

TC  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ BİLİM DALI

**BARTER SİSTEMİ VE TÜRKİYE'DE HİZMET SEKTÖRÜNDE  
BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

NESLİHAN YOLAÇAN

İstanbul, 2010

TC  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ BİLİM DALI

**BARTER SİSTEMİ VE TÜRKİYE'DE HİZMET SEKTÖRÜNDE  
BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

NESLİHAN YOLAÇAN

Danışman: PROF. DR. NURGÜL CHAMBERS

İstanbul, 2010

Marmara Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Tez Onay Belgesi

İŞLETME Anabilim Dalı FİNANSAL PİYASALAR VE YATIRIM YÖNETİMİ  
Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi NESLİHAN YOLAÇAN'ın BARTER SİSTEMİ VE  
TÜRKİYE'DE HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA adlı tez çalışması, Enstitümüz  
Yönetim Kurulunun 07.06.2010 tarih ve 2010-10/23 sayılı kararıyla oluşturulan jüri  
tarafından oybirliğiyle Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi : 28.6.2010  
1) Tez Danışmanı : PROF. DR. NURGÜL CHAMBERS  
2) Jüri Üyesi : PROF. DR. HANİFİ AYBOĞA  
3) Jüri Üyesi : YRD. DOÇ.DR. FATMA PAMUKÇU



## GENEL BİLGİLER

- Adı Ve Soyadı** : Neslihan Yolaçan  
**Anabilim Dalı** : İşletme  
**Programı** : Finansal Piyasalar Ve Yatırım Yönetimi  
**Tez Danışmanı** : Prof. Dr. Nurgül Chambers  
**Tez Türü Ve Tarihi** : Yüksek Lisans, Haziran 2010  
**Anahtar Kelimeler** : Barter Sistemi, Türkiye’de ve dünyada Barter uygulamaları, hizmet sektörü, Türkiye’de hizmet sektörü, Barter Sistemi’nin etkileri.

## ÖZET

Barter Sistemi, firmalarda, hem finansal kaynak sağlayan hem de yeni pazarlar sunan bir finans yöntemidir. Barter’da, sisteme üye olan firmalar, para kullanmadan mal veya hizmet alımı-satımı ile ticaret yapmaktadırlar. Ancak Barter Sistemi, bilinen takas işleminden farklı özellikler taşımaktadır. Bu sistem, her sektörde rahatlıkla kullanılabilirdiği için firmalara, nakit tasarrufu sağlamak gibi önemli bir avantajın yanında, daha birçok yarar sağlamaktadır. Bu nedenle, hem dünyada hem de Türkiye’de tercih edilen bir finansal teknik olarak yerini almıştır. Bu çalışmada, hizmet sektörünün gelişimi ve genel yapısı ile birlikte Barter Sistemi’nin hizmet sektöründeki bir işletmeye neler getirdiği, nasıl etki yarattığı incelenmiştir.

## **GENERAL KNOWLEDGE**

**Name And Surname** : Neslihan Yolaçan  
**Field** : Business Administration  
**Programme** : Financial Markets And Investment Management  
**Supervisor** : Prof. Dr. Nurgül Chambers  
**Degree Awarded And Date** : Master, June 2010  
**Keywords** : Barter System, Barter applications in Turkey and World, service sector, Turkey's service sector, effects of Barter System.

## **ABSTRACT**

Barter System is a financial method method which provides to companies financial sources and new markets. The companies that are members of Barter System trade via purchase and sale goods or services. But Barter System is different from the exchange operation which is known. This system can be used easily in every sector so it provides cash savings to companies as the most important advantage. Also, it provides a lot of benefits. Therefore it is a financial method that is preferred in Turkey and world. In this study, it's explained that the service sector's development and general structure, how Barter System affect a company which is in the service sector.

## ÖNSÖZ

İhtiyaç duyulan fonların uygun şartlarda sağlanması ve etkin bir şekilde kullanılmasıyla ilgili faaliyetlerin bütünü olan finans, işletmeler için önemli bir yer tutmaktadır. Her işletmenin hayatını sürdürebilmesi için gerekli olan kar, ancak doğru zaman ve doğru yerde, doğru finansman kaynaklarının kullanılmasıyla elde edilebilmektedir.

Firmalar ekonomide, özellikle durgunluk dönemlerinde, finansman sağlamakta zorlanabilmektedirler. Bu sebeple, paranın maliyetini en aza indiren alternatif finansman tekniklerine yönelmektedirler. Barter Sistemi de bu alternatif tekniklerden biridir.

Bu çalışmada, oluşturulan ortak pazarda, para yerine mal ya da hizmet alım-satımının yapılmasıyla işleyen Barter Sistemi'nin tanımı, gelişimi, işleyişi, dünyadaki uygulamaları, Türkiye'de sektörel bazda uygulamaları açıklanarak hizmet sektöründe yer alan bir işletmede uygulaması ve değerlendirmesi yapılmıştır. Barter Sistemi'nin firmalara sağladığı yararlar gözünde bulundurularak ekonomide, vazgeçilmez tekniklerden biri olacağı kanaatindeyim.

Çalışmamın, herkes için yararlı bir kaynak olmasını temenni ederim.

İstanbul, 2010

Neslihan YOLAÇAN

# İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

GİRİŞ.....	1
------------	---

## I. BÖLÜM

### 1. BARTER SİSTEMİ'NİN TANIMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE TEMEL

ÖZELLİKLERİ.....	3
1.1. Barter Sistemi'nin Tanımı.....	3
1.1.1. Barter Ve Takas İşlemlerinin Farkı....	5
1.1.2. İki Taraflı Barter İşlemi – Çok Taraflı Barter İşlemi.....	7
1.2. Barter Sistemi'nin Tarihsel Gelişimi.....	9
1.3. Barter Sistemi'nin Özellikleri.....	10
1.4. Barter Sistemi'nin İşlevleri.....	12
1.4.1. Barter Sistemi'nin Pazarlama İşlevi.....	12
1.4.2. Barter Sistemi'nin Satın Alma İşlevi.....	12
1.4.3. Barter Sistemi'nin Finansman İşlevi.....	13
1.5. Barter Sistemi'nin Temel Kavramları.....	13
1.6. Barter Sistemi'nin Türleri.....	16
1.6.1. Perakende Barter.....	17
1.6.2. Toptan Barter.....	17
1.6.3. Uluslararası Barter.....	18
1.6.3.1. Karşılıklı Ticaret.....	19
1.6.3.2. Diğer Karşılıklı Ticaretler.....	20

## II. BÖLÜM

2. BARTER SİSTEMİ'NİN İŞLEYİŞİ.....	22
2.1. Barter Sistemi'nde Taraflar.....	22
2.1.1. Barter Firması.....	22
2.1.2. Barter Sistemi Üyesi.....	22
2.2. Barter Sistemi'nde Kullanılan Belgeler.....	23
2.3. Barter Sistemi'nin İşleyişi.....	24
2.3.1. Barter Sistemi'ne Üye Olunması.....	25

2.3.2. Üye İşletmeden Teminat Alınması.....	26
2.3.3. Üye Cari Hesabı Açılması.....	26
2.3.4. Arz Ve Taleplerin Sisteme Bildirilmesi.....	26
2.3.5. Barter Çeki Düzenlenmesi.....	27
2.3.6. Sistemde İşlem Yapılması.....	27
2.4. Barter Sistemi'nin Yararları.....	27
2.4.1. Barter Sistemi'nin Üye Firmalara Sağladığı Yararlar.....	27
2.4.2. Barter Sistemi'nin Barter Kurumuna Sağladığı Yararlar.....	28
2.5. Barter Sistemi'nin Avantajları Ve Dezavantajları.....	28
2.5.1. Barter Sistemi'nin Avantajları.....	28
2.5.2. Barter Sistemi'nin Dezavantajları.....	31
2.6. Barter Sistemi'nin İşleyişine İlişkin Örnek.....	34

### **III. BÖLÜM**

<b>3. TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA BARTER UYGULAMALARI.....</b>	<b>37</b>
3.1. Barter İşlemlerinin Türk Ekonomisindeki Yeri .....	37
3.1.1. Türkiye'de Barter Sistemi'nin Kullanıldığı Sektörler.....	40
3.1.1.1. Turizm Sektöründe Barter İşlemleri.....	40
3.1.1.2. İnşaat Sektöründe Barter İşlemleri.....	42
3.1.1.3. Gıda Sektöründe Barter İşlemleri.....	43
3.1.1.4. Tekstil Sektöründe Barter İşlemleri.....	44
3.1.1.5. Otomotiv Sektöründe Barter İşlemleri.....	45
3.1.1.6. Reklamcılık Ve Medya Sektöründe Barter İşlemleri.....	45
3.1.1.7. Taşımacılık Sektöründe Barter İşlemleri.....	46
3.1.1.8. Bilgisayar Sektöründe Barter İşlemleri.....	46
3.1.1.9. Sigortacılık Sektöründe Barter İşlemleri.....	47
3.1.1.10. Hizmet Sektöründe Barter İşlemleri.....	48
3.1.2. Türkiye'deki Barter Şirketleri.....	53
3.2. Türkiye'de Yapılmış Olan Barter İşlemleri Örnekleri.....	54
3.3. Dünyada Barter İşlemlerinin Yeri.....	56
3.3.1. Dünya Barter Birliği (IRTA).....	58
3.3.2. Amerika Birleşik Devletleri'nde Barter Uygulamaları.....	60
3.3.3. Avrupa'da Barter Uygulamaları.....	62

3.3.4. Afrika’da Barter Uygulamaları.....	63
3.3.5. Japonya’da Barter Uygulamaları.....	63
3.3.6. Polonya’da Barter Uygulamaları.....	64
3.3.7. Bulgaristan’da Barter Uygulamaları.....	64
3.3.8. Avustralya’da Barter Uygulamaları.....	64
3.3.9. Macaristan’da Barter Uygulamaları.....	65
3.3.10. Meksika’da Barter Uygulamaları.....	66

#### **IV. BÖLÜM**

<b>4. TÜRKİYE’DE HİZMET SEKTÖRÜ.....</b>	<b>67</b>
4.1. Hizmetin Tanımı Ve Özellikleri.....	67
4.1.1. Soyutluk Özelliği.....	67
4.1.2. Eş Zamanlı Üretim/Tüketim Özelliği.....	67
4.1.3. Heterojenlik Özelliği.....	68
4.1.4. Değişken Talep Özelliği.....	68
4.1.5. Müşteri Temasının Yüksek Olması Özelliği.....	68
4.2. Hizmetlerin Ticarete Konu Olması Ve Gelişimi.....	68
4.3. Hizmet Sektörünün Niteliği.....	70
4.4. Hizmet Sektörü Ve Büyüme.....	72
4.5. Türkiye’de Hizmet Sektörüne Genel Bakış.....	75

#### **V. BÖLÜM**

<b>HİZMET SEKTÖRÜNDE BARTER SİSTEMİ’NİN UYGULANMASI.....</b>	<b>80</b>
5.1. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ Hakkında Genel Bilgi.....	80
5.2. Barter Sistemi’nin Dedeman Turizm Yatırımları AŞ’ye Etkileri.....	85
5.2.1. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ’nin 2001-2008 Yılları Arası Oran Analizi.....	86
5.2.2. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ’nin 2001-2008 Yılları Arası Eğilim Yüzdeleri (Trend) Analizi.....	113
5.2.3. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ’nin 2001-2008 Yılları Arası Dikey Yüzde Analizi.....	125

**SONUÇ**.....139

**KAYNAKÇA**.....142

**EKLER**

Ek-1 : Barter Üyelik Sözleşmesi.....148

Ek-2 : Kuruluş Tanımlama Formu.....152

Ek-3 : Faks Talimatı Taahhütnameşi.....153

Ek-4 : Arz Bildirim Formu.....154

Ek-5 : Talep Bildirim Formu.....155

Ek-6 : Barter Çeki.....156

Ek-7 : Satın Alma Yapılan Ya da Yapılabilecek Firma Bilgileri Formu.....157

Ek-8 : Satış Yapılması Hedeflenen Referans Firma Bilgileri Formu.....158

Ek-9 : Türkiye'deki Barter Şirketleri.....159

Ek-10 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Bilançoları.....161

Ek-11 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Gelir Tabloları.....165

## TABLULAR

### Sayfa No.

Tablo 4.1 : Hizmet sektöründeki büyümenin nedenleri.....	73
Tablo 4.2 : Sektörlerin Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payları (cari fiyatlarla).....	76
Tablo 4.3 : Gayri safi yurtiçi hasıla.....	77
Tablo 4.4 : Ana faaliyet kollarına göre GSYH büyümesi.....	78
Tablo 5.1 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alışveriş yaptığı bazı firmalar.....	82
Tablo 5.2 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin oran analizi.....	86
Tablo 5.3 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi.....	113
Tablo 5.4 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi (devam).....	114
Tablo 5.5 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi (devam).....	115
Tablo 5.6 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi (devam).....	116
Tablo 5.7 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin bilanço kalemlerinin, eğilim yüzdeleri (trend) analizine göre artış ve azalışları.....	117
Tablo 5.8 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi.....	125
Tablo 5.9 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).....	126
Tablo 5.10 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).....	127
Tablo 5.11 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).....	128
Tablo 5.12 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin bilanço kalemlerinin, Barter Sistemi'nden önce ve sonra rakamları.....	138

## ŞEKİLLER

	<b>Sayfa No.</b>
Şekil 1.1 : Barter işleminin yapılışı.....	4
Şekil 1.2 : Takas işleminin yapılışı.....	6
Şekil 1.3 : İki Taraflı Barter İşlemi.....	7
Şekil 1.4 : Çok Taraflı Barter İşlemi.....	8
Şekil 2.1 : Barter Sistemi'nden önceki ve sonraki durum.....	33

## GRAFİKLER

### Sayfa No.

Grafik 3.1 : 2009 yılına göre Türk Barter'in ciro bazında sektörel dağılımı.....	49
Grafik 3.2 : 2009 yılına göre Türk Barter'in işlem hacmi.....	50
Grafik 3.3 : 2009 yılına göre Türk Barter'in kullanıldığı sektörler.....	51
Grafik 3.4 : 2009 yılına göre Türk Barter'in işlem cirosunun illere göre dağılımı.....	52
Grafik 5.1 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin cari oranları.....	87
Grafik 5.2 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin likit oranları.....	89
Grafik 5.3 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin nakit oranları.....	91
Grafik 5.4 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin Borçların özkaynaklara oranları.....	93
Grafik 5.5 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borçlanma (kaldıraç) oranları.....	95
Grafik 5.6 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının özkaynaklara oranları.....	97
Grafik 5.7 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin finansal yapı oranları.....	99
Grafik 5.8 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özsermayesinin maddi duran varlıklarına oranları.....	101
Grafik 5.9 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının toplam borçlara oranları.....	103
Grafik 5.10 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının devir hızları.....	105
Grafik 5.11 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının tahsil süresi.....	107
Grafik 5.12 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özkaynaklarının devir hızları.....	109
Grafik 5.13 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borç ödeme süreleri.....	111

## KISALTMALAR

- ABD : Amerika Birleşik Devletleri  
a.g.e. : Adı geçen eser  
s. : Sayfa  
TCMB : Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası  
TL : Türk Lirası  
USD : United States Dollar (Amerikan Doları)  
EBB : Euro-Barter Business  
KOBİ : Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmeler  
YTL : Yeni Türk Lirası  
IATE : The International Association of Trade Exchange (Uluslararası Ticaret Borsası Birliği)  
IRTA : International Reciprocal Trade Association (Uluslararası Barter Organizasyonları Birliği)  
AUD : Australia Dollar (Avustralya Doları)  
WIR : World International Reciprocal  
BCI : Barter Clearing & Information  
GATT : General Agreement on Tariffs and Trade (Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması)  
GSMH : Gayri Safi Milli Hasıla  
GSYH : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla  
AŞ : Anonim Şirket  
KDV : Katma Değer Vergisi  
KSB : Kısa Süreli Borçlar  
USB : Uzun Süreli Borçlar  
MDV : Maddi Duran Varlıklar  
KV : Kısa Vadeli  
UV : Uzun Vadeli

# GİRİŞ

Ticaretin en basit şekilde yapıldığı ilk çağlarda takas, yalın şekilde, ihtiyaçları karşılamak amacıyla kullanılmaktaydı. Metal para ve ardından banknotun ekonomide kullanılmaya başlamasıyla birlikte takas ve benzeri sözleşmeler ortadan kalkmıştır.

Ekonomilerde yaşanan krizler nedeniyle ortaya çıkan parasal durgunluk, piyasalarda belirsizlik yaratmıştır. Buna bağlı olarak, piyasalarda dolaşan sermayenin maliyeti de yükselmiş ve para, tasarruf aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu nedenle paranın maliyetini düşürmek amacıyla alternatif finans teknikleri geliştirilmiştir. Barter Sistemi de bu tekniklerden birisidir.

Barter, 1930'lardaki dünya krizine dayanan ve ilk olarak ABD'de kullanılmaya başlanan hem bir ticaret türü hem de bir finansman aracıdır. Şu an ise, birçok ülkede kullanılmaktadır.

Barter Sistemi, sisteme üye olan firmaların birbirleriyle alışveriş yapabildikleri bir ortak pazarda, satın alınan mal veya hizmet bedelinin, üretilen mal veya hizmet ile ödendiği bir finans sistemidir.

Dünyada uzun yıllardır bir finansal işlem olarak kullanılmakta olan, ülkemizde ise son yıllarda adından sıklıkla söz ettiren Barter Sistemi, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Barter Sistemi'nin tanımı, tarihçesi, işleyişi, Türkiye'deki ve dünyadaki yeri detaylı olarak açıklanmaya çalışılmış ve bir uygulama ile bu sistemin, tanınmasına, kullanımının yaygınlaştırılmasına ve firmalara olan finansal etkilerinin belirlenmesine katkıda bulunulması amaçlanmıştır.

Bu kapsamda tez çalışması, beş ana bölüme ayrılmıştır.

Birinci bölümde, Barter'ın tanımı yapıldıktan sonra, takastan farkları, tarihsel gelişimi, özellikleri, işlevleri, temel kavramları ve türleri açıklanmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde, Barter Sistemi'nin tarafları ve belgeleri ile işleyişi detaylı olarak ele alınmıştır. Barter Sistemi'nin yararları, avantajları ve dezavantajları da belirtilerek bir örnekle açıklanmaya çalışılmıştır

Üçüncü bölümde, Türkiye'de Barter işlemlerinin uygulanması, kullanıldığı sektörler, Türkiye'de yer alan Barter şirketleri, dünyada Barter işlemlerinin yeri ve Dünya Barter Birliği açıklanmaya çalışılmıştır

Dördüncü bölümde, hizmetin tanımı yapılarak özellikleri belirtilmiş, ticarete konu olmaları ve gelişimi ele alınmış, hizmet sektörünün niteliği, Türkiye'de hizmet sektörünün yapısı ve gelişimi açıklanmaya çalışılmıştır.

Beşinci bölümde ise, Barter Sistemi'nin, hizmet sektöründe yer alan Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'ye etkileri araştırılmıştır. Firmanın 2001-2008 yılları mali tabloları esas alınarak finansal analizi yapılmış ve Barter Sistemi'nin firmanın mali yapısına olan etkisi açıklanmaya çalışılmıştır.

Sonuç bölümünde ise, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin finansal analizinden yararlanılarak firmaların, Barter Sistemi'ni kullandıktan sonra, finansal yapılarında oluşabilecek değişimler ele alınmış ve böylece Barter Sistemi'nin hem firmalara hem de Türkiye ekonomisine katkıları açıklanmaya çalışılmıştır.

# I. BÖLÜM

## 1. BARTER SİSTEMİ'NİN TANIMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE TEMEL ÖZELLİKLERİ

### 1.1. BARTER SİSTEMİ'NİN TANIMI

Barter, İngilizce kökenli olup en basit şekliyle 'takas' ya da 'değiş-tokuş' olarak tanımlanmaktadır. Daha kapsamlı bir tanımlama yapılırsa; Barter, işletmelerin ihtiyaç duydukları malları para ödemedi ve hiçbir şekilde nakit akışını bozmadan alabilmeleri, bunun karşılığında da sahip oldukları mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmeleridir<sup>1</sup>.

Barter, iki ülke arasında para kullanılmadan malların değişimini ifade eder<sup>2</sup>. İki ülkeden birinin buğdaya, diğerinin şeker ihtiyacı varsa ve bu ülkelerin ellerinde ihtiyaç fazlası buğday ve şeker bulunmakta ise bu iki ülkenin aralarında anlaşarak buğday ve şekeri değişmesi Barter işlemine örnektir.

Barter, para olmaksızın yapılan, sahip olunan mal ve hizmete karşılık ihtiyaç duyulan mal ve hizmetin satın alınmasıdır. Aslında Barter'da para kullanılmaktadır. Fakat diğer ticari işlemlerden farklı bir işleve sahiptir. Burada para, bir değer saklama aracı olarak değil, bir muhasebe birimi olarak kullanılmaktadır<sup>3</sup>. Yani firmalar sisteme borçlanmakta ve borçlarını, sisteme mal veya hizmet satarak ödemektedirler. Ya da firmalar sistemden alacaklı duruma gelmekte ve alacaklarını, mal veya hizmet satın alarak temin etmektedirler.

Ticaret teorilerinin çoğu, uluslararası malların akışını özetler. Bu bağlamda ihracat miktarının ithalat miktarına eşit olması gerektiğini belirtir. Aslında bu teoriler, malların direkt olarak diğer mallarla değişimiyle Barter Sistemi'ni belirtir<sup>4</sup>.

---

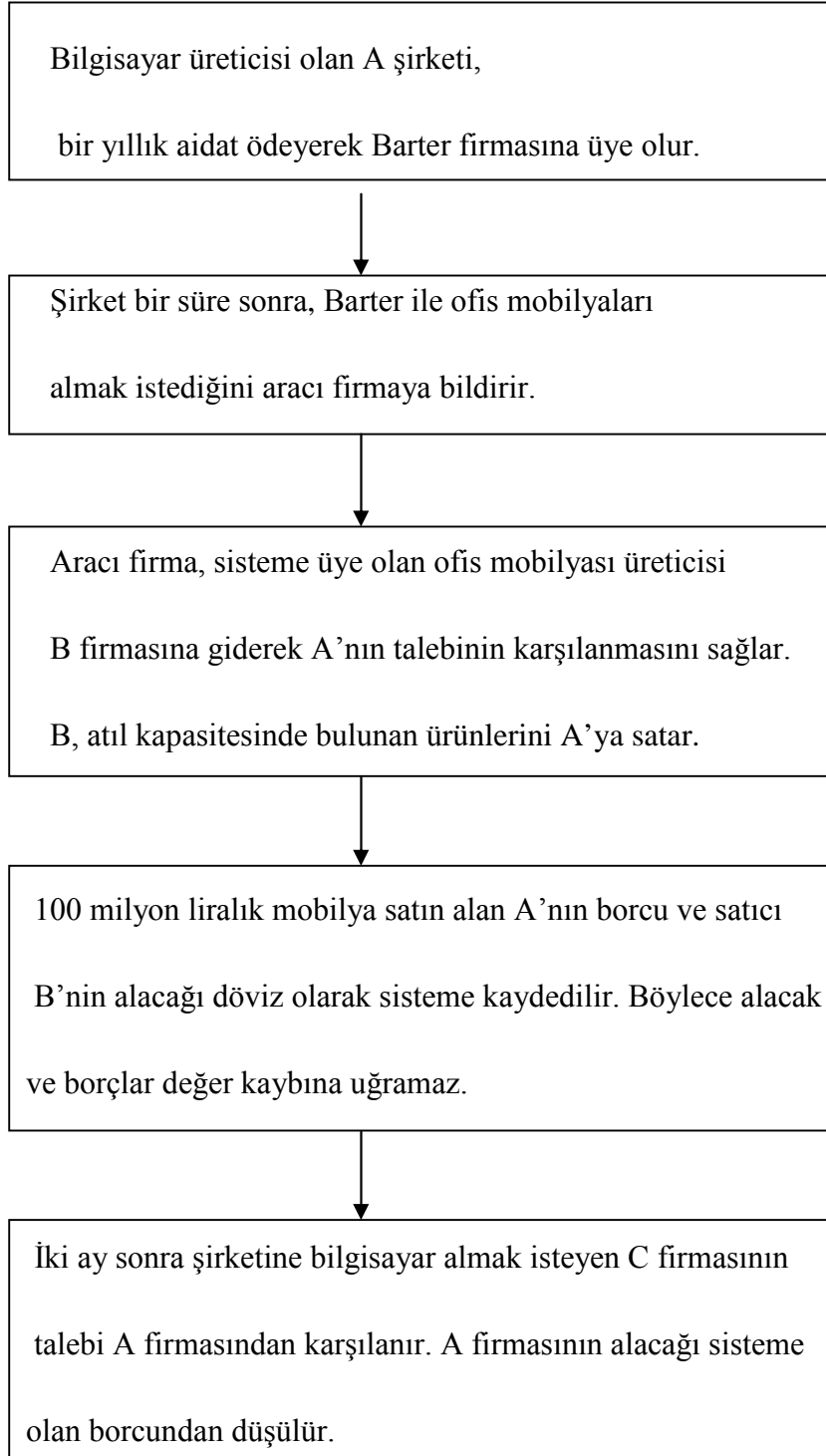
<sup>1</sup> Tekşen, Ömer, **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırarak İncelenmesi: Bir Araştırma Doktora Tezi**, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, Temmuz 2006, s.22.

<sup>2</sup> Madura, Jeff, **International Financial Management Third Edition**, West Publishing Company, St. Paul MN, 1992, s. 383.

<sup>3</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **Barter Uygulaması**, Türmob Yayınları-97, Ankara, 1999, s.6.

<sup>4</sup> Enders, Walter; Lapan, Harvey, **International Economics Theory And Policy**, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey, 1987, s.296.

Barter'ın işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir<sup>5</sup>.



Şekil 1.1 : Barter işleminin yapılışı.

<sup>5</sup> Karluk, Rıdvan, **Uluslararası Ekonomi**, Genişletilmiş, Yenilenmiş 4. Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ, İstanbul, 1996, s.372.

### 1.1.1. Barter Ve Takas İşlemlerinin Farkı

Barter, her ne kadar ‘takas’ olarak tanımlansa bile, takastan daha kapsamlı bir kavramdır. Barter, takastan esinlenerek geliştirilmiştir. Takas ise Barter’ın ilkel halidir.

Takas, yaklaşık eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanılmaksızın mal, hizmet veya teknoloji ile değişimidir<sup>6</sup>. Takas sisteminin ana ilkesi, ihracatçının ihraç ettiği mal bedeli kadar ithal hakkına sahip olması ve ithalatçının da ithal ettiği mal değerince mal ihraç etmek zorunda bulunmasıdır<sup>7</sup>. 1980’li ve 1990’lı yıllara ait bazı örnekler verilmektedir. Bir Amerikan şirketi olan Pepsico, Rusya’ya pepsi satın karşılığında Rus votkası Stolichnana almış ve bunu Amerikan piyasasında pazarlamıştır. Yine bu ülkeden Philips Morris firması Rusya’ya kendi sigarasını satmış ve bununla suni gübre yapımında kullanılan üre almıştır. Philips Morris, daha sonra bu üreyi Çin’e ihraç etmiş ve karşılığında ABD’de satmak üzere cam eşya satın almıştır<sup>8</sup>.

Barter ise, alıcı ve satıcının mevcut ekonomik şartlarda en iyi koşullarda pazar bulup, alışverişlerini bu pazarda yapmalarını sağlayan, belirli niteliklere sahip kişi ya da kurumların üye olabildiği ya da sistemden yararlanabildiği bir alış-veriş kulübüdür<sup>9</sup>. Barter anlaşmaları, hükümetler arasında veya ilgili şirketler arasında yapılabilir. Uygulama daha çok hammaddelere karşılık gıda maddeleri, hububat, petrol, kimyasal maddeler veya sınai maddelerin transferi şeklinde olmaktadır.

Barter ticaretini diğer sistemlerden farklı kılan temel unsur, her müşteriye uygun finansal çözüm üretme yeteneğidir. Bu anlayışa dayanarak, Barter Sistemi’ne katılacak her kuruluş incelendikten sonra, bu kuruluşlara Barter Sistemi içinde nasıl başarılı olabilecekleri sunulur. Barter Sistemi’nin, kendisine katılacak kuruluş, ‘neden’ kullanılması gerektiği bilgisinin yanında ‘nasıl’ kullanılması gerektiği bilgisini de vermesi, kendisini diğer finansal sistemlerden ayrıcalıklı kılmaktadır.

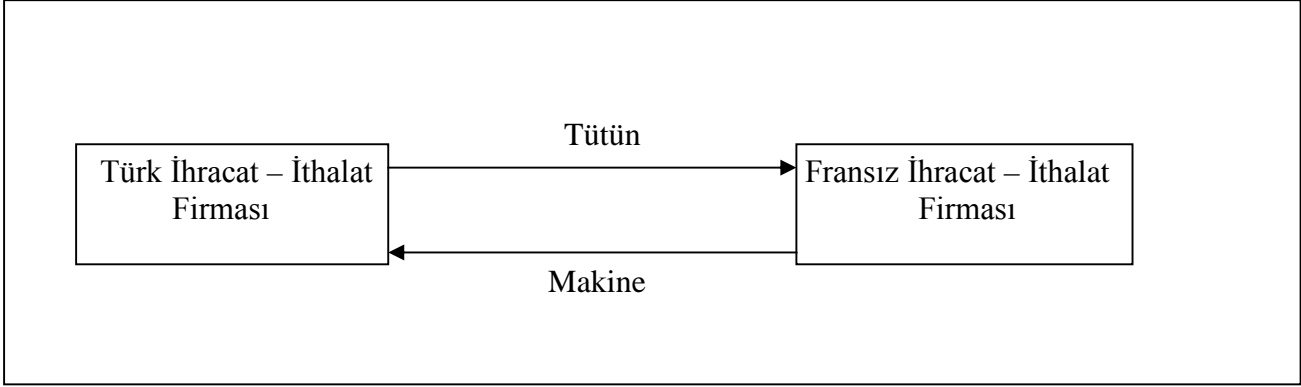
<sup>6</sup> Kaymakçı, Oğuz; Avcı Nuri; Şen Recep, **Uluslararası Ticarete Giriş Teori, Politika ve Uygulama**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, Şubat 2007, s.89.

<sup>7</sup> Alkin, Erdoğan, **Uluslararası Ekonomik İlişkiler**, Güryay Matbaası, İstanbul, 1981, s.141.

<sup>8</sup> Seyidoğlu, Halil, **Uluslararası Finans**, Geliştirilmiş 3.Baskı, Güzem Yayınları No:16, İstanbul, 2001, s.390.

<sup>9</sup> Arzova, Burak, **Barter İşlemleri İşleyişi, Hukuki Yönü Ve Muhasebeleştirilmesi**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000, s.1.

Takas işlemi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



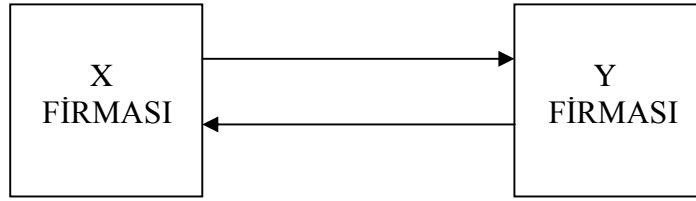
*Şekil 1.2 : Takas işleminin yapılışı.*

Şekilde Türk İhracat – İthalat Firması, Fransa’dan makine talep etmektedir. Buna karşılık Fransız İhracat – İthalat Firması da Türkiye’den tütün talep etmektedir. Bu iki firma birbiriyle anlaşarak ödemelerini para yerine tütün ve makine ile yaparak takas işlemi gerçekleştirmektedirler.

Takas işleminde ihracatçı, ihraç ettiği mal kadar ithal etme hakkına sahipken ithalatçı da ithal ettiği mal kadar ihraç hakkına sahiptir. Takas, malın mal ile değişimine dayanan ilkel bir ticaret şeklidir. Takas, yıllar boyu süregelen ve çoğu ülke tarafından yapılan bir işlemdir.

### 1.1.2. İki Taraflı Barter İşlemi – Çok Taraflı Barter İşlemi

Zamanla mal ve hizmetlerin rekabet ortamında çoğalması, çok şekilli, renkli ve sınıflı hale gelmesi ile birebir takas neredeyse olanaksız bir hale gelmiştir. Küçük ve orta büyüklükteki talepler tam uygunluktaki arzları bulmakta zorlanırken ancak büyük talepler ve arzlar takas edilmeye başlanmıştır. Barter uygulamalarının ilk zamanlarında çok rastlanan ve günümüze kadar süregelen İki Taraflı Barter uygulamasına örnek olarak ülkeler arası petrol, tahıl, teknoloji ve silah takaslarını verilebilir<sup>10</sup>. Otomotiv sektöründeki ‘eski araba ile takas’ işlemi de İki Taraflı Barter’a örnek olarak gösterilebilir. İki Taraflı Barter işlemi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



*Şekil 1.3 : İki taraflı barter işlemi.*

Şekilden de görüleceği gibi İki Taraflı Barter İşlemi’nde sadece iki firma bulunmaktadır. Bu firmalar da sadece birbirinden alışveriş yapmaktadır. Şekilde X firması, malını ya da hizmetini Y firmasına satmakta ve karşılığında Y firmasının malını ya da hizmetini satın almaktadır. Aynı şekilde Y firması da malını veya hizmetini X firmasına satmakta ve karşılığında X firmasının malını veya hizmetini satın almaktadır.

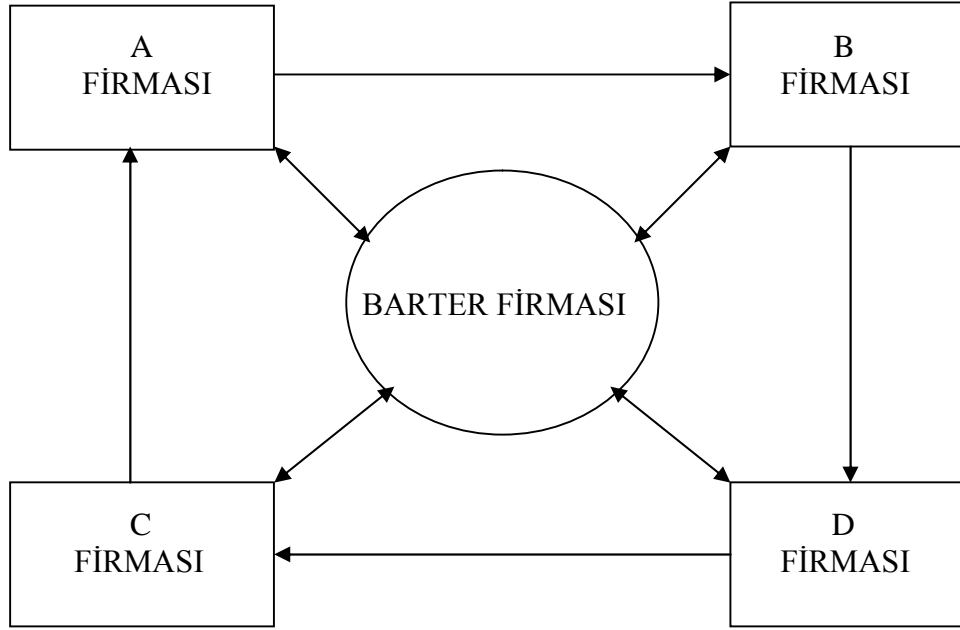
Günümüz ekonomilerinde mal çeşitlerinin hızla artması ile İki Taraflı Barter’ da oluşan sorunları aşmak için Çok Taraflı Barter ortaya çıkarılmıştır.

Çok Taraflı Barter’ da ise, Barter organizasyonu bir mal ve hizmet havuzu oluşturmakta ve üyeler bu havuza borçlanmak suretiyle mal ve hizmet almakta, borçlarını da kendi mal ve hizmetlerini bu havuza sunarak ödemektedirler. Böylece satan tarafın alacağı garanti altına

<sup>10</sup> Gürsoy, Celal, **Barter El Kitabı**, Göksu Matbaacılık, İstanbul, 1998, s.4.

alınmakta ve İki Taraflı Barter’da olduğu gibi, arz eden taraf mal sattığı firmanın malını almak zorunda kalmadan ihtiyacı olan malı sistem içinden tedarik edebilmektedir<sup>11</sup>.

Çok Taraflı Barter işlemi Şekil 1.4’te gösterilmiştir.



Şekil 1.4 : Çok taraflı barter işlemi.

Şekilde görüldüğü gibi Çok Taraflı Barter İşlemi, bir Barter firması ile birçok şirketin bir araya gelmesiyle olmaktadır. Bu firmalar, Barter firmasının aracılığı ile birbirlerinden alışveriş yapmaktadırlar. Şekilde A firması, Barter Sistemi’ne üyedir ve bu üyeliği sayesinde B firmasına mal ya da hizmetini satmakta, karşılığında ise C firmasından mal ya da hizmet almaktadır. Aynı şekilde B firması, Barter Sistemi’ne üyedir ve A firmasından mal ya da hizmet almaktadır, karşılığında ise D firmasına mal veya hizmetini satmaktadır. C firması da Barter Sistemi’ne üyedir ve D firmasından mal ya da hizmet almaktadır, karşılığında ise mal veya hizmetini A firmasına satmaktadır. D firması da Barter Sistemi’ne üye bir firmadır ve B firmasından mal veya hizmet alıp karşılığında C firmasına mal ya da hizmetini satmaktadır.

<sup>11</sup> Kanar, Ayтуğ, **Alternatif Finans Yöntemlerinden Barter Sistemi ve Sisteme Taraf Olan Şirketlerde Muhasebe Düzeni Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2002, s.10.

## 1.2. BARTER SİSTEMİ'NİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Barter, tarihsel açıdan incelendiğinde, paranın kullanımda olmadığı dönemlerde ticaretin en önemli unsuru olmuştur. Ancak o dönemlerde bu işleme takas ismi verilmekteydi. Yani bir sistem içinde değil de karşılıklı değiş tokuştan ibaretti. Kısacası o dönemlerde amaç, ticaretten öte ihtiyaçların karşılanmasıydı<sup>12</sup>. Takas, en eski ticaret sistemi olmakla beraber insanlık tarihiyle başlayıp günümüze kadar gelen tek finansman metodudur.

Mal ve hizmet değiş-tokuşu, paranın kullanılmaya başlanmasından önce insanların ihtiyacı olan, ancak kendi üretemediği veya tedarik edemediği malları elde etmenin tek yolu olmuştur<sup>13</sup>.

Ancak ekonomi geliştikçe takas sisteminin çok da kullanışlı bir yöntem olmadığı ortaya çıkmıştır. İnsanlık tarihinin en eski ticaret şekli olan takas, iki istasyonlu mal takası şeklinden, çok istasyonlu mal takası işlemine dönüşmüştür.

1930'lu yıllarda dünyayı saran büyük kriz döneminde altın rezervi ve döviz sıkıntısı yaşandığı için ticarete ve takasta sorunlar ortaya çıkmıştır. Oysa altın ve para bir mal ve hizmet değil, sadece bir değişim aracıydı. İşte Barter uygulaması öncelikli olarak Latin Amerika'da olmak üzere bu yıllarda yaygın bir şekilde yeniden gündeme geldi ve finansal bir işlem olarak gelişmeye başladı<sup>14</sup>.

1950'li yıllarda Amerika'da 2. Dünya Savaşı sonrasında halkın büyük bir kısmı ciddi yoksulluklar çektiler. İnsanlar yiyecek, içecek, giyecek ve hatta barınacak yer bulamadılar. Elinde parası olmayan, bir ekmek alabilmek için sahip olduğu altın kolyesini verip ekmeği alıyordu. Evindeki piyanoyu satıp üzerine, kışın soğuşundan korunabileceği kalın giysiler alıyordu. Tam bu dönemde, bazı yardımsever Amerikan vatandaşları, bu insanların parasının olmadığını ama ihtiyaç duyduklarını alabilecekleri değerli eşyaları olduğunu ve bunların da birbirlerinden çoğu zaman haberdar olmadığını gördüler. Başlangıçta halkın elinde olan kıymetli eşyaların listesini çıkardılar. Sonrasında kim, ne istiyordu, bunu tespit ettiler. Bir

<sup>12</sup> Söztutan, Sırrı, **Türkiye'de Barter İşletmeleri ve Muhasebesi Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2004, s.3.

<sup>13</sup> Küpçük, Asuman, **Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2003, s.6.

<sup>14</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.2.

şehrin bir ucundan öbür ucuna kadar bu listeyi bıkmadan usanmadan hazırladılar. Sonra bu iki listeyi, oturup masa başında karşılaştırdılar. Birer ikişer telefona sarıldılar. Sürekli telefonla arz eden ile talep edeni arayıp buluşturuyorlardı. Kısa sürede halk, ihtiyaçlarını ellerindeki mallar ile karşılayabildi. İşte Barter Sistemi'nin modern başlangıcı bu tarihe dayanır<sup>15</sup>.

Bilinen en eski Barter organizasyonu İsviçre' deki WIR-Genossenschaft'tır. Bu organizasyon 1934 yılında kurulmuş ve 1950'lerde üye sayısını artırmaya başlamıştır. Bilgi depolama imkanları bilgisayarlarla genişleyince üye sayısı 65.000'leri aşmış, sistemde büyüyen Barter cirosu da yıllık 2 milyar Frank'a ulaşmıştır. 1950'den 1990'a kadar 500 kat artan bu miktar dünyada Barter ticaretinin yükselişinin en belirgin örneğidir<sup>16</sup>.

2009 yılı itibariyle dünyadaki Barter sisteminin işlem hacmi 500 milyar doları bulmuş, Barter şirketlerinin sayısı ise 700.000'i aşmıştır. Son yıllarda likidite sıkıntısı çekilen ülkelerde çok sayıda firma Barter Sistemi'nden yararlanmaya başlamıştır. Bilgisayar teknolojisindeki gelişme dolayısıyla iletişimin son derece kolaylaşması ve inanılmaz kayıt tutma kapasitesi Barter Sistemi'nin sadece tekrar uygulanabilir kılmamış, günümüz ekonomilerinde güçlü bir ekonomik işlem olarak ortaya çıkmasını da sağlamıştır.

### 1.3. BARTER SİSTEMİ'NİN ÖZELLİKLERİ

Firmaların bir araya gelerek oluşturduğu Barter Sistemi, firmaların arz ve talepleri ile işlemektedir. Salt para olmadan da ticaretin yapılabilmesinin örneği olan Barter'in bazı özellikleri bulunmaktadır.

Barter aşağıdaki özelliklere sahiptir<sup>17</sup>.

- **Barter Sistemi, Firmaların Bir Araya Gelerek Oluşturdukları Bir Ortak Pazardır:** Barter'da işlem yapabilmek için üyelik şartı aranmaktadır. Sadece üye olan şirketler işlem yapabilmektedir.

<sup>15</sup> Geleceğin Finans Sistemi Barter, *Ekonomix*, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008, s.28.

<sup>16</sup> Gürsoy, Celal, *a.g.e.*, s.6.

<sup>17</sup> Küpçük, Asuman, *a.g.e.*, s.17.

- **Barter Sistemi, Güvenilir Bir Ortak Pazardır:** Barter'a üye olmak isteyen firmalar hakkında önce detaylı araştırmalar yapılmaktadır. Bu araştırmalar sonucunda Barter Sistemi ile çalışabilmeleri teyit edilen firmalar üyeliğe kabul edilmektedir.
- **Barter Sistemi, Stokların Kolayca Satılabildiği Bir Sistemdir:** Barter Sistemi'nde para değil, mal ve hizmetler ile alışveriş yapılmaktadır. Böylece stoklar kolayca eritilebilmektedir.
- **Barter Sisteminde Tahsilat Riski Yoktur:** Barter Sistemi'nde, satış yapan firmanın alacağı Barter şirketinin garantisi altındadır. Aynı şekilde satın alan firma da Barter şirketine borçlu durumdadır. Satış yapan ve satın alan firmalar arasında hiçbir borç-alacak ilişkisi bulunmadan işlemler gerçekleşmektedir.
- **Barter Sistemi Esnek ve Dinamik Bir Pazardır:** Barter'a üye olan firmalar değişen ekonomik koşullardan en az seviyede etkilenmektedirler.
- **Barter Sisteminde Serbest Piyasa Ekonomisi Koşulları Geçerlidir:** Barter Sistemi'nde üye firmaların işlemleri, firmaların kendi belirledikleri şartlarda gerçekleşmektedir. Barter şirketi sadece fiyatları ve kaliteyi kontrol etmektedir.
- **Barter Sistemi Alternatif Bir Finans Modelidir:** Barter'da firmalar ürettikleri mal ve hizmeti satarlarken, aynı zamanda ihtiyaç duydukları mal ve hizmeti temin etmektedirler.
- **Barter Sistemi, Üye Firmaların Çalışmasıyla Genişleyen Bir Sistemdir:** Barter'a üye bir firma, ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti diğer üye firmaların arzından temin eder. Eğer ihtiyacını üye olan bu firmalardan karşılayamıyorsa, yeni üye firmalar için referans listesi verir. Bu yeni firmaların da sisteme üye olmasıyla Barter pazarı genişlemektedir.
- **Barter Sistemi, Sürekli Yenilenen Bir Sistemdir:** Barter pazarı sürekli yenilenen ve değişen ürün / hizmet portföyüne sahiptir. Bu nedenle güncel ve dinamik bir yapısı bulunmaktadır.

## 1.4. BARTER SİSTEMİ'NİN İŞLEVLERİ

Barter, atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden birisidir. Özellikle günümüz ekonomik kriz ortamında daralan ve sürekli küçülen ekonomi için atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde, işlevleri açısından Barter, üzerinde dikkatle düşünülmesi gereken bir modeldir. Alternatif bir finansman tekniği olan Barter Sistemi'nin firmalar için üç temel işlevi bulunmaktadır. Bu işlevler aşağıda belirtilmiştir<sup>18</sup>.

### 1.4.1. Barter Sistemi'nin Pazarlama İşlevi

Barter, sizin pazarlama ekibiniz gibi çalışmakta ve sizi yeni pazar ve müşterilere ulaştırmaktadır. Hiçbir pazarlama yöntemi, pazarlanan ürün karşılığı nakit para istenmeyen ve sadece karşı firmanın ürettiği mal veya hizmetin talep edildiği yöntem kadar efektif değildir. Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlama-bilgi iletişim çarkının içindedir. Sisteme iç ve dış pazarlardan gelen talepler, o mal veya hizmeti arz eden üyeler için yeni bir ciro artışı yaratmaktadır<sup>19</sup>.

### 1.4.2. Barter Sistemi'nin Satın Alma İşlevi

Barter sizin satın alma ekibiniz gibi çalışmakta, ihtiyaçlarınızı geniş bir ağ dahilinde ve en etkin şekilde, üstelik cebinizden nakit çıkmadan karşılamaktadır. Hiçbir satın alma yöntemi kendi ürettiği mal ve hizmeti vererek satın almaktan kolay ve ucuz değildir. Barter Sistemi, satın alma taleplerinin merkez bilgisayar tarafından sınıflandırılıp dağıtılması esasına göre çalıştığından, üye firmalar satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramakla vakit kaybetmeyecek, bu işi onlar için Barter organizasyonunun merkez bilgisayarı ve danışmanları yapacaktır. Böylece üyeler personel ve zamandan tasarruf edecektir<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> www.cozumbarter.com (14.09.2009)

<sup>19</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.30.

<sup>20</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.74.

### 1.4.3. Barter Sistemi'nin Finansman İşlevi

Barter üyelerine verdiği faizsiz mal kredisi ile ek bir satın alma gücü kazandırdığı gibi, geri ödemede nakit ve faiz söz konusu olmadığı için en etkin ve maliyetsiz finansman yöntemini sağlamaktadır. Nakit para kullanılmaması dolayısıyla faiz yükünün ortadan kalkması (maliyetin düşmesi), kar oranlarının artması demektir. Özellikle doyuma ulaşmış sektörlerde daha fazla malın üretilmesi ve piyasaya sürülmesi mümkün olmadığından firmalar nasıl daha fazla kar edebileceklerini araştırırlar. Satın alımlarda yapılacak her küçük tasarruf kar marjını artıracaktır<sup>21</sup>. Ayrıca rekabetin hızlandığı günümüz ekonomisinde, malını en hızlı satan firmalar, Barter Sistemi'ne üye olan olanlardır. Mallarını hızlı şekilde satan firmalar, cirolarının artmasını sağlamaktadırlar. Bu nedenle Barter'ın, şirketlerin finansmanına önemli bir katkı sağladığı görülmektedir.

### 1.5. BARTER SİSTEMİ'NİN TEMEL KAVRAMLARI

Barter Sistemi'ni oluşturan unsurlarla ilgili olarak bazı kavramlar bulunmaktadır. Barter Sistemi'ni anlayabilmek için bu kavramları ana hatlarıyla incelemek faydalı olacaktır.

Barter Sistemi'nin temel kavramları aşağıda gruplanmıştır<sup>22</sup>.

#### a) Barter Sistemi'nin Organizasyonel Kavramları

**Taraflar:** Alıcı, satıcı ve Barter şirkettir.

**İletişim:** Mal ve hizmetlerin bir organizasyon içerisinde kolayca değiştirilmesini ve birçok alıcı ile satıcının bir araya gelmesini sağlayan temel unsur, Barter organizasyonlarının kurduğu bilgisayar ve iletişim ağıdır.

**Barter Ortak Pazarı:** Sisteme üye firmalar tarafından arz ve talep edilen mal ve hizmetlerin sunulduğu pazarlardır. Firmaların Barter Sistemi'ni kullanırken ihtiyaç

<sup>21</sup> Erkan, Mehmet, **Yeni Bir Finansman Aracı: Barter**, Vergi Dünyası, Yıl:19, Sayı:221, Ocak 2000, s.102.

<sup>22</sup> Tekşen, Ömer, **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırarak İncelenmesi: Bir Araştırma Doktora Tezi**, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, Temmuz 2006, s.25.

duydıkları en önemli nokta, Barter pazarı ile eksiksiz bilgiye sahip olmalarıdır. Diğer üyelerin kimler olduğunu, pazara ne tür ürünleri hangi miktarda sunduklarını bilmeleri, Barter pazarında yapacakları satışı önceden planlamalarını sağlamaktadır. Barter Ortak Pazarı, araştırılmış, teminatları alınmış, güvenilirliği kefalet altında bulunan firmalardan oluşmaktadır. Bu nedenle son derece güvenlidir<sup>23</sup>.

**Barter Sistemi:** Üye firmaların satın aldığı mal veya hizmetlerin bedelini, üye firmalara mal veya hizmet satarak ödediği ya da üye firmalara sattığı mal veya hizmetlerin bedelini yine üye firmalardan mal veya hizmet satın alarak tahsil ettiği bir sistemdir.

**Barter Şirketi:** Firmaların kendi aralarında Barter sistemi ile çalışmalarını düzenleyen aracı bir kuruluştur. Firmaların Barter Sistemi'nin olanaklarından faydalanma biçimlerini ve esaslarını düzenler. Barter Sistemi ile çalışan firmaların cari hesaplarını tutar; alım yapan firmaların borçlarını ödemelerini sağlarken satış yapan firmaların alacaklarını tahsil etmesine olanak tanır.

Barter şirketinin, üyelerine ait arz ve talep bilgilerini sistemli olarak karşılaştırmalar yapma kabiliyetine sahip olması, işlemlerin hızla gerçekleşmesine katkı sağlar. Burada Barter şirketi faaliyet alanını ne kadar geniş tutarsa o kadar arz-talep karşılaştırması yapabilir<sup>24</sup>.

**Üyelik:** Firmanın, Barter Sistemi ile çalışmak istediğinin onaylanması ve sonrasında üyelik sözleşmesinin imzalanarak firmanın 'üye' olmasıdır.

**Müşteri İlişkileri Danışmanı (Broker):** Barter şirketi adına, üye firmalara, üyelik ve üyelik sonrası hizmetlerinde yardımcı olan kişidir.

**İşlem Yapma Yetkisi:** Üyelik müracaatını inceleyen ve gerekli işlemleri tamamlayan Barter şirketinin, firmayı üyeliğe kabul ettiğini ve işlem yapabileceğini gösteren belgedir.

**Barter Yetkilisi:** Üyenin, barter sistemi ile ilgili bütün işlemlerinde Barter şirketine ve diğer üyelere karşı muhatap kişi olarak tayin ettiği kişidir.

---

<sup>23</sup> **Türk Barter, İş Dünyasının Sırtındaki Yükü Aldı**, Finans Dünyası Dergisi, Sayı:224, Ağustos 2008, s.63.

<sup>24</sup> [www.barteractive.com.tr/terimler.asp](http://www.barteractive.com.tr/terimler.asp) (09.10.2008)

## b) Barter Sistemi'nin Finansal Kavramları

**Barter Hesabı:** Üye işletmelerin arz ettikleri mal veya hizmetleri, talep ettikleri mal veya hizmetle değiştirme işlemlerinin yapıldığı hesaptır.

**Barter Kredisi:** Barter Sistemi'nde üye borçlandığı miktarı barter çeki ile öder. Üyenin Barter pazarından mal ve/veya hizmet satın alma sınırıdır.

**Satınalma Kredi Limiti:** Barter şirketi tarafından belirlenen üyenin kullanabileceği en fazla Barter kredi miktarıdır. Bu miktar, üyenin sistemde gerçekleştirdiği satış bedeli kadardır. Üyenin henüz satış yapmadan alım yapmak istemesi durumunda ise, vereceği teminat karşılığında, aracı kurum tarafından kullanılabilir kredi limiti belirlenebilir.

**Teminat:** Barter kredisi kullanmak isteyen üyenin, satın alma kredi limiti oluşturmak için Barter şirketine verdiği ekonomik değerdir.

**Satış Provizyon Kodu:** Barter sistemi ile satış yapacak firmaya, satın alacak firmanın bu ürünü satın alabileceğine dair verilen onay kodudur. Bir diğer ifade ile satış tarihinde alıcının hesabında yeterli miktarda kredi bulunduğunu teyit etmeyi sağlayan koddur.

**Kalite ve Fiyat Kontrol Komisyonu:** Sisteme arz edilen ürün veya hizmetlerin kalite ve fiyat açısından uygunluğunu tespit etmek amacıyla oluşturulan kuruldur.

**Cari Hesap Ekstresi:** Barter sistemi ile alış ve satış yapan üyenin sistemdeki cari hareketleri, borç & alacak bakiyesi, kredi limiti gibi ayrıntıların yer aldığı ekstrelerdir.

**Komisyon:** Üyenin Barter alım ve satım işlemlerinde, işlem danışmanlığı ve aracılığına dair Barter şirketine ödemeleri gereken oransal değerdir.

**Barter Doları:** 1 Barter doları, 1\$'ın TCMB efektif satış kurundan TL'ye çevrildiğindeki değerine eşittir<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Tekşen, Ömer, a.g.e., s.27.

**Yıllık Üyelik Ücreti:** Firmanın Barter sistemine dahil olabilmesi için kendisine sağlanan sistemsal hizmetlerin bedeline karşılık yıllık olarak alınan değerdir.

### **c) Barter Sistemi'nin Kullanılan Belgeler Açısından Kavramları**

**Üyelik Sözleşmesi:** Barter Sistemi'ne üye olmak isteyen gerçek ve tüzel kişilerin Barter sistemi ile yapacakları alışverişlere olanak tanıyan, cari hesaplarını tutmakta Barter şirketini yetki veren, üyelerin birbirlerine karşı ve Barter şirketine karşı hak ve yetkilerini düzenlediği sözleşmedir.

**Barter Çekleri:** Yapılan Barter işleminde alıcı ve satıcı arasında kullanılan ve taraflarca imzalanıp Barter şirketine gönderilen evraktır.

**Arz Listesi:** Üye firmaların, Barter Sistemi ile satmak istedikleri mal veya hizmetlerin bilgilerinin oluşturulduğu ve yayınlandığı listelerdir.

**Talep Listesi:** Üye firmaların, Barter Sistemi ile satın almak istedikleri malların veya hizmetlerin bilgilerinin oluşturulduğu ve yayınlandığı listelerdir.

## **1.6. BARTER SİSTEMİ'NİN TÜRLERİ**

Para kullanılmadan yapılan, en ucuz ve rakipsiz finansman tekniği haline gelen Barter Sistemi, büyümekte olan, dinamik, insanoğlu kadar eski, bilgi çağı kadar modern bir endüstridir. Gelişimi büyük bir hızla devam eden Barter işleminin türlerini Perakende Barter, Toptan Barter ve Uluslararası Barter olmak üzere üç grupta toplamak mümkündür. Barter Sistemi'nin türleri aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

### 1.6.1. Perakende Barter

Bir işletme ağına bir broker tarafından verilen aracılık hizmetleriyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi yapması söz konusudur. Üye firmalar, barter firmasının aracılık hizmetinden yararlanmaktadır<sup>26</sup>. Genellikle büyük firmalar, perakende faaliyette bulunan firmalar, hizmet işletmeleri, bankalar ve serbest meslek mensupları bu sistemde çalışmaktadırlar.

Perakende Barter, yerel bölge veya ülke sınırları içinde yapılan ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir<sup>27</sup>.

Firmalar, İstanbul Merter'de 5 katlı ve 1500 metre kare alana sahip "Takas Depo" adıyla açılan mağazada ihtiyacı olan ürünleri Barter Sistemi ile temin edebilmektedirler. Sermaye sıkıntısı çeken şirketler inşaat malzemesinden, tekstile iş makinelerinden araç kiralamaya kadar ihtiyaç duyduğu 5 binin üzerinde mal ve hizmete para ödemedi sahipliği olabilmektedir<sup>28</sup>.

Perakende Barter'in yararları aşağıda gösterilmiştir<sup>29</sup>.

- Yeni satışlar, yeni müşteriler kazandırmak.
- Alış gücünde artış sağlamak.
- Nakit tasarrufunu gerçekleştirmek.
- Alternatif finansman kredisi sunmak

### 1.6.2. Toptan Barter

Üretici, ana dağıtım firması ve toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin, kendi mal ve hizmetlerini ticari ilişkilerde buldukları işletmelerle takas etmeleri işlemleri bu gruba

<sup>26</sup> Durmuş, Cem Niyazi, **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Bir Öneri Doktora Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2005, s.12.

<sup>27</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.9.

<sup>28</sup> [www.habersarayi.com/ekonomi/turkiyenin-ilk-perakende-barter-magazasi-acildi.html](http://www.habersarayi.com/ekonomi/turkiyenin-ilk-perakende-barter-magazasi-acildi.html) (11.05.2010)

<sup>29</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.30.

girmektedir. Üreticiler ve toptancılar stokta kalan mallarını pazarlarda değerinin altında satmak istememektedirler. Bu bağlamda Barter aracı kurumu, görevini Barter Sistemi ile veya nakit olarak, stoktaki bu malları satın alıp tekrar pazarlayarak yapmaktadır<sup>30</sup>. Genellikle nakit akışı temin etmek amacıyla yapılır. Üretici, toptancı ve dağıtım firmaları stokta kalan mallarını eritmiş olurlar. Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın kuruluşlarının, reklamını aldıkları firmaların ürünleriyle reklam hizmetlerini takas etmeleridir<sup>31</sup>.

Toptan Barter'in yararları aşağıda gösterilmiştir<sup>32</sup>.

- Yavaş hareketli stokların cari alacaklara çevrilmesini sağlamak.
- Atıl kapasiteyi değerlendirmek
- Düşük nakit yatırımı ile pazar payında artış gerçekleştirmek.
- Yeni pazarlama ağlarının kurulmasını sağlamak.

### 1.6.3. Uluslararası Barter

Uluslararası Barter uygulaması 'Karşılıklı Ticaret' ve 'Diğer Karşılıklı Ticaret' olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır.

Uluslararası Barter hamlesi başlatan Türk Barter'in, Fransa'nın en önemli Barter şirketi Efficio Barter ile iş birliği anlaşması imzalaması bu işleme örnektir. Yapılan anlaşmayla Türk Barter üyelerinin Fransa'daki Barter şirketinin üyeleriyle çalışma imkanı bulunmaktadır<sup>33</sup>.

Firmalar, uluslararası Barter işlemleri ile hem ihracatın artmasına katkıda bulunmakta hem de reel sektörü desteklemektedirler.

---

<sup>30</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.39.

<sup>31</sup> Küpçük, Asuman, **a.g.e.**, s.23.

<sup>32</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.30.

<sup>33</sup> [www.tumgazeteler.com/?a=5689527](http://www.tumgazeteler.com/?a=5689527) (03.05.2010)

Uluslararası Barter'in yararları aşağıda gösterilmiştir<sup>34</sup>.

- Nakit paranın ülke içinde korunmasını sağlamak.
- İhracat için mamul çeşidini artırmak.
- Yeni pazarlara açılmak.
- Üretim kapasitelerinin artırılmasını gerçekleştirmek.
- İhraç mallarının fiyatlarının devamlılığını sağlamak

### 1.6.3.1. Karşılıklı Ticaret

Bir ülkenin diğer ülkeyle karşılıklı mal takası anlamına gelmektedir. Bunlar uluslararası ticaret anlaşmalarıdır ve genellikle Barter anlaşmaları şeklindedir. Karşılıklı Ticaret, özellikle 1945'lerden sonra dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olmayı başarmış bir ticaret sistemidir<sup>35</sup>. 1970'li yılların başlarından beri nakit sıkıntısı çeken ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmakta ve mal ve hizmet değişimlerini mümkün hale getirmektedirler.

Bu barter anlaşmaları genellikle maden, tarım ürünleri ile bazı sanayi maddelerini kapsamaktadır. Bahsi geçen anlaşmaların dünya ticaret hacmi içindeki yerinin yaklaşık olarak %10 ve 500 milyar dolardan fazla değerde olduğu tahmin edilmektedir. Halen 100'den fazla ülkenin bu anlaşmalara taraf olduğu bilinmektedir<sup>36</sup>. Bu yöntem ayrıca, yaygın döviz kısıtlamaları olan Latin Amerika ve Afrika ülkeleri ile petrole bağımlı ülkeler tarafından da kullanılmaktadır<sup>37</sup>.

Karşılıklı Ticaret, her aşamada parayla ödemenin yapıldığı çift taraflı satış işlemi olarak uygulanmaktadır.

---

<sup>34</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.30.

<sup>35</sup> Arzova, Burak, **a.g.e.**, s.7.

<sup>36</sup> Kanar, Aytuğ, **a.g.e.**, s.11.

<sup>37</sup> Zügül, Muhittin, **Reform Ülkelerinin Dış Ticaretinde Barter ve Diğer Ödeme Şekilleri-Kırgızistan Uygulamaları Doktora Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 1998, s.98.

### 1.6.3.2. Diğer Karşılıklı Ticaretler

Bunlar geri alım, dengeleme, karşı alım ve üçlü ticaret şeklindedir.

**a. Geri Alım (Buyback):** Geri alım, fabrika ve teçhizat pazarlayıcılarının yatırımın gelecekteki üretimi ile ödeme yapma konusunda anlaşmalarıdır<sup>38</sup>. Geri alım hem ithalatçı ülkeye, hem de ihracatçı ülkeye birtakım yararlar sağlamaktadır. İthalatı yapan ülke bu yolla gelişmiş ülkelerden teknoloji transfer ederken, ihracat karşılığında ithalat yapan ülke ise hammadde ya da ara mal ihtiyacını uzun yıllar garanti altına almış olmaktadır.

Sovyetler Birliği'nin Türkiye'de kurdukları İskenderun Demir-Çelik Fabrikaları ve Seydişehir Alüminyum Tesisleri geri alıma birer örnektir<sup>39</sup>.

**b. Dengeleme (Compensation/ Offset):** İthalatçının malın bedelinin bir kısmını mal olarak almayı kabul ederek anlaştıkları satış yöntemidir. Bir başka ifade ile yarı barter işlemi olarak kabul edilmektedir. İthalatçı ülke kendi endüstriyel yeterliliğini geliştirmek istemektedir

Dengeleme türü karşılıklı ticaret genellikle sivil savunma havacılığı veya diğer askeri ekipman fabrikaları kurar, ödeme ise ya konuyla ilgisiz ürünler aracılığı ile veya imal edilen fakat farklı piyasalara satılan mallar aracılığı ile yapılır<sup>40</sup>.

**c. Karşı Alım (Counterpurchase):** Farklı malların karşılıklı olarak satın alınmasıdır. Burada X malı için nakit ödeme yapan bir alıcının olması ve satıcının da X malını sattığı alıcıdan eş anlamlı olarak Y malını satın alması söz konusudur. Alım ve satım işlemleri için birbirinden tümüyle bağımsız iki ayrı sözleşme mevcuttur. Fiyatlama ise parasal olarak yapılmaktadır. Karşı Alım, İki İstasyonlu Barter sistemidir. Karşı Alım genellikle teknoloji karşılığı mal alımı olarak düşünülebilir<sup>41</sup>.

<sup>38</sup> Aslan, Sinan, **Barter Sistemi'nin İşleyişi ve Muhasebesi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl:6, Sayı:14, Cilt:3, İstanbul, Haziran 2000, s.84.

<sup>39</sup> Karluk, Rıdvan, **a.g.e.**, s.370.

<sup>40</sup> Kanar, Aytuğ, **a.g.e.**, s.12.

<sup>41</sup> Durmuş, Cem Niyazi, **a.g.e.**, s.15.

Eski Yugoslavya'nın Mc Donnel Douglas firmasından DC-9 jetlerini, bu firmanın kendisinden el aletleri, domuz eti ve diğler yerel malları, uçakların bedeline ulaşınca kadar satın alması, karşı alım işlemine ait en çarpıcı örneklerden biridir<sup>42</sup>.

**d. Üçlü Ticaret (Switch/Anahtar Ticaret):** Bir ithalatçı ülke, borcuna karşılık olarak üçüncü ülkeden olan alacağını göstermektedir. Bu uygulamada para veya mal ya da ikisi birden üçüncü ülkeden sağlanmaktadır. Üçlü işlemde pazarlarda zincir şeklinde alıcılar, satıcılar ve aracılar olduğundan sistem oldukça karmaşıklaşır<sup>43</sup>.

Üçlü Ticaret, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle İsviçre ve Avusturya'da yerleşik switch şirketlerince başlatılmış ve geliştirilmiştir. En çok Doğu-Batı ve Kuzey-Güney ticaretinde ortaya çıkar.

Bu mübadeleye 'anahtar ticaret' denmesinin nedeni, malların vesaiklerinin ve varış yerinin başka ülkeye çevrilmesidir. Anahtar ticaret değişik pazarlarda zincir şeklinde alıcılar, satıcılar ve aracılar içermektedir<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> Arzova, Burak, **a.g.e.**, s.8.

<sup>43</sup> Aslan, Sinan, **a.g.e.**, s.84.

<sup>44</sup> Kıpçuk, Asuman, **a.g.e.**, s.26.

## II. BÖLÜM

### 2. BARTER SİSTEMİ'NİN İŞLEYİŞİ

#### 2.1. BARTER SİSTEMİ'NDE TARAFLAR

Barter Sistemi'nin tarafları, Barter'a aracılık eden Barter Firması ile mal veya hizmet arz ve talep eden üyelere oluşmaktadır.

##### 2.1.1. Barter Firması

Barter firması, kendileriyle yaptıkları sözleşme gereğince oluşturulan ortak pazara girmelerine izin verdiği üyelerin arz ve taleplerini karşı karşıya getirerek bunlar arasında arz edilen mal ve hizmetleri konu edinen bir sözleşmenin gerçekleşmesine aracılık eden taraftır<sup>45</sup>. Barter sistemini kuran, organize eden ve sistemin sağlıklı işlemlerini sağlayan bu kurum, Barter Sistemi'ne üye gerçek ve tüzel kişilerin sistemden yararlanma şekil ve esaslarını belirler, üyelerin cari hesaplarını tutar ve takip eder, ve üyeler arasında bilgi akışını sağlar.

##### 2.1.2. Barter Üyesi

Barter Sistemi'ne dahil olmayı kabul eden ve bu kabul beyanını yazılı olarak Barter firmasına sözleşmeyle bildiren, bu sözleşme uyarınca sistemin getirdiği kurallara uyacağını taahhüt eden ve sisteme dahil olmak için Barter firmasının belirlediği giriş ücreti, aylık ve yıllık aidatları zamanında ödeyen herhangi bir işletmedir. Üyeler bazen belirli bir süre için sisteme dahil olmakta, bazen ise yalnızca bir işlem için üye olabilmektedirler<sup>46</sup>. Barter Sistemi'nde mal veya hizmet arz eden üye ile mal veya hizmet talep eden üye olmak üzere iki tür üye bulunmaktadır. Bunlardan mal veya hizmet arz eden üye olan satıcı firma, Barter Sistemi'nde ürettiği malı veya hizmetini satan firmadır. Sistemden alacaklı pozisyonundadır. Firmanın alacağı, Barter Sistemi tarafından, mal veya hizmet karşılığında tahsilat yapması

---

<sup>45</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.41.

<sup>46</sup> Arzova, Burak, **a.g.e.**, s.12.

koşuluyla teminat altına alınmaktadır. Mal veya hizmet talep eden üye olan alıcı firma ise, sistemden mal veya hizmet satın alan firmadır. Sisteme borçlu pozisyonundadır. Firma satın aldığı ürüne ilişkin borcunu, belli bir süre içerisinde ürettiği başka bir ürün veya hizmet ile satış yaparak veya nakit ile ödeyerek kapatacağını taahhüt eder<sup>47</sup>. Temelde, bir vergi numarası olan her ticari işletme Barter Sistemi'ne üye olabilmektedir. Barter Ortak Pazarı'nı yöneten Barter şirketleri, üye kabulünde değişik kriterler uygulamaktadırlar. Bunların içinde iki temel kriter bütün Barter şirketleri tarafından kullanılmaktadır. Birincisi, üye olmak isteyen firmanın piyasa kredisidir. Sistemde güçlü ve sağlıklı şirketleri buldurmak, Barter şirketinin işlem cirosunu artırması ve çalışma hızı bakımından gereklidir. İkinci kriter, sistemde arz-talep dengesinin gözetilmesidir. Böylelikle aynı işi yapan kısıtlı sayıda firma sisteme kabul edilmektedir<sup>48</sup>.

## 2.2. BARTER SİSTEMİ'NDE KULLANILAN BELGELER

Barter şirketleri, Barter işlemlerini yaparken bazı kağıt ve belgeler kullanmaktadırlar. Bu belgeler aşağıda gösterilmiştir.

- *Barter Üyelik Sözleşmesi:* Barter Sistemi'ne üye olmak isteyen gerçek ve tüzel kişilerin, Barter Sistemi ile yapacakları alışverişlere imkan veren, onların cari hesaplarını tutmakta Barter şirketini yetkilendiren, üyelerin birbirlerine karşı ve Barter şirketine karşı hak ve yetkilerini düzenleyen sözleşmedir.
- *Arz Bildirim Formu:* Üyenin Barter sistemi ile almak istediği malların yada hizmetlerin bilgilerinin oluşturulduğu listedir<sup>49</sup>.
- *Talep Bildirim Formu:* Barter üyesinin, Barter sistem işleticisine, Barter pazarından hangi mal ve hizmetleri satın almayı düşünüyorsa, onlara ilişkin belirlediği özellikleri işleyip gönderdiği belgeye verilen addır.

<sup>47</sup> www.kobiline.com/docs/AATax/article/barter\_sist.doc (10.04.2009)

<sup>48</sup> Şimşek, M. Sırrı, a.g.e., s.69-70.

<sup>49</sup> www.barteractive.com.tr/terimler.asp (10.04.2009)

- *Barter Çeki:* Barter çeki, Barter işlemlerinin gerçekliğini ve muhasebeleştirilmesini sağlayan kıymetli bir evraktır. Barter çeki uygulamada üç nüsha kullanılır<sup>50</sup>. Çek alıcı, satıcı ve Barter şirketi taraflarına iletilir. Barter işlemlerine ait çek nüshaları Barter şirketine ulaştığı zaman Barter işlemi kesinlik kazanır. Hesap kapatılarak işlem sonu yapılır.
- *Hesap Ekstresi:* Barter Sistemi ile alış ve satış yapan üyenin sistem içerisindeki cari hareketleri, Borç & Alacak Bakiyesi, Kredi Limiti gibi detayları içeren ekstredir<sup>51</sup>.
- *Faks Talimatı Taahhütnamesi*
- *Satın Alma Yapılan ya da Yapılabilecek Firma Bilgileri Formu*
- *Satış Yapılması Hedeflenen Referans Firma Bilgileri Formu*
- *Kuruluş Tanımlama Formu*
- *Üye Firmanın Son Yıl Vergi Levhası Fotokopisi*
- *Şirket Kuruluşu ve En Son Duruma Ait Ticaret Sicil Gazetesi*
- *Ticaret Odası Faaliyet Belgesi*
- *İmza Sirküleri*

### 2.3. BARTER SİSTEMİ'NİN İŞLEYİŞİ

Barter Sistemi'ne giriş, üyelik ile başlamaktadır. Ortak Pazar'daki arz-talep dengesi gözetilerek sisteme dahil edilen şirket ile Barter sözleşmesi imzalanmaktadır. Sözleşme ile birlikte üyelik bedeli tahsil edilmekte ve komisyon şeklinin nasıl olacağı kararlaştırılmaktadır. Üyenin bilgileri elektronik ortamda her kurum için açılan Üye Cari Hesap Kartlarına kaydedilmektedir.

Barter Sistemi'nde bir alım satım işlemi, satıcı firmanın ortak pazara bir mal ya da hizmet arz etmesiyle başlar. Satıcı firmanın arzı, Barter şirketi kayıtlarına işlenir ve satış için diğer üyelere sunulur. Arz edilen mal ya da hizmet telefon, faks, e-mail, web sitesi, dergi gibi çeşitli kanallarla diğer üyelere duyurulur. Ürünü doğrudan talep eden varsa, Barter şirketi bu

<sup>50</sup> [www.ttbarter.com.tr/TTBarter\\_Barter\\_Nedir.php](http://www.ttbarter.com.tr/TTBarter_Barter_Nedir.php) (10.04.2009)

<sup>51</sup> [www.barteractive.com.tr/terimler.asp](http://www.barteractive.com.tr/terimler.asp) (10.04.2009)

firmalar ile irtibata geçer ve tarafları görüşür. Satıcı ve alıcı taraflar Barter şirketi'nin bilgisinde görüşmelere başlarlar ve satış konusundaki detaylarda (fiyat, teslimat, kalite vb.) anlaşılır. Bu anlaşmayı bir protokol ile yazılı hale getirirler ve protokolün bir örneğini Barter şirketine fakslarlar. Bütün şartlarda anlaşıldıktan sonra, malın teslimatı için Barter çeki kesilmesi ve yetki kodu (provizyon) alınması gerekmektedir. Bunun için, alıcı taraf kendi çek defterini kullanarak satıcıya bir çek yazar ve Barter şirketini arayarak yetki kodu ister. Bu yetki kodu, çekin ilgili yerlerine yazılır. Yetki kodu alındıktan sonra satıcı firma, çekin kendisinde kalacak ve Barter şirketine teslim edilecek iki nüshasını alır ve malı alıcıya teslim eder. Çekin bir nüshası Barter şirketine ulaşınca satış miktarı kadar kredi satıcının alacak hesabına işlenir.

### 2.3.1. Barter Sistemine Üye Olunması

Barter Sistemi ile çalışmak sisteme üye olmak ile mümkündür. Pazar ve sektör kısıtlaması olmaksızın her ticari işletmenin sisteme üye olma hakkı bulunmaktadır<sup>52</sup>.

Üyelik başvurusunda bulunan işletme Barter kuruluşu tarafından incelenir. Bu inceleme, firmanın piyasa kredibilitesi ile sistemdeki arz ve talep dengesi şeklinde olur. Gerekli incelemeyi yapan Barter kuruluşu, müracaatı kabul edebilir, ileri bir tarihe erteleyebilir veya Barter sistemine üye olamayacağı yönünde karar verebilir<sup>53</sup>.

Barter kuruluşu tarafından incelenmiş olan firmanın üyeliği kabul edilirse, yıllık üyelik bedelin ödenme şekli (nakit ya da vadeli) kararlaştırılıp ödenir ve üyelik sözleşmesi düzenlenir. Barter firması, üye olacak olan şirketten sözleşmeye ek olarak bazı evraklar ister. Barter firmasının müşterisinden istediği belge ve evraklar birinden diğerine farklılık gösterebilmektedir. Bu belgeler EK-1 ile EK-8 arasında gösterilmiştir.

Üye olacak firmanın, bu belgeleri eksiksiz olarak tamamlayıp Barter şirketine yollaması ve sözleşmenin imzalanması ile üyelik başlar.

---

<sup>52</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.9.

<sup>53</sup> Özkan, Azzem, **Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları**, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Kayseri, Sayı:18, 2002, s.66.

### **2.3.2. Üye İşletmeden Teminat Alınması**

Barter şirketleri, sistem aracılığıyla mal ve hizmet satın alan firmaların bu mal ve hizmetlerin alımından vazgeçmemeleri ya da yükümlülüklerini yerine getirmemeleri riskine karşılık üyelere para, teminat mektubu, devlet tahvili, hazine bonusu ve gayrimenkuller gibi varlıkları teminat olarak almaktadırlar.

Barter Sistemi'nden yararlanan işletmeler, mal veya hizmet olarak ya sisteme borçlanmakta ya da mal veya hizmet satarak sistemden alacaklı olmaktadır. Burada önemli husus, malı alan firmanın satın aldığı firmaya değil, sisteme borçlanmasıdır. Bu sebeple Barter şirketleri üyelerinden teminat göstermelerini istemekte ve bu teminat miktarına göre de bir satın alma limiti vermektedirler<sup>54</sup>.

### **2.3.3. Üye Cari Hesabı Açılması**

Barter Sistemi'nde faaliyette bulunma yetkisi verilen üyeye bir cari hesap açılır. Bu hesap Barter organizatörü tarafından açılır. Bu cari hesap aracılığıyla Barter organizatörü, üye firmanın sistemde gerçekleştirdiği alım satım işlemlerinin tutarlarını TL, USD veya EURO cinsinden cari hesapta kayıt altına alır. Hesap ekstreleri her ayın sonunda üye firmalara gönderilir. Üye firma gerekli kontrolleri yapar. Aksaklık var ise itiraz edilerek düzeltme işlemi gerçekleştirilir<sup>55</sup>.

### **2.3.4. Arz Ve Taleplerin Sisteme Bildirilmesi**

Barter Ortak Pazarına dahil olan her firmaya ait olan arz ve talep bilgileri Barter otomasyon sistemine kaydedilir. Arzlar özellikle e-mail, faks, çeşitli yayın organları ve internet aracılığı ile sisteme dahil diğer üyelere bildirilir. Barter Otomasyon sistemi hem kendisi tarafından ve hem de brokerlar aracılığı ile karşılaştırma yapar. İncelemeler neticesinde karşılaştırılan her arz-talep bir muhtemel işlem olarak algılanır. Bu yapı ayrı bir alanda otomatik takibe alınır<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.13.

<sup>55</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.34.

<sup>56</sup> [www.turkbarter.com/125.aspx](http://www.turkbarter.com/125.aspx) (13.04.2009)

### **2.3.5. Barter Çeki Düzenlenmesi**

Ürün veya hizmet satın alan firma, ürün bedeli kadar Barter çeki düzenler. Alıcı ile kalite, teslimat, fiyat ve diğer hususlarda anlaşan satıcı, ürünü teslim etmeden ve faturasını kesmeden önce, Barter firmasından satış için satış yetki kodu alır. Alıcı firma satış yetki kodunu çekin üzerine kaydeder bir nüshasını kendine alır ve diğer iki nüshasını satıcıya verir. Satıcı firma da aldığı iki nüsha Barter çekinin birinci nüshasını Barter firmasına verir.

### **2.3.6. Sistemde İşlem Yapılması**

Barter firmasına teslim edilmiş olan Barter çeki dikkate alınarak alıcı ve satıcı firmaya işlem bedelinin üzerinden komisyon fatura edilir. Alıcı üye firmanın cari hesabına işlem miktar TL değeri borç, satıcı üye firmanın cari hesabına da işlem miktar TL değeri alacak kaydedilir. Alıcı firmaya mal veya hizmet bedelini, satın aldığı tarihten itibaren Barter Sistemi ile ödemesi için sözleşmede kararlaştırılan süre kadar vade tanınır. Bu vade genellikle 9 ile 12 aydır. Eğer alıcı firma bu vadede borcunu Barter Sistemi'ne satış yaparak ödeyemezse, borcunu vade sonunda nakit olarak öder.

## **2.4. BARTER SİSTEMİ'NİN YARARLARI**

Firmaların, ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri nakit kullanmadan temin etmesi ve bedelini de kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödemesini sağlayan Barter Sistemi'nin hem üye firmalara hem de Barter firmasına önemli yararları bulunmaktadır.

### **2.4.1. Barter Sistemi'nin Üye Firmalara Sağladığı Yararlar**

Barter Sistemi'nin üyelerine sağladığı yararlar aşağıda sıralanmıştır<sup>57</sup>.

1. Stokların eritilmesine yardımcı olur.
2. Kapasite değerlendirme ve maliyet düşürmeye yardımcı olur.

---

<sup>57</sup> [www.muhasabenet.net/makale\\_huseyin\\_bozkurt\\_finansman%20kaynaklari%20ve%20barter.htm](http://www.muhasabenet.net/makale_huseyin_bozkurt_finansman%20kaynaklari%20ve%20barter.htm) (14.04.2009)

3. Ücretsiz reklam yapılmasını sağlar.
4. Aşırı rekabetten korur.
5. Sistemde tahsilat sorunu yoktur.
6. Yeni pazar ve müşteri sağlar.
7. Maliyetsiz bir kredi sağlar.
8. Güvenli ve istikrarlı bir ticaret ve rekabet ortamı sağlar.
9. İhracatın artırılmasına yardımcı olur.

#### **2.4.2. Barter Sistemi'nin Barter Kurumuna Sağladığı Yararlar**

Barter kurumunun faaliyet amacı, bir şirket olarak üyesi olan firmalar arasındaki ticareti teşvik ederek ve bu ticaretin sürekliliğini sağlayarak gelir sağlamaktır. Sağladığı gelirleri ise her şirket gibi kendi faaliyetlerinde ve kalan kısmını ise farklı yatırım alanlarında değerlendirir. Normal olarak mevcut Barter organizasyonlarında bu yatırımlar, Barter şirketinin malı olmakla beraber, kamu yararını ve toplam faydayı gözeterek oluşturulan organizasyonlarda bu yatırımlar aynı zamanda tüm üyelerin hisselerinin bulunduğu yatırımlar olabilir<sup>58</sup>.

### **2.5. BARTER SİSTEMİ'NİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI**

#### **2.5.1. Barter Sistemi'nin Avantajları**

Barter Sistemi'nin avantajları aşağıdaki gibi gruplandırılmıştır<sup>59</sup>.

##### **a) Barter Sistemi'nin, Sağladığı Tasarruflar Açısından Avantajları:**

- *Nakitsiz Finansman*: Barter Sistemi ile mal ya da hizmet satın alan üye, alım bedelini nakit olarak ödememektedir. Bu da firmaya nakit tasarrufu sağlamaktadır. Barter özellikle firmanın finansman sıkıntısı duyduğu zamanlarda bir avantaj olmaktadır.

<sup>58</sup> www.egitimilanlari.com/default.asp?pg=makale\_goster&makale\_id=360 (14.04.2009)

<sup>59</sup> www.nefhamakale.blogspot.com/2006/02/barter-nedir.html (14.04.2009)

- *Mal ve Hizmet Alımlarında Faiz Kadar Tasarruf:* Barter Sistemi'nde nakit para harcanmadığı için faizsiz ticaret yapılmaktadır. Faizin olmayışı, maliyetlerin düşmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

- *Barter Sistemi'nde işlem maliyetinin düşürülmesi, uygun değiş tokuş yapabilmeyi sağlamak için, organize Barter Sistem yoluyla ticarete işlem maliyeti, alıcılar satıcıların yerleşimleriyle ilgili daha fazla bilgiye sahip olduklarından daha düşüktür:* Ticaret yapanlar, mal para kullanarak işlem maliyetinden tasarruf yapabileceklerini realize etmişler, fiyat paraya geçildiğinde, sistem paranın değerini destekleyecek mal stoku tutma gereksinimini elimine etmiş, işlem maliyetinden tasarruf edilmiştir<sup>60</sup>.

#### **b) Barter Sistemi'nin, Sağladığı Olanaklar Açısından Avantajları:**

- *Ek Pazarlama ve Ciro İmkani:* Firmalar, Barter Sistemi'ne üye olarak bir bilgi ve pazarlama ağı içerisinde faaliyetlerini gerçekleştirmektedirler. ürün seçeneğinin çok olması ile birlikte ürün yelpazelerini genişletebilmekte ve yeni pazarlara ulaşma imkanına sahip olabilmektedirler. Böylece müşteri portföylerini artırarak cirolarını da artmasını sağlamış olmaktadır.

- *Reklam İmkani:* Barter Sistemi'ne üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde Barter bilgi bankasına kaydedilir. Barter bilgisayar programı ile bu bilgiler internet ortamında sisteme üye tüm firmaların kullanımına sunulmaktadır. Arz ile ilgili bilgilerin her an değiştirilebilir olması üyeye, ürünlerinin tanıtımında bir sene boyunca ücretsiz kullanabileceği dinamik Barter pazarını sunmaktadır<sup>61</sup>. Ayrıca her üye firma için çalışan uzman Barter brokerları, aynı zamanda Barter Ortak Pazarı'na sunulan ürünler için oluşabilecek satış alternatiflerini değerlendirir, görüştükları firmalarda üye firmaların tanıtım ve reklamını yapar; pazarlama giderlerini azaltarak ücretsiz ve etkin reklam yapmasına katkıda bulunur.

- *Ek İthalat ve İhracat İmkani:* Barter şirketi, uluslararası pazarlarda faaliyet gösterebilmek için yurtdışındaki Barter firmalarıyla anlaşma imzalayabilmekte ve böylece dünyanın her tarafındaki firmaların arz ve taleplerini bir araya getirmektedir. Bu sayede firmalar, hem kolay ve etkin bir ithalat-ihracat olanağına kavuşmakta hem de internet yoluyla

<sup>60</sup> Altuğ, F.Nuray, **Para Politikaları ve TCMB Bilanço Analizi Basılmamış Ders Notları**, İstanbul, 2008, s.8.

<sup>61</sup> **Barter'da Yeni Satış Teknikleri**, Barternews, Yıl:1, Sayı:3, Kasım 1997, s.12.

diğer ülkelerdeki Barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ithalat-ihracat yapma olanağına ulaşmaktadırlar.

Türkiye, gelişmiş ülkelerle yaptığı ticarete açık vermektedir. Barter Sistemi, bu açığı kapatma imkanı sağlamaktadır. Barter Sistemi ile ülke, mal satın aldığı anda karşılığında mal satacaktır. Çünkü Barter Sistemi, alım ve satım işlemlerinin dengede kurulduğu bir modeldir. Ayrıca yurtdışı pazarlarda Barter Sistemi'nin gelişmesi, yurt içi işlemlerinin sayısında ve çeşitliliğinde artışa neden olacaktır<sup>62</sup>.

- *Vadeli Kredi İmkanı*: Barter üyeleri, alım yaptıkları mal veya hizmetin bedelini belirli bir vade sonunda (genellikle 9 ay ya da 12 ay) kendi mal veya hizmet ile ödemektedirler. Eğer mal ya da hizmet ile ödeyemezlerse, alım bedeli vade sonunda nakit olarak ödenir.

- *Tedarik Kolaylığı*: Barter Sistemi'ne üye firmalar satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramaksızın bulabilmekte, tedarik işini Barter şirketinin bilgisayarını ve danışmanlarını yapmaktadır. Böylece zamandan tasarruf sağlanmaktadır.

- *Benzersiz bir finans sistemi olan Barter'i kullanarak nakit ödeme yapmadan ürün ya da hizmet alan firma, enflasyondan ve likidite sıkışıklığından etkilenmeden, güvenli ve sürekli satış yapma olanağı elde etmektedir*<sup>63</sup>.

- *Alacak Riskinin Ortadan Kalkması, Çabuk Tahsil*: Barter Sistemi ile satış yapan firma, alacağını tahsil etmek için ürünü satın alan firmanın sisteme satış yapmasını beklemez. Alacaklı firma, sistemde arz edilmiş ürünlerden satın alarak alacağını hemen tahsil etmeye başlar. Üyeler, Barter Şirketi'nin güvencesinde satış yapar.

- *Alacak Değerinin Korunması*: Barter Sistemi'nde yapılan satışlarda, mal ve hizmet bedeli, birim para (Dolar, Euro) üzerinden hesaba alacak olarak kaydedildiğinden, değer kaybı ortaya çıkmamaktadır.

---

<sup>62</sup> Şimşek, Sırrı, a.g.e., s.80-81.

<sup>63</sup> **Türk Barter'dan Anadolu Kaplanlarına Çağrı**, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:130, Haziran 2008, s.30.

### c) Barter Sistemi'nin, Alternatif Bir Finans Tekniği Olması Açısından

#### Avantajları:

- *En etkili stok satış yöntemidir*<sup>64</sup>: Barter sistemi, özellikle stoklarla başı dertte olan firmalara kolaylık sağlar, stok maliyetlerinden kurtarır. Firma, bu stokları satması karşılığında nakit ödeyerek aldığı ürün ve hizmetleri Barter pazarından para ödemeksizin satın alabilir.

- *Ekonomik Krizlere Çözüm Sunar*: Barter Sistemi'ne üye firmalar, ekonomik krizlerden, likidite sıkışıklığından ve talep yetersizliğinden etkilenmezler. Barter Sistemi'nde para kullanılmadan işlem yapıldığı için, üyelerin ihtiyacı olan mal ve hizmetler beklemez. Kriz olduğu dönemlerde bile faaliyetler devam etmektedir.

- *Atıl Kapasiteyi Değerlendirmede Etkin Bir Yöntemdir*<sup>65</sup>: Firmaların bilançolarında amortisman, personel gideri, faturalar ve benzeri sabit giderleri her zaman için söz konusudur. Diğer taraftan firmalar, ancak satış yapabildikleri oranda üretim yapabilmekte, bu da sabit giderlerin birim maliyetini artıran bir unsur olmaktadır. Barter Sistemi'ne üye firmalar, tam olarak kullanamadıkları kapasitelerinin bir kısmını Barter Ortak Pazarı'nda değerlendirerek atıl kapasitelerini değerlendirebilir ve bu yolla hem sabit giderlerinin birim maliyetini düşürebilir, hem de üretim için gerekli finansmanın bir kısmını sağlamış olurlar.

- *Firmaların, özellikle Kobi'lerin, üretim maliyeti sorunlarının çözümünde bir alternatif olarak Barter gösterilmektedir*: Barter, atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden birisidir<sup>66</sup>.

#### 2.5.2. Barter Sistemi'nin Dezavantajları

Barter Sistemi'nin, avantajlarına karşılık olarak dezavantajları ise aşağıdaki gibidir<sup>67</sup>.

a. Verilen mal ve hizmete karşılık, Barter sisteminde talep edilen malın bulunamaması durumunda malın dışarıdan temin edilmesi halinde kalite ve fiyat istenilen düzeyde olmayabilir. Malı alan firma, iyi bir mal olduğunu düşünerek alabilir fakat

<sup>64</sup> www.finance.groups.yahoo.com/group/disticaret/message/6121 (14.04.2009)

<sup>65</sup> www.kobitek.com/makale.php?id=67 (14.04.2009)

<sup>66</sup> Yılmaz, Tolga; Alpkan, Lütüfihak, **Türkiye'de Kobilerin Üretim Yönetimi Alanındaki Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:23, Sayı:1, Bursa, Haziran 2004, s.127.

<sup>67</sup> www.fatih.edu.tr/~ahgungormus/altsayfa/fyazi.html (14.04.2009)

kullanmaya başladıktan sonra beklediği gibi olmadığını fark edebilir. Bu durumda fazla bir itiraz şansı yoktur. Çünkü malı, almadan önce araştırması gerekmektedir. Özellikle Barter Sistemi'nde hizmet alımında böyle bir problemle karşılaşmak muhtemeldir. Çünkü hizmetin kalitesini önceden ölçmek mümkün değildir. Bu nedenle hizmet alımlarında çok daha fazla dikkat gerekir.

**b.** Tarafların teslimatı uzun süre geciktirmesi, diğer tarafı mağdur edebilir.

**c.** Özellikle spekülatif dalgalanmalardan çok etkilenen mallar için, satıcının mal karşılığında istediği malı kısa sürede alamaması durumunda söz konusu malın fiyatının yükselmesi halinde zarar edebilir.

**d.** İşletmelerin normal şartlarda sadece sistemdeki işletmelerle çalışmak zorunda olmaları.

**e.** İşletmelerin Barter Sistem üyesine ürününü piyasada sattığı fiyattan yüksek satamaması.

**f.** Barter sistem işleticisine, hem alım hem de satımda komisyon ödenmesi sisteme mesafeli yaklaşılmasına neden olmaktadır<sup>68</sup>. Komisyon oranı çok yüksek olmamakla birlikte bu firmanın, Barter ile büyük miktarlarda satış yapması ve bunun karşılığında parça parça alış yapması, firmanın ödeyeceği komisyon miktarını artıracaktır. Bu, önemli bir dezavantajdır.

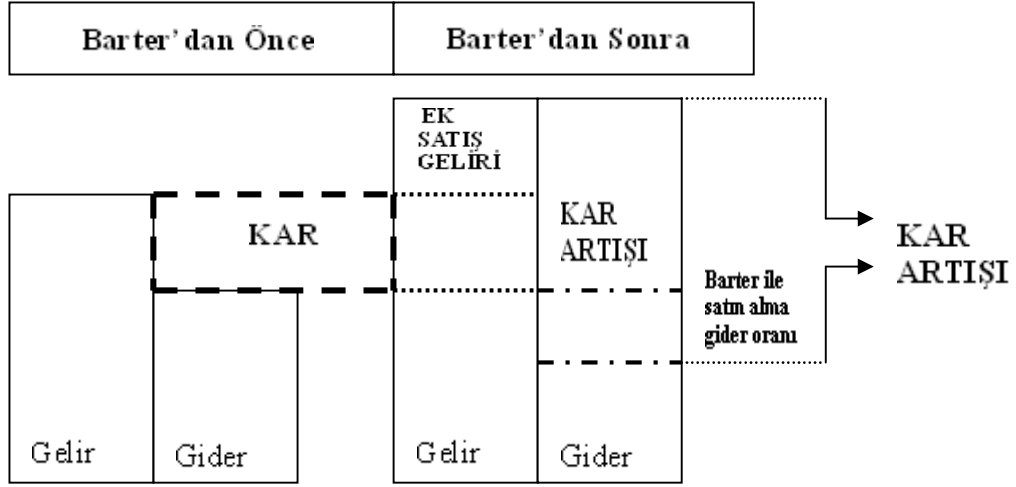
**g.** Malların fiyat, kalite, teslim süresi vb. şartlarından tamamen Barter yapan yapan firmaların sorumlu olması, Barter Sistem işleticisinin herhangi bir müdahalesi ve yaptırımının olmaması, iyi niyetli olmayan bir Barter işleticisi tarafından kurulan Barter Sistemi'nde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilir<sup>69</sup>.

Barter Sistemi'nin avantaj ve dezavantajları ifade edildikten sonra, bu sistemin kullanılmasından önceki ve sonraki durum bir şekil üzerinde aşağıdaki gibi gösterilebilir.

---

<sup>68</sup> Kanar, Ayтуğ, a.g.e., s.25.

<sup>69</sup> www.qafqaz.edu.az/journal/ALI%20AKAYTAY-AYDIN%20DAGDAT-HILMI%20KIRLIOGLU.pdf (01.04.2010)



Şekil 2.1 : Barter Sistemi'nden önceki ve sonraki durum.

Yukarıdaki şekilde de görüldüğü gibi Barter Sistemi'nin kullanılmasından önce gelirlere, giderler düşüldükten sonra belirli miktar kar elde edilebilmektedir. Fakat Barter Sistemi'nin kullanılmasından sonra giderler azalmakta ve özellikle atıl kapasite kullanımında birim başına sabit maliyetler düşmektedir. Böylece kar oranında artış olmaktadır ve buna ilave olarak ek satış geliri elde edilebilmektedir.

## 2.6. BARTER SİSTEMİ'NİN İŞLEYİŞİNE İLİŞKİN ÖRNEK

Farklı sektörlerde yer alan A, B, C, ve D firmaları Barter Sistemi'ne üyedir. Her firmanın yaptığı iş, arz ve talepleri ile Barter Sistemi'nin işleyişi aşağıda gösterilmiştir.

FİRMALAR	TALEP	ARZ
A	Kağıt	Baskı
B	Bilgisayar	Makine
C	Makine	Kağıt
D	Baskı	Bilgisayar

A firması baskı işi yapmaktadır ve bu iş için kağıt talep etmektedir.

B firması makine üretimi yapan bir firmadır ve bilgisayar talep etmektedir.

C firması kağıt üreten bir firmadır ve makine talep etmektedir.

D firması bilgisayar üretmektedir ve baskı talep etmektedir.

A, B, C ve D firmalarının üye olduğu Barter Sistemi aşağıdaki gibi çalışacaktır;

### a) D firmasının talepte bulunması ve brokerin, talebi sisteme girmesi;

- Bilgisayar üreten D firması, 500 milyon TL'lik baskı talebini sisteme bildirir.
- Broker, bu talebin spekülatif bir talep olup olmadığını inceler. Spekülatif olduğu sonucunu elde ettikten sonra talebi sisteme girer.
- Sistem bu talebi karşılayacak olan A firmasını bulur ve A firmasına bu talebi iletir.

### b) D firmasının talebini kabul eden A firmasının bulunması ve yapılan işlemler;

- A firması talebi kabul eder ve D ile anlaşır. İşlemin tamamının Barter ile yapılacağına karar verirler ve 500 milyon TL olarak fiyat belirlerler.

- Bu anlaşma sonucunda D firması, Barter firmasına 500 milyon TL'lik teminat mektubu gönderir ve D firması için 'satın alım limiti' açılır.

- A firmasına da D firması için tahsilat garantisi verilir.

- Sistemde D firması için 500 milyon TL borç, A firmasına da 500 milyon TL alacak yazılır ve cari hesap ekstreleri firmalara gönderilir.

**c) A firmasının, talebini sisteme bildirmesi ve yapılan işlemler;**

- A firması, 500 milyon TL'lik kağıt talebini sisteme bildirir. Sistem bu talebi karşılayabilecek olan C firmasını bulur ve C firmasına bu talebi iletir.

- C firması bu talebi kabul eder ve A firması ile A firmasının sistemdeki alacak fiyatı olan 500 milyon TL üzerinde anlaşılır.

- A firması, Barter şirketine 500 milyon TL'lik teminat mektubu gönderir ve A firması için 'satın alım limiti açılır'.

- Sistemde A firması için 500 milyon TL borç, C firması için de 500 milyon TL alacak yazılır. Böylece A firması, D firması ile yaptığı ticaretten elde ettiği 500 milyon TL'lik alacağını, C firmasından talebini karşılamak için kullanmış olur ve sisteme olan borcunu kapatır.

**d) C firmasının, talebini sisteme bildirmesi ve yapılan işlemler;**

- C firması, A ile yaptığı ticaretten oluşan 500 milyon TL borcuna karşılık, makine talep ettiğini sisteme bildirir.

- Sistem, makine talebini karşılayacak olan B firmasını bulur ve bu talebi iletir.

- Bilgisayar üreticisi olan B firması bu talebi kabul eder ve C firması ile C firmasının sistemdeki alacak tutarı olan 500 milyon TL nezdinde anlaşılır.

- C firması, Barter şirketine 500 milyon TL'lik teminat mektubu gönderir ve sistemde, C firması için 'satın alma limiti' açılır.

- Sistemde C firması için 500 milyon TL borç, B firması için ise 500 milyon TL alacak yazılır. Böylece C firması, A firması ile yaptığı ticaretten elde ettiği 500 milyon TL'lik alacağını, B firmasından talebini karşılamak için kullanmış olur ve sisteme olan borcunu kapatır.

**e) B firmasının, talebini sisteme bildirmesi ve yapılan işlemler;**

- B firması, 500 milyon TL tutarında bilgisayar talebini sisteme bildirir.

- Sistem, bilgisayar üreticisi olan D firmasını bulur ve bu talebi iletir.

- D firması, bu talebi kabul eder ve B firması ile her iki firmanın da borcu tutarında yani 500 milyon TL üzerinde anlaşılır.

- B firması, Barter şirketine 500 milyon TL'lik teminat mektubu gönderir ve sistemde, B firması için 'satın alım limiti' açılır.

- Sistemde B firması için 500 milyon TL borç, D firması için ise 500 milyon TL alacak yazılır. Böylece hem B firması, C firması ile yaptığı ticaretten elde ettiği 500 milyon TL'lik alacağını, talebi için kullanmış olur hem de D firması, A firması ile yaptığı ticaretten elde ettiği 500 milyon TL'lik borcunu kapatmış olur.

## III. BÖLÜM

### 3. TÜRKİYE’DE VE DÜNYADA BARTER UYGULAMALARI

#### 3.1. BARTER İŞLEMLERİNİN TÜRK EKONOMİSİNDEKİ YERİ

Ülkemizde takas ticareti iki taraflı olarak günümüze kadar gelmiş hatta son zamanlarda yazılı basın ve televizyonlar da reklam satışlarında Barter Sistemi’ni çok yoğun olarak kullanmışlardır.

Türkiye’de Barter alanındaki ilk çalışmalar 1992 yılında Euro-Barter Business (EBB) firması tarafından gerçekleştirilmiştir ve 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren sürekli gelişme göstermiştir.

İlk olarak 1995 yılında İhlas Barter AŞ kurulmuştur. Sonrasında ise 1996 yılında EG Bartering ve Net Barter, 2000 yılında Fon Barter, 2001 yılında Türk Barter ve Aktif Barter, 2003 yılında Avrasya Barter, WTC Barter ve World Barter, 2004 yılında Evrensel Barter, Destek Barter, Garanti Barter ve ARTS Anatolia Barter, 2005 yılında da Victoria Barter ve A Barter faaliyete başlamışlardır<sup>70</sup>. İhlas Barter AŞ, 2001 yılında Türk Barter şirketine dahil edilmiştir.

Bunların yanında daha birçok Barter şirketi bulunmaktadır. Bu firmalar yurt dışındaki Barter organizasyonları ile bilgi alış verişinde bulunmakta ve üyelerine dünyanın her yerinden ulaşan talepleri iletmektedirler<sup>71</sup>. Merkezleri İstanbul’da bulunan şirketlerin, Türkiye çapında birçok ilde temsilcilikleri bulunmaktadır.

Bugün ülkemizdeki Barter işlem pazarının büyüklüğü yıllık 500 milyon TL olarak gerçekleşmektedir<sup>72</sup>. Barter Sistemi’nin işlem hacmi ise 800 milyon doları bulmuştur<sup>73</sup>. Şu an ülkemizde bulunan Barter şirketleri EK-9’da gösterilmiştir.

---

<sup>70</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.32.

<sup>71</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.5.

<sup>72</sup> [www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html](http://www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html) (09.05.2010)

<sup>73</sup> [www.tumgazeteler.com/?a=5975334](http://www.tumgazeteler.com/?a=5975334) (10.05.2010)

Barter Sistemi'ni, tüm sektörlerde faaliyet gösteren her türlü büyüklükteki firmalar kullanabilmekte iken özellikle Türkiye'de bazı küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), atıl kapasitelerini ve stoklarını ekonomik sisteme sokabilmek için kullanmaktadırlar<sup>74</sup>. Ekonomik sistemin sıkışması ile artan bu ilginin ana nedeni, aslında piyasadaki ticari faaliyetlere destekçi konumundaki Barter organizasyonlarının, ekonominin çözüm getiremediği enstrümanlarının yerine geçmeye başlaması ve bir nebze olsun KOBİ'lere sıkıntılardan kurtulma imkanı ve ümidi vermesidir. Çünkü ekonomi çarkının dönmesi için gereken likidite düşüktür. Mevcut kredi kaynakları ise doğru ve yeterli düzeyde kullanılmamaktadır<sup>75</sup>.

Barter'in KOBİ'lere olan faydaları;

- *Mal ve hizmet kredi desteği* : Barter Sistemi'ne üye firmalar, belirli vadelerde faizsiz ürün ve hizmet kredisi kullanabilmektedirler.
- *Nakit tasarruf desteği* : Barter Sistemi'nde satın alma süreci başladığında firmalar, nakit vererek ihtiyacını karşılayacağı bir ürünü, daha önce satışını yaptığı ürün alacağına karşılık satın alabilir. Bu süreçlerin ilk adımı olan satış ayağında ise üyenin sattığı ürün özellikle de kendisinden çok satın alan için daha çok önemli ise yürütülen Barter satış ve alış faaliyetleri nakdin tasarrufunu tam olarak sağlamaktadır.
- *Stokları eritme desteği* : Barter Sistemi, özellikle stoklarla başı dertte olan firmaları rahatlatır, stok maliyetlerinden kurtarır. Firma, bu stokları satması karşılığında nakit ödeyerek aldığı ürün ve hizmetleri Barter pazarından para ödemeksizin satın alabilir.
- *Kullanım kapasitesini artırma desteği* : Barter Sistemi'ne üye firmalar, tam olarak kullanamadıkları kapasitelerinin bir kısmını barter pazarında değerlendirerek atıl kapasitelerini harekete geçirebilir ve bu yolla hem sabit giderlerinin birim maliyetini düşürebilir, hem de üretim için gerekli finansmanın bir kısmını sağlamış olurlar.

---

<sup>74</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.32.

<sup>75</sup> Küpçük Asuman, **a.g.e.**, s.16-17.

- *Satışları artırma desteği* : Barter Sistemi ile müşteri yelpazesi genişlemektedir. Barter üyeleri hiç tanımadıkları ve normal şartlarda satış yapma olanağına sahip olmadıkları alıcılarla karşılaşarak alım-satım yapabilmektedirler.
- *Reklam ve tanıtım desteği* : Pazarlama ve reklam gibi etkinliklerde maliyet sıfırdır. Üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde Barter Bilgi Bankasına kaydedilmektedir. İnternet üzerinden işleyen Barter Sistemi programı ile bilgi ve detaylar, sistem üyesi bütün firmaların kullanımına sunulmaktadır. Arz ile ilgili bilgilerin her an güncellenebilir olması üye firmaya ürünlerinin tanıtımında bir yıl boyunca ücretsiz kullanabileceği dinamik Barter pazarını sunmaktadır.
- *Eğitim desteği* : Barter Sistemi, uzman kadrolar eliyle ve doğru politikalar geliştirilerek yürütüldüğünde, tüm sektörlere büyük katma değerler üretmektedir. Çünkü sistem özünde Barter Ortak Pazarı'na üye kuruluşun satışını artırmak, pazarlama politikasına yön vermek, yatırım ve finansman sorununu çözmek ve atıl kapasiteyi değerlendirerek büyümesini sağlamak gibi çok ciddi sorumluluklara sahip bulunmaktadır.
- *E-Ticaret desteği* : Barter Sistemi, elektronik ortamda oluşturduğu Barter Ortak Pazarı ile bilgisayar ortamında ticaretin yapılmasına olanak sağlamaktadır.
- *Proje hazırlama desteği* : Barter Sistemi her müşteriye uygun çözüm üretir. Üyenin danışmanı olan broker, gerektiğinde her üyeyi projelendirir ve üyenin sistemden en üst düzeyde fayda sağlaması için çalışır.
- *İletişim desteği*: Barter Sistemi üyeleri, elektronik ortamda haberleştikleri için hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki Barter Sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ihracat yapma olanağına ulaşmaktadırlar. Üye firmalar, dinamik bir pazar içinde her sektörden faaliyet gösteren firmalar ile işbirliği olanağı sağlamaktadırlar.

### 3.1.1. Türkiye’de Barter Sisteminin Kullanıldığı Sektörler

Türkiye’de Barter Sistemi, günden güne gelişmekte ve birçok sektörde kullanılmaktadır. Firmalar, Barter ile nakit tasarrufu yaparak ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Böylece verimliliklerini artırmaktadırlar. Buna göre ülkemizde Barter Sistemi’nin kullanıldığı sektörler aşağıda belirtilmiştir.

#### 3.1.1.1. Turizm Sektöründe Barter İşlemleri

Ülkemizde turizm sektörü, Barter’i en verimli şekilde kullanan sektördür. En kolay barter yapılabilecek sektörlerden sayılan turizm sektöründe, maliyet unsurunun oldukça önemli olması ve sektörün diğer sektörlerle de iç içe bulunması nedeniyle barter uygulaması, apart otellerden devre tatil yatırımlarına, yat ve tekne üretiminden seyahat acentelerine, yiyecek-içecek işletmelerinden, uçak ve otomobil kiralama şirketlerine kadar uzanan geniş bir yelpazeye hitap etmektedir. Diğer yandan turizm işletmelerinin mobilya, dekorasyon hizmetleri, havalandırma ve ısıtma teçhizatları, temizlik, onarım gibi pek çok hizmete ihtiyaç duyması nedeniyle söz konusu ürünlerle ilgili üyelere de sistemde satış olanağı sağlanmakta ve mal veya hizmet akımı artmaktadır<sup>76</sup>.

Örneğin bir otel, düşük sezonlarda satamadığı otel odalarını veya toplantı salonlarını Barter Ortak Pazarı’na satarak tadilat ihtiyacından reklamına, personel taşımacılığında yemeğine, sigortasından mefruşatına kadar birçok giderini pazardan elde eder ve aynı oranda nakit tasarrufu sağlayabilir. Özellikle üretilen mal ve hizmetlerin ya da kazanılan deneyimlerin stoklanma şansının bulunmadığı turizm sektöründe, her boş otel odasının, toplantı salonunun, uçak koltuğunun veya restoran masasının işletme için artık geri dönüşü olmayan bir zarar, elden uçup gitmiş bir kar olduğu gerçeğinden yola çıkarak söylenebilir ki Barter, turizm için gerçek bir soluk ve birçok sorununa çözüm olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir<sup>77</sup>.

<sup>76</sup> Günlü, Ebru, **Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:2, İzmir, 2000, s.6.

<sup>77</sup> **Doluluk Kapasitesine Yeni Pazar Çözümleriyle Turizme Alternatif Fırsat: Barter Bank Tourism**, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008, s.16.

Turizm sektöründe Barter Sistemi'ni kullanan iş kolları ve taleplerinden bazıları aşağıdaki gibidir<sup>78</sup>.

- *Turizm Organizatörleri ve Seyahat Acentaları*: Uçak, otel odaları, araba kiralama hizmetleri, büro malzemesi.

- *Uçak Şirketleri*: Uçak bakım yer hizmetleri, taşıt araçları, temizlik hizmetleri, iç mimari.

- *Otel ve Pansiyonlar*: İnşaat proje ve planlama hizmetleri, inşaat malzemeleri, beyaz eşya, elektrik-aydınlatma malzemesi.

Turizm sektöründe temel hedef, doluluk oranını en yüksek seviyeye çıkarmak ve satışları artırmaktır. Barter Sistemi'ne üye olan işletmeler, potansiyel birer müşteri sayılabilmektedir ve söz konusu üye işletmelerin sürekli birer müşteri haline gelmesi, doluluk oranlarını artırmak için şans anlamına gelmektedir. Sistemin sağladığı bu yarar, yani boş kalan kapasitenin değerlendirilerek doluş oranlarının artırılması, turizm sektörü için kazanç sayılmaktadır. Bu nedenle sektörün Barter Sistemi'ni kullanması çıkarları doğrultusunda olacaktır<sup>79</sup>.

Örneğin, Türkiye'deki büyük otellerden biri olan Merit Otel 2001 yılında ihtiyaçlarının 400 bin dolarlık kısmını barter sisteminden karşılamıştır. Mobilya, TV, yatak, nevresim, reklam, sıhhi tesisat, ısıtma sistemi, tadilat, bakım-onarım ve matbaa hizmeti almış, karşılığında sisteme, konaklama, toplantı, catering, yemekli organizasyon ve bayi toplantıları hizmeti satmıştır<sup>80</sup>. Buna ek olarak, İstanbul'da bulunan Marriott İstanbul, İstanbul'da ve Türkiye'nin diğer bazı illerinde faaliyet gösteren Dedeman Hotels&Resorts International da turizm sektöründe Barter işlemleri yapan firmalar arasındadır.

<sup>78</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.116-117-118.

<sup>79</sup> Günlü, Ebru, **a.g.e.**, s.161.

<sup>80</sup> [www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm](http://www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm) (07.04.2009)

### 3.1.1.2. İnşaat Sektöründe Barter İşlemleri

Ülkemizde sağlıklı bir yapılaşma süreci olduğundan yurdun her tarafında, başlanmış ancak finansman ve pazarlama sıkıntısından dolayı tamamlanamayan birçok inşaat projesi bulunmaktadır. Satış yapmakta zorlanan ve dolayısıyla inşaatlarını tamamlayabilmek için yapı malzemesi ihtiyacını karşılayamayan inşaat şirketleri, Barter Ortak Pazarı'na katıldığı andan itibaren ihtiyaçlarını nakit para ödemedi Barter Sistemi ile karşılama olanağına sahip olacaklardır<sup>81</sup>.

İnşaat sektöründe, müteahhitler Barter Sistemi'ni birebir olarak eskiden beri kullanmaktadırlar. Satın alınan inşaat malzemelerine karşılık daire verilmesi yeni bir icat değildir ama bazı durumlarda inşaat malzemesi satanların daire almaktan bunaldıkları ve daha kolay paraya çevrilecek mal ve hizmetlere ihtiyaç duydukları da bir gerçektir. Barter organizasyonları işte bu problemleri çözmek için kurulmuşlardır. İnşaat malzemesi satanların daire yerine örneğin kamyonet almaları daha pratik bir çözümdür. Buna karşılık daireleri de, büyük şirketlerin, Barter ile alarak çalışanlarına kiralamaları ideal bir Pazar oluşturmaktadır<sup>82</sup>.

Türkiye'de 17 Ağustos depreminden sonra inşaat sektöründe yaşanan durgunluk, söz konusu sektörde çok büyük bir Barter arzının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Önceleri, müteahhitlerin kat karşılığı inşaat malzemesi satın almaları olarak İki Taraflı Barter sisteminin uygulandığı inşaat sektöründe, Çok Taraflı Barter Sistemi'ne geçilmesiyle sektörle ilgili işkollarına da çok çeşitli olanaklar sunulmaktadır<sup>83</sup>.

Örneğin ; Bir firma 3 katlı bir bina yapmaktadır. Bu binanın pvc pencere, çelik kapı, ahşap kapı, dış cephe boya işleri, mutfak dolabı, parke gibi işlerin hiçbiri bir daire bedeline karşılık gelmemektedir. Ve bu işlerin hepsinin bir firma tarafından yapılması olasılığı da çok ama çok düşük bir olasılıktır. İşte bu noktada Barter Sistemi'nin avantajı çok net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. İnşaat firması bütün bu ihtiyaçlarını Barter Sistemi'nin üyesi olan farklı firmalardan temin edebilir. Sistemde cari hesap uygulaması temel alındığı için bu sorun olmaktan çıkmakta ve avantaja dönüşmektedir. Tabii ki bu durum ve Barter Sistemi'nden

---

<sup>81</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.140.

<sup>82</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.78.

<sup>83</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.59.

yararlanma olanakları yalnızca 3 katlı veya düşük katlı binalarda değil her türlü inşaatlarda kullanılabilir. Firmalar Barter Sistemi'ni kullandığı oranda kar sağlamaktadır<sup>84</sup>.

Ülkemizde, inşaat sektöründe Barter Sistemi'ni kullanan firmalardan bazıları ve buldukları iller aşağıda belirtilmiştir<sup>85</sup>.

İstanbul : Halis Toprak Holding AŞ, Tempo Pano Sanayi ve Ticaret Şirketi, Pürkay Boya ve Kimya Sanayi AŞ, Ömür-Kent İnşaat Turizm Limited Şirketi.

Konya : Safir Boya İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi.

Ankara : Tepe Pazarlama ve Ticaret AŞ.

İzmir ve Datça : Ömür-Kent İnşaat Turizm Limited Şirketi.

Mersin: Üstay Yapı Taahhüt ve Ticaret AŞ.

### **3.1.1.3. Gıda Sektöründe Barter İşlemleri**

Ülkemiz gıda sektöründe, çok geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Üretilen ürünleri hakkıyla satabilmek için, hangi ülkede hangi ürün ihtiyacı olduğunu doğru saptamak gerekir. Bu da doğru ve eksiksiz bilgi akışıyla sağlanabilmektedir. Eğer dünyanın neresinde, hangi ürüne ihtiyaç olduğu sağlıklı olarak izlenebilirse ve doğru zamanda, doğru ürün arz edilirse pazarlama daha kolay olacaktır. Özellikle eski doğu bloku ülkeleri gıda yönünden satın alımlarının karşılıklarını (dövizleri yeteri kadar olmadığından) malla ödemek isterler. Birebir takas genellikle mümkün olmadığından bir Barter organizasyonu çatısı altında profesyonelce organizasyonlar yapmak gerekmektedir<sup>86</sup>.

Bu sektör, henüz 20 yıldır dünyaya açılmaya başlamıştır. Bazı bölgelerimizde nakliye, ambalajlama gibi sorunlar bulunmaktadır. Barter Sistemi'nin bu sektöre sağladığı en önemli

<sup>84</sup> www.sdrbarter.com/default.asp?id=50 (10.05.2010)

<sup>85</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.78-79-80.

<sup>86</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.79.

hizmet, bilgi akışı sağlamaktır. Sağlanan bilgi akışı sayesinde, doğru zamanda doğru ürünün arz edilmesiyle gıda sektöründeki problemler çözülmekte ve düşük maliyetle ihtiyaçlar karşılanmaktadır.

İstanbul'da bulunan Morçöl Gıda AŞ'nin, Barter Sistemi'ne üye bir şirket olması ve Özbekistan'da faaliyet gösteren bir firmaya ürünlerini satması, gıda sektöründe Barter işlemine örnek gösterilmektedir.

#### **3.1.1.4. Tekstil Sektöründe Barter İşlemleri**

Türkiye tekstil sektörü, dünya piyasasında hak ettiği noktaya henüz ulaşamamıştır. Ağırlığını KOBİ'lerin oluşturduğu sektör, mutlaka kaliteye yönelmeli, kendi markalarını oluşturmalı ve dünyadaki gelişmeleri çok iyi izlemelidir. Avrupa ve Amerika'da dünya çapındaki birçok tekstil markası, kendi isimleriyle Barter organizasyonları kurmuşlardır. Amaçları, yeni müşterilere ulaşmaktan çok satın alımlarını Barter ile yaparak paranın maliyetinden kurtulmaktır.

Türk tekstilcisinin dünyaya kendini tanıtabilmesi ve hak ettiği yeri bulabilmesi, birçok küçük detayın bir araya gelmesiyle ve çok çalışmayla mümkün olacaktır. Burada zamanlama çok önemlidir. Doğru kararları gecikmeden verebilmek için sektör gerekli bilgilerle donatılmış olmalıdır. Gereken bilgiler ise Barter Sistemi'nde mevcut durumdadır<sup>87</sup>.

Tekstil sektöründe profesyonel olarak, arz ve talebin doğru zamanda doğru yerlere ulaşması için Barter Sistemi önemli rol oynamaktadır.

İstanbul'da bulunan Mağdenler Uyku Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Decma Ev Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ, Teksan Tekstil Dış Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi, Denizli'de bulunan Denizli Giyim Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ile Seba Tekstil Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tekstil sektöründe Barter işlemlerini uygulayan şirketlerden bazılarıdır<sup>88</sup>.

---

<sup>87</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.79.

<sup>88</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.87-88.

### 3.1.1.5. Otomotiv Sektöründe Barter İşlemleri

Otomotiv sektöründe de Barter önemli bir yer tutmaktadır. Barter Sistemi, alışılmış olan ‘Takas yapılır’ cümlesinin ifade ettiği anlama başka bir olgu katarak takas işlemini Çok Taraflı Barter haline getirmektedir. Örneğin; bir araba takas edilecekse sadece başka bir arabayla değil, bir gayrimenkulle, bir bilgisayarla ya da bir makineyle takas edilebilir. Veya arabasını satan kişi, elde ettiği Barter kazancı ile tatil hizmeti satın alarak tatile gidebilir. Seçeneklerin çok olması alıcı ve satıcı için rahatlatıcı bir unsurdur.

İstanbul’da faaliyette bulunan Olpak Araç Servis Sanayi ve Ticaret AŞ, Barter Sistemi’ni kullanan bir şirkettir<sup>89</sup>. Buna ek olarak İçel’de faaliyet gösteren Öz&Can Oto Galeri, Uygur Otomotiv, Murat Rent A Car şirketleri de Barter Sistemi’ne üye firmalardır<sup>90</sup>.

### 3.1.1.6. Reklamcılık Ve Medya Sektöründe Barter İşlemleri

Barter Sistemi’nin en çok kullanıldığı sektörlerden birisi de reklamcılık ve medya sektörüdür. Medya firmaları, yeni müşterilere ulaşmak için Barter Sistemi’ni kullanmakta ve sistemden elde ettiği kazancı oranında, personel, promosyon vb. ihtiyaçlarını yine sistemden karşılamaktadırlar.

Reklamcılarının aktivitelerini birinci derecede etkileyen güç medyadır. Basılı ve görsel medya, reklamcılarının dünyaya açılan penceresidir. Burada kullanılan saniyeler veya santimetreler Barter ile satın alınabilir<sup>91</sup>.

Türkiye’de 2milyar dolara yaklaşan reklam ve tanıtım cirosunun %10 ile %15’i Barter Sistemi ile pazarlanmaktadır. Öte yandan yazılı basın, TV, radyo, outdoor ve diğer reklam harcamaları şirketlerin bütçelerinde önemli bir rakama ulaşmaktadır. Bu miktarların karşılanması ile birlikte, nakit sorunu olan kuruluşların da Barter Sistemi ile reklam ihtiyaçları karşılanabilmektedir. Aynı zamanda yurtdışındaki şirketlerin ulusal medyada reklam ve tanıtım hizmetlerinden faydalanması sağlanmakta, yurtiçindeki şirketlerin de dünyanın diğer ülkelerindeki medyayı kullanma imkanı doğmaktadır<sup>92</sup>.

<sup>89</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.89.

<sup>90</sup> <http://www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=5> (07.06.2009)

<sup>91</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.80.

<sup>92</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.140.

İstanbul'da faaliyet gösteren Metrografik Reklam Hizmetleri, Bilen Yayıncılık, Elektromedya Limited Şirketi, Güneş Reklamcılık ve Ticaret Limited Şirketi, Rehber Ajans, Kamera AŞ, Press Time Limited Şirketi, Intergroup AŞ ile merkezi Ankara'da bulunan TRT, reklamcılık ve medya sektöründe Barter işlemleri yapan firmalardan bazılarıdır<sup>93</sup>.

### **3.1.1.7. Taşımacılık Sektöründe Barter İşlemleri**

Taşımacılık işlemleri, bütün sektörlerde kullanılan destekleyici faaliyetlerdir. Taşımacılık işlemlerinde azalma olması demek, bir ürüne ait talebin azalması demektir. Talep azalınca bir durgunluk olması, üretimin durması ve hatta firmaların kapanması olasıdır. Bu nedenle taşımacılık her sektörde önemli bir yer tutar.

Taşımacılık, günümüzün yükselen sektörlerinden biridir ve Barter sistemi ile taşımacılık alanında da profesyonel işler yapılabilir. Sürekli gelişen teknoloji nedeniyle sektörde, iyi bilgi akışı sağlayan firmalar başarılı olacaktır. Bu bilgi akışı ise Barter Sistemi'nde bulunmaktadır.

Örneğin; bir kargo şirketi Barter ile kamyonunda bir firmanın ürününe yer verebilir ve karşılığında o firmadan bilgisayar talep edebilir. Taşımacılık sektöründe Barter işlemi yapan firmaya en güzel örnek Aras Kargo verilebilir. Çünkü Aras Kargo, Barter Sistemi'ne üye bir kuruluştur ve faaliyet alanı itibariyle tüm sektörlerle ilişkili olduğu için en çok üyeye hizmet veren şirket seçilmiştir.

### **3.1.1.8. Bilgisayar Sektöründe Barter İşlemleri**

Ülkemiz, bilgisayar sektöründe tüketici konumundayken 80'li yıllardan sonra yavaş yavaş üretici konuma geçiş yapmıştır. Bu sektörde, bilgisayar üretiminden kar sağlanmaktan ziyade üretilen bilgisayarların bakım ve servis hizmetlerinden sağlanan kazançtan kar edilmesi beklenmektedir. Çünkü bilgisayar sahibi olan her kişi er ya da geç bir servis, bakım veya tamir hizmetine muhtaç olacaktır. Zamanı geldiğinde Barter Sistemi'nin olanaklarından

---

<sup>93</sup> Gürsoy, Celal, a.g.e., s.82-83.

faaydalanmak gerekecektir. Ayrıca bilgisayarla bağlı yan ürünlerden de kar beklenmektedir. Paket programlar, internet, modem vs. bütün bunların hepsinde sınırsız Barter mümkündür<sup>94</sup>.

İstanbul'da faaliyette bulunan Yüksek Teknoloji Merkezi ve Spectrum firmaları bilgisayar sektöründe Barter işlemleri uygulayan firmalardan bazılarıdır<sup>95</sup>. Buna ek olarak Mersin'de faaliyette bulunan Mersin Elit Bilgi Teknolojileri, Canse Bilgisayar ve ACS Bilişim firmaları örnek verilebilir<sup>96</sup>.

### 3.1.1.9. Sigortacılık Sektöründe Barter İşlemleri

Bir sigorta şirketinin, Barter Sistemi ile satın alabileceği mal ve hizmetlerin sınırı yoktur. Barter ile alınan her ürün karşılığında, yeni müşterilere poliçeler satılacaktır. Ülkemizdeki sigorta firmaları açısından, sistemin gelişmesi için bir Barter organizasyonuyla bilgi alışverişi yapılmasında yarar vardır.

Sigorta şirketi, Barter'a üye olduğunda, sahip olduğu satış potansiyelinde ve cirosunda sağlayacağı artışla, ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri nakit para kullanmadan kendi ürünü ile satın alma fırsatına sahip olacaktır. Sigorta şirketinin ürünü olan sigorta hizmeti, Barter Ortak Pazarı'nda talep eden hazır müşterilerle karşılaşır. Sigorta şirketi, pazarlama, satış, tanıtım, Pazar araştırması gibi ek maliyetlerle karşılaşmadan direkt satış yapar ve Barter Ortak Pazarı'ndan alacaklı konuma gelir. Sigorta şirketinin, piyasa beklentilerinin dışında gelişen Barter satışları sonucunda elde ettiği Barter kredisini, normalde nakit harcayarak yaptığı alımlarının bir kısmını, diğer Barter üyelerinden satın alarak değerlendirecektir. Sigorta şirketi yapmış olduğu bu Barter ticareti sonucunda pazarını geliştirerek harcamalarını kendi ürünü ile finanse etme şansını yakalayacaktır<sup>97</sup>.

Anadolu Hayat Sigorta, Axa Sigorta, Ergo İsviçre, Ak Sigorta, HDI Sigorta ve Güven Sigorta sigortacılık sektöründe Barter işlemleri yapan firmalardır<sup>98</sup>.

---

<sup>94</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.81.

<sup>95</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.86.

<sup>96</sup> [www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=11](http://www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=11) (07.06.2009)

<sup>97</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.137-138.

<sup>98</sup> [www.sigortacilik.net/modules.php?name=News&file=article&sid=21](http://www.sigortacilik.net/modules.php?name=News&file=article&sid=21) (07.06.2009)

### 3.1.1.10. Hizmet Sektöründe Barter İşlemleri

Hizmet sektörü, bünyesindeki çeşitlilik nedeniyle Barter sistemini yaygın olarak kullanmaktadır. Çünkü kullanılmayan hizmet kapasitesi Barter sistemiyle değerlendirilme şansına sahip olmaktadır. Örneğin, bir restoranın, günü boş masalarla kapatması işletme adına zarar olmakta ve o gün için de kayıp anlamına gelmekte, bunun giderilmesi mümkün olmamaktadır. Diğer gün satılan hizmet sadece o güne hitap ettiğinden, bir gün önce kaybedilen hizmeti telafi etmemektedir. Hizmet sektörünün kolay bozulabilirlik özelliği nedeniyle ortaya çıkan bu kayıp, Barter sistemiyle giderilmektedir. Sisteme üye olan restoran, diğer üye işletmelerden hizmet satın alması durumunda ihtiyaçlarını para ödemeksizin sağlayacağından, kaybını önlemiş olmaktadır. Böylece hem nakit olarak bir gün içerisinde kazanmadığı parayı, hizmet satın alarak barter sisteminden elde etmiş hem de o günü değerlendirmiş olmaktadır<sup>99</sup>.

Hizmet sektörü deyince akla danışmanlık, eğitim, sağlık, güvenlik vb. birçok şey gelmektedir.

Danışmanlık adı altında, her türlü hizmet veren avukat, muhasebeci gibi kişiler ve firmalar, Barter Sistemi'ni sorunsuzca kullanabilmektedirler.

Eğitim konusunda, özel kişilerden organize okullara kadar çok geniş bir sektör Barter ile faaliyet göstermektedir. Okullar, oteller veya hastaneler tüketim malzemeleri kullanmakta olduklarından satın alım imkanları çoktur. Barter Sistemi'nde, satın alımın kolay olduğu noktada satış da kolay olduğundan sistem problemsiz çalışmaktadır. Özellikle son zamanlarda özel okulların ücretlerinin çok yükselmesi, talebin düşmesine dolayısıyla bu sektörün Barter'a yönelmesine sebep olmuştur. Önümüzdeki yıllarda eğitim sektöründe, daha çok okulun Barter ile hizmet vermesi beklenmektedir<sup>100</sup>.

İstanbul'da faaliyet gösteren Hukuk Danışmanlığı, Espas Matbaacılık Hizmetleri, Halıser-Halıfleks Halı ve Yer Döşemeleri Sanayi ve Ticaret AŞ ile Konya'da faaliyet gösteren

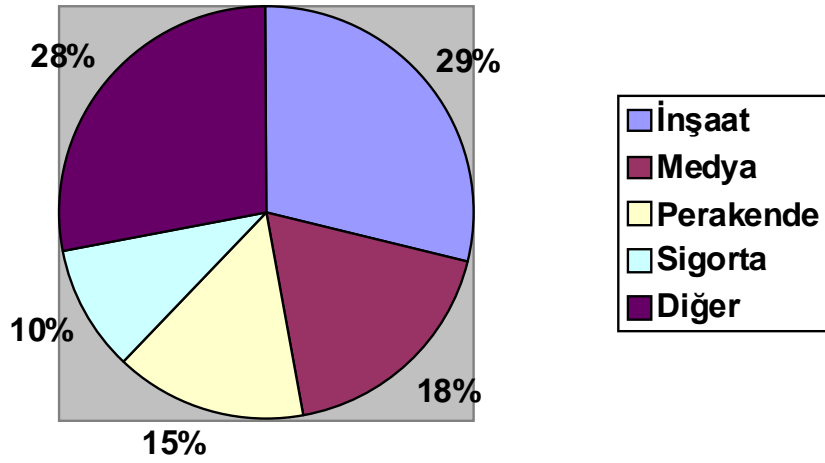
---

<sup>99</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.61.

<sup>100</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.81.

Taksim Ofset Matbaacılık Ticaret Limited Şirketi hizmet sektöründe Barter Sistemi'ni uygulayan firmalardan bazılarıdır<sup>101</sup>.

Görüldüğü gibi alternatif bir finansman tekniği olan Barter, Türkiye' de birçok sektörde kullanılmaktadır. 2009 yılı itibariyle Barter' ın, ciro baz alınarak sektörel dağılımı Grafik 3.1'de gösterilmiştir<sup>102</sup>.



*Grafik 3.1 : 2009 yılına göre Türk Barter'in ciro bazında sektörel dağılımı.*

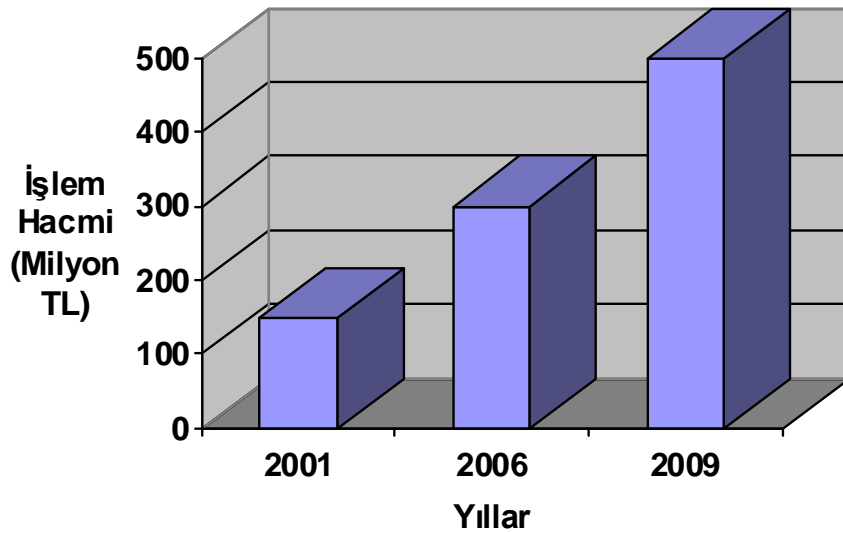
Barter Sistemi, 2009 yılı itibariyle en çok inşaat sektöründe kullanılmıştır ve %29'luk pay ile en çok inşaat sektöründe ciro kazandırmıştır. İnşaat sektöründe yıllardır, en temel anlamda birebir takas olarak uygulanmaktadır. İnşaat sektöründe buna “daire karşılığı iş” denilmektedir. Müteahhitler için bu, en kârlı sistemdir. Zira müteahhitlerin amacı daireyi satmaktır. Daireyi ne kadar erken satarlarsa o kadar kârlıdır. Hatta inşaaata başlamadan önce daire satışına başlanmaktadır. Çünkü inşaatın maliyetlerini, malzeme alımlarını yani

<sup>101</sup> Gürsoy, Celal, **a.g.e.**, s.84-85.

<sup>102</sup> [www.baykanhaber.com/detay.asp?id0166](http://www.baykanhaber.com/detay.asp?id0166) (10.05.2010)

masraflarını daire satışlarıyla karşılamak istemektedir. “Daire karşılığı iş” bu anlamda pek çok müteahhidin çıkarına olmaktadır. İşte bu sebeptendir ki son yıllarda sektörde Barter ticaretine yönelik hızla artmaktadır. Ardından %18’lik pay ile medya sektörü gelmektedir. Üçüncü sırada ise, % 15’lik pay ile perakende sektörü gelirken dördüncü sırada %10’luk pay ile sigorta sektörü yer almaktadır. Son olarak, %28’lik payda ise sağlık, turizm vb. diğer sektörler yer almaktadır. Görüldüğü gibi Barter Sistemi, birçok sektörde uygulanmakta ve firmaların ciro artışında önemli bir rol oynamaktadır.

Barter Sistemi’nin 2009 yılı itibariyle sektörel işlem hacmi ise Grafik 3.2’de gösterilmiştir<sup>103</sup>.



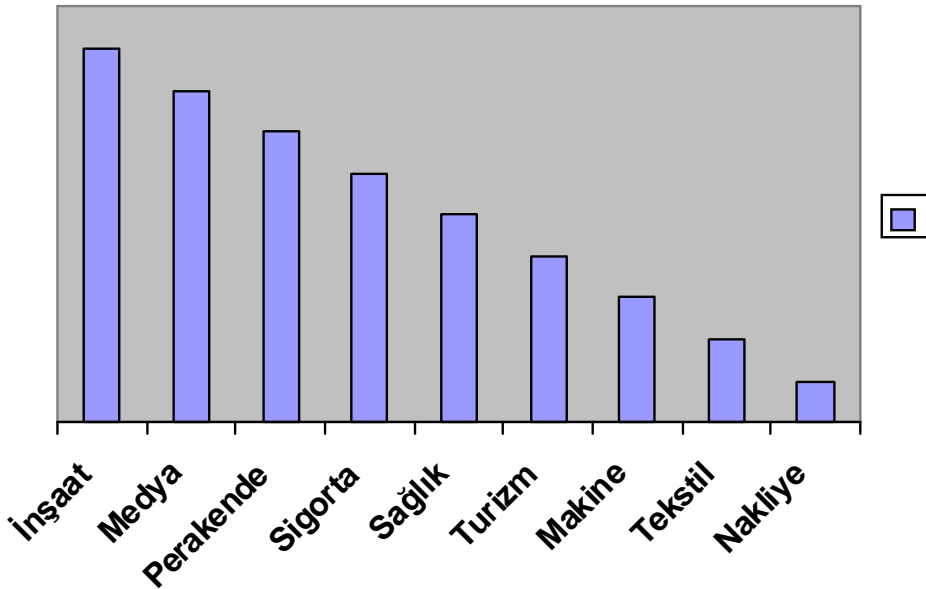
Grafik 3.2 : 2009 yılına göre Türk Barter’in işlem hacmi.

Türk Barter 2001 yılında kurulmuştur. Yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi, Barter Sistemi’nin işlem hacmi sürekli artış göstermiştir. İşlem hacmi, 2001 yılından 2006 yılına kadar 20 kat artarak 300 milyon TL olmuştur. Artık ciddi bir endüstri halini alan Barter Sistemi, sektörel anlamda yapılmasını tamamlamıştır. Turizm, medya, emlak, sanayi mamülleri gibi birçok konuda hizmet veren şirketler olduğu gibi birçok konuda hizmet veren

<sup>103</sup> Türk Barter’den Kobilere 500 Milyon YTL Faizsiz Kredi, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:125, Haziran 2008, s.55.

şirketler olduğu gibi, toptan veya perakende olarak da ayrı ayrı hizmetler veren Barter kurumları olmuştur. Barter tekniğinin dünyada hızla yayılmasında en önemli rolü kuşkusuz bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler oynamaktadır. Bilgisayar donanımlarının ve teknolojilerinin akıl almaz bir süratle insan yaşamına girmesi, Barter Sistemi'ne işlevsellik kazandırmıştır<sup>104</sup>. Birçok sektörde kullanılmakta olan Barter Sistemi'nde, 2002-2007 yılları arasında toplam 1.1 Milyar YTL'lik işlem hacmi gerçekleştirilmiştir. Bugün ise işlem hacmi, 500 milyon TL'ye ulaşmış durumdadır<sup>105</sup>.

Barter Sistemi'nin 2009 yılına göre, en çok kullanıldığı sektörler ise Grafik 3.3'te gösterilmiştir<sup>106</sup>.



Grafik 3.3 : 2009 yılına göre Türk Barter'in kullanıldığı sektörler.

2009 yılı itibariyle Barter Sistemi, en çok inşaat sektöründe kullanılmıştır. Çünkü inşaat firmalarının sık sık yaptığı birebir takasın en zor yanı daire bedeli ile yapılacak işin bedelinin denk gelmediği zamanlardır. Bu gibi durumlarda illa ki bir taraftan para çıkmakta ya da iş gerçekleşmemektedir. Oysa Barter Sistemi birebir takas olmayıp; sistemli birçoklu takas esasına ve cari hesap temeline dayandığı için bu gibi durumlar Barter Sisteminde kesinlikle

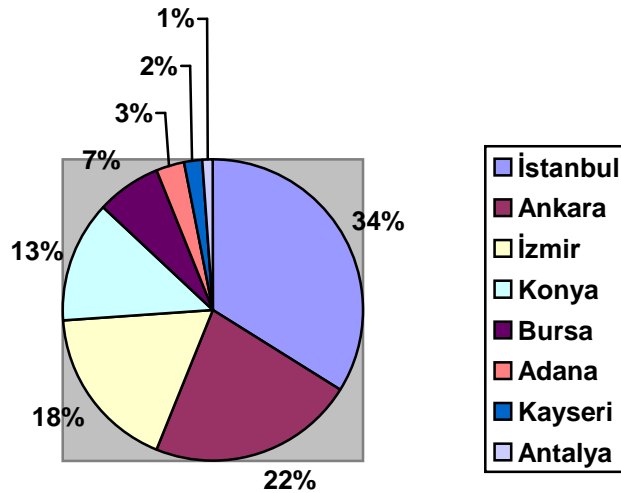
<sup>104</sup> www.avrasyabarter.com/gelisim.asp (09.05.2010)

<sup>105</sup> www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html (01.04.2010)

<sup>106</sup> www.optisyeninsesi.com/site1/paratukendi.htm (25.04.2010)

sorun olmamaktadır. Bunların yanı sıra, inşaat firmalarının harcamaları yalnızca inşaat malzemeleri ile sınırlı değildir. Firması ve yaptığı inşaat için reklam, yemekli toplantılar, matbaa hizmetleri, bilişim hizmetleri vs. pek çok işletme giderini daire karşılığı iş sisteminde yaptırması mümkün değildir. Oysa Barter Sistemi içerisinde, bütün bu ve buna benzer işletme giderlerini ve şahsi harcamalarını karşılama olanağı vardır. İşte bu sebeplerden dolayı Barter Sistemi inşaat sektöründe tercih edilmektedir<sup>107</sup>. Ardından sırasıyla medya sektörü, perakende sektörü, sigorta sektörü, sağlık sektörü, turizm sektörü, makine sektörü, tekstil sektörü ve nakliye sektörü gelmektedir.

2009 yılına göre Barter işlem cirosunun illere göre dağılımı ise Grafik 3.4'te gösterilmiştir<sup>108</sup>.



Grafik 3.4 : 2009 yılına göre Türk Barter'in işlem cirosunun illere göre dağılımı.

2009 yılı itibariyle Barter işlemleri, %34'lük pay ile en fazla İstanbul'da gerçekleştirilmiştir. Bunun temel nedenleri hem Barter firmalarının merkezlerinin İstanbul'da olması hem de İstanbul'un önemli bir ticaret şehri olmasıdır. İstanbul'u %22'lik pay ile

<sup>107</sup> www.insaathaberleri.net/ (01.04.2010)

<sup>108</sup> www.baykanhaber.com/detay.asp?id0166 (10.05.2010)

Ankara izlemektedir. %18'lik pay ile İzmir üçüncü sırada yer almaktadır. Görüldüğü gibi Barter Sistemi en fazla İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere üç büyük ilde kullanılmaktadır. %13'lük pay ile Konya dördüncü sırada yer alırken %7'lik pay ile Bursa beşinci sıradadır. Bursa'yı sırasıyla %3'lük pay ile Adana, %2'lik pay ile Kayseri ve %1'lik pay ile Antalya izlemektedir.

### 3.1.2. TÜRKİYE'DEKİ BARTER ŞİRKETLERİ

Ülkemizde Barter organizasyonları 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren faaliyet göstermeye başlamıştır<sup>109</sup>. Türk Barter, TT Barter, EG Bartering şu an Türkiye'de faaliyet gösteren Barter Şirketlerinden bazılarıdır. Ülkemizde faaliyet gösteren Barter şirketlerinin tümü EK-9'da yer almaktadır.

Türkiye'de Barter sektörü, GSMH'nin %2,5'u büyüklüğündedir ve Barter pazarı, 5 milyar TL büyüklüğe ulaşmıştır<sup>110</sup>. 2009 yılı itibariyle Barter Sistemi, 500 milyon TL'lik hacme sahiptir. Gerekli yasal düzenlemelerin yapılması halinde bu rakamın 4 milyar TL'ye ulaşabileceği belirtilmektedir<sup>111</sup>.

Ülkemizde Barter piyasasının %75'i Türk Barter firmasının elindedir<sup>112</sup>. Türk Barter, 5 bin üye hedefini aşarak 2009 yılını 500 milyon TL işlem hacmi ile kapatmıştır. Türk Barter'in merkez ofisi İstanbul'dadır. Adana, Ankara, Bursa, Konya, İzmir, Antalya, Kayseri illerinde şubeleri bulunmaktadır. Ayrıca New York'ta bir şubesi bulunmaktadır. İstanbul'da Barter Shop açmış ve 4.600'ün üzerinde kurumsal üyeye sahip olmuştur. 2005 ve 2006 yıllarında IRTA tarafından, Üstün Başarı Ödülü almıştır.

<sup>109</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.5.

<sup>110</sup> [www.tumgazeteler.com/?a=5793260](http://www.tumgazeteler.com/?a=5793260) (08.05.2010)

<sup>111</sup> **Türk Barter'dan KOBİ'lere 500 milyon YTL Faizsiz Kredi**, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:125, Haziran 2008, s.55.

<sup>112</sup> [www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html](http://www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html) (01.04.2010)

### 3.2. TÜRKİYE’DE YAPILMIŞ OLAN BARTER İŞLEMLERİ ÖRNEKLERİ

Türkiye’de yapılmış olan Barter işlemlerinden bazı örnekler aşağıda belirtilmiştir<sup>113</sup>.

1. Türkiye’nin kargo taşımacılığında önde gelen firmalarından olan Aras Kargo, nakliyesinde kullandığı araçlardaki boş alanların değerlendirilmesinde Barter uygulamalarını tercih etmiştir. Aras Kargo, Barter uygulaması ile mevcut kapasitesini artırmıştır.

Barter Ortak Pazarı’na üye olduktan sonra yaklaşık 250 adet üyeye hizmet vererek 2008 yılında 27 milyon YTL işlem hacmi ile üye olduğu Barter şirketi içinde en fazla üyeye hizmet veren üye olmuştur. Aras Kargo, kısa sürede Barter ile elde ettiği alacaklarını reklam kampanyası düzenleyerek kullanmayı planlamıştır. Bu kapsamda birçok yazılı ve görsel medya aracını, Barter Medya oluşumu sayesinde nakit harcamalarını minimum seviyede kullanarak reklam kampanyasına başlamıştır. Oldukça kapsamlı bir medya planlaması ile sürdürülen reklam kampanyası ile Aras Kargo, Barter Sistemi’nde çalışmaktan oldukça memnun kalmıştır.

2. Kapadokya’nın tarihi mimarisine en uygun otellerinden olan Peri Tower Otel, doluluk oranı en düşük olduğu sezonda, ANS Prodüksiyon’a otel konaklama hizmeti satmıştır.

ANS, ATV kanalında yayınlanmış olan Asmalı Konak dizinin çekimlerini bu bölgede yapmıştır. Bu süre içinde dizinin tüm ekibi Peri Tower Otel’de konaklamıştır. Bu satış ile Peri Tower Otel, geliri genelde düşük olan bir sezonda kendisine Barter Sistemi ile alacak sağlamıştır. Peri Tower Otel, bu satışından elde ettiği alacağı ile nakit tasarrufu sağlayarak Assa Asansör’den 2 adet asansör satın almıştır.

3. Güray İnşaat, toplam 9000 adet dairelik büyük bir yerleşim alanını Bahçeşehir Boğazköy’de inşa etmektedir. Büyük bir kısmı tamamlanan inşaatların satış noktasında Barter Sistemi devreye girmiştir.

Güray İnşaat başlangıçta 2 adet villa satışını Clup Flipper’a yapmıştır. Bu satıştan elde ettiği alacağını ise sırasıyla, kendilerine ait olan Cari Hotel’in sigorta bedelini, araçlarının kaskolarını ve hasarsızlık sigortalarını Barter Sigorta oluşumundan faydalanarak satın

<sup>113</sup> Şimşek, M. Sırrı, a.g.e., s.197-198-199-200-201.

almıştır. Asıl Metal firmasından, 210 adet daire için çelik kapı ihtiyacını karşılamıştır. Lider Ajans'tan matbu evraklarını yaptırmıştır ve Aras Kargo'dan kargo hizmeti almıştır.

4. Tever Orman Ürünleri, sahip olduğu 2 adet daireyi Barter Sistemi içinde satarak Uzay Sistemler'nden kendi ofis binaları için cephe giydirme hizmeti satın almıştır.

Tever Orman Ürünleri, uzun süredir ofislerinin cephe giydirme işlemini nakit sıkıntısı nedeniyle aksatmış ve uygun bir ortam aramaktaydı. Barter Sistemi'nde uzun bir süredir hizmet veren Uzay Sistem, cephe giydirme işini tamamladığında Tever Orman, nakit tasarrufu sağladığı gibi satmış olduğu daireleri alan üyeler de kendi bölgelerine yakın gayrimenkuller ile ihtiyaçlarını karşılamıştır.

5. Türkiye'nin önde gelen bilgisayar şirketlerinden Infronic Bilgisayar, ithal ettiği ve pazarlamasını yaptığı Acer marka bilgisayar, notebook ve her türlü bilgisayar ekipmanlarını Barter Ortak Pazarı'na arz etmiştir.

Bu konuda ihtiyacı olan üye kuruluşlar, Barter Sistemi'nin bir araya getirmesi suretiyle, Infronic Bilgisayar ile karşılıklı olarak protokol yapmış, fiyat, kalite ve teslimat konularında anlaşarak 250.000 Barter Doları değerinde Barter işlemi gerçekleştirmişlerdir.

Infronic Bilgisayar, Barter Ortak Pazarı'nda %100 Barter ödemeli yapmış olduğu bu satışın karşılığında, oluşan Barter alacağıının bir kısmını Barter Medya'dan reklam hizmeti satın alarak yeni bir kampanya başlatmıştır.

6. 2008 yılında Barter Ortak Pazarı'nda, REPAŞ 19 milyon YTL'lik, YKM 13 milyon YTL'lik, Kalekim 9 milyon YTL'lik, Bere Karaçelik 7milyon YTL'lik, CTR Otomotiv 6 milyon YTL'lik, Aslı Gazetecilik ve Matbaacılık AŞ 4,8 milyon YTL'lik, İhlas Kolejleri 4,6 milyon YTL'lik ve Liberty Sigorta AŞ ise 4,2 milyon YTL'lik işlem hacmi gerçekleştirmişlerdir<sup>114</sup>.

7. 2004 yılında kurulan ve CRM, Yazılım Çözümleri, Proje-İş Geliştirme, eğitim-danışmanlık hizmeti veren Dataport, Barter Sistemi'ni kullanmaktadır. Dataport Yönetim

---

<sup>114</sup> Barter Sistemi İle Milyon Sınırını Geçtiler, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:125, Haziran 2008, s.50.

Kurulu Başkanı Hakan Tetik, özellikle kriz dönemlerinde Barter Sistemi'nin daha çok önem kazanması gerektiğini belirtmektedir<sup>115</sup>.

8. Türk Barter, Türkiye'de yapımı sürenlerle birlikte, sayısı 300'leri bulacak AVM'leri Barter'la tanıştırmak ve AVM'lere farklı bir anlayış ile hizmet vermek üzere yeni bir projeye başlamıştır<sup>116</sup>.

9. İnşaat sektöründe uzun yıllar faaliyette bulunan Karaçelik İnşaat da Barter Sistemi'ni kullanmaktadır. Karaçelik İnşaat Genel Müdürü Recep Karaçelik, global krizi şirket olarak en az zararla atlattıklarının sebebinin Barter Sistemi olduğunu belirtmiştir<sup>117</sup>.

10. Türkiye'de bulunan, Barter Ortak Pazarı'na üye olan oteller ise Dedeman Turizm Yatırımları AŞ, Dedeman Hotel Ankara, Dedeman Resort Kıbrıs, Dedeman Bodrum, Dedeman Hotel Antalya, Dedeman Erzurum, İstanbul Sürmeli Otel, Ankara Sürmeli Hotel, Park Hotel, Pera-Palas İstanbul, Peri Tower Hotel, Tusan Turizm, Hünkar Hotel, Hotel Santa Pera, Mavi Kumsal Hotel, Marriott İstanbul, Holiday Plan, Taşlık Hotel, Santa Sophia, Fatih Hotel, Efes Sürmeli Otel, Şirin Villa Otel, Huzur Otelcilik, Güney Marmara, Hotel Asia'dır<sup>118</sup>.

### 3.2. DÜNYADA BARTER İŞLEMLERİNİN YERİ

Kurumsal anlamdaki Barter Sistemi 45 yıl önce, nakit paranın kısmen de olsa görevini yapabilecek, alternatif bir finans sistemi olarak Amerika'da kurulmuştur.

Barter, dünyada, özellikle ABD'de 37 yıldan bu yana uygulanan bir sistemdir. Bugün çeşitli ülkelerde 600 binden fazla kuruluş Barter ticareti yapmaktadır. Uygulamada en başarılı örneklerinin ABD'nde olduğu görülmektedir. Avrupa'da ve Japonya'da ise gelişmeler bulunmakta ve gittikçe artan sayıda firmanın Barter sistemi ile çalıştığı bilinmektedir.

<sup>115</sup> Barter Krizde Çözüm Ortağı Oluyor, Ekonomix, Yıl:12, Sayı: 133, Şubat 2009, s.50-51.

<sup>116</sup> AVM'lerde Türk Barter Dönemi Başlıyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:129, Ekim 2008, s.22.

<sup>117</sup> Maliyetler Sürekli Artıyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008, s.46.

<sup>118</sup> Barter Ortak Pazarındaki Oteller, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008, s.16.

En eski Barter Şirketi olan WIR-Barter Organizasyonu, 1934'te İsviçre'de kurulmuş ve sadece iç pazara hizmet vermeyi planlamıştır. Bu organizasyonun bugün yaklaşık 63.000 üyesi bulunmaktadır. İsviçre'de daha çok inşaat sektöründe ve iç piyasada popüler olan Barter, yıllık % 14 artış göstererek 4 milyar franka ulaşmıştır<sup>119</sup>.

Almanya'da ilk Barter teşkilatı 1983'te Hamburg'da kurulmuştur. Avusturya'da ise ilk Barter firması 1984'te Viyana'da kurulmuştur.

ABD, Barter sisteminin en başarılı uygulandığı ülkedir. Her eyalette ve her şehirde bir Barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firma ile çalışan Barter şirketleri olduğu gibi, uluslararası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üye ile çalışan Barter şirketleri de vardır. ABD'de faaliyet gösteren Barter şirketlerinin, diğer ülkelerdeki Barter şirketlerinden en büyük farkı sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli oranda faiz ödemesidir. Üyeler borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde zorlanmaktadır<sup>120</sup>. The International Association of Trade Exchange (IATE: Uluslararası Ticaret Borsası Birliği)'nin verdiği raporda Barter ticaretinin Amerika'da senede %16'lık bir artış gösterdiği belirtilmiştir<sup>121</sup>.

Japonya'daki Barter şirketlerinin, diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, Barter'ı çok farklı bir yorumla yaptığı görülmektedir. Öncelikle Barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Büyük organizasyonlar ile örgütlenmektedirler. Firmalara, çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar. Firmaların hem satın alma bölümleri, hem de satış departmanları gibi çalışabilmekte, kendi fonları ile finansmanlarını sağlayabilmektedirler<sup>122</sup>.

Barter ile fakir ülkeler, ellerindeki yarımamul, hammadde ve doğal kaynaklar karşılığında istedikleri ürünü alabilmektedirler<sup>123</sup>. Barter, zaman içerisinde Barter şirketlerinin kendi coğrafi bölgeleri arasında kalan mütevazı bir ticari faaliyet olmaktan çıkmış ve Uluslararası Barter Organizasyonları Birliği (IRTA) ile dünya ticaretine yön veren bir sistem halini almıştır.

---

<sup>119</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.28.

<sup>120</sup> [www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc](http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc) (31.03.2009)

<sup>121</sup> [www.akademiktisat.net/calisma/iktisat\\_uygulama/barter\\_kyavuz.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/iktisat_uygulama/barter_kyavuz.htm) (31.03.2009)

<sup>122</sup> [www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc](http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc) (31.03.2009)

<sup>123</sup> Aydemir, Muzaffer; Demirci, Kemal, **İşletmelerin Küreselleşme Stratejileri ve Kobi Örnekleminde Bir Uygulama**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2006, s.145.

Amerikan Araştırma Grubu'nun yaptığı incelemelere göre, tüketicilerin her hafta yatırımlarını neye ayırdıkları ve hali hazırda ekonomi hakkında neler öngördükleri ile ilgili olarak binlerce tüketiciye seslenecek bir beyin takımı, Barter'ın patlama yaşadığını, tüketicilerin 1997 sonbaharındaki %33'lük oranına kıyasla, bu sene %67'sinin Barter'i kullandığını ortaya koymuşlardır<sup>124</sup>.

The New York Times gazetesinin ekonomi sayfasında, Barter ticareti geleceğin hiç şüphesiz en büyük finans olayı olarak tanıtılmıştır. Ayrıca The Economist dergisinin iddiasına göre, 2010 yılında dünya ticaretinin yüzde 50'si Barter Sistemi ile yapılacaktır<sup>125</sup>.

2009 yılı itibariyle Barter sektörü, ABD'de GSMH'nin %20'si, AB'de ise GSMH'nin %22'si büyüklüğündedir<sup>126</sup>.

Bugün dünya ticaretinin %40'ı Barter Sistemi ile yapılmaktadır. Barter Sistemi'nin en fazla kullanıldığı Amerika'da, 400 milyar dolarlık iş hacmi, 500 adet Barter firması ve 500.000 üye ile Barter işlemleri yapılmaktadır<sup>127</sup>.

Barter'in dünya genelinde en fazla kullanıldığı ülkeler ABD, Kanada, İsviçre, Belçika, Yeni Zelanda, Avusturya, İngiltere ve Fransa'dır. Bugün dünyada 700.000'den fazla firma Barter Sistemi'ni kullanmaktadır. Dünyada Barter Sistemi'nin işlem hacmi 500 milyar doları bulmuştur<sup>128</sup>.

### **3.2.1. Dünya Barter Birliği (International Reciprocal Trade Association - IRTA)**

Dünya Barter Birliği (IRTA), 31 Ağustos 1979 tarihinde, Amerika Birleşik Devletleri ve dünyadaki kurumsal Barter endüstrisini yönlendirmek ve bu alanda yapılan ticareti yüksek standartlar çerçevesinde büyütme amacıyla kurulmuştur. IRTA, Barter ticaretiyle ilgili araştırmalar ve yönlendirmeler, databank hizmeti, güvenlik, uluslararası ticaret bağlantılarının

<sup>124</sup> Barter Bir Senede İkiye Katladı, Ekonomix, Yıl:12, Sayı:132, Ocak 2009, s.45.

<sup>125</sup> www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\_merkezi/021403/282 (31.03.2009)

<sup>126</sup> www.tumgazeteler.com/?a=5793260 (03.05.2010)

<sup>127</sup> www.elitada.com/haber/barter-sistemi-ve-ekonomik-krizde-anlami.html (06.05.2010)

<sup>128</sup> www.tumgazeteler.com/?a=5975334 (09.05.2010)

sağlanması, teknik danışmanlık, yeni başlayan şirketlerin kalkındırılması, endüstri ölçümlenmeleri gibi faaliyetler yürütmekte, yayınlar yapmaktadır<sup>129</sup>.

IRTA, dünya çapında Barter şirketlerini global platformda buluşturan bir dernektir. Kar etmeyen kuruluşlar arasında bu derneğin görevi, dünyada Barter Sistemi'nin yaygınlaştırılması ve var olan parasal sistem içinde Barter'in hak ettiği yeri bulmasıdır. IRTA, dünya çapındaki Barter şirketlerinin birbirleri aracılığıyla ticaret yapmasına imkan tanıyan Universal Currency adında bir Barter şirketinin sahibidir. Şirket faaliyetlerini, tüm dünyada IRTA'ya kayıtlı resmi Barter şirketlerinin ürünlerini global Barter havuzuna koymakla devam ettirir<sup>130</sup>.

IRTA, 1979 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde Vergi Bakanlığı tarafından incelemeye alınmaya başlanan bir takım Barter kulüplerinin bir araya gelmesi ile başlamış oldu. O dönemde, sorumluluk anlayışı içerisinde olmadan faaliyet gösteren bazı kulüpler vardı ve onlara üye olan şirketler, Barter para birimini değerlendirmede problem yaşıyor ve muhasebeleştirme konusunda bilgilendirilmiyorlardı. Buna istinaden, IRTA hem Barter şirketlerini hem de Barter şirketlerinin üyelerini bu konuda eğitmeye odaklandı. IRTA üye kabulünde, standart kriterlerin olduğu üyelik koşulları koyarak sağlıklı ve sağlam Barter şirketlerini desteklemekte ve bu da IRTA'nın güçlü Barter şirketlerini barındırmaya odaklanmasına sebep olmuştur<sup>131</sup>.

IRTA'nın amaçları ise şöyle sıralanmaktadır.

- Ülkelerde Barter ile ilgili kararlar almak ve kanunlarda yardımcı olmak,
- Barter sektörünü tek bir çatı altında toplamak,
- Kazanılan profesyonel bilgi, tecrübe ve başarılar baz alınarak eğitim ve öğretim ile profesyonel standartları yükseltmek,

---

<sup>129</sup> Şimşek, M. Sırrı, a.g.e., s.73.

<sup>130</sup> IRTA Ticarete Hız Kesmiyor, Ekonomix, Yıl:12, Sayı:132, Ocak 2009, s.44.

<sup>131</sup> Dünya Barter Birliği (IRTA) Güçlü Barter Şirketleriyle Büyüyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008, s.23.

- Endüstri üyeleriyle büyümeyi ve karlılığı sağlamak için yeni uygulamaları, fırsatları paylaşmak,
- Değişikliklere gidilerek ve yeni bilgi ve sistemlerini üyelere bildirerek Barter endüstrisinde liderlik yapmak,
- Barter'ı toplum, medya ve devletler düzeyinde geliştirmek,
- Dünyada Barter'in yaygınlaşmasını teşvik etmek ve milletler arasında bilgi alışverişinde bulunmaktır.

Dünya genelinde çalışmalarını, 30 yıldır, tüm Barter şirketlerinin üst kurulu olarak sürdüren IRTA'nın, Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Kanada, Malezya, Singapur, İngiltere, Avustralya, Almanya, Belçika, İskoçya ve Hollanda gibi otuza yakın üyesi bulunmaktadır.

ABD'nin en büyükleri IRTA isimli kuruluş olan 350'ye yakın Barter organizasyonunun yıllık cirosu 400 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu sistemi kullanan firma sayısı 300.000 civarındadır<sup>132</sup>.

2007'de IRTA, Dünya Barter Birliği üye şirketlerinin Modern Ticaret ve Barter'ı kullanarak 400.000'in üzerinde dünya çapındaki şirketlerin, eldeki fazla iş kapasiteleri ve atıl değerlerinden yararlanmalarını sağlayarak gözle görülemeyen 10 milyon \$ kazanmalarını mümkün kıldı<sup>133</sup>.

### 3.2.2. Amerika Birleşik Devletleri'nde Barter Uygulamaları

ABD, Barter Sistemi'nin en başarılı şekilde uygulandığı ülkedir. Öyle ki, her eyalette ve her şehirde bir Barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firma ile çalışan Barter şirketleri

<sup>132</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.4.

<sup>133</sup> **Dünya Barter Haberleri**, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008, s.42.

olduğu gibi, uluslararası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üyeyle çalışan Barter şirketleri de vardır<sup>134</sup>.

ABD’de faaliyet gösteren Barter şirketlerinin diğer ülkelerdeki Barter şirketlerinden en büyük farkı, sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli oranda faiz ödemesidir. Üyeler borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde zorlanmaktadırlar. Firmalardan üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve %5 ile %12 arasında değiştığı görülmektedir<sup>135</sup>.

Amerika’da yaklaşık 350 Barter organizasyonu bulunmakta ve tahminen 300.000 firma bu sistemi kullanmaktadır. Barter organizasyonlarında en eskilerden biri ‘Business Exchange’ dir. Merkezi Oklahoma-ABD’dedir ve Amerika’nın çeşitli eyaletlerinde 90 şubesi vardır. Kanada ve Güney Avrupa’da da şubeleri vardır. 30.000’den fazla üyeye hizmet vermektedir. Bunun dışında ‘Barter Systems’, ‘Enterprisses International’, ‘Business Evchange International’, ‘Itex’, ‘TRI’, ‘SGD’ de önemli Barter organizasyonlarındandır. Bunlar kuvvetli Barter organizasyonları arasında sayılabilir. Amerika’nın büyüklüğü dolayısıyla Barter organizasyonları arasında bilgi akışını organize edebilmek için de aracı bilgi istasyonları kurulmuştur. Bunlar bir iş yapmadan sadece bilgileri takas ederek para kazanırlar. Bunlardan Amerika için önemli olan bir isim IRTA’dır<sup>136</sup>. Türk Barter, IRTA’nın bir üyesidir.

ABD’ Barter organizasyonları, önceleri buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, otomobil, elektronik gibi ürünlerini diğer eyaletlerle takas ederek işe başlamışlar, bu sistem büyük firmaların dikkatini çekince bunlar da kendi aralarında Barter organizasyonları kurarak ihtiyaçlarını nakit ödemeksizin tedarik etmeye başlamışlardır. Bunların en önemlileri arasında Goodyear, Amoco, Levi Straus Clothing, United Airlines, General Motors, Fuji Colors Film, 3M, Pfizer, Caterpillar, Chraysler ve Hilton dikkat çekmektedir. Bu firmaların kendilerine mal ve hizmet veren 150.000’e yakın firmayla yılda 100.000.000.000- ABD Doları tutarında Barter yaptıkları bilinmektedir. Barter Sistemi’nin büyük ölçekli firmalarca tercih edilmesinin bir nedeni, stok malların holdingin diğer firmalarına devredilerek bilançoların aşırı stoktan kurtarılmasıdır<sup>137</sup>.

---

<sup>134</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.75.

<sup>135</sup> Söztutan, Sırrı, **a.g.e.**, s.33.

<sup>136</sup> Erkan, Mehmet, **a.g.e.**, s.94.

<sup>137</sup> Arslan, Murat; Aykutlu, Fercan, **a.g.e.**, s.3-4.

Ayrıca 1995 yılında ilk kez bir Barter firması hisse senetleri, ABD Nasdaq Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başlamıştır<sup>138</sup>.

ABD Tarım Bakanlığı, yardım amaçlı operasyonlarında tamamen Barter Sistemi'ni uygulamaktadır. ABD Tarım Bakanlığı, üreticinin elindeki mal fazlasını alarak, söz konusu malı, o mala ihtiyaç duyan ülkelere göndermekte ve bunun karşılığında ABD'ye hammadde girişi sağlamaktadır<sup>139</sup>.

ABD' de bazı Barter şirketleri, sadece belirli sektörlerle ilgili Barter işlemleri yapabilmektedir. Sadece medya veya sadece emlakla ilgili çalışan Barter şirketleri de mevcuttur.

### 3.2.3. Avrupa'da Barter Uygulamaları

Avrupa Barter şirketleri, Barter işini yapmakta Amerika'daki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan Barter şirketlerinin temel amacı, firmaları bu sisteme üye yapmaktır. Firmaları sisteme üye yaptıktan sonra sistemi kullanmalarında zaman ve emek harcamayan Barter şirketleri, tüm bunları firmanın kendilerinden beklemektedirler. Bunun için de çoğu Barter şirketi firmalardan sadece üyelik ücreti almakta; yapılan Barter işlemlerinden komisyon almamaktadırlar. Üyelik süresince sistemden yeterince faydalanmadığını düşünerek bir sonraki sene sözleşmesini fesheden üye sayısının çok olması da bu anlayıştan kaynaklanmaktadır.

Bilinen en eski Barter organizatörü 1934 yılında İsviçre'de kurulmuş olan WIR (World International Reciprocal)-Genossenschaft'tır. WIR sadece iç pazara hitap etmeyi planlamıştır<sup>140</sup>. 1950'li yıllarda üye sayısını artırmaya başlayan kuruluş, bu tarihten 1990'a kadar Barter cirosunu 500 kat artırmıştır ki bu durum dünyada Barter ticaretinin yükselişinin en belirgin göstergesidir<sup>141</sup>.

<sup>138</sup> Aslan, Sinan, **a.g.e.**, s.84.

<sup>139</sup> Tekşen, Ömer, **a.g.e.**, s.30.

<sup>140</sup> Adadağ, İsmail İtri, **İşletmelerde Alternatif Finans Kaynakları ve Seçimi**, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Programı Yüksek Lisans Bitirme Tezi, İstanbul, 1996, s.77.

<sup>141</sup> Keskin, Ayşe Dilşad, **Barter Sözleşmesi**, Turhan Kitabevi, Ankara, 2004, s.9.

Avrupa’da, İsviçre dışında, ilk Barter organizasyonu 1983 yılında Almanya’da kurulmuştur. Avusturya’da 1984 yılında kurulan EBC daha çok Doğu Avrupa ülkelerinde faaliyet göstermekte, 1986 yılında kurulan BCI (Barter Clearing & Information) Almanya, Slovenya ve Slovakya’da bayilikler vererek günümüzde 6000 üyelik bir organizasyon haline gelmiştir<sup>142</sup>. Bu ülkelerdeki Barter cirosu, son üç yılda 10 kat artış göstermiştir.

Günümüzde Avrupa’daki Barter şirketleri Dünya Barter Birliği (IRTA) kapsamına girdikten sonra Amerika’daki Barter işleyiş modelini uygulamaya başlamışlardır.

### **3.2.4. Afrika’da Barter Uygulamaları**

Bazı Afrika firmaları, uluslararası havayolları şirketlerine büyük tutarlarda borçluydular ve bu borçlarını, Barter Sistemi aracılığıyla onarım ve bazı mallarla kapatmayı önermişlerdir. Afrika firmalarının, uluslararası bankalarda, büyük tutarlarda yatırılmış paraları bulunmasına rağmen bu değerleri hemen paraya dönüştürememelerinden dolayı havayolları şirketleri bu teklifi kabul etmekte zorlanmışlardır<sup>143</sup>.

### **3.2.5. Japonya’da Barter Uygulamaları**

Diğer gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında, Japonya’daki Barter şirketlerinin çok farklı bir yorumla Barter işini yaptıkları görülmektedir. Öncelikle Barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Firmalara çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar<sup>144</sup>.

Şirketlerin satın alma bölümleri, satış departmanları gibi çalışabilirken bir yandan da kendi fonlarıyla finansmanlarını sağlayabilmektedir. Barter şirketi, bunların dışında, teknoloji, pazarlama, üretim, yönetim konularında profesyonel uzman kadrolarıyla şirketlerin taleplerini karşılamaktadır<sup>145</sup>.

---

<sup>142</sup> Durmuş, Cem Niyazi, **a.g.e.**, s.5.

<sup>143</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., **Barter In The World Economy**, Praeger Publishers, 1985, s.130.

<sup>144</sup> Erkan, Mehmet, **a.g.e.**, s.95.

<sup>145</sup> Şimşek, M. Sırrı, **a.g.e.**, s.76.

### 3.2.6. Polonya’da Barter Uygulamaları

Uluslararası Barter Birliği (IRTA) yönetim kurulu toplantısı, 2008 yılında Polonya’da gerçekleştirilmiştir. Toplantının Polonya’da yapılmasının ayrı bir önemi vardı. Çünkü Avrupa Birliği’ne dahil olduktan sonra önemli ölçüde yatırımlar çekerek kendini yenileyen Polonya, AB’nin etkisinin de çok net gözüktüğü bir ülke konumuna gelmiştir ve dünya ticaretinde atıl üretimleri farklı yöntemlerle barterleştirilerek satın almıştır.

Toplantıya 7 ayrı ülkeden katılan 9 ayrı Barter kuruluşu, Polonya’nın da kendi içindeki Barter şirketlerine çok büyük bir Pazar alt yapısı verdiğini ve bunun muhakkak değerlendirilmesi gerektiği vurgulamıştır<sup>146</sup>.

Amerika’nın çiftlik teçhizatı üretimi yapan önemli bir firması, Barter Sistemi ile traktör tasarımı ve teknolojisini Polonya hükümetine satmıştır. Karşılığında da Polonya’dan, bir kısım traktör parçaları satın almıştır<sup>147</sup>.

### 3.2.7. Bulgaristan’da Barter Uygulamaları

Bulgaristan, Barter Sistemi’nin Doğu Avrupa’da güçlü savunucularından biridir ve Doğu-Batı ekonomik ilişkilerinde endüstriyel işbirliği yapmaktadır. Önemli parçalar ve büyük proje ithalatları, %100 Barter talebini karşılamaktadır.

Dokuma teçhizatlarının nakliyesi ve malzemeleri, birincil üretim kategorisini oluşturmaktadır ve bunlar Bulgaristan’ın Barter işlemlerinde önemli yer tutmaktadır<sup>148</sup>.

### 3.2.8. Avustralya’da Barter Uygulamaları

Avustralya’nın en büyük Barter şirketi olan Bartercard Avustralya, ulusalda 23.000 üyesini heyecanlandıracak yeni bir hizmeti yürürlüğe koymuştur. Express Rental Plus adlı bu

<sup>146</sup> Uluslararası Barter Birliği (IRTA) Yönetim Kurulu Toplantısı Polonya’daydı, Ekonomix, Yıl:11, Sayı: 124, Mayıs 2008, s.22.

<sup>147</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., a.g.e., s.11.

<sup>148</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., a.g.e., s.86-87.

sistem, üyelerine ekipman kiralama, ev kirası, ticari kredi ödemesi, leasing ve kişisel ödemeler için ihtiyaç duydukları nakdi, güvenlik altına alma fırsatı sunmaktadır. Bu, Avustralyalı yönetimin Bartercard Avustralya'yı, Ağustos 2007'de satın almasından bu yana gerçekleşen üye yararına en ciddi birkaç girişimden biri olarak sayılmaktadır.

Bartercard Avustralya'nın ulusal iş geliştirmeden sorumlu müdürü Andrew şu şekilde açıklamaktadır: 'Express Rental Plus, üyelerimize nakit 35.000 Avustralya Doları verir, böylece onlar da bilgisayar, mobilya, özellikli makineler gibi iş için ihtiyaç duydukları malları temin ederler. Bu, üye hesaplarına mükemmel bir ek'.

Bartercard Avustralya, Ağustos 2007'de, Bartercard International'dan yönetsel anlamda satın alınmıştır. Şimdi ise üç ofisli, %99,5 Avustralyalı bir şirkettir<sup>149</sup>.

### 3.2.9. Macaristan'da Barter Uygulamaları

Macaristan, Doğu Avrupa ülkeleri içinde, Barter'in kesin şekline karşılık farklı bir konuma sahiptir. Kasım 1979'da, Meksika Dış Ticaret Bakanlığı, Barter'a ilişkin oryantasyon beyannamesi taslağını ilan etmiştir. Bu dokümana Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması'nda (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT) yer verilmiştir. Dökümanda şunlara yer verilmiştir<sup>150</sup>:

*Barter işlemlerinin bu şekilleri- ihracat ve ithalatın birleştirilmesi- malların, satış yapamayacak ya da ürünlerin dağıtımı için pazarlama organizasyonlarına sahip olmayan durumda olan işletmelere yük olması halinde elimine edilebilir...*

*İkinci kalitede, ekonomik olmayan, eskimiş, rekabetçi olmayan ürünler Barter için önerilemez, çünkü Barter aracılığıyla modası geçmiş ürünlerin korunması arzu edilmez.*

Amerika'nın tanınmış bir kıyafet üretici firması, Barter Sistemi ile Macaristan'a, kot pantolon üretiminde önemli yeri olan cihazlar ve tasarım satmıştır. Karşılığında ise pantolon üretiminin bir kısmını satın almıştır<sup>151</sup>.

<sup>149</sup> Bartercard'ın Yeni Hizmeti, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008, s.43.

<sup>150</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., a.g.e., s.88-89.

<sup>151</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., a.g.e., s.11.

### 3.2.10. Meksika’da Barter Uygulamaları

Ocak 1983’te Meksika hükümeti, yabancı borç yükümlülüklerini karşılayamayacak durumda olan önemli Meksika firmalarının, borçlarını, ihraç mallarıyla geri ödeyebileceklerini belirtmiştir. İtalyan alacaklılar, pamuk, kahve, konserve sebzeler, otomobil parçaları, boru tesisatı parçaları, dizel motorları ve diğer üretilmiş malları alarak alacaklarını kapatmışlardır.

Xeros Meksika firması ile Xeros Brezilya firması 6 milyon \$’lık mal değerinde Barter işlemi yapmışlardır<sup>152</sup>.

---

<sup>152</sup> Fisher, Bart S.; Harte, Kathleen M., **a.g.e.**, s.130.

## IV. BÖLÜM

### 4. TÜRKİYE'DE HİZMET SEKTÖRÜ

#### 4.1. HİZMETİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Yaşamımızın her aşamasında değişik biçimlerde karşımıza çıkan hizmet olayı ile iç içe yaşamaktayız. Özünde hizmet, insanların bir arada yaşamalarının kaçınılmaz bir sonucudur. İnsanla doğrudan veya dolaylı olarak ilgili her konuda hizmetten söz edilebilmektedir.

Bu kapsamda hizmeti şöyle tanımlamak mümkündür: Hizmet, insanların ya da insan gruplarının, gereksinimlerini gidermek amacıyla, belirli bir fiyattan satışa sunulan ve herhangi bir malın mülkiyetini gerektirmeyen, yarar ve doyum oluşturan, soyut faaliyetler bütünüdür<sup>153</sup>.

Hizmetin özelliklerini ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür<sup>154</sup>.

##### 4.1.1. Soyutluk Özelliği

Soyutluluk, hizmetlerin en belirgin özelliğidir. Hizmetin soyut olması demek, hizmetin elle tutulamaz, görülemez, bir ölçü birimi ile ifade edilemez, duyulamaz, paketlenemez, taşınamaz ve sergilenemez olmasıdır. Soyutluluk özelliğinden dolayı hizmetlerin standartlaştırılması da zordur. Hizmeti üreten ve sunan kişilerin her hareketi ve her sözü standartlaştırılmayacağı için personel seçimi, eğitimi gibi konular daha fazla önem kazanmaktadır.

##### 4.1.2. Eş Zamanlı Üretim/Tüketim Özelliği

Hizmetlerde üretim ve tüketim genel olarak aynı yerde gerçekleşir. Hizmetlerde üretim, tüketicinin talebi üzerine başlar. Hizmet üretiminin aynı yer ve zamanda olması nedeniyle üretici ve tüketici de aynı yerde bulunur. Üretimin ve tüketimin aynı yerde, aynı zamanda

<sup>153</sup> Erkut, Haluk, **Hizmet Yönetimi**, Toplam Kalite Yönetimi Dizisi Interbank Yayınları Yayın No:1, İstanbul, 1995, s.11.

<sup>154</sup> Seyran, Deniz, **Hizmet Kalitesi, Modeller ve Hizmet Kalitesine Yeni Bir Bakış Açısı**, Kalder Yayınları No:34, İstanbul, Haziran 2004, s.20.

oluşu, hizmetlerde üretici ve tüketicinin ayrılmaz olduğunu göstermektedir ki bu durum bölünmezlik özelliği olarak ifade edilmektedir.

#### **4.1.3. Heterojenlik Özelliği**

Günlük hayatımızda en çok karşılaştığımız durumlardan birisi de sunulan hizmetlerin aynı olmamasıdır. Hizmetlerin heterojen olması, hizmetlerin çıktısının her zaman aynı olmayabileceğidir. Hizmetler ve hizmeti alanların durumundan kaynaklanan değişiklik sebebiyle hizmetin çıktısının her zaman aynı olmaması nedeniyle hizmetlerin standartlaştırılması da zordur.

#### **4.1.4. Değişken Talep Özelliği**

Hizmetlere olan talep, görelilik olarak değişken ve belirsizdir. Bu talep yalnızca yıllara, mevsimlere ve aylara göre değil, gündün güne ve hatta bir gün içindeki saatlere göre bile önemli ölçülerde değişebilir. Hizmetlere olan talep süresi genellikle kısadır. Dalgalanan talep nedeniyle hizmet üretim kapasitesinin belirlenmesi zor olmakta, ayrıca verimlilik ve performansın ölçülmesinde güçlüklerle karşılaşmaktadır.

#### **4.1.5. Müşteri Temasının Yüksek Olması Özelliği**

Hizmet, hizmeti üreten ile tüketen arasında yüzyüze ilişki ve yakınlık gerektirmektedir. Yani hizmet, insanlararası ilişkilerle ilgilidir. Hizmet üretiminde çalışanlar, müşteriler ile daha fazla temas halindedirler. Bu durum, hizmetlerin aynı yer ve zamanda üretilip tüketilmesinin bir sonucudur. Dolayısıyla hizmet sektöründe insan varlığı kesin ve kaçınılmaz bir zorunluluktur.

### **4.2. HİZMETLERİN TİCARETE KONU OLMASI VE GELİŞİMİ**

Hizmet ticareti, dünya ticareti gündemindeki en yeni ve aynı zamanda tartışmalı konulardan biridir. Halbuki konuya olan ilgi, kısa sayılabilecek bir geçmişe sahiptir. Hizmet ticaretinin önemini fark eden ilk iktisatçılardan biri, 1960'ların ortalarından sonra uluslararası

iktisada ilişkin konularda yazılar yazmış Avustralyalı olan Hugh Corbet'tir<sup>155</sup>. Corbet'in 1975 tarihli 'Görünmez Ticarete Görünmez Engeller (Invisible Barriers to Invisible Trade)' adlı kitabı, daha sonra bu alanda yürütülen çalışmaların başlangıcını oluşturmuştur<sup>156</sup>.

Uluslararası ticaret prensiplerinin hizmetlere uygulanması fikri, yerleşik ticaret düşüncesini esaslı bir şekilde genişletmekte ve büyük bir değişikliğe uğratmaktadır. Bu, kritik bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Çünkü bu durum, hizmet ticaretinin genişlemesine bir temel oluşturarak sadece global gelişmeyi etkilememekte hizmet ticareti kabiliyeti, aynı zamanda malların etkin bir şekilde ticaretinin nasıl yapılabileceğini belirleyen kritik bir unsur haline gelmektedir.

Hizmetlerin ticarete konu olabilirliliği, hizmetlerin kalitesiyle de yakından ilişkilidir. Birçok endüstride, kaliteli hizmet arzı artık sıradan bir tercih olarak değerlendirilmemektedir. Hızlı gelişen teknoloji ve artan rekabet, tek başına fiziki ürün sayesinde stratejik mukayeseli üstünlük elde edilmesini zorlaştırmıştır. Dahası, tüketiciler de daha fazla talep eder hale gelmişlerdir. Teknolojik gelişmeler hizmetlerin dayandığı temel unsurların başında gelmektedir. Bunlar, mevcut hizmetleri ticarete konu olma açısından daha fonksiyonel hale getirmekle beraber yeni birtakım hizmet alanlarının da ortaya çıkmasına yol açmaktadır<sup>157</sup>.

Günümüzde hizmet endüstrileri bir yandan istihdama, diğer yandan GSMH'ye yaptıkları katkılar yoluyla Batı ekonomilerinin hakim bir özelliği haline gelmiştir. Bu önemi artıran diğer bir unsur ise, imalat sanayisinin gittikçe artan ölçüde hizmet işletmelerine bağlı hale gelişidir. İmalat sanayi şirketlerinin rekabet avantajları, üretilen ürünün özelliklerinden ziyade, üretilen ürünle ilgili hizmetlerde gösterilen başarıya bağlı gözükmektedir. Bunlar arasında tüketici problemlerinin çözümü, ürün dağıtımının hızı, esneklik, satış sonrası hizmetler vb. hizmet koşullarını sağlama gelmektedir.

Dünya ticareti içindeki payı giderek artan hizmet ticaretinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemi artmaktadır. Son yirmi yılda, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki artış, sermaye hareketlerinde serbesti ile bilgiye ve teknolojiye dayalı hizmetlerin artan

<sup>155</sup> Feketekuty, Geza, **International Trade in Services; An Overview and Blueprint for Negotiations**, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Ballinger Publication, Washington DC, 1988, s.296.

<sup>156</sup> Ongun, M. Tuba, **Hizmet Ticareti Genel Anlaşması ve Olası Sonuçları**, Türk İş Yıllığı, 1990'ların Bilançosu Değerlendirme Yazıları, 2. Cilt, TİSK-Türk-İş Araştırma Merkezi, Ankara, 1997, s.350.

<sup>157</sup> Ekinci, Behzat, **Uluslararası Hizmet Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye**, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No:2008-10, İstanbul, 2008, s.115-116.

şekilde ticarete konu olması sonucunda hizmet faaliyetlerinin uluslararası boyutu önem kazanmıştır<sup>158</sup>.

### 4.3. HİZMET SEKTÖRÜNÜN NİTELİĞİ

Bir ülke ekonomisinin genel karakteri üç ana sektörün (tarım, endüstri, hizmet) milli gelirdeki payları ile belirlenir. Endüstrileşme evriminin bilinen özelliği, ilk aşamada tarım sektörünün endüstriye, son aşamada ise endüstrinin giderek hizmet sektörüne kaymasıdır<sup>159</sup>. Örneğin ABD’de 1900 yılında tarım %38, endüstri %34 ve hizmet %28’lik paya sahipken 2000’de bu oranlar tarım %3, endüstri %23 ve hizmet %74 olarak tespit edilmiştir<sup>160</sup>.

Hizmetin önemi şu verilerden anlaşılabilir:

ABD’de yapılan araştırmaya göre 100 kişiden 75’i hizmet alanında çalışmaktadır. Bu rakama hizmetle direkt ilgili üretim yapanlar da katılırsa 100 kişiden 86’sı hizmet alanında veya hizmet vermekle ilgili olarak çalışmaktadır<sup>161</sup>.

Hizmet sektörü içinde yürütülen çeşitli hizmet faaliyetlerine bakıldığında, bu faaliyetler olmaksızın neredeyse yaşamının olanaksız olacağı gerçeğiyle karşı karşıya kalınmaktadır. Hizmet faktörü olmadan, zorunlu ihtiyaç mallarının dahi üretilmeyeceği görülmektedir.

Hızla büyüyen ve ekonomi içerisinde sahip olduğu pay ile ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerini ortaya koyan hizmet sektörü, mikro ve makro açıdan büyük önem taşımaktadır. Gün geçtikçe çeşitlenen hizmetler mikro bazda, insanların yaşam kalitesini yükseltmeleri yönüyle tüketiciler için, yeni ticari iş alanları ve fırsatları sunma yönüyle işletmeler için, makro bazda ise, yeni istihdam alanları oluşturmaları ve milli hasılaya artan oranlarda katkı sağlamaları yönüyle ulusal ekonomiler için büyük önem taşımaktadırlar.

<sup>158</sup> Uzunoğlu, Sadi, Aklın, Kerem, Gürlesel, Can Fuat, Civelek, Uğur, **Bölgesel Finans ve Hizmet Merkezi: İstanbul**, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No:2000-34, İstanbul, 2000, s.12.

<sup>159</sup> Öncül, Elif, **Optimum Kapasitenin Belirlenmesinde Bekleme Hattı Modeli İle Yeni Bir Yaklaşım ve Hizmet Sektöründe Bir Uygulama**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Sayısal Yöntemler Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2005, s.43.

<sup>160</sup> Kobu, Bülent, **Üretim Yönetimi**, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, 2003, s.54.

<sup>161</sup> Deming, Edward, **Out of Crises**, Cambridge University Press, Cambridge, 1986, s.184-185.

Her kuruluşun faaliyet alanına göre kendi hizmet tanımını yapması gerekmektedir. Böylece ayrı ayrı çalışma alanlarında faaliyet gösteren kuruluşların tanımladığı farklı hizmetlerin, farklı özellikleri olması kaçınılmazdır<sup>162</sup>.

Hizmet sektörü, danışmanlık faaliyetleri gösteren işletmelerden banka işletmelerine kadar geniş bir kapsama sahip bulunmaktadır<sup>163</sup>.

Hizmet sektörünün emek yoğun bir sektör olması, müşterilerin hizmet üretme sürecine doğrudan katılmaları, hizmetin üretildiği anda tüketilmesi hizmet kalitesinin doğrudan işgörenlere bağlı olduğu sonucunu çıkarmaktadır<sup>164</sup>.

Hizmetler, sahip oldukları öneme uzun bir süreçte ulaşmışlardır. Geçmiş dönemlerde insanların, işletmelerin ve ülkelerin yaşamlarında, tarım sektörü ağırlıklı olarak yer almış, bireysel ve toplumsal gelişmeye paralel olarak daha sonra sanayi sektörü ağırlık kazanmış, sonrasında ise sosyo-ekonomik, teknolojik ve kültürel değişimlere bağlı olarak hizmetler sektörü ön plana çıkmaya başlamıştır. Ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri de bu sürece paralel bir seyir izlemiş, az gelişmiş veya gelişmemiş ekonomilerde tarım sektörü ön planda olmuştur. Gelişmekte olan ekonomilerde sanayi sektörü ağırlık kazanmıştır, gelişmiş ekonomilerde ise hizmet sektörü hakim sektör olmuştur.

Hizmet talebindeki artışta ve buna bağlı olarak hizmet sektörünün niteliğindeki artışta rol oynayan faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

- Yeni ürünlerin ortaya çıkması,
- Refah düzeyinin artması,
- Yurt içi hasıla ve istihdamda hizmet payının artması.

Günümüzde, hizmet sektörünün önemi her geçen gün artmakta, en hızlı teknolojik gelişmeler ve yenilikler bu sektörde görülmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde, geleneksel

---

<sup>162</sup> Güvemli, Tuğrul, **Hizmet Sektöründe Toplam Kalite Yönetimi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1996, s.2.

<sup>163</sup> Karacan, Sami, **Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Hizmet Sektörü İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2000, s.117.

<sup>164</sup> Pak, Fulya, **Hizmet Sektöründe Müşteri Memnuniyetinin Ölçülmesi ve Gümrükleme/Nakliyat İşletmelerinde Uygulama Örneği**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası Kalite Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2001, s.39.

üretim anlayışının yerini hizmet üretiminin alması, bilim ekonomisi ve hizmet sektörüne verilen önemi artırmaktadır<sup>165</sup>.

#### 4.4. HİZMET SEKTÖRÜ VE BÜYÜME

İleri sürülen görüşlere göre 21. yüzyılın en önemli özelliği, 'değişim', en önemli sermayesi ise 'insan' ve onun sahip olacağı 'bilgi' olacaktır. 21. yüzyılın serbest rekabet pazarında insanların ihtiyaçları hizmet, kalite ve yenilikte yoğunlaşacaktır. Bu bağlamda kurum ve şirketlerin temel hedefi, müşteri ihtiyaçlarının önceden tahmin edilerek tatmin edilmeleriyle müşteri bağlılığının sağlanması olacaktır. 21. yüzyılın en gözde sektörleri hizmet sektörleri olacaktır ve bütün diğer sektörler ise onlara girdi sağlayacaktır.

Küreselleşen ekonomik yapı içinde hizmet sektörünün öneminin her geçen gün artması, hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar arasında yaşanan rekabeti de beraberinde getirmektedir, bu ise müşterilerin hizmet kalitesine olan duyarlılıklarının artış göstermesine neden olmaktadır.

Hizmet sektörü, gerek istihdam gerekse ekonomideki payı açısından ivmeli büyüme ve büyüme sanayi sektörüne göre daha fazla olmaktadır. Dünya genelinde hizmet ticareti, 1990'lı yıllar boyunca mal ticaretinden daha hızlı bir büyüme göstermiştir. Hizmetler, dünyadaki toplam üretim hacminin 2/3'sine yakın bir bölümünü oluştururken birçok gelişmiş toplumda üretim ve istihdamın %70'inden fazlasını oluşturmaktadır. Bu yapıyla hizmetler, dünya genelinde üstün bir güç haline gelmiştir<sup>166</sup>.

Hizmet sektöründeki büyümenin nedenlerine ilişkin birçok açıklama vardır. Çok temel olarak toplumlar değiştikçe, insanlar zenginleştikçe hizmetlere daha fazla yöneldiğimiz söylenebilir<sup>167</sup>.

---

<sup>165</sup> Çakır, Mesut; Yüksel, Fatma; Özdemir, Abdullah, **Türkiye'de Hizmet Sektörünün Genel Yapısı (Girdi-Çıktı Yaklaşımıyla)**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Dergisi, Yıl:12, Sayı:24, cilt:6, İstanbul, Haziran 2005, s.229.

<sup>166</sup> Javalgi, Rajshekhhar.G.; White, D.Steven., **Strategic Challenges for the Marketing of Service Internationally**, International Marketing Review, Sayı:19, Cilt:6, 2002, s.563-581.

<sup>167</sup> Öztürk, Sevgi Ayşe, **Hizmet Pazarlaması**, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:1028, Eskişehir, 1998, s.14.

Hizmet sektöründeki büyümenin nedenleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir<sup>168</sup>.

**Tablo 4.1 : Hizmet sektöründeki büyümenin nedenleri.**

1- Zenginliğin artışı	İnsanların daha önceleri kendilerinin yerine getirdiği bahçe takımı, halı temizleme gibi hizmetlere daha fazla talep olması
2- Daha fazla boş zaman	Seyahat acenteleri, oteller ve yetişkin eğitim kurslarına daha fazla talep olması
3- İşgücündeki kadın oranının artışı	Gündüz çocuk bakımı, temizlik, ev dışında yemek hizmetlerine daha fazla talep
4- Yaşam beklentilerinin artması	Bakım evleri ve sağlık hizmetleri için daha fazla talep
5- Ürünlerin daha karmaşık oluşu	Arabalar ve ev bilgisayarları gibi karmaşık ürünlerin bakımını sağlayacak nitelikli uzmanlara daha fazla talep olması
6- Yaşamın karmaşıklığının artışı	Gelir vergisi hazırlayıcıları, evlilik danışmanları, hukuki danışmanlar ve istihdam hizmetleri için daha fazla talep olması
7- Ekolojiye ve kaynakların kıtlığına daha çok önem verilmesi	Satın alınan ya da kiralanan hizmetlere daha fazla talep olması. Kapıdan kapıya otobüs servisleri ya da araba sahibi olmak yerine kiralamak gibi
8- Yeni ürünlerin sayısının artması	Programlama, onarım ve zaman paylaşımı gibi bilgisayara dayalı hizmetlerin gelişmesi.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, hizmet sektörünün büyümesinin birçok nedeni vardır. Bunlardan birincisi, zenginliğin artışıdır. Zenginliğin artışı ile insanlar önceden,

<sup>168</sup> Schuell, William F. ; Guiltinan, Joseph P. , **Marketing: Contemporary Concepts and Practices**, Prentice Hall, Inc, New Jersey, 1995, s.310.

kendileri yaptıkları bazı işleri başka kaynaklar kullanarak yapmaktadırlar. İkinci neden, daha fazla boş zamanın olmasıdır. Gelişmeler sayesinde insanlar, işlerini daha erken zamanda bitirebilmekte ve daha fazla boş zamana sahip olabilmektedirler. Bu boş zamanlarda ise, kurs, tatil vb. hizmet sektörlerine yönelim artmıştır. Üçüncü neden, işgücündeki kadın oranının artmasıdır. Gün geçtikçe çalışan bayanların sayısının artması, temizlik, çocuk bakımı vb. hizmetlerin ihtiyacını yaratmıştır. Dördüncü neden, yaşam beklentilerinin artmasıdır. İnsanlar yaşları ilerledikçe hem sağlık, barınma vb. ihtiyaçlarını karşılamak ve garanti altın almak istemektedirler. Bakım evlerinin yapılmasının istenmesi ya da sağlık hizmetlerinin daha iyi şartlarda sunulması buna örnektir. Beşinci neden, ürünlerin daha karışık olmasıdır. Gelişen teknoloji sayesinde daha farklı ürünler piyasaya sunulmaktadır. Bu ürünleri anlayabilmek için nitelikli uzmanlara olan talep artmaktadır. Altıncı neden, yaşam karmaşıklığının artmasıdır. Bu karmaşıklık sebebiyle danışman vb. hizmet ihtiyaçları artmıştır. Diğer bir neden, ekolojiye ve kaynakların kıtlığına daha çok önem verilmesidir. Ekonomide kaynakların kıt olması insanların, satın alınan ya da kiralanan hizmetlere olan talebini artırmıştır. Sonuncu neden ise, yeni ürünlerin sayısının artmasıdır. Bilgisayara dayalı sistemlerin gelişmesi, hizmet sektöründe büyümeyi sağlayan nedenlerdir.

Son yıllarda hizmet sektöründe çalışanların sayıları, oldukça fazla artış göstermiştir. Bu artış bir bakıma hizmet alanlarının da ne kadar genişlediğini ortaya koymaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu alanda çalışanlar, toplam istihdamın %77'sini oluşturmaktadır. Gayrisafi milli hasılanın %70'i de hizmetlerden sağlanmaktadır. Gelecek on yılda yeni kurulacak işletmelerin %90'ını hizmet işletmelerinin oluşturacağı söylenmektedir<sup>169</sup>.

Hizmet sektörünün büyümesi post endüstriyel ekonominin en belirgin özelliklerinden biridir. Buna ilave olarak, hizmet bileşenlerinin üretim mallarına artı bir değer katması ile de anlamlı bir öneme sahiptir. Bu yüzden hizmet sektöründeki gelişmeler son yıllarda akademik ve yönetim çevrelerinde incelenen bir konu olmaktadır<sup>170</sup>.

<sup>169</sup> Karahan, Kasım, **Hizmet Pazarlaması**, Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ, İstanbul, Ekim 2000, s.37.

<sup>170</sup> Toprak, Tayfun, **Hizmet Sektöründe Kalite Değer ve Müşteri Memnuniyetinin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi**, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Yüksek Lisans Programı, İstanbul, 2007, s.15.

#### 4.5. TÜRKİYE'DE HİZMET SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

İktisadi gelişmenin ilk safhalarında, tarım sektörünün ekonomi içindeki payı çok yüksek, buna karşılık sanayi ve hizmet sektörlerinin payları ise düşük seviyededir. İktisadi gelişmenin hızlanmasıyla birlikte, tarım sektörünün payının giderek azalması yanında, sanayi kesiminin payı ise giderek artmaktadır. Belirli bir gelişme safhasından sonra, sanayi ve hizmet kesimleri ile tarım sektörünün ekonomi içindeki payları dengeye ulaşmaktadır. Bu safhadan sonra, ülke ekonomilerindeki gelişmeler ilerledikçe, sektörlerin ekonomi içindeki payı yine farklılık göstermektedir. Tarım sektörünün payı en aza inerken sanayi sektörünün payı hizmetlere göre düşük kalmakta, ancak tarımdan da fazla olmaktadır. Hizmet sektörünün payı ise, artan bir gelişme trendine sahip olmaktadır<sup>171</sup>.

Gelişmiş bir çok ekonomide hizmet sektörünün Gayri safi milli hasıla (GSMH) içindeki payı %70 dolayındadır. 1996 yılı itibariyle Türkiye'de de bu oran %57,9'dur. Toplam dünya GSMH'si içinde hizmet sektörünün oranı ise %58'dir<sup>172</sup>.

Türkiye ekonomisinin en büyük kriz dönemi olan 1994 ve 1995 yıllarında, hizmet sektörünün GSMH içindeki payı azalmıştır. Bununla birlikte, 1990-2002 döneminde, hizmetlerin payı küçük de olsa artış göstermeye devam etmiştir<sup>173</sup>. Bu artış ile birlikte, 2006 yılında, hizmet sektörünün GSMH içindeki payı %66,4 olmuştur. 2008 yılı itibariye ise %64'tür.

Sektörlerin GSMH içindeki payları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir<sup>174</sup>.

<sup>171</sup> Dülgeroğlu, Ercan, **Kalkınma Ekonomisi**, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayınları No:14, Bursa, 1988, s.9-10.

<sup>172</sup> Bölükbaş, Burcu, **Hizmet Sektörünün Artan Öneminde Müşteri Memnuniyetinin Yeri ve Bir Araştırma**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası Kalite Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2008, s.45.

<sup>173</sup> Çakır, Mesut; Yüksel, Fatma; Özdemir, Abdullah, **a.g.e.**, s.237.

<sup>174</sup> www.tuik.gov.tr/yillik/Ist\_gostergeler.pdf (11.05.2009)

**Tablo 4.2 : Sektörlerin Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payları (cari fiyatlarla).**

	<b>Tarım</b>	<b>Sanayi</b>	<b>Hizmet</b>
<b>2000</b>	12,2	26,3	58,5
<b>2001</b>	11,9	25,9	60,5
<b>2002</b>	12,2	25,1	62,7
<b>2003</b>	11,4	25,7	63,0
<b>2004</b>	10,7	26,1	63,2
<b>2005</b>	10,6	26,2	63,3
<b>2006</b>	10,0	26,5	63,5
<b>2007</b>	8,9	26,8	64,3
<b>2008</b>	9,2	28,8	64,0

Tablodan da anlaşılacağı gibi tarım sektöründe azalış, sanayi sektöründe kısmen artış, hizmet sektöründe ise sürekli bir artış yaşanmıştır. 2008 yılında GSMH içindeki en büyük pay %64,0 ile hizmet sektörünün olmuştur. Ardından %28,8 ile sanayi sektörü gelmekte ve en az pay ise %9,2 ile tarım sektörünün olmaktadır.

Tablonun bu şekilde olması gelişen ekonomilerin doğal sonucudur. Çünkü gelişen ekonomilerde, tarım sektörünün ve sanayi sektörünün payı giderek azalmakta, buna karşılık hizmet sektörünün payı ise artmaktadır.

Bazı endüstrilerde kamunun özel sektöre müdahalesinin azaltılması, ortaya çıkan yeni tekniklerin yeni hizmet alanlarının açılmasına neden olması, teknolojik ilerlemeler, hizmet zincirleri ve franchise sistemlerinin, daha önceden bağımsız yapılan işlerin yerini alması gibi nedenlerden dolayı hizmet sektörünün payı artmaktadır. Ayrıca GSMH içinde büyük paya sahip olan hizmet sektörü, istihdam yaratmaktadır.

Türkiye'nin 2004-2008 yılları arası Gayri safi yurtiçi hasılası (GSYH) ise aşağıdaki gibidir<sup>175</sup>:

**Tablo 4.3 : Gayri safi yurtiçi hasıla.**

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>GSYH</b>					
<b>Cari Fiyatlarla (Milyon YTL)</b>	559 033	648 932	758 391	843 178	950 144
<b>Gelişme Hızı (%)</b>	22,9	16,1	16,9	11,2	12,7
<b>Cari Fiyatlarla (Milyon \$)</b>	390 387	481 497	526 429	648 754	741 792
<b>Gelişme Hızı (%)</b>	28	23,3	9,3	23,2	14,3
<b>Sabit Fiyatlarla (Milyon YTL)</b>	83 486	90 500	96 738	101 255	102 328
<b>Gelişme Hızı (%)</b>	9,4	8,4	6,9	4,7	1,1

Tablodan da anlaşılacağı gibi GSYH sürekli artarak büyüme göstermiştir. 2004 yılında, sabit fiyatlarla 83.486 milyon YTL olan Türkiye'nin GSYH'si, 2008 yılı itibariyle 102.328 Milyon YTL'ye yükselmiştir. Sabit fiyatlarla GSYH büyüme hızı ise, az oranlarla da olsa artış göstermiştir.

Cari fiyatlarla GSYH ise, 2004 yılında 559.033 milyon YTL iken 2008 yılında 2 katına yaklaşık bir miktarda artarak 950.144 milyon YTL'ye ulaşmıştır. Gelişme hızı da 2007 yılına kadar azalma göstermiş, 2008 yılında ise %1,5 artış olmuştur.

GSYH'deki artış nedenleri ise, ithalat ve ihracatın artması, nüfusun artması, ekonomik gelişmeler gösterilmektedir. Türkiye'nin, G-20 ülkeleri arasına girmesinin önde gelen nedeni, GSYH' deki artıştır.

<sup>175</sup> www.tuik.gov.tr/yillik/yillik.pdf (11.05.2009)

Türkiye'nin GSYH'sindeki bu büyümeyi sektörel olarak incelemek için aşağıdaki tablodan yararlanmak mümkündür<sup>176</sup>.

**Tablo 4.4 : Ana faaliyet kollarına göre GSYH büyümesi.**

YIL	ÜLKE KODU	ÜLKE ADI	Ana Faaliyet Kollarına Göre GSYH Büyümesi : <b>Tarım Sektörü Büyüme Oranı (%)</b>	Ana Faaliyet Kollarına Göre GSYH Büyümesi : <b>Sanayi Sektörü Büyüme Oranı (%)</b>	Ana Faaliyet Kollarına Göre GSYH Büyümesi : <b>Hizmet Sektörü Büyüme Oranı (%)</b>
2000	TR	Türkiye	7,1	6,6	6,6
2001	TR	Türkiye	-7,9	-7,3	-0,9
2002	TR	Türkiye	8,8	2,7	4,8
2003	TR	Türkiye	-2	7,8	4,1
2004	TR	Türkiye	2,8	11,3	9,7
2005	TR	Türkiye	7,2	8,6	8,6
2006	TR	Türkiye	1,4	8,3	7,1
2007	TR	Türkiye	-6,7	5,8	6
2008	TR	Türkiye	4,1	1,1	0,6

Görüldüğü gibi GSYH'nin büyümesine en az katkı, tarım sektöründen sağlanmıştır. Buna karşılık en fazla katkı ise, hizmet sektöründen sağlanmıştır. Tarım sektöründe 2001, 2003 ve 2007 yıllarında önemli miktarda küçülmeler yaşanmıştır. Sanayi sektöründe de 2001 yılında %7,3 oranında bir küçülme yaşanmıştır. Oysa hizmet sektöründe kriz yılı olan 2001'de sadece %0,9'luk bir küçülme meydana gelmiştir. 2000-2008 yılları itibariyle en fazla büyüme hizmet sektöründe meydana gelmiştir. Bu gelişim, Türkiye'nin tarım ekonomisi olmaktan çıkıp hizmet ekonomisi olmaya geçtiğinin göstergesidir. Bu da hizmet sektörünün ülke ekonomisi için ne derece önemli olduğunu göstermektedir.

<sup>176</sup> <http://tuikapp.tuik.gov.tr/ulusalgostergeler/degiskenlerUzerindenSorgula.do> (11.05.2009)

Barter şirketleri de firmalara, ticarete yeni bir teknik sunarak destek olmaktadır. Yani Barter şirketleri de hizmet sektörü içerisinde yer almaktadır. Gelişen ekonominin sebeplerinden biri de ticaretin artması olduğuna göre Barter Sistemi'nin bu sektöre katkısı kaçınılmazdır. Gelecekte ticaretin büyük bölümünün Barter ile yapılması halinde, hizmet sektörü ve dolayısıyla ekonomi daha da büyüyecektir.

## V. BÖLÜM

### 5. HİZMET SEKTÖRÜNDE BARTER SİSTEMİ'NİN UYGULANMASI

#### 5.1. DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI AŞ HAKKINDA GENEL BİLGİ

Türkiye’de hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir şirketin, Barter Sistemi’ni kullanması ve Barter Sistemi’nin şirkete etkilerinin incelemek için Dedeman Turizm Yatırımları Anonim Şirketi seçilmiştir.

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ kurum ortakları, yönetim kurulu üyeleri ve hisseleri şöyledir:

DEDEMAN HOLDİNG AŞ	% 87,32
DEDEMAN OTELCİLİK AŞ	% 2,50
DEDEMAN GÜMBET TURİZM VE İNŞAAT AŞ	% 5,50
DEDEMAN DOĞU YATIRIMLARI AŞ	% 3,41

Holding olarak madencilik ve otelcilik sektöründe ağırlıklı faaliyette bulunmaktadır. Madencilğe 1947 yılında, otelcilik faaliyetine de 1966 yılında başlanmıştır. Madencilik faaliyeti daha eski, daha büyük ve gelişmiş olmasına rağmen Dedeman, otelciliği ile tanınmaktadır.

Hizmet sektöründe en köklü geçmişe sahip otel markalarından biri olan ve Türkiye’nin en yaygın oteller zinciri olan Dedeman Hotels&Resorts International, 1966’da Ankara’da ilk beş yıldızlı otel olan Dedeman Otel’i açılmıştır.1982’de İstanbul’da Dedeman Otel açılmıştır.1987’de Antalya’da Dedeman Otel açılmıştır. Otellerin büyümesi devam etmiş ve 22. otel Gaziantep’e açılmıştır.

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ, 2002 yılında Türk Barter firmasına üye olmuştur ve hala Barter Sistemi'ni kullanmaktadır. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin Barter Sistemi'nde alış veriş yaptığı firmalardan bazıları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 5.1 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alışveriş yaptığı bazı firmalar.**

HESAP ADI	TARİH	AÇIKLAMA
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	10.05.02	LİDER İNŞAAT SA-Ç.NO:41019-YK:RJT7TA28U- 7.5.2002
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	06.08.02	İHLAS BARTERDAN VİRMAN
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	05.09.02	MARMARA GRUBU S .YTK : HUCGG2EU ÇKN: 11458
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	30.09.02	Fat No:235220-Dedeman Turizm
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	30.09.02	HUZUR RADYO TV .YTK : 38N8I2GU ÇKN: 16136
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	30.09.02	HUZUR RADYO TV .YTK : 06G992JU ÇKN: 16134
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	12.10.02	TÜR BARTER A.Ş. .YTK : H547A2WU ÇKN: 15441
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	17.10.02	NEW FILMS İNTER .YTK : 5WHVA2XU ÇKN: 14036
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	18.10.02	AKADEMİ TERCÜME .YTK : İNLYK2BU ÇKN:15361
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	31.10.02	Fat No:235306-Dedeman Turizm
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	10.12.02	HUZUR RADYO TV .YTK : YRFQM27U ÇKN: 21982
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	10.12.02	MARMARA GRUBU S .YTK : 75FYM29U ÇKN: 11459
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	10.12.02	İHLAS SİGORTA A .YTK : AHJUM26U ÇKN: 18102
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	10.12.02	TÜR BARTER A.Ş. .YTK : DLFKM27U ÇKN: 21963
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	27.12.02	YENİ DÜNYA İLET .YTK : FP99O27U ÇKN: 20119
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	27.12.02	MARMARA GRUBU S .YTK : L6K3O2FU ÇKN: 11461
DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI	30.12.02	AKADEMİ TERCÜME .YTK : RSOMO2FU ÇKN:15362

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ, Barter Sistemini kullanmakta ve muhasebe kayıtlarını sistemde işlem yaptıktan sonra 770 Genel Yönetim Giderleri, 760 Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri, 191 İndirilecek KDV, 120 Alıcılar, 391 Hesaplanan KDV, 600 Satışlar, 320 Satıcılar hesaplarını kullanarak tutmaktadır. Görüldüğü gibi Barter Sistemi için ayrıca bir bilanço kalemi bulunmamakta ve Barter işlemleri cari hesaplarda muhasebeleştirilmektedir. Aşağıda mal veya hizmet alımındaki ve satımındaki muhasebe kayıtları örneklerle açıklanmaya çalışılmıştır.

a) Mal veya hizmet alımında:

A Limited şirketi, X Barter şirketine başvurarak B şirketinden 01.07.2009 tarihinde 20.000 \$'lık mal almıştır (1\$=1,45 TL) . A şirketi, X Barter şirketine %5 komisyonu ve KDV'yi nakit olarak ödemiştir.

---

153 Ticari Mallar		29.000
191 İndirilecek KDV		5.220
	323 Barter Sistemi'ne Borçlar	
	323.01 X Barter Şirketi	34.220

---

760 Pazarlama Satış Ve Dağıtım		
Giderleri		1.450
760.01 Barter Komisyon		
Giderleri		261
191 İndirilecek KDV		
	100 Kasa Hesabı	1.711

---

b) Mal veya hizmet satımında:

A limited şirketi, 01.10.2009 tarihinde C şirketi ile 45.000 TL'lik mal satmak üzere anlaşmıştır. C şirketi 45.000 TL karşılığı olan 30.000 \$'lık (1\$=1,50 TL) barter çekini 01.10.2009 tarihinde A şirketine vermiştir. Satış üzerinden % 5 komisyon bedelini, X Barter şirketine peşin olarak ödemiştir.

---

123 Barter Sisteminden Alacaklar		
123.01 X Barter Şirketi	53.100	
	600 Yurtiçi Satışlar	45.000
	391 Hesaplanan KDV	8.100
<hr/>		
760 Pazarlama, Satış Ve Dağıtım		
Giderleri	2.250	
760.01 Barter Komisyon		
Giderleri		
191 İndirilecek KDV	405	
	100 Kasa Hesabı	2.655
<hr/>		

Sistemde, mal satanı mağdur etmemek için satış yaptığı tutar, o an ki kur üzerinden sistemde kullanılan yabancı para cinsine çevrilir.

Mal alındığında kurda meydana gelen artma ya da azalmadan ötürü bir kar ya da zarar oluşmaktadır.

Bu kayıtların sağlıklı olabilmesi için önce cari hesabın denkleştirilmesi, daha sonra kapatılması yapılmasıdır. Cari hesap denkleştirmesinde satıcılar ya da alıcılar lehine veya aleyhine bir fark ortaya çıkacaktır. Bu farkın, cari hesap kapaması aşamasında bir düzenleyici hesaba alınması gerekmektedir. Bu düzenleyici hesap ise, 124 Barter İşlemi Alacak Denkleştirici Hesap ve 324 Barter İşlemi Borç Denkleştirici Hesap ile sağlanmıştır.

Hesap denkleştirilmesi aşamasında, 124 ve 324 numaralı hesaplar yoluyla, 120 Alıcılar ya da 320 Satıcılar hesaplarından eksik olanı yönünde tamamlanır. Kur farkından doğan kar/zarar, 127 Diğer Ticari Alacaklar ve 329 Diğer Ticari Borçlar altında, bu sistem için oluşturulmuş alt hesaplar yoluyla karşılıklı olarak 650 Barter Giderleri ya da 640 Barter Gelirleri hesapları beraber çalıştırılarak dönem sonunda 690 Dönem Karı/Zararı hesabına devredilmek üzere kaydedilir.

## **5.2. BARTER SİSTEMİ'NİN DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI AŞ'YE ETKİLERİ**

Para kullanılmadan ticareti sağlayan Barter Sistemi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ' yi de etkilemiştir. Barter Sistemi'nin en büyük avantajı olan nakit tasarrufu, bilançolarda hazır değerlerin artmasını ve böylece nakit çıkışlarının azalmasını sağlamaktadır. Diğer avantajlardan stokların erimesi ise satışların artmasını sağlamaktadır. Satışlar arttığı zaman ise kasaya para girmekte ve gelirler artmaktadır. Barter Sistemi ile giderlerin azalıp gelirlerin artması, firmaların kar elde etmesini sağlamaktadır.

EK-10 ve EK-11'de Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin 2001-2008 yılları bilançoları ve gelir tabloları yer almaktadır. Bu tablolardan hareketle, şirketin oran analizi, eğilim (trend) yüzdeleri analizi ve dikey analizi yapılmıştır. Bu analizler yardımı ile firmanın 2001-2008 yılları arasında, elde ettiği gelir ve giderler sonucu oluşan kar veya zararları belirtilerek finansal analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda da Barter Sistemi'nin, firmanın mali durumuna etkileri, pozitif ve negatif yanlarıyla birlikte açıklanmaya çalışılmıştır.

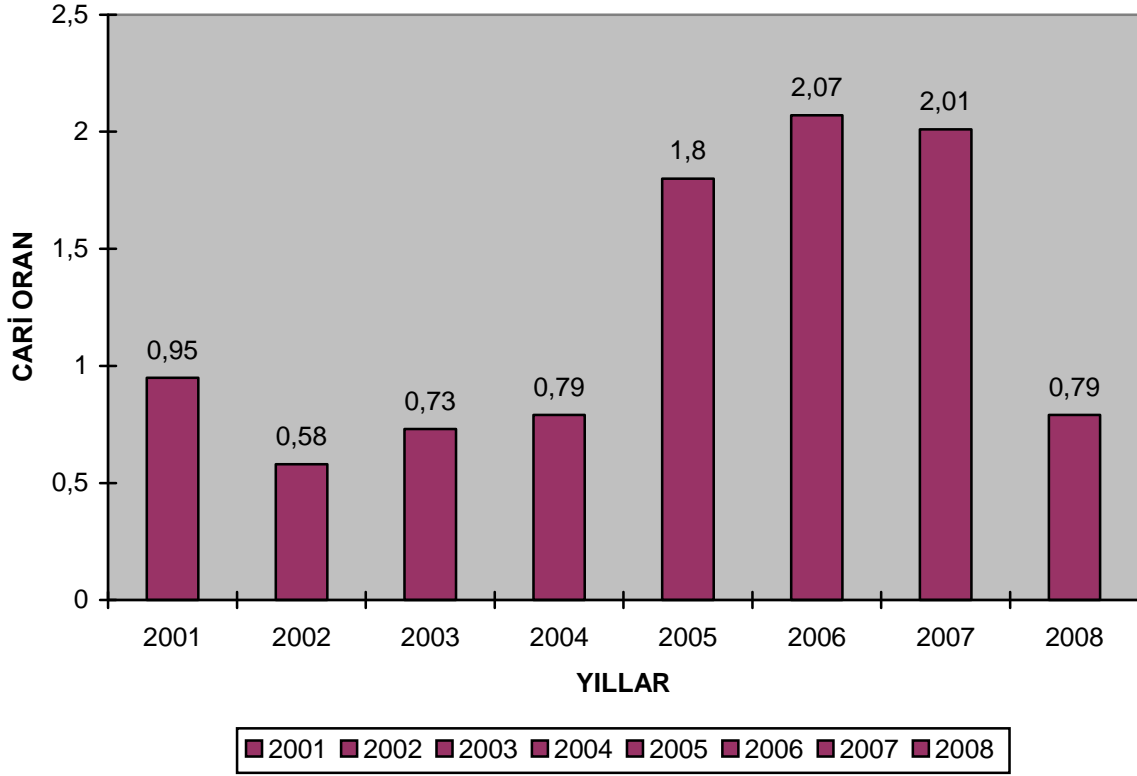
## 5.2.1. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin 2001-2008 Yılları Arası Oran Analizi

**Tablo 5.2 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin oran analizi.**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>LİKİDİTE ORANLARI</b>									
<b>Cari Oran=</b>	Dönen Varlıklar / KSB	0,95	0,58	0,73	0,79	1,80	2,07	2,01	0,79
<b>Likit Oran=</b>	Dönen Varlıklar-(Stoklar+Gel.Ay.Ait Gid.+Ver.Sip.Av.)/KSB	0,70	0,45	0,56	0,61	1,60	1,87	1,71	0,65
<b>Hakit Oran=</b>	(Hazır Değerler+Menkul Kıymetler)/KSB	0,07	0,01	0,01	0,06	0,14	0,15	0,28	0,18
<b>FİNANSAL YAPI ORANLARI</b>									
<b>Borçların Özkaynaklara Oranı=</b>	(Toplam Borçlar*100)/Özkaynaklar	4,6	17,7	15,0	8,8	13,7	25,3	23,6	49,7
<b>Kaldıraç (Borçlanma) Oranı=</b>	(Toplam Borçlar*100)/Toplam Varlıklar	4,4	15,0	13,1	8,1	12,0	20,2	19,1	33,2
<b>KSB'nin Özkaynaklara Oranı=</b>	(KSB*100)/ Özkaynaklar	4,6	17,7	14,9	8,8	6,8	9,9	10,0	20,2
<b>Finansal Yapı Oranı=</b>	(Uzun Süreli Borçlar+Özsermaye)*100/Duran Varlıklar	99,8	93,1	96,2	98,2	105,4	110,2	109,8	96,8
<b>Özsermayenin Maddi Duran Varlıklara Oranı=</b>	Özsermaye*100/Maddi Duran Varlıklar	110,6	98,9	108,0	110,5	110,7	106,1	106,6	90,6
<b>KSB'nin Toplam Borçlara Oranı=</b>	(KSB*100)/Toplam Borçlar (KSB+USB)	99,1	100,0	99,5	99,2	49,7	39,3	42,5	40,7
<b>FAALİYET ORANLARI</b>									
<b>Alacakların Devir Hızı=</b>	Kredili Satışlar/Ticari Alacaklar	13,8	15,6	7,7	9,4	12,6	9,5	7,6	5,7
<b>Alacakların Tahsil Süresi=</b>	(Ticari Alacaklar*365)/Yıllık Kredili Satış Tutarı	26,5	23,4	47,6	38,8	29,0	38,6	48,3	64,5
<b>Özkaynakların Devir Hızı=</b>	Net Satışlar/Özkaynaklar	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
<b>Borç Ödeme Süresi=</b>	(Ticari Borçlar*365)/Yıllık Kredili Alış Tutarı	297	167	192	100	89	119	75	168
<b>Stok Devir Süresi=</b>	(Ortalama Stoklar*365)/Satışların Maliyeti	20,5	21,5	29,9	27,3	22,0	24,8	31,7	31,7
<b>Net İşletme Sermayesi Devir Hızı=</b>	Net Satışlar/Çalışma Sermayesi (DV-KSB)	-165,2	-4,1	-5,0	-11,6	6,0	3,3	3,7	-8,9
<b>KARLILIK ORANLARI</b>									
<b>Brüt Kar Marjı=</b>	(Brüt Kar/Net Satışlar)*100	60,5	57,5	54,8	56,8	59,2	55,3	53,1	55,2
<b>Net Kar Marjı=</b>	(Net Kar/Net Satışlar)*100	2,9	1,3	0,3	-33,3	-27,9	1,3	4,8	-5,5
<b>Faaliyet Giderlerinin Net Satışlara Oranı=</b>	(Faaliyet Giderleri/Net Satışlar)*100	60,1	60,7	64,4	92,6	88,7	54,9	50,7	55,5
<b>Esas Faaliyet Karlılığı=</b>	(Faaliyet Karı/Net Satış Tutarı)*100	0,4	-3,1	-9,6	-35,8	-29,5	0,5	2,4	-0,3
<b>Aktif Karlılık Oranı=</b>	(Net Dönem Karı/Aktif Toplamı)*100	0,9	0,3	0,1	-6,6	-8,1	0,3	1,5	-1,4

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin oran analizi Tablo 5.2 'de yer almaktadır. Aşağıda her oran incelenmiş ve firma açısından yorumlanmaya çalışılmıştır.

**a) Cari Oran:**



*Grafik 5.1 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin cari oranları.*

**2001 Yılı:** 0,95'tir. İşletme, yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır.

**2002 Yılı:** 0,58'dir. İşletmenin KSB'si arttığı için cari oranında azalma söz konusudur. İşletme, yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır.

**2003 Yılı:** 0,73'tür. İşletmenin hem dönen varlıkları hem de KSB'si artmıştır. İşletme, yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır.

**2004 Yılı:** 0,79'dur. İşletmenin KSB'si azalmıştır. Bu nedenle cari oran yükselmeye başlamıştır. Fakat işletme, yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır.

**2005 Yılı:** 1,80'dir. İşletmenin KSB'si azalmıştır. İşletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücü yeterli kabul edilebilir. Net çalışma sermayesi de yeterlidir.

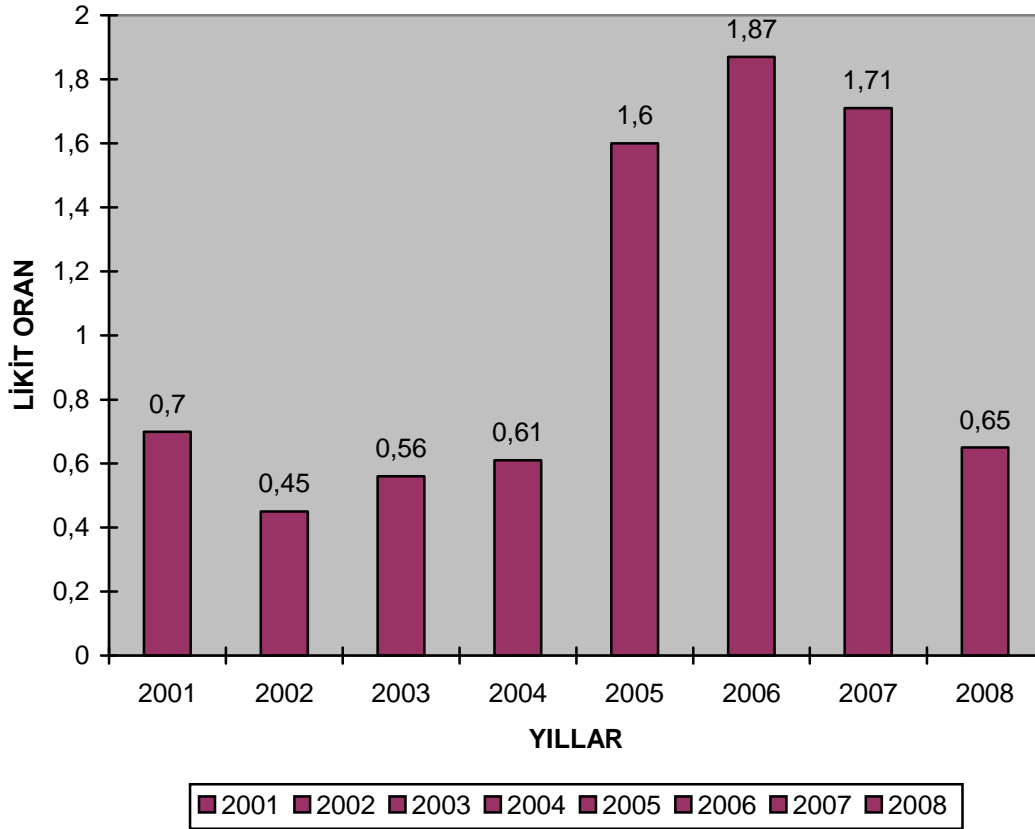
**2006 Yılı:** 2,07'dir. İşletmenin KSB'si azalmaya devam etmiştir. İşletme, hem yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne hem de net çalışma sermayesine sahiptir.

**2007 Yılı:** 2,01'dir. İşletmenin, KSB'si artmaya başlamış fakat firma, hem yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne hem de net çalışma sermayesine sahiptir.

**2008 Yılı:** 0,79'dur. İşletmenin dönen varlıkları azalırken KSB'si artmıştır. Bu nedenle işletme, yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır.

Şekil 3.4' te de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin cari oranı 2001 yılında 0,95'tir. Bu oranın 2 olması yeterli kabul edilmektedir. Fakat işletme, 2001'de yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip değildir. Ayrıca net çalışma sermayesi açığı bulunmaktadır. 2002'de oran daha da düşmüştür. 2003'te artmaya başlamış ve bu artış 2006 yılına kadar devam etmiştir. İşletme hem yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne hem de net çalışma sermayesine sahiptir. 2007 yılında da yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne ve net çalışma sermayesine sahipken 2008 yılında, oran 0,79'a düşmüş ve işletme tekrar yeterli kısa vadeli borçlarını ödeme gücüne sahip olamamış, net çalışma sermayesi açığı da ortaya çıkmıştır.

**b) Likit Oran:**



*Grafik 5.2 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin likit oranları.*

**2001 Yılı:** 0,70'tir. İşletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayamamaktadır.

**2002 Yılı:** 0,45'tir. İşletmenin stokları ve KSB'si artmıştır. Bu nedenle işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayamamaktadır.

**2003 Yılı:** 0,56'dır. İşletmenin stokları ve KSB'si artmasına rağmen dönen varlıkları da arttığı için oran yükselmiştir. Fakat işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayamamaktadır.

**2004 Yılı:** 0,61'dir. Stoklar ve KSB artmıştır. Bu nedenle işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayamamaktadır.

**2005 Yılı:** 1,60'dır. Stoklar ve KSB azalmış, dönen varlıklar ise artmıştır. Bu nedenle işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayabilmektedir.

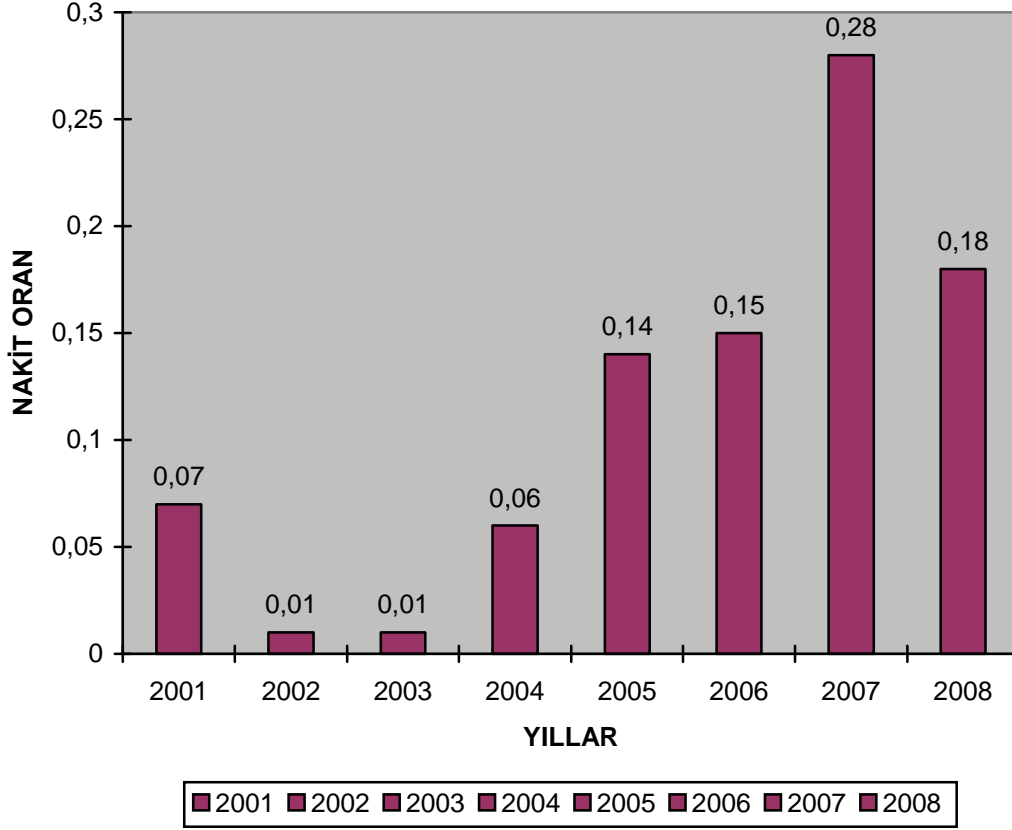
**2006 Yılı:** 1,87'dir. Hem stoklarda ve KSB'de hem de dönen varlıklarda da artış olmuştur. İşletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayabilmektedir.

**2007 Yılı:** 1,71'dir. Hem stoklarda ve KSB'de artış olmuştur. Fakat dönen varlıklar yeterli seviyede olduğu için işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayabilmektedir.

**2008 Yılı:** 0,65'tir. Stoklar ve KSB artmış, dönen varlıklar ise azalmıştır. Bu nedenle işletme, kısa vadeli borçlarının tamamını para mevcudu ve paraya hızla dönüşebilen varlıklarıyla karşılayamamaktadır.

Şekil 5.2' de de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin likit oranı 2001 yılında 0,7'dir. Bu oranın 1 olması yeterli kabul edilmektedir. Fakat işletme, 2001'de kısa vadeli borçlarının tamamını karşılayabilecek yeterli paraya ve paraya hızla dönüşen varlıklara sahip değildir. 2002'de oran daha da düşmüştür. 2003'te artmaya başlamış ve bu artış 2006 yılına kadar devam etmiştir. İşletme kısa vadeli borçlarını ödeyebilecek yeterli paraya mevcuduna sahiptir. 2007 yılında da yeterli kısa vadeli borçlarını ödeyebilecek paraya sahipken 2008 yılında, oran 0,65'e düşmüş ve işletme tekrar kısa süreli borçlarının tamamını karşılayabilecek paraya sahip olamamıştır.

c) **Nakit Oran:**



Grafik 5.3 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin nakit oranları.

**2001 Yılı:** 0,07'dir. İşletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2002 Yılı:** 0,01'dir. Hazır değerler azalmış, KSB ise artmıştır. Bu nedenle işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2003 Yılı:** 0,01'dir. Hazır değerlerde artış olmuş fakat KSB'de de artış olmuştur. Bu nedenle işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2004 Yılı:** 0,06'dır. Stoklar artmış, KSB ise azalmıştır. Böylece oran artmıştır fakat işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2005 Yılı:** 0,14'tür. Hem stoklar hem de KSB azalmıştır. Böylece oran artmıştır fakat işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

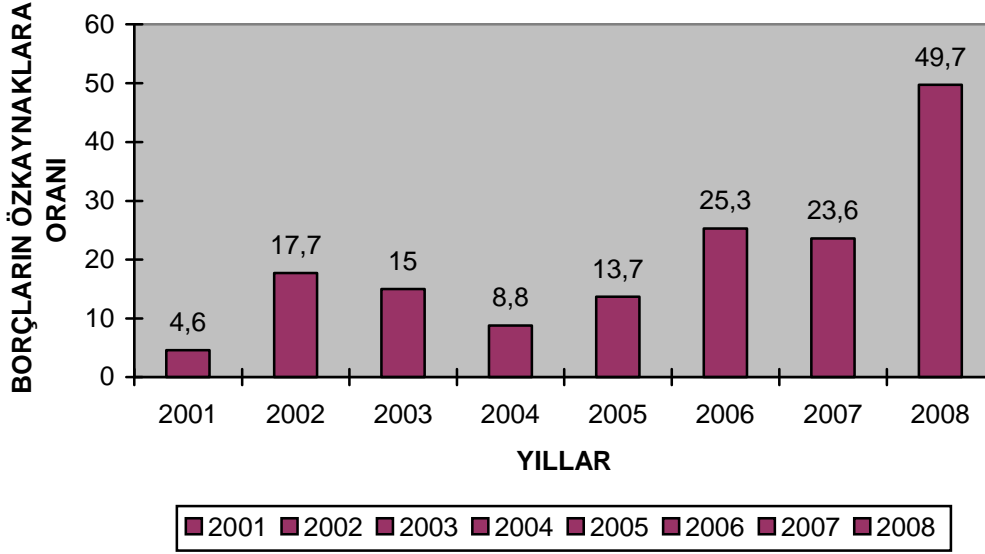
**2006 Yılı:** 0,15'tir. Hem stoklar hem de KSB artmıştır. Bu nedenle işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2007 Yılı:** 0,28'dir. Hem stoklar hem de KSB artmıştır. Bu nedenle işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

**2008 Yılı:** 0,18'dir. Stoklar azalmış fakat KSB artmıştır. Bu nedenle işletme, alacaklarını tahsil edememesi ve elindeki stokları paraya çevirememesi durumunda yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

Şekil 5.3'te de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin nakit oranı 2001 yılında 0,07'dir. Bu oranın 1 olması yeterli kabul edilmektedir. Fakat işletme, 2001'de hem alacaklarının tahsilinin hem de satışlarının durması halinde yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir. 2002'de oran daha da düşmüştür. 2004'te artmaya başlamış ve bu artış 2007 yılına kadar devam etmiştir. İşletme hem alacaklarını tahsil edemese hem de satış yapamasa bile, yeterli borç ödeme gücüne sahipken 2008 yılında, oran 0,18'e düşmüş ve işletme tekrar alacaklarını tahsil edemediği ve satışlarını da gerçekleştiremediği zamanlarda yetersiz borç ödeme gücüne sahip olmuştur.

**d) Borçların Özkaynaklara Oranı:**



*Grafik 5.4 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borçların özkaynaklara oranları.*

**2001 Yılı:** 4,6'dır. Varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2002 Yılı:** 17,7'dir. Borçlar artmıştır fakat özkaynaklar da daha yüksek miktarda artmıştır. Böylece oranda yükselme söz konusudur. Varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2003 Yılı:** 15'tir. Özkaynaklar artmasına rağmen borçlar daha fazla artmıştır. Fakat varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2004 Yılı:** 8,8'dir. Borçlar azalmış, özkaynaklar ise artmıştır. Böylece varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2005 Yılı:** 13,7'dir. Özkaynaklar azalmış, borçlarda artış olmuştur. Fakat oran yükseldiği için varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

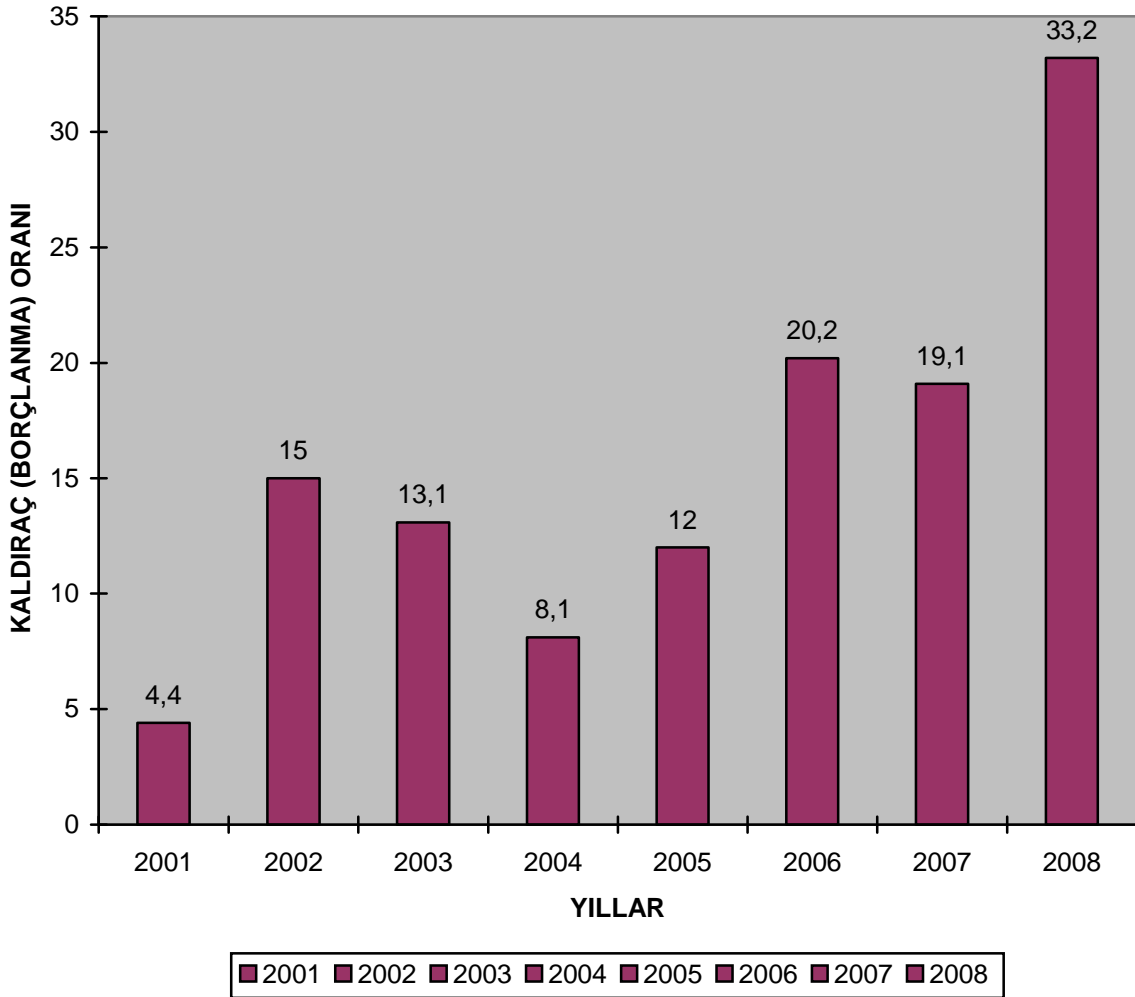
**2006 Yılı:** 25,3'tür. Özkaynaklar artmış, borçlar azalmıştır. Böylece varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2007 Yılı:** 23,6'dır. Özkaynaklar, borçlardan daha fazla artmıştır. Böylece varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

**2008 Yılı:** 49,7'dir. Özkaynaklar, borçlardan daha fazla artmıştır. Böylece varlıklar üzerinde işletme sahipleri veya ortakları söz sahibidir. Özkaynaklar da borç verenler için büyük bir güvence oluşturmaktadır.

Şekil 5.4'te de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borçlarının özkaynaklara oranı 2001 yılında % 4,6'dır. Bu oranın % 100'ü aşmaması istenmektedir. 2001 yılında da % 4,6 ile işletmenin özkaynakları borçlarından daha büyüktür. 2002'de oran artarak %17,7'ye yükselmiştir. İşletmenin sahipleri, varlıklar üzerinde söz sahibidir. 2003'te oran azalmaya başlamış ve bu azalış 2005 yılına kadar devam etmiştir. Bu, işletmenin finansman giderlerinin arttığını göstermektedir. 2005 yılında, oran % 13,7'ye yükselmiş ve bu yükseliş 2007 yılına kadar devam etmiştir. İşletmede finansman giderleri azalmaya başlamış ve işletme sahiplerinin varlıklar üzerindeki söz hakları artmıştır. 2007 yılında, oranda küçük miktarda bir düşüş meydana gelmiş fakat 2008 yılında tekrar yükselme olarak % 49,7 olmuştur. İşletmenin özkaynakları borçlarından daha fazladır. İşletme sahiplerinin söz hakkı, borç verenlere göre daha fazladır. Özkaynaklar, borç verenler için bir güvence oluşturur. Finansman giderleri düşüktür. İşletme yeni krediler bulmada ve vadesi gelen borçlarını ödemedeki zorluk çekmez. Böylece karlılık olumlu etkilenir.

e) **Kaldıraç (Borçlama) Oranı:**



*Grafik 5.5 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borçlanma (kaldıraç) oranları.*

**2001 Yılı:** 4,4'tür. Varlıkların % 4,4'ü yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2002 Yılı:** 15'tir. Varlıkların % 15'i yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2003 Yılı:** 13,1'dir. Varlıkların % 13,1'i yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2004 Yılı:** 8,1'dir. Varlıkların % 8,1'i yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2005 Yılı:** 12'dir. Varlıkların % 12'si yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

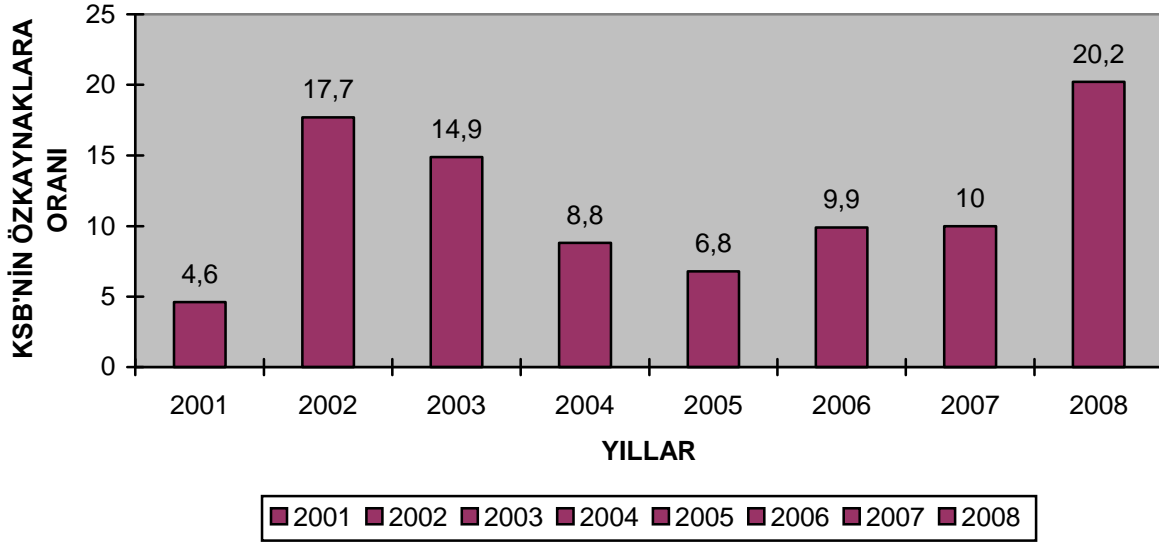
**2006 Yılı:** 20,2'dir. Varlıkların % 20,2'si yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2007 Yılı:** 19,1'dir. Varlıkların % 19,1'i yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

**2008 Yılı:** 33,2'dir. Varlıkların % 33,2'si yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Borç taksitleri ve faizlerin ödenememesi nedeniyle mali bakımdan zor durumlara düşme ihtimali düşüktür.

Şekil 5.5'te de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borçlanma oranı 2001 yılında % 4,4'tür. Bu oranın yüksek çıkması istenmez. 2001 yılında işletmenin varlıklarının % 4'ü borçlarla finanse edilmiştir. 2002'de bu oran %15'e yükselmiştir. 2003'te bu oran azalmaya başlamış ve bu azalış 2006'ya kadar devam etmiştir. 2007 yılında tekrar artarak %20,2 olmuş, 2007 yılında yine bir düşüş yaşanarak % 19,1 olmuştur. 2008 yılında tekrar yükselme olarak % 33,2 olmuştur. İşletme, varlıklarının yarısından az kısmını borçları ile finanse etmektedir. Oranın artması, özkaynakların yetersiz olduğu anlamına geldiği için kredi verenlerin alacaklarının tahsilinin riskli duruma gelebileceği anlamına gelmektedir. Yani işletmenin borçlarını ödeyememe riskinin yüksek olduğunu gösterir.

### KSB'nin Özkaynaklara Oranı:



*Grafik 5.6 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının özkaynaklara oranları.*

**2001 Yılı:** 4,6'dır. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2002 Yılı:** 17,7'dir. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2003 Yılı:** 14,9'dur. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2004 Yılı:** 8,8'dir. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2005 Yılı:** 6,8'dir. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

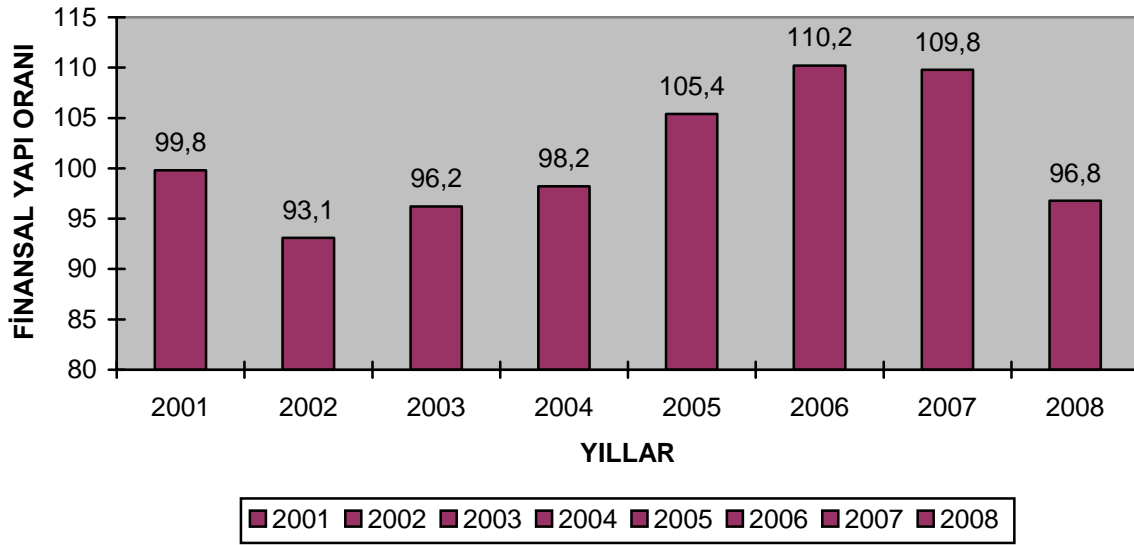
**2006 Yılı:** 9,9'dur. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2007 Yılı:** 10'dur. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

**2008 Yılı:** 20,2'dir. İşletmenin kısa vadeli borçları azdır. Borç ödeme gücünün ve finansal yapının sağlam olduğu söylenebilir.

Şekil 5.6'da da görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının özkaynaklara oranı 2001 yılında % 4,6'dır. Bu oranın yüksek çıkması istenmez. 2001 yılında da kısa süreli borçların oranı yüksek değildir. 2002'de bu oran % 17,7'ye yükselmiştir. 2003'te bu oran azalmaya başlamış ve bu azalış 2006'ya kadar devam etmiştir. İşletmenin finansal yapısı sağlamdır. Oran, 2007 yılında tekrar artarak % 10 olmuş ve bu artış 2008'de de devam ederek % 20,2 olmuştur. İşletmenin kısa süreli borçları azdır ve finansal yapısı sağlamdır. Oranın yüksek olması kısa süreli borçların büyük olduğunu gösterir. Böyle bir durum ise, gerek net çalışma sermayesi bakımından gerekse borç ödeme gücü bakımından olumlu yorumlanmaz. Ayrıca kısa süreli finansman giderlerinin yüksek çıkmasına neden olur. Bu da faaliyetlerden elde edilen karı olumsuz yönde etkiler. Oranı yüksek çıkan işletme yeni borç sağlamada zorlanır.

f) **Finansal Yapı Oranı:**



Grafik 5.7 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin finansal yapı oranları.

**2001 Yılı:** 99,8'dir. İşletmenin duran varlıklarının %99,8'ini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2002 Yılı:** 93,1'dir. İşletmenin duran varlıklarının %93,1'ini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2003 Yılı:** 96,2'dir. İşletmenin duran varlıklarının %96,2'sini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2004 Yılı:** 98,2'dir. İşletmenin duran varlıklarının %98,2'sini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2005 Yılı:** 105,4'tür. İşletmenin duran varlıklarının %105,4' ünü uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

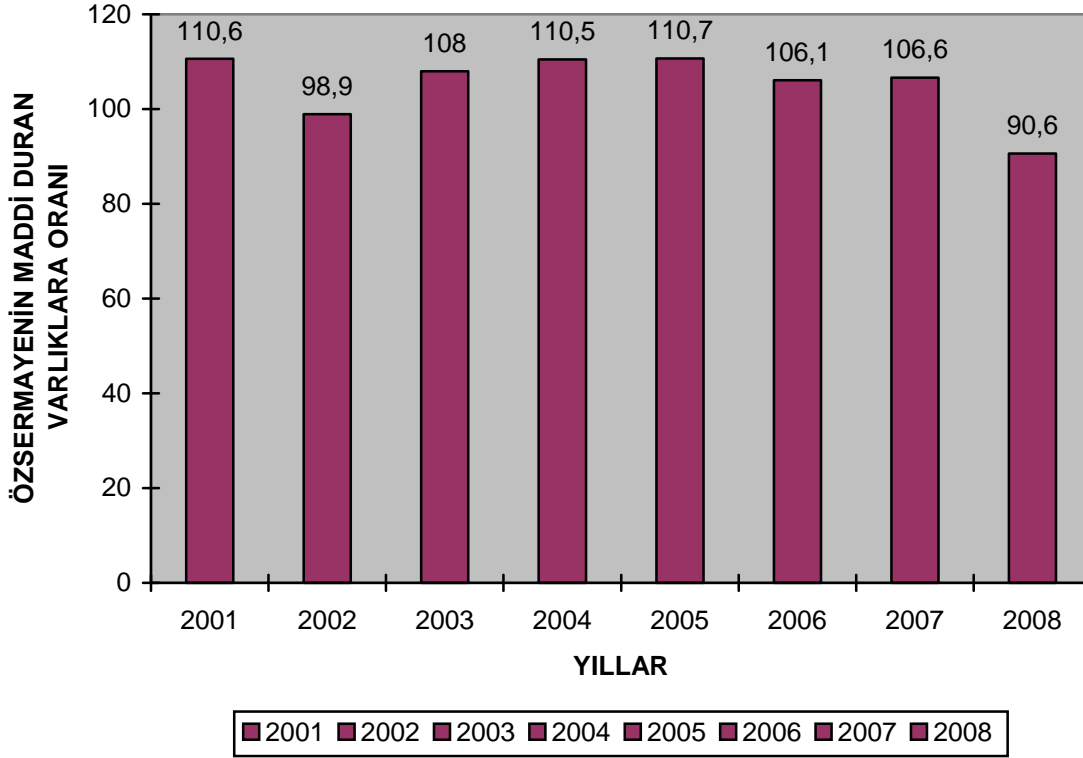
**2006 Yılı:** 110,2'dir. İşletmenin duran varlıklarının %110,2' sini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2007 Yılı:** 109,8'dir. İşletmenin duran varlıklarının %109,8' ini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

**2008 Yılı:** 96,8'dir. İşletmenin duran varlıklarının %96,8' ini uzun vadeli borçlar ve özsermaye oluşturmaktadır.

Şekil 5.7'de de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin finansal yapı oranı 2001 yılında % 99,8'dir. Bu oranın yüksek çıkması istenir. 2001 yılında finansal yapı oranı yüksektir. İşletmenin duran varlıkları, özkaynaklar ve uzun süreli borçlar ile finanse edilebilmektedir. 2002'de bu oran biraz azalmış fakat 2003'te tekrar yükselmiştir. Bu yükseliş 2007 yılına kadar devam etmiştir. 2007'de azalma yaşanmış ve bu azalış, 2008'de de devam ederek % 96,8 olmuştur. Bu azalmalar büyük miktarlarda olmadığı için, işletmenin mali durumunun iyi olduğu söylenebilmektedir. İşletme duran varlıklarının finansmanını uzun süreli borçları ve özkaynakları ile sağlayabilmektedir.

**g) Özsermayenin Maddi Duran Varlıklara Oranı:**



*Grafik 5.8 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özsermayesinin maddi duran varlıklarına oranları.*

**2001 Yılı:** 110,6'dır. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

**2002 Yılı:** 98,9'dur. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve diğer varlıkların finansmanında da kullanılmaktadır.

**2003 Yılı:** 108'dir. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

**2004 Yılı:** 110,5'tir. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

**2005 Yılı:** 110,7'dir. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

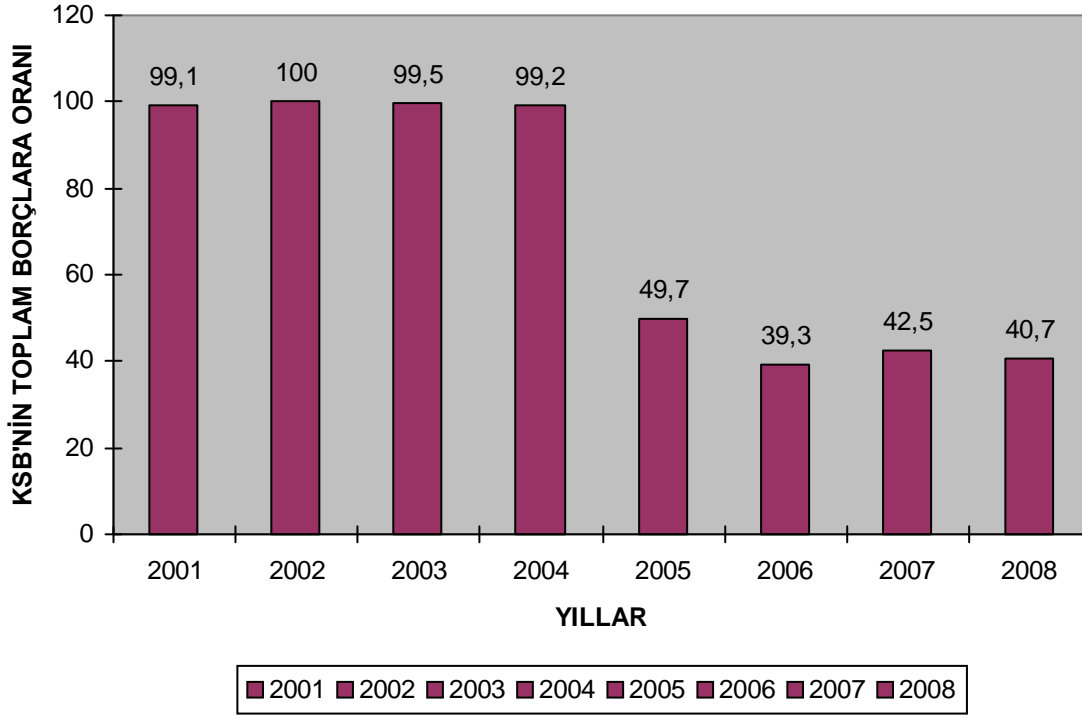
**2006 Yılı:** 106,1'dir. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

**2007 Yılı:** 106,6'dır. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır.

**2008 Yılı:** 90,6'dır. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve diğer varlıkların finansmanında da kullanılmaktadır.

Şekil 5.8'de de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özkaynağının maddi duran varlıklara oranı 2001 yılında % 110,6'dır. Bu oranın % 100'ü aşmaması istenir. 2001 yılında özsermayenin maddi duran varlıklara oranı % 100'den fazladır. İşletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır. 2002'de bu oran azalmış ve % 98,9 olmuştur. 2002 yılında işletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve diğer varlıkların finansmanında da kullanılmaktadır. Oran, 2003'te tekrar yükselmiş ve 2008 yılına kadar % 100'ün üzerinde seyretmiştir. Yine işletmenin özkaynakları, maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve yabancı kaynaklara başvurulmaktadır. 2008'de ise oran azalma göstererek % 90,6 olmuştur ve işletmenin özkaynakları yeniden maddi duran varlıklarının finansmanına yetmemektedir ve diğer varlıkların finansmanında da kullanılmaktadır.

#### **h) KSB'nin Toplam Borçlara Oranı:**



*Grafik 5.9 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının toplam borçlara oranları.*

**2001 Yılı:** 99,1'dir. İşletmenin borçlarının %99,1'ini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2002 Yılı:** 100'dür. İşletmenin borçlarının tamamını kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2003 Yılı:** 99,5'tir. İşletmenin borçlarının %99,5'ini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2004 Yılı:** 99,2'dir. İşletmenin borçlarının %99,2'sini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2005 Yılı:** 49,7'dir. İşletmenin borçlarının %49,7'sini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

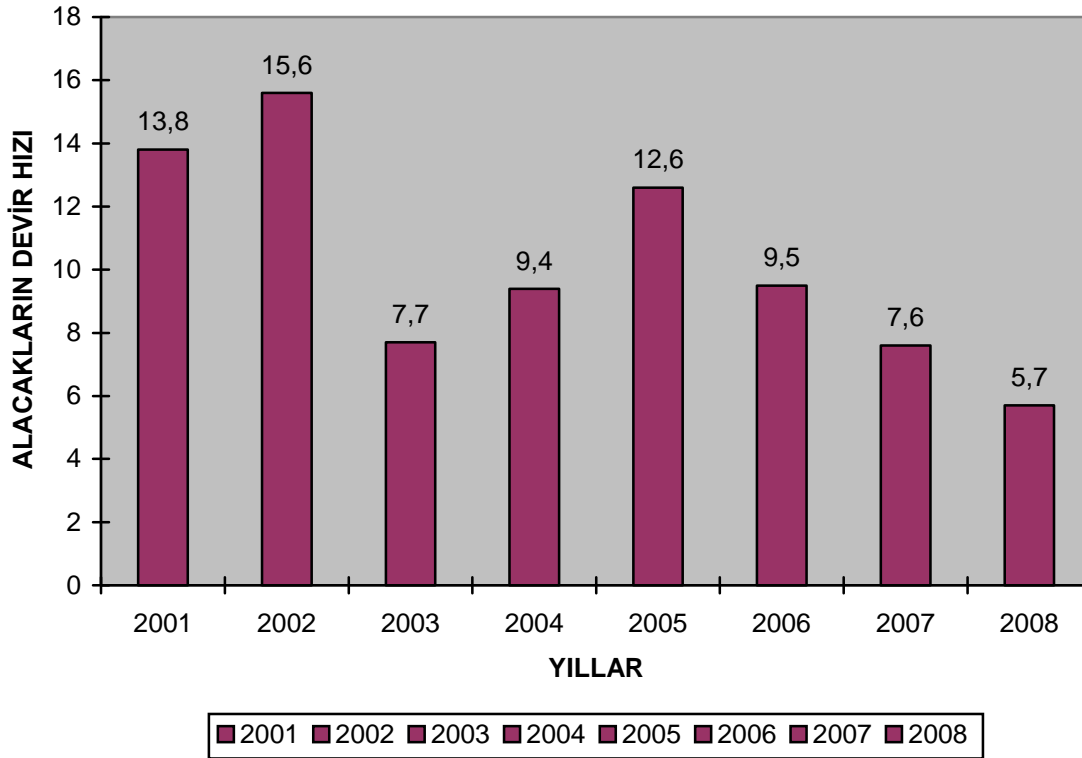
**2006 Yılı:** 39,3'tür. İşletmenin borçlarının %39,3'ünü kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2007 Yılı:** 42,5'tir. İşletmenin borçlarının %42,5'ini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

**2008 Yılı:** 40,7'dir. İşletmenin borçlarının %40,7'sini kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.

Şekil 5.9'da da görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin kısa süreli borçlarının toplam borçlara oranı 2001 yılında % 99,1'dir. Bu oranın yüksek çıkması olumlu yorumlanmaz. 2001 yılında kısa süreli borçların toplam borçlara oranı % 99,1'dir. 2002'de bu oran yükselerek % 100 olmuştur. İşletmenin kısa süreli yabancı kaynakları yüksektir. Bu durum gerek net çalışma sermayesi bakımından gerekse borç ödeme gücü bakımından olumsuz bir durumdur. Ayrıca kısa vadeli finansman giderlerinin yüksek çıkmasına neden olur. Bu da faaliyetlerden elde edilen karı olumsuz yönde etkiler. İşletme, yeni borç sağlamada zorlanır. Oran, 2003 yılında ise azalmaya başlamış ve bu azalış, 2008 yılında da devam etmiştir. İşletme kısa vadeli borçlarını azaltmıştır. Böylece hem net çalışma sermayesi hem de borç ödeme gücü bakımından güçlü konuma gelmiştir. Kısa vadeli finansman giderleri artarak faaliyetlerden elde edilen kar olumlu yönde etkilenmiştir.

**i) Alacakların Devir Hızı:**



*Grafik 5.10 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının devir hızları.*

**2001 Yılı:** 13,8'dir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 13,8 kez tahsil etmektedir.

**2002 Yılı:** 15,6'dır. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 15,6 kez tahsil etmektedir.

**2003 Yılı:** 7,7'dir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 7,7 kez tahsil etmektedir.

**2004 Yılı:** 9,4'tür. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 9,4 kez tahsil etmektedir.

**2005 Yılı:** 12,6'dır. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 12,6 kez tahsil etmektedir.

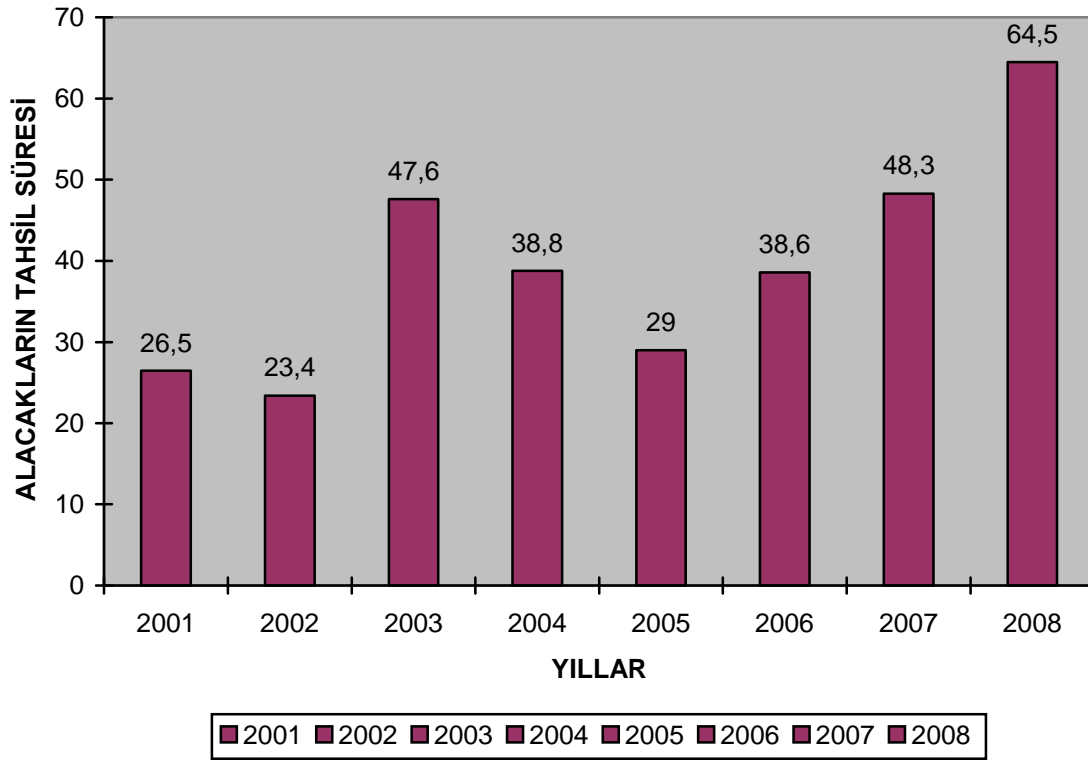
**2006 Yılı:** 9,5'tir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 9,5 kez tahsil etmektedir.

**2007 Yılı:** 7,6'dır. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 7,6 kez tahsil etmektedir.

**2008 Yılı:** 5,7'dir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde 5,7 kez tahsil etmektedir.

Şekil 5.10'da da görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının devir hızı 2001 yılında 13,8'dir. Bu oranın yüksek çıkması olumlu yorumlanır. 2001 yılında alacakların devir hızı 13,8 ve 2002 yılında oran artarak 15,6'dır. İşletme, 2001'de alacaklarını yılda yaklaşık 14 kez, 2002'de ise 15 kez tahsil etmektedir. Daha az işletme sermayesi alacaklara bağlanmış ve dönen varlıklar kendi içerisindeki dönüşümleriyle finanse edilmesi sebebiyle daha az finansmana gereksinim duyulmaktadır. 2003'te bu oran azalarak 7,7 olmuştur. 2005'e kadar artış göstermiş ve 2005'ten sonra tekrar azalmaya başlamıştır. 2008 yılında alacakların devir hızı 5,7 olmuştur. İşletme alacaklarını yılda yaklaşık 6 kez tahsil etmektedir. Bu, olumsuz bir durumdur. Alacakların tahsilinde sorunlar yaşanmaktadır. Şüpheli alacaklar nedeniyle zarara uğranılmış ve ek finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

**j) Alacakların Tahsil Süresi:**



*Grafik 5.11 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının tahsil süresi.*

**2001 Yılı:** 26,5'tir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 26,5 günde bir tahsil etmektedir.

**2002 Yılı:** 23,4'tür. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 23,4 günde bir tahsil etmektedir.

**2003 Yılı:** 47,6'dır. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 47,6 günde bir tahsil etmektedir.

**2004 Yılı:** 38,8'dir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 38,8 günde bir tahsil etmektedir.

**2005 Yılı:** 29'dur. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 29 günde bir tahsil etmektedir.

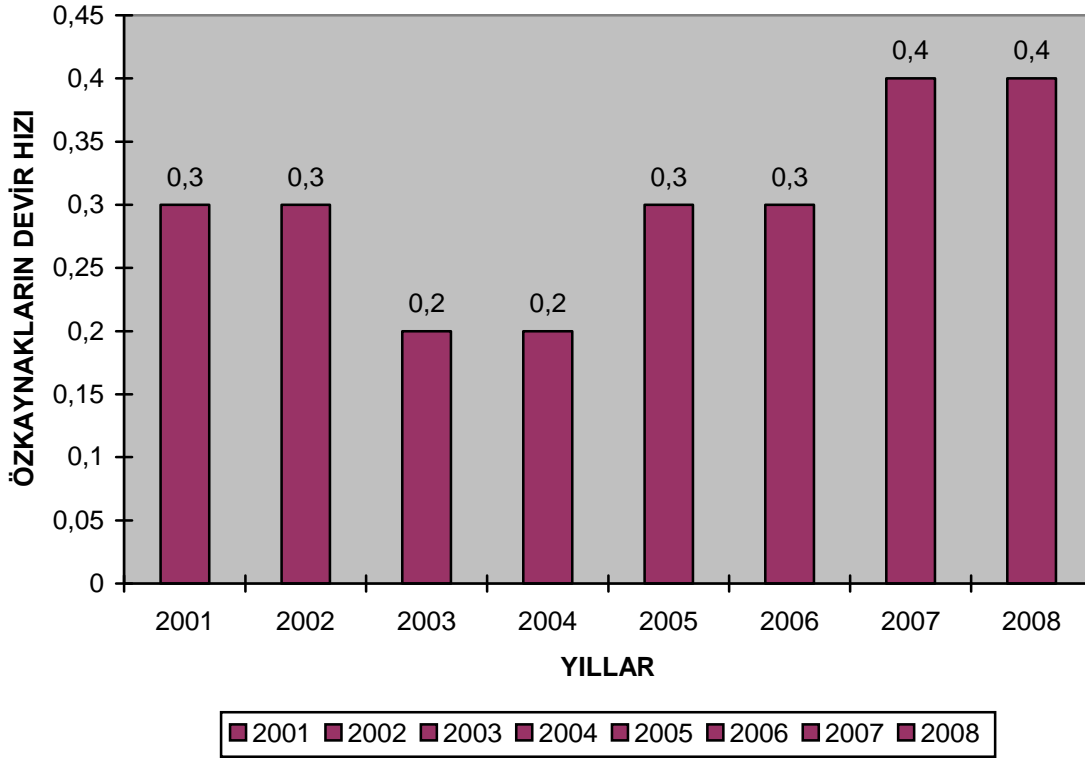
**2006 Yılı:** 38,6'dır. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 38,6 günde bir tahsil etmektedir.

**2007 Yılı:** 48,3'tür. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 48,3 günde bir tahsil etmektedir.

**2008 Yılı:** 64,5'tir. İşletme alacaklarını 1 yıl içerisinde ortalama 64,5 günde bir tahsil etmektedir.

Şekil 5.11'de de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin alacaklarının tahsil süresi 2001 yılında 26,5'tir. Bu oranın 30 ile 60 gün arasında çıkması normaldir. 2001 yılından 2008 yılına kadar alacakların tahsil süresi normaldir. Oran, 2008 yılında ise 30-60 günü aşarak 64,5 olmuştur. Bu durum olumlu karşılanmamaktadır. Alacakların tahsilatında sorunlar vardır.

**k) Özkaynakların Devir Hızı:**



*Grafik 5.12 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özkaynaklarının devir hızları.*

**2001 Yılı:** 0,3'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,3 katı oranında satış yapmıştır.

**2002 Yılı:** 0,3'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,3 katı oranında satış yapmıştır.

**2003 Yılı:** 0,2'dir. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,2 katı oranında satış yapmıştır.

**2004 Yılı:** 0,2'dir. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,2 katı oranında satış yapmıştır.

**2005 Yılı:** 0,3'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,3 katı oranında satış yapmıştır.

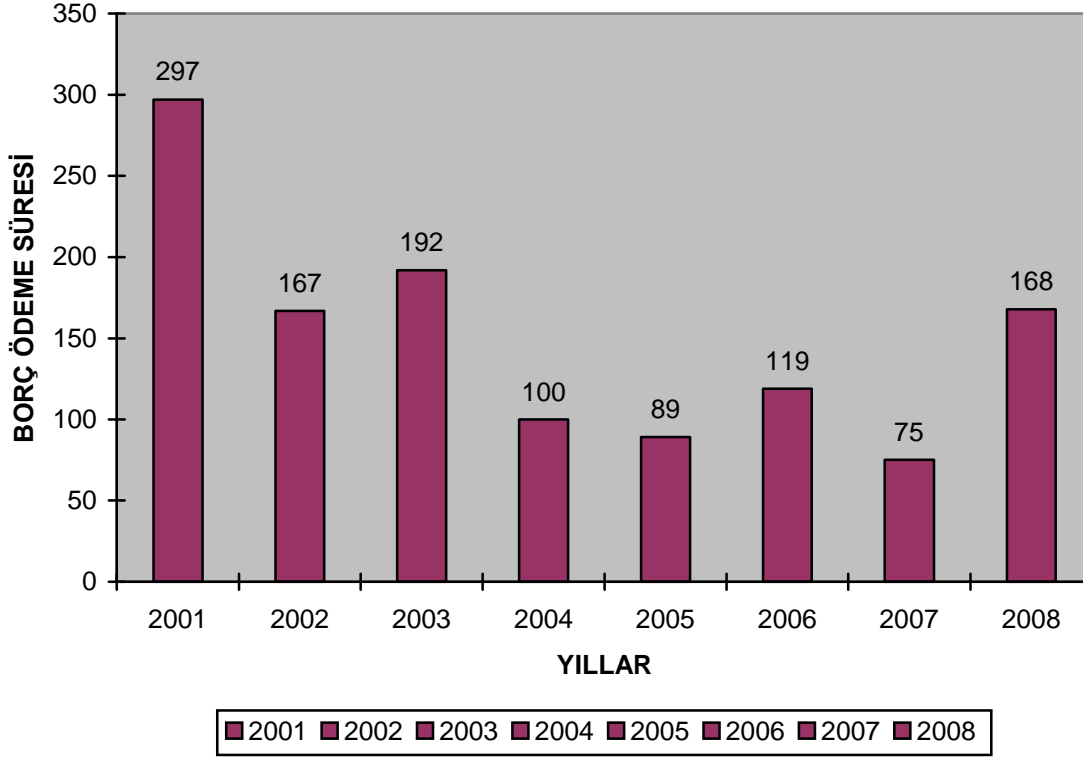
**2006 Yılı:** 0,3'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,3 katı oranında satış yapmıştır.

**2007 Yılı:** 0,4'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,4 katı oranında satış yapmıştır.

**2008 Yılı:** 0,4'tür. İşletme bu dönemde özkaynaklarının 0,4 katı oranında satış yapmıştır.

Şekil 5.12'de de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin özkaynaklarının devir hızı 2001 yılında 0,3'tür. Bu oran, işletmenin bir dönemde, özkaynaklarının kaç katı oranında satış yaptığını gösterir. Yüksek çıkması beklenir. İşletme, 2001 ve 2002 yıllarında özkaynaklarının 0,3 katı kadar satış yapmıştır. Oran, 2003 ve 2004 yıllarında 0,2 ye düşmüş, 2005 yılında tekrar artmaya başlayarak 2008'de 0,4 olmuştur. İşletme, özkaynaklarının 0,4 katı kadar satış yapmıştır. Özkaynaklar verimli kullanılmıştır.

### 1) Borç Ödeme Süresi:



Grafik 5.13 : 2001-2008 yıllarına göre Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borç ödeme süreleri.

**2001 Yılı:** 297'dir. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 297 günde bir borç ödemektedir.

**2002 Yılı:** 167'dir. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 167 günde bir borç ödemektedir.

**2003 Yılı:** 192'dir. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 192 günde bir borç ödemektedir.

**2004 Yılı:** 100'dür. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 100 günde bir borç ödemektedir.

**2005 Yılı:** 89'dur. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 89 günde bir borç ödemektedir.

**2006 Yılı:** 119'dur. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 119 günde bir borç ödemektedir.

**2007 Yılı:** 75'tir. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 75 günde bir borç ödemektedir.

**2008 Yılı:** 168'dir. İşletme 1 yıl içerisinde ortalama 168 günde bir borç ödemektedir.

Şekil 5.13'te de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin borç ödeme hızı 2001 yılında 297'den fazla günde bir borç ödemediğini gösterir. Yüksek çıkması beklenir. İşletme, 2001 yılında 297 günde bir borç ödemesi yapmıştır. 2002 yılında oran azalmaya başlamıştır. 2003 ve 2006 yıllarında küçük miktarda artışlar yapmış, 2007'de 75 günde bir borç ödemiştir. Bu durum işletmenin borçlarının arttığını göstermektedir. 2008 yılında ise, borç ödeme hızı artmış ve 168 olmuştur. İşletme 168 günde bir yani 5,5 ayda bir borç ödemektedir. Bu da işletme için olumlu bir durumdur.

**5.2.2. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin 2001-2008 Yılları Arası  
Eğilim Yüzdeleri (Trend) Analizi**

**Tablo 5.3 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi.**

DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ 2001-2008 YILLARI BİLANÇO SU (YTL)									
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>AKTİF</b>									
<b>I. Dönen Varlıklar</b>		<b>100</b>	<b>349</b>	<b>604</b>	<b>403</b>	<b>599</b>	<b>1.006</b>	<b>1.003</b>	<b>798</b>
A. Hazır Değerler									
1. Kasa									
2. Alınan Çekler									
3. Bankalar									
4. Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri (-)									
5. Diğer Hazır Değerler									
B. Menkul Kıymetler									
1. Hisse Senetleri									
4. Diğer Menkul Kıymetler									
C. Ticari Alacaklar		<b>100</b>	<b>117</b>	<b>249</b>	<b>236</b>	<b>223</b>	<b>317</b>	<b>430</b>	<b>583</b>
1. Alıcılar									
2. Alacak Senetleri									
4. Verilen Depozito ve Teminatlar									
5. Diğer Ticari Alacaklar									
6. Süpheli Ticari Alacaklar									
7. Süpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)									
D. Diğer Alacaklar									
1. Ortaklardan Alacaklar									
3. Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar									
4. Personelden Alacaklar									
5. Diğer Çeşitli Alacaklar									
E. Stoklar		<b>100</b>	<b>149</b>	<b>231</b>	<b>235</b>	<b>225</b>	<b>297</b>	<b>433</b>	<b>420</b>
1. İlk Madde ve Malzeme									
5. Diğer Stoklar									
7. Verilen Sipariş Avansları									
G. Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları									
1. Gelecek Aylara Ait Giderler									
2. Gelir Tahakkukları									
H. Diğer Dönen Varlıklar									
1. Devreden KDV									
4. Pesin Ödenen Vergiler ve Fonlar									
5. İş Avansları									
6. Personel Avansları									
8. Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar									

**Tablo 5.4 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi  
(devam).**

<b>II. DURAN VARLIKLAR</b>	<b>100</b>	<b>158</b>	<b>249</b>	<b>259</b>	<b>215</b>	<b>223</b>	<b>224</b>	<b>290</b>
<b>A. Ticari Alacaklar</b>	<b>100</b>	<b>167</b>	<b>31.099</b>	<b>29.040</b>	<b>322</b>	<b>531</b>	<b>728</b>	<b>709</b>
1. Alıcılar								
4. Verilen Depozito ve Teminatlar								
<b>B. Diğer Alacaklar</b>								
5. Diğer Çeşitli Alacaklar								
<b>C. Mali Duran Varlıklar</b>								
1. Bağlı Menkul Kıymetler								
6. Bağlı Ortaklıklar								
7. Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri (-)								
9. Diğer Mali Duran Varlıklar								
<b>D. Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>100</b>	<b>165</b>	<b>246</b>	<b>255</b>	<b>212</b>	<b>222</b>	<b>225</b>	<b>266</b>
1. Arazi ve Arsalar								
2. Yer Altı ve Yer Üstü Düzenleri								
3. Binalar								
4. Tesis, Makina ve Cihazlar								
5. Tasıtlar								
6. Demirbaşlar								
7. Diğer Maddi Duran Varlıklar								
8. Birikmiş Amortismanlar (-)								
9. Yapılmakta Olan Yatırımlar								
10. Verilen Avanslar								
<b>E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>								
1. Haklar								
3. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri								
5. Özel Maliyetler								
6. Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar								
7. Birikmiş Amortismanlar (-)								
<b>G. Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları</b>								
1. Gelecek Yıllara Ait Giderler								
<b>AKTIF TOPLAMI</b>								

**Tablo 5.5 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi  
(devam).**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>PASİF</b>	<b>III. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>100</b>	<b>573</b>	<b>785</b>	<b>489</b>	<b>317</b>	<b>464</b>	<b>476</b>	<b>963</b>
	A. Mali Borçlar								
	1. Banka Kredileri								
	2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar								
	3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma								
	4. Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri ve								
	9. Diğer Mali Borçlar								
	B. Ticari Borçlar	<b>100</b>	<b>258</b>	<b>511</b>	<b>175</b>	<b>253</b>	<b>582</b>	<b>356</b>	<b>540</b>
	1. Satıcılar								
	2. Borç Senetleri								
	4. Alınan Depozito ve Teminatlar								
	5. Diğer Ticari Borçlar								
	C. Diğer Borçlar								
	1. Ortaklara Borçlar								
	3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar								
	4. Personele Borçlar								
	5. Diğer Çeşitli Borçlar								
	D. Alınan Avanslar								
	1. Alınan Siparis Avansları								
	2. Alınan Diğer Avanslar								
	F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler								
	1. Ödenecek Vergi ve Fonlar								
	2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri								
	3. Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş								
	G. Borç ve Gider Karşılıkları								
	4. Maliyet Giderleri Karşılığı								
	H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları								
	1. Gelecek Aylara Ait Gelirler								
	2. Gider Tahakkukları								
	I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar								
	2. Diğer KDV								
	4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları								

**Tablo 5.6 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin eğilim yüzdeleri (trend) analizi  
(devam).**

<b>IV. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>480</b>	<b>434</b>	<b>37.168</b>	<b>83.181</b>	<b>74.837</b>	<b>162.729</b>
A. Mali Borçlar								
1. Banka Kredileri								
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar								
3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma								
C. Diğer Borçlar								
6. Kamuya Olan Ert. Veya Tak. Borçlar								
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları								
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler								
<b>V. Öz Kaynaklar</b>	<b>100</b>	<b>148</b>	<b>240</b>	<b>255</b>	<b>212</b>	<b>213</b>	<b>217</b>	<b>217</b>
A. Ödenmiş Sermaye								
1. Sermaye								
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları								
B. Sermaye Yedekleri								
C. Kar Yedekleri								
1. Yasal Yedekler								
3. Olaganüstü Yedekler								
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)								
1. Geçmiş Yıllar Zararları (-)								
F. Dönem Net Karı (zararı)								
1. Dönem Net Karı								
2. Dönem Net Zararı (-)								
<b>PASIF TOPLAMI</b>								

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin 2001-2008 yılları arası eğilim yüzdeleri (trend) analizi yukarıdaki tablolarda yer almaktadır. Eğilim yüzdeleri analizi sonucu, bilanço kalemlerinde oluşan artış ve azalışlar, aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 5.7 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin bilanço kalemlerinin, eğilim yüzdeleri (trend) analizine göre artış ve azalışları.**

KALEMLER	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dönen Varlıklar	—	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↓
Ticari Alacaklar (KV)	—	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↑
Stoklar	—	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑
Duran Varlıklar	—	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑
Ticari Alacaklar (UV)	—	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑
MDV	—	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑
KVYK	—	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↑
Ticari Borçlar	—	↑	↑	↓	↑	↑	↓	↑
UVYK	—	—	↑	↓	↑	↑	↑	↑
Özkaynaklar	—	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↔
Brüt Satışlar	—	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Net Satışlar	—	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Satışların Maliyeti	—	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓
Brüt Satış Karı	—	↑	↔	↑	↑	↓	↑	↑
Faaliyet Giderleri	—	↑	↑	↑	↑	↓	↑	↑
Faaliyet Karı/Zararı	—	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↓
Diğ. Faa. Ola. Gel. Ve Karlar	—	↑	↑	↑	↓	↑	↓	↑
Olağan Kar/Zarar	—	↑	↓	↓	↓	↑	↑	↓
Dönem Karı/Zararı	—	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↓
Dönem Net Karı/Zararı	—	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↓

### **Dönen Varlıklar:**

Dönen varlıklar toplamında 2003 yılına kadar hızlı bir artış olmuştur. Bunun nedeni, hazır değerlerin, stokların ve ticari alacakların artışıdır. 2004 yılında, ticari alacakların azalması sonucu bir düşüş yaşanmıştır. 2005'te tekrar hazır değerlerin, alacakların ve menkul kıymetlerin yükselmesi sonucu hızlı bir artış yaşanmış ve bu artış 2008 yılına kadar sürmüştür. Fakat 2008'de menkul kıymetlerin ve stokların azalması sonucu tekrar düşüş yaşanmıştır.

### **Ticari Alacaklar (KV):**

Ticari alacaklar 2004 yılına kadar, alıcılardaki yükseliş sebebiyle artış göstermiştir. 2004'te alacak senetlerinin azalması ile yavaş bir düşüş yaşanmış ve bu düşüş 2005 yılına kadar devam etmiştir. İşletme kısa vadeli alacaklarını kısa sürede tahsil etmiştir. Ancak 2006'da alacaklar tekrar artmaya başlamış ve bu artış 2008 yılına kadar devam etmiştir. İşletmenin kısa vadeli alacaklarının tahsilinde sorunlar yaşanmaktadır.

### **Stoklar:**

Stoklar 2005 yılına kadar artış göstermiştir. 2005'te yavaş bir düşüş yaşanmış ve işletme, stoklarını satış yaparak eritebilmektedir. 2006 yılında tekrar artmaya başlamış ve bu artış 2008 yılına kadar devam etmiştir. İşletmenin satışlarında yavaşlama söz konusudur.

### **Duran Varlıklar:**

Duran varlıklar toplamında 2005 yılına kadar artış olmuştur. Bunun nedeni uzun vadeli ticari alacakların, mali duran varlıkların, maddi duran varlıkların ve maddi olmayan duran varlıklardaki artıştır. 2005'te ticari alacakların düşmesi ile bir azalma yaşanmıştır. Fakat 2006 yılından itibaren alacakların, maddi duran varlıkların ve maddi olmayan duran varlıkların yükselmesiyle tekrar artış olmuştur. İşletmenin uzun vadeli aktifleri artmıştır.

### **Ticari Alacaklar (UV):**

Ticari alacaklarda 2005 yılına kadar hızlı bir artış olmuştur. Bunun nedeni verilen depozito ve teminatlardır. İşletme uzun vadeli ticari alacaklarının tahsilinde sorunlar yaşamıştır. 2005'de hızlı bir düşüş yaşanmış ve işletme ticari alacaklarının tahsilindeki sorunların büyük bir kısmını ortadan kaldırmıştır. Fakat 2006'da ticari alacaklar verilen depozito ve teminatlar nedeniyle tekrar artmaya başlamış ve bu artış 2008 yılına kadar devam etmiştir. İşletme uzun vadeli ticari alacaklarının tahsilinde tekrar sorunlar yaşamıştır.

### **Maddi Duran Varlıklar (MDV):**

Maddi duran varlıklarda 2005 yılına kadar, bina, demirbaşlar, tesis, makine ve cihazlar nedeniyle artış yaşanmıştır. İşletme yatırımlarını artırmıştır. 2005 yılında bir düşüş yaşanmıştır. İşletme yatırımlarını azaltmıştır. Fakat 2006'da tekrar artmaya başlamış ve bu artış 2008 yılına kadar devam etmiştir. İşletmenin bina, demirbaş, tesis, makine ve cihaz yatırımları yeniden hızlanmıştır.

### **Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar (KVYK):**

Kısa vadeli yabancı kaynaklar 2004'ten 2006'ya kadar azalış göstermiştir. Bunun nedeni, işletmenin mali ve ticari borçlarındaki azalmadır. İşletmenin borç ödeme gücü açısından olumlu bir gelişme vardır, likiditesi kuvvetlenmiştir. Diğer yıllarda ise, kısa vadeli yabancı kaynaklar artış göstermiştir. Özellikle de 2008 yılında hızlı bir artış yaşanmıştır. İşletmenin banka kredileri ve ticari borçları yükselmiştir. İşletmenin likiditesi azalmıştır ve işletme borçlarını ödemekte zorlanmıştır.

### **Ticari Borçlar:**

Ticari borçlarda 2003 yılına kadar satıcılar kaleminin ve borç senetlerin yükselmesiyle hızlı bir artış yaşanmıştır. 2004 yılında, satıcılar kaleminin azalması ile hızlı bir düşüş yaşanmıştır. İşletme, finansmanı için dış kaynaklara başvurmaktadır. 2005'ten 2007 yılına kadar ise tekrar artmıştır. 2007 yılında bir azalma yaşanmış fakat 2008'de satıcılar kalemi nedeniyle tekrar artış olmuştur. İşletme, finansmanında dış kaynaklara daha fazla başvurmuştur.

### **Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar (UVYK):**

İşletme, 2003 yılına kadar uzun vadeli yabancı kaynak kullanmamıştır. 2003'te uzun vadeli yabancı kaynak kullanmış, 2004'te ise daha az miktarda uzun vadeli yabancı kaynak kullanmıştır. 2005'te ise banka kredileri kullanımını nedeniyle hızlı bir artış olmuştur ve bu artış 2008 yılına kadar devam etmiştir. İşletme kısa vadeli yabancı kaynaklarını uzun vadeli yabancı kaynaklara dönüştürmüştür. Bu ise, işletme için olumsuz bir durumdur.

### **Özkaynaklar:**

Özkaynaklarda 2005 yılına kadar hızlı bir artış olmuştur. Bunun nedeni, özsermayenin artmasıdır. Bu, işletme için olumlu bir durumdur. 2005'te, ödenmiş sermayenin azalması ile yavaş bir düşüş olmuş fakat 2006'dan 2007'ye kadar yavaş bir artış yaşanmıştır. 2008 yılında ise sabit kalmıştır. İşletmenin uzun vadeli yabancı kaynakları artarken özkaynaklarının az artması veya sabit kalması olumlu bir durum değildir.

### **Brüt Satışlar:**

Brüt satışlar, 2001 yılından 2008 yılına kadar sürekli artmıştır. İşletme en çok, yurt içi satış yapmıştır. Bu, işletme için olumlu bir durumdur. İşletme, satışlarını kolayca yapabilmektedir.

### **Net Satışlar:**

Net satışlar, 2001 yılından 2008 yılına kadar sürekli artmıştır. İşletme, brüt satışlarından satıştan indirimleri düşükten sonra bile rahatlıkla satışlarını gerçekleştirmiştir.

### **Satışların Maliyeti:**

Satışların maliyeti, 2001 yılından 2007 yılına kadar sürekli artmıştır. Bunun nedeni, satılan hizmet maliyetinin artmasıdır. Bu durum, işletmenin karını olumsuz yönde etkilemektedir. 2008 yılında ise, yavaş bir düşüş yaşanmıştır. Bu düşüş ise, işletmenin karı için olumlu bir durumdur.

### **Brüt Satış Karı:**

Satılan malın maliyetine göre, 2002 yılında kar elde edilmiş ve bu kar miktarı 2003 yılında sabit kalmıştır. 2004 yılında artış olmuş ve bu artış 2006 yılına kadar devam etmiştir. 2006'da yavaş bir düşüş yaşanmış fakat 2007'den itibaren tekrar artmaya başlamıştır. Brüt satış karının söz konusu olması, işletme için olumlu bir durumdur.

### **Faaliyet Giderleri:**

Faaliyet giderleri, 2006 yılında kadar sürekli artmıştır. Bunun nedeni, genel yönetim giderlerinin sürekli artmasıdır. 2006 yılında hızlı bir düşüş olmuş fakat 2007 yılından itibaren tekrar artmıştır. İşletmenin pazarlama, satış ve dağıtım, genel yönetim giderleri artmıştır.

### **Faaliyet Karı/Zararı:**

2005 yılına kadar hızlı bir şekilde azalma yaşanmış ve işletme zarar etmiştir. 2006 yılında faaliyet giderlerinin azalmasıyla işletme, 2008 yılına kadar kar elde etmiştir. Fakat 2008'de faaliyet giderlerinin tekrar artması sonucu işletme tekrar zarar etmiştir.

### **Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar:**

2005 yılına kadar işletmenin diğer faaliyetlerinden olağan gelir ve karları artış göstermiştir. 2005 yılında bir azalma yaşanmış fakat 2006'da hızlı bir artış olmuştur. 2007 yılında yavaş bir azalma yaşanmış ancak 2008 yılında tekrar artış olmuştur.

### **Olağan Kar / Zarar:**

İşletme 2002 yılında kar elde etmiştir. Fakat 2006 yılına kadar, hızlı azalışlarla zarar elde etmiştir. 2006 yılında tekrar kar elde etmiş ve bu kar, 2007 yılında artış göstermiştir. 2008 yılında ise, finansman giderlerinin artmasıyla zarar, tekrar söz konusu olmuştur.

### **Dönem Karı / Zararı:**

İşletme, 2004 yılına kadar kar elde etmiştir fakat 2004 ve 2005 yıllarında büyük zararlar söz konusu olmuştur. Bunun nedeni, işletmenin faaliyet giderlerinin artmasıdır. İşletme, 2006 yılında tekrar kar elde etmeye başlamıştır. Ancak 2008 yılında, özellikle finansman giderlerinin fazla olmasıyla zarar, yeniden söz konusu olmuştur.

### **Dönem Net Karı / Zararı:**

İşletme, 2004 yılına kadar kar elde etmiştir. Fakat 2004 ve 2005 yıllarında zarar söz konusu olmuştur. Çünkü bu yıllarda dönem zararı mevcuttur. 2006 ve 2007 yıllarında, dönem karı sebebiyle, dönem net karı söz konusudur. 2008 yılında ise, yeniden zarar meydana gelmiştir.

### **Stoklar- Net Satışlar:**

Stoklar artarken net satışlar da artmıştır. 2005 yılında, stoklar azalmış, net satışlar artmıştır. İşletme, stoklarını eritemese bile net satışlarını artırmıştır. Olumlu bir durum söz konusudur. Fakat işletme, stok bulundurma riskine ve stoklama maliyetine katlanmaktadır.

### **Stoklar- Ticari Borçlar:**

2004-2005 yıllarında, stoklar azalırken ticari borçlar da azalmıştır. Diğer yıllarda ise, stoklar artarken ticari borçlar da artmıştır. İşletme, stoklarını peşin olarak satmamaktadır. Mevcut borçlar da zamanında ödenememektedir.

### **Net Satışlar-Ticari Alacaklar:**

2004-2005 yıllarında, net satışlar artarken ticari alacaklar azalmıştır. Satışlar, büyük ölçüde, peşin olarak yapılmıştır. Fakat diğer yıllarda, net satışlar artarken ticari alacaklar da artmıştır. Satışlar, kredili yapılmıştır. 2001-2008 yılları arasında, net satışlar-ticari alacaklar ilişkisi olumludur.

### **Net Satışlar-Dönen Varlıklar:**

2004 ve 2008 yıllarında net satışlar artarken dönen varlıklar azalmıştır. Bu durumda, satış getirisi dönen varlıklara dönüşmemiştir. Uzun vade ile kredili satış yapılmıştır. Dönen varlıkların bünyesi zayıflamıştır. Diğer yıllarda ise, net satışlar artarken dönen varlıklar da artmıştır. Satışların getirisi dönen varlıklara dönüşmüştür. İşletme, faaliyetlerini, borçlanmaya gerek duymaksızın yürütebilecek durumdadır ve işletmenin ödeme gücü yüksektir.

### **Net Satışlar-Maddi Duran Varlıklar:**

2005 yılı dışındaki yıllarda, net satışlar artarken MDV azalmıştır. Bu durum, MDV alımlarının yavaşladığını gösterir. Diğer yıllarda ise, net satışlar artarken MDV de artmaktadır. Bu durumda ise, üretim artmıştır ve üretilenler satılmıştır.

### **Dönen Varlıklar-KSB:**

2008 yılında dönen varlıklar azalırken KSB artmıştır. Bu, olumsuz bir durumdur. İşletme KSB'sini ödemekte zorluk çekmiştir. Diğer yıllarda ise, KSB ve dönen varlıklar aynı yönde hareket etmiştir. Bu ise, olumlu bir durumdur.

### **MDV-Özkaynaklar:**

2008 yılı dışındaki diğer yıllarda, her iki kalem de birlikte artmıştır. Duran varlıklar, özkaynaklarla finanse edilmiştir. Olumlu bir durumdur. 2008 yılında ise, MDV artmış, özkaynaklar sabit kalmıştır. Bu durumda duran varlıklar, yabancı kaynaklar ile finanse edilmiştir. Aynı zamanda, KVK da arttığı için, olumsuz bir durum söz konusudur.

### **Borçlar-Özkaynaklar:**

2001-2004 yılları arasında, borçlar ve özkaynaklar artmıştır. Fakat özkaynakların artış hızı, borçların artış hızından daha yavaş olduğu için olumsuz bir durum söz konusudur. Çünkü bu durumda, finansman kaynakları içerisinde, borçlar daha fazladır. 2005 yılında borçlar artmış, özkaynaklar azalmıştır. Yine olumsuz bir durum söz konusudur. 2007 yılında borçlar azalmış, özkaynaklar artmıştır. İşletmenin özkaynakları, borçlarından daha fazla olduğu için olumlu bir durum söz konusudur. Fakat 2006 yılında, hem borçlar hem de özkaynaklar artmıştır. Fakat yine özkaynakların artış hızı, borçların artış hızından daha yavaştır. 2008 yılında ise, borçlar artmış, özkaynaklar sabit kalmıştır. Olumsuz bir durum söz konusu olmuştur.

### **Brüt Satışlar-Net Satışlar:**

2001-2008 yılları arasında, iki kalem de birlikte artmıştır. Hasılatı azaltıcı satış indirimleri kalemlerinde, fazla artış yoktur. İşletme en çok, yurt içi olmaklar birlikte yurt dışına da satış yapmıştır. Satış iskontoları da bulunmaktadır. Olumlu bir durum söz konusudur.

### 5.2.3. Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin 2001-2008 Yılları Arası

#### Dikey Yüzde Analizi

Tablo 5.8 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi.

DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ 2001-2008 YILLARI BİLANÇOSU (YTL)												
	2001	2001	2001	2002	2002	2002	2003	2003	2003	2004	2004	2004
<b>AKTİF</b>												
<b>I. Dönen Varlıklar</b>	0,04	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>		0,10	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>	
A. Hazır Değerler		0,07	<b>100</b>		0,01	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,07	<b>100</b>
1. Kasa			0,27			0,43			0,19			0,10
2. Alınan Çekler			0			0			0,23			0,25
3. Bankalar			0,70			1,11			0,58			0,65
4. Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri (-)			0,03			0,63			0			0,10
5. Diğer Hazır Değerler			0,06			0,09			0			0,10
B. Menkul Kıymetler	0,0000001	<b>100</b>		0,00000004	<b>100</b>		0,00000002	<b>100</b>		0,00000003	<b>100</b>	
1. Hisse Senetleri			1			1			1			1
4. Diğer Menkul Kıymetler			0			0			0			0
C. Ticari Alacaklar	0,57	<b>100</b>		0,19	<b>100</b>		0,24	<b>100</b>		0,33	<b>100</b>	
1. Alıcılar			0,85			0,88			0,95			0,92
2. Alacak Senetleri			0,09			0,06			0,0027			0
4. Verilen Depozito ve Teminatlar			0			0			0,0007			0,002
5. Diğer Ticari Alacaklar			0,04			0,04			0,02			0,06
6. Şüpheli Ticari Alacaklar			0,03			0,15			0,19			0,23
7. Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)			0,01			0,13			0,16			0,22
D. Diğer Alacaklar	0,007	<b>100</b>		0,57	<b>100</b>		0,52	<b>100</b>		0,41	<b>100</b>	
1. Ortaklardan Alacaklar			0			0,98			0,94			0,20
3. Bağlı Ortaklardan Alacaklar			0			0			0			0,68
4. Personelden Alacaklar			0,86			0			0,001			0,003
5. Diğer Çeşitli Alacaklar			0,14			0,02			0,06			0,12
E. Stoklar	0,17	<b>100</b>		0,07	<b>100</b>		0,07	<b>100</b>		0,10	<b>100</b>	
1. İlk Madde ve Malzeme			0,96			0,76			0,58			0,58
5. Diğer Stoklar			0			0			0			0
7. Verilen Sipariş Avansları			0,04			0,24			0,42			0,42
G. Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tah.	0,09	<b>100</b>		0,13	<b>100</b>		0,15	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>	
1. Gelecek Aylara Ait Giderler			0,99999			0,998			0,99			0,99996
2. Gelir Tahakkukları			0,00001			0,002			0,01			0,00004
H. Diğer Dönen Varlıklar	0,09	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,01	<b>100</b>	
1. Devreden KDV			0,28			0			0			0
4. Pesin Ödenen Vergiler ve Fonlar			0,01			0,001			0,02			0,04
5. İş Avansları			0,002			0,02			0,04			0,13
6. Personel Avansları			0			0,04			0,03			0,82
8. Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar			0,71			0,94			0,91			0
<b>II. DURAN VARLIKLAR</b>	0,96	<b>100</b>		0,91	<b>100</b>		0,90	<b>100</b>		0,94	<b>100</b>	
A. Ticari Alacaklar		0,0001	<b>100</b>		0,0001	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>
1. Alıcılar			0			0			0,99			0,991
4. Verilen Depozito ve Teminatlar			1			1			0,01			0,009
B. Diğer Alacaklar	0,0000005	<b>100</b>		0	<b>100</b>		0	<b>100</b>		0	<b>100</b>	
5. Diğer Çeşitli Alacaklar			1			0			0			0
C. Mali Duran Varlıklar		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0,0001	<b>100</b>		0	<b>100</b>
1. Bağlı Menkul Kıymetler									0,38			0,42
6. Bağlı Ortaklıklar									0,62			0,58
7. Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri (-)									0			0
9. Diğer Mali Duran Varlıklar									0			0
D. Maddi Duran Varlıklar	0,90	<b>100</b>		0,94	<b>100</b>		0,89	<b>100</b>		0,89	<b>100</b>	
1. Arazi ve Arsalar			0			0,14			0,10			0,11
2. Yer Altı ve Yer Üstü Düzenleri			0			0			0			0,00002
3. Binalar			0,69			0,63			0,74			0,82
4. Tesis, Makina ve Cihazlar			0,30			0,29			0,34			0,38
5. Tasıtlar			0,004			0,003			0,004			0,009
6. Demirbaşlar			0,10			0,09			0,12			0,14
7. Diğer Maddi Duran Varlıklar			0,002			0,002			0,002			0,002
8. Birikmiş Amortismanlar (-)			0,10			0,18			0,32			0,46
9. Yapılmakta Olan Yatırımlar			0,01			0,02			0,01			0,02
10. Verilen Avanslar			0,00130			0,00004			0,0001			0,0006
E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,10	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>		0,10	<b>100</b>	
1. Haklar			0,0001			0,0001			0,0006			0,0006
3. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri			0,03			0,03			0,04			0,04
5. Özel Maliyetler			1,04			1,13			1,22			1,32
6. Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar			0			0,001			0			0
7. Birikmiş Amortismanlar (-)			0,07			0,15			0,26			0,37
G. Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tah.		0,0001	<b>100</b>		0,0001	<b>100</b>		0,0001	<b>100</b>		0,0002	<b>100</b>
1. Gelecek Yıllara Ait Giderler			1			1			1			1
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>		

**Tablo 5.9 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).**

DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ 2001-2008 YILLARI BİLANÇOSU (YTL)												
	2005	2005	2005	2006	2006	2006	2007	2007	2007	2008	2008	2008
<b>AKTİF</b>												
<b>I. Dönen Varlıklar</b>	0,11	<b>100</b>		0,16	<b>100</b>		0,16	<b>100</b>		0,11	<b>100</b>	
A. Hazır Değerler		0,06	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,14	<b>100</b>
1. Kasa			0,13			0,10			0,06			0,04
2. Alınan Çekler			0,14			0,42			0,19			0,18
3. Bankalar			0,63			0,39			0,33			0,12
4. Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri (-)			0,10			0,33			0,42			0
5. Diğer Hazır Değerler			0,20			0,42			0,84			0,66
B. Menkul Kıymetler		0,02	<b>100</b>		0,003	<b>100</b>		0,00000001	<b>100</b>		0,00000002	<b>100</b>
1. Hisse Senetleri			0			0			1			1
4. Diğer Menkul Kıymetler			1			1			0			0
C. Ticari Alacaklar		0,21	<b>100</b>		0,18	<b>100</b>		0,24	<b>100</b>		0,42	<b>100</b>
1. Alıcılar			0,83			0,57			0,60			0,69
2. Alacak Senetleri			0,10			0,38			0,35			0,27
4. Verilen Depozito ve Teminatlar			0,0004			0,0003			0,0002			0,002
5. Diğer Ticari Alacaklar			0,06			0,05			0,05			0,04
6. Şüpheli Ticari Alacaklar			0,30			0,24			0,19			0,16
7. Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)			0,30			0,24			0,19			0,16
D. Diğer Alacaklar		0,60	<b>100</b>		0,65	<b>100</b>		0,57	<b>100</b>		0,27	<b>100</b>
1. Ortaklardan Alacaklar			0,98			0			0			0
3. Bağlı Ortaklardan Alacaklar			0,02			1			0,98			0,95
4. Personelden Alacaklar			0,001			0,002			0,001			0,01
5. Diğer Çeşitli Alacaklar			0,003			0,002			0,02			0,05
E. Stoklar		0,07	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>
1. İlk Madde ve Malzeme			0,70			0,60			0,38			0,31
5. Diğer Stoklar			0			0,02			0,01			0,03
7. Verilen Sipariş Avansları			0,30			0,37			0,61			0,66
G. Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tah.		0,03	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,04	<b>100</b>
1. Gelecek Aylara Ait Giderler			0,81			0,87			0,92			0,58
2. Gelir Tahakkukları			0,19			0,13			0,08			0,42
H. Diğer Dönen Varlıklar		0,01	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,002	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>
1. Devreden KDV			0,18			0,71			0,06			0,78
4. Pesin Ödenen Vergiler ve Fonlar			0,01			0,002			0,04			0,04
5. İs Avansları			0,02			0,01			0,19			0,13
6. Personel Avansları			0,01			0,002			0,13			0,04
8. Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar			0,78			0,28			0,58			0
<b>II. DURAN VARLIKLAR</b>	0,89	<b>100</b>		0,84	<b>100</b>		0,84	<b>100</b>		0,89	<b>100</b>	
A. Ticari Alacaklar		0,0002	<b>100</b>		0,0003	<b>100</b>		0,0004	<b>100</b>		0,0003	<b>100</b>
1. Alıcılar			0			0			0			0
4. Verilen Depozito ve Teminatlar			1			1			1			1
B. Diğer Alacaklar		0	<b>0</b>		0	<b>100</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>
5. Diğer Çeşitli Alacaklar			0			0			0			0
C. Mali Duran Varlıklar		0,0002	<b>100</b>		0	<b>100</b>		0,001	<b>100</b>		0,15	<b>100</b>
1. Bağlı Menkul Kıymetler			0,57			0,57			1			0,004
6. Bağlı Ortaklıklar			0,43			0,43			0			0,97
7. Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri (-)			0			0			0			0,11
9. Diğer Mali Duran Varlıklar			0			0			0			0,13
D. Maddi Duran Varlıklar		0,89	<b>100</b>		0,90	<b>100</b>		0,91	<b>100</b>		0,83	<b>100</b>
1. Arazi ve Arsalar			0,001			0			0,001			0,08
2. Yer Altı ve Yer Üstü Düzenleri			0,00002			0,0002			0,0002			0,0002
3. Binalar			0,99			1			1,01			0,97
4. Tesis, Makina ve Cihazlar			0,46			0,46			0,46			0,36
5. Tasitlar			0,04			0,08			0,09			0,01
6. Demirbaşlar			0,17			0,17			0,18			0,15
7. Diğer Maddi Duran Varlıklar			0,003			0,003			0,003			0,002
8. Birikmiş Amortismanlar (-)			0,70			0,71			0,74			0,60
9. Yapılmakta Olan Yatırımlar			0,04			0,001			0,0004			0,01
10. Verilen Avanslar			0,005			0,0006			0,002			0,01
E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar		0,11	<b>100</b>		0,10	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>		0,01	<b>100</b>
1. Haklar			0,0006			0,0007			0,0009			0,05
3. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri			0,05			0,05			0,05			0,24
5. Özel Maliyetler			1,45			1,58			1,76			2,58
6. Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar			0,004			0,004			0,005			0,02
7. Birikmiş Amortismanlar (-)			0,51			0,64			0,82			1,88
G. Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tah.		0,0003	<b>100</b>		0,0001	<b>100</b>		0,0001	<b>100</b>		0,007	<b>100</b>
1. Gelecek Yıllara Ait Giderler			1			1			1			1
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>		

**Tablo 5.10 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).**

	2001	2001	2001	2002	2002	2002	2003	2003	2003	2004	2004	2004
<b>PASİF</b>												
<b>III. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	0,04	<b>100</b>		0,15	<b>100</b>		0,13	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>	
A. Mali Borçlar		0,05	<b>100</b>		0,64	<b>100</b>		0,52	<b>100</b>		0,63	<b>100</b>
1. Banka Kredileri			1			1			1			0,98
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar			0			0			0			0
3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma			0			0			0			0
4. Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri ve			0			0			0			0,006
9. Diğer Mali Borçlar			0			0			0			0,01
B. Ticari Borçlar		0,45	<b>100</b>		0,20	<b>100</b>		0,29	<b>100</b>		0,16	<b>100</b>
1. Satıcılar			0,9996			0,79			0,73			0,99
2. Borç Senetleri			0			0,21			0,27			0
4. Alınan Depozito ve Teminatlar			0,0004			0			0,003			0,01
5. Diğer Ticari Borçlar			0			0			0,0005			0,002
C. Diğer Borçlar		0,01	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,001	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>
1. Ortaklara Borçlar			0			3E-05			0,59			0,68
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			0			0			0			0,30
4. Personele Borçlar			0,04			0,01			0,38			0,01
5. Diğer Çeşitli Borçlar			0,96			0,99			0,03			0,01
D. Alınan Avanslar		0,09	<b>100</b>		0,01	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>
1. Alınan Sipariş Avansları			1			1			1			1
2. Alınan Diğer Avanslar			0			0			0			0
F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler		0,08	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar			0,39			0,16			0,39			0,22
2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri			0,61			0,15			0,13			0,25
3. Vadeleri Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş			0			0,69			0,49			0,53
G. Borç ve Gider Karşılıkları		0,17	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,04	<b>100</b>
4. Maliyet Giderleri Karşılığı			1			1			1			1
H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları		0,16	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>		0,04	<b>100</b>
1. Gelecek Aylara Ait Gelirler			0,33			0,24			0,24			0,26
2. Gider Tahakkukları			0,67			0,76			0,76			0,74
I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar		0,00001	<b>100</b>		0,0000002	<b>100</b>		0,003	<b>100</b>		0	<b>0</b>
2. Diğer KDV			0			0			0,9999			
4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları			1			1			0,0001			
<b>IV. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	0,0004	<b>100</b>		0	<b>0</b>		0,0007	<b>100</b>		0,0006	<b>100</b>	
A. Mali Borçlar		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0,95	<b>100</b>		1	<b>100</b>
1. Banka Kredileri									1			0,51
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar									0			0,49
3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma									0			0
C. Diğer Borçlar		1	<b>100</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>
6. Kamuya Olan Ert. Veya Tak. Borçlar			1									
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0,05	<b>100</b>		0	<b>0</b>
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler									1			
<b>V. Öz Kaynaklar</b>	0,96	<b>100</b>		0,85	<b>100</b>		0,87	<b>100</b>		0,92	<b>100</b>	
A. Ödenmiş Sermaye		0,99	<b>100</b>		0,67	<b>100</b>		1,19	<b>100</b>		1,28	<b>100</b>
1. Sermaye			1			1			0,36			0,31
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları			0			0			0,64			0,69
B. Sermaye Yedekleri		0	<b>0</b>		0,32	<b>100</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>
C. Kar Yedekleri		0	<b>0</b>		0,002	<b>100</b>		0,004	<b>100</b>		0,005	<b>100</b>
1. Yasal Yedekler						0,25			0,10			0,09
3. Olganüstü Yedekler						0,75			0,90			0,91
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0,19	<b>100</b>		0,21	<b>100</b>
1. Geçmiş Yıllar Zararları (-)									1			
F. Dönem Net Karı (zararı)		0,01	<b>100</b>		0,004	<b>100</b>		0,001	<b>100</b>		0,07	<b>100</b>
1. Dönem Net Karı			1			1			1			0
2. Dönem Net Zararı (-)			0			0			0			1
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>		

**Tablo 5.11 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin dikey yüzde analizi (devam).**

	2005	2005	2005	2006	2006	2006	2007	2007	2007	2008	2008	2008
<b>PASİF</b>												
<b>III. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	0,06	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,14	<b>100</b>	
A. Mali Borçlar		0,18	<b>100</b>		0,06	<b>100</b>		0,36	<b>100</b>		0,60	<b>100</b>
1. Banka Kredileri			0,89			1			1			0,03
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar			0,02			0,0006			0			0,00001
3. Ertelemiş Finansal Kiralama Borçlanma			0,0008			0			0			0,00001
4. Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri ve			0,06			0			0,0001			0,97
9. Diğer Mali Borçlar			0,03			0,0			0			0
B. Ticari Borçlar		0,36	<b>100</b>		0,56	<b>100</b>		0,34	<b>100</b>		0,25	<b>100</b>
1. Satıcılar			0,96			1			0,98			0,97
2. Borç Senetleri			0			0			0,02			0
4. Alınan Depozito ve Teminatlar			0,04			0,004			0,01			0,03
5. Diğer Ticari Borçlar			0,001			0,001			0,001			0,001
C. Diğer Borçlar		0,22	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>		0,07	<b>100</b>		0,04	<b>100</b>
1. Ortaklara Borçlar			0,23			0			0			0
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			0,77			0,98			0,99			0,99
4. Personele Borçlar			0,003			0,002			0,01			0,01
5. Diğer Çeşitli Borçlar			0,0002			0,02			0,004			0,003
D. Alınan Avanslar		0,05	<b>100</b>		0,10	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>
1. Alınan Sipariş Avansları			0,65			0,35			0,46			1
2. Alınan Diğer Avanslar			0,35			0,65			0,54			0
F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler		0,08	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,04	<b>100</b>		0,03	<b>100</b>
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar			0,28			0,36			0,47			0,43
2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri			0,72			0,64			0,53			0,35
3. Vadesi Geçmiş Ertelemiş veya Taksitlendirilmiş			0			0			0			0,22
G. Borç ve Gider Karşılıkları		0,06	<b>100</b>		0,08	<b>100</b>		0,09	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>
4. Maliyet Giderleri Karşılığı			1			1			1			1
H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları		0,05	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,05	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>
1. Gelecek Aylara Ait Gelirler			0,24			0,23			0,35			0,84
2. Gider Tahakkukları			0,76			0,77			0,65			0,16
I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar		0	<b>0</b>		0,00002	<b>100</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>
2. Diğer KDV			0			0			0			0
4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları			0			1			0			0
<b>IV. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	0,06	<b>100</b>		0,12	<b>100</b>		0,11	<b>100</b>		0,20	<b>100</b>	
A. Mali Borçlar		1	<b>100</b>		1	<b>100</b>		1	<b>100</b>		1	<b>100</b>
1. Banka Kredileri			1			1			1			1
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar			0			0			0			0
3. Ertelemiş Finansal Kiralama Borçlanma			0,00005			0,00002			0,00002			0
C. Diğer Borçlar		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0	<b>100</b>		0	<b>0</b>
6. Kamuya Olan Ert. Veya Tak. Borçlar			0			0			0			0
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0,002	<b>100</b>		0,001	<b>100</b>
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler									1			1
<b>V. Öz Kaynaklar</b>	0,88	<b>100</b>		0,80	<b>100</b>		0,81	<b>100</b>		0,67	<b>100</b>	
A. Ödenmiş Sermaye		1,42	<b>100</b>		1,42	<b>100</b>		1,39	<b>100</b>		1,41	<b>100</b>
1. Sermaye			0,34			0,34			0,34			0,42
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları			0,66			0,66			0,66			0,58
B. Sermaye Yedekleri		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>		0	<b>0</b>
C. Kar Yedekleri		0,006	<b>100</b>		0,006	<b>100</b>		0,005	<b>100</b>		0,005	<b>100</b>
1. Yasal Yedekler			0,09			0,09			0,09			0,09
3. Olaganüstü Yedekler			0,91			0,91			0,91			0,91
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)		0,34	<b>100</b>		0,43	<b>100</b>		0,41	<b>100</b>		0,40	<b>100</b>
1. Geçmiş Yıllar Zararları (-)			1			1			1			1
F. Dönem Net Karı (zararı)		0,09	<b>100</b>		0,004	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>		0,02	<b>100</b>
1. Dönem Net Karı			0			1			1			0
2. Dönem Net Zararı (-)			1			0			0			1
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>			<b>100</b>		

Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'in dikey yüzde analizi yukarıdaki tablolarda yer almaktadır. Yıllar itibariyle, dikey yüzde analizi aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

### **2001 Yılı:**

İşletme, % 4 dönen varlık ve % 96 duran varlıktan oluşan aktif toplamı ile % 4 KSB, % 96 özkaynak ve 0,0004'lük paya sahip olan USB'den oluşan pasif toplamı ile faaliyete başlamıştır. İşletmenin, özkaynakları kuvvetlidir. Çok az miktarda dışarıdan finansman sağlamıştır. İşletmenin duran varlıklarının, dönen varlıklarından fazla olması olağan bir durumdur.

İşletmenin dönen varlıklarının büyük kısmı (% 57'si) ticari alacaklardan oluşmaktadır. ticari alacaklar içindeki en büyük pay ise alıcılara aittir (% 85). Stoklar, dönen varlıkların % 17'sini oluşturmaktadır. Stoklar içerisindeki % 96'lık en büyük pay ise, ilk madde ve malzeme hesabına aittir. Hazır değerler, % 70'i bankalardan oluşmakla birlikte, dönen varlıklar içerisinde % 7'lik paya sahiptir.

İşletmenin duran varlıklarının % 90'ı maddi duran varlıklardan oluşmaktadır. MDV içerisindeki en büyük pay ise binalara aittir (% 96). Tesis, makine ve cihazlar da duran varlıklar içerisinde % 30'luk paya sahiptir. Duran varlıkların % 10'unu maddi olmayan duran varlıklar oluşturmaktadır. Maddi olmayan duran varlıklar içerisindeki en büyük pay ise özel maliyetlere aittir.

İşletmenin KSB'leri çok az miktardadır. KSB'nin en büyük bölümünü ticari borçlar oluşturmaktadır (% 45). Ticari borçlar içerisindeki en büyük pay ise, satıcılara aittir (% 99). İşletmenin pasifindeki en büyük pay özkaynaklara aittir (% 96). Özkaynakların da % 99'u ödenmiş sermayeden oluşmaktadır. % 1'lik pay ise, dönem net karıdır.

Bu bilgilere göre, işletme 2001 yılında güçlü bir finansal yapıya sahiptir.

### **2002 Yılı:**

2002 yılında işletmenin dönen varlıkları artmış ve % 9 olmuştur. Duran varlıkları ise azalmış ve % 91 olmuştur. KSB'sini artarak % 15 olmuş, özkaynakları ise azalarak % 85 olmuştur. İşletme, 2002 yılında da USB'ye başvurmamıştır.

İşletmenin dönen varlıklarındaki artış sebebi, diğer alacakların artarak % 57'ye ulaşmasıdır. Bunun yanında ticari alacaklar, kasa ve stoklar azalmıştır. İşletme ticari alacaklarını tahsil etmiş fakat ortaklardan alacakları artarak diğer alacaklar içinde % 98'lik paya sahip olmuştur. İşletmenin stokları azalmıştır, gelecek aylara ait gider ve gelir tahakkukları artmıştır.

İşletmenin duran varlıkları içerisinde MDV'si artarak % 94'lük paya sahip olmuştur. MDV içerisinde ise, en çok arazi ve arsalar artış göstermiştir. Bunun yanında birikmiş amortismanlar da artmıştır.

İşletmenin KSB'leri artmıştır. Bu artış içinde en büyük pay, mali borçlarıdır. Mali borçların tamamını, banka kredileri oluşturmaktadır. İşletme, finansmanı için kısa vadeli banka kredileri kullanmıştır. Ayrıca, işletmenin ticari borçları azalmıştır. Firma, borçlarını ödeyebilme gücüne sahiptir.

İşletme, bu yıl da USB'ye başvurmamıştır.

İşletmenin özkaynaklarında azalış söz konusudur. Ödenmiş sermaye azalmış, bunun yanında sermaye yedekleri ile yasal ve olağanüstü yedeklerden oluşan kar yedekleri gündeme gelmiştir. Dönem net karında ise, 2001 yılına göre bir azalma olmuş fakat işletme, yine de dönemi kar ile kapatmıştır.

### **2003 Yılı:**

2003 yılında işletmenin dönen varlıkları artmaya devam ederek % 10 olmuş, duran varlıkları ise azalarak % 90 olmuştur. KSB azalmış, USB kullanımına başvurulmuştur. Özkaynaklar ise artmıştır.

Dönen varlıklar içerisindeki artışın nedeni, hazır değerlerin, ticari alacakların ve gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkuklarının artmasıdır. Alınan çeklerin artmasıyla hazır değerler artmıştır. Alıcıların, şüpheli ticari alacakların ve şüpheli ticari alacak karşılığının artmasıyla ticari alacaklar artmıştır. Gelecek aylara ait giderlerde de artış söz konusudur.

Duran varlıklarda, alıcılardaki artış sebebiyle, ticari alacaklar da artış olmuştur. Bağlı menkul kıymetler ve bağlı ortaklıklardan oluşan mali duran varlıklar söz konusu olmuştur. MDV’de azalma olmuş ve bu azalmanın en büyük nedeni, arsa ve arazilerdeki azalıştır.

Tamamı banka kredilerinden oluşan mali borçlar azalmasıyla KSB de azalarak % 13 olmuştur. Bunun yanında, borç senetleri sebebiyle ticari borçlar artmıştır. Borç ve gider karşılıklarında da artış söz konusudur.

İşletme bu yıl, uzun vadeli banka kredilerine başvurmuştur. Bu nedenle USB’de az da olsa bir artış söz konusudur.

Özkaynaklarda ise, ödenmiş sermayeden kaynaklanan bir artış söz konusudur. Dönem net karında ise, 2002 yılına göre bir azalma olmuş fakat işletme, yine de dönemi kar ile kapatmıştır.

### **2004 Yılı:**

2004 yılında, işletmenin dönen varlıkları azalarak % 6, duran varlıkları ise artarak % 94 olmuştur. KSB azalış göstermiş ve % 8’e düşmüştür. USB azalmış, özkaynaklar ise artarak % 92 olmuştur.

Dönen varlıklardaki azalışın nedenleri, en büyük yüzdesi bağlı ortaklıklardan alacakların oluşturduğu diğer alacakların azalmasıdır. İşletmenin stoklarında artış yaşanmıştır. Çoğunluğunu bankaların oluşturduğu hazır değerler ise artmıştır.

Duran varlıklardaki artışın nedeni ise, özel maliyetler ve birikmiş amortismanlardan oluşan, maddi olmayan duran varlıkların artmasıdır. Böylece duran varlıklar, işletmenin aktifleri içerisinde % 94’lük paya sahip olmuştur.

İşletmenin, % 99'unu satıcıların oluşturduğu ticari borçları azalmış, böylece KSB'sinde da azalış söz konusu olmuştur.

İşletmenin USB'sinde azalış söz konusudur. İşletme bu yıl, finansal kiralama işlemine başvurmuştur ve banka kredilerini azaltmıştır.

Ödenmiş sermayenin, kar yedeklerinin ve dönem net karının artmasıyla özkaynaklar artmıştır. Böylece özkaynakların payı % 92 olmuştur.

Fakat işletmenin, genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtımdan oluşan faaliyet giderlerinde artış olduğu için işletme, bu yılı zarar ile kapatmıştır.

### **2005 Yılı:**

2005 yılında işletmenin dönen varlıkları artarak % 11 olmuş, duran varlıkları ise azalarak % 89 olmuştur. KSB azalarak % 6, özkaynaklar da azalarak % 88 olmuş. USB ise artmış ve % 6'lık paya sahip olmuştur.

% 98'ini ortaklardan alacakların oluşturduğu diğer alacaklar artmasıyla dönen varlıklarda artış söz konusu olmuştur.

Tamamını verilen depozito ve teminatların oluşturduğu ticari alacaklar azalmış, büyük bir kısmını özel maliyetlerin oluşturduğu maddi olmayan duran varlıkların da azalmasıyla duran varlıklarda azalış söz konusu olmuştur.

İşletme, KSB içinde % 89'luk paya sahip olan banka kredilerini kapatarak KSB'sini azaltmıştır. Satıcılara olan ticari borçlar ise artarak KSB içinde % 36'lık paya sahip olmuştur. Bağlı ortaklıklara ve ortaklara olan borçlar da artmıştır.

İşletme bu yıl, uzun vadeli banka kredilerine başvurmuş ve USB'sinin % 6'lık paya sahip olmasına neden olmuştur.

USB'nin artmasıyla özkaynakların payı azalarak % 88 olmuştur. İşletmenin faaliyet giderlerindeki artış devam ettiği için işletme, bu yıl da zarar elde etmiştir.

## **2006 Yılı:**

2006 yılında işletmenin dönen varlıkları artarak % 16'lık paya, duran varlıkları ise azalarak % 84'lük paya sahip olmuştur. KSB artarak % 8, USB de artarak % 12, özkaynaklar ise azalarak % 80'lik paya sahip olmuştur.

İşletmenin bankalar ve kasa kalemleri azalmış fakat alınan çekler kalemi artmıştır. Bu nedenle işletmenin hazır değerleri azalarak % 5'lik paya sahip olmuştur. Bağlı ortaklıklardan alacakların oluşturduğu diğer alacaklar kalemi artmıştır. Buna karşılık ticari alacaklar ve stoklar azalmıştır. İşletme stoklarını satabilmekte ve alacaklarını tahsil edebilmektedir. Böylece dönen varlıklarda artış olmuştur.

Duran varlıklardaki azalışın nedeni ise, maddi olmayan duran varlıklar ile gelecek aylara ait gider ve gelir tahakkuklarının azalmasıdır. Buna karşılık işletme, binalara yatırım yaparak maddi duran varlıklarını artırmış ve MDV, duran varlıkların içerisinde % 90'lık paya sahip olmuştur.

İşletmenin borç senetlerinin artmasıyla ticari borçları % 56'ya yükselmiştir. Borç ve gider karşılıkları da artmıştır. Bu nedenlerden dolayı işletmenin KSB'si artarak % 8'lik paya sahip olmuştur. Fakat işletmenin kısa vadeli banka kredileri azalmıştır.

İşletme bu yıl da uzun vadeli banka kredisi kullanmaya devam etmiştir. Bu nedenle USB artmış ve % 12'lik paya sahip olmuştur.

2006 yılında, dönem net karı azaldığı için işletmenin özkaynakları da azalmış ve % 88'lik paya sahip olmuştur. İşletme bu yıl, kar elde etmiştir.

## **2007 Yılı:**

2007 yılında işletmenin aktifi değişmemiştir. Dönen varlıklar yine % 16'lık, duran varlıklar ise yine % 84'lük paya sahip olmuştur. İşletmenin KSB'si de aynı kalmış, USB azalarak % 11'lik paya, özkaynaklar ise artarak % 81'lik paya sahip olmuştur.

Dönen varlıklar yüzdesel olarak değişmemiştir fakat işletmenin kasası, ticari alacakları ve stokları artmıştır. Buna karşılık menkul kıymetler ve % 98'ini bağlı ortaklıklardan alacakların oluşturduğu diğer alacaklar ise azalmıştır.

Duran varlıklarda da yüzdesel olarak değişme olmazken gerçekleşen hareketler şu şekildedir: Ticari alacaklar, mali duran varlıklar ve büyük kısmı binalardan oluşan maddi duran varlıklar artmıştır. Maddi olmayan duran varlıklar ise azalarak % 9'luk paya sahip olmuştur.

İşletmenin kısa vadeli banka kredilerine, uzun vadeli kredilerin anapara ve taksitleri eklenmiştir. Bu nedenle mali borçlar artmıştır. % 98'i satıcılardan oluşan ticari borçları ise azalmıştır. Bu hareketler sebebiyle, KSB'nin % 8'lik payı sabit kalmıştır.

İşletmenin uzun vadeli banka kredileri azalmıştır. Bu nedenle USB de azalarak % 11'lik paya sahip olmuştur.

İşletmenin dönem net karı arttığı için özkaynaklar da artmış ve % 81'lik paya sahip olmuştur. İşletme 2007 yılını da kar ile kapatmıştır.

### **2008 Yılı:**

2008 yılında işletmenin dönen varlıkları azalarak % 11'lik paya, duran varlıkları ise artarak % 89'luk paya sahip olmuştur. KSB ve USB artmış, özkaynaklar ise azalarak % 67'lik paya sahip olmuştur.

İşletmenin hazır değerleri, ticari alacakları, stokları, gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkukları ile diğer dönen varlıkları artmış, diğer alacakları ise azalmıştır. Böylece dönen varlıkların payı % 11'e düşmüştür.

Duran varlıklardaki artışın nedenleri ise, % 95'ini bağlı ortaklıkların oluşturduğu mali duran varlıkların artması ve gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkuklarının artmasıdır. Buna karşılık, maddi olmayan duran varlıklar, % 97'sini binaların oluşturduğu MDV ve ticari alacaklar azalış göstermiştir. Bu hareketler sonucunda duran varlıklar, işletmenin aktifi içerisinde % 89'luk paya sahip olmuştur.

% 97'sini uzun vadeli kredilerin anapara ve taksitlerinin, % 3'ünü ise kısa vadeli banka kredilerinin oluşturduğu mali borçlar artmıştır. Buna karşılık, çoğunluğunu satıcıların oluşturduğu ticari borçlar ile KSB' nin diğer kalemleri azalmıştır. Böylece KSB artmış ve % 14'lük paya sahip olmuştur.

Uzun vadeli banka kredilerinin oluşturduğu mali borçlar ise artmış ve USB'nin, işletmenin pasifi içerisindeki payı % 12'ye yükselmiştir.

Bu yıl, dönem net karı azaldığı için özkaynaklar da azalmış ve % 80'lik paya sahip olmuştur. Genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin oluşturduğu faaliyet giderleri, 2008 yılında da artmıştır. Böylece işletme bu yılı zararla kapatmıştır.

İşletme, Barter sistemini 2002 yılında kullanmaya başlamıştır. Barter kayıtlarını, daha önce belirtilen muhasebe kayıtları gibi yapmıştır. Bu nedenle 2002 yılında, sistemde yapılan işlemlerden doğan borç-alacak ilişkilerine göre, satıcılar hesabı, alıcılar hesabı, satışlar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı artmıştır. İşletme, alacaklarını daha çok tahsil etmektedir. Stoklar artmıştır. Diğer ticari borçlar hesabı sabit kalmıştır. Dönem karı/zararı ise azalmış fakat işletme, dönemi kar ile kapatmıştır. Barter sisteminin en önemli avantajı olan nakit tasarrufu sağlanması sonucu, işletmenin kasa hesabı da artmıştır. Fakat işletmenin nakit oranında azalma söz konusudur. İşletme nakde sahiptir, ancak yeterli borç ödeme gücüne sahip değildir.

2003 yılında ise, Barter sistemindeki işlemler sonucu, alıcılar hesabı, satıcılar hesabı, satışlar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı, diğer ticari borçlar hesabı artmıştır. Alacakların devir hızı azalmış fakat işletme, daha az sürede alacaklarını tahsil etmiştir. Stoklar, bu yıl da artmıştır. Dönem karı/zararı hesabı ise azalmış fakat işletme, bu yıl da kar elde etmiştir. İşletmenin kasa hesabında azalma söz konusudur fakat yine nakit tasarrufu sağlanmıştır. Ayrıca işletmenin cari oranında ve likit oranında artış söz konusudur. Borç ödeme gücünde gelişme vardır.

2004 yılında Barter sistemindeki işlemler sonucu, satışlar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı ve diğer ticari borçlar hesabı artmıştır. İşletmenin cari oranı, likit oranı ve nakit oranı artmıştır. İşletme, borç ödeme gücünü artırmıştır. Alacakların devir hızı artmıştır. Fakat tahsil süresi azalmıştır. İşletme bu yıl, maddi duran varlıklarını artırmış ve kısa vadeli yabancı kaynaklara başvurmuştur. Borçlar, özkaynakların % 8'i kadardır. Barter sistemi ile nakit tasarrufu sağlanmış ve kasa hesabı da artmıştır. Ayrıca işletme, genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım gibi faaliyet giderlerini artırmıştır. Bunun yanında satıcılar hesabında, alıcılar hesabında ve dönem karı/zararı hesabında azalma söz konusu olmuştur ve işletme, 2004 yılını da zarar ile kapatmıştır.

2005 yılında Barter işlemleri sonucu, satıcılar hesabı ve satışlar hesabı artmıştır. Alıcılar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı, diğer ticari borçlar hesabı azalmıştır. İşletmenin cari oranı, likit oranı ve nakit oranı artmıştır. İşletme, borç ödeme gücünü artırmıştır. Alacakların devir hızı artmıştır. Fakat tahsil süresi azalmıştır. Stoklar da bu yıl azalmıştır. İşletmenin satışları iyi durumdadır. Maddi duran varlıklar da artmıştır fakat bu yıl KSB azalmış ve işletme USB'ye başvurmuştur. USB, özkaynakların büyük kısmını oluşturmaktadır. Barter sistemi ile nakit tasarrufu sağlanmış ve bu yıl da kasa hesabı artmıştır. İşletmenin, genel

yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım gibi faaliyet giderleri artmaya devam etmiş ve bu nedenle işletme 2005 yılını zararla kapatmıştır.

2006 yılında Barter işlemleri sonucu, satıcılar hesabı, satışlar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı ve dönem karı/zararı hesabı artmıştır. Alıcılar hesabı azalmıştır. Diğer ticari borçlar hesabı ise sabit kalmıştır. İşletmenin cari oranı, likit oranı ve nakit oranı artmıştır. İşletme, borç ödeme gücünü artırmıştır. Alacakların devir hızı azalmış fakat tahsil süresi artmıştır. Stoklar da artmıştır. İşletme KSB'sini azaltmış fakat uzun vadeli borçlandığından USB'si artmıştır. Maddi duran varlıklar da artmaya devam etmiştir. Barter sistemi ile nakit tasarrufu sağlanmış ve bu yıl da kasa hesabı artmıştır. İşletmenin, genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım gibi faaliyet giderleri azalmış ve bu nedenle işletme 2006 yılını kar ile kapatmıştır.

2007 yılında Barter işlemleri sonucu, alıcılar hesabı, satışlar hesabı, diğer ticari alacaklar hesabı ve dönem karı/zararı hesabı artmıştır. Satıcılar hesabı azalmıştır. Diğer ticari borçlar hesabı ise sabit kalmıştır. İşletmenin cari oranı ve likit oranı azalmış, nakit oranı ise artmıştır. İşletme, borç ödeme gücünü artırmıştır. Alacakların devir hızı azalmış fakat tahsil süresi artmıştır. Stoklar da artmıştır. İşletmenin KSB'si artmış fakat USB'si azalmıştır. İşletme, uzun vadeli kredilerini kapatmaktadır. Maddi duran varlıklar artmaya devam etmiştir. Barter sistemi ile bu yıl da nakit tasarrufu sağlanmıştır. İşletmenin, genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım gibi faaliyet giderleri artmasına rağmen işletme, 2007 yılını da kar ile kapatmıştır.

2008 yılında Barter işlemleri sonucu, satıcılar hesabı, alıcılar hesabı, satışlar hesabı ve diğer ticari alacaklar hesabı artmıştır. Dönem karı/zararı hesabı azalmıştır. Diğer ticari borçlar hesabı ise sabit kalmıştır. İşletmenin cari oranı, likit oranı ve nakit oranı azalmıştır. İşletmenin borç ödeme gücü azalmıştır. Alacakların devir hızı da azalmış fakat tahsil süresi artmıştır. Stoklar azalmıştır. İşletme Barter sistemi ile stoklarını eritebilmektedir. İşletmenin hem KSB'si hem de USB'si artmıştır. İşletmenin maddi duran varlıkları artmaya devam etmiştir. Bina yatırımları ağırlıktadır. Barter sistemi ile bu yıl da nakit tasarrufu sağlanmıştır. İşletmenin, genel yönetim, pazarlama, satış ve dağıtım gibi faaliyet giderleri artmaya devam etmiş ve işletme, 2008 yılını zarar ile kapatmıştır.

**Tablo 5.12 : Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin bilanço kalemlerinin, Barter Sistemi'nden önce ve sonra rakamları.**

	Barter Sistemi'nden Önce ( 000,00 YTL )		Barter Sistemi'nden Sonra ( 000,00 YTL )					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Hazır Değerler</b>	255	169	344	974	1.329	1.833	2.654	3.901
<b>MDV</b>	73	120	179	186	154	162	164	193
<b>Alacaklar</b>	2.005	2.348	5.003	4.740	4.475	6.361	8.631	11.964
<b>Stoklar</b>	614	918	1.419	1.442	1.384	1.823	2.660	2.579
<b>Brüt Satışlar</b>	28.000	36.000	38.000	44.000	56.000	60.000	65.000	66.000
<b>Net Satışlar</b>	27.000	36.000	38.000	44.000	56.000	60.000	65.000	66.000
<b>Dönem Karı</b>	798	480	124	-14.000	-15.000	754	3.151	-3.636

Tablo 5.12'de görüldüğü gibi, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ'nin Barter Sistemi'nden sonra hazır değerleri 255.000 YTL'den 3.901.000 YTL'ye yükselmiştir. Çünkü firma, nakit tasarrufu sağlamıştır. Maddi duran varlıkları 73.000 YTL'den 193.000 YTL'ye yükselmiştir. Firma, nakit tasarrufu ile yeni yatırımlar yapmıştır. 2.005.000 YTL olan alacaklar zaman zaman azalmış fakat 2008 yılı sonunda 11.964.000 YTL'ye yükselmiştir. Bunun nedeni alacakların ve alacak senetlerinin artmasıdır. Stoklar da zaman zaman azalmasına rağmen 2008 yılında 2.579.000 YTL'ye yükselmiştir. Nedeni ise, ilk madde ve malzemedeki artıştır. Brüt satışlar sürekli artarak 28.000 YTL'den 66.000YTL'ye yükselmiştir. Firma Barter Sistemi ile satışlarını hızlandırmıştır. Net satışlar da 27.000 YTL'den 66.000 YTL'ye yükselmiştir. Dönem karı ise, genelde artmış fakat bazı yıllarda zarar söz konusu olmuştur. Karın oluştuğu yıllarda Barter Sistemi sayesinde hazır değerlerin ve satışların artması rol oynarken zararın oluştuğu yıllarda ise, hazır değerler ve satışlarla birlikte stoklar da artmıştır. Ayrıca işletmenin faaliyet ve finansman giderlerinin artması da etkili olmuştur.

Barter Sistemi işletmeye, stokların eritilmesinde, maliyetin düşürülmesinde, tahsilatların sorunsuz gerçekleşmesinde yardımcı olur. Satışların daha çok ve az maliyetle yapılmasıyla hem kar oranı artmakta hem de nakit tasarrufu sağlanmaktadır. Güvenli, istikrarlı bir ticaret ve rekabet ortamında faaliyet göstermekte olan firmalar, Barter Sistemi ile parasız alışverişlerini gerçekleştirmekte ve büyük karlar elde edebilmektedirler. Böylece başarılı bir firma olarak ticaret ortamında faaliyetlerine uzun yıllar devam etmektedirler

## SONUÇ

Bir değişim aracı olarak kullanılan paranın, ekonomide daralmaya neden olduğu zamanlarda, maliyetini düşürmek için farklı finansman teknikleri ortaya çıkarılmıştır. Barter, bu finansal sorunlara çözüm getiren bir araç olmuştur.

Barter Sistemi'ne üye olan firmalar, enflasyondan ve likidite sıkışıklığından etkilenmemektedir. Çünkü Barter'da her paranın, satılmış ya da satılacak mal veya hizmet olarak bir karşılığı vardır.

Dünyada Barter organizasyonları, yeni çağın ihtiyaç duyduğu en etkin kurumlardan birisidir. Barter sistemleri piyasaya bağlı olmakla beraber, bu yapı için gerekli tüm temel alt yapı bilgisini ve bilgi birikimini taşımaktadır. Diğer yandan birbirine bağlı bir çok işlevi olmasına rağmen Barter organizasyonları, çok basit temel kuralları olan ve uygulamalarını gerçekleştirilmesi kolay bir kurumdur. Zaten sistemlerin gücü ve birçok işlevi görebilmesi de bu temel yapının basit ve sağlam kurallara dayanmasından kaynaklanmaktadır.

Dünyada Barter işlemleri, birçok sektörde ve birçok ülkede gerçekleştirilmektedir. Böylece ülkelerin birbirleriyle alışverişleri, hem ülke ilişkilerine katkıda bulunmakta hem de ekonominin canlanmasını sağlamaktadır.

Kurum şeklinde organize bir piyasada mal ve hizmetlerin değiş-tokuşu olarak ifade edilen Barter, ülkemizde son yıllarda fazlasıyla kullanılmaya başlanmış bir finansman ve pazarlama tekniğidir. Türkiye'de Barter Sistemi'nin 15 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Barter, her sektörde kolaylıkla uygulanabilmektedir. Özellikle, Dedeman Turizm Yatırımları AŞ gibi hizmet sektöründe yer alan firmalar için bu sistemin yararları oldukça fazladır. Barter'da paranın maliyeti neredeyse sıfır olduğundan, bu sistem ucuz bir finansman tekniği olmaktadır.

Ülkemizdeki Barter şirketlerinin üye sayıları oldukça fazladır. Bu üyelerin, Dünya Barter Birliği'ne üye olan firmalarla çalışabilme imkanları, Türkiye'nin ihracatına da önemli katkıda bulunmaktadır.

Barter Sistemi'nin, işletmelerin tüm finansal sorunlarına çözüm getirmesi beklenemez. Fakat işletmelere dev bir pazar imkanı sunar, satışları ve karı artırır, tahsilat garantisi sağlar, atıl kapasitenin değerlendirilmesini sağlar, ücretsiz ve etkin reklam sağlar, riskleri yok eder ve ekonomik krizlere çözüm sunar. Barter Sistemi'nin önemli avantajlarından biri de firmaların başlangıç yıllarında ciddi bir satış potansiyeli sunmasıdır. Kontrol edilmesi gereken bu dönemde Barter Sistemi, çok iyi bir geçiş süreci sağlar, dinamik bir pazar içinde her sektörden faaliyet gösteren firmalar ile işbirliği doğurur.

Günümüzde sıklıkla uygulanan bir sistem olan Barter, atıl kapasitenin üretime dönüştürülmesini, stokların nakde dönüştürülmesini, reklam, pazarlama ve danışmanlık hizmetleri sağlamaktadır. Türkiye'de Barter Sistemi'nin yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar yapılması, özellikle KOBİ'ler başta olmak üzere finansman sıkıntısı nedeniyle zora düşen işletmelerimizin sorunlarını çözmeye önemli katkılar sağlayacaktır. Barter'in firmalar açısından en önemli avantajı ise, nakit tasarrufu sağlamasıdır. Böylece işletmelerin hayatlarını devam ettirebilmeleri için gerekli olan kar, elde edilmiş olmaktadır.

Firmaların, Barter Sistemi'ni kullandıktan sonra nakit tasarrufu nedeniyle hazır değerleri artmaktadır. Elde bulunan nakit fazlası ile yatırımlar yaparak maddi duran varlıklarını artırabilmektedirler. Böylece işletmenin büyümesini sağlamaktadırlar. Stokların azalması ile satışlar artmaktadır. Bu satışlar sayesinde firmalar, ek satış geliri elde edebilmektedir. Barter Sistemi ile satışlar hızlanmakta ve maliyetler düşmektedir. Buna bağlı olarak dönem karı oluşmaktadır.

Firmalar, Barter Sistemi'nde ihtiyaçları olan mal veya hizmeti bulamadıkları zaman bu durum, mali yapıyı olumsuz etkilememektedir. Çünkü firma, satış yapmış ve alacaklı duruma geçmiştir. Çok çeşitli mal ve hizmetlerin sunulduğu Barter Ortak Pazarı'nda her firma, elbet ihtiyacı olan ürünü bulup bu ihtiyacını iyi bir finansman tekniği ile gidermiş olacaktır.

Barter Sistemi işletmeye, stokların eritilmesinde, maliyetin düşürülmesinde, tahsilatların sorunsuz gerçekleşmesinde yardımcı olur. Satışların daha çok ve az maliyetle yapılmasıyla hem kar oranı artmakta hem de nakit tasarrufu sağlanmaktadır. Güvenli, istikrarlı bir ticaret ve rekabet ortamında faaliyet göstermekte olan firmalar, Barter Sistemi ile parasız alışverişlerini gerçekleştirmekte ve büyük karlar elde edebilmektedirler. Böylece başarılı bir firma olarak ticaret ortamında faaliyetlerine uzun yıllar devam ettirmektedirler

Barter Sistemi, ekonominin canlanmasını sağlamakta ve evrensel bir pazar imkanı sunmaktadır. Firmalar, Barter Sistemi hakkında daha çok bilgilendirilerek sisteme katılım artarsa, daha çok üretim ve daha çok satış gerçekleşecektir. İşletmeler, tahsilat riskini aza indirgeyerek, nakit tasarrufu sağlayarak kaynaklarını daha verimli kullanacak ve daha çok kar elde edeceklerdir. Böylece lke ekonomisi de canlılığı koruyacaktır.

## KAYNAKÇA

### Kitaplar

- ALKİN, Erdoğan, Uluslararası Ekonomik İlişkiler, Güryay Matbaası, İstanbul, 1981.
- ARSLAN, Murat; AYKUTLU, Fercan, Barter Uygulaması, Türmob Yayınları-97, Ankara, 1999.
- ARZOVA, Burak, Barter İşlemleri İşleyişi, Hukuki Yönü Ve Muhasebeleştirilmesi, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000.
- AYDEMİR, Muzaffer; DEMİRCİ, Kemal, İşletmelerin Küreselleşme Stratejileri ve Kobi Örneğinde Bir Uygulama, Gazi Kitabevi, Ankara, 2006.
- DEMİNG, Edward, Qut of Crises, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.
- DÜLGEROĞLU, Ercan, Kalkınma Ekonomisi, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayınları No:14, Bursa, 1988.
- EKİNCİ, Behzat, Uluslararası Hizmet Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No:2008-10, İstanbul, 2008.
- ENDERS, Walter; LAPAN, Harvey, International Economics Theory And Policy, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey, 1987.
- ERKUT, Haluk, Hizmet Yönetimi, Toplam Kalite Yönetimi Dizisi Interbank Yayınları Yayın No:1, İstanbul, 1995.
- FEKETEKUTY, Geza, International Trade in Services; An Overview and Blueprint for Negotiations, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Ballinger Publication, Washington DC, 1988.
- FISHER, Bart S.; HARTE, Kathleen M., Barter In The World Economy, Praeger Publishers, 1985.
- GÜRSOY, Celal, Barter El Kitabı, Göksu Matbaacılık, İstanbul, 1998.
- JAVALGI, Rajshekhar.G.; WHITE, D.Steven., Strategic Challenges for the Marketing of Service Internationally, International Marketing Review, Sayı:19, Cilt:6, 2002.
- KARAHAN, Kasım, Hizmet Pazarlaması, Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ, İstanbul, Ekim 2000.
- KARLUK, Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, Genişletilmiş, Yenilenmiş 4. Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ, İstanbul, 1996.

- KAYMAKCI, Oğuz; AVCI, Nuri; ŞEN, Recep, Uluslararası Ticarete Giriş Teori, Politika ve Uygulama, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, Şubat 2007.
- KESKİN, Ayşe Dilşad, Barter Sözleşmesi, Turhan Kitabevi, Ankara, 2004.
- KOBU, Bülent, Üretim Yönetimi, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, 2003.
- MADURA, Jeff, International Financial Management Third Edition, West Publishing Company, St. Paul MN, 1992.
- ONGUN, M. Tuba, Hizmet Ticareti Genel Anlaşması ve Olası Sonuçları, Türk İş Yıllığı, 1990'ların Bilançosu Değerlendirme Yazıları, 2. Cilt, TİSK-Türk-İş Araştırma Merkezi, Ankara, 1997.
- ÖZTÜRK, Sevgi Ayşe, Hizmet Pazarlaması, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:1028, Eskişehir, 1998.
- SCHUELL, William F. ; GÜLTİNAN, Joseph P. , Marketing: Contemporary Concepts and Practices, Prentice Hall, Inc, New Jersey, 1995.
- SEYİDOĞLU, Halil, Uluslararası Finans, Geliştirilmiş 3.Baskı, Güzem Yayınları No:16, İstanbul, 2001.
- SEYRAN, Deniz, Hizmet Kalitesi, Modeller ve Hizmet Kalitesine Yeni Bir Bakış Açısı, Kalder Yayınları No:34, İstanbul, Haziran 2004.
- ŞİMŞEK, M. Sırrı, Parasız Ticaret Barter, Kapital Medya Yayınları, İstanbul, 2004.
- UZUNOĞLU, Sadi, AKLİN, Kerem, GÜRLESEL, Can Fuat, CİVELEK, Uğur, Bölgesel Finans ve Hizmet Merkezi: İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No: 2000-34, İstanbul, 2000.

## **Tezler**

- ADADAĞ, İsmail İtri, İşletmelerde Alternatif Finans Kaynakları ve Seçimi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Programı Yüksek Lisans Bitirme Tezi, İstanbul, 1996.
- BÖLÜKBAŞ, Burcu, Hizmet Sektörünün Artan Öneminde Müşteri Memnuniyetinin Yeri ve Bir Araştırma, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası Kalite Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2008.

- DURMUŞ, Cem Niyazi, Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Bir Öneri Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2005.
- GÜVEMLİ, Tuğrul, Hizmet Sektöründe Toplam Kalite Yönetimi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1996.
- KANAR, Aytuğ, Alternatif Finans Yöntemlerinden Barter Sistemi ve Sisteme Taraf Olan Şirketlerde Muhasebe Düzeni Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2002.
- KARACAN, Sami, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Hizmet Sektörü İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2000.
- KÜPÇÜK, Asuman, Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2003.
- ÖNCÜL, Elif, Optimum Kapasitenin Belirlenmesinde Bekleme Hattı Modeli İle Yeni Bir Yaklaşım ve Hizmet Sektöründe Bir Uygulama, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Sayısal Yöntemler Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2005.
- PAK, Fulya, Hizmet Sektöründe Müşteri Memnuniyetinin Ölçülmesi ve Gümrükleme/Nakliyat İşletmelerinde Uygulama Örneği, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası Kalite Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2001.
- SÖZTUTAN, Sırrı, Türkiye’de Barter İşletmeleri ve Muhasebesi Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 2004.
- TEKŞEN, Ömer, Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırarak İncelenmesi: Bir Araştırma Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, Temmuz 2006.
- TOPRAK, Tayfun, Hizmet Sektöründe Kalite Değer ve Müşteri Memnuniyetinin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Yüksek Lisans Programı, İstanbul, 2007.

ZÜGÜL, Muhittin, Reform Ülkelerinin Dış Ticaretinde Barter ve Diğer Ödeme Şekilleri-Kırgızistan Uygulamaları Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, İstanbul, 1998.

## **Dergiler**

ASLAN, Sinan, Barter Sistemi'nin İşleyişi ve Muhasebesi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl:6, Sayı:14, Cilt:3, İstanbul, Haziran 2000.

ERKAN, Mehmet, Yeni Bir Finansman Aracı: Barter, Vergi Dünyası, Yıl:19, Sayı:221, Ocak 2000.

ÇAKIR, Mesut; YÜKSEL, Fatma; ÖZDEMİR, Abdullah, Türkiye'de Hizmet Sektörünün Genel Yapısı (Girdi-Çıktı Yaklaşımıyla), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Dergisi, Yıl:12, Sayı:24, cilt:6, İstanbul, Haziran 2005.

GÜNLÜ, Ebru, Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:2, İzmir, 2000.

ÖZKAN, Azzem, Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Kayseri, Sayı:18, 2002.

YILMAZ, Tolga; ALPKAN, Lütfihak, Türkiye'de Kobilerin Üretim Yönetimi Alanındaki Sorunları ve Çözüm Önerileri, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:23, Sayı:1, Bursa, Haziran 2004.

Barter'da Yeni Satış Teknikleri, Barternews, Yıl:1, Sayı:3, Kasım 1997.

Doluluk Kapasitesine Yeni Pazar Çözümleriyle Turizme Alternatif Fırsat: Barter Bank Tourism, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008.

Barter Ortak Pazarındaki Oteller, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008.

Dünya Barter Birliği (IRTA) Güçlü Barter Şirketleriyle Büyüyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:124, Mayıs 2008.

Uluslararası Barter Birliği (IRTA) Yönetim Kurulu Toplantısı Polonya'daydı, Ekonomix, Yıl:11, Sayı: 124, Mayıs 2008.

Barter Sistemi İle Milyon Sınırını Geçtiler, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:125, Haziran 2008.

Türk Barter'dan KOBİ'lere 500 milyon YTL Faizsiz Kredi, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:125, Haziran 2008.

AVM'lerde Türk Barter Dönemi Başlıyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:129, Ekim 2008.

Türk Barter'dan Anadolu Kaplanlarına Çağrı, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:130, Haziran 2008.

Dünya Barter Haberleri, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008.  
Maliyetler Sürekli Artıyor, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008.  
Geleceğin Finans Sistemi Barter, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008.  
Bartercard'ın Yeni Hizmeti, Ekonomix, Yıl:11, Sayı:131, Aralık 2008.  
IRTA Ticarete Hız Kesmiyor, Ekonomix, Yıl:12, Sayı:132, Ocak 2009.  
Barter Bir Senede İkiye Katladı, Ekonomix, Yıl:12, Sayı:132, Ocak 2009.  
Barter Krizde Çözüm Ortağı Oluyor, Ekonomix, Yıl:12, Sayı: 133, Şubat 2009.  
Türk Barter, İş Dünyasının Sırtındaki Yükü Aldı, Finans Dünyası Dergisi, Sayı:224,  
Ağustos 2008.

## **Internet**

[www.akademiktisat.net/calisma/iktisat\\_uygulama/barter\\_kyavuz.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/iktisat_uygulama/barter_kyavuz.htm)  
[www.avrasyabarter.com/gelisim.asp](http://www.avrasyabarter.com/gelisim.asp)  
<http://www.barteractive.com.tr/terimler.asp>  
[www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc](http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc)  
[www.baykanhaber.com/detay.asp?id0166](http://www.baykanhaber.com/detay.asp?id0166)  
[www.cozumbarter.com/](http://www.cozumbarter.com/)  
[www.egitimilanlari.com/default.asp?pg=makale\\_goster&makale\\_id=360](http://www.egitimilanlari.com/default.asp?pg=makale_goster&makale_id=360)  
[www.elitada.com/haber/barter-sistemi-ve-ekonomik-krizde-anlami.html](http://www.elitada.com/haber/barter-sistemi-ve-ekonomik-krizde-anlami.html)  
[www.fatih.edu.tr/~ahgungormus/altsayfa/fyazi.html](http://www.fatih.edu.tr/~ahgungormus/altsayfa/fyazi.html)  
[www.finance.groups.yahoo.com/group/disticaret/message/6121](http://www.finance.groups.yahoo.com/group/disticaret/message/6121)  
<http://www.habersarayi.com/ekonomi/turkiyenin-ilk-perakende-barter-magazasi-acildi.html>  
[www.insaathaberleri.net/](http://www.insaathaberleri.net/)  
<http://www.irta.com/ReciprocalTradeStatistics.aspx>  
[www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/021403/282](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/021403/282)  
[www.kobiline.com/docs/AATax/article/barter\\_sist.doc](http://www.kobiline.com/docs/AATax/article/barter_sist.doc)  
[www.kobitek.com/makale.php?id=67](http://www.kobitek.com/makale.php?id=67)  
[www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html](http://www.lpghaber.com/Krize-Alternatif-Barter-Sistemi--haberi-179358.html)  
[www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm](http://www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm)  
[www.muhasabenet.net/makale\\_huseyin\\_bozkurt\\_finansman%20kaynaklari%20ve%20barter.htm](http://www.muhasabenet.net/makale_huseyin_bozkurt_finansman%20kaynaklari%20ve%20barter.htm)  
[www.nefhamakale.blogspot.com/2006/02/barter-nedir.html](http://www.nefhamakale.blogspot.com/2006/02/barter-nedir.html)

[www.optisyeninsesi.com/site1/paratukendi.htm](http://www.optisyeninsesi.com/site1/paratukendi.htm)  
[www.qafqaz.edu.az/journal/ALI%20AKAYTAY-AYDIN%20DAGDAT-HILMI%20KIRLIOGLU.pdf](http://www.qafqaz.edu.az/journal/ALI%20AKAYTAY-AYDIN%20DAGDAT-HILMI%20KIRLIOGLU.pdf)  
<http://www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=5>  
[www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=11](http://www.rantbarter.com/uyeler.php?sektor=11)  
[www.sdrbarter.com/default.asp?id=50](http://www.sdrbarter.com/default.asp?id=50)  
[www.sigortacilik.net/modules.php?name=News&file=article&sid=21](http://www.sigortacilik.net/modules.php?name=News&file=article&sid=21)  
[www.ttbarter.com.tr/TTBarter\\_Barter\\_Nedir.php](http://www.ttbarter.com.tr/TTBarter_Barter_Nedir.php)  
[www.tuik.gov.tr/yillik/Ist\\_gostergeler.pdf](http://www.tuik.gov.tr/yillik/Ist_gostergeler.pdf)  
[www.tuik.gov.tr/yillik/yillik.pdf](http://www.tuik.gov.tr/yillik/yillik.pdf)  
<http://tuikapp.tuik.gov.tr/ulusalgostergeler/degiskenlerUzerindenSorgula.do>  
[www.tumgazeteler.com/?a=5689527](http://www.tumgazeteler.com/?a=5689527)  
[www.tumgazeteler.com/?a=5975334](http://www.tumgazeteler.com/?a=5975334)  
[www.tumgazeteler.com/?a=5793260](http://www.tumgazeteler.com/?a=5793260)  
[www.turkbarter.com/125.aspx](http://www.turkbarter.com/125.aspx)

### **Diğer Kaynaklar**

Altuğ, F.Nuray, Para Politikaları ve TCMB Bilanço Analizi Basılmamış Ders Notları, İstanbul, 2008.

## EKLER

### EK-1 : Barter Üyelik Sözleşmesi

# TURK\*BARTER

## ➔ Barter Sözleşmesi

Sözleşme Sıra No:.....

### ➔ A. SÖZLEŞME KONUSU

1. İşbu sözleşmenin konusu, aşağıda kimliği yazılı özel veya tüzel kişilerin, Barter Sistemi ile çalışma şartlarının Barter Ortak Pazarındaki yükümlülüklerinin tespit edilmesi ve Türk Barter'in Barter Sistemi organizatörlüğündeki şartların belirlenmesidir.

### ➔ B. TARAFLAR

1. İşbu sözleşme: Park Plaza No:22 Kat:11 BOĞ70 Maslak/İSTANBUL adresinde ikamet eden Türk Barter markalı Tür Barter A.Ş. (bundan böyle Türk Barter olarak anılacaktır) ile diğer tarafta,

Firma Ünvanı: .....

Adresi : .....

Posta Kodu:..... İlçe:..... İl : .....

Telefon/İş : ..... Telefon/Ev : .....

Faks : ..... E-Mail : .....

(Bundan böyle Üye olarak anılacaktır) arasında imzalanmıştır.

### ➔ C. TANIMLAR

- a. Barter Sistemi : Firmanın satın aldığı mal veya hizmetlerin bedelini, sisteme üye diğer firmalara mal veya hizmet satarak ödemesidir.
- b. Barter Ortak Pazarı : Barter Sistemi ile çalışan üye firmaların bir araya gelerek oluşturduğu pazardır.
- c. Barter Şirketi : Barter Ortak Pazarında üye firmaların çalışmaları organize eden aracı kuruluştur. Arz ve talep bilgilerinin kaydedildiği bir Bilgi Bankası'nı yönetir.
- d. Üyelik : Firmanın, Barter Sistemi ile çalışmak istediğini beyan etmesi ve Barter Sistemi ile çalışmaya yardımcı olan kişidir.
- e. Broker : Türk Barter adına Firmaların, Barter Ortak Pazarı'na üye olmalarına ve Barter Sistemi ile çalışmalarına yardımcı olan kişidir.
- f. Barter Kredisi : Üyenin, Barter Ortak Pazarı'nda, ödemeyi Barter Çekli ile yapmak suretiyle mal veya hizmet satın alarak borçlanabilmesidir.
- g. Kredi Limiti : Üyenin, Türk Barter tarafından belirlenen, kullanabileceği Barter Kredisi miktarıdır.
- h. Teminat : Barter Kredisi kullanmak isteyen Üyenin, Kredi Limiti oluşturmak için Türk Barter'a teminat olarak verdiği Banka Teminat Mektubu, Devlet Tahvil, Hazine Bonosu veya Gayrimenkul ipotegi demektir.
- i. Arz Bildirim Formu : Üyelerin, Barter Sistemi ile satmak istedikleri malların veya hizmetlerin bilgilerinden oluşan ve Türk Barter'in yayınladığı listedir.
- j. Talep Bildirim Formu : Üyelerin, Barter Sistemi ile satın almak istedikleri mal veya hizmetlerin bilgilerinden oluşan ve Türk Barter'in yayınladığı listedir.
- k. Barter Çeki : İki üye arasında gerçekleşen alım-satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlem Amerikan Dolan parasından tutarının yazılı olduğu, mal veya hizmet alan tarafından imzalanıp keşilenen, Barter Sistemi'nin kıymetli evrakıdır.
- l. Satış Yetkili Kodu : Barter Sistemi ile satış yapacak firmaya, ürününü satın alacak üyenin barter kredisi kullanabileceğine dair Türk Barter tarafından verilen onaydır.
- m. Fizyet Kontrol Kurulu : Üye tarafından Barter Sistemi'ne arz edilen mal veya hizmetin finansal değerlerini piyasa değerleri ile karşılaştırarak en az 3 kişiden oluşan bir kuruldur. Bu kurul, arz edilen ürünün alım-satım sirkülasyonuna hız verebilmek amacıyla, fiyatların piyasa değerlerine göre kıyaslamasını yapar. Tespitler sonrasında farklı değerler görüldüğü takdirde arzın yayını durdurabilir.
- n. Hesap Bildirim Cetveli : Barter Sistemi ile alım-satım yapan Üye'nin cari hareketleri, bakiyesi, kredi limiti detaylarını içeren ve her ayın sonunda işlem yapan üyeye bildirilen ekattir.

### ➔ D. ÜYE OLMA KOŞULLARI

1. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkili olmak için Firma, Yıllık Üyelik Bedeli'ni nakit ödeyerek Türk Barter tarafından istenen, son yıla ve son duruma ait belge ve evraklardan kendisi ile ilgili olanların tamamını Broker'ına veya Türk Barter Genel Merkezine verir. Firması'ndan istenen belge ve evraklar şunlardır:
  - a. Son yıl vergi levhası fotokopisi
  - b. Şirket kuruluşuna ait Ticaret Sicil Gazetesi
  - c. İmza Sirküleri
  - d. Ticaret Odası Faaliyet Belgesi
  - e. Arz Bildirim Formu
  - f. Talep Bildirim Formu
  - g. Kuruluş Tanıtım Formu
  - h. Faks Tanıtım Formu
2. Firması'nın Barter Ortak Pazarı'nda satmak istediği ürünlerinin bilgileri Türk Barter Arz Listesi'ne; Barter Ortak Pazarı'ndan satın almak istediği ihtiyaçlarının bilgileri, Türk Barter Talep Listesi'ne kaydedilir ve Türk Barter tarafından diğer üyelere yayınlanır.
3. Türk Barter, Üyelerin Barter Ortak Pazarı'nda satmak istedikleri ürünlerinin bilgilerinden oluşturduğu Arz Listesi'ni internet ortamında da yayınlar. Üyeler, Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkili oldukları sonra Türk Barter Genel Merkez tarafından kendilerine verilen sifre ile internetteki Türk Barter Arz Listesi'ni görebilirler. Firma, Üyelik Bedelini KDV'li ile birlikte Türk Barter'in Banka Hesap Numaralarına yatırır ve yatırıldığına dair dekontu,
4. Türk Barter Genel Merkezine müracaat dosyası ile eiden veya Broker'ı aracılığı ile ulaştırır.
5. Türk Barter, firmaları ve yetkili temsilcilerinin kimliğini kendisine verilmiş bulunan imza örneklerini (imza sirküleri), sözü geçenlerin Türk Barter yetkilileri nezdinde doldurulan belgelerin üzerine atacakları imzaları karşılamak suretiyle denetler ve inceler. Türk Barter, imza karşılaştırmaları makul bir dikkatle yapacak ve ilk bakışta anlaşılacak olan imza benzerliklerinin sonuçlarından sorumlu olmayacaktır. Türk Barter'a ibraz edilen belgelerin, vekaletnamelerin ve diğer yetki belgelerinin sahteliğinden sorumlu tutulmayacaktır. Türk Barter kendisine sunulan ilgili belgelerin gerçeğe uygunluğunu araştırmakla yükümlü değildir.

## EK-1 : Barter Üyelik Sözleşmesi (Devam)

### → E. SÖZLEŞMENİN İÇERİĞİ

1. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte Barter Sistemine konu olan işlemler, Üyenin diğer Firma'lar ile yaptığı alım veya satım işlemleridir. Firma'nın işi ile ilgili harcamaları, özel ihtiyaçları ile ilgili harcamaları, yatırım harcamaları ve diğer harcamaları Türk Barter tarafından onaylanmadığı sürece bu sözleşmenin kapsamı dışındadır.
2. Üye, Barter Ortak Pazarı'na arz ettiği ürün bilgilerini işbu sözleşme süresi içinde Türk Barter arayış ile her zaman değiştirebilir. Satışını yapmak istediği ürünün açıklarını artırabilir, ürün miktarını artırabilir azaltabilir, bilerece Türk Barter Arz Listesi'nden kaldırabilir. Ancak Üyenin arz ile ilgili yapacağı istediği değişiklik bilgileri Türk Barter Genel Merkezine ulaştırılmadan sonuçta geçerlik kazanmaz.
3. Üye, B. maddesinde belirtilen delillerde kendi tarafından veya başkası tarafından yapılacak değişiklikten ötürü Üyenin temsil ve ilzama yetkili kişi/kisilerin değişmesi durumunda; bu değişiklikleri Türk Barter'a yazılı olarak en kısa zamanda bildirmekte yükümlüdür.

### → F. BARTER SİSTEMİ İŞLEMLERİNE İLİŞKİN GENEL HÜKÜMLER

1. Türk Barter Üyeye, işbu sözleşmenin kapsamı içinde Barter Sistemi'ni kullanmaya başlaması için, istenen evraklarını tamamlanması, üyelik bedelinin ödenmesi ve sözleşmenin onaylanmasını müteakip 15 (onbeş gün) içinde, yazılı olarak HESAP AÇMA ve İŞLEM YAPMA YETKİLİSİ verir. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkili si alan Üye, satım bir Cari Hesap açar ve Firma'nın Barter Ortak Pazarı'nda gerçekleştirildiği
2. Türk Barter, Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkili si alan Üye, satım bir Cari Hesap açar ve Firma'nın Barter Ortak Pazarı'nda gerçekleştirildiği alım ve satım işlemlerinin baskılandırılması, Amerikan doları cinsinden Cari Hesapta kayıtlı tutar. Ayrıca, Üyeye, Barter Sistemi çalışmalarında yardımcı olması için bir Broker görevlendirir ve Arz Bildirim Formu, Talep Bildirim Formu'ndan oluşan operasyonel materyali teslim eder. Barter Çeki, Üyenin satışından dolayı elde ettiği satımına kredisi ile alım işlemi yapacağı zaman veya vereceği teslimat ve taminatın uygunluğunu tespit edilmesi ile teslim edilir. Barter Çeki'nin işbu sözleşme kapsamı dışında kullanımından doğan sorumluluk, Üyeye aittir.

### → G. ELEKTRONİK TİCARET YÖNÜMLÜLÜKLERİ

1. Üye, bu sözleşmenin yürürlüğe girmesinden itibaren, internetle Türk Barter sayfasına bağlanacağı şekilde bilgisayar teçhizatına sahip olacağını kabul ve taahhüt eder. Üye, internet üzerinden her türlü Barter İşlemlerini yapabilmeye için işbu sözleşmeyle, internetle Türk Barter web sayfasına erişimi yetkili, no ve güvenli ile doğrudan problemlerden Üye sorumludur.
2. Üye, internet üzerinden yapacağı Barter İşlemleri için kendisine verilecek olan şifrelerin başka şahıslarla kullanılması suretiyle işlem yapılamaması için gerekli önlemleri alacak, şifreleri yetkili şahıslarla öğrendiğinden şüpheli olduğu anda Türk Barter'i derhal haberdar ederek şifrelerini değiştirecek, aksi takdirde yetkizlik kişilere yapılan işlemlerden ve bunun neticelerinden sorumlu olacaktır. Bu durumda işlemin gerçekleştirilmesi sebebiyle Üyenin uğradığı zararlardan Türk Barter sorumlu tutulmayacaktır. Türk Barter ilerde zaman zaman güvenlik nedeniyle şifreyi değiştirme ve Üyenin bu sözleşmedeki adresine bildirme yetkisine sahiptir.
3. Üye, Türk Barter'in sunduğu internet hizmetlerinin verilmesi esnasında veya herhangi bir zamanda oluşabilecek arıza ve teknik sebepler ile bu hizmetlerin verilmesini ara veya son verilmesini ya da hizmetin kesintisi uğramasından, keza donanım, yazılım (hardwara-software) ve internet sunucusundan kaynaklanan aksaklıklar sonucu 3. kişilerin kendisine ait bilgilere erişimi nedeniyle, Türk Barter'in herhangi bir sorumluluğu olmadığını beyan ve kabul eder.
4. Üye, Türk Barter'in vermiş olduğu internet hizmetlerinden yararlanmak suretiyle diğer Üyeler ile arasında gerçekleştirildiği alım satım işlemleri sonrasında bahse konu mal veya hizmetlerin her türlü uygunsuzluklarından ve problemlerinden Türk Barter'in sorumlu olmadığını kabul ve beyan eder.

### → H. ALIM - SATIM İŞLEMLERİ

1. Üye, Barter Ortak Pazarı'nda yaptığı alım ve satım işlemlerinde fiyatın makul olduğunu, ürün kalitesini, teslimat süresini, ürüne ilgili nitelik ve nicelik bilgilerinin uygunluğunu kendi serbest iradesi ile değerlendirerek karar verirler; hiçbir şekilde etki altında kalmazlar. Türk Barter'in görevlendirdiği Broker'ların alım ve satım işlemlerindeki rolü, Üyenin kendi serbest iradesi ile işlem yaptığı gerçeğini değiştirmez. Bu sebeple ürünün fiyatından, kalitesinden, niceliğinden ve diğer niteliklerinden, satış sonrası teknik hizmetlerden ve ürün garanti şartlarına yönelik hizmetlerden kaynaklanan problemlerin sorumluluğunu, alıcı ve satıcı firmalar üstlenir. Bu problemler için Türk Barter, alıcının veya satıcının lehinde veya aleyhinde taraf değildir.
2. Üye, ürünlerine Barter Ortak Pazarı'ndan talep gelene kadar, alıcı firma ile görüşerek fiyatı, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürüne ilgili şartlarda anlaşır. Üye, satış ürününü bedeli karşılığı Barter Çeki'ni kabul ederek Barter Sistemi'nden alacaktır. Barter Sistemi ile mal satım Üye, alıcının, Barter Ortak Pazarı'na satış sunulan ürünlerden satın alarak tahsil eder. Üyenin Barter Sistemi ile satış yapması, Türk Barter Genel Merkez'i'nden Satış Yetki Kodu almaya satımına bağlıdır. Satış Yetki Kodu alınmadan, Üyenin diğer Üyelere yaptığı satışlar bu sözleşmenin kapsamı içine girmez, yapılan satışın sorumluluğu Üye ye aittir.
3. Üye, satın almak istediği mal veya hizmetin Barter Ortak Pazarı'nda bulunup bulunmadığını Barter Arz Listesi'nden araştırır; ihtiyacını karşılayacak Üyeler ile doğrudan iletişime geçerek ürüne talep olur. Fiyatta, kalitede, miktarda, teslimat şartlarında, satış sonrası hizmette ve diğer ürüne ilgili şartlarda satıcı Üye ile karşılıklı görüşerek anlaşır. Satıcı ile anlaşan Üye, Barter Çeki ile ödeme yaparak ihtiyacını satın alır.
4. Üyeler, Barter Ortak Pazarı'nda gerçekleşen işleme ilgili söz konusu ürünün Türk Lirası değerini, T.C. Merkez Bankası efektif satış kurulu ile Amerikan dolarına çeviren Türk Barter Çeki üzerine yazar.
5. İşbu sözleşme ile Üye, kendi adına bu sözleşme kapsamı içinde meydana gelen alacaklarını nakit veya Barter ile tahsilatı hakkında Türk Barter'a tüm yetki, vekalet vermiş sayılır. Tahsil edilen alacakları için fali veya başka bir talepte bulunmayacağı kabul ve taahhüt eder.
6. Sipariş ile ödemeyi yapan kurumlarda satıcı, alıcı ile sipariş şartlarını içeren bir ön sözleşme yapar. Yapılan ön sözleşmede alıcı Üyenin siparişten vazgeçme riskine karşılık bir miktar teslim edilmiş ise Türk Barter o miktar satıcıya alacak, alıcıya borç olarak kaydeder. Alıcının siparişten vazgeçtiği durumda ön sözleşmede belirtilen miktar, satıcının alacağıdır, alıcının borç hesabında kalır. Siparişli üretimlerde satıcıdan kaynaklanan ya da alıcıdan kaynaklanan problemlerin karşı taraf'a verildiği zarar, Türk Barter'in sorumluluk alanına girmez, bu durumda mağdur olan taraf haklarını Ticaret Mahkemeleri'nde arar.

### → I. ALICI VE SATICI ÜYE PROTOKOLLERİ

1. Alıcı ve Satıcı Üye arasında yapılacak olan protokollerin içeriğinde en az aşağıdaki bilgiler bulunur:

- a. Alıcı ünvanı, adresi
- b. Satıcı ünvanı, adresi
- c. İşlemin Konusu
- d. Satılacak mal veya hizmetin seviyesi ve teslim şartları
- e. İşlem Bedelinin Barter Çeki ile ödeneceği ve işlemin miktarı
- f. Satış işleminden doğabilecek her türlü problemlerin alıcı ve satıcı Üyenin sorumluluğunda olması.

2. Üye, Protokolü en az iki nüsha düzenler. Türk Barter, gerekli görüldüğü durumlarda kendisi için de bir nüsha düzenlenmesini talep edebilir.
2. Türk Barter, Üyenin satışını gerçekleştireceği mal veya hizmetin teslim şartlarını dikataz olarak, Kredisizdir ma bülümünü 9. maddesine göre alacak hesabına bloke koyabilir.

### → J. SATIŞ YETKİ KODU

1. Üye, Barter İşlemleri'nde telefonla operatörden veya robot operatörden yetki kodu alma işlemlerini gerçekleştirebilir. Bunun için, verileri internet şifresi geçerli olduğundan yukarıda E1., E2., E3., ve E4. maddelerinde internet kullanımına ve Barter İşlemlerinde bahsi geçen konuları aynı şekilde telefonla yapılacak işlemler için de geçerli olacaktır. Üye, alıcının teslim alacağı Barter Çeki ve Protokolü Türk Barter'a faks ile beyan eder. Türk Barter, beygirdedeki imza kontrolünden sonra alıcı Üyenin işlem miktarı kadar kredi limitinin olup olmadığını inceler. Alıcının yeterli kredisi olmadığını durumunda Türk Barter genel merkezi tarafından Satış Yetki Kodu Üyeye yazılı olarak bildirilir.
3. Deger, 3 bin USD üzerinde olan mal veya hizmet satışında Üye, Satış Yetki Kodu nu, Türk Barter Genel Merkez'i'nden yazılı olarak alır.

### → K. TEMİNAT

1. Üyenin, Barter Sistemi ile mal veya hizmet satın alması, Türk Barter tarafından kendisine Kredi Limiti alınmasına bağlıdır. Üyenin Barter Ortak Pazarı'na yaptığı satışları doğan alacak, Kredi Limiti anlamındadır ve Üye, alacak miktarı kadar Barter Ortak Pazarı'ndan ürün satın alabilir. Üye, kredi limitli oluşturmamak için ise satış yapmak veya teminat vermek zorundadır. Üyenin vereceği teminatın, Gayrimenkul ipotegi olması durumunda söz konusu gayrimenkulün Türk Barter'in onayladığı ekspertize tespit edilen değerinin en fazla % 50'si oranında Barter Kredisi açılır, açılacak limit konusunda Üye, Türk Barter'i zorlayamaz.



## EK-1 : Barter Üyelik Sözleşmesi (Devam)

### → G. YURTDIŞI BARTER İŞLEMLERİ

1. Türk Barter Uluslararası Barter Şirketi Statüsünde; Üyenin Uluslararası Finansal Takası (Barter) işlemlerinde, uygulamaların usul ve esaslarını gerektiğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemeye, Üyenin politikalarında bir bütünlük sağlanması için finansal takasa yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmeye, yetkilidir.
2. Uluslararası Barter İşlemlerinde ihracat ve ithalat bedelleri, Türk Barter Uluslararası Barter Şirketi Statüsünde, organize ettiği Barter Sistemi Üyeleri tarafından tahsil edilir. Türk Barter Üyenin Uluslararası işlem yapığı 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 Şirketi'nden barter sisteminde tahsil eder. Bu durumda işlemlerin takibi ve tahsilatı, Uluslararası Barter Şirketi tarafından yapılan anlaşmalarla takip edilecek kısıtlı olabilir.
3. Barter Ortak Pazarına üye olan firma RTA üyesi diğer Barter Şirketlerinin Üyeleri ile bu sözleşme ile Barter Sistemi kapsamında diğer ticaret işlemleri yapabilir.
4. Üye, yurtdışı barter işlemlerinde yurtdışı ticaret mevzuatı, kambyo mevzuatı ve gümrük kanunlarına tabidir.

### → F. TÜM BARTER BANKA HESAP NUMARALARI

Banka Hesap Numaraları:	
Garanti Bankası : Yenibosna Şubesi Türk Lirası Hesabı	: 629 86 37
Garanti Bankası : Yenibosna Şubesi Amerikan Doları Hesabı	: 909 76 83
İş Bankası : Ataköy 9. Kısım Şubesi Türk Lirası Hesabı	: 174534
İş Bankası : Ataköy 9. Kısım Şubesi Amerikan Doları Hesabı	: 330 10 96
FİNANSTANK : Maslak Şubesi	: 19-47803

### → H. 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 ve üye yıllık üyelik bedelini banka hesap numaralarına öder. Sözleşmenin feshi konusundaki hükümler mahfuzdur. Devam edecek ödemeler için de aynı hükümler geçerlidir.
2. Üyenin akad aykırı davranışı, kredisizliği ve malik durumunda olumsuz etkilerin münhasıran Türk Barter'in tasvip ve takdiri ile ortaya çıkması halinde Türk Barter, herhangi bir mihlil işlevine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla derhal sona erdirebilir. Türk Barter'in bu feshi hakkını kullanabilmesi için Üyenin acizinin sabit olması hüküm verilmiş olması aranmaz.
3. Türk Barter'in işbu sözleşmeyi haklı sebeple feshi halinde, sebebinin haklılığı tamamen Türk Barter'in takdir yetkisi içindedir.
4. Sözleşmenin herhangi bir şekilde sona ermesi halinde Üye, ödenmiş borçlarını, komiyonu ile birlikte derhal nakit ödemekle yükümlüdür. Üyeye ayrıca ihbar ya da ihbar yapılması şartı aranmaz. Türk Barter, Üyenin bilicimle teminatlarını nakde tahvil, kefillerini takip yetkisine sahiptir. Üyenin alacağı var ise tahsilatını, ancak alacağı miktar kadar mal veya hizmeti, barter ile tahsil eder. Üye, Türk Barter'den hiçbir zaman nakit ödeme talebinde bulunamaz.
5. Sözleşme süresi sonunda sözleşmeyi yenilemeyen Üye, alacağı var ise Barter Ortak Pazarı'ndaki ürünlerden satın olarak tahsilatını yapar; borcu var ise borcunu defaten nakit öder. Alacağını Türk Barter'den tahsil edinceye kadar geçen süre içindeki üyelik hizmetlerine devam etmesi durumunda Yüklü Üyelik Bedeli'ni ödemekten kaçınmaz. Türk Barter, Üye'nin bu sözleşmedeki taahhütlerine aykırı davranması halinde ya da herhangi bir sebep göstermaksızın internet şifresini iptal edebilir ve Üyenin bu hizmetten yararlanmasına son verebilir.

### → S. DİĞER HÜKÜMLER

1. İşbu sözleşmeden kaynaklanan uyuşmazlıklarda, yalnız Türk Barter'in bağı ve kayıtların münhasır, geçerli delili teşkil edeceği Üye tarafından şimdiden kabul ve ikrar edilmiştir.
2. Üyenin bu sözleşmeye herhangi bir aykırılığı halinde veya belirtilen sair hallerde Türk Barter herhangi bir ihbara, hüküm istihsaline, mihlil işlevine, borcu miktarının yetkili yargı organlarına önceden tespitine gerek olmaksızın bilicimle teminatın nakde tahvil, mihlil işlevine, kefilleri takip yetkisine sahiptir. Bu sözleşmede, muvafakat edilebilir için ihbara gereken hallerde dahi Üyeye yapılacak ihbar yeterli olur. Ayrıca kefillere ihbar yapılması gerekmez.
3. Bu sözleşmenin akdini, uygulanması ve teminatlarının alınması nedeni ile, ödenmesi gereken bilicimle harc, vergi ve resimler ile masraflar Üyeye aittir.
4. Barter Sözleşmesinde, 1 ay önceden haber vermek veya yayınlamak suretiyle Türk Barter değişikliği yapma hakkına sahiptir.
5. Sözleşmenin bir kısmını herhangi bir sebeple hükümsüz hale getirmesi, 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 yükümlülüklerini karara bağladığı şekilde ita ve tasfiye etmesini gerektirmez.
6. İşbu sözleşmenin yorumu gereken hallerde Türk Barter'in uygulamaları esas alınır. Üye lehine mihlil işlevine uygulanabilir yoruma esas teşkil etmez.
7. Taraflar yukarıda yazılı olan adresler, gerekli tebligat adreslerini olarak kabul ve beyan etmişlerdir. Adres değişikliği yazılı olarak bildirmedikleri sürece bu adreslere yapılacak tebligatlar gerekli olarak hukuki sonuçları doğuracaktır.
8. Bu sözleşmeden doğabilecek ihtilaflarda Türkiye Cumhuriyeti Hukuk kuralları geçerlidir.
9. Bu sözleşmeden doğacak ihtilafların halinde Bakırköy Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir.
10. İşbu sözleşme ..... tarihinde, İstanbul'da, 2 (iki) nüsha olarak tanzim ve imza edilmiştir.

Türk Barter A.Ş.  
İmza / Kaşe

Üye  
İmza / Kaşe

Revizyon: 01-11-2011 Tarihli: 02.11.2011

## Ek-2 : Kuruluş Tanımlama Formu

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80678 Maslak/İSTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 48  
www.turkbarter.com

### → Kuruluş Tanımlama Formu

#### → Kuruluş Bilgileri

Ünvan : ..... Şehir : .....  
Adres : ..... Tel (iş) : ..... Faks (iş) : .....  
Web adresi : .....

#### → Kuruluş Yetkilileri

Adınız Soyadınız : ..... Yönetim Kurulu : .....  
Görevi : ..... Ünvanı : .....  
Adınız Soyadınız : ..... Yönetim Kurulu : .....  
Görevi : ..... Ünvanı : .....

#### → Barter Yetkilisi

Adınız Soyadınız : ..... Tel (iş) : .....  
Görevi : ..... GSM : .....  
e-mail : ..... Faks (iş) : .....

Barter Yetkisi: Barter Çekimini ve diğer Barter İşlemleri ile Ağı veya Satış Sözleşmesini imzalamaya yetkilidir.

#### → Kuruluş ait Belgeler

Türü : ..... Vergi Tarihi : ..... Belgeyi Veren Kuruluş : .....

#### → Ücretli bedel ve komisyon

- Yıllık Ücretli Bedel olarak aşağıdaki şartlardan birini seçiniz.
- Yıllık 500 USD + KDV Nakit ve 500 USD + KDV Barter
- Aylık 90 USD + KDV Nakit
- Alım satım işlemlerinin her ikisinden de alınmak üzere Komisyon Bedel olarak aşağıdaki şartlardan birini seçiniz.
- %5 (+KDV) Nakit
- %3 (+KDV) Nakit ve %3 (+KDV) Barter

#### → Kredi kartı ödeme talimatı

Kredi kartı no:

Son kullanım tarihi: ..... / ..... / .....  Visa  Master  American Express

Tür Barter A.Ş. ile varlığını oluşturan Barter Ücretli Sözleşmesi, Barter sistemi içinde yazılı olan alım ve satım işlemleri sonunda ve sözleşme süresi sonunda, ödemesi gereken işlem komisyonuna ve ücret bedeline, sözleşmede belirtilen oranda ve miktarda, yukarıda açık olarak belirttikten kredi kartı hesabından tahsil edilmesini rica ederim.

Yukarıda vermiş olduğum bilgilerin tümünün doğru ve eksiksiz olduğunu beyan ederim.

Adınız Soyadınız : .....  
Tarih : ..... İmza : ..... Barter Yetkisi/İmza: .....

#### → Kredi kartı ödeme talimatı

Bu bölüm, Tür Barter A.Ş. tarafından doldurulacaktır.

Sözleşme No : ..... Kuruluş Brokeri: .....  
Hesap No : .....

## Ek-3 : Faks Talimatı Taahhütnamesi

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80670 Maslak/İSTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 46  
www.turkbarter.com

### ➔ Faks Talimatı Taahhütnamesi

- 1- Türk Barter organizasyonunda üyesi bulunduğum Barter Sistemi dahilinde diğer Üyeler ile yaptığım barter işlemlerinin yürütülmesinde, üyeler arası yaptığım protokoller, arz ve talep bildirimlerimi, işlemlere yönelik yazışmalarımı faks ile Türk Barter Genel Merkezine göndermek zorunluluğu doğmuştur.
- 2- Faks ile gönderdiğim evraklarımı Türk Barter ..... numaralı faks/fakslardan gönderdiğimizi veya her sayfasında yukarıdaki faks numaralarını taşımayan faks gönderimlerimi Türk Barter tarafından işleme alınmayacağı kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.
- 3- İşbu taahhütnamedeki faks numaralarını taşıyan evrak Türk Barter'a ulaştığında, yapılması gereken işlem tarafınızdan işleme korulacaktır.
- 4- Faks ile gönderdiğim evrakların asıllarını 5 gün içinde Türk Barter'a ulaştıracağımı/ulaştıracağımı, ancak işleme ait belge aslının iletilmesinden dolayı doğabilecek zarardan sorumlu olduğumu/olduğumuzu kabul ve taahhüt ederim/ederiz.
- 5- Türk Barter, faks evrakındaki imzaları, imza sirküleri ile karşılaştırarak kontrol edecektir. Faksdaki imzaların, imza sirkülerindeki imzalara benzerliği veya Türk Barter faks evrakını işleme koymasından tereddüde düşmesi halinde veya buna benzer herhangi bir durumla karşılaşılması halinde, faks evrakını işleme alıp almamakta serbesttir. Türk Barter'ın böyle bir durumda faks evrakını işleme koymaması halinde, doğabilecek zarardan sorumlu olmayacağımı kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.
- 6- Faks evrakı ile işlem yaparken azami dikkat ve özeni göstermekle yükümlü olduğumu/olduğumuzu, faks evrakı ile işlem yapmam/yapmamız nedeniyle Türk Barter tarafından kayıtlı tutulan barter cari hareketlerimi kontrol etme ve izlemekte azami özeni göstermek zorunda olduğumu/olduğumuzu kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.
- 7- Türk Barter herhangi bir sebep göstermeksizin faks ile gönderdiğim/gönderdiğimiz evrak işlemini uygulayıp orijinal metni kendisine ulaştırması isteme hakkına sahip olduğunu kabul ve taahhüt ederim/ederiz. Türk Barter'ın faks evrakını işleme esas olarak dikkate aldığı durumlarda, evrak eslinin Türk Barter'a ulaşmamasından dolayı doğabilecek kusurum bize ait olacağını kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.
- 8- Gönderdiğim/gönderdiğimiz faks evrakına istinaden yapılan işlemlerden dolayı Türk Barter'ın herhangi bir sorumluluğu bulunmadığını kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.  
Faks evrakına istinaden yapılan işlemlerden dolayı doğabilecek her türlü hak, alacak ve zarar sıyan taleplerinden vazgeçtiğimi/vazgeçtiğimizi kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz. Ayrıca faks evrakına istinaden yapılan işlemlerden dolayı Türk Barter'ın herhangi bir zarara uğraması durumunda, doğabilecek zararı karşılamayı kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.
- 9- Bu taahhütnameden doğabilecek uyuşmazlıklarda İstanbul Mahkemeleri ve İcra Dairelerinin yetkili olduğumu kabul, beyan ve taahhüt ederim/ederiz.

Adınız/Soyadınız : .....

Ünvanınız : .....

Adresiniz : .....

.....

Düzenleme Tarihi : .....

Faks : .....

Telefon : .....

İmza : .....

## Ek-4 : Arz Bildirim Formu

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80870 Maslak/İSTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 48  
www.turkbarter.com

## → Arz Bildirim Formu

Tarih: .....

Firma adı : .....

Firma yetkilisi : .....

Aşağıdaki arz bilgileri:

e-mail olarak yayınlansın.  İnternet'ten yayınlansın.  Barter Ekonomi Dergisi'nde yayınlansın.  Telefonlara göre detaylanacaktır.  Siparişe göre detaylanacaktır.

Arz bilgilerimi her ay güncelleştirmeyi taahhüt ediyorum.

Yetkili İmza/Kaşe

Sıra no	Arz edilen mal/hizmet	Teknik özellikler açıklama	Opsiyon tarihi	Miktar	Birim	Birim fiyatı (\$)	Kontrol sonucu
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

## Ek-5 : Talep Bildirim Formu

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80670 Maslak/ISTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 46  
www.turkbarter.com

## → Talep Bildirim Formu

Tarih: .....

Firma adı : ..... Firma yetkilisi : .....

Aşağıdaki talep bilgileri:  
 İnternet'ten yayınlanmıştır.  Barter Ekonomi Dergisi'nde yayınlanmıştır.  Sistem'de arz edilmektedir.  Sistem'de bulunmamaktadır.

Talep bilgilerinizi her ay güncelleştirmeyi taahhüt ediyorum. Yetkili İmza/Kaşe

Sıra no	Talep edilen mal/hizmet	Teknik özellikler açıklama	Miktar	Birim	Birim fiyatı (₺)	Kontrol sonucu
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

## Ek-6 : Barter Çeki

**TURK\*BARTER**

**Barter Çek**

Bu çek karşılığında \_\_\_\_\_

Yatırı \_\_\_\_\_

Alıcı hesap no: \_\_\_\_\_

Çek no: **0017680**

Alıcı imzası/kayı \_\_\_\_\_

Tarih: \_\_\_\_\_

Yapılı \_\_\_\_\_

USD (Barter Çekleri) kaydedilir.

Birinci nüsha

Bu belge diğer Türk Barter ticaret kulları ile yapılmamıştır. Bu barter çek, yalnızca Türk Barter üyesi işletmeler arasında geçerlidir. Birinci nüsha "barter çek yapıyor" Türk Barter'de, ikinci nüsha "barter çek alıyor" olarak kaydedilir. "Barter çek sayısı" ile ilgili sorular için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

## Ek-7 : Satın Alma Yapılan Ya da Yapılabilecek Firma Bilgileri Formu

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80670 Maslak/ISTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 46  
www.turkbarter.com

### → Satın Alma Yaptığımız ve Yapabileceğiniz Firma Bilgileri

Firma adı : ..... Firma yetkilisi : .....

Sıra no	Firma adı/Faaliyeti	Yetkili	Telefon/GSM	e-mail
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

**Ek-8 : Satış Yapılması Hedeflenen Referans Firma Bilgileri Formu**

# TURK\*BARTER

Park Plaza No:22 K:11 80670 Maslak/İSTANBUL  
Telefon: 0212. 345 00 45 Faks: 0212. 345 00 46  
www.turkbarter.com

## ➔ Satış Yapılması Hedeflenen Referans Firma Bilgileri

Sıra no	Firma adı/Faaliyeti	Yetkil	Telefon/GSM	e-mail
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

## **EK-9 : Türkiye'deki Barter Şirketleri**

- A Barter
- Aggbarter
- All Barter
- Ankara Barter
- Anadolu Barter
- Avrasya Barter
- Anatolia Barter
- Atlas Barter
- Barter Active
- Çözüm Barter
- Destek Barter
- EBB Barter
- EG Bartering
- Elite Barter
- Ekol Barter
- Emin Barter
- Evrensel Barter
- Fon Barter
- Garanti Barter
- Genel Barter
- Global Barter
- Group Barter
- Kaya Barter
- Koç Barter
- Mert Barter
- Osmanlı Barter
- Önder Barter
- Pera Barter
- Rant Barter
- Reel Barter

- Sanal Barter
- Sdr Barter
- Türk Barter
- TT Barter
- UGO Barter
- Ulusoy Barter
- Win Barter
- World Barter
- WTC Barter
- Yapı Barter
- Yarımay Barter
- Yeni Dünya Barter

## Ek-10 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Bilançoları

DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ 2001-2008 YILLARI BİLANÇOSU (YTL)									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
<b>AKTİF</b>									
<b>I. Dönen Varlıklar</b>	<b>3.521.741,92</b>	<b>12.289.585,15</b>	<b>21.272.849,03</b>	<b>14.205.756,88</b>	<b>21.082.944,92</b>	<b>35.420.775,71</b>	<b>35.310.980,53</b>	<b>28.102.918,81</b>	
A. Hazır Değerler	255.625,02	169.793,76	344.752,17	974.724,75	1.329.075,67	1.833.137,43	2.654.650,47	3.901.221,02	
1. Kasa	68.850,46	73.077,39	64.773,67	94.591,11	176.174,22	180.816,74	158.011,15	143.553,58	
2. Alınan Çekler	0	0	79.800,35	244.627,83	187.901,30	768.858,71	513.365,18	687.375,30	
3. Bankalar	179.529,71	187.638,37	199.974,33	635.126,04	835.672,69	713.227,07	877.866,06	477.032,45	
4. Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri (-)	7.078,49	106.231,37	0	100.793,04	135.609,70	598.128,93	1.121.611,86	0	
5. Diğer Hazır Değerler	14.323,34	15.309,37	203,82	101.172,81	264.937,16	768.363,84	2.227.019,94	2.593.259,69	
B. Menkul Kıymetler	0,43	0,53	0,42	0,48	326.434,49	100.925,29	0,48	0,48	
1. Hisse Senetleri	0,43	0,53	0,42	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	
4. Diğer Menkul Kıymetler	0	0	0	0	326.434,01	100.924,81	0	0	
C. Ticari Alacaklar	2.005.552,76	2.348.477,62	5.003.829,24	4.740.003,63	4.475.025,71	6.351.076,49	8.631.988,15	11.694.181,48	
1. Alıcılar	1.711.210,27	2.074.765,26	4.739.484,65	4.377.535,53	3.729.959,62	3.590.927,99	5.152.419,20	8.084.139,95	
2. Alacak Senetleri	190.175,35	142.198,36	13.408,39	0	455.481,15	2.421.143,40	3.029.864,05	3.109.736,59	
4. Verilen Depozito ve Teminatlar	0	0	3.652,00	8.747,00	1.902,00	1.902,00	1.902,00	24.683,00	
5. Diğer Ticari Alacaklar	77.025,14	90.595,84	94.737,07	280.340,94	263.760,58	337.103,10	447.802,90	475.621,94	
6. Şüpheli Ticari Alacaklar	52.796,18	348.737,02	954.555,76	1.100.856,25	1.350.038,58	1.538.947,29	1.656.494,73	1.889.852,57	
7. Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	25.654,80	307.818,86	802.008,63	1.027.476,09	1.326.116,22	1.538.947,29	1.656.494,73	1.889.852,57	
D. Diğer Alacaklar	23.588,79	6.974.129,28	11.076.411,40	5.843.909,38	12.623.146,93	23.158.519,37	20.165.971,64	7.727.566,13	
1. Ortaklardan Alacaklar	0	6.852.213,12	10.374.052,46	1.151.663,45	12.346.321,01	0	0	0	
3. Bağlı Ortaklardan Alacaklar	0	0	0	3.977.773,91	219.444,39	23.067.236,86	19.823.107,56	7.319.283,56	
4. Personelden Alacaklar	20.318,12	4.775,67	8.350,43	15.530,22	15.652,00	50.162,25	20.194,33	45.452,98	
5. Diğer Çeşitli Alacaklar	3.270,67	117.140,49	694.008,51	698.941,80	41.729,53	41.120,26	322.669,75	362.829,59	
E. Stoklar	614.788,88	918.367,72	1.419.397,58	1.442.362,70	1.384.770,19	1.823.739,29	2.660.375,64	2.579.798,36	
1. İlk Madde ve Malzeme	591.979,12	701.730,20	824.375,46	843.720,75	963.963,29	1.101.311,00	1.002.935,64	811.534,22	
5. Diğer Stoklar	0	0	0	0	0	39.362,50	37.307,05	66.167,37	
7. Verilen Sipariş Avansları	22.809,76	216.637,52	595.022,12	598.641,95	420.806,90	683.065,79	1.620.132,95	1.702.096,77	
G. Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	307.317,52	1.571.652,12	3.096.772,31	1.185.435,65	699.233,36	1.134.113,03	1.140.393,07	1.228.260,24	
1. Gelecek Aylara Ait Giderler	307.314,14	1.567.967,47	3.079.029,38	1.185.385,64	565.874,26	988.679,48	1.044.484,10	707.672,86	
2. Gelir Tahakkukları	3,38	3.684,65	17.742,93	50,01	133.359,10	145.433,55	95.908,97	520.587,38	
H. Diğer Dönen Varlıklar	314.868,52	307.163,81	331.685,91	19.320,29	245.258,57	1.019.264,81	57.601,08	971.891,10	
1. Devreden KDV	87.786,49	0	0	0	44.006,11	720.432,91	3.741,97	758.154,08	
4. Pesin Ödenen Vergiler ve Fonlar	2.360,34	323,74	5.474,77	845,21	1.837,80	1.632,26	2.162,91	43.026,29	
5. İş Avansları	705,23	7.368,49	14.316,67	2.552,61	5.320,94	10.454,84	10.675,82	128.039,28	
6. Personel Avansları	0	11.970,20	10.530,48	15.922,47	2.432,66	1.545,38	7.579,20	42.671,45	
8. Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar	224.016,45	287.501,38	301.363,99	0	191.661,06	285.199,42	33.441,18	0	

**Ek-10 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Bilançoları (Devam)**

<b>II. DURAN VARLIKLAR</b>	<b>81.001.865,41</b>	<b>128.331.473,45</b>	<b>201.629.024,31</b>	<b>209.753.310,95</b>	<b>173.889.372,62</b>	<b>180.341.605,88</b>	<b>181.406.312,15</b>	<b>234.746.798,33</b>
A. Ticari Alacaklar	11.076,20	18.521,49	3.444.635,17	3.216.508,90	35.614,00	58.804,00	80.672,74	78.514,14
1. Alıcılar	0	0	3.414.868,82	3.188.988,56	0	0	0	0
4. Verilen Depozito ve Teminatlar	11.076,20	18.521,49	29.766,35	27.520,34	35.614,00	58.804,00	80.672,74	78.514,14
B. Diğer Alacaklar	38,40	0	0	0	0	0	0	0
5. Diğer Çeşitli Alacaklar	38,40	0	0	0	0	0	0	0
C. Mali Duran Varlıklar	0	0	26.780,78	27.527,92	37.527,93	37.527,93	117.442,86	35.810.478,31
1. Bağlı Menkul Kıymetler	0	0	10.051,70	11.442,85	21.442,86	21.442,86	117.442,86	145.120,87
6. Bağlı Ortaklıklar	0	0	16.729,08	16.085,07	16.085,07	16.085,07	0	34.852.352,19
7. Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri (-)	0	0	0	0	0	0	0	3.799.996,00
9. Diğer Mali Duran Varlıklar	0	0	0	0	0	0	0	4.613.001,25
D. Maddi Duran Varlıklar	73.030.746,95	120.849.161,04	179.412.124,91	186.234.669,05	154.951.919,44	162.306.824,56	164.564.451,15	193.910.780,98
1. Arazi ve Arsalar	0	16.827.600,80	17.279.628,86	19.671.129,50	122.944,55	122.944,55	122.944,55	16.254.425,34
2. Yer Altı ve Yer Üstü Düzenleri	0	0	0	3.129,53	3.279,53	39.009,73	39.009,73	41.089,73
3. Binalar	50.113.463,78	76.725.183,59	132.706.493,78	151.836.065,40	153.466.333,76	161.999.853,28	165.617.755,93	187.327.152,04
4. Tesis, Makina ve Cihazlar	21.988.231,80	34.500.730,33	61.228.953,25	70.213.897,57	70.871.897,25	74.173.397,20	75.623.520,81	70.713.156,06
5. Tasitlar	309.019,47	392.046,92	780.576,36	1.604.469,48	5.900.141,07	12.535.765,83	14.260.962,46	2.181.980,44
6. Demirbaşlar	7.589.249,83	11.234.150,80	21.550.608,61	25.267.774,91	25.969.924,46	27.485.641,12	29.800.888,06	29.652.928,44
7. Diğer Maddi Duran Varlıklar	140.645,98	223.400,16	386.309,70	439.775,87	439.775,87	439.775,87	439.775,87	438.710,76
8. Birikmiş Amortismanlar (-)	7.574.744,68	21.832.857,50	56.658.438,17	86.032.187,31	108.615.057,38	114.683.080,35	121.714.659,69	116.722.975,54
9. Yapılmakta Olan Yatırımlar	369.760,91	2.773.905,94	2.116.155,90	3.113.613,62	6.092.938,45	91.475,84	70.456,07	2.635.705,75
10. Verilen Avanslar	95.119,84	5.000,00	21.836,62	117.000,48	699.741,88	102.041,49	303.797,36	1.388.607,96
E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	7.950.939,70	7.453.022,56	18.725.815,11	20.227.269,29	18.813.352,74	17.911.955,85	16.629.236,70	3.366.121,40
1. Haklar	756,56	756,56	10.659,40	12.134,67	12.134,68	12.134,68	14.391,22	155.812,52
3. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	215.994,62	215.994,62	774.517,56	881.712,11	881.712,11	881.712,11	881.712,11	791.262,97
5. Özel Maliyetler	8.300.775,88	8.385.068,66	22.753.773,90	26.729.049,89	27.354.160,96	28.341.784,69	29.214.058,12	8.673.196,93
6. Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	8.385,07	0	75.537,25	75.537,25	75.537,25	75.537,25	75.537,25
7. Birikmiş Amortismanlar (-)	566.587,37	1.148.797,25	4.813.135,75	7.471.164,63	9.510.192,26	11.399.212,88	13.556.462,00	6.329.688,27
G. Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	9.916,28	10.768,36	19.668,34	47.335,79	50.958,51	26.493,54	14.508,70	1.580.903,50
1. Gelecek Yıllara Ait Giderler	9.916,28	10.768,36	19.668,34	47.335,79	50.958,51	26.493,54	14.508,70	1.580.903,50
<b>AKTIF TOPLAMI</b>	<b>84.523.607,33</b>	<b>140.621.058,60</b>	<b>222.901.873,34</b>	<b>223.959.067,83</b>	<b>194.972.317,54</b>	<b>215.762.381,59</b>	<b>216.717.292,68</b>	<b>262.849.717,14</b>

**Ek-10 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Bilançoları (Devam)**

<b>PASİF</b>	<b>III. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>3.688.900,26</b>	<b>21.134.839,41</b>	<b>28.948.425,98</b>	<b>18.056.122,31</b>	<b>11.686.208,84</b>	<b>17.104.710,78</b>	<b>17.558.718,74</b>	<b>35.526.867,97</b>
	<b>A. Mali Borçlar</b>	197.095,68	13.488.945,67	15.065.009,86	11.328.686,19	2.080.617,39	1.050.618,46	6.381.359,75	21.217.463,47
	1. Banka Kredileri	197.095,68	13.488.945,67	15.065.009,86	11.119.007,10	1.845.185,46	1.050.000,00	6.380.987,05	606.599,83
	2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	0	0	0	0	34.242,74	618,46	0	302,46
	3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma	0	0	0	0	1.579,65	0	0	302,46
	4. Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri ve	0	0	0	70.776,30	133.332,57	0	372,7	20.610.863,64
	9. Diğer Mali Borçlar	0	0	0	138.902,79	69.436,27	0	0	0
	<b>B. Ticari Borçlar</b>	1.651.230,25	4.260.820,81	8.443.756,11	2.888.519,30	4.180.058,10	9.609.741,48	5.882.584,17	8.913.998,68
	1. Satıcılar	1.650.596,84	3.380.639,75	6.144.190,06	2.855.493,86	3.999.413,22	9.570.089,49	5.743.413,98	8.680.890,92
	2. Borç Senetleri	0	880.181,06	2.266.249,34	0	0	0	100.000,00	0
	4. Alınan Depozito ve Teminatlar	633,4	0	29.187,51	27.684,20	175.304,09	34.311,20	33.829,40	227.766,97
	5. Diğer Ticari Borçlar	0	0	4.129,20	5.341,24	5.340,79	5.340,79	5.340,79	5.340,79
	<b>C. Diğer Borçlar</b>	51.300,38	353.139,22	30.032,99	883.170,57	2.559.944,99	1.510.697,00	1.238.669,20	1.380.592,83
	1. Ortaklara Borçlar	0	11,24	17.632,79	600.832,79	580.682,76	0	0	0
	3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar	0	0	0	265.934,83	1.970.087,74	1.483.500,73	1.227.036,11	1.365.359,25
	4. Personele Borçlar	2.069,19	5.010,78	11.507,02	10.134,71	8.705,28	3.608,27	6.528,37	10.538,89
	5. Diğer Çeşitli Borçlar	49.231,18	348.117,20	893,18	6.268,24	469,21	23.588,00	5.104,72	4.694,69
	<b>D. Alınan Avanslar</b>	317.236,53	306.479,15	494.081,77	461.191,56	615.816,35	1.759.488,39	851.768,87	648.285,93
	1. Alınan Sipariş Avansları	317.236,53	306.479,15	494.081,77	461.191,56	398.768,67	612.666,70	387.968,87	648.285,93
	2. Alınan Diğer Avanslar	0	0	0	0	217.047,68	1.146.821,69	463.800,00	0
	<b>F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler</b>	283.001,89	1.349.362,00	1.791.334,78	1.050.446,39	905.336,09	891.495,95	725.227,45	1.061.167,88
	1. Ödenecek Vergi ve Fonlar	109.773,42	217.285,67	693.894,33	232.651,24	249.425,23	323.102,41	342.512,90	456.305,27
	2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	173.228,47	198.159,91	227.314,85	260.264,49	655.910,86	568.393,54	382.714,55	370.869,93
	3. Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş	0	933.916,42	870.125,60	557.530,66	0	0	0	233.992,68
	<b>G. Borç ve Gider Karşılıkları</b>	611.763,88	646.388,65	2.252.755,47	763.768,78	715.244,27	1.436.552,14	1.602.242,05	1.601.447,69
	4. Maliyet Giderleri Karşılığı	611.763,88	646.388,65	2.252.755,47	763.768,78	715.244,27	1.436.552,14	1.602.242,05	1.601.447,69
	<b>H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları</b>	577.217,85	725.753,63	772.621,37	680.339,52	629.191,65	845.848,81	876.867,25	703.911,49
	1. Gelecek Aylara Ait Gelirler	188.100,57	177.640,35	184.160,71	175.485,18	151.697,97	191.986,10	307.552,81	589.476,79
	2. Gider Tahakkukları	389.117,28	548.113,28	588.460,66	504.854,34	477.493,68	653.862,71	569.314,44	114.434,70
	<b>I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	53,77	3,95	98.833,63	0	0	268,55	0	0
	2. Diğer KDV	0	0	98.823,23	0	0	0	0	0
	4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları	53,77	3,95	10,4	0	0	268,55	0	0

**Ek-10 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Bilançoları (Devam)**

<b>IV. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>31.767,55</b>	<b>0</b>	<b>152.398,53</b>	<b>137.805,49</b>	<b>11.807.249,61</b>	<b>26.424.661,54</b>	<b>23.773.738,32</b>	<b>51.695.080,47</b>
A. Mali Borçlar	0	0	144.463,34	137.805,49	11.807.249,61	26.424.661,54	23.733.328,84	51.639.268,87
1. Banka Kredileri	0	0	144.463,34	70.776,30	11.807.840,00	26.425.280,00	23.733.701,54	51.639.268,87
2. Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	0	0	0	67.029,19	0	0	0	0
3. Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma	0	0	0	0	590,39	618,46	372,7	0
C. Diğer Borçlar	31.767,55	0	0	0	0	0	0	0
6. Kamuya Olan Ert. Veya Tak. Borçlar	31.767,55	0	0	0	0	0	0	0
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	0	0	7.935,19	0	0	0	40.409,48	55.811,60
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler	0	0	7.935,19	0	0	0	40.409,48	55.811,60
<b>V. Öz Kaynaklar</b>	<b>80.802.939,52</b>	<b>119.486.219,18</b>	<b>193.801.048,83</b>	<b>205.765.140,03</b>	<b>171.478.859,09</b>	<b>172.233.009,27</b>	<b>175.384.835,62</b>	<b>175.627.768,70</b>
A. Ödenmiş Sermaye	80.004.000,00	80.004.000,00	230.529.573,48	262.434.866,45	243.866.169,16	243.866.169,16	243.866.169,16	247.745.264,16
1. Sermaye	80.004.000,00	80.004.000,00	82.050.000,00	82.050.000,00	82.050.000,00	82.050.000,00	82.050.000,00	104.548.524,00
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	0	0	148.479.573,48	180.384.866,45	161.816.169,16	161.816.169,16	161.816.169,16	143.196.740,16
B. Sermaye Yedekleri	0	38.803.209,07	0	0	0	0	0	0
C. Kar Yedekleri	0	198.939,52	730.780,25	963.483,67	963.483,68	963.483,68	963.483,68	963.483,68
1. Yasal Yedekler	0	50.158,22	71.601,71	88.089,56	88.089,57	88.089,57	88.089,57	88.089,57
3. Olağanüstü Yedekler	0	148.781,30	659.178,54	875.394,11	875.394,11	875.394,11	875.394,11	875.394,11
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)	0	0	37.584.276,11	42.784.281,17	57.633.210,09	73.350.793,75	72.596.643,57	69.444.817,22
1. Geçmiş Yıllar Zararları (-)	0	0	37.584.276,11	42.784.281,17	57.633.210,09	73.350.793,75	72.596.643,57	69.444.817,22
F. Dönem Net Karı (zararı)	798.939,52	480.070,59	124.971,21	14.848.928,92	15.717.583,66	754.150,18	3.151.826,35	3.636.161,92
1. Dönem Net Karı	798.939,52	480.070,59	124.971,21	0	0	754.150,18	3.151.826,35	0
2. Dönem Net Zararı (-)	0	0	0	14.848.928,92	15.717.583,66	0	0	3.636.161,92
<b>PASIF TOPLAMI</b>	<b>84.523.607,33</b>	<b>140.621.058,60</b>	<b>222.901.873,34</b>	<b>223.959.067,83</b>	<b>194.972.317,54</b>	<b>215.762.381,59</b>	<b>216.717.292,68</b>	<b>262.849.717,14</b>

## Ek-11 : Dedeman Otel 2001-2008 Yılları Gelir Tabloları

DEDEMAN TURİZM YATIRIMLARI AHOHİM ŞİRKETİ 2001-2008 YILLARI GELİR TABLOLARI (YTL)								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
A. Brüt Satışlar	28.035.827,50	36.981.784,97	38.654.224,64	44.892.528,37	56.592.338,29	60.376.968,68	65.742.294,93	66.989.236,16
1. Yurtiçi Satışlar	27.544.072,85	36.278.261,07	36.700.622,32	44.227.826,38	53.630.699,94	59.571.320,99	65.409.294,96	66.556.166,07
2. Yurtdışı Satışlar	0	0	558.257,78	664.701,99	2.960.665,05	805.647,69	332.999,97	405.274,09
3. Diğer Gelirler	491.754,65	703.523,90	1.395.344,54	0	973,3	0	0	27.796,00
B. Satış İndirimleri (-)	421.101,94	331.074,57	284.566,97	266.270,03	286.409,13	342.800,40	462.494,01	765.252,71
1. Satıştan İndiriler (-)	0	0	0	0	102.219,83	72.682,96	104.065,54	130.000,56
2. Satış İskontoları (-)	421.101,94	321.474,57	284.566,97	266.270,03	184.189,30	263.330,52	353.430,52	631.771,81
3. Diğer İndirimler (-)	0,00	9.600,00	0	0	0	6.786,92	4.997,95	3.480,34
C. Net Satışlar	27.614.725,56	36.650.710,40	38.369.657,67	44.626.258,34	56.305.929,16	60.034.168,28	65.279.800,92	66.223.983,45
D. Satışların Maliyeti (-)	10.919.901,90	15.560.038,83	17.335.837,08	19.279.698,16	22.946.591,71	26.813.739,33	30.613.709,74	29.669.532,14
3. Satılan Hizmet Maliyeti (-)	10.919.901,90	15.560.038,83	16.889.228,73	18.482.416,65	22.946.591,71	26.813.739,33	30.613.709,74	29.669.532,14
4. Diğer Satışların Maliyeti (-)	0	0	446.608,35	797.281,51	0	0	0	0
<b>Brüt Satış Karı veya Zararı</b>	<b>16.694.824,46</b>	<b>21.090.671,58</b>	<b>21.033.820,59</b>	<b>25.346.560,18</b>	<b>33.359.337,45</b>	<b>33.220.428,95</b>	<b>34.666.091,18</b>	<b>36.554.451,31</b>
E. Faaliyet Giderleri (-)	16.594.903,00	22.229.379,93	24.724.974,86	41.336.984,70	49.951.244,86	32.933.906,59	33.121.728,23	36.771.808,47
2. Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	792.825,88	1.257.624,40	1.438.369,34	1.564.093,76	1.796.566,42	2.138.535,71	2.411.202,08	2.610.575,56
3. Genel Yönetim Giderleri (-)	15.802.077,12	20.971.755,53	23.286.605,52	39.772.890,94	48.154.678,44	30.795.370,88	30.710.526,15	34.161.232,91
<b>Faaliyet Karı veya Zararı</b>	<b>99.921,46</b>	<b>-1.138.708,35</b>	<b>-3.691.154,27</b>	<b>-15.990.424,52</b>	<b>-16.591.907,41</b>	<b>286.522,36</b>	<b>1.544.362,95</b>	<b>-217.357,16</b>
F. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gelir ve Karlar	979.516,52	2.253.021,13	4.520.734,63	4.795.425,39	3.117.540,41	10.710.695,50	10.306.260,09	11.823.804,22
3. Faiz Gelirleri	279.694,87	357.278,41	572.096,42	692.526,47	480.234,08	2.217.631,50	2.136.792,39	2.741.837,21
4. Komisyon Gelirleri	0	0	0	0	5.715,82	11.513,86	53.653,93	0
5. Konusu Kalmayan Karşılıklar	3.587,21	6.288,70	41.460,31	70.957,01	147.425,02	9.824,30	66.203,71	109.267,80
6. Menkul Kıymet Satış Karları	17.790,97	5.082	1.836,17	334,19	3.898,36	20.666,28	16.089,70	950,24
7. Kambiyo Karları	593.301,05	1.674.854,95	1.934.890,21	2.469.314,29	727.679,17	6.242.418,12	6.047.473,56	7.067.264,15
9. Enflasyon Düzeltmesi Karları	0	0	0	525.723,40	0	0	0	0
10. Diğer Olagan Gelir ve Karlar	85.142,40	368.664,13	1.970.451,52	1.036.570,03	1.752.587,96	2.208.641,44	1.986.046,80	1.904.484,82
G. Diğer Faaliyetlerden Olagan Gider ve Zararlar (-)	147.867,95	468.944,82	2.193.730,99	1.846.082,73	1.988.293,29	1.717.028,23	3.269.184,76	2.807.093,16
1. Komisyon Giderleri (-)	0	71,40	191,19	0	70.039,05	53.516,70	12.642,99	13.630,26
2. Karşılık Giderleri (-)	29.242,02	288.452,74	301.752,62	277.100,74	515.545,24	222.655,37	186.749,65	385.166,30
4. Kambiyo Zararları (-)	112.748,21	110.318,91	1.343.321,04	1.566.195,35	1.089.933,69	903.801,20	2.463.922,54	2.085.309,65
7. Diğer Olagan Gider ve Zararlar (-)	5.877,72	70.101,78	548.466,14	2.786,64	312.775,31	537.054,96	605.869,58	322.986,95
H. Finansman Giderleri (-)	0	17.720,44	809.857,12	2.307.007,67	514.220,09	7.926.716,44	5.699.953,73	12.268.758,65
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	0	17.720,44	809.857,12	2.307.007,67	492.199,50	5.769.103,18	2.748.242,95	12.268.758,65
2. Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	0	0	0	0	22.020,59	2.157.613,26	2.951.710,78	0
<b>Olagan Kar veya Zarar</b>	<b>931.570,02</b>	<b>627.647,53</b>	<b>-2.174.007,75</b>	<b>-15.348.089,53</b>	<b>-15.976.880,38</b>	<b>1.353.473,19</b>	<b>2.881.484,55</b>	<b>-3.469.404,75</b>
I. Olagan Dışı Gelir ve Karlar	137.922,70	87.761,61	2.319.424,99	521.122,44	535.113,30	807.100,09	1.191.553,18	969.468,31
1. Önceki Dönem Gelir ve Karları	0	0	14.312,29	155,47	0	35.000,00	4.377,70	242.127,20
2. Diğer Olagan Dışı Gelir ve Karlar	137.922,70	87.761,61	2.305.112,70	520.966,97	535.113,30	772.100,09	1.187.175,48	727.341,11
J. Olagan Dışı Gider ve Zararlar (-)	66.328,24	28.150,05	20.446,03	21.961,83	275.816,58	1.406.423,10	921.211,38	1.136.225,48
1. Çalışmayan Kısmı Gider ve Zararları (-)	0	0	0	0	0	783.820,98	574.846,67	711.108,09
2. Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)	0	0	351,4	0	0	0	2.420,91	6.272,88
3. Diğer Olagan Dışı Gider ve Zararlar (-)	66.328,24	28.150,05	20.094,63	21.961,83	275.816,58	622.602,12	343.943,80	418.844,51
<b>Dönem Karı veya Zararı</b>	<b>1.003.164,49</b>	<b>687.259,09</b>	<b>124.971,21</b>	<b>-14.848.928,92</b>	<b>-15.717.583,66</b>	<b>754.150,18</b>	<b>3.151.826,35</b>	<b>-3.636.161,92</b>
K. Dönem Karı Ver. Ve Diğ. Yasal Yükl. Karş. (-)	204.224,96	207.188,50	0	0	0	0	0	0
<b>Dönem Net Karı veya Zararı</b>	<b>798.939,53</b>	<b>480.070,59</b>	<b>124.971,21</b>	<b>-14.848.928,92</b>	<b>-15.717.583,66</b>	<b>754.150,18</b>	<b>3.151.826,35</b>	<b>-3.636.161,92</b>