal ile tahsilat gerçekleşmemiş ise alacak bakiyesi nakit olarak alınır. Sistemden mal ile alacağın tahsil edilmesi durumunda; mal alışında yaptığı muhasebe kaydının aynısını gerçekleştirerek hesaplarını düzenleyebilir. Mal alışından doğan komisyon hakkı 100 Kasa ve yine 600 Yurtiçi Satışlar hesabında düzenlenir. Nakit ile alacağın tahsil edilmesi durumunda; mal satış işleminin 9 ay süre ile gerçekleşmemesi sebebiyle barter şirketi alacağını vade farkı almaksızın günün kuru üzerinden tahsil edecektir.

3.2.4.6. Barter firmasının üye firmaya borçlu olması durumunda

Barter firmasının üyeye borçlu olması durumunda alacaklı işletme borçlu olduğunda olduğu gibi nakit olarak alacağını tahsil edemez, üyeliği sonra erse de yalnızca alacaklı olduğu tutar kadar sistemden ürün ya da hizmet olarak hesabını kapatabilir.

3.2.4.7. Barter şirketinin alınan teminatı iade etmesi durumunda muhasebe kaydı

Barter firması ile üyeliğinin sonuna gelen işletme, barter firmasına sunduğu ve nazım hesaplarda izlediği teminatının geri alımında yapacağı kayıt, teminatı verirken yaptığı kaydın tam aksi olacaktır.

Örnek Uygulama

A Limited Şirketi, 18.02.2018'de X Barter Şirketi'ne 50.000 TL devlet tahvilini teminat olarak vermiştir.

-----12.02.2018-----

326 ALINAN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR	50000	
112 KAMU KESİMİ TAHVİL SENET VE BONOLARI		50000
A Ltd.Şti'den Alınan Teminatın Kaydı		

-----/-----

3.3. Yasal Düzenlemeler ve Vergi Mevzuatı Açısından Barter İşlemlerinin Değerlendirilmesi

Türkiye'de barter işlemi yapan firmaların çalışma şeklini düzenleyen özellikle Barter için oluşturulmuş bir mevzuat bulunmamaktadır. Sistemin ilerleyişine dair esaslar farklı kanunlardaki tanımlara dayanarak yapılmaktadır. Türkiye'de barter işlemleri Türk Ticaret Kanunu (TTK)¹ ve Türk Borçlar Kanunu (TBK)²'nda yer alan hükümlere göre çalışmaktadır. Barter şirketinin üyelerle yaptığı sözleşme bu işlemlerde ana esasları belirlemektedir. Sözleşme ile sistem içerisinde ne şekilde mal ve hizmet alışverişinin yapılması gerektiği maddeler ile belirtilmiştir. Sistemin dayanacağı hukuki yapılanma TTK ve TBK'da yer alan hükümlerin sözleşmede kullanılması ile çalışmaktadır.

Çalışmada barter işlemlerinin TTK, TBK, vergi kanunları ve dış ticaret mevzuatı karşısındaki durumu incelenmiştir.

3.3.1. Borçlar Kanunu Açısından Barter Sistemi

Özel hukukun bir alanı olan borçlar hukuku kişiler arasındaki borç ilişkilerini düzenleyici yapıdadır. Borç kavramı; iki veya daha çok şahıs arasında meydana gelen bir hukuki ilişkidir. Bu ilişkiye dayanarak taraflardan birisi diğerine bir edim ifası zorunluluğu altına girmektedir. Geniş anlamda borç kavramında birden çok alacaklı birden çok edim bazen ise yan haklar mevcuttur. Alıcı ile satıcı arasındaki borç ilişkisi geniş anlamda borcu

¹ 6102 sayılı Kanun 13/1/2011 tarihinde kabul edilmiş ve 14/2/2011 tarihli 27846 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

² 6098 sayılı Kanun 11/1/2011 tarihinde kabul edilmiş ve 4/2/2011 tarihli 27836 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

yansıtmaktadır. Bu durumda borç ilişkisi karşılıklı sorumlulukların tamamını kapsayan bir hukuki bağlantıdır (Önen, 1976: 6).

Konu ile ilgili maddeler Borçlar Hukuku, 01.07.2012 tarihinde yürürlüğü giren (TBK m.648), 11.01.2011 tarihli ve 6098 sayılı TBK'da yer almaktadır. Bu bölüm başlığı altında hukuki olarak sözleşme kavramı üzerinde durulmuş ve barter sözleşmesinin hukuki niteliği ele alınacaktır.

3.3.1.1. Sözleşme

Türkiye'de barter işlemi yapan firmaların çalışma şeklini düzenleyen özellikle barter için oluşturulmuş bir mevzuat bulunmadığından dolayı barter şirketinin üyeler ile yaptığı üyelik sözleşmesi kapsamında barter işlemlerinin esasları belirlenmektedir. Üyelik sözleşmesi sayesinde üyeler, mal ve hizmet arz etmeyi ve bu arz ile beraber oluşan alacağın yine barter yöntemiyle ödenmesini kabul etmektedirler (Bayrav, 2009: 57).

TBK'nın 1'inci maddesi kapsamında "Sözleşme" kavramı; sözleşme, tarafların iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklamalarıyla kurulur şeklinde belirtilmiştir (TBK m.1/1). TBK, sözleşmeler için "şekil serbestisi" kavramını benimsemiştir. Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir.

Barter Üyelik Sözleşmesi;

Barter sistemi içerisinde satış yapmış üyelerin alacaklarını barter yöntemi veya nakit olarak tahsil etmesi hususunda barter organizatörü firmaya vekalet vermesinden dolayı vekalet sözleşmesini,

Barter işlemi sonucu doğan alacak, barter organizatörü firmanın garantör pozisyonunda olmasından dolayı kefalet sözleşmesi,

Üye firmaların sistem içerisinde oluşan alacaklarını belli bir sürenin sonunda (12 aydır sözleşmede ek bir madde bulunmuyorsa) alacağı yine barter yöntemiyle mal veya hizmet olarak temin edememeleri durumunda, oluşmuş alacağın barter sistemine devri ile sonuçlanan "alacağın temliki" sözleşmesi,

Barter üyelerinin sistemde yaptıkları alışveriş sonucu oluşmuş alacak ve borçlarının yine birbirinden tahsil etmesine imkân vermesi sebebiyle, cari hesap sözleşmesi olarak

değerlendirilebilmektedir (Uyan, 2013: 107). Bu bakımdan, üyelik sözleşmesinin şekli için tellallık, vekalet ve cari hesap sözleşmesi incelenmelidir. Ayrıca karma sözleşme niteliği taşıyan Üyelik Sözleşmesi, geçerli nitelik taşıyabilmesi adına yazılı şekilde yapılmak durumundadır (Bayrav, 2009: 57).

3.3.1.2. Barter sözleşmesinin hukuki niteliği

Barter üyesi ile barter organizatörü arasındaki ilişkinin hukuki niteliği aşağıda detaylıca incelenecektir.

Barter sözleşmesi, yapısı itibariyle çok taraflı olmasından dolayı bir ortak Pazar etrafında üyelerin pazara dahil olması, arz edilen mallar ile talep edilen malların buluşmasını konu alan sözleşme olması ve barter şirketi ile üyeler arasında hukuki bir ilişkiden dolayı adi şirket sözleşmesi kapsamında değerlendirilebilmektedir (Keskin, 2000: 49). Âdi şirket sözleşmesi, TBK'nın 520'inci ve devam niteliği taşıyan maddelerinde açıklanmıştır. Ancak barter sözleşmesi, adi şirket ortaklarının yerine getirmekle yükümlü oldukları sorumluluklar kapsamında adi şirket sözleşmesinden ayrılır.

Üyelik sözleşmesinin barter şirketi veya üye için rekabet etmeme yükü doğurmamaktadır. Hıggıston'a göre, uygulamada bazı barter şirketlerinin sistem içerisine kendi mal ve hizmetlerini de dahil ederek üyeleri ile rekabet ettikleri gözlenmektedir (Hıggıston, 1985: 159).

Barter sözleşmesi bir bakıma acentelik sözleşmesi olarak da düşünülebilmesine rağmen, TTK'nın 116'inci maddesi incelendiğinde “ticari mümessil ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir mukaveleye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir suretle ticari bir işletmeyi ilgilendiren akitlerde aracılık etmeyi veya bunları işletme adına meslek edinen kimselere acente denir” şeklinde tanımlanmıştır. Tanım incelendiğinde ve acentelik unsurlarına bakıldığında barter şirketi için acente kavramı çok doğru olmayacaktır (Keskin, 2000: 7-10).

3.3.1.3. Temsil kavramı

Temsil kavramı bir kimsenin temsilci (mümessil) ünvanıyla diğer bir kişi adına ve/veya hesabına hukuki işlem yapması olarak tanımlanmaktadır (Arzova, 2000: 30). Gündelik hayatta da çok sık karşılaştığımız temsil kavramı herhangi bir yasal işlem yaparken kişinin kendi işini çeşitli sebeplerle kendisi gerçekleştiremediğinde, bir başkasının

onun “adına ve hesabına” gerçekleştirme işlemidir. Barter organizasyonunu gerçekleştiren barter şirketi sistem içerisinde satış yapmış üye firmanın alacağını tahsil etmek ile yükümlü olduğundan bu sorumluluğunu TBK’da belirtilen “temsil” yetkisi ile gerçekleştirmektedir. Temsil ilişkisinden söz edebilmek için üç kişiden bahsedilmelidir. Bunlar; “temsil olunan”, “Temsilci” ve “üçüncü kişi” şeklindedir. Barter organizasyonunda alacağı oluşan üye temsil olunan, alacaklıyı temsil etmekle yükümlü barter şirketi temsilci, borçlu üye firma üçüncü kişi pozisyonunda olacaktır.

Hukukî sonuçlarına göre, temsil dolaylı temsil ve dolaysız temsil olmak üzere ikiye ayrılır. Dolaylı temsil; temsilcinin yapılan hukukî işlemi kendi namına yapmasına karşın temsil edilen hesabına yapması durumunda oluşur (TBK m.40/2). Vasıtalı temsil şeklinde de adlandırılabilir. Dolaylı temsil işleminde hukukî işlem sonucu oluşan alacak ve borçlar ilk olarak temsilciye ait olur, sonradan bu hak ve borçlar alacağın devri (temliki) ve borcun nakli kuralları çerçevesinde temsil edilene devredilir. Temsilci ile temsil edilen arasındaki hukukî bağlantı uyarınca, temsilci devretmeye, bu durumda temsil edilen de devralmaya mecburdur (Arzova, 2000: 30).

Dolaysız temsil; temsilcinin yaptığı hukukî işlem sonucu ortaya çıkan hak ve borçların ikinci bir işleme gerek kalmaksızın doğrudan doğruya temsil edilene ait olması halinde, doğrudan doğruya temsilden (ya da vasıtasız, dolaysız temsilden) bahsedilir (Arzova, 2000: 31). TBK’nın 32. ve devam maddelerinde “dolaysız temsil” kavramı düzenlenmiştir. Dolaysız temsilden söz edebilmek için iki faktör aranır (TBK. m. 23).

Temsilci (mümessil), temsil edilen namına ve hesabına hukukî işlem yapmaya yetkili olmalıdır. Bu yetki, bir hukukî işlemde (rızaî veya iradi temsil) ya da kanundan (yasal temsil) doğabilir. Şayet ortada söz konusu bir temsil yetkisi yoksa, “yetkisiz temsil” şeklinde değerlendirilir (TBK m.46 vd.). Temsilci (mümessil) işlemi temsil edilen adına yaptığını karşı tarafa bildirmelidir (Arzova, 2000: 31). Temsil yetkisi kanundan (yasal temsil, kanuni temsil) doğabildiği gibi temsil olunanın iradesinden de (iradi temsil, rızaî temsil) doğabilir.

Yasal temsil kavramından, temsil yetkisinin dolaysız olarak yasadan doğduğunda bahsedilir. İradi temsil kavramından ise, temsilcinin (mümessilin) temsil yetkisini temsil edeceği kişiden aldığı bahsedilir, Borçlar Hukuk’unda asıl olan kavram iradi temsildir.

Bahsedilen hukukî işlem bir şekilde bağlanmışsa, temsilci (mümessil) sıfatıyla imzasını atmalıdır.

Barter sistemi içerisinde borçlu pozisyonundaki şirket, borcunu mal veya hizmet satın aldığı firmaya direkt mal veya hizmet sunarak yapmak zorunda değildir. Sisteme arz ettiği ürün veya hizmetleri sistem içinde bulunan bir başka üyeye satış yaparak borcunu ödemiş olabilir bu durumda bu üçüncü şahıs lehine yapılmış bir sözleşme söz konusudur (Şimşek, 2004: 42).

TBK'nın 109-111. maddelerinde, borçların, sözleşmeye taraf olmamış kişilerle (üçüncü şahıslar) ilgili ifadeler yer almaktadır. 109. maddede, alacaklıya borcunu ödeyecek üçüncü şahıs pozisyonundaki kişinin, hangi durumlarda alacaklının haklarına halef olacağı açıklanmıştır. 110 ve 111'inci maddelerde sırasıyla, "Başkasının edimini borçlanma" ve "Başkası yararına sözleşme" kavramları belirtilmiştir.

Üçüncü kişinin edimini borçlanma kavramı (Üçüncü kişinin fiilini üstlenme, başkasının edimini taahhüt); fiili üstlenilen edimin direkt borçlu tarafından değil, üçüncü bir şahıs tarafından yerine getirilecek olmasını ifade etmekte olup (Uyan, 2013: 112) üçüncü bir kişinin fiilini başkasına karşı üstlenen, bu fiilin gerçekleşmemesinden dolayı doğan zararı gidermekle yükümlüdür (TBK m.128/1).

"Belirli bir süre için yapılan üstlenmede, sürenin bitimine kadar üstlenene edimini ifa etmesi için yazılı olarak başvurulmaması hâlinde, üstlenenin sorumluluğunun sona ereceği kararlaştırılabilir" (TBK m.128/1). Bu maddeyi barter sözleşmeleri için yorumladığımızda; barter organizatörü pozisyonundaki barter şirketi, mal veya hizmet satışı yapmış üye firmanın oluşan alacağını, sisteme üye diğer firmaların ürün veya hizmetlerinden satın alarak borcunu tahsil fırsatı sunar ve bu durumda üçüncü şahsın fiilini üstlenme kavramı oluşmaktadır. Barter firması bu taahhüdünü gerçekleştirebilmek için sistem içerisinde ürün satın alamayan firmaya yine ürün ve hizmet ile ödeme garantisi sunmaktadır.

Sözleşme kavramı borçlar kanunu kapsamında açıklanırken borçlu pozisyonunda olan kişi, sözleşme gereği, edimini alacaklıya ifa eder. Sözleşmeyi yapan taraflar kendi namlarına hareket ettiklerinden, bir temsil ilişkisinden bahsedilemediği halde, borçlu taraf borcunu üçüncü bir kişiye ifa etmekle yükümlüyse "üçüncü şahıs yararına sözleşme" söz konusu olacaktır (Arzova, 2000: 32).

Bu durumda barter sistemi içerisinde borçlu pozisyonunda olan firma, borcunu, mal satın aldığı firmaya yapmak zorunda olmayıp sisteme arz ettiği ürün veya hizmetine talepte bulunan diğer bir sistem üyesi firmaya satış yaparak ödeyecektir ve bu işlem üçüncü şahıs lehine yapılmış, bir sözleşme gereği oluşmuştur (Durmuş, 2005: 50).

Üçüncü şahıs lehine yapılmış sözleşmeler, üçüncü şahısa edimin (alacaklı olan tarafa borçlunun yerine getirmekle yükümlü olduğu davranış) ifasını talep yetkisine göre ikiye ayrılır. Bunlar; “eksik” ya da “tam” sözleşmelerdir.

Üçüncü kişi yararına sözleşmelerde, üçüncü kişi pozisyonu yalnızca edimi kabul etme yetkisine sahiptir. İfayı talep etme yetkisi yoktur. Bu durumda üçüncü şahıs yararına eksik sözleşme söz konusudur. Edimin yerine getirilmesi sadece alacaklı pozisyonunda olan kişi talep edebilir (TBK m.129/1).

Üçüncü kişinin taahhüt edilen edimi talep edebilme noktasında bir yetkisinin olduğu durumlarda “tam üçüncü kişi yararına sözleşme” söz konusudur. Tam üçüncü kişi yararına yapılan sözleşmede, sözleşme taraflarının isteğine göre veya örf ve adete uygun düşüyorsa, üçüncü kişide borcun ifasını borçludan talep edebilir (TBK m.129/2).

Başkası yararına sözleşmelerde, yararına sözleşme yapılan üçüncü şahsın medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olması gerekmez. Henüz ana rahminde bulunan bir kişi yararına sözleşme yapılabileceği gibi, sözleşmedeki şartlara göre ileride belirlenecek bir şahıs yararına da sözleşme yapılabilir.

Başkası yararına yapılan sözleşmelerde, üçüncü şahsın hakkı taraflar arasında sözleşmeden doğduğu için, borçlu, alacaklıya karşı ileri sürebileceği bütün def-i ve itirazları (ehliyetsizlik, muvazaa, hata, hile, ikrah, ödemezlik def-i vs.) üçüncü şahsa karşı da ileri sürülebilir. Ancak, TBK, md. 120 uyarınca, borçlu üçüncü şahsa karşı olan borcunu, diğer tarafın (alacaklarının) kendisine olan borcu ile takas edemez.

Barter Şirketi, malını barter sistemini kullanarak satış işlemi gerçekleştiren firmaya alacağını diğer barter üyelerinin mal ya da hizmetlerinden satın aldirarak tahsil ettirirken üçüncü şahsın fiilini taahhüt etmektedir ve bu taahhüdünü yerine getirmek için de alacağını belirli bir zamanda mal/hizmet satın alarak tahsil edemeyen firmaya, nakit ya da mal/hizmetle ödeme garantisi vermektedir.

3.3.1.4. Simsarlık sözleşmesi kapsamında barter

TBK'nın 520'inci maddesinde belirtildiği üzere; "Simsarlık sözleşmesi, simsarin taraflar arasında bir sözleşme kurulması imkânının hazırlanmasını veya kurulmasına aracılık etmeyi üstlendiği ve bu sözleşmenin kurulması hâlinde ücrete hak kazandığı sözleşmedir" (TBK m.520/1). Simsarlık sözleşmesi diğer bir deyişle ticaret hukuku kapsamında, şirket satıcısı ve alıcıları bir araya getiren kişiler olarak tanımlanabilir.

Tellallık (simsarlık) kavramı bir aracılık faaliyeti olarak tanımlanabilmektedir (Şenyüz, 2005: 50). Bu durumda bir ticaret tellallığı söz konusu olmaktadır. Barter işlemlerini gerçekleştiren barter organizatörü firma için; sistem içerisinde mal ve hizmet talep edenler ile mal ve hizmet arz edenleri buluşturma misyonu bulunan firmalar bu rolü karşılığında üyelere komisyon talep etmektedir. Komisyon ve üyelik aidatları ticari kazanç kapsamında değerlendirilmektedir (Oduncuoğlu, 2007: 27-28).

Bir nevi vekalet olan simsarlık sözleşmesi kapsamında TBK 520'inci maddede "Simsarlık sözleşmesine, kural olarak vekâlete ilişkin hükümler uygulanır" ifadesi yer almaktadır (TBK m.520/2).

3.3.1.5. Türk borçlar kanunda takas ve trampa kavramı

Takas kavramı TBK'nın 139'uncu maddesinde "İki kişi, karşılıklı olarak bir miktar para veya özdeş diğer edimleri birbirine borçlu oldukları takdirde, her iki borç muaccel ise her biri alacağını borcuyla takas edebilir." şeklinde belirtilmiştir.

Takastan bahsedebilmek için dört şart sağlanmalıdır; birinci olarak "karşılıklı borcun bulunması", iki "borçların özdeş olması", üç "borçların muaccel olması" son olarak "takas beyanında bulunulması" gerekmektedir.

Gündelik dile "değiş-tokuş" olarak geçen "Trampa" kelimesi, TBK'da incelendiğinde "mal değişimi" olarak karşımıza çıkmaktadır. TBK'nın 282'inci maddesinde "Mal değişim sözleşmesi, taraflardan birinin diğer tarafa bir veya birden çok şeyin zilyetlik ve mülkiyetini, diğer tarafın da karşı edim olarak başka bir veya birden çok şeyin zilyetlik ve mülkiyetini devretmeyi üstlendiği sözleşmedir." şeklinde tanımlanan trampa barter sisteminin işlevi çerçevesinde değerlendirilebilmektedir.

Trampa sözleşmesi bir çok açıdan satış sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir. Öyle ki TBK 283'üncü maddesinde "Satış sözleşmesine ilişkin hükümler, mal değişim sözleşmesine de uygulanır; buna göre taraflardan her biri, vermeyi üstlendiği şey bakımından satıcı, kendisine verilmesi üstlenilen şey bakımından alıcı durumundadır" şeklinde ifade edilmiştir.

Bu durumda trampa sözleşmesinde taraflar hem alıcı hem satıcı durumunda olabilmektedir (Şenyüz, 2005: 291). Barter işlemleri yapılmadan barter firması ile yapılan üyelik sözleşmesi de trampa sözleşmesi kapsamında değerlendirilebilmektedir. Söz konusu mal değişimi olduğundan üyelerin yaptıkları işlemler "trampa" kavramında değerlendirilebilmektedir. Barter uygulamasında her zaman karşılıklı değiş tokuş söz konusu olmasa da aracı firma sayesinde alıcı sisteme borçlu ya da satıcı sistemden alacaklı pozisyonda olacaktır.

3.3.2. Türk Ticaret Kanunu Açısından Barter İşlemleri

Türk Ticaret Hukuku özel hukukun bir dalı olmakla beraber Türk Ticaret Hukuku da aynı Medeni Hukuk gibi özel hukukun içerisindedir. Türk Ticaret Hukuku maddeleri, 13.01.2011 6102 sayılı TTK'da yer almaktadır.

Barter sistemi ile ilgili düzenlemeler TTK içerisinde faydalanabileceği maddeler; Ticari İşletme, Tacir, Kuruluş, Ticaret Ünvanı, Defter Tutma ve Envanter, Ticari Hükümler, Ticari İşler Ticaret Şirketleri, Anonim Şirket şeklinde sıralanabilmektedir (Söztutan, 2004: 41).

3.3.2.1. Cari hesap

TTK'nın 87'inci maddesinde; "İki kişinin herhangi bir hukuki sebep veya ilişkiden doğan alacaklarını teker teker ve ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem alacak ve borç şekline çevirerek hesabın kesilmesinden sonra çıkacak artan tutarı isteyebileceklerine ilişkin sözleşme cari hesap sözleşmesi" şeklinde tanımlanmıştır.

Barter organizasyonunu gerçekleştiren barter firmaları üyelerinin işlemler sonucu oluşan alacak ve borç bakiyelerini cari hesap sözleşmesini baz alarak tutmaktadır (Tekşen, 2006: 47). Cari hesap, muhasebenin temel kuralları gereği gerçeği yansıtır şekilde, muhasebenin temel ilkelerine uygun tutulması mecburi defterde yer alan ve bu şekilde kayıtlara yansiyacak hesaptır. Cari Hesap, üçüncü şahıslar açısından da sonuçlar içerecektir.

Bu durumda Cari Hesap; iş ve hizmet ilişkisinden doğan borçların ve alacakların bakiyesini gösteren bir hesap çeşitidir (Altuğ, 1999: 167).

TBK'nin 90'inci maddesinde açıklandığı üzere bir cari hesap sözleşmesinin hükümleri aşağıda yer almaktadır (TBK 90).

- a) Aksi kararlaştırılmadıkça, cari hesaba alacak veya borç kaydedilmesi, tarafların, alacağı veya borcu doğuran sözleşme veya işleme ilişkin dava ve savunma haklarını düşürmez. Sözleşme veya işlem iptal edilirse bunlardan kaynaklanan kalemler hesaptan çıkarılır.
- b) Cari hesap sözleşmesinin yapılmasından önce doğmuş bulunan bir alacak, tarafların onayıyla cari hesaba kaydedilirse, aksi kararlaştırılmamışsa bu alacak yenilenmiş olmaz.
- c) Bir ticari senedin cari hesaba kaydı, bedelinin alınmış olması hâlinde geçerli olmak şartıyla yapılmış sayılır.
- d) Her hesap devresi sonunda alacak ve borcu oluşturan tutarlar birbirinden çıkarıldıktan sonra tanınan veya hükmen belirlenen bakiye, yeni hesap devresine ait bir kalem olmak üzere hesaba geçirilir. Sözleşme sona ermiş veya artan tutar haczedilmiş ise onun ödenmesi gerekir.
- e) Cari hesabın alacak sütununa yazılan tutarlar için sözleşme veya ticari teamüller gereğince, kaydoldukları tarihten itibaren faiz işler.

3.3.3. Vergi Kanunları Açısından Barter Sisteminin Değerlendirilmesi

Bu başlık altında barter sistemi, Gelir Vergisi (GVK)³, Kurumlar Vergisi (KVK)⁴, Katma Değer Vergisi (KDV)⁵, Damga Vergisi, Vergi Usul Kanunu (VUK)⁶, Gümrük Vergisi ve diğer bazı vergi kanunları çevresinde değerlendirilecektir.

³ 193 sayılı Kanun 31/12/1960 tarihinde kabul edilmiş ve 6/1/1961 tarihli 10700 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

⁴ 5520 sayılı Kanun 13/6/2006 tarihinde kabul edilmiş ve 21/6/2006 tarihli 26205 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

⁵ 3065 sayılı Kanun 25/10/1984 tarihinde kabul edilmiş ve 2/11/1984 tarihli 18563 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

⁶ 213 sayılı Kanun 4/1/1961 tarihinde kabul edilmiş ve 12/1/1961 tarihli 10705 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Barter sistemi yapısı gereği paranın olmadığı bir ticaret sistemidir. Paranın olmadığı bir sistemde vergi kavramından bahsedebilmek için takas çerçevesinde değerlendirme yapılır ve vergi kanunları barter sistemi için de geçerli durumdadır.

3.3.3.1. Gelir vergisi açısından sistemin incelenmesi.

GVK' nın 1'inci maddesi gerçek kişilerin gelir vergisine tâbi olacağını belirtmiş ve hemen ardından gelirin tanımını yapmıştır. Bu tanıma göre gelir; “bir gerçek kişinin bir takvim yılı içinde elde ettiği kazanç ve iratların safi tutarıdır”. Bu tanıma göre elde edilmiş olmak kaydıyla, her türlü kazanç ve iratlar gelir vergisine tâbi tutulmaktadır. Burada “her türlü” kavramını ise Mezkûr Kanun'un 2. Maddesi açıklığa kavuşturmuştur. Maddede, gelirin bazı unsurlardan elde edilmesi gerektiği belirtilmiş ve gelirin unsurları;

- *Ticarî kazançlar,*
- *Ziraî kazançlar,*
- *Ücretler,*
- *Serbest meslek kazançları,*
- *Gayrimenkul sermaye iratları,*
- *Menkul sermaye iratları,*
- *Diğer kazanç ve iratlar şeklinde sıralanmıştır.*

Bu demektir ki, bir gerçek kişinin geliri tüm kazanç ve iratlardan değil, gelir vergisine tâbi tutulabilmesi için sadece yukarıda sayılan unsurlardan birinden elde edilmiş olması gerekmektedir.

Burada üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise “elde etme” kavramıdır. Farklı esaslara bağlanmakla birlikte, gelirin elde edilmesini “tahakkuk esası” ve tahsil esası olarak ikili bir kategoride değerlendirebiliriz. Tahakkuk esası, alacağın hasılat ve tutar olarak kesinleşmesidir. Ancak bu alacak tahsil edilmemiştir. Gelir elde etmeye alacaklı olmak şeklinde de söylenebilir (Öz, 2006: 45). Bu esasa göre kazancın tespitinde tahsilat veya ödeme dikkate alınmamaktadır. İşlemler, tahsilat veya ödemenin yapıldığı tarih itibarıyla değil, bunların vukuu bulunduğu tarihler esas alınarak kaydedilir (Öner, 2017: 42). Tahsil esası ise, işlemlerin ödemenin yapıldığı yani fiilen gelirin elde edildiği tarihin dikkat alındığı bir elde etme esası olarak kabul edilir. Türk Vergi sisteminde de genel olarak gelirin

elde edilmesinde tahakkuk esası, ticari ve zirai kazançlar için; tahsil esası ise diğer kazançlar için kabul edilmiştir.

Barter sisteminin günümüzde bir nevi takas yöntemi olduğunu daha önce belirtmiştir. Dolayısıyla buradaki mal ve hizmet değişimlerinin ticari kazanç unsuru ile gelir elde edildiğini söylemek mümkündür. Bunun yanında sunulan hizmet serbest meslek erbabı tarafından yapılıyor ise, bu kişi serbest meslek kazancı kapsamında gelir vergisine tâbi tutulduğundan elde edilen gelirin de bir serbest meslek kazancı olması gerekir. Aynı zamanda Barter işlemine konu olan bir ticari ya da mesleki durum, mutad halde değil ve diğer kazanç ve iratlar unsurundaki vergi konularından ise o zaman Diğer Kazanç ve İratlar unsuru ile gelir elde edildiğini söylemek gerekecektir. Bu listeyi, zirai ürünler için zirai kazanç şeklinde uzatmak da mümkündür. Ancak ticari kazanç ve serbest meslek kazancı dışındaki diğer unsurlardan bu sistem içerisinde gelir elde edilmesi gelir elde edilmesi pratikte çok fazla karşılaşılabilecek bir durum olmadığından çalışmamızda göz ardı edilmiştir.

Bu anlamda “Ticari kazanç” ve “Serbest Meslek Kazancı” unsurlarını GVK kapsamında değerlendirmek yerinde olacaktır.

Ticari kazanç

Elde edilen bir ticari kazancın mutlak suretle gelir vergisine tabi tutulması gerekmektedir. Gelirin vergiye tabi olup olmaması; 193 Sayılı GVK'nın 37'inci maddesinde ifade ettiği şekliyle açıklanabilir.

İlgili madde; “Her türlü ticari ve sınai faaliyetlerden doğan kazançlar ticari kazançtır. Bu kanunun uygulanmasında, aşağıda yazılı kazançlar ticari kazanç sayılır:

1. Maden, taş ve kireç ocakları, kum ve çakıl istihsal yerleri ile tuğla ve kiremit harmanlarının işletilmesinden;
2. Coberlik işlerinden;
3. Özel okul ve hastanelerle benzeri yerlerin işletilmesinden;
4. Gayrimenkullerin alım, satım ve inşa işleriyle devamlı olarak uğraşanların bu işlerinden” (GVK m.37) şeklinde tanım getirmektedir.

TTK çerçevesinde, ticari işletme kapsamında yapılan faaliyetler, diğer bir deyişle ticari amaçlı işletmelerin, fabrikaların vb. kazanımları GVK ile değerlendirilir ve ticari ve sınai faaliyet olarak kabul edilir. GVK'da aksini iddia eden özel bir hüküm bulunmadıkça bu kazanç ticari kazanç dışında bir gelir unsuru olarak değerlendirilemez (Tekşen, 2006: 129).

Ticari kazanç kavramı, Gelir Vergisi kapsamında değerlendirilen önemli bir başlıktır ve geniş bir uygulama alanı vardır. Ticari kazanç kavramı daha öncede açıklanıldığı üzere GVK'nın 37. maddesinde, "Her türlü ticari ve sınai faaliyetten doğan kazançlar, ticari kazançtır." şeklinde açıklanmıştır.

Barter organizasyonu kendi sistemi içerisinde üyeler arası mal ve hizmet takasına imkân sağlayan bir yapıdır. Bu sistem işlerken sistem yürütücüsü durumundaki barter organizatörü firma iki gelir elde etmektedir. Bunlardan ilki; komisyon gelirleri, ikincisi ise; barter sistemine üye olurken verilen üyelik aidatlarıdır. Barter firmalarının elde ettikleri bu gelirler gelir vergisi kanununun 37. Maddesi kapsamında değerlendirilmektedir (Tekşen, 2006: 130).

Bu faaliyetler sonucu yalnızca barter firması bir gelir elde etmediği için barter sistemi içerisindeki taraflar (üye ve barter şirketi) açısından da gerçekleşen faaliyetler ticari kazanç hükmünde sayılacak ve vergiye tabii olacaktır. Üye firma satıcı pozisyonunda ise mal satışı gerçekleştirmiştir ki bu durumda elde ettiği gelirden vergiye tabidir (Sürmen & Kaya, 2001: 134).

Bununla birlikte, barter sistemi içinde işlem yapan üye firmaların mal veya hizmet takası gerçekleştirdiklerinde katlandıkları komisyon ve aidatlar için GVK 40'inci maddesi kapsamında gider gösterebilmeleri mümkündür. Başka bir ifade ile ticari kazancın tespitinde gider yazılabilmektedir (Tekşen, 2006: 130).

Bir diğer konu ise barter sistemi içerisindeki alacaklar için karşılık ayrılması durumudur. Barter sisteminde oluşan alacaklar tahsil edilemediği takdirde barter firmasının bu alacaklar için şüpheli ticari alacak karşılığı ayırması mümkün değildir. Alacakların barter şirketine ait olmamasından (sistemdeki alacaklı firmalara aittir) dolayı barter şirketi yalnızca garantör durumundadır (Yıldız & Gümüşay, 2003: 93-94).

Serbest meslek kazancı

GVK'nın 65'inci maddesi "Her türlü serbest meslek faaliyetinden doğan kazançlar serbest meslek kazancıdır." diyerek genel olarak serbest meslek faaliyeti hakkında bir çerçeve çizmiştir. Madde devamında serbest meslek faaliyetini; "sermayeden ziyade şahsi mesaiye ilmi veya mesleki bilgiye veya ihtisasa dayanan ve ticari mahiyette olmayan işlerin işverene tabi olmaksızın şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapılmasıdır" şeklinde tanımlamış ve tahkim işleri dolayısıyla hakemlerin aldıkları ücretler ile kollektif, adi komandit ve adi şirketler tarafından yapılan serbest meslek faaliyeti neticesinde doğan kazançların da, serbest meslek kazancı olduğunu belirtmiştir.

Serbest meslek faaliyetini mutat meslek halinde ifa edenler, serbest meslek erbabıdır. Serbest meslek faaliyetinin yanında meslekten başka bir iş veya görev ile devamlı olarak uğraşılması bu vasfı değiştirmez. GVK bazı kişileri de serbest meslek erbabı olarak kabul etmiştir. GVK'nın 66. Maddesine göre;

- Gümrük Komisyoncuları, bilümm borsa ajan ve acentaları, noterler, noterlik görevini ifa ile mükellef olanlar;
- Bizzat serbest, meslek erbabı tarifine girmemekle beraber serbest meslek erbabını bir araya getirerek teşkilat kurmak veya bunlara sermaye temin etmek suretiyle veya sair suretlerle serbest meslek kazancından hisse alanlar.
- Serbest meslek faaliyetinde bulunan kollektif ve adi şirketlerde ortaklar, adi komandit şirketlerde komanditeler,
- Dava vekilleri, müşavirler, kurumlar ve tüccarlarla serbest meslek erbabının ticarî ve meslekî işlerini takip edenler ve konser veren müzik sanatçıları;
- Vergi Usul Kanununun 155 inci maddesinde belirtilen şartlardan en az ikisini taşıyan ebe, sünnetçi, sağlık memuru, arzuhalci, rehber gibi mesleki faaliyette bulunanlar da serbest meslek erbabı olarak kabul edilmiştir.

Bu itibarla barter işlemlerinin konusu serbest meslek faaliyeti sayılanlar içerisinde ise kazanç, serbest meslek kazancı olarak kabul edilecek ve ona göre gelir vergisine tâbi tutulacaktır.

Yalnız burada dikkat edilmesi gereken, kazancın ticari kazanç olması halinde tahakkuk esasına göre, kazancın serbest meslek kazancı olması halinde tahsil esasına göre vergilendirme yapılmasıdır. Yani barter işlemi sonrası muhasebe kayıtlarında gelirin görüldüğü dönem, ticari kazançlar için bu gelirin vergilendirme dönemi kabul edilmesi gerekir. Serbest meslek kazancında ise, barter işlemi sonrası bir kazancın ya da malın/hizmetin sunulması şarttır. Bu hizmetin sunumunun ya da malın tesliminin olduğu dönem, vergilendirme dönemi olarak kabul edilecektir.

3.3.3.2. Kurumlar vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi

KVK'nın 1. Maddesinde ifade edildiği üzere; “aşağıda sayılan kurumların kazançları, kurumlar vergisine tâbidir:

- a) Sermaye şirketleri.
- b) Kooperatifler.
- c) İktisadî kamu kuruluşları.
- ç) Dernek veya vakıflara ait iktisadî işletmeler.
- d) İş ortaklıkları.

Kurum kazancı, gelir vergisinin konusuna giren gelir unsurlarından oluşur (KVK 1/2). Yani yukarıda gelir vergisinin unsurları olarak saydıklarımız, kurumlar için de geçerlidir. Ancak kurumlar, hangi gelir unsurlarından kazanç elde etmiş olurlarsa olsunlar kazançları ticari kazanç olacaktır. Yani serbest meslek faaliyet alanına giren bir hizmeti gerçek kişi sunduğunda serbest meslek kazancı kapsamında gelir vergisine; aynı hizmeti bir kurum sunduğunda ticari kazanç kapsamında kurumlar vergisine tâbi olacaktır.

GVK çerçevesinde incelediğimiz ticari kazancın hükümleri KVK için de söz konusudur (Tekşen, 2006: 134-135). Kurumlar vergisi hesaplanırken, söz konusu mükelleflerin bir hesap dönemi içinde elde ettikleri safî kurum kazancı üzerinden belli bir oranla hesaplanmaktadır. (KVK m.6/1). Safî kurum kazancının tespitinde ise, GVK'nın ticarî kazanç hakkındaki hükümleri uygulanır (KVK m.6/2).

Kurum kazançlarının ticari kazanç kapsamında vergilendirildiği göz önünde tutulduğunda, bu kurumların barter sisteminden kazanç elde etmelerinde de tahakkuk esasının geçerli olduğunu söyleyebiliriz.

3.3.3.3. Katma Değer Vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi

KDV 1. Maddesinde açıklandığı üzere, Türkiye’de yapılan “Ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler” Katma Değer Vergisi kapsamında ele alınır.

Birinci madde kapsamında KDV’den bahsedebilmek için belirli şartlar aranmaktadır. Bunlar; mal teslimi veya hizmet şeklinde gerçekleşmiş olması, gerçekleşmiş işlemin Türkiye sınırları içinde olması, ticari, sınai, zirai ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılmış olması şeklinde belirtilmiştir (Tekşen, 2006: 137).

Sistem içerisinde KDV’de söz edebilmek için iki aşama söz konusudur. Bunlar; Sistem içerisinde üye tarafından ürün veya hizmet sağlanması ve elde edilen ticari kazançtan doğacak katma değer vergisi ve sistem içerisinde alım satım işleminin gerçekleşmesi sonucu barter organizatörü firmanın alıcı ve satıcıdan alacağı barter işlem komisyonu sebebiyle doğacak katma değer vergisidir (Tekşen, 2006: 138).

Mal teslimi sırasında doğan KDV Kanunu’nun 2. Maddesi incelendiğinde; “1. Teslim, bir mal üzerindeki tasarruf hakkının malik veya onun adına hareket edenlerce, alıcıya veya adına hareket edenlere devredilmesidir. Bir malın alıcı veya onun adına hareket edenlerin gösterdiği yere veya kişilere tevdi teslim hükmündedir. Malın alıcıya veya onun adına hareket edenlere gönderilmesi halinde, malın nakliyesinin başlatılması veya nakliyecisi veya sürücüye tevdi edilmesi de mal teslimi,

2. Bir mal üzerindeki tasarruf hakkının iki veya daha fazla kimse tarafından zincirleme akit yapılmak suretiyle, malın bu arada el değiştirmeden doğrudan sonuncu kişiye devredilmesi halinde, aradaki safhalardan her biri ayrı teslim,

3. Su, elektrik, gaz, ısıtma, soğutma ve benzeri şekillerdeki dağıtımlar da mal teslimi,

4. Kap ve ambalajlar ile döküntü ve tali maddelerin geri verilmesinin mutad olduğu hallerde teslim, bunlar dışında kalan maddeler itibarıyla yapılmış sayılır. Bunların

yerine aynı cins ve mahiyette kap ve ambalajlar ile döküntü tali maddelerin geri verilmesinde de aynı hüküm uygulanır.

“Trampa iki ayrı teslim hükümleri gereği KDV doğmaktadır.” şeklinde açıklanmıştır. Bu durumda barter ticaretinde vergi üyelere mal teslimi yapılması veyahut hizmet ifası, teslim ya da ifa öncesi fatura düzenlenmesi durumunda veya barter ticaretinin gerçekleşmesi anında doğacaktır.

Barter işlemleri sonucu iki farklı KDV matrahı oluşacaktır. Bunlar üye firmaların gerçekleştirdikleri mal veya hizmet bedeli sonucu oluşacak KDV'nin matrahı ve barter şirketinin komisyonu sonucu oluşacak KDV matrahıdır (Uyan, 2013:132). Her iki durumda da genel geçerli olan KDV oranlarının uygulanması gerekmektedir.

Hem ticari kazançlar hem de serbest meslek kazançları KDV Kanunu kapsamında vergiye tâbi olduğu için burada bartera konu olan faaliyetin ticari ya da serbest meslek faaliyeti olmasının bir önemi bulunmamaktadır.

3.3.3.4. Damga vergisi açısından barter sisteminin değerlendirilmesi

Ticari işlemlerde kullanılan kâğıtlar, Damga Vergisi Kanunu'nda belirtilen niteliklere sahip, Damga Vergisi Kanunu'nda ekli (1) sayılı tablosunda yer alıyor ise ve Türkiye sınırları dahilinde düzenlenmiş veya Türkiye'deki hükümlerden yaralanmış olması halinde, Damga Vergisi'ne tabi olurlar (Tekşen, 2006: 144). Bu tanıma göre barter işlemlerinde kullanılan belgelerden bazıları damga vergisine konu olacaktır.

Barter işlemlerinde kullanılan belgeler çalışmanın daha önceki bölümlerinde ele alınmıştır. barter üyelik sözleşmesi, kefalet sözleşmesi, ek sözleşme, arz ve talep listesi, arz ve talep bildirim formu, barter çeki, barter işlem dekontu, barter hesap ekstresinden oluşan bu belgeler içerisinde barter üyelik sözleşmesi, kefalet sözleşmesi ve mevcut ise ek sözleşme damga vergisine konu olacaktır.

Barter sözleşmeleri birden fazla sözleşme ve işlemin yalnızca bir belgede birleşmesi ile meydana gelmektedir. Barter sözleşmeler için Damga Vergisi Kanunu'nun eki incelendiğinde en yüksek vergi alınmasını gerektiren akit veya işlem çatısında Damga Vergisi'ne tabi tutulacaktır (Erkan, 2000: 99-100). 8 Seri No'lu Damga vergisi genel tebliğinde “çeşitli kişi veya kuruluşlar ve bankalarca çıkarılan belli parayı ihtiva eden tahvillerle mukavelename, taahhütname ve bonolar üzerine düzenleme anında müteselsil

kefalet veya müşterek borçlu ve müteselsil kefalet şeklinde konulan kefalet şerhlerinin 488 sayılı DVK'nın 6/2 maddesi uyarınca en yüksek vergi alınmasını gerektiren akit veya kefalet işlemi üzerinden Damga Vergisi'ne tabi tutulması gerektiğini" şeklinde belirtilmiştir.

Kefalet sözleşmesi; bazı durumlarda barter sözleşmeleri içinde ek olarak değil, barter sözleşmesinden bağımsız olarak ayrı bir kâğıt ile düzenlenmiş ise damga vergisine tabi olacaktır (Tekşen, 2006: 145).

Barter işlemlerinde düzenlenen arz talep listesi, arz ve talep bildirim formu, barter çeki, barter işlem dekontu ve barter hesap ekstresi gibi söz konusu diğer kağıtlar Damga Vergisi Kanunu'nun (1) sayılı tablosunda yer almadığından damga vergisi kapsamında değerlendirilmeyeceklerdir.

3.3.3.5. Vergi usul kanunu açısından barter sisteminin değerlendirilmesi

Barter işlemi içerisinde yer alan ürün ve hizmetlerin değeri, VUK'un değerlendirme hükümleri baz alınarak belirlenecektir. Bu hükümler VUK'un 258. ilâ 330. maddelerinde düzenlenmiştir. Yalnız mal ve hizmetleri değerlemeye tâbi tutar iken, VUK'un 267'inci maddesinde belirtildiği üzere emsal değerinden daha düşük değerlendirilmemesi gerekmektedir. Aynı zamanda mükellefin isteğine göre yine VUK'da belirtilmiş bulunan vadeli alacaklarda reeskont uygulamasına gidilmesi de mümkündür.

Barter organizasyonunu gerçekleştiren barter şirketleri, üyelere talep ettikleri aidat ve komisyonlar için Vergi Usul Kanunu'nunca belirtilen belgeleri düzenlemek ve bu belgeler üstünde yer alan tutarlar üzerinden KDV hesaplamak durumundadırlar (Tekşen, 2006: 148-149). Bu belgeler elbette ticari faaliyetler için fatura, gider pusulası, serbest meslek faaliyeti için ise serbest meslek kazanç makbuzları olacaktır.

Firmalar hem TTK kapsamında hem de VUK hükümlerinde belirtilen değerlendirme yöntemlerini kullanmak zorundadırlar. Vergileme açısından önemli olan da VUK belirtilmiş olan değerlendirme yöntemleridir. Barter işlemlerinde gelirin paradan ziyade çoğu zaman mal ve hizmet niteliğinde olmasından dolayı bu işlemlerde değerlemenin ayrı bir önemi bulunmaktadır.

3.3.3.6. Diğer vergi kanunları açısından barter sisteminin değerlendirilmesi

Barter sistemi ile gerçekleşen alışveriş yabancı bir ülkede faaliyet gösteren bir firmadan yapılmış ise ve söz konusu barter ticareti T.C. gümrük hattından geçerek gerçekleşmişse mevcut ticaretin gerçekleştiği tarihte yürürlükte bulunan gümrük tarifesine göre gümrük vergisine tabi olacaktır.

Dış ticarete barter işlemleri, “Takas veya Bağlı Muamele Yoluyla yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ” hükümlerine ile yürütülmekteydi. Tebliğe göre yapılacak olan ihracat karşılığında, ithal edilecek malın gösterilme zorunluluğu mevcuttu. Fakat 2008 yılında ihracat yönetmeliği, “takas veya bağlı muamele işlemleri yürürlükteki ihracat ve ithalat rejimleri çerçevesinde yürütülür” şeklinde güncellemeye uğramıştır (Bayrav, 2009: 82).

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Tarihte ticaretin ilk oluşmaya başladığı anlardan itibaren karşımıza çıkan değiş tokuş sistemi, ilk çağlarda hayvanlar ve üretilmiş bitkiler ile yapılmaya başlanmış ve zaman içerisinde ihtiyaç duyulan ve elimizde mevcutta bulunmayan her şey karşılığında bir bedel ödeme sistemi geliştirilmiştir. Başlarda karşılıklı olarak yapılan değiş tokuş, zaman içinde çoklu hale (birden fazla kişi arasında) gelmiş fakat her ürüne karşılık verilen ürünün eş değerde olmaması, ürün verilen kişiden ürün alınmaması gibi bir takım sorunlar, insanoğlunu paranın icadına teşvik etmiştir. Paranın icadıyla beraber gelişen ticaret sistemi daha fazla insan ve daha fazla ürünün bir arada bulunduğu toplulukları oluşturmuştur. Modern zamanlara gelindiğinde ise yalnızca firmaların değil ülkelerin yaşadığı ekonomik sorunlar sonucu yeni finansman yöntemleri arayışı oluşmuştur..

Bir ticaret yöntemi olmasının yanı sıra bir finansman tekniği olarak da karşımıza çıkan barter yöntemi özellikle ekonomideki daralma ve kriz dönemlerinde firmalara ciddi faydalar sağlayabilecek bir yöntemdir. Konjonktürel değişimlerin arz ve talepte oluşturdukları etkilerle yükselen maliyet unsuru karşısında, yapılamayan üretim ve yatırımlara alternatif bir çözüm önerisi yaratmaktadır. Bu sayede sistem, sadece mikro düzeyde firmalara fayda sağlamakla kalmayıp, makro düzeyde ülkelerin de ekonomik gelişimine fayda sağlayacaktır.

Barter sisteminin firmalara sağladığı bir çok avantaj bulunmaktadır. Sistemin; firmaların ellerinde bulunan nakitleri garanti altında tutması, düşük maliyet ile finansman ihtiyacını karşılaması ve bir nevi uzun vadeli kredi imkanı sunması, yeni pazarlar keşfetme şansı yaratması ve bu sayede pazarlama faaliyetlerinde tasarruf ve rekabet üstünlüğüyle birlikte ithalat ve ihracat kolaylığı sağlaması, satışları arttırmak için imkan yaratması, âtil kapasiteyi eritme fırsatı gibi bir çok yararı bulunmaktadır. Bu tezde, sistemin aktif olarak kullanılması ve yaygınlaşmasının önündeki engeller tespit edilip bu problemlere bir çözüm önerisi getirilmeye çalışılmıştır.

Gelişmiş ülkeler ve doymuş sektörlerde firmalar, kârını arttırabilmek amacıyla aynı ürün veya hizmeti daha düşük maliyet ile üretmeye çalışırlar. Maliyeti düşüren unsurun kalite sorununu öne çıkarması firmalar açısından tercih edilen bir durum olmamaktadır. Tam bu noktada barter cazip bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de kısa süreli düşüşler olsa da kronik hale gelen yüksek enflasyon sorunu ve günümüzde Türk Lirasının

değer kaybetmesi firmaları zor duruma sokmaktadır. Firmaların ellerindeki nakdi mal ve hizmete dönüştürmede yaşadığı kaygı, nakite ihtiyaç duyduklarında yaşadıkları zorluk, katlandıkları yüksek maliyetler ve yüksek faiz oranları karşısında barter sistemi alternatifsiz bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelişmiş ülkeleri incelediğimizde aktif olarak kullandıklarını gördüğümüz barter sistemi, gelişmekte olan ülkelere de şüphesiz ki ciddi faydalar sağlamaktadır. Yapılan araştırmalar göstermiştir ki sistemin tüm bu faydaları teoriden pratiğe geçtiğinde uygulamada bazı problemlerle karşılaşmaktadır.

Türkiye’de “barter sistemi” ile çalışıyormusunuz sorusunu yönelttiğimiz çoğu sektörden birçok firmanın barter kavramına aşina olmadığı, barter yaptıklarını söyleyen firmaların da büyük bir çoğunluğun aracı firma olmadan kendi çabaları ile ulaştıkları firmalardan birebir ürün veya hizmet takası gerçekleştirerek yaptıkları tespit edilmiştir. Barter firmalarının kendilerini ve sistemi tanıtımda yetersiz olduğu sonucuna varılmıştır. Barter sisteminin gelişimi için barter firmalarının pazarlama faaliyetlerine ağırlık vermesi gerekmektedir.

Sistem hakkında tam bilgi sahibi olamayan üyeler sistemden yeterli faydayı sağlayamadığını düşünmesi sebebiyle üyeliklerini yenileme ihtiyacı duymamaktadırlar. Ayrıca ellerindeki ürünü sisteme arz eden firmalar, âtil kapasite eritme amaçlı sisteme demode veya kalitesiz ürün sunabilmektedirler. Nitekim talep görmeyen bu ürün veya hizmetler firmalarda sistemin verimsiz olduğu algısını oluşturmaktadırlar. Her üyenin satışına karşılık alım yapmaması firmaları tedirgin eden diğer bir unsurdur. Öyleki yeterince iyi çalışan bir sistemde üye sayısının daha yüksek, ürün ve hizmet çeşidinin fazla olması bu sorunu ortadan kaldıracaktır. Üyelik için sistemden istenen yüksek teminatlar da firmaları düşündürmektedir. Bununla beraber sistem içerisinde satış yapan firmanın yaptığı satış karşısında parasal bir bedel tahsil etmemesi ve eş zamanlı olarak alım yapamaması üye firma firmayı güven noktasında şüpheye düşürebilmektedir. Sistem içerisinde alacaklı bulunan firma alacağını tahsil edememe ve yahut aradığı ürün veya hizmeti bulamama kaygısı yaşayabilir. Barter çeki olarak isimlendirilen aracın yasal olarak bir teminat sağlamaması da üye firmaları tedirgin eden bir diğer unsurdur. Her ne kadar alacaklar barter firması tarafından garanti altına alınmış olsada uygulamada barter ile ilgili özel bir mevzuatın bulunmaması, barter çekinin bir menkul kıymet niteliği görmemesi sorunlara yol açabilmektedir. Üyelik sürecinin sonunda sisteme içine borçlu pozisyonda olan firma borcunu barter firmasına nakit olarak ödemekle yükümlü olmasına karşın sistemden alacağı

bulunan firma nakit olarak alacağını tahsil edemez ve sistemden alacağını karşılığında işlem yapmak üzere faydalanır.

Barter firmalarının kendilerini ve sistemi tanıtmada yaşadıkları ciddi bir eksiklik çalışma boyunca yapılan araştırmalarda da kendini göstermiştir ki günümüz teknolojisinin em önemli iletişim kaynağı olan internet üzerinden yapılan incelemede 41 tane farklı isimde barter firmasının ismine rastlanmıştır. Farklı illerde faaliyette olan bu firmalara ulaşılmaya çalışıldığında ise yalnızca 11 tanesinin aktif web sitesine ve iletişim bilgisine erişilmiştir. Her birine atılan mailler ve aramalar neticesinde ise firmalar ile ilgili bilgi alınamamıştır. Dönüş yapan 4 firma gizlilik ilkeleri kapsamında bilgilerini paylaşmak istememiş, diğer 7 firma ise birden çok aramaya ve maile rağmen herhangi bir dönüş sağlamamışlardır. Yapılan telefon aramalarında da yapılan tespit organizasyon şemasında eksiklikler bulunduğu yönündedir. Broker olarak tanımlanan barter firmasının yapı taşlarından olan personelin bilgi eksikliği aynı oranda firmaları ve sistemide etkilemektedir. Bu hususta barter firmasının kuruluşunda belirli kriterler belirlenmeli ve standart oluşturmalıdır. Eğitim noktasında personel önemsenmeli ve konu ile ilgili standart oluşturulması adına Sermaye Piyasası Kurulu, Maliye Bakanlığı ve Muhasebe Standartları Denetleme Kurulu'nun yetkilileri bir araya gelmelidirler. Tüm bunlar sağlandığında Türkiye'deki tüm barter firmalarını bir çatı altında toplayacak bir birlik oluşturulmalı ve bu oluşumun geliştirme sorumluluğu, denetleme yetkisi, eğitim verme potansiyeli olmalıdır.

Her sektörün rahatlıkla faydalanabileceği bir yöntem olan barterin Türkiye'de yeterince bilinmediği, ayrıca yapılan araştırmada, barter firmalarının yeterince aktif çalışmadığı ve uzmanlaşmanın eksik olduğu tespit edilmiştir. Sisteme üye olan bir firma yalnızca sisteme arz edilmiş ürün veya hizmetle yetinmek durumundadır ki bu da sistemin gelişimine ket vuran bir unsurdur. Öyle ki barter firmaları çalışma sahalarını genişletmeli sadece üye toplama amacıyla ilerlemeden mevcut üyelere maksimum hizmet sağlama politikasında olmalıdır. Bu noktada önerimiz barter firmalarının sistem içerisinde bulunan üyelerine farklı alternatif çözüm teklifleriyle ilerlemelidirler. Bunun için oluşturdukları bir uzman birimin sisteme ciddi faydalar sağlayacağı kanaatine varılmıştır. Çözüm önerisine mesnet katma amacıyla örneklendirmek gerekirse; sisteme üye olan bir saat fabrikasını ele alalım. Bu fabrika saat tasarımı yapıyor ve saatlerin ana mekanizmasını kendi fabrikasında üretiyor fakat bu saatlerin kordonlarını fason olarak başka bir firmaya ürettiriyor elbette ki karşılığında “para” ile ödeme yapıyor. Firma bunun yerine nakdini elinde tutabilir ve daha farklı yatırımlarda değerlendirebilir. Bu durumda barter firmasının rolü ortaya çıkacaktır.

Barter firmasına üye olan saat firması aynı şekilde sisteme üye bir tekstil firmasının makine teçhizat, deri malzeme ve işçilerini aynı anda atıl durumdan kurtaracak bir çözüm önerisiyle hem tekstil firmasına hem saat firmasına görüşmeye gidebilir. Saat firmasına kordon üreten tekstil firması bunun karşılığında sistemin diğer üyelerinden kendisi için yine atıl makine teçhizatı bulunan firmaya düğme ürettirebilir. Örnekler çokça çeşitlendirilebilmekle beraber burada asıl önemli nokta barter firmasının görevi olacaktır. Barter firmasının görevi; bu komplike düzeni yönetmek firmaların birbirini bulmasını sağlamak ve bir nevi fikir hizmeti sunmak olmalıdır. Bu sayede üye firmaların normal şartlarda kendi imkanlarıyla ulaşamayacakları firmalara erişim sağlanacak, barter firması komisyon geliri elde edecek, üretim gerçekleşecek hem firma hem ülke ekonomisine katkı sağlanacaktır. Bu sayede sadece sisteme sunulmuş ürünler ve hizmetlerle yetinilmeyecek çok daha farklı fikişsel çalışmalarla sistemin gelişimine ve tanıtımına büyük katkılar sağlanmış olacaktır. Bu yapının oluşması için eğitilmiş barter firması personelleri üye firmalara bu tarz cazip çözüm önerileriyle giderek üye sayılarında arttırmış olacaklardır. Başarılı işleyen bir sistem olma yolunda ilerleyecek barter kavramına güven artacak ve üyelerin sistemde kalıcılığında sağlanmış olacaktır. Çalışmada vurgulandığı üzere sadece ürüne karşı ürün ya da hizmete karşı hizmet şeklinde olmayan barter sistemi ürüne hizmet yada hizmete ürün şeklinde de gerçekleşebilmektedir. Fakat bu yöntem ile aynı firmadan hem ürün hem de hizmet alma şansı doğacaktır. Bu noktada önemli olan barter firmasının firmaları iyi analiz etmesi ve herkesin çıkarı doğrultusunda çözümler sunması olacaktır. Üstelik firmaların bilhassa buhran dönemlerinde oluşan durgunluğu ve sırtlarında bir kambur misali taşıdıkları sabit maliyetleri üretimle desteklenecek ve katma değer oluşturulabilecektir. Barter firması kendi yeteneklerini aşarak sistemde pasif pozisyonda olmaktan kurtulacak ve dinamizm kazanacaktır. Yapılan öneri ile oluşan “eşleştirme faaliyeti” hem firmaların sisteme dahil olma isteklerini arttıracak hemde barter firmalarının bilinirliğini ve güvenilirliğini arttıracaktır. Zira barter firmalarının en büyük problemi olan üye bulma sorunu ortadan kalkacak, yalnızca mevcut üyeler korunmakla kalmayıp yeni üyeler sisteme dahil olacaktır. Bu sayede barter firmalarında da istihdam oluşacaktır.

Barter firmalarının efektif hale gelmesi ile beraber üretimdeki artış ve artan etkileşim düzeyi barter sistemine dikkat çekecektir. Bu durumun gelişmesiyle devletin artık işleyebilen bu sisteme, çeşitli düzenlemeleri hatta gelişime daha da katkı sağlamak adına teşvikleri söz konusu olabileceği kanaatine varılmıştır. Yasal düzenleme boyutu incelendiğinde TTK ve vergi mevzuatları çerçevesinde ilerleyebilen barter sisteminin

mevcut durumda ek bir yasal düzenlemesinin olmaması doğal karşılanmakla birlikte sistemin kendini ispatlaması beraberinde mutlaka gereken düzenlemeler tespit edilecek ve kanun yapıcılar tarafından ele alınacaktır.

Türkiye’de barter ile ilgili akademik çalışmaların yanı sıra barter şirketi kurucusu aynı zamanda IRTA yönetim kurulu üyesi M. Sırrı ŞİMŞEK tarafından dönemin hükümetine barter kanun taslakları, yönetmelikler, tebliğler hazırlanarak sunulmuştur fakat hala Türkiye’de barter ile ilgili herhangi bir yasal düzenleme mevcut değildir. Dönem dönem düzenlenen panellerde de üzerinde durulan ve önemi dönemin ekonomi bakanları tarafından vurgulanan bir sistem olan barter son yıllarda mevcut barter firmalarının da etkinliğini kaybetmesiyle yükselişinde ivme kaybetmiştir.

Barter firmalarının teknoloji ile de uyum sağlaması adına üye firmanın havuzda bulunan ürün ve hizmetlere kolaylıkla ulaşabilmesi ve iletişimin çok daha hızlı sağlanabilmesi için akıllı telefonlardan ve bilgisayarlardan erişim sağlanabilecek uygulamalar tasarlanması sistemin çok daha hızlı ve efektif kullanılmasını sağlayacaktır.

Çalışma sonucunda Türkiye’de barter ile alakalı özel bir yasal düzenleme bulunmadığı tespit edilmiştir. Barter işlemleri TTK’da yer alan maddelere uyarlanarak ilerlemektedir.

Elde edilen bir ticari kazancın kesin şekilde gelir vergisine tabi tutulması gerekmektedir. Gelirin vergiye tabi olup olmaması durumu 193 Sayılı kanununun 37’inci maddesinde ifade edilmiştir. GVK’da aksini iddia eden özel bir hüküm bulunmadıkça bu kazanç ticari kazanç dışında bir gelir unsuru olarak değerlendirilemez.

Ek olarak, barter sistemi içinde işlem yapan üye firmaların yaptıkları işlem karşılığında katlandıkları komisyon ve aidatları GVK 40’inci maddesi kapsamında gider gösterebilmeleri mümkündür. Başka bir ifade ile ticari kazancın tespitinde gider yazılabilmektedir

KDV 1. Maddesinde açıklandığı üzere, Türkiye’de yapılan “Ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler” KDV kapsamında ele alınır.

Barter şirketinin üyelik aidatı ve komisyon geliri olması ve üye firmaların ise mal ve hizmet satışından gelir elde etmeleri sebebiyle gelir vergisi mükellefi konumundadırlar. Ek

olarak barter şirketi kazancı dolayısıyla kurumlar vergisine tabidir. Barter firmaları tüm bu üyelik aidatları ve komisyonlardan elde edilen kazanç kapsamında KDV ödemekle yükümlüdürler. Üyelerin ise yaptıkları her alış ve satış işlemi KDV kapsamına girmektedir. Ayrıca barter sözleşmesi de damga vergisine tabi olmaktadır.

Barter sisteminin asli amacının paranın paranın maliyetini düşürmesi ve paraya duyulan ihtiyacın minimize edilmesi olduğunu düşündüğümüzde alınan vergiler sistemin işleyişine dezavantaj olarak yansımaktadır. Konu ile ilgili belirli düzenlemelerin yapılması tanıtım ve teşviklerin oluşturulması sistemin tanınmasına fayda sağlayacak, aktif, denetimli ve güvenli kullanılmasının önünü açacaktır. Ek olarak işletme sahiplerinin barter ticareti ile bilgilendirmek ve eğitmek için hükümet ile iş birliği içinde çalışan bir servis kurmak sistemin gelişimine şüphesiz ki önemli faydalar sağlayacaktır.

Barter şirketi kurmak için özel bir şart aranmaması ve bir standart belirlenmemiş olması kurulan barter firmalarının da kısa ömürlü olmalarının ana sebeplerinden biridir. Barter şirketlerini kurulmasında belirlenecek kalite standartları ve zorunlu kalite belgesi aranması hem sistem hem firma adına ciddiye kazandıracak bir hamle olacaktır. Tıpkı “IRTA” gibi Türkiye’de bulunan barter firmalarını tek bir çatı altında toplayacak bir oluşumun olması sistemi barter firmaları geliştirecek firmalar arası paylaşımın artmasına katkı sağlayacaktır.

Tüm çalışma boyunca yapılan inceleme ve gözlemler göstermiştir ki barter sistemi şüphesiz hem ülke hem firma ekonomisine ciddi faydalar sağlama potansiyelindedir. Barter sistemini başarılı uygulayan örneklerde de görüldüğü üzere sistem aktif kullanıldığında faydaları ciddi anlamda rakamlara da yansımıştır. Türkiye’de barter sisteminin etkin kullanılmamasının önündeki engeller sadece vergilendirme boyutu değildir. Firmaların bir çok alanda enformasyon eksikliği tespit edilmiş ve çözüm önerileri sunulmuştur. Vergi boyutunun mevcut işleyişi detaylı ele alınmış, yeni bir vergisel düzenlemeye ihtiyaç duyulmadan sistemin işleyebildiği tespit edilmiştir. Ancak sistemin gelişmesiyle doğacak düzenleme ihtiyacı noktasında vergisel boyutu tekrar gözden geçirilmelidir.

5. KAYNAKLAR

- Akdemir, A. (1996). *İşletme Bilimine Giriş*. Eskişehir: Birlik Ofset Yayıncılık.
- Altuğ, O. (1999). *Muhasebe Hukuku*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Arslan, C., & Aykutlu, F. (1999). *Sirküler Rapor Barter Uygulaması*. Ankara: Türmob Yayınları.
- Arzova, B. (2000). *Barter İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Aşar, A. O. (2016). *Türkiye'de Takas Sistemi ve Uygulamadaki Problemlerle İlgili Bir Araştırma*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Atilla, Ö. (2005). Barter Sistemi ve Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. *Maliye Postası*, 53.
- Aydın, İ. P. (2002). Yönelimsel Mesleki ve Örgütsel Etik (Üçüncü baskı). Ankara: Pagem Akademi Yayıncılık.
- Aykutlu, B., & Ak, F. (1999). Barter Ticaret Uygulaması. *Finans Dünyası Dergisi*, s. 76.
- Barter Ekonomi (1999). Barter Nedir. *Barter Ekonomi Dergisi*, Sayı: 49
- Barter Ekonomi (2001). Her Ortamda Barter Çözüm Sunar. *Barter Ekonomi Dergisi*, s. 18, Sayı:41
- Barter Ekonomi. (2001). Barter Sistemi Nedir? *Barter Ekonomi*, 52.
- Bayrav, M. H. (2009). *Alternatif Ticaret Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İstanbul.
- Birch, D., & Liesch, P.W. (1998). Moneyless Business Exchange: Practitioner's Attitudes to Business to Business Barter in Australia, *Industrial Marketing Management*, 27(4), 329-340.
- Ceylan, A. (2003). *Finansal Teknikler*. Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları.
- Doğan, Z. (2001). Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Denetim Bakış*(3), 43.
- Doğanay, M. (2005, Ekim). Sektörün Gelişmesi İçin Yasal Düzenleme Şart. *Barter Finans*(16), 8.
- Dorcpalam, D. (2007). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi Ve Muhasebeleştirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Dorcpalam, D. (2007). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

- Durmuş, C. N. (2005). *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Bir Öneri*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Ekonomix (2005, Ağustos). En Ucuz İşletme ve Yatırım Kredisi Barter. *Ekonomix*(91), 48.
- Ekonomix. (2005, Ekim Sayı: 93). Geçmişten Günümüze Barter. *Ekonomix*, s. 37.
- Ekonomix. (2005, Temmuz). İnşaat Sektörüne Yeni Soluk Barter. *Ekonomix*(90), 44-45.
- Erkan, M. (2000). Yeni Bir Finansman Aracı: Barter. *Vergi Dünyası*.
- Erkan, M. (2000, Mayıs). Yeni Bir Finansman Olarak Barter'in Diğer Finansman Teknikleri İle Karşılaştırılması. *Active Finans Dergisi*, 5.
- Gönen, S., & Akça, N. (2014, Ekim). Finansal Kiralama İşlemlerinin TMS-17 Kiralama İşlemleri Standardı ve Vergi Usul Kanunu Açısından Muhasebeleştirilmesi. *The Journal of Accounting and Finance*, 72.
- Güler, E. (2004). *Barter İşlemleri ve Türkiye'de Uygulamanın Değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Konya
- Günlü, E. (2000). Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(2), 3.
- Gürsoy, C. (2000). *Barter El Kitabı*. İstanbul: Göksu Matbaacılık.
- Gürsoy, C. (2000). *Bartering 2*. Kitap (Birinci Basım). İstanbul: Celal Gürsoy.
- Hatunoğlu, Z., & Bilginer, M. (2003). Vergi ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(12), 76-77.
- Hıggiston, J. (1985). *Domestic Barter*. New York: Barter In The World Economy.
- Kaçar, H., & Mavuş, B. (1997). Modern Takas Fırsatını Kaçırmayın. *İntermedya Ekonomi*(9), 23.
- Keskin, A. D. (2000). *Barter Sözleşmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi , Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara.
- Kurt, M. (2005, Aralık). Takasa Var Mısın? *Altso Dergisi*(40), 69.
- Malitz, P. (1998). The Business Of Barter. *Journal Of Accountancy*(185), 72.
- Maral, İ. (2005, Haziran). Barter'da Hukuk Sistemi. *Barter Ekonomi Dergisi*(89), s. 68.
- Marşap, B. (2001, Mart). Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 3(1), 58-60.
- Oduncuoğlu, F. (2007). *Konaklama İşletmelerinde Barter Sistemi Uygulamasının Pazarlama Fonksiyonuna Etkisinin Analizi: Barter Sistemine Üye Olan Konaklama*

İşletmelerine Yönelik Bir Uygulama. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir

Öner, E. (2017), *Türk Vergi Sistemi*. Ankara: Seçkin Yayınları.

Önen, T. (1976). *Borçlar Hukuku*. Ankara: Özyurt Matbaası.

Öz, S. (2006) *Gelir Vergisinde Vergiyi Doğuran Olay*. Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.

Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter'in Türk Finans Sektöründe Yeri Ve Uygulanabilirliği . *International Journal of Economic and Administrative Studies* , 120-121.

Özkan, A. (2002). Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları. *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*(18), 74.

Özkoçak, M. O. (2011). *Barter Sisteminin Eskişehir'de Kullanılmamasının Nedenleri: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Polat, D. (2002). *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi İşleyişi ve Türkiyedeki Barter Uygulamaları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir

Saygılıoğlu, N. (2009). Barter Sisteminin Tanımı Önemi ve İşleyişi. *Yaklaşım Dergisi*.

Sayı 1., 2. S. (1992). *1 Sayılı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği*. Resmi gazete.

Shapiro, A. (1991). *Foundations of Multinational Financial Management*. California: Allyn - Bacon.

Solak, S. (2004b, Temmuz). Firmalar, Barter Sistemini Başarılı Nasıl Kullanır? *Barter Finans Dergisi*(8), s. 19.

Söztutan, S. (2004). *Türkiye'de Barter İşletmeleri ve Muhasebesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Sürmen, Y., & Kaya, U. (2001, Mart). Barter ve Muhasebe İşlemleri. *Vergi Dünyası*(239), 134.

Şamiloğlu, F., Bedestenci, Ç., & Canitez, M. (2008). *Factoring ve Forfaiting Finansman Teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Şenol, A. (1999). *Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya

Şenyüz, D. (2005). *Borçlar Hukuku: Genel ve Özel Hükümler* (Cilt 6.Baskı,). Bursa: Ekin Basım Yayın.

Şimşek, M. S. (2004). *Parasız Ticaret Barter*. İstanbul: Turk Barter Yayınları.

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

- Uçtu, M. (2005, Ekim). *Hergün Gelişen Dünyada Barter En Uygun Ekonomik Sistem. Üsiad Vizyon*(3), 9.
- Uyan Ö.,(2012). Barter Eğitim Notları (yayınlanmamış ders notları). aktaran: Özeroğlu A. İ., Barter'ın Türk Finans Sektöründe Yeri ve Uygulanabilirliği. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 120-121.
- Uyan, O. (2013). Finansal Sıkıntıdaki İşletmelerde Yeniden Yapılandırma Süreçleri. *Barter Finans Dergisi*(22), 7.
- Uyan, Ö. (2005). Finansal Kaynak Arayışında Şirketlerin İmdadına Barter Yetiştiriyor. *Barter Finans Dergisi*(13), 11.
- Uyan, Ö. (2005). Teknolojik ve Ekonomik Gelişmelerin Çocuğu: Modern Barter Endüstrisi. *Barter Finans Dergisi*, 27.
- Uyan, Ö. (2013). *Alternatif Bir Ticaret Modeli ve Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Yeşiloğlu, T. (1996, Kasım sayı:47). Barter İle Ticaret Çok Avantajlı Oldu. *Ekonomist Dergisi*, s. 16.
- Yıldız, A. M., & Gümüştay, S. (2003, Eylül 1). Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları ile Vergisel Boyutu – II. *Maliye Postası*(552), 93-94.

İnternet Kaynakları

- Alo maliye. (2004, Ocak). *Barter Nedir*. Alo Maliye Web Sayfası. 20 Ekim 2018 tarihi saat 10:30'da <http://www.alomaliye.com/2004/01/30/barter-nedir/> adresinden alınmıştır.
- Alptürk, E. (2009, Ağustos). *Dünyada Barter Uygulamalarının Boyutu*. Xing Web sitesi. 14 Ekim tarihi saat 12:50'de <https://www.xing.com/communities/posts/duenyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-1003591072> adresinden alınmıştır.
- Bilir, B. (2010, Nisan). *Kriz Dönemleri İçin Bir Fırsat: Mikrodan Makroya Barter Sistemi*. İzmir Ticaret Odası Web Sayfası Ocak 4, 2019 tarihi saat 16:40'da http://www.izto.org.tr/portals/0/iztogenel/dokumanlar/kriz_donemleri_icin_bir_firsat_b_bilir_26.04.2012%2018-51-26.pdf adresinden alınmıştır.
- Exim Bank (2017, Eylül). Türk Eximbank: *13 Ülke ile İhracatta Barter Modeli*. Türk Eximbank Web Sitesi. 3 Ocak 2019 tarihi saat 13:41'de <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/basin-odasi/basinda-cikan-haberler/13-ülke-ile-ihracatta-barter-modeli> adresinden alınmıştır.
- Exim Bank (2017, Eylül). Türk Eximbank: *13 Ülke ile İhracatta Barter Modeli*. Türk Eximbank Web Sitesi. 3 Ocak 2019 tarihi saat 13:41'de <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/basin-odasi/basinda-cikan-haberler/13-ülke-ile-ihracatta-barter-modeli> adresinden alınmıştır.

- Garanti Barter (2018, Aralık). *Barterin Dünyadaki Gelişimi Garanti Barter Web Sitesi*. 14 Kasım 2018 tarihi saat 13:50'de <https://www.garantibarter.com.tr/dunyadaki-gelisimi.html> adresinden alınmıştır.
- Group Barter. (2019, Ocak). *Barter Nedir*. Group Barter Web Sitesi 10 Kasım tarihi saat 15:40'da http://www.groupbarter.org/barter_nedir-TR-1--3 adresinden alınmıştır.
- Irta. (2018, Aralık). *Purpose and Mission*. IRTA Web Sitesi. 28 Şubat 2019 tarihi saat 14:30'da <https://www.irta.com/about/purpose-and-mission/> adresinden alınmıştır.
- IRTA. (2018, Haziran). *About Irta*. IRTA Web Sitesi. 8 Şubat 2019 tarihi saat 15:30'da <https://www.irta.com/about/purpose-and-mission/> adresinden alınmıştır.
- Kumkale, R. (2016, Ekim). Barter Düzeni. Dünya Gazetesi Web Sitesi. 7 Mart 2019 tarihi saat 17:30'da <https://www.dunya.com/kose-yazisi/barter-duzeni/332086> adresinden alınmıştır.
- Mutlu, B. (T. Y). Krizden Çıkışta Barter-1. Danışmend Web Sayfası. 28 Nisan 2018 tarihi saat 12:30'da <http://danismend.com/kategori/altkategori/krizden-cikista-barter-1/> adresinden alınmıştır.
- Resmi gazete. (1992 Aralık). Sayılı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği. Resmi Gazete Web Sayfası. 17 Ocak tarihi saat 18:50'de http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf adresinden alınmıştır.
- Tanzer, M., & Resnick, I. (2008, Mart). *Multilateral Barter Trade For The Global South: The Barter Trade Organization (BTO)*. 25 Ekim, 2018 tarihinde <http://cog.kent.edu/lib/MichaelTanzerIdrianResnick-Multilateral2008.pdf> adresinden alınmıştır.
- Türk Barter. (2018, Aralık). *Irta Hakkında*. Türk Barter Web Sitesi. 17 Nisan 2019 tarihi saat 18:20'de <http://www.turkbarter.com/page/irta> adresinden alınmıştır.
- Valentini, E. (2018, Aralık 29). *Switzerland's WIR System and Barter Worldwide*. Appropriate-Economics Web Sayfası. 16 Mart 2019 tarihi saat 18:22'de http://www.appropriate-economics.org/materials/wir_and_barter.pdf adresinden alınmıştır.
- Yücel, A. (2017, Ekim). *Barterla İhracat*. Dünya Gazetesi Web Sitesi. 16 Ocak 2019 tarihi saat 18:40'da <https://www.dunya.com/ihracat/barterla-ihracat-10-milyar-dolar-artabilir-haberi-386971> adresinden alınmıştır.

Kanunlar

- Damga Vergisi Kanunu
- Gelir Vergisi Kanunu
- Gümrük Vergisi Kanunu
- Katma Değer Vergisi Kanunu
- Kurumlar Vergisi Kanunu
- Türk Borçlar Kanunu
- Türk Ticaret Kanunu
- Vergi Usul Kanunu

6. EKLER

Ek 1. Barter Söleşmesi



→ A. TARAFLAR

İşbu sözleşme, Huzur Mah. Cendere Cad. No:114 Skyland B Blok Kat:31/421 Sanyer/İSTANBUL adresinde faaliyet gösteren Türk Barter International A.Ş. (bundan böyle Türk Barter olarak anılacaktır) ile diğer taraftan,

Unvan :
Adres : İlçe/İl:
Vergi Dairesi : Vergi No:
Telefon/İş : Faks:
Web : E-mail:

(Bundan sonra üye olarak anılacaktır.) arasında akdedilmiştir.

→ İmza Yetkilisi

Adı - Soyadı :
Görevi :
Tel (Cep) :
TC Kimlik No :
E-mail :

→ Barter Yetkilisi

Adı - Soyadı :
Görevi :
Tel (Cep) :
TC Kimlik No :
E-mail :

→ B. SÖZLEŞMENİN KONUSU

Türk Barter tarafından; sektör farkı gözetmeksizin çok sayıda gerçek ve tüzel kişiyi bir pazarda buluşturulabilme, ulusal ve uluslararası barter işlemleri yapabilme, alternatif finans modeli olarak kullanılabilme yeteneği ile kurulup işletilmekte olan çoklu takas sistemi esasına dayalı barter sistemine, Üye'nin dahil edilerek barter sistemi içerisinde ticaret yapabilmesi hedefine yönelik olarak barter sisteminin genel ve özel işleyiş şartları ile Üye'nin sistem içerisinde çalışma esaslarının ve yükümlülüklerinin belirlenmesidir.

→ C. TANIMLAR

1. Barter Sistemi : Türk Barter organizatörlüğünde sistem üyelerinden satın alınan mal ve/veya hizmet bedelinin, yine sistem üyelerine mal ve hizmet satışı yoluyla ödenmesi ve satılan mal ve/veya hizmet bedelinin sistem üyelerinden mal ve/veya hizmet satın alınması suretiyle tahsil edilmesi temeline dayalı ticaret sistemidir.
2. Barter Şirketi : Üyelik sözleşmeleri akdetmek suretiyle barter sisteminin kurulumunu ve işleyişini sağlayan, üyelerin sistem içerisinde mal ve/veya hizmet alım - satımlarını organize eden, Üyelerin arz talep bilgilerini ve cari hesap tutan ve hareketlerini tutan çoklu takas sistemini yöneten şirkettir.
3. Broker : Üye'nin Barter Ortak Pazarında çalışmasına yardımcı olan barter sistem danışmanıdır.
4. Barter Kredisi : Üye'nin barter sistemi nezdindeki cari hesabında bulunan alım limiti üzerinde borçlanmak suretiyle mal ve hizmet satın alabilmesi için Türk Barter tarafından verilebilecek alım yapma yetkisidir.
5. Teminat : Barter kredisi kullanmak isteyen Üyenin, borçlanmanın karşılığını oluşturmak için Türk Barter'a teminat olarak verdiği Türk Barter tarafından kabul edilecek teminat enstrümanlarıdır.
6. Barter Çeki : Barter sistemi içerisinde gerçekleşen alım-satım işlemlerinde ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin bedelinin yazılı olduğu, mal veya hizmeti alan tarafından imzalanan, yetki kodu alınması ile Alıcı Üye cari hesabında borçlanma, Satıcı Üye cari hesabında barterli alacak kaydı sonucunu doğuran, Türk Barter nezdinde alışverişin gerçekleştiğini belgeleyen Barter Sistemi'nin ödeme aracı ve kıymetli evrakıdır.
7. Yetki/Onay Kodu : Barter Sistemi ile satış yapacak firmaya, ürününü satın alacak olan üyenin talep miktarınca alım limiti bulunduğu dair Türk Barter tarafından verilen ve barter çeki üzerinde bulunması gereken onaydır.
8. Hesap Bildirim Cetveli : Barter sistemi ile alım satım yapan Üye'nin cari hesap hareketleri, bakiyesi, kredi limiti detaylarını içeren ve her ay düzenli olarak Üye'ye bildirilen ekstretdir.
9. Cari Hesap : Türk Barter tarafından Üye'ye ait iki ayrı cari hesap tutulur. Bu hesaplardan ilki barter cari hesabı olup Üye'nin diğer üyeler ile yaptığı barterli alım ve satım işlemlerinin yapılan ödemelerin kaydedildiği hesaplardır. Üyenin alım limiti cari hesabının aktif ve pasif toplamına göre belirlenir. Cari hesabın mutabakatı her sözleşme yenileme döneminde yapılır. Üyenin cari hesabının alacak bakiyesi vermesi hallerinde tüm zamanlar için Üye lehine faiz tahakkuk etmez. Üyenin cari hesabının borç vermesi halinde temerrüt tarihine kadar üye aleyhine faiz tahakkuk etmez. Gecikme cezası işbu sözleşme içeriğindeki gibi uygulanır. Türk Barter nezdindeki Üye'nin diğer cari hesabı ise nakit cari hesap olup bu hesap Üye'nin Türk Barter'a karşı iş bu sözleşmeden kaynaklı olarak doğan nakit ödemekle yükümlü olduğu ödemelerin kaydedildiği hesaptır. Bu hesabın borç bakiyesi vermesi halinde gecikme cezası işbu sözleşme içeriğindeki gibi uygulanır. Bu tanım maddesi işbu

sözleşmenin tümü ile birlikte cari hesap sözleşmesi yerine de kaimdir. Üye, bu sözleşme ile Türk Barter'a, Barter Ortak Pazarı'nda yaptığı alış veya satış işlemlerinden doğan alacak veya borç hareketlerinin Türk Lirası cinsinden tutulması konusunda tam yetki verir.

→ D. ÜYELİK STATÜSÜNÜN KAZANILMASI VE ÜYELİK BEDELİ

1. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi almak için Firma, belirtilen evrakların tamamını hazırlar, müracaat dosyasını oluşturur ve Türk Barter Genel Merkezi'ne ulaştırır.
2. Türk Barter Üyeye, işbu sözleşmenin onaylanmasını müteakip, yazılı olarak HESAP AÇMA ve İŞLEM YAPMA YETKİSİ verir. Bu yetkinin verilmesi ile birlikte Üye adına cari hesap açılmış olur. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi'ni almadan ve Türk Barter tarafından da imzalanmadan işbu sözleşmeyi imzalamak Üye'ye Barter Sistemi ile çalışma yeterliliğini sağlamaz.
3. Türk Barter'ın üyelik sözleşmesini onaylaması için üyenin üyelik giriş bedelini ifa etmiş olması şarttır.
4. İş bu üyelik sözleşmesinin devam ettiği beher yeni yılda Üye, üyelik yenileme bedelini nakden Türk Barter'a öder. Bu şekilde üyelik yenileme bedeli ödeme yükümlülüğü, Üye tarafından sözleşmenin herhangi bir nedenle feshedilmesine karşın cari hesabında alacak veya borç bakiyesi olduğu durumlarda da geçerlidir.
5. Türk Barter, hesap açma ve işlem yapma Yetkisi alan Üye adına bir cari hesap açar ve Üye'nin Barter Ortak Pazarı'nda gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinin ve sair hesap hareketlerinin cari hesapta kaydını tutar. Ayrıca, Üyeye, barter sistemi çalışmalarında yardımcı olması için bir Broker görevlendirir, Üye'ye satın alma işlemlerinde kullanılabilmesi için alım limiti oluşturduğunda Barter Çek Kamesi verir. Barter çekinin iş bu sözleşme kapsamında kullanımından doğan sorumluluk müfiden Üye'ye aittir.
6. Üye, Türk Barter'a vermiş olduğu bilgilerde zaman içinde meydana gelebilecek değişiklikleri derhal ve herhalde söz konusu değişikliğin vukua gelmesini izleyen 7 (yedi) gün içinde Türk Barter'a yazılı olarak bildirmek ve değişikliğe ilişkin varsa dokümantasyonu sunmak zorundadır. Bir bildirim süresi içinde yapılmamış olması durumunda Türk Barter, gerekli bildirim Üye tarafından yapılmıyca kadar hizmet vermeyi durdurabilir. Türk Barter'a karşı yalnızca Türk Barter'a imza örnekleri verilmiş suretiyle hesap üzerinde tasarrufa yetkili oldukları hesap sahibi tarafından bildirilmiş olan kişiler tasarruf yetkilisi sayılacaktır. Bu kişilerin tasarruf yetkisi, yapılan değişiklikler hesap sahibi tarafından gerekli yasal belgelerle birlikte yazılı olarak Türk Barter'a bildirilmeye kadar, Türk Barter yönünden geçerli olacaktır. Doğrudan Türk Barter'a yapılmış böyle bir bildirim olmaksızın Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde veya başkaca herhangi yayın organında yapılabilecek bir ilan Türk Barter'ı hiçbir şekilde bağlamaz. Adres değişiklikleri ve ehliyetin kaybı veya sınırlanması, medeni durum değişimi gibi hukuki durum değişikliklerinin Üye tarafından derhal bildirilmesi şart ve zorunludur. Bu bildirimlerin Üye tarafından yapılmamış olmasının hukuki, cezai ve mali sorumluluğu Üyeye ait olacaktır.
7. Türk Barter, Üye'nin yetkili imza örneklerini (imza sirküleri), adı geçenlerin imzalanmış, karşılaştırmasını makul bir dikkatle yapacak ve ilk bakışta anlaşılacak olan imza benzerliklerinin sonuçlarından sorumlu olmayacaktır. Türk Barter, ibraz edilen belgelerin, vekâletnamelerin ve diğer yetki belgelerinin sahteliğinden sorumlu tutulmayacaktır. Türk Barter, kendisine üye veya yetkilendirdiği kişiler tarafından sunulan her türlü belgenin gerçeğe uygunluğunu araştırmakta yükümlü değildir. Üye'nin şirket yapısında meydana gelen esaslı değişiklikleri (özellikle temsil ve ilzam) bildirmekle yükümlüdür.

→ E. BARTER SİSTEMİNİN KULLANILMASI

1. Barter Ortak Pazarı, Üyelerin birbirleri arasında alım ve satım işlemleri yapılması esasına göre oluşturulduğundan barterli işlemler sadece sistem üyeleri arasında gerçekleştirilebilir. Her bir üye hangi Üye ile alım-satım işlemi yapacağına serbest iradesi ile kendisi karar verir.
2. Üye, satış yapmak üzere alıcı Üye ile mutabakata vardığı satış şartlarında anlaşarak Türk Barter merkezinden satış için telefon, internet veya call center vasıtasıyla onay kodu talebinde bulunur. Türk Barter, alıcı üye cari hesabındaki alım limitine göre onay kodu talebine cevap verir. İstekte bulunan üyenin alım limitinin varlığında dahi Türk Barter'ın işleme onay vermesi hakkı saklıdır. Onay kodu alınması Alıcı Üye'nin planlanan işlem miktarı kadar Türk Barter nezdindeki hesabında alım limitinin varlığı anlamına gelir. Onay kodu verilmiş olması Türk Barter'ı hiçbir surette işlemin tarafı haline getirmez. Alınacak onay kodu Barter çeki üzerindeki onay kodu hanesine yazılır. Onay kodu verilmemiş ve doğrulanmamış barter çeki barter işlemine esas teşkil etmez.
3. Üye'nin Türk Barter cari hesabında ödenmemiş nakit borçlarının olması halinde barter işlemine onay verilmez.
4. Barter Çeki; üzerinde yapılan işlemin bedeli, tarihi, yetki kodu, satıcı ve alıcı Üyenin cari hesap numarası ile alıcı üye imzası yer alır. Alım yapan Üye, satış yapan Üye'ye Barter Çeki düzenleyerek verir. Satıcı veya Alıcı Üye yetki kodu alınarak tamamlanan barter işlemini e-posta/fax/posta gibi yollarla Türk Barter Genel Merkezi'ne bildirir. Bu şekilde işlemin yapılması ile Türk Barter açısından barter işlemi gerçekleşmiş sayılır. Bunun için ayrıca E.6. maddedeki şartın gerçekleşmesi aranmaz.
5. Üyenin, Barter Sistemi ile mal veya hizmet satın alabilmesi alım limiti oluşturulmasına bağlıdır. Üyenin Barter Ortak Pazarı'nda yaptığı satışlarından doğacak barterli alacak hakları alım limiti anlamındadır ve Üye, sadece alım limiti miktarı kadar Barter Ortak Pazarı'ndan mal ve hizmet satın alabilir. Üye, sistem içerisinde alım yapabilmek için öncelikle asgari talep miktarı kadar barterli satış yapmış olmak durumundadır. Taraflar arasında Alım ve satım işlemlerine ait ayrı sözleşmeler akdedilebilir. Yapılacak alım/satım sözleşmeleri ile doğacak borç ve alacakların ödenmesi ve tahsili iş bu sözleşme hükümlerine göre gerçekleştirilecektir. Barterli alacak hakkı talep ettiği mal/hizmet bedelini karşılamayan Üye'nin alım talebi kabul edilmez. Bu kabul talepleri barter kredi sözleşmesi imzalanması halinde veya iş bu sözleşmenin kredilendirme esaslarına göre kabul edilebilir.
6. Satış yapan Üye, Barter Çekini, keşide tarihinden itibaren 7 (yedi) gün içerisinde hesabına alacak kaydı için Türk Barter Genel Merkezi'ne ulaştırır. Bu hükme aykırı olarak gerçekleştirilen işlemin çek suretinin Türk Barter'a ulaştırılmaması yetki kodu alınarak gerçekleştirilen işlemin geçerliliğine etki etmez. Barter Çeki'nin Türk Barter'a geç teslimi/hiç teslim edilmemesi halinde Türk Barter teslim tarihinde tarafların cari hesaplarının durumuna göre barter işlemi kabul edip etmemekte tamamen

serbestir. Üye barter çekini geç teslim etmesinden veya teslim etmemesinden dolayı uğradığı/uğrayacağı zararlardan dolayı Türk Barter' i sorumlu tutmamayı kabul, beyan ve taahhüt eder.

7. Üyeler arasında gerçekleşen alım ve satım işlemlerinde; fiyat, ürün nitelikleri, ifa süreci, ürünle ilgili nitelik ve nicelik şartları, satış sonrası teknik hizmetler ve ürün garanti şartlarına yönelik yükümlülükler ve alım satım işlemlerinden kaynaklanabilecek her türlü sorumluluklar her bir Üye'nin kendisine aittir. Türk Barter ve görevlendirdiği Barter Danışmanlar alım ve satım işlemlerinden doğrudan sorumlu değildir. Türk Barter, hiçbir zaman Üyeler arasında gerçekleşecek alım - satım işlemlerine yönelik ihtilaflara taraf olarak gösterilemez. Türk Barter, barter işlemine konu hiçbir ürün için ayıba ve zapta karşı tekeffül yükümlülüğüne katlanmaz. Türk Barter, Üye tarafından gerçekleştirilecek işlemlerde sadece işleme konu yetki kodu alınmış çek bedeli kadar taraf hesaplarına borç alacak kaydı yapmakla yükümlü olup bunun haricinde başkaca hiçbir ana ve yan edim yükümlülüğü ve sorumluluğu yoktur.

8. Türk Barter'dan Onay Kodu almadan, Üye'nin diğer Üyelere yaptığı satışlar bu sözleşmenin kapsamı içerisine girmez, kısmi barter ile yapılan alım ve satımlar komisyon tahakkuku yönünden iş bu sözleşme kapsamına girebilir. Türk Barter'in organizatör olarak üyeler arasında akdedilen sözleşmede adının zikredilmiş olması sözleşmeye taraf olması sonucunu doğurmaz.

9. Türk Barter, barterli işleme konu emtianın alım-satımının resmi tescil gerektirmesi veya özel merasime tabi bir işlem olması hallerinde dahi bu merasimlerin ikmal edilip edilmediğini işlemlerin fiili ve / veya resmi maliki ile işlem tarafları arasında uyumun olup olmadığını, araştırmak durumunda değildir. Alım - satım iradesinin varlığı bakımından Türk Barter Üye'nin Barter Çek'i imzalamış olmasını esas alır ve bu yönde hesap hareketlerini kaydeder. Üye, Barter Çek'i imzalanmış ve onay kodu almış olmakla işleme konu mal veya hizmeti barter sistemi kurallarına uygun olarak almış/satmış sayılacağı ve bu durumların hesapları üzerindeki borçlanma ve/veya harcama yöneltim sonuçlarını bildiğini kabul ve beyan eder.

10. Gerçekleşmiş olan barter işleminin iptali söz konusu olmaz. Ancak ve ancak iş bu sözleşme şartları dairesinde işlemin iadesi mümkündür. Bu şekilde yapılacak iade işlemini işlem tarafları Üyeler müşterek kararları ile yazılı olarak talep edebilir. Bu talebin Çek'in imza/işleminin gerçekleşme tarihinden itibaren 7 (yed) gün içerisinde Türk Barter'a noter ihtamamesi ile bildirilmesi şarttır. Şekil ve süre şartına uymayan taleplerden dolayı Türk Barter'ın iade ve hesapları düzeltme yükümlülüğü doğmaz. Türk Barter, süre ve şekil şartına uygun talep çerçevesinde ve talep tarihindeki taraf cari hesap durumlarını da nazara alarak incelemesini yapar ve işlemin iade edilip edilmeyeceğine karar verir. İşlemin iadesi için satış yapan Üye'nin barter cari hesabının iade işlemine yeter tutarda bakiyesi olması ve tarafların cari hesabında Türk Barter'a nakit borçlarının olmaması şarttır. Üye, Türk Barter'ın vereceği karara karşı itiraz edemez. İade işlemi yeni bir barter işlemi olarak taraflarca gerçekleştirilir.

11. İşlem iadelerinde işleme bağlı olarak Türk Barter'a ödenen komisyonlar iptal ve iade edilmez. İptal işlemi yeni bir barter işlemi olarak yapılacağından buna bağlı komisyonlarda taraflarca iş bu sözleşmede yazılı esaslara uygun olarak ödenmek zorundadır.

12. Türk Barter, işlemin kısmen iadesine karar verebilir. Bu halde iade edilen oranda ilgili hesaplara borç / alacak kaydı ayrı bir beyana hacet olmaksızın doğrudan Türk Barter tarafından yapılır. Üye, kısmen veya tamamen iade karar verilen işlem ile ilgili olarak cari hesaplarında oluşacak borç ve/veya alacak kaydına itiraz edemez.

13. Hiç bir halde üye cari hesabını borçlu hale getirecek iade talebi nazara alınmaz. Bu şekilde iade işleminin yapılmak istenmesi halinde iade işlemi neticesinde barter cari hesabında borç oluşacak tarafın bu borcu nakden Türk Barter'a tediyesi şarttır.

14. Türk Barter, Üye'nin alacak bakiyesine, gelecekte tamamlayacağı ifa yükümlülükleri veya önceki alımlarından kaynaklanan ihtilaflar sebebiyle bloke koyabilir. Türk Barter bu yetkisini, bloke sebebine uygun olarak kullanmak durumundadır. Üye, hesabına konulan Blokeye hiçbir itirazda bulunmayacağını bloke konulan tutar için haklı neden bildirmeksizin barter çeki düzenlemediği takdirde Türk Barter'ın barter işlem protokolüne istinaden re'sen taraflar arasında işlem kaydı düzenlemesini kabul eder.

15. Üye, barter sisteminden doğmuş ve doğacak hak ve alacaklarını Türk Barter onayı olmaksızın üçüncü kişilere temlik ve ciro edemez. Temlik ve ciro işleminin gerçekleştirilmesi ancak ve ancak barter işlemi olarak ve işlem komisyonu ödemesi ile gerçekleştirilebilir. Türk Barter cari hesapta bulunan alacak bakiyesinin üçüncü kişiye devri halinde de bu hüküm uygulanır.

16. Üye'nin Türk Barter nezdindeki hesaplarındaki barterli mal ve hizmet alım hakkının kullanımını kısmen veya tamamen kısıtlayan karar ve işlemlerde (haciz, ihtiyati haciz, tedbir vb.) barter bakiyesinin niteliği gereği tamamının kullanımını kapatılır. Yasal mercii tarafından karar ve işlem kaldırılmaya kadar üyenin barter hesabında tasarruf hakkı yoktur. Ancak bu şekilde geçen süre içerisinde Üye'nin üyelik yenileme bedeli borcu ve varsa hesabında bulunan diğer nakit borçları ve gecikme cezaları sözleşmeye uygun olarak işlemeye devam eder. Bu şekilde Üye hesabına yasal merciler tarafından kısıtlayan işlemin varlığı nedeniyle iptal edilen barter işlemlerinden dolayı tüm sorumluluğun kendine ait olduğunu Üye kabul eder.

17. Üye ile alım veya satım yaptığı firma arasındaki temel ilişkiden kaynaklanabilecek hiçbir hukuki ihtilaf Üye'nin Türk Barter'a karşı yükümlülüklerinin ifasına engel olarak ileri sürülemez.

➔ F. ALIM LİMİTİ VE GERİ ÖDEME

1. Üyenin, Barter Sistemi ile mal veya hizmet satın alabilmesi alım limiti oluşturmasına bağlıdır. Üyenin Barter Ortak Pazar'nda yaptığı satışlarından doğacak barterli alacağından tahakkuk edecek komisyon ve sair borçlarının kesintisinden sonra oluşacak bakiyesi alım limiti anlamındadır. Üye, sadece alım limiti miktardan fazla Barter Ortak Pazar'ndan mal ve hizmet satın alabilir. Üye, alacak bakiyesinin üzerinde bir miktarda alım işlemi yapabilmek için Türk Barter tarafından kabul edilecek miktar ve nitelikte teminat vererek Barter Kredisi almak durumundadır.

2. Teminatın miktar ve niteliğinin değerlendirilmesini Türk Barter yapacaktır. Söz konusu teminatlar, sözleşmenin süresinin uzatılması veya herhangi bir sebeple sona ermesi halinde Üye'nin Türk Barter'a karşı doğmuş doğacak her ne nam altında olursa olsun bütümlü borçlarının karşılığını teşkil edecektir. Üye, cari hesabının borçlu olduğu süre içerisinde teminatın iadesini talep edemez.

3. Türk Barter'a her ne sebeple olursa olsun devir, ciro ve teslim edilen ödeme ve tahsilat amaçlı evrakların ayrıca metinlerinden açıkça tasrih olunmadıkça kamuna uygun olarak temlik ciro su ile devir edilmiş olduğu kabul edilmiştir. Üye, bir kıymetli evrakın veya sair ödeme araçlarının teminat olarak ciro ve teslim edildiği iddiasının gerçekliği için Türk Barter'ın geçerli imzasını içeren bir belge ibraz etmesi gerektiğini açıkça beyan, kabul ve taahhüt eder.
4. Üye, Barter Ortak Pazar'ndan alım limitinin üzerinde alım yapmak suretiyle oluşacak borcunu satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi içerisinde mal veya hizmet satmak suretiyle 9 (dokuz) ay içerisinde geri ödemek durumundadır. Üye, satın aldığı mal ve hizmetin bedelini, 9 (dokuz) aylık süre içerisinde kendi mal ve hizmetini barter sistemi içerisinde satmak suretiyle ödemez veya ödeyebildiği miktar borcunun tamamını karşılayamaz ise hiçbir ihbar ve ihtara gerek olmaksızın satın alma tarihinden itibaren 9. ayın sonunda temerrüde düşmüş kabul olunur. Temerrüt tarihinde Üye'nin barter hesabındaki mevcut tüm barterli borcu nakden ödemek üzere muaccel hale gelir. Temerrüt tarihinden itibaren nakden ödenmesi gereken borcuna, her ay için tahsil anına kadar %5 oranında gecikme cezası uygulanır ve her yıl için üyelik bedeli tahakkuk ettirilir.
5. Üye, Barter Sistemi'ne konu olan borçlarının, mevcudiyetini, hukuki geçerliliğini, Türk Barter'ın sözleşmenin ve barter sisteminin kapsamı içindeki üye borçları üzerinde tasarruf ve tahsilini talep yetkisinin varlığını borçlarını zamanında ve tamamen ödeyeceğini, kabul ve taahhüt etmektedir.
6. Üye, işbu sözleşmede Barter Yetkilisi olarak atamış olduğu gerçek kişinin atığı imzalar ve yaptığı tasarruflar ile tüzel kişilik nezdinde imza yetkilisi olsun - olmasın Türk Barter nezdinde yapılacak işlemler bakımından kendisini bağlayacağını kabul ve beyan eder.
7. Tüzel kişi Üye adına iş bu sözleşmeyi imzalayan imza sahibi olarak, Üye'nin Türk Barter'a karşı doğacak tüm borçlarının ödenmesini Üye ile birlikte müştereken ve müteselsilen kayıtsız ve şartsız olarak tekeffül ettiğini/ettiğimizi kabul, beyan ve taahhüt ederim-ederiz.
8. Üye, borçlu bulunduğu dönemde borç ödeme performansını etkileyecek gelişmeler, değişiklikler ile teminatlarının niteliklerini etkileyebilecek gelişmelerden Türk Barter'ı derhal haberdar eder. Üye, özellikle teminatları ile ilgili olarak verdiği bilgilerin Türk Barter'ı yanıltmak suretiyle kredi kullanmak üzere verilmiş olmasından doğacak zararları tazmin edeceğini kabul ve taahhüt eder.
9. Taahhüt edilen borcun ödenmemesi durumunda yargı organları veya icra yoluyla takibi ve tahsilini talep yetkisininin Türk Barter'a ait olması, işbu sözleşme kapsamındaki tüm borçlar için geçerlidir.
10. Türk Barter, Üye'nin Barter işlemlerinden dolayı cari hesabında oluşan Kredi Limiti'ne, alacak bakiyesine, gelecekte tamamlayacağı satış ifa yükümlülükleri veya alımından kaynaklanan ileriye yönelik borçları karşılığı bloke koyma yetkisine sahiptir. Türk Barter bu yetkisini, Üye'nin diğer Üye(ler) ile yaptığı anlaşmalar neticesine veya Üye'nin satış kabiliyetlerine göre kullanacaktır. Üye, Kredi Limiti'ne konulan blokeye hiçbir itirazda bulunmayacağını beyan ve kabul eder. Bloke edilen miktar bloke sebebine uygun olarak kullanılmak durumundadır.

→ G. TARAFALAR ARASI BİLDİRİMLER

1. Üye işbu sözleşmeyle beyan etmiş olduğu adresini, kanuni ikametgah edindiğini beyan ve sözü geçen yere yapılacak tebliğlerin kendilerine yapılmış sayılacağını, o yerde bulunmasa bile tebliğatın iade edilmeyip Tebligat Kanunu Md. 21'in uygulanmasını, ikametgah değişirse bile aynı şehirde derhal yeni ikametgah göstermeyi ancak bu suretle yeni ikametgahlarını Türk Barter'a noterlik eliyle tebliğ ettinmediği takdirde yukarıda sözü geçen ilk ikametgahlarına yapılacak tebliğlere itiraz haklarının olmayacağını taahhüt ve kabul eder.
2. Üye, Türk Barter nezdinde bulunan hesabındaki tüm hareketleri her zaman öğrenme hakkına sahiptir. Türk Barter Üye'ye Hesap Bildirim Cetveli'ni aylık olarak, e-mail, sms (kısa mesaj), faks ve/veya normal posta yoluyla gönderir. üye gönderim şeklinin Türk Barter tarafından belirleneceğini kabul etmiştir.
3. Üye, işbu sözleşmede belirttiği numaraya ve e-posta adresine yapılan tüm yazılı bildirimlerin gönderilmesini talep ve kabul etmiş olduğundan faks kanalı ve e-posta adresi ile gönderilen tüm belge ve ekstreler üye tarafından öğrenilmiş sayılır. Faks numarası ve e-posta adresi değişikliğini yazılı olarak bildirmeyen üyenin bilinen faksına ve e-posta adresine gönderilecek bilgilerin üye tarafından alındığı kabul edilir. Faks ve e-posta ile yapılan bildirimler TTK gereklerine uygun yapılmış geçerli bir tebliğatın tüm sonuçlarını doğurur.
4. Hesap Bildirim Cetvellerinin (Ekstrelerin) tebliğinden veya tebliğ edilmiş sayılmasından itibaren 8 (sekiz) gün içerisinde taahhüflü posta veya noter vasıtasıyla itiraz alınmaması durumunda ekstrelerdeki bakiye, işlemler ve varsa Türk Barter ihtirazi kayıtları Üye tarafından kabul edilmiş sayılacaktır. Kesilen Hesap Bildirim Cetvelleri önceki dönem ekstrelerinin tamamını kesinleştirir. Barter çekleri mail/faks vs ile gönderim olursa işlem sonu yapılabilir.

→ H. ÜYELİK BEDELİ VE İŞLEM KOMİSYONU

1. Üye, işbu sözleşmenin D. maddesi uyarınca üyelik giriş bedelini ve devam eden yıllarda üyelik yenileme bedelini öder.
2. Türk Barter, Üyenin Barter Sistemi ile yaptığı alım ve satım işlemlerinde, sözleşmenin M maddesinde belirtilen oranda komisyon alır. Komisyon oranlarında tek taraflı ve dönemsel olarak üye(ler) lehine yapılan indirimler üye tarafından genel ve sürekli kural olarak yorumlanamaz. Belirtilen şartlar sözleşme hükmünde geçerli olduğundan üye bu şartlara uymakta yükümlüdür.
3. Nakit Komisyon: Yapılan işlemin nakit komisyon faturası işlemler eş zamanlı olarak kesilir. Üye, Komisyon Faturasını 10 gün içinde, Türk Barter banka hesaplarına nakit olarak ödemek durumundadır. Bu süreyi aşan ödemelerde geçen her ay için %5 gecikme cezası uygulanır. Nakit komisyon borcu işlemin özelliğinin gerektirdiği durumlarda peşin olarak da talep edilebilir.
4. Üyelik yenileme bedelinin faturalandırılması yukarıda ifade edilen maddelerdeki komisyon faturalandırılması işlemi ile aynıdır.

5. Üyenin, kısmi nakitli işlem yapması halinde, işleme konu mal veya hizmetin tüm bedeli üzerinden komisyonu nakit öder.
6. Üye giriş ve yenileme bedeline, işlem ve vıman komisyon değeri ve oranları ile ifade edilen tüm miktarlara KDV dahil değildir. KDV nakit tahsil edilir.
7. Türk Barter sisteminde Üyelik statüsü kazanmış Alıcı ve Satıcı firmalar, Türk Barter aracılığı ile bir araya getirilerek Barter sistemi kapsamında alışveriş yapmalarına imkan tanıyan şartların oluşturulmasına binaen taraflar kendi aralarında Barter Sistemi kapsamı dışında alışveriş yapmaları halinde, alıcı ve satıcı üye, işlem miktarının komisyonunu nakden Türk Barter'a ödemeyi kabul ve taahhüt eder.
8. Üyelik bedeli ve işlem komisyonuna ait hükümler cari hesabın sıfırlanarak kapatılması suretiyle sözleşme sonuna kadar geçerlidir. Cari hesap kapatılmadan sözleşme sona eremez.

→ I. ELEKTRONİK ORTAMDA İLETİŞİM ESASLARI

1. Üye, internet üzerinden barter işlemlerini ve hesap hareketlerini takip edebilmesi için işbu sözleşmeyle, internette Türk Barter web sayfasına erişime yetkisine sahip olabilecektir. Bu şifre internet kullanımındaki tüm adımlarda geçerli olacaktır, her türlü gizlilik ve güvenlik ihlalleri nedeniyle ileride barter'li işlemlerden doğacak problemlerden Üye sorumludur.
2. Üye kendisine ait şifrenin kullanımı ile eğer şifre bir tüzel kişiliğe verilmiş ise barter üyelik sözleşmesinde zikredilen yetkililere ait kimlik dokümanlarının beyanı halinde Türk Barter tarafından tayin ve tespit edilen sınırlar çerçevesinde yapılan işlemlerin kendisi veya temsil edilen kuruluş için bağlayıcı olacağını, bu şifrenin kullanımı suretiyle yapılan işlemlerin kendisi veya yetkili kişilerce yapılmadığı itirazından peşinen vazgeçtiğini, Türk Barter'ın kendisi adına veya tüzel kişi adına talimat veren kişinin kimliğini ve yetkilerini araştırmakla yükümlü olmadığını, şifrenin kendisinin dışında veya yetkisiz kişiler tarafından kullanılması halinde neticesinde doğabilecek zararlardan bizzat kendisinin/tüzel kişinin sorumlu olacağını Türk Barter'ın sorumlu tutulmayacağını ve doğabilecek zararlardan dolayı Türk Barter'ı peşinen ibra ettiğini kabul beyan ve taahhüt eder. Türk Barter sunduğu hizmetlerden üyenin yararlanabilmesi için şifre öngördüğü durumlarda kendisine şifre verilen ve tüzel kişiyi temsil ve ilzama yetkili olan kişi doğacak her türlü zarardan tüzel kişi ile birlikte şahsen sorumludur. Kendisine şifre verilen tüzel kişi yetkililerinin yetkilerinin sona erdiği yazılı olarak Türk Barter'a bildirilmediği sürece talimat verenin tüzel kişiyi temsile yetkili olduğunu Türk Barter'ca kabulü esas olup Üye, yetkileri sona eren yetkililere ait cep telefonu bilgisinin Türk Barter kayıtlarından silinmesini Türk Barter'dan yazılı olarak talep etmediği müddetçe anılan cep telefonu numarasına Türk Barter'ın şifre bilgileri dahil olmak üzere her türlü bilgiyi göndermeye devam edebileceğini kabul ve beyan eder.
3. Türk Barter, barter sisteminin bir parçası olarak web sayfası üzerinden her zaman yeni uygulamalar başlatabilir veya başlatılmış bir uygulamaya son verebilir. Yeni sistemlerin elektronik ortamda işletim ve uygulama kurallarını Türk Barter tek tarafı olarak belirlemek yetkisine sahiptir. Türk Barter bu kuralları her bir uygulama için ayrı ayrı veya tümü için genel hükümler şeklinde düzenler. Bu kuralları internet üzerinden kullanım anında onaya sunar. Yayınlanan ve üye tarafından elektronik ortamda onaylanan bu hükümler işbu sözleşmenin bir parçası olarak kabul edilir. Aynı esaslar elektronik ticaretin ve web sitesinin diğer kullanım alanlarında dahi caidir.
4. Üye, internet ortamında hesap durumunu her zaman inceleme hakkına ve yetkisine sahip olduğundan hesap hareketlerini bilmediğini ileri süremez. Bu durumun bir sonucu olarak da hesaplarındaki eksik ve hataları ay sonuna kadar bildirmemesi halinde o aya ait hesap hareketleri kesinleşmiş kabul olunur.

→ K. YURTDIŞI BARTER İŞLEMLERİ

1. Türk Barter Uluslararası Barter şirketi statüsünde; Üye'nin uluslararası finansal takas (Barter) işlemlerinde, uygulamaları usul ve esaslarını gerektirdiğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemeye, Üye'nin politikalarında bir bütünlük sağlanması için finansal takasa yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmeye yetkilidir.
2. Uluslararası Barter işlemlerinde ihracat ve ithalat bedelleri, Türk Barter Uluslararası barter şirketi statüsünde organize ettiği Barter Sistemi üzerinden takip eder. Türk Barter Üye'nin Uluslararası işlem yaptığı ihracat bedelini barter sisteminde yurt içinde başka bir üyeden mal veya hizmetle tahsil edebilir. Bu durumda Türk 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.
3. Barter Ortak Pazar'na üye olan firma İRTA üyesi diğer Barter şirketlerinin Üye'leri ile bu sözleşme ile Barter Sistemi kapsamında dış ticaret işlemleri yapabilir.
4. Üye, yurtdışı barter işlemlerinde yürürlükteki dış ticaret mevzuatı, kambiyo mevzuatı ve gümrük kanunları ile tabii olarak bağlıdır.
5. Bir para biriminin diğerine çevrilmesinden meydana gelecek kayıp ve zararlar Üye'ye ait olup Müşteri bu hususta Türk Barter'dan hiçbir talepte bulunamayacaktır.

→ L. SÖZLEŞME SÜRESİ VE SONA ERMESİNE İLİŞKİN HÜKÜMLER

1. Sözleşmenin süresi 1 (bir) yıldır. Sözleşmenin bitiminden 30 gün önce taraflardan biri işbu sözleşmeyi feshetmediği takdirde sözleşme aynı şartlar ile bir yıl uzatılmış sayılır. Uzatılan dönem için Üye, Üyelik Yenileme Bedeli öder. Devam edecek dönemler için de aynı hükümler caidir.
2. Üye'nin akde aykırı davranışı, ticari kredibilitesi ve mali durumunda olumsuz etkenlerin ortaya çıkması halinde Türk Barter, herhangi bir mehil tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla her zaman feshedebilir. Türk Barter'ın bu fesih hakkını kullanabilmesi için Üyenin aczinin sabit, iflasına hüküm verilmiş olması ve sübjektif delillerin ve verilerin ispat şartı aranmaz.
3. Üye, varsa borçlarını ödemiş olmak, yaptığı alım satım işlemlerine ait işlemleri sonlandırılmış olmak veya alacak haklarını mal ve hizmet satın almak suretiyle tahsil etmiş olmak kaydıyla bir zaman kısıtlaması ile bağlı olmaksızın sözleşmeyi feshedebilir.
4. İşbu sözleşmenin süresinde veya süresinden önce olmakla birlikte karşılıklı mutabakat ile sona ermesi halinde ve hangi

sebeple ve hangi tarafça feshedilmiş olur ise olsun her türlü fesih ve sona erme hallerinde Üye, fesih ve sona erme tarihinde mevcut tüm borçlarını, derhal ve nakit olarak ödemekle yükümlüdür. Üye'ye ayrıca bir ihbar ya da ihtar yapılması şartı aranmaksızın fesih ve/veya sona erme tarihinden itibaren temerrüt hükümleri uygulanır.

5. Her türlü fesih ve sona erme hallerinde Türk Barter, Üyenin biltümle teminatlarını nakde tahvil, kefillerini takip yetkisine sahiptir. Teminatın nakde tahvili aynı bir metin ile şarta bağlanmış olsa dahi fesih veya sona erme halinde bu teminatın nakde tahvilini geciktirecek her türlü kısıtlamalar hüküm ifade etmeyecektir.

6. İşbu sözleşmenin olağan şekilde veya karşılıklı mutabakat ile sona ermesi halinde ve hangi sebeple ve hangi tarafça feshedilmiş olur ise olsun her türlü fesih ve sona erme halinde Üye'nin barter sisteminden barterli alacak hakkı var ise, Üye bu alacak hakkını ancak ve ancak alacak miktardan fazla mal veya hizmeti iş bu sözleşme hükümlerine göre barter ile mal ve hizmet satın alarak tahsil edebilir. Üye, barterli alacak hakkının ancak barter ile tahsil edilebileceğini ve hiçbir halde Türk Barter'dan nakit olarak talep edilemeyeceğini bilir ve kabul eder. Üye, barterli alacak hakkını mal ve hizmet satın almak suretiyle tahsil edinceye kadar geçecek sürelerde barterli alacak hakkına faiz tahakkuk ettirilmesini talep edemez.

7. İşbu sözleşmenin olağan şekilde veya karşılıklı mutabakat ile sona ermesi halinde ve hangi sebeple ve hangi tarafça feshedilmiş olur ise olsun her türlü fesih ve sona erme halinde Üye alacak hakkının sistem kurallarına göre tahsil edilmesine ve/veya Üye borcunun Türk Barter'a ödenmesine kadar geçen süreler için iş bu sözleşme hükümleri geçerli kalmaya devam edecektir.

8. Üye'nin Türk Barter cari hesabında oluşacak alacak bakiyeleri ve hür türlü emanet ve alacaklar müşterinin en son işlemi veya herhangi bir yazılı talimatı tarihinden başlayarak on yıl içinde aranmayanlar zamanaşımına uğrayacaktır.

→ M. ÜYELİK GİRİŞ BEDELİ VE KOMİSYON ORANLARI

1. Üye işbu maddedeki esaslar dahilinde üyelik giriş bedeli ve komisyon öder.

Üyelik Bedeli ve Komisyon

1. Üyelik bedeli nakit 2.400 TL + KDV (Komisyon Satış ve Alış İşlemlerinde %5 nakit + KDV)

2. Üyelik bedeli nakit 2.400 TL+ KDV (Komisyon Satış işlemlerinde %6 barter, Alış işlemlerinde %6 nakit +KDV)

3. Üyelik bedeli barter 2.400 TL + KDV (Komisyon Satış ve Alış işlemlerinde %6 nakit + KDV)

Ödeme Şekli : Havale Kredi Kartı

2. Türk Barter Banka Hesap ve IBAN Numaraları aşağıda belirtilmiş olup ödemelerin bu hesaplara yapılması gerekmektedir.

BANKA	ŞUBE	ŞUBE KODU	HESAP NO	IBAN
GARANTI	FLORYA	407	6297868	TR43 0006 2000 4070 0006 2978 68
İŞ BANKASI	FLORYA	1276	208941	TR96 0006 4000 0011 2760 2089 41
AKBANK	VADİSTANBUL	1273	86189	TR20 0004 6012 7388 8000 0861 89
ZİRAAT BANKASI	FLORYA	2057	61564049-5001	TR36 0001 0020 5761 5640 4950 01

→ N. MUHTELİF HÜKÜMLER

1. Türk Barter'in tüm işlem ve eylemlerinde, gerekli özen ve dikkati gösterdiği karine olarak kabul edilir. Bunun aksinin iddia edilmesi halinde, ispat yükü iddia eden Üye'ye aittir. Herhangi bir şekilde Türk Barter'in, sorumlu tutulabildiği durumlarda, yalnızca uğranılan fiili maddi zararlardan sorumludur. Bunun dışında mahrum kalınan kardan ya da manevi zararlardan dolayı sorumlu tutulamaz. Üye, elektronik sistemlerde meydana gelebilecek her türlü teknik arıza nedeniyle işlemlerin yapılmaması, geç yapılması, tamamlanmaması veya iptal edilmesi halinde Türk Barter'i sorumlu tutmayacağını kabul eder.

2. Üye, hakkında ihtiyati haciz talebinde bulunulması halinde Türk Barter'in teminat göstermeksizin ihtiyati haciz karar almaya yetkili olduğunu, ancak mahkemece teminat istenildiğinde ibraz edilecek teminat mektuplarının komisyon, vergi ve diğer masraflarının kendisine ait olacağını kabul eder.

3. Üye, iş bu Sözleşme'den doğacak uyuşmazlıklarda, Türk Barter ticari defter ve kayıtları, mikrofilm, mikro fiş, ses, teyp bantları ve bilgisayar vs. kayıtlarının geçerli ve bağlayıcı ve kesin delil olacağını, Türk Barter defter ve kayıtlarının bilgi işlem kayıtlarına müstenit tutulması halinde bunlara karşı her türlü itiraz ve def'i haklarından ve dava halinde Türk Barter defterlerinin usulüne uygun tutulduğu hususunda yemin teklif hakkından peşinen feragat ettiklerini kabul ve beyan eder. Her türlü Türk Barter kayıtları (bilgi işlem, mikro fiş, mikrofilm ses ve teyp bantları vs. dâhil), H.M.K. 193. Maddesi uyarınca münhasır delil olup başkaca delil ikame edilemez. Sözleşme'nin bu maddesi yazılı delil sözleşmesi niteliğindedir.

4. Bu Sözleşme'nin müzakeresi, imzası uygulanması ve teminatların alınması nedeniyle ve yapılacak bütün işlemlerin gerektiği damga vergisi ve gider vergisi ile diğer her türlü biltümle harç, vergi ve resimler ile sair tüm masraflar Üye'ye aittir.

İş bu sözleşmeden doğan borçların tahsili hususunda Türk Barter, Üye aleyhine dava açmak veya İcra ve İflas Kanunu hükümlerine uygun olarak icra takibine başvurmak suretiyle alacağını Üye'den tahsil etmek zorunda kalırsa, Üye Türk Barter'in yasal takip nedeniyle yaptığı icra ve yargılama masrafları ile takip tutarının %10'u oranında avukatlık ücreti ile tahsil ve cezaevi harcını da ödemekle yükümlüdür.

5. Taraflar arasında özel olay ve işlemler için yapılmış ve yapılacak olan sözleşmeler (barter işlem protokolleri dahil) iş bu sözleşme hükümlerinin geçerliğini etkilemez. Sözleşmeler arasında ihtilaf olması halinde iş bu sözleşme hükümleri geçerli kabul edilecektir.

6. Üye, bu sözleşme hükümlerinin bir bütün teşkil ettiğini keza barter sistemi içerisinde imzalanmış olduğu/imzalayacağı diğer sözleşme, taahhütname talimat ve diğer belgelerin de bu sözleşmenin eki ve ayrılmaz bir parçası olduğunu kabul ve beyan eder.

7. İş bu sözleşmenin tadili ancak taraflarca yazılı olarak gerçekleştirilebilir.

8. Türk Barter dilediği müşterilerine kendi takdir yetkisinde olmak üzere belirlediği özel Barter hizmetlerini sunma hakkına sahiptir. Budurumda Türk Barter anılan hizmetlerden yararlanılmasının önkoşulu olarak yine kendisi tarafından belirlenecek

şartları yerine getirmesini üyeden isteyebilir.

9. Türk Barter, işbu Sözleşme'deki tüm şart ve hükümleri herhangi bir zamanda değiştirmek hakkına sahiptir. Türk Barter, bu değişiklikleri Üyelerine sirküler mektupla bildirebilir ve web sitelerinde yahut internet sitesinde ilan edebilir. Üye bildirimini yapılması veya postaya verildiği tarihten başlayarak bir ay içinde bu değişikliklere karşı herhangi bir itirazda bulunmadığı takdirde değişiklikleri kesinlikle kabul etmiş sayılacaktır.

10. 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 Üyenin sözleşmeden kaynaklanan veya sözleşme temel alınarak yapılan her türlü işlemlerden doğan yükümlülüklerini kararlaştırıldığı şekilde ifa ve tasfiye etmesini engellemez.

11. İşbu sözleşmenin yorumu gereken hallerde Türk Barter'in üyelerinin geneline yönelik genel uygulamaları ve IRTA uygulaması kuralları esas alınır. Üye lehine münferit uygulamalar yorumuna esas teşkil etmez.

12. Üye, Türk Barter'in çalıştıracağı yardımcı kişilerin kendisine vereceği zararlardan dolayı Türk Barter'in sorumsuzluğunu kabul eder.

13. Üye, işbu sözleşmede Barter Yetkilisi olarak atanmış olduğu gerçek kişinin attığı imzalar ve yaptığı tasarımlar ile tüzel kişilik nezdinde imza yetkilisi olsun - olmasın Türk Barter nezdinde yapacağı işlemler bakımından kendisini bağlayacağını kabul ve beyan eder.

14. Üye, Barter Sistemi'nin zarar görmesi ihtimali bulunan her türlü davranıştan kaçınmak zorundadır. Üyenin dürüstlük kuralı ile bağdaşmayan, sistemin zarar görmesine sebebiyet verebilecek her bir davranışı sözleşmeye aykırılık sayılır ve haklı nedenle fesih sebebi kabul edilir. Özen göstermek yükümlülüğü her iki taraf için de sözleşme süresi sonunda dahi geçerli olacaktır.

15. Bu sözleşmeden doğabilecek ihtilaflarda Türkiye Cumhuriyeti Hukuk kuralları geçerlidir.

16. Bu sözleşmeden doğacak ihtilafların hallinde münhasıran İstanbul Merkez (Çağlayan) Mahkemeleri ve İcra Müdürlükleri yetkilidir.

17. Üye, yukarıda belirtilen sözleşme maddelerinin kendisine okunduğunu içerikleri hakkında bilgilendirildiğini, tüm içeriğini anladığını ve istisna getirmeksizin bütün sözleşme hükümlerini kabul ve bunlara uygun olarak hareket etmeyi taahhüt eder.

18. Üye, iş bu sözleşmede yer alan bilgilerin Türk Barter tarafından gerek görüldüğü takdirde üçüncü kişiler ile paylaşmaya yetkili olduğunu bilmekte ve kabul etmektedir.

19. Üye, Türk Barter'a bildirdiği tüm iletişim vasıtalarına (telefon, fax, mail vb.) yapılacak tebliğatların "aslı gibi" kabul edileceğini bilmekte ve kabul etmektedir.

20. Üye, Türk Barter'in kendisine ait telefon ve mail adreslerine güncel duyuru ve kampanyalara dair bilgilendirme mesajlarını gönderilmesini kabul etmektedir.

21. Üye, sözleşmeyi imzalamakla Türk Barter sistemi içerisinde yapacağı her türlü işlemi kendi nam ve hesabına gerçekleştireceğini/kullanacağını, kendi adına başkası hesabına hareket etmediğini kabul ve beyan eder.

22. İşbu sözleşme/...../20..... tarihinde, İstanbul'da tanzim, imza ve teati edilmiştir.

Üyelik için gerekli evraklar:

- Yetkili Nüfus Cüzdanı (T.C. Kimlik No'lu)
- Vergi Levhası
- İmza Sirküleri
- Ticaret Sicil Gazetesi
- Faaliyet Belgesi

Türk Barter International A.Ş.
İsim / İmza / Kaşe

Üye İmza / Kaşe

Rev.No:12 - Rev.Tarih:01/10/2018

Ek 2. Barter Hesap Ekstresi

113424

KALİTE

DERNEĞİ (KALDER)

TURK * BARTER

INTERNATIONAL

Ekstre Tarihi

09 Ocak 2019 Çarşamba

Barter Hesap Ekstresi

Başlangıç Trh : 01.07.2009

Bitiş Trh : 28.12.2018

BARTER HAREKETLER (TL)							
TARİH	AÇIKLAMA	KARŞI ÜYE	ÇEK NO	YETKİ KODU	BORÇ	ALACAK	KALAN
01.07.2009	BARTER.ALACAK DEVİR FİŞİ		-		0,00	9.309,00	9.309,00
08.09.2009	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		399,42	0,00	8.909,58
29.09.2009	D001356 FATURA VİRMANI				1.438,00	0,00	7.471,58
23.09.2010	E358052 FATURA VİRMANI				1.200,00	0,00	6.271,58
23.02.2011	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		456,02	0,00	5.815,56
23.02.2011	ALICI BARTER İŞLEMİ	TURPA KART PAZAR	216654		3.183,00	0,00	2.632,56
10.08.2011	ALICI BARTER İŞLEMİ	TURK BARTER INTE	225997		400,00	0,00	2.232,56
10.08.2011	B372278 FATURA VİRMANI				187,80	0,00	2.044,76
03.10.2011	B372722 FATURA VİRMANI				23,60	0,00	2.021,16
03.10.2011	B372723 FATURA VİRMANI				1.200,00	0,00	801,16
10.12.2011	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		216,00	0,00	585,16
31.12.2012	D151677 FATURA VİRMANI				1.200,00	0,00	-614,84
09.07.2013	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		216,00	0,00	-830,84
08.07.2014	SATICI BARTER İŞLEMİ	TURK BARTER INTE	312342		0,00	7.000,00	6.169,16
02.09.2014	E552567 FATURA VİRMANI				1.500,00	0,00	4.669,16
27.07.2015	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		270,00	0,00	4.399,16
02.09.2015	B604150 FATURA VİRMANI				1.500,00	0,00	2.899,16
22.12.2015	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		270,00	0,00	2.629,16
01.09.2016	B606453 FATURA VİRMANI				1.600,00	0,00	1.029,16
27.02.2017	BARTER.NAKİT VİRMAN		-		288,00	0,00	741,16
03.09.2018	A416517 FATURA VİRMANI				4.130,00	0,00	-3.388,84
22.11.2018	SATICI BARTER İŞLEMİ	TURK BARTER INTE	414796		0,00	7.500,00	4.111,16

Başlangıç Trh : 01.07.2009		Biris Trh : 28.12.2018				
28.12.2018	ALICI BARTER İŞLEMİ	TÜRK BARTER D/TE	414700	4.111,00	0,00	0,16
GENEL TOPLAM			23.808,84	23.809,00		0,16
TOPLAM 23.808,84						

Alacak Bakiyeniz Barter havuzundaki mal ve hizmet alım limitinizi göstermektedir. Alacağınız TürkBarter Int A.Ş. den değildir. Borç Bakiyeniz Barter havuzuna olan borcunuzu göstermektedir.12 ay içinde ödenmeyen barter borçları nakit olarak tahsil edilir.

TURK BARTER

INTERNATIONAL

➔ Arz Edilen Ürün/Hizmet

Tarih:/...../.....

Arz	Açıklama	Miktar/Birim	Tahmini Bedel
1. _____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____
7. _____	_____	_____	_____
8. _____	_____	_____	_____
9. _____	_____	_____	_____

➔ Talep Edilen Ürün/Hizmet

Talep	Açıklama	Miktar/Birim	Tahmini Bedel
1. _____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____
7. _____	_____	_____	_____
8. _____	_____	_____	_____
9. _____	_____	_____	_____

Üye :

Yetkili :

Üye İmzası

Broker

Yapılan İşlem :

2 Sayfının 11. Sayfası

F-7020/03 Rev. No: 7 Rev.

Ek 4. Barter Çeki

Çek no : 414851	Yetki kodu :		TURK*BARTER	Yetki kodu : _____
Yetki kodu :	Tarih :		INTERNATIONAL	Tarihi : _____
Tarih :	Tutar :		Barter Çek	Tutar : _____ TL (Türk L.)
Tutar :	Satıcı üye :		Bu çek karşılığında nezdinizdeki cari hesabıma borç ve üyeniz	
Satıcı üye :			_____ firmasının _____ no'lu cari hesap	
			yalnız _____ TL (Türk Lirası) alacak kaydedi	
			Alıcı hesap no : _____	Alıcı: İmza Kase
			Çek no : 414859	

Bu barter çeki, Türk Barter sistemi kurumu tarafından onaylanmıştır. Sadece Türk Barter Üyelik Sözleşmesi şartları dahilinde Türk Barter üyeleri arasında hüküm ifade eder. Birinci nüsha Türk Barter'e ikinci nüsha Satıcı'ya üçüncü nüsha Alıcı'ya veririz. T: +90 212 468 60 00 F: +90 212 468 60 00

Ek 5. Barter Nakit Hesap Ekstresi



113424

KALİTE DERNEĞİ (KALDER)

Ekstre Tarihi 09 Ocak 2019 Çarşamba

Nakit Hesap Ekstresi

Başlangıç Trh : 01.07.2009 Bitiş Trh : 29.12.2018

NAKİT HAREKETLER (TL)

TARİH	AÇIKLAMA	BELGE NO	BORÇ	ALACAK	KALAN
01.07.2009	NAKİT BORÇ DEVİR FİŞİ	-	377,00	0,00	-377,00
08.09.2009	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	399,42	22,42
29.09.2009	BARTER ÜYELİK FATURASI	D001356	1.720,44	0,00	-1.698,02
29.09.2009	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	D001356	0,00	1.458,00	-240,02
23.09.2010	BARTER ÜYELİK FATURASI	E358052	1.416,00	0,00	-1.656,02
23.09.2010	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	E358052	0,00	1.200,00	-456,02
23.02.2011	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	456,02	0,00
10.08.2011	BARTER - ALIŞ KOMİSYON FATURASI	B372278	187,80	0,00	-187,80
10.08.2011	BARTER - ALIŞ KOMİSYON (FATURA VİRMANI)	B372278	0,00	187,80	0,00
03.10.2011	BARTER - ALIŞ KOMİSYON FATURASI	B372722	23,60	0,00	-23,60
03.10.2011	BARTER - ALIŞ KOMİSYON (FATURA VİRMANI)	B372722	0,00	23,60	0,00
03.10.2011	BARTER ÜYELİK FATURASI	B372723	1.416,00	0,00	-1.416,00
03.10.2011	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	B372723	0,00	1.200,00	-216,00
10.12.2011	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	216,00	0,00
31.12.2012	BARTER ÜYELİK FATURASI	D151677	1.416,00	0,00	-1.416,00
31.12.2012	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	D151677	0,00	1.200,00	-216,00
09.07.2013	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	216,00	0,00
02.09.2014	BARTER ÜYELİK FATURASI	E552567	1.770,00	0,00	-1.770,00
02.09.2014	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	E552567	0,00	1.500,00	-270,00
27.07.2015	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	270,00	0,00
02.09.2015	BARTER ÜYELİK FATURASI	B604150	1.770,00	0,00	-1.770,00
02.09.2015	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	B604150	0,00	1.500,00	-270,00

Başlangıç Trh : 01.07.2009		Bitis Trh : 29.12.2018			
22.12.2015	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	270,00	0,00
01.09.2016	BARTER ÜYELİK FATURASI	B606453	1.888,00	0,00	-1.888,00
01.09.2016	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	B606453	0,00	1.600,00	-288,00
27.02.2017	BARTER NAKİT VİRMAN(KALİTE DERNEĞİ (KALDER))	-	0,00	288,00	0,00
03.09.2018	BARTER ÜYELİK FATURASI	A416517	4.130,00	0,00	-4.130,00
03.09.2018	BARTER ÜYELİK (FATURA VİRMANI)	A416517	0,00	4.130,00	0,00
29.12.2018	NAKİT - ALIŞ KOMİSYON FATURASI	C455447	242,55	0,00	-242,55
29.12.2018	NAKİT BORÇ FİŞİ	-	740,00	0,00	-982,55
		TOPLAM	17.097,39	16.114,84	
		GENEL TOPLAM	17.097,39	16.114,84	

Nakit Bakiyelerinizi Fatura tarihinden itibaren 15 gün içinde ödemeniz gerekmektedir.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Gözde SARAK

Doğum Yeri ve Tarihi : Kadıköy 23.10.1993

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İ.İ.B.F İşletme Bölümü

Yüksek Lisans Öğrenimi : Adnan Menderes Üniversitesi S.B.E İşletme/Muhasebe
Finansman

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce Yökdil: 61,25

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar ve Yıl :

İletişim

E-posta Adresi : gzde.srk@gmail.com

Tarih :