

**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**BARTER SİSTEMİ VE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERDE
UYGULANABİLİRLİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Fedai UZUN

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Aziz KONUKMAN

Ankara-2010

ONAY

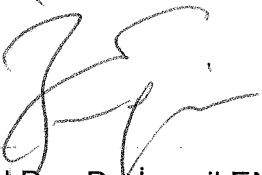
Fedai UZUN tarafından hazırlanan "Barter Sistemi ve Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Uygulanabilirliği : Türkiye Örneği" başlıklı bu çalışma, 09.12.2010 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Ana Bilim dalında Yüksek Lisans olarak kabul edilmiştir.



[Prof.Dr. Aziz KONUKMAN](Başkan)



[Doç.Dr. Hakan Naim ARDOR]



[Yrd.Doç.Dr. İsmail ENGİN]

ÖNSÖZ

Küreselleşen dünya ekonomisi, krizin de etkisiyle paranın üstlendiği fonksiyonları yerine getirememesi ve maliyetinin yükselmesi nedeniyle yeni finansman modellerinin arayışı içine girmiştir. Günümüzde giderek büyümekte olan finansal piyasalarda çok fazla miktarda para belirli ellerde toplanmaya başlamış, bu ise paranın spekülatif amaçlarla el ve yer değiştirmeye başlamasına neden olmuştur. Finansal piyasaların yanında reel piyasalar büyük sıkıntılar çekmeye başlamış ve yeterince gelişememişlerdir.

Yeni arayışlar çerçevesinde; paranın alınıp satılmasıyla oluşan finans tekniklerinin başarısızlığı tartışılırken, yerine yeni alternatif modeller de konulmaya başlanmıştır. 21. yüzyılın ticareti olarak adlandırılan Barter sistemi bu modellerden biri olup, yakın bir gelecekte dünya ticaret hacminin %50'sini kapsamayı beklenmektedir.

Bu tezin amacı, Barter sistemini ve Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Barter sistemini kullanabilme becerilerini araştırmak, barter şirketlerine üye olan firmaların barter işlemlerine ve barter şirketlerine bakış açılarını tespit ederek barter sisteminin performansını analiz etmektir. Diğer yandan da ekonomik çevrelerin karşılaştığı sorunlara çözüm aramaktır.

Çalışmanın temel çıkış noktası, çok hızlı değişim ve gelişim içerisinde bulunan ve küreselleşen dünya ticaretinde işletmelerin yeni finansal teknikleri kullanım arayışı içerisinde olmalarıdır. Bu yeni finansal tekniklerden bir tanesi olan barter sisteminin gerek barter işlemleri, gerekse de barter şirketleri açısından araştırılarak sistemin yeterince anlaşılması ve açıklanması gerekmektedir.

Çalışmada, Türkiye'deki barter şirketlerine üye olan firmaların bakış açılarını tespit etmek amacıyla anket çalışması yapılmıştır. Diğer yandan

Türkiye'deki barter aracı kurumları ile görüşme yöntemiyle anket çalışması yapılarak gerekli bilgi ve belgeler temin edilmiştir.

Türkiye'de özellikle KOBİ'ler için umut olabilecek Barter konusunu hazırlamamı öneren ve değerli fikirleriyle her zaman yol gösteren saygıdeğer hocam Prof. Dr. Aziz KONUKMAN'a içten saygılarımı sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
İÇİNDEKİLER.....	III
KISALTMALAR.....	VIII
TABLolar	IX
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN TANITILMASI

1.1. TERMİNOLOJİ.....	4
1.2. TEMEL KAVRAMLAR.....	5
1.3. BARTER SİSTEMİNİN TARİHÇESİ.....	7
1.3.1. Dünyada Barter Uygulaması.....	9
1.3.2. Dünya Barter Birliği.....	10
1.3.3. Türkiye'deki Barter Uygulaması.....	10
1.4. TRAMPADAN BARTER'A GEÇİŞ.....	11
1.4.1. Barter Ve Karşılıklı Ticaret İlişkisi.....	11
1.4.2. Barter-Takas Farkı.....	13
1.5. BİR FİNANSMAN SİSTEMİ OLARAK BARTER.....	14
1.5.1. Orta Vadeli Kredi Olarak Barter.....	15
1.5.2. Barter Sisteminin Factoring İşlemi İle Karşılaştırılması.....	15
1.5.3. Barter Sisteminin Bankacılık Sistemine göre Karşılaştırılması.....	15
1.6. BİR TİCARET SİSTEMİ OLARAK BARTER.....	16
1.6.1. Stok satış Yönünden Barter..	16
1.6.2. Atıl Kapasite Değerlendirme Açısından Barter.....	17
1.6.3. Barterin Yeni Pazarlara Ulaşma Avantajları.....	17
1.6.4. Satış Sistemi Olarak Barter.....	17

1.6.5. Barterin Dinamik Bir Pazar Oluşturma Özelliği.....	17
1.6.6. Barterin Kar-Zarar Etkisi.....	17
1.7. BARTER SİSTEMİNİN ORTAK PAZAR ÖZELLİKLERİ.....	18
1.7.1. Barterin Stok Yönünden Fonksiyon.....	18
1.7.2. Barterin Ticaret Arttırıcı Etkisi.....	19
1.7.3. Barterin Kendi Kendine Yeterliliği.....	19
1.7.4. Barter Pazarında Alışveriş Şartları.....	20
1.7.5. Barter Pazarında Aranılan Faktörler.....	20
1.7.6. Barter Şirketlerinde Gerekli Unsurlar.....	21
1.7.6.1. Ekonomik Güce Sahip Olma.....	21
1.7.6.2. Üstün Teknoloji-Yaygın İşletim Sistemi.....	21
1.7.6.3. Barter Sisteminin Yurt Dışı İşlemlerde Kullanımı.....	21
1.7.6.4. IRTA-Dünya Barter Organizasyonları Birliğine Üyelik.....	22

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

2.1. GİRİŞ.....	23
2.2. KOBİ'LERİN TANIMI.....	23
2.3. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	25
2.4. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ.....	25
2.5. KOBİ'LERİN ÜSTÜNLÜKLERİ VE YETERSİZLİKLERİ.....	26
2.5.1. KOBİ'lerin Üstünlükleri.....	26
2.5.2. KOBİ'lerin Yetersizlikleri.....	28
2.6. KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI VE UYGUN FİNANSAL	
 KAYNAKLARIN SAĞLANMASI.....	30
2.6.1. KOBİ'lerin Finansal Sorunları.....	30
2.6.2. KOBİ'lere Uygun Finansal Kaynakların Sağlanması.....	31
2.6.3. KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Araçlar.....	33
2.7. KOBİ'LERİN BARTER SİSTEMİNE YAKLAŞIMI.....	37

2.7.1. Barter Sisteminin KOBİ'lere Katkıları.....	38
2.7.2. Türkiye'deki Barter Şirketlerinin KOBİ'lere Yönelik Çalışmaları	39

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ, TÜRLERİ, TARAFLARI VE KULLANILIŞ ŞEKİLLERİ

3.1. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ.....	41
3.1.1. Barter Sistemine Üye Olunması.....	41
3.1.2. Üye Cari Hesabı Açılması ve Broker Tahsisi.....	41
3.1.3. Üye Firmadan Teminat Alınması.....	41
3.1.4. Üye Firmaya İşlem Yapma Yetkisi Verilmesi.....	42
3.1.5. Arz ve Talep Bilgilerinin Üyelere Duyurulması.....	42
3.1.6. Arz Edenle Talepte Bulunanın Anlaşması.....	42
3.1.7. Satın Alma Kredi Limiti Oluşturulması.....	43
3.1.8. Alınan Mal veya Hizmet Bedelinin Ödenmesi.....	43
3.1.9. Satıcının Alacağını Tahsil Etmesi.....	43
3.1.10. Barter Çeki Düzenlenmesi.....	43
3.1.11. Sistemde İşlem Yapılması.....	44
3.2. BARTER SİSTEMİNİN TÜRLERİ.....	46
3.2.1. Perakende Barter.....	46
3.2.2. Toptan Barter.....	46
3.2.3. Uluslararası Barter	47
3.3. BARTER SİSTEMİNİN TARAFLARI.....	47
3.3.1. Barter Organizatörü	47
3.3.2. Barter Sistemi Üyesi	48
3.4. BARTER SİSTEMİNİN KULLANIM ŞEKİLLERİ.....	48
3.4.1. Barter Sisteminin Finansal Amaçlı Kullanımı	48
3.4.2. Barter Sisteminin Ticari Amaçlı Kullanımı	49

3.5. BARTER SİSTEMİNİN KOŞULLARI, YARARLARI VE

SAKINCALARI50

3.5.1. Barter Sisteminin Koşulları.....50

3.5.2. Barter Sisteminin Yararları50

3.5.2.1. Barter En Etkili Satış Yöntemidir.....51

3.5.2.2. Barter En Etkili Atıl Kapasite Değerlendirme Yoludur.51

3.5.2.3. Barter Yeni Pazarlara Ulaşmanın En Kolay Yoludur..52

3.5.2.4. Barter Ücretsiz ve Etkin Bir Reklam Aracıdır.....53

3.5.2.5. Barter Üyelerini Rekabetin Zararlı Etkilerinden
Koruyan Bir Sistemdir.....53

3.5.2.6. Barter Tahsilat Riski % 0 Olan Bir Sistemdir.....53

3.5.2.7. Barter Faizsiz Ürün ve Hizmet Kredisi Sağlayan Bir
Sistemdir.....54

3.5.2.8. Barter Alternatifsiz Bir Finansman Modelidir.....54

3.5.2.9. Barter Güvenli ve Kolay İhracat Sağlayan Sistemdir.55

3.5.3. Barter Sisteminin Sakıncaları.....55

3.5.3.1. Fiyat ve Kalite Değerlemesi Yapılamayabilir55

3.5.3.2. Mallar Piyasa Fiyatının Üzerinde Satılmayabilir55

3.5.3.3. Nakit Akışında Dengeyi Bozabilir55

3.5.3.4. Arz ve Talep Dengesini Bozabilir56

3.5.3.5. Belgelerin Yasal Olmaması Sorun Yaratabilir.....56

3.5.3.6. İşletmelerin Birbirlerine Bağlılığını Arttırabilir.....56

3.5.3.7. Komisyon Ödenmesi Giderleri Arttırabilir56

3.6. BARTER SİSTEMİNİN KURULUŞU VE BELGELER.....56

3.6.1. Barter Sisteminin Kuruluşu, Süreler Ve Şartları.....56

3.6.2. Barter Sisteminde Kullanılan Belgeler57

3.6.2.1. Barter Sözleşmesi58

3.6.2.2. Arz ve Talep Listeleri58

3.6.2.3. Arz ve Talep Bildirim Formları.....59

3.6.2.4. Barter Çeki59

3.6.2.5. Barter İşlem Dekontu.....59

3.6.2.6. Barter Hesap Ekstresi.....59

3.7. TÜRKİYE’DE BARTER SİSTEMİNİN UYGULANABİLDİĞİ SEKTÖRLER.....	59
---	-----------

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN BARTER SİSTEMİNİ KULLANMA BECERİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. BARTER ŞİRKETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	61
4.2. BARTER ŞİRKETLERİNE ÜYE OLAN FİRMALARIN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	71
4.2.1. Araştırmanın Amacı	71
4.2.2. Araştırmanın Yöntemi	72
4.2.2.1. Araştırmaya Dahil Edilen Firmaların Belirlenmesi....	72
4.2.2.2. Anket Formlarının Hazırlanması	72
4.2.2.3. Anket Formlarının Gönderilmesi ve Cevaplanması.	74
4.2.3. Barter Şirketlerine Üye Olan Firmalarla ilgili Genel Bilgilerin Değerlendirilmesi	74
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	83
KAYNAKÇA.....	88
EKLER	93
ÖZET.....	108
ABSTRACT.....	110

KISALTMALAR

ABD : Amerika Birleşik Devletleri

A.Ş. : Anonim Şirket

Bkz. : Bakınız

BSMV : Banka Sigorta Muamele Vergisi

EURO : Avrupa Para Birimi

HDTM : Hazine ve Dış Ticaret Müstesarlığı

IRTA : Dünya Barter Birliği Organizasyonu

IRTA EUROPA : Avrupa Barter Birliği Organizasyonu

İGEME : ihracatı Geliştirme Etüd Merkezi

KDV : Katma Deger Vergisi

KOBİ : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

Ltd. Şti. : Limited Şirket

md. : Madde

s. : Sayfa

S. : Sayı

SSCB : Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği

Şti. : Şirket

T.C. : Türkiye Cumhuriyeti

T.C.M.B. : Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

USD : United States Dollar

vb. : Ve benzeri

YP : Yabancı Para

TL : Türk Lirası

Yy : Yüzyıl

TABLolar

Tablo 4.1. Barter Aracı Kurumlarının Kuruluş Tarihleri	60
Tablo 4.2. Barter Aracı Kurumlarının Sermayeleri	61
Tablo 4.3. Barter Aracı Kurumlarına Üye Olan Firma Sayısı... ..	61
Tablo 4.4. Barter Aracı Kurumlarının Barter İşlemlerinden Almış Oldukları Komisyon Oranları	62
Tablo 4.5. Barter Aracı Kurumlarının Almış Oldukları Üyelik Aidatları.....	63
Tablo 4.6. Barter Şirketlerinin Barter İşlemlerinde İstedikleri Kefil sayıları.	64
Tablo 4.7. ISO Kalite Belgesine Sahip Olan Barter Aracı kurumları.....	64
Tablo 4.8. Barter Aracı Kurumlarının Yıllar İtibariyle İş Hacimleri.....	65
Tablo 4.9. Üye Firmalara Kullandırılan Kredilerin Üst Limiti.....	65
Tablo 4.10. Üye Firmalara Kullandırılan Kredilerinin Maksimum Süresi.....	66
Tablo 4.11. Firmaların Hukuki Durumları	72
Tablo 4.12. Firmaların Mülkiyet Açısından Durumları	72
Tablo 4.13. Firmaların Faaliyette Bulundukları Sektörler	73
Tablo 4.14. Barter Sistemine Üyelik Süresi	73
Tablo 4.15. Atıl Kapasite Oranı.....	73
Tablo 4.16. Barter Pazarına Sunduğu Mal veya Hizmet Tutarı	74
Tablo 4.17. Barter Sistemine Üye Olma Şekli.....	74
Tablo 4.18. Barter Şirketinin En Öncelikli İnsan Kaynakları Politikası.....	75
Tablo 4.19. Şirket Seçmeden Önce Dikkat Edilecek Hususlar.....	75
Tablo 4.20. Barter Şirketleri En Çok Hangi Görevi Üstlenmelidir	76
Tablo 4.21. Hedeflenen Amaca Ulaşma Süresi	77
Tablo 4.22. Barter Sistemine Girme Nedeni	77
Tablo 4.23. Barter İşlemlerini Kullanma Sıklığı	78
Tablo 4.24. Sistemden Yararlanılmamasının En Önemli Nedeni.....	78
Tablo 4.25. Bazı Sektör ve Bazı Ürünlerin Barter Pazarında Zor ve Az Çalışır Olma Sebebi.....	79
Tablo 4.26. Barter Kredisinin En Önemli Avantajı	79
Tablo 4.27. Barter Sisteminin En Önemli Avantajı.....	80
Tablo 4.28. Bilgileri Yenileme Sıklığı.....	80

GİRİŞ

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

İlk örnekleri iki taraflı (bilateral) olan takas işlemleri uluslararası alanda karşılıklı ticaret (countertrade) olarak karşımıza çıkmaktadır. Karşılıklı iki ülkenin mal veya hizmet takası olarak kısaca özetleyebileceğimiz karşılıklı ticaret anlaşmaları, 1970'li yıllarda finansman sıkıntısı çeken ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmakta olup, genellikle tarım, maden ürünleri takasları gerçekleştirilmektedir. Mal ve hizmetlerin çeşitlenmesiyle, günümüzde çok taraflı (multilateral) olarak uygulanmakta ve barter adıyla anılmaktadır. Barter sisteminde, satın alınan mal veya hizmetin bedeli, üretilen mal veya hizmetle ödenmekte, sistem, barter şirketi tarafından üye işletmelerin barter işlemlerinin organize edilmesi suretiyle işlemektedir. Sistem üyesi işletmelerin mal ve hizmetlere olan arz ve talepleri, barter şirketi tarafından, sistemin ana unsuru olan bilgi bankası aracılığı ile diğer üye işletmelere duyurulmakta, böylelikle de söz konusu arz ve talepler üyeler arasında el değiştirmektedir. Barter sisteminde arz ve talebin para

kullanılmadan el değiştirmesi, sistemi diğer finansman tekniklerinden üstün kılmaktadır.

Günümüzde en başarılı örneklerin ABD’de uygulandığı barter sistemi, pekçok Avrupa ülkesinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye’de ise henüz 1990’lı yılların başında kullanılmaya başlanan sistem, henüz pek tanınmamakta, dolayısıyla da sistemin beraberinde getirdiği avantajlardan ülkemizdeki işletmeler yararlanamamaktadır. Barter sisteminin Türkiye’de kullanımının yaygınlaştırılmasını sağlayıcı tanıtımların ve sistemin işleyişi ile ilgili yasal düzenlemelerin yapılması, başta Küçük ve Orta Boy İşletmeler(KOBİ) olmak üzere, Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır.

Türkiye’de bugün bankacılık sektörü hala sağlam ve kalıcı temeller üzerinde bulunmuyor. Olumsuz psikolojik dalgalanmalar Türk bankacılığına büyük zarar verebilecek tehditler barındırıyor. Leasing, factoring gibi uygulamalar sektörlere zaman zaman önemli sıkıntılar yaşatabiliyor. Bu açıdan bakıldığında barter sistemi, uzman kadrolar eliyle ve doğru politikalar geliştirilerek yürütüldüğünde, tüm sektörlerle büyük katma değerler üretiyor. 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 bankacılık sektörünün ilgilenmediği çok ciddi sorumluluklara ve pek çok alanda önemli uygulamalara sahip bulunuyor.

Örneğin KOBİ’ler, bu finansman modelinde barter sistemine arz ettiği ürününün karşılığını, 100.000’in üzerindeki üye firmanın sunduğu binlerce ürün ve hizmet alternatifinden satın alarak yatırım ve üretimlerini büyütüp yararlanabiliyor.

Barter Sisteminin, KOBİ'lere; Mal ve hizmet kredi desteği, nakit tasarruf desteği, stokları eritme desteği, kullanım kapasitesini artırma desteği, satışları artırma desteği, reklam ve tanıtım desteği v.b. yararları bulunmaktadır.

Ticareti yeniden yorumlayarak üretimi teşvik etmek, atıl kapasiteyi harekete geçirmek, değişim ve kullanım aracı olarak paranın oluşturduğu finansman sorununu aşarak sektörlerin ve KOBİ'lerin önünü açmak, farklı alanlarda faaliyet gösteren kuruluşları ortak bir havuzda buluşturarak gerçek arz-talep dengesini kurmak ve yeni finans modeli barterı yurtiçi ve yurtdışında sağlıklı adımlarla yaygınlaştırmak barter modelinin hedeflerini oluşturuyor.

Bu çalışmada, barter sisteminin Türkiye'deki uygulaması hakkında bilgiler verilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde, karşılıklı ticaret sistemlerinden biri olan barterin tanımı, dünyadaki ve Türkiye'deki gelişimi üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lerin tanımı yapılmış, Türkiye Ekonomisindeki yeri ve karşılaştıkları sorunlar ele alınmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde barter sisteminin Türkiye'deki işleyişi ve sağladığı yararlar örnekler yardımıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Dördüncü bölümde ise, KOBİ'lerin barter sistemine yaklaşımı irdelenmeye çalışılmış ve KOBİ'lerin Barter Sistemini kullanabilme becerileri üzerine bir araştırma yapılmıştır. Bu çerçevede; Türkiye'deki barter aracı kurumlarına üye olan firmaların, barter şirketlerine ve barter işlemlerine bakış açılarını değerlendirmek üzere anket çalışmaları yapılmıştır. Ayrıca, Ankara'da faaliyet gösteren barter şirketlerine gidilerek bizzat faaliyette bulundukları yerlerde görüşme yöntemiyle anket uygulaması gerçekleştirilmiş ve gerekli bilgi ve belgeler temin edilmiştir.

Sonuç ve öneriler bölümünde ise, elde edilen bulgular doğrultusunda konu değerlendirilmiştir

BİRİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN TANITILMASI

1.1.TERMİNOLOJİ

Tanım olarak Barter takas anlamına gelir. Ekonomi ve ticaret sisteminde ise Barter terimi, sıradan takas işlemlerinden daha ötede, etkin bir ticari sistemi ifade etmektedir. Barterı ana hatlarıyla, satın alınan mal ve hizmetin bedelinin, üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finansman sistemi olarak özetleyebiliriz. Barter uygulamalarına katılmak için öncelikle herhangi bir işletmenin Barter Ortak pazarına üye olması gerekmektedir. Kısaca Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazardır ve Barter Ortak Pazarı'nı oluşturan tüm firmaların mal arzları ve talepleri ile işlemektedir. Bu anlamda herhangi bir ticari ya da emtia borsasından farklı görünmemektedir. Ancak, Barter Pazarı, farklı ticari işlemlerin de olduğu karmaşık bir pazardır. Barter Sistemi ile çalışan üye bir firma, Barter Ortak Pazarı'ndan satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya pazarlamasını yaptığı ürünleri Barter Ortak Pazarı'nda satarak öder. Barter Pazarı'na ürün satan firma, bedelini, Barter Pazarı'nda satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden dilediğini satın alarak tahsil eder.

Ekonomide trampa da denilen takas yönteminin üst düzeyde yapılanmış bir modeli olan Barter, bir mal ve hizmet değeri ölçüsünde pazarlandığı etkin bir finansman aracıdır. Fiyatı ve teslim şartlarını alıcı ve satıcı karşılıklı olarak belirler. Barter şirketi ise bu sistemde alıcı ve satıcıyı bir araya getiren bir düzenleyici veya hakem gibidir. Örneğin Barter şirketi serbest piyasa sistemi içinde işlemlerin gerçekleşmesini denetler. Bu sayede barter sistemine üye herhangi bir firmaya, ürün ya da hizmetini piyasaya arz ettiği fiyattan daha yüksek bir fiyatla satmasına izin vermez.

Satışların gerçekleştirilebilmesi için bazı prosedürlerin uygulanması gerekmektedir. Örneğin üye firmalar ürün ya da hizmetlerini alıcı firmalara satabilmeleri için Barter Şirketinden satış yapabilme yetkisi olan provizyon

kodu almaları gerekir. Provizyon kodu alınmadan yapılan satışların tahsilatında anlaşmazlık olursa Barter Şirketi sorumluluk kabul etmez. Üye firma işlem yapacağı sırada Barter Şirketi tarafından Barter ortak pazarından hangi oranda ürün alabileceği ve yine hangi oranda satış yapabileceğini belirten öneride bulunur. Burada yaratılmak istenen amaç, üye firmaların ürünleri ile ödeme yapabilecekleri oranda alım yapmaları ve ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri oranda satış yapmalarını sağlamaktır.

1.2. TEMEL KAVRAMLAR

Barter sisteminin yapısını oluşturan unsurlarla ilgili kavramlar ana hatlarıyla aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Taraflar: Alıcı, satıcı ve barter organizatöründen oluşmaktadır.

Mal veya Hizmet: Barter sisteminde, satıcılar tarafından arz edilen ve alıcılar tarafından talep edilen bir değişim aracı olarak tanımlanmaktadır.

Barter Ortak Pazarı: Barter sistemine üye firmalar tarafından arz ve talep edilen mal ve hizmetlerin sunulduğu pazarlardır. Firmaların barter sistemini kullanırken en önemli ihtiyaç duydukları husus, barter pazarı ile ilgili eksiksiz bilgiye sahip olmalarıdır. Üyelerin barter pazarında bulunan diğer üyelerin kimler olduğunu ve bu üyelerin pazara ne tür ürünleri hangi miktarlarda sunduklarını bilmeleri, barter pazarında yapacakları satış daha önceden planlamalarını sağlamaktadır (Solak, 2004:19).

Barter Cari Hesabı: Üye işletmelerin arz ettikleri mal veya hizmetleri, talep ettikleri mal veya hizmetle değiştirmeleri sonucu üye firmalara alacak/borç kayıtlarının yapıldığı hesaptır.

Barter Çekleri: Barter işlemi gerçekleştiğinde alıcı ve satıcı arasında kullanılan ve taraflarca imzalanarak bir nüshası barter şirketine gönderilen barter sisteminin kıymetli bir evrakıdır. Barter çeki, alım-satım yapıldığını gösteren bir kanıt olarak kullanılmaktadır.

Arz Listesi: Üye firmaların, barter sistemi ile satmak istedikleri mal veya hizmetleri gösteren bir listedir. Bu liste Barter Ortak Pazarı'na sunulurak talep yaratılmaktadır.

Talep Listesi: Üye firmaların, barter sistemi ile satın almak istedikleri malların veya hizmetleri gösteren listedir. Bu talepler Barter Ortak Pazarı'nda yayınlanır.

Barter Şirketi: Firmaların kendi aralarında barter sistemi ile çalışmalarını organize eden aracı bir kuruluştur. Firmaların barter sisteminin olanaklarından yararlanma koşullarını düzenler. Barter sistemi ile çalışan üye firmaların cari hesaplarını tutar, alım yapan firmaların borçlarını ödemelerini sağlar, satış yapan firmaların alacaklarını barter sistemi ile tahsil etmesine olanak sağlar.

Üyelik: Firmanın, Barter Sistemi ile çalışmak isteğinin Barter şirketi tarafından onaylanarak üyelik sözleşmesinin imzalanması ve firmaya üye statüsünün verilmesidir.

Broker: Barter şirketi adına, üye firmalara tahsis edilen ve üyelerin barter sistemi ile çalışmalarında bütün üyelik süresince yardımcı olan kişidir.

Barter Kredisi: Barter sistemi üyesi bir firmanın Barter Pazarından satın alabileceği mal ve/veya hizmetlerin limitidir. Barter şirketi tarafından belirlenen ve bir üyenin kullanabileceği maksimum barter kredisi miktarıdır. Bu kredi Barter Organizatörleri tarafından iki şekilde kullanılır. Birincisi; üye firmaya sisteme sattığı mal veya hizmet tutarı kadar satın alma kredi limiti tahsis edilir. İkincisi ise; sisteme satış yapamayan veya henüz satış yapmadan alım yapmak isteyen firmaya, vereceği teminatlar karşılığında, aracı kurum tarafından kendisine bir satın alma kredi limiti tahsis edilir.

Teminat: Barter üyesi firma sisteme mal satmadığı durumlarda kredi kullanmak ister. Barter şirketi krediyi tahsis edebilmesi için üye firmanın barter şirketine verdiği ekonomik değerdir (İpotek, teminat mektubu, devlet tahvili, hazine bonosu v.b.).

Satış Provizyon Kodu: Barter Ortak Pazarı'nda satış yapacak firmaya, satın alacak firmanın bu ürünü satın almak için kredi limitinin uygun olduğuna dair verilen onay kodudur.

Cari Hesap Ekstresi: Barter Ortak Pazarı'nda alış ve satış yapan üyenin sistem içerisindeki borç ve alacak hareketleri ve bakiyeleri, kredi limitleri gibi unsurları içeren hesap özetidir.

İşlem Yapma Yetkisi: Firmanın, üyelik başvurusunu inceleyen barter şirketinin firmayı üyeliğe kabul ettiğini ve sistemde işlem yapabileceğini gösteren belgedir.

Barter Yetkilisi: Üyenin, barter sistemi içerisinde yapacağı işlemlerde Barter Şirketine ve diğer üyelere karşı muhatap kişi olarak belirlediği personeldir.

Üyelik Sözleşmesi: Barter sistemine üye olan gerçek ve tüzel kişilerin barter sistemi ile yapacakları alışverişlere olanak veren, üyelerin birbirlerine ve barter şirketine karşı hak ve yükümlülüklerini düzenleyen sözleşmedir.

Komisyon: Üyenin barter sisteminde yaptığı alım ve satım işlemlerinde, danışmanlık ve aracılık nedeniyle Barter Şirketine ödeyecekleri tutardır. Komisyon tutarları %2 ile %5 oranları arasında değişmektedir.

Barter Doları: Üyelerin barter sisteminde dolar olarak çalışması durumunda belirlenen döviz cinsi olup, 1 Barter doları, 1 USD'nin T.C.M.B. efektif satış kurundan TL'ye çevrildiğindeki değerine eşittir.

Yıllık Üyelik Ücreti: Barter sistemine dahil olan firmanın kendisine sağlanan hizmetlerin bedeli karşılığı yıllık olarak alınan tutardır.

1.3. BARTER SİSTEMİNİN TARİHÇESİ

Paranın icadından önce insanoğlu, takası yalın şekilde ihtiyacını karşılama aracı olarak kullanmakta, ihtiyaç fazlası ürünleri ile ihtiyacı olan ürünleri trampa etmek suretiyle ihtiyacını karşılamaktaydı. Ancak ekonomi geliştikçe, takas sisteminin kullanışlı bir yöntem olmadığı ortaya çıkmıştır. Çünkü, arz ve talebin karşılıklı olarak tatmin edilebilmesi için, sadece istenen mal veya hizmete sahip birini bulmak yeterli olmayıp, karşı tarafın da, sunulacak mal veya hizmeti kabul etmesi gerekmektedir.

Diğer taraftan, dolaşıma konu olan mal ve hizmetler de çeşitlendiğinden, malların değerini kıyaslamamanın ve aradaki farkları başka mallarla karşılamamanın gittikçe güçleşmeye başlaması, mal ve hizmet trafiğinde, sabit bir değer atfedilerek, mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetlerle değişiminde aracı olarak kullanılabilmesi fikrini ortaya çıkarttı. Bu

süreç çeşitli aşamalardan geçerek modern dünyada kullanılan mal veya hizmet-para ekonomisine kadar geldi. Böylelikle takas sistemi önemini büyük ölçüde kaybetti ve uluslararası ticaret geliştiğinde de, para kullanılmaya başlandı.

Metal para ve daha sonra banknotun ekonomide likidite amaçlı olarak kullanılmaya başlanmasıyla birlikte ticaretin ilk şekli olan takas, pratik olmaması nedeniyle uygulamadan kalktı. İnsanlık, paranın icadı ile birlikte paranın maliyeti olan faizle tanıştı. Faizin ekonomik maliyeti de, büyük çaplı dünya ekonomik krizlerini gündeme getirmekte gecikmedi. Ekonomilerde yaşanan konjonktürel krizlerle birlikte para ve sermaye piyasaları, krizin kaynağının para temelli ekonomilere yeni alternatifler üretilmemesinden kaynaklandığını sorgulamaya başladı.

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

20. yüzyılın başlarında ABD'de yaşanan ekonomik krizlerle birlikte, ulusal ve uluslararası ticarete paranın maliyetini en aza düşüren veya ortadan kaldıran alternatif ticaret yollarının teoride ve pratikte kullanılması ve araştırılmaya başlanmasıyla birlikte, barter olarak adlandırılan, mal veya hizmetin bir başka mal veya hizmetle para kullanmaksızın değişimini sağlayan bu sistem, 1930'lu yıllarda ABD'de kullanılmaya başlandı. Birçok firma, barter'in, atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden biri olduğunu farketti. Uluslararası düzeyde de bağlı muamele yöntemleri ile ödemeler dengesi açığının giderilmesinde barter, çözüm olarak uygulanmaya başlandı.

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

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

1.3.1. Dünyadaki Barter Uygulamaları

1930'lu yıllardan itibaren ABD'de uygulanmaya başlayan, daha sonra Avrupa ve Avustralya'da hızla gelişen barter işlemleri, ulusal ve uluslararası ticarete sermayenin maliyetini minimuma indirmeyi hedefleyen alternatif finansman araçlarından bir tanesi olmuştur (Bunnock, Baxter, Davis, 1998:415).

Barter, kurumsal anlamda dünyada özellikle ABD'de yaklaşık 76 yıldan bu yana uygulanmaktadır. Bugün çeşitli ülkelerde 1.000.000'dan fazla firma barter ticareti yapmaktadır. Ciddi bir endüstri halini alan barter, sektörel anlamda yapılanmasını tamamlamış, turizm, medya, emlak, sanayi mamulleri gibi birçok konuda hizmet veren barter kurumları yanında, toptan ve perakende olarak da ayrı ayrı hizmetler veren barter kurumları olmuştur. Dünya barter ticareti, merkezi Amerika'da bulunan ve kısa adı IRTA olan Dünya Barter Birliği tarafından örgütlenmektedir (Çımat, Avcı, 2002:158).

İçinde bulunulan yüzyılda uygulanan barter sistemi, orijinal barter işlemlerinin modernize edilmiş ve çok daha etkinleştirilmiş bir şeklidir.

Bugünün barter sistemi, mal ve hizmet değerlerinin barter doları ile ölçüldüğü elektronik bir sistemdir. içinde bulunulan bilgi çağı bu yeni barter sistemi ile oldukça uyumludur. Öyle ki bugün dolar bazında olan bütün barter işlemleri, üyelerin elektronik bazda borçlandırılması, alacaklandırılması veya barter çeki kullanmasıyla yapılmaktadır. Barter insanoğlu kadar eski ve süper bilişim yolu kadar yenidir. Geçtiğimiz 10 yılda barter sektörünün gelişimi çok hızlı olan barter 21. yy için bir iş stratejisi olarak kabul görmektedir

1.3.2. Dünya Barter Birliği

Dünyadaki kurumsal barter faaliyetlerini yönlendirmek ve geliştirmek amacı ile kurulan Dünya Barter Birliği (IRTA)'nin beşyüze yakın üyesi bulunmaktadır. Dünya genelinde çalışmalarını 30 yıldır sürdüren IRTA, faaliyetlerini tüm barter şirketlerinin üst kurulu olarak sürdürmektedir. Barter şirketleri arasında koordinasyonu sağlamakta olan IRTA, barter sistemini, bütün ülkelerde tüm ürün ve hizmetler için geçerli kılmakta, uygulamaların analiz ve kontrolünü sağlamaktadır.

IRTA'nın görevi sürekli olarak kalite ve yönetim standartlarını baz alarak üyelik şartlarını düzenlemek, toplum ile gereksinim duyulan, sorumlu ve birleşmiş parasız ticaret dünyasını eğitmek için çalışmaktır.

1.3.3. Türkiye'deki Barter Uygulamaları

Türkiye'de barter alanındaki ilk çalışmalar 1990'lı yıllarda başlamıştır. 1992 yılında Euro-Barter Business, 1995 yılında EG Bartering ve İhlas Barter, 1996 yıllarında 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 Victoria Barter ve A Barter, 2008 yılında AGG Barter A.Ş. ve Bartürk Barter Hizmetleri A.Ş. v.b. firmalar faaliyete başlamış olup, halen 100'ün üzerinde barter şirketi faaliyetlerini sürdürmektedirler.

Barter sistemini, tüm sektörlerde faaliyet gösteren her türlü büyüklükteki firmalar kullanabilmekte iken özellikle Türkiye’de KOBİ’ler, finansmansız çalışabilmek, atıl kapasitelerini değerlendirebilmek ve stoklarını ekonomik sisteme sokabilmek için kullanmaktadırlar.

Türkiye’de sisteme üye olan firmaların, barter çeki dağıtarak, çalışanlarına faizsiz kredi ile alışveriş yapma imkanı sağlamasıyla özel şahısların da kullanabildiği barter sistemi, maaş ödemelerinden kesilen barter miktarının söz konusu firmalara nakit tasarrufu sağlaması ve nakit paraların da yeni iş imkanları yaratması nedeniyle son dönemde Türkiye’de pek çok işletme tarafından tercih edilmektedir. Genel anlamda Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayabilecek olan barter sistemi, dünyadaki farklı politik ve finansal sistemlere rağmen, aynı yolu izleyerek özellikle turizm, inşaat ve bilgisayar sektörleriyle her türlü hizmet sektöründe hızlı büyümeler yaşanmasını sağlamıştır (Gürsoy, 2000:29).

1.4. TRAMPADAN BARTER’A GEÇİŞ

1.4.1.Barter ve Karşılıklı Ticaret İlişkisi

Karşılıklı ticaret iki ülkenin mal veya hizmet takası anlamına gelmektedir. Bu nedenle, bu tür anlaşmalar uluslararası ticarete düzenlenirler ve barter anlaşmalarına benzer nitelikleri vardır.

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

1930’larda yaşanan büyük ekonomik krizle birlikte, uluslararası ticaret ve ödemeler sisteminin çöküşü, dünya çapında ekonomik bir depresyona

neden olmuş, bunun sonucunda da uluslararası bir takas uygulaması ortaya çıkmıştır. 1930'dan 1933'e kadar hemen hemen bütün Batı Avrupa ülkeleri dış ticaret ve ödemelerle ilgili esaslı kontroller oluşturmuşlar ve çok sayıda takas nitelikli ikili anlaşmalar imzalamışlardır. 1950'lerde ise, birçok kota sınırlaması kaldırılıp ikili ticaret ve ödeme anlaşmaları çok taraflılığa dönüştürülmüştür. 1977'de yaşanan petrol krizi ise, OECD üyesi ülkeler ve Çin-Sovyet Bloku ülkelerin takas ve takas benzeri düzenlemeleri arttırmasına neden olmuştur. Sonraki yıllarda, askeri gereçler ve stratejik malzemelerin de yer aldığı pek çok ürünün, her gruptaki ülkeler tarafından genellikle karşılıklı ticarete konu olduğu görülmektedir.

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

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

Günümüzde karşılıklı ticaret, diğer teknikler yanında çok taraflı (multilateral) barter uygulamasının da etkisiyle dünya ticaretindeki payını artırmaya devam edecektir. Bu artış, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından net olarak görülmektedir. Çok taraflı barter, işleyişindeki

esneklik ve hareket alanı genişliği ile karşılıklı ticaretten farklı bir gelişim göstermektedir.

Barter karşılıklı ticaret uygulamalarının alt kategorilerinden birisidir. Karşılıklı ticaret anlaşmalarının diğer önemli uygulamaları ise aşağıda belirtilmiştir.

Karşı Alım(Counter Purchase): Takasın satış ve karşı satış şeklinde iki ayrı işleme bölünmesi ve bunların birbirinden bağımsız iki ayrı sözleşmeyle yapılarak, söz konusu iki sözleşmenin bir protokolle birbirine bağlanması işlemine karşı alım veya paralel barter denir. Karşı alım anlaşmasındaki her bir işlemde, ödeme döviz cinsinden yapılmaktadır. İki ödeme akımı birbirini kısmen ya da tümüyle dengelediği için net döviz kaybı veya kazancı çok az olmaktadır.

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

Üçlü Ticaret(Switch): Karşılıklı iki ülkeden birinin satın almak istediği mal, diğer ülkenin satmak istediği mal ile uyuşmadığı zaman, araya bir üçüncü ülkenin sokulması suretiyle gerçekleştirilen ticaret şekline üçlü ticaret (switch) adı verilir. Switch'e taraf olan X ve Y ülkelerinden X, Y'ye sattığı malın karşılığında Y yerine Z'den, ihtiyacı olan malı satın alır. Z ise bu satışı, Y'den yaptığı mal ithali ile dengeler.

1.4.2.Barter-Takas Farkı

Barter, en eski değişim aracı olan takasın en gelişmiş ve modern bir yöntemidir.Takas işlemi, iki kişi arasında yapılan ve aynı değerdeki malların

değiş tokuş edilmesi olarak tanımlanabilir. Takasta işlemin gerçekleşmesi için, her iki tarafın bu ürünlere ihtiyaç duyması ve mal ve hizmetlerin birbirine eş değerde olması yeterlidir.

Barter sisteminde, çok sayıda firma ve birden fazla mal ya da hizmet bulunmakta, bunlar takasta olduğu gibi bire bir değil, barter sistemi içinde çoklu olarak faaliyette bulunmaktadır. Klasik anlamdaki takas boyutundan daha geniş bir anlamı ifade eden barter, şirketlerin ihtiyaçları olan malları ve hizmetleri, bu konuda bir sınırlama olmaksızın para ödmeden ve hiçbir şekilde nakit akışını bozmadan alabilmelerine, bunun karşılığında da stoklarında duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmelerine olanak sağlamaktadır

Dünya uygulamalarından, barter sisteminin kişilere ve kurumlara sunduğu birçok avantajın olduğunu görmek mümkündür. Şirketlerin toplu içneden, bilgisayara, tatil ihtiyacından, tebrik kartlarına kadar bütün ihtiyaçları barter sisteminin konusuna girebilmektedir. Bunların dışında, barter şirketleri kendi bünyelerinde hizmet verdikleri şirketlere bilgi alışverişinden, pazarlama danışmanlığına ve üyelerin bilgisayar bazında cari hesaplarını tutmasına kadar birçok olanak sunmaktadır (Gökçe, 1997:43).

1.5.BİR FİNANS SİSTEMİ OLARAK BARTER

Barter şirketi barter sistemine aracılık ederken bir finans şirketi gibi çalışır. Barter üyesi firma, ihtiyacı olan mal veya hizmeti barter ortak pazarı'ndan alabilir. Satın aldığı ürünün bedeli kadar sisteme TL. veya döviz cinsinden borçlanır. Barter şirketi mal veya hizmet satın alan firmaya, borcunu kendi üreteceği mal veya hizmet ile ödeyebilmesi için 12 ay süre tanımaktadır. Bu süre içerisinde, firma sistem aracılığı ile mal veya hizmet sattığında borcunu ödemiş olmaktadır. Borçlu firma borcunu 12 aylık süre içerisinde hiçbir şekilde ürünleri ile ödeyemez ise, 12.ayın sonunda borcunu nakit olarak ödemek zorundadır. 12 aylık süre içerisinde herhangi bir faiz uygulaması yoktur. Tamamen faizsiz kullanılan kredinin, döviz cinsinden

verilmesi durumunda sadece ilgili dövizin TL. karşısında yaptığı prim kadar maliyeti olmaktadır.

1.5.1.Orta Vadeli Kredi Olarak Barter (Barter Leasing)

Barter sisteminden kredi kullanarak İhtiyaçlarını karşılayan firma, sisteme olan borcunu kendi ürünü ile ödeyebilmesi için genellikle 12 ay süre tanınmaktadır. Bu süre içerisinde borcunu mal veya hizmet olarak veya nakit olarak ödeyemeyen firmaya, 12 aydan daha uzun vade belirlenebilen Barter Leasing sistemi önerilebilmektedir. Bu sistemde üye firma borcunu Barter organizatörü tarafından 48 aya kadar belirlenebilen vadede aylık taksitler halinde nakit olarak ödeyebilmektedir. Ödeme süresinde üye firmanın barter sistemi içinde satış yapması durumunda, bu satış borcundan düşülerek kalan kısmın taksitleri devam ettirilir. Ayrıca, borcunun tamamını leasing uygulaması süresi içerisinde yine barter ile ödeyebilmektedir.

1.5.2.Barter Sisteminin Factoring İşlemi İle Karşılaştırılması

Factoring, kredili satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacak haklarını factor adı verilen bir aracı kuruma devretmeleri şeklinde işleyen kısa vadeli bir finansman tekniğidir. Barter sistemi ile ürün satan firma sistemden TL. veya döviz cinsinden alacaklandırılmaktadır. Borçlu firma henüz barter sistemi ile borcunu ödemedi, alacağını ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti sistemden satın alarak tahsil edebilmektedir. Yani sistemdeki alacağına karşılık sistemden kredi kullanmaktadır. Bu bir çeşit factoring işlemi olarak değerlendirilmektedir. Her Barter işleminde alıcı Barter Finansmanı kullanmakta, satıcı ise alacağını factoring etmektedir.

1.5.3.Barter Sisteminin Bankacılık Sistemi İle Karşılaştırılması

Bir aracı kurum olan banka, tasarruf fazlası bulunan taraflardan para toplayarak finansman açığı bulunan taraflara transfer eden aracı bir kurumdur. Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle para satın alan Banka, satın aldığı fonları para ihtiyacı olan kişi veya

kurumlara belirli bir maliyetle satmaktadır. Ancak Bankaların aracılık işlemleri nedeniyle kar edebilmesi için, kredi müşterilerine teklif ettiği kredi faizinin, mevduat sahiplerine ödediği faizden yüksek olması gerekir.

Barter firması da bir banka gibi değerlendirilebilmektedir. Barter sisteminde arz ve taleplerin buluşmasına aracılık eden, kredi kullanan kuruluş ile krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Sistemden mal ve hizmet alan firma kredi kullanırken, sisteme mal ve hizmet arzeden firma krediyi finanse etmektedir. Başka bir deyişle, satıcı konumunda krediyi finanse eden firma, alıcı konumunda krediyi kullanmaktadır. Böylelikle her bir firma hangi maliyetle kredi kullanmışsa aynı maliyetle sisteme kredi vermiş olmaktadır. Barter sisteminde bankacılık sisteminin aksine kredi konusunda arz talep çıkar uyumu gerçekleşmektedir.

Barter sisteminde kullandırılan kredinin üye firmalara maliyeti sıfırdır. Barter sistemini sadece finansman olarak kullanan ve 12 aylık dönem sonunda borcunu nakit ödeyen firmaya faizsiz TL.veya döviz kredisi kullandırılır. Bankacılık sektörü üzerine hiç kar marjı koymasa dahi topladığı mevduatın kendisine maliyetini kredi maliyetine yansıttığından maliyet konusunda barter sistemi ile rekabet etmesi kolay değildir.

1.6.BİR TİCARET SİSTEMİ OLARAK BARTER

Barter, yüzyıllardır mal ve hizmetin diğer mal ve hizmetle parasız takası olarak uygulanan bir ekonomidir. Bugün modern barter sistemi, bu ilk kavramı alıp yeni işler meydana getiren, parayı koruyan, mallar ve hizmetler arasında değişimi gerçekleştiren, alternatif finans sağlayan, etkin reklam ve tanıtımı yapan bilgisayar kontrollü elektronik pazara çevirmiştir. (Neal, Eisler 1996:167)

1.6.1.Stok Satış Yönünden Barter

Barter Ortak Pazarı'ndan ihtiyaçlarını karşılayan firma borcunu öncelikle stoktaki ürünlerini pazara sunarak ödemeye çalışır. Böylelikle hem

stoklarını eriterek stok maliyetinden kurtulur, hem de aynı zamanda cirosunu arttırarak kar eder.

1.6.2.Atıl Kapasite Değerlendirme Açısından Barter

Barter Sistemine üye olan firma, Barter Ortak Pazarı'na girerek binlerce talep ile karşılaşmakta ve bunları karşılayabilmek için üretim kapasitesini arttırmaktadır. Atıl Kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli girdileri ise, Barter Ortak Pazarı'ndan nakit ödmeden sağlayabilmektedir.

1.6.3.Barterın Yeni Pazarlara Ulaşma Avantajları

Barter Ortak Pazarı'na giren firma pazarda binlerce müşteri ile karşılaşır ve pazarlama yapmak için herhangi bir uğraş ve masrafa girmeksizin pazardaki firmaların taleplerini alabilir ve hiç tanımadığı müşterilere bile kolaylıkla satış yapabilir.

1.6.4.Satış Sistemi Olarak Barter

Barter Sisteminde satış yapan üye firmanın alacağı Barter Şirketi garantisi altındadır ve firma, ihtiyaçlarını pazardaki diğer üye firmaların satışa sunduğu ürünleri satın alarak karşılar.

1.6.5.Barterın Dinamik Bir Pazar Oluşturma Özelliği

Barter Sisteminde üye firmalar TL.veya döviz cinsi üzerinden alış ve satış yaparlar. Barter Ortak Pazarı krizlerden, enflasyondan, kısa vadeli talep yetersizliğinden, piyasadaki finansman sıkıntısından etkilenmez. Pazarda her sektör ve firma için arz ve talep dengesi gözetilir. Barter Ortak Pazarı'nda sadece üye firmaların işlem yapabilmesi ve ancak ihtiyaç duyulması halinde sisteme yeni üyelerin alınması, üyelere güvenli ve sürekli satış yapma olanağı sağlar.

1.6.6. Barterın Kar-Zarar Etkisi

Barter Ortak Pazarı'na istihbaratı yapılmış sağlıklı firmalar üye yapılır. Pazarda serbest piyasa ekonomisi şartları geçerlidir. Ürünün fiyatı, kalitesi,

teslimat şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda satıcı ile karşılaşır. Ancak pazarda arz-talep dengesi gözetildiğinden; aynı ürünü üreten, zarar ettirici rekabet teşkil edecek sayıda üyeye izin verilmez (Elderkin, Norguist, 1987:45).

1.7.BARTER SİSTEMİNİN ORTAK PAZAR ÖZELLİKLERİ

Barterin gelişmiş ülkelerdeki uygulamalarını dikkate aldığımızda bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığı anlaşılmaktadır. İhtiyaçlarını karşılamak için finans bulmakta ve ürünlerini satmak için pazara ulaşmakta çok geniş olanaklar bulunduğundan, barter sistemi Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebeplerle satılamamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır (Elderkin, Norguist, 1987:50).

1.7.1.Barterin Stok Yönünden fonksiyonu

Barter sistemi öncelikle sermaye piyasası enstrümanlarının yeterince gelişmediği pazarlar için en uygun değişim sistemi sayılabilir. Konjonktürel değişimlerin arzda ve talepte meydana getirdiği olumsuzlukların yükselttiği maliyetlerin barter sistemi ile ortadan kalkması, sistemi kullanan firmaların ve ülkelerin öz kaynaklarını harekete geçirerek atıl kapasitelerini kazanca çevirmeleri mümkün olmaktadır. Bunun içindir ki, sirkülasyondaki para miktarı barter pazarında ticaret hacmini ölçülebilir oranda etkilemektedir. Barter pazarında firmalar üretime doğrudan katkısı bulunan ihtiyaçları için sistemi kullanırlar. Sistem, üye firmaların rasyonel olmayan taleplerini seçer; geriye dönmeyecek finansman kullanımına izin vermez (Şenol, 1999:8).

Barter sistemi sadece üyelerine hizmet veren bir dernek gibi düşünülebilir. Sistemde her ürün ve sektör için toplam talep ve toplam arzı dikkate alan düzenlemeler ve planlamalar yapılmaktadır. Böylece, barter sistemine önce dahil olan firmalara öncelik verilerek bütün talebi karşılayabilme olanağı tanınmaktadır.

1.7.2.Barterın Ticaret Arttırıcı Etkisi

Barter sistemi üye firmaların bir araya geldiği bölgesel bir entegrasyondur. Bölgesel entegrasyonların ekonomik etkileri içinde en belirgin olanı ticareti arttırıcı etkisidir. Uzun dönemde pazarların daha da genişlemesi ve derinlik kazanmasıyla üye firmaların rekabet gücü artabilecektir. Ekonomik entegrasyon sonucu bir endüstri dalında veya firma bazında ortaya çıkan yapısal değişiklikler ile birlikte ölçek ekonomiler belirir. Pazarın genişlemesiyle teknolojik gelişme hızlanır; ileri üretim tekniklerine ulaşılır; dışarıdaki firmalara kıyasla bir üretim üstünlüğü sağlanır. Bu gelişmeler ile birlikte gelecek hakkındaki belirsizlikler azalacağından yeni yatırım projelerine ilgi artar. Yatırım artışları sektörleri büyütür, firma sayılarını ve rekabeti arttırır. Anlaşma sonunda fiyatlardaki düşüşler tüketicilerin reel gelirlerini arttırır. Barter ticaret anlaşmaları ekonomik büyümeyi hızlandırır, kaynakların daha etkin kullanımını sağlar, talep artışını uyardığı oranda pazarın büyümesine yol açar (Şenol, 1999:9).

1.7.3.Barterın Kendi Kendine Yeterliliği

Barter Ortak Pazarını üye firmaların kendisine verdiği yetki ile Barter Şirketi (organizatör) yönetir. Barter Şirketinin en önemli görevi Barter Pazarının düzenli çalışmasını ve sürekli gelişimini sağlamaktır. Barter Şirketi bu işlevi ile, Barter Pazarında ticaretin kurallarını koyar ve geliştirir.

Barter şirketi, Barter organizatörlüğü yaptığı için üye firmalardan yıllık aidat ile birlikte her alım-satım işleminde hem alıcıdan hem de satıcıdan komisyon tahsil eder. Dolayısıyla, barter şirketi aracılık işlemlerinden dolayı maddi kazanç elde etmekte olup, daha çok gelir elde etmek için yetkilerini üyelerin ortak çıkarları doğrultusunda kullanarak daha iyi hizmet vermeye çalışmaktadır.

Barter Pazarı üye firmaların satış için sunduğu ürünler ile talep ettiği ürünlerden oluşur. Talep edilen ürünün Barter Pazarından bulunamadığı

durumlarda barter şirketi, yeni firmaların sisteme girmelerini sağlamaya çalışır.

Barter Ortak Pazarının çalışma sistemi kendi kendine yeterlilik esası çerçevesinde şekillenir. Pazarda toplam arz-talep dengesine dikkat edilir. Hiçbir zaman toplam taleplerin toplam arzlardan çok fazla bulunmasına ve bu dengenin bozulmasına izin verilmez.

1.7.4.Barter Pazarında Alışveriş Şartları

Barter Pazarında serbest piyasa şartları çerçevesinde alışveriş yapılır. Üyeler adil şartlarda rekabet ederler. Üyeler mal almakta veya mal satmakta serbesttirler. Ticari kazanç amacıyla işlem yapılır. Ürünün fiyatı, kalitesi, nitelikleri, teslim tarihi, garantisi, satış sonrası hizmeti alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılır.

Barter Pazarında mal ve hizmet dolaşımı serbestçe sağlanmaktadır. Pazarda rekabeti sağlamak amacıyla alternatif firmalara üyelikler verilir ama pazara önce girmiş üyenin hakları korunur. Her ürün ve sektör için arz-talep dengesi gözetilir ve arzın talepten önemli oranda çok olmasına izin verilmez. Barter Pazarına giren firmalar diğer üyeler ile aynı sektörde rekabet ederler ama haksız rekabet ile karşılaşmazlar (Şenol, 1999:11).

1.7.5.Barter Pazarında Aranan Faktörler

Barter sisteminde, normal koşullarda ödeme yapılarak satın alınan ürünler hiç ödeme yapmadan belirli teminatlar verilerek satın alınabilmekte ve borçlu firma borcunu 12 aylık sürede ürünüyle ödeme olanağına da sahip olabilmektedir. Ürünüyle ödeme yapamasa dahi borcunu 12 ayın sonunda nakit ödeyen üye firma için sistem yine avantajlıdır. Çünkü, TL. olarak sistemden yararlandırıldığında herhangi bir maliyeti olmamakta; döviz olarak sistemden yararlandırıldığında ise, sadece dövizin TL. karşısında yaptığı yıllık prim kadar maliyeti olmakta bu da, en ucuz maliyetli finansman sağlama tekniği olmaktadır.

Bu sistemde önemli olan sattığı mal veya hizmetler karşılığında üye firmanın sistemden mal veya hizmet alabilmesini kolaylaştırmaktır. Çünkü satıcı alacağını, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmet olarak almak durumundadır. Bu nedenle, Barter şirketinin Barter Ortak Pazarı'nda bu yönde gerekli düzenlemeleri yapması gerekmektedir. Çünkü satıcı firma alacağını ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri alarak tahsil edemediğinde, firmanın nakit akışındaki denge bozulabilir. Bu durumda üye firma panikleyebilir ve sisteme güvenini kaybedebilir.

1.7.6.Barter Şirketlerinde Gerekli Unsurlar

Bir Barter organizatörü, sistemi sağlıklı ve etkili bir şekilde işletebilmesi için aşağıda belirtilen bazı niteliklere sahip olması gerekir.

1.7.6.1.Ekonomik Güç

Barter şirketi öncelikle ekonomik açıdan güçlü olmalıdır. Çünkü barter şirketi de üye adına veya kendi adına Barter Ortak Pazarı'ndan veya üyelerinin ihtiyaçlarını karşılamak için pazar dışından alımlar yapabilmektedir. Bu niteliği ile barter şirketi üye firmalar nezdinde bir güven unsurudur.

1.7.6.2.Üstün Teknoloji-Yaygın İşletim Sistemi

Barter Şirketinin en önemli görevlerinden birisi, güvenli ve gelişmiş bir işletim sistemi kurarak üye firmalara sağlıklı, hızlı ve sürekli olarak bilgi akışını sağlamaktır.

1.7.6.3.Barter Sisteminin Yurt Dışı İşlemlerde Kullanımı

Barter sisteminin yurt dışı işlemlerde kullanımı kısıtlıdır. Bunun en büyük nedeni kambiyo mevzuatında gerekli düzenlemelerin hala yapılamamış olmasıdır. Yurt dışı barter, üye firmaların değil barter organizatörlerinin birbirleri ile alış-veriş yapmaları şeklinde işlemektedir. Bunun için de barter şirketinin Dünya veya Avrupa Barter Birliğine üye olması gerekmektedir.

1.7.6.4.IRTA-Dünya Barter Organizasyonları Birliğine Üyelik

Dünyadaki büyük ve saygın barter şirketleri IRTA-International Reciprocal Trade Association üyesidir ve faaliyetlerinde IRTA ahlak kuralları ile bağlıdır. Bu kuruluşa üye olan barter şirketleri, hem büyük bir güven unsuru oluşturmakta, hem de sistemin geliştirilmesine ve yaygınlaştırılmasına önemli katkılarda bulunmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER

2.1.GİRİŞ

Günümüzde işletmelerin büyük çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) oluşturmaktadır. Büyük firmalara göre daha dinamik bir yapıya ve esnek karar alma mekanizmalarına sahip olan KOBİ'ler, bu özellikleriyle bir ülke ekonomisinin dinamizmine büyük katkılar sağlayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Özellikle küreselleşme süreci ve yaşanmakta olan krizler nedeniyle giderek yoğunlaşan rekabet, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin yapısal özelliklerinin daha iyi algılanmasını sağlayarak, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin arttırılmasına yönelik politikaların izlenmesi gereğini ortaya koymuştur.

Bu çerçevede; KOBİ'lere yönelik idari, mali ve yasal düzenlemelerin uygulamaya konulması, aynı zamanda işletmelerin rekabet gücünün arttırılması kapsamında araştırma-geliştirme, mesleki eğitim ve diğer alanlarda da destek sağlayıcı önlemlerin alınması gerekmektedir.

KOBİ'lerin en önemli sorunu finansman sorunudur. Yaşanan ekonomik ve mali krizler, KOBİ'leri finanse edecek kaynakların erimesine yol açmaktadır. AB adaylık sürecinde, KOBİ'lerin rekabete hazırlanmaları ve bu çerçevede ekonomik ve sosyal yaşamdaki işlevlerini yerine getirmeleri için uygun ve alternatif finansman kaynaklarının sağlanması gerekmektedir.

2.2. KOBİ'LERİN TANIMI

KOBİ'lerin tanımı ülkeden ülkeye ve aynı ülkedeki farklı kurumlara göre değişmektedir. Bu nedenle, ortak bir KOBİ tanımı yapılamamaktadır. KOBİ'ler istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye ve makine parkı değeri, tüketilen enerji miktarı, kapasite düzeyi, katma değer,

piyasa payı ve kar büyüklüğü gibi bir çok ölçüt kullanılarak tanımlanabilmektedirler. Bunlardan en yaygın kullanılan ölçüt istihdam edilen personel sayısıdır. Buna ek olarak yatırılan sermaye ve satış hacmi ölçütleri de önemli ölçüde kullanılmaktadır (Sarıaslan, 1994: 4) .

Türkiye’de KOBİ’lerin tanımı kurumlara göre farklılık arz etmekle birlikte, KOSGEB’e göre 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük, 51-150 arası işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli olarak tanımlamaktadır. Ancak Türkiye’de kayıt dışı ekonominin boyutu göz önüne alındığında, bu ölçüte göre belirlenecek kapsam sağlıklı olmayabilir.

AB ülkelerinde genelde; 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 51-250 arası işçi çalıştıran işletmeler orta büyüklükte işletmeler olarak adlandırılır.

Dünya bankası ise, 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük, 51-200 arası işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli, 200’den çok işçi çalıştıran işletmeleri ise büyük ölçekli işletmeler olarak tanımlamaktadır.

Ülkemizde 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren yeni tanımda; çalışan sayısının yanında, mali bilanço değeri, yıllık net satış hasılatı gibi kriterler de esas alınmıştır.

Çalışan Sayısı	Ölçek	Mali bilanço (TL)	Yıllık Net Satış Hasılatı (TL)
0 – 9	Mikro	1.000.000.-	1.000.000.-
10 – 49	Küçük	5.000.000.-	5.000.000.-
50 – 249	Orta	25.000.000.-	25.000.000.-

Genel olarak, KOBİ’ler faaliyet alanında ve hedef pazarlarda üstünlüğü olmayan, bağımsız olarak kurulan ve işletilen, değişen koşullara ve talebe çabuk uyum sağlayan işletmeler olarak tanımlanabilir.

2.3. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Günümüzde KOBİ'ler, küreselleşmenin yarattığı şiddetli rekabet ortamında ulusal ekonomilerin gelişmesi ve korunması açısından önemli görevler üstlenmektedirler.

Türkiye'de de, KOBİ'ler ülkenin ekonomik ve sosyal yapısı içinde önemli bir rol oynamaktadırlar. Bu rolleri istihdam, üretim ve yaratılan katma değer alanlarında ön plana çıkmaktadır. KOBİ'ler genelde faaliyet gösterdikleri ülke ekonomisi içerisinde önemli bir paya sahiptir. KOBİ'lerin Türkiye'de ve gelişmiş iki ülkedeki durumu bazı kriterlere göre aşağıdaki gibidir

- KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı ABD'de %97.2, Almanya'da %99.8 ve Türkiye'de %99.5'dir.
- İstihdam oranı ABD'de %50.4, Almanya'da %64 ve Türkiye'de %45,6'dır.
- Yatırım payı ABD'de %38, Almanya'da %44 ve Türkiye'de %6.5'dir.
- Üretim payı ABD'de %36.2, Almanya'da %49 ve Türkiye'de %37.7'dir.
- İhracat payı ABD'de %32, Almanya'da %40 ve Türkiye'de %8'dir.
- Verilen kredi payı ABD'de %42.7, Almanya'da %35 ve Türkiye'de %32,1'dir.
- Türkiye'de yaratılan katma değerde ise KOBİ'lerin payı % 37.7'tür

2.4. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ

Yukarıdaki bilgiler göz önüne alındığında, ülkelerin ekonomisi için KOBİ'lerin stratejik önemi yadsınamaz. Bu stratejik önem üretim, rekabet, istihdam ve yeni iş yaratma vb. alanlarda daha çok ön plana geçmektedir. KOBİ'lerin önemi sahip oldukları özellikler veya ekonomiye sağladıkları yararlar da saklıdır. Bu özellikleri genel olarak aşağıdaki gibi sıralanabilir (Kalmış, 2001:10).

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadır,

- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratmaktadır,
- Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir,
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir,
- Teknolojik yeniliklere daha yatkındır,
- Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlar,
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir,
- Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir,
- Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır,
- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur,
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından biridir.

2.5. KOBİ'LERİN ÜSTÜNLÜKLERİ VE YETERSİZLİKLERİ

2.5.1. KOBİ'lerin Üstünlükleri

KOBİ'lerin önemini kavrayabilmek için, global ölçekte, ekonomilere katkılarını ve güçlü yönlerini ele almak gereklidir. KOBİ'lerin ekonomilere katkıları ve güçlü yönleri, ekonomiye dinamizm kazandırma, istihdam sağlama ve bölgesel kalkınmayı hızlandırma, yeni iş olanakları yaratma, esneklik ve yenilikleri teşvik etme, rekabetin korunmasını sağlama, orta sınıfın korunması ve denge unsuru olma, sermaye birikimine olumlu katkı sağlama, yeni buluş ve fikirlerin iktisadi bir mala dönüştürülebilmesini sağlama, mesleki eğitim alanında okul işlevi görme ve üretim faktörlerindeki mülkiyetin topluma yaygınlaştırılmasını sağlama olarak belirtilebilir.

Ekonomiye Dinamizm Kazandırma: Esnek bir üretim yapısına sahip KOBİ'lerin, değişimlere hızlı ayak uydurabilmesi ve piyasaya zamanında girebilmesi, binlerce işçi çalıştıran entegre üretim tesisleri ile karşılaştırıldığında ekonomide ciddi bir dinamizme olanak sağlamaktadır.

İstihdam Sağlama ve Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma:

KOBİ'lerde bir kişi istihdam etmek için gerekli olan yatırım harcaması büyük f rmalara oranla daha az olduğundan, KOBİ'lerin desteklenmesi işsizliğin azaltılması anlamına da gelmektedir. KOBİ' ler kriz dönemlerinden ve siyasi dalgalanmalardan esnek yapıları gereği büyük ölçekli işletmeler kadar etkilenmezler. Kendi olanakları çerçevesinde ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmektedirler. Özellikle küçük yerlerde kurulan KOBİ' ler insanlara yaşadıkları toplumdaki kopmadan i  olanağı sağladığından g    de engellerler.

 alı anlarla Yakın ilişki; büyük ölçekli işletmelere oranla orta ve küçük ölçekli işletmelerin sahipleri veya yöneticileri, işyerinde ast-üst ayırımı yapmadan,  alı anıyla yakın ilişkiler içinde bulunmakta, sağlıklı bir iletişim sağlanmakta, aile duygusu ve karşılıklı güven ilişkisi gelişmektedir. Bu durum çalışanların motive olmalarına ve firma ile  zde le melerine yol açmakta ve işletmelerdeki kalite ve verimliliği yükseltmektedir.

Yeni i  Olanakları Yaratma, Esneklik Ve Yenilikleri Teşvik Etme:

Kurulu  sermaye miktarının düşük olması, birçok kişinin kendi alanında teşebbüse giri me olanağı bulmasını ve dolayısıyla girişimcilik yeteneklerine sahip olanların i  yaşamın atılmalarını sağlamaktadır. Büyük  l ekli işletmelerin kendi üretim süreçlerinin (entegrasyonun) bir kısmını "taşeron" niteliğinde KOBİ'lere devretmesinin nedeni de, KOBİ' lerin bu esnek yapısıdır. Ölçek ekonomilerindeki standart malların yerini, kısa serili, talep / esnek arz eğiliminin hakim olduğu çeşit ekonomisi almaktadır. Bu tür bir üretim anlayışı da KOBİ'lerin yapısına uygun düşmektedir ( abuk, Alp ahin, 2006:39).

Rekabetin Korunması: Serbest Pazar ekonomisinin kurallarının tam olarak i letilmeye çalışıldığı ülkelerde, ekonomik birlikteliklerin (kartel, tr st vb)  alı malarına sınırlandırmalar getiren yasalar (anti tr st yasaları) mevcuttur. Bu yasaların rekabeti koruma açısından önemi büyüktür. Fakat rekabeti korumanın en iyi ve kolay yolu, yeni işletmelerin pazara girişini

sağlamak ve desteklemektir. Bu da ancak KOBİ'lerin varlığı ile gerçekleşebilir (Alpugan, 1998:26).

Orta Sınıfın Korunması ve Denge unsuru Olmaları: KOBİ' ler toplumda orta sınıf oluşturarak sosyal ve ekonomik yönden denge unsuru olurlar. Bunun nedeni orta sınıfın güçlenmesinin sınıflar arası gelir dağılımını daha adil hale getirmesinden dolayıdır. Dengeli gelir dağılımı, sosyal huzur, bölgeler arası gelir dengesinin oluşması gibi toplumsal barışı destekleyici yapılanmalara neden olur. Orta sınıfın yoğun olduğu toplumlar, sosyolojik açıdan sağlıklı kabul edilmektedir (Küçük, Tutar, 2003:211).

Sermaye Birikimine Olumlu Katkıları: KOBİ' ler aileden ya da yakın çevreden sağlanan kaynakla kolaylıkla kurulabilir. Aile birikimlerinin yatırıma dönüşmesi açısından KOBİ' ler yararlı bir işlevi yerine getirir. Yöresel sermayenin ve girişimcinin kaynaklarını yararlı ve verimli biçimde kullanmasını sağlar (Küçük, Tutar, 2003:212).

Yeni Buluş Ve Fikirlerle Daha Yatkın Olmaları: KOBİ'ler, aynı mali harcama ile büyük işletmelere oranla daha fazla teknik yeniliklerde bulunabilmektedir. Her bakımdan büyük ölçekli işletmelerin tamamlayıcısı ve yardımcısı olabilen KOBİ'ler teknik alandaki düşünce ve uygulamaları, öncelikle ortaya koyarak, bunları daha da geliştirmek ve işlemek üzere büyük ölçekli işletmelere sunabilmektedir. KOBİ' lerin diğer katkıları, mesleki eğitim alanında okul işlevi görmeleri ve üretim faktörlerindeki mülkiyetin topluma yaygınlaştırılmasını sağlamalarıdır.

2.5.2. KOBİ'lerin Yetersizlikleri

KOBİ'ler ülke ekonomisi ve sosyal yapısının temel taşı olmalarına karşın, uzun ömürlü olamamaktadırlar. KOBİ' lerin sistem sorunları ele alındığında temelinde bu sorunların kurumsallaşamamaktan kaynaklandığı açıkça görülmektedir. KOBİ' lerin kurumsallaşamamalarının yarattığı en temel sorun, yönetim sorunudur. Planlama, karar alma, iletişim, örgüt

hierarchy, human resources, organization and systematic structure related problems are actually a professional management approach and the system's not being from the source (Çetin, 2001:156).

KOBİ'lerde management problems can be arranged as follows:

- ✓ Finansman İhtiyacı
- ✓ Plansızlık
- ✓ Profesyonelleşememek
- ✓ İletişim sorunları
- ✓ Organizasyon şemasının olmaması, yapılanma sorunu
- ✓ Doküman edilmiş görev tanımlarının olmaması, sorumluluk ve yetki dağılımlarının planlı düzenlemelerle yapılmaması.
- ✓ Uzmanlığa ve deneyime göre bilimsel temelli bir görevlendirme yapılmaması, herkesin her işi yapabildiği bir çalışma ortamı
- ✓ Aile üyeleri arasındaki iletişim sorunları
- ✓ İnsan kaynaklarına yeterli önemin verilmemesi
- ✓ Çalışanlar ile aile bireyleri arasındaki ilişkilerin profesyonel düzeyde olmaması, ilişkilerin kurumsal bir kimlik kazanamaması
- ✓ Karar süreçlerinde örgüt hiyerarşik yapısının göz ardı edilerek, aile içi hiyerarşik yapının işlemesi
- ✓ Yüksek iş gücü devri
- ✓ Şirket sahibinin/kurucusunun şirketin bütününe ilgilendiren kararları tek başına alması
- ✓ Yakın denetime ağırlık verilmesi, kontrollerin sistematik değil bireysel yapılması
- ✓ Çıkar çatışmaları
- ✓ İş akışını düzenleyen dokümantasyonun olmaması
- ✓ Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin yetersiz olması

- ✓ Eski alışkanlıklara bağlılık çerçevesinde; çekirdekten yetişme bireylere öncelik vermek, uygun bulunduğu aile bireyleri ya da yakın çevresini, yeterlilik ve yetkinliklerini değerlendirmeden işe almak
- ✓ Harcama kontrollerinde aile bireylerinin harcamalarının dikkate alınmaması
- ✓ Olağan dışı durumlarda aile bireylerinin profesyonel yöneticiyi /yöneticileri dışlayarak karar almaları
- ✓ Çatışmaların yönetilememesi
- ✓ Aile içi ilişkilerle şirket içi ilişkilerin karışması

2.6.KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI VE UYGUN FİNANSMAN KAYNAKLARININ SAĞLANMASI

2.6.1. KOBİ'lerin Finansal Sorunları

Yapılan akademik çalışmalarda ve ilgili kurumların yayınlarında, KOBİ'lerin en önemli sorunun finansman olduğu ortaya çıkmaktadır. Finansman sorunu, KOBİ'lerin yatırım ve işletme sermayesi, pazarlama faaliyetleri, nitelikli personel istihdamı ve teknoloji geliştirme gibi bir çok konuda ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunu, enflasyon ve kamunun sürekli borçlanma ihtiyacından kaynaklanan yüksek faiz nedeniyle daha da önem kazanmaktadır. Yaşanan ekonomik ve mali krizler, KOBİ'lere sağlanacak finansman kaynaklarının erimesine yol açmıştır. AB adaylık sürecinde, KOBİ'lerin rekabete hazırlanmaları ve bu çerçevede ekonomik ve sosyal yaşamdaki işlevlerini yerine getirmeleri için uygun finansman kaynaklarının sağlanması veya finansman kaynaklarını sağlayabilme ortamının yaratılması gereklidir (Kalmış, 2001:6).

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü için finansal sorunların kaynaklarının bilinmesi gerekir. İmalat sanayindeki işletmeler için yapılan bir anket çalışmasında, KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynakları, önceliğine göre maliyetlerdeki değişimler, alacak tahsilatındaki gecikmeler, kredi faiz

oranlarının yüksekliği ve özkaynak yetersizliği olarak sıralanmaktadır (Sarıaslan, 1994: 43).

Bu sorunların temel kaynağı makro ekonomik istikrarsızlıktır. Türkiye’de yaşanan sürekli yüksek enflasyon, mali ve ekonomik krizler, KOBİ’lerin finansman sorunlarının çözümünü güçleştirmektedir. Bununla birlikte, finansman sorunlarının farklılığı da ayrı bir zorluk olarak ortaya çıkmaktadır. KOBİ’lerin farklı finansman ihtiyaçlarını karşılayabilme ortamının yaratılması, çeşitli finansman araçlarının geliştirilmesi ve uygulama alanı bulması ile mümkündür. Bu da, ekonomideki karar vericilerin bilinçli ve planlı düzenleme ve uygulamaları ile mümkündür. Bunlar, KOBİ’lerin önem arz eden faaliyetlerine bağlı olarak verilecek destek ve yardımlar ile bunların çeşitli faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi ve yapacakları yatırımlar için gereksinim duyacakları finansmanın sağlanmasıdır (Kalmış, 2001:7).

2.6.2.KOBİ'lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması

Yukarıda değinildiği gibi, KOBİ’lerin başlıca sorunlarının başında finansman gelmektedir. KOBİ’lerin finansman sorununu ucuz kredi sağlayarak çözmek mümkün görülmemektedir. Bu da, hem Türkiye’nin içinde bulunduğu ekonomik ve mali durum nedeniyle verilebilir kredi kaynaklarının yetersizliği hem de KOBİ’lerin farklı finansman gereksiniminden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, küreselleşme olgusunun yarattığı liberal ekonomik düşünce ve buna bağlı olarak oluşan rekabetçi yapı seçiciliğe dayanmayan ve devletin bürokratik yapısı içinde amacı doğrultusunda kullanılamayacak bu tür bir finansman modelinin uygulanabilirliğini imkansızlaştırır. Kredi ve faiz oranlarının devlet tarafından belirlendiği ve denetim altında tutulduğu ekonomilerde düşük faizlerle kredi alma imkanı genellikle büyük işletmeler için daha fazla olmuş ve sınırlı krediler büyük firmalara dağıtılmıştır (Sarıaslan, 1994: 57).

Ekonomiye dinamizm kazandıran KOBİ’lerin rekabetçi bir yapıya kavuşturulması en temel amaç olmalıdır. KOBİ’lerin finansman

gereksinimlerinin giderilmesi bu temelde olmalıdır. Türkiye'nin gerçekleri, devlet kaynaklı düşük faizli kredi vermeye dayalı finansman modellerinin uygulanmasını engellemektedir. Bunun yerine aşağıdaki koşulların sağlanması ve bu temelde çözüm bulunması daha uygun olabilecektir (Kalmış, 2001:8).

- ✓ KOBİ'lerin belirli ve çoklu ölçütlere dayalı bir ortak tanımın yapılması ve ülke genelinde KOBİ'lere yönelik uygulamalarda bu ortak tanım ve kapsamın esas alınması sağlanmalıdır.
- ✓ KOBİ'lere yönelik ayrılan fonların amacı doğrultusunda kullanılmalıdır.
- ✓ KOBİ'lerin piyasa koşullarında kredi sağlamalarının önündeki en büyük engellerin başında bankalar tarafından istenen teminat, ipotek, rehin gibi güvencelerdir. Bankalardan sağlanacak finansmanı kısıtlayıcı bu güvencelerin sağlamasına yönelik bir ortam ve buna bağlı bir kurumsal oluşum oluşturulmalıdır.
- ✓ KOBİ'lerin farklı finansman ihtiyaçlarının çözümü amacıyla dünyanın değişik ülkelerinde KOBİ'lerin finansmanına yönelik uygulanan finansman araçlarının (risk sermayesi, factoring, leasing vb.) Türkiye'de uygulanması için gerekli yapının oluşturulması, bunların tanıtılması ve uygulanmasının teşvik edilmesi gerekmektedir.
- ✓ KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon sağlamaları amacıyla gerekli yasal alt yapının oluşturularak, KOBİ'ler menkul kıymet borsası kurulmalıdır.
- ✓ KOBİ'lere Türkiye'nin öncelikleri göz önüne alınarak rekabetçi yapıyı destekleyecek ve ürün veya sektör temelinde destek ve yardımlar sağlanmalıdır.

2.6.3. KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Araçlar

AB adaylık sürecinde KOBİ'lere rekabetçi bir yapının kazandırılmasını gerektirmektedir. Bunun için KOBİ'lerin teknolojilerini geliştirmeleri, bilgiye ulaşmaları ve katma değer yaratan ürünlerin üretilmesine yönlendirilmesi gerekmektedir. Ancak bunların gerçekleştirilmesi için KOBİ'lerin gereksinim duyduğu finansmanın sağlanması gerekir.

KOBİ'lerin finansman sorunun çözümü, uygun ve ucuz kredi imkanlarının yaratılması ile birlikte farklı finansman araçlarının geliştirilmesi, KOBİ'lerin bu konularda bilgilendirilmesi ve bu tür kredilerden yararlanmalarının teşvik edilmesi ile mümkündür. KOBİ'lere yönelik finansman araçları aşağıdadır.

Risk Sermayesi : Risk sermayesi (venture capital), gelişme potansiyeli yüksek olan işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi ya da gelişme potansiyeli olan işletmeleri, özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir. Bu tür yatırımlar, yüksek risk taşımakla birlikte gelecekte ortalamanın üzerinde kar sunmaları beklenir (Tuncel; 1996: 3; Zaimoğlu; 2001:3)

Risk sermayesinde temel amaç; yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır. Risk sermayesi modelinin uygulamada temelini oluşturan kurumlar; fon toplayan ve bu fonları sabit sermaye yatırımlarına dönüştürmede uzmanlaşmış finans kuruluşları olan risk sermayesi şirketleridir.

Risk sermayesi şirketleri; büyük şirketler, emekli fonları ve sigorta şirketleri gibi kurumlar ile yüksek gelir düzeyine sahip kişilerden uzun süreli fon toplamaktadırlar. Toplanan fonlar, kendilerine sunulan girişimci ve yaratıcı proje ya da iş fikirlerine ortaklık temelinde yatırılır. Yatırım yapılan şirket beklenen karlılık veya gelişme durumuna gelince, tezgahüstü piyasalar veya organize menkul kıymetler borsalarında halka açılarak ve blok olarak

satılır. Satıştan elde edilen gelir, fon sahiplerine dağıtılır (Sarıaslan; 1994:72).

Factoring : Factoring, genellikle kısa vadeli (90 gün) alacak haklarının “factor veya factoring şirketi” olarak adlandırılan kuruluşlara satılması suretiyle, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir (Ceylan; 2002: 2).

Gerek yurt içi gerekse yurtdışına yönelik olarak yapılabilen factoring finansman sağlamanın yanında, zaman, eleman ve kırtasiye tasarrufu sağlar ve alacakların ödenmeme riskini ortadan kaldırır

Gerek kriz dönemlerinde gerekse normal dönemlerde factoring alternatif bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak son yaşadığımız ekonomik kriz bir çok factoring kuruluşunu alacaklarını tahsil edememe sorunuyla karşı karşıya getirmiştir. Bu sorunlar, factoring uygulamasından beklenen zaman ve eleman tasarrufu sağlama, alacakların ödenmeme riskinin ortadan kaldırılması ve ek finansman sağlama işlevlerinin yerine getirilmemesi sonucunu doğurmaktadır (Uzay, Küçük; 2001:302).

Ülkemizde factoring uygulaması 1980’li yılların sonunda başlamış olup, daha çok ihracata yönelik olarak kullanılmıştır. Dolayısıyla, daha çok büyük işletmelere yönelik bir finansman aracı gibi algılanmaktadır. KOBİ’lerin factoring’den yararlanabilmesi için gerekli yasal alt yapının yeniden düzenlenmesi, banka ve sigorta muameleleri vergisinin (BSMV) mükerrer alınması sorununun çözülmesi, denetimin arttırılması ve KOBİ’lere yönelik uygulamalarda bir takım mali kolaylıkların gösterilmesi gibi önlemlerin alınması gerekir.

Finansal Kiralama (Leasing): Finansal kiralama, belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın, mülkiyetini kiralayanda,

kullanımını ise belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakan bir sözleşmedir.

Türkiye’de 1985 yılından itibaren uygulanmaya başlayan finansal kiralama, işletmelerin özellikle orta ve uzun vadeli duran varlıklarına yönelik bir finansman tekniğidir. KOBİ’lerin özkaynaklarının tamamını bu varlıklara bağlamaları durumunda, işletme sermayesi sıkıntısı ile karşılaşmalarına neden olabilmektedir. Finansal kiralama tekniği ile KOBİ’ler öz sermayelerini sabit varlıklara bağlamayıp işletme sermayesi olarak kullanabilmektedirler.

Finansal kiralama; KOBİ’lere, özkaynaklarının tüketilmemesi, vergi indirimlerinin sağlanması ve dolayısıyla daha ucuz bir finansman tekniği olması gibi avantajlar sağlamaktadır.

Finansal kiralamanın KOBİ’lerin finansmanında etkili biçimde kullanılması için modelin etkili bir biçimde tanıtılması, uygulamanın kolaylaştırılması ve yaygınlaştırılması konusunda daha fazla çaba göstermelidirler. Ancak, Türkiye’deki mali ve ekonomik kriz, finansal kiralama finansman modelinin yaygın kullanımını kısıtlamaktadır. Ayrıca, sistemdeki KDV oranlarının düşük olması çeşitli yanlış uygulamalara neden olmuş ve bu durum devleti bazı önlemler almaya zorlamıştır. Bu tedbirlerden birisi KDV oranlarını yükseltmek olmuş ve bu nedenle sistemin eski cazibesi önemli ölçüde azalmıştır.

Barter : Günlük hayatta zaman zaman kullandığımız veya tanık olduğumuz takas işlemi, barterin daha basit halidir diyebiliriz. Örneğin, bir muhasebecinin bir pizza işletmesi sahibine muhasebe defterlerini tutma karşılığında para yerine pizza almayı teklif etmesi, bir takas işlemidir. Şayet taraflar bu anlaşmayı bir barter organizasyonu içinde yapmış olsalardı bu barter işlemi olacaktı (Uzay, Küçük, 2001:303).

Barter ticareti, 21.yüzyılın en önemli finans ve ticaret sistemi olarak görülmekte olup, 1950'li yıllardan itibaren başta ABD olmak üzere tüm dünyada yoğun bir şekilde kullanılmaya başlamıştır. Özellikle likidite sıkıntısı çekilen ülkelerde çok sayıda işletme barter sisteminin nimetlerinden yararlanmaya başlamışlardır.

Ancak, dünyada uzun yıllardır uygulanan sistemin ülkemizde 1995 yılından sonra uygulanmaya başlamıştır. Bunun en temel nedeni, ülkemizde hala barter uygulaması ile ilgili olarak hukuki bir mevzuat olmamasıdır. Bu nedenle, barter işlemlerinde, genellikle Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu ve Vergi Kanunları hükümlerinden yararlanılmaktadır.

Barter sisteminin işleyişi ise şöyle olmaktadır: Barter sitemine üye olan firma satışa arz ettiği ürünleri ile ilgili bilgileri sistem danışmanı aracılığı ile barter şirketine sunmaktadır. Barter organizasyonunda bir mal ve hizmet havuzu oluşturulmaktadır. Barter üyeleri mal ve hizmet ihtiyaçlarını bu havuzdan karşılamaktadırlar. Satışın gerçekleşmesi için o ürüne alıcı çıkmalı, alıcı ile satıcı anlaşmalı ve barter şirketinin de bu işlemi onaylaması gerekmektedir. Bu sistemde fiyat alıcı ile satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyatın geçerli olması esastır (Arslan, Aykutlu, 1999:14).

Barter sisteminin üyelerine sağlayacağı başlıca avantajlar şunlardır:

- ✓ Para kullanılmadan yapılan bir ticarettir.
- ✓ Sistem üyelerine yeni pazarlar sunmaktadır.
- ✓ Stoklarını değerlendirmede, atıl kapasiteyi kullanmakta yardımcı olmaktadır.
- ✓ Üyeler sistemden alacaklı olduğu için tahsilat riski bulunmamaktadır.
- ✓ Sistemde cari hesaplar TL. veya döviz olarak tutulduğu için üyeleri enflasyona ve devalüasyona karşıda korumaktadır.

Barter sisteminin olumlu yanlarının yanı sıra aşağıda belirtilen dezavantajları da bulunmaktadır (Arzova, 2000:23):

- ✓ Sistem sunulan malların stokta kalan düşük kaliteli mallar olması, sistemin cazibesini azaltabilmektedir.
- ✓ Barter sistem işleticisine hem alımda hem de satımda komisyon ödenmesi (%3 ila %5 arasında değişmektedir) sisteme mesafeli yaklaşılmamasına neden olmaktadır.
- ✓ Barter sistem işleticinin barter ticaretinde sorumluluğunun fazla olması, iyi niyetli olmayan bir barter işleticisi tarafından kurulan barter sisteminde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilir.

2.7.KOBİ'LERİN BARTER SİSTEMİNE YAKLAŞIMI

Türkiye'de KOBİ'lerin en büyük sorunlarından biri sermaye eksikliğidir. KOBİ'ler ellerindeki yetersiz sermaye kaynakları ile daha fazla iş yapmaya çaba harcamakta ve bu çabada başarılı olanlar ayakta kalmaktadır. KOBİ'ler, az sermaye ile çok iş yapma anlamına gelen overtrading yapmak durumunda kalmaktadırlar.

Türkiye Avrupa Birliği'ne girmek için üyelik müzakereleri yapmaktadır. Birlik içinde rekabetin çok yoğun olması, KOBİ'lerin ileride durumunun ne olacağı konusunda tereddütler yaşanmaktadır. Dünyada ve Türkiye'de sık sık yaşanan global krizler ve enflasyon olgusu KOBİ'lerin sermayelerini eritmeye devam ederken, KOBİ'ler teminat, güvenilirlik, risk gibi nedenlerden dolayı kredi kuruluşlarından uzun süreli borçlanmaya gidememekte, yatırımlarını daha çok kendi öz varlıkları ve kısa vadeli borçlanmalarla finanse etmektedirler.

KOBİ'lerin içinde bulunduğu olumsuzluklardan kurtulmaları için sıralanan çözümlerin başında, ucuz ve uzun vadeli krediler ve devlet destekleri gelmektedir. Ancak, KOBİ'ler, günümüzde hala krizler, enflasyon ve siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle ucuz krediden yararlanamamaktadırlar.

Devlet teşviklerinin son yıllarda yoğun bir şekilde artmasına rağmen kaynakların sınırlı olması, KOBİ'leri devlete yük olmadan devamlılıklarını sağlamak, rekabet şansı yakalamak ve ihracatta başarılı olabilmek için kendi çözümlerini üretmeye zorlamaktadır. Bu çözümlerden biri de KOBİ'lerin barter sisteminin avantajlarından yararlandırılmasıdır.

2.7.1. Barter Sisteminin KOBİ'lere Katkıları

Türkiye'de KOBİ'lerin yaşadıkları finansman sıkıntısını giderebilmek için en önemli araçlardan birisi barter sistemi olmaktadır. Barter sistemiyle işletmeler, bir yandan nakit ödeme zorunluluğu olmadan talep ettikleri mal ve hizmetlere ulaşırken, diğer taraftan da tahsilat sorunu olmaksızın ellerindeki binlerce müşteriye ulaşarak stoklarını azaltarak üretim ve satışlarını hızlandırma olanağı elde etmektedirler.

Barter sistemi KOBİ'lere ihtiyaç duydukları mal veya hizmeti kendi ürünleriyle değiştirme fırsatı vermekte, ellerindeki sermayelerini daha verimli yerlerde kullanmalarına imkan tanımaktadır. KOBİ'ler barter sistemine dahil olarak yeni pazarlara ve yeni müşterilere kolaylıkla ulaşabilmektedir. Kendi ürünlerini pazarlamak için reklam, tanıtım gibi ek bir uğraş ve maliyete katlanmadan sistemdeki binlerce firmanın talepleri ile karşılaşmakta ve ürünlerini kolaylıkla satabilme olanağı elde etmektedirler.

KOBİ'ler ürünlerini pazarlamada büyük sıkıntılarla karşılaşmaktadırlar. Barter sistemi ile KOBİ'ler hem hazır bir pazara girerek kendi ürünlerini kolayca satabilecek, hem de borcunu sattığı ürünleri ile ödeyerek borçlanmanın getirdiği finansal strese kurtulmuş olacaktır. Böylece, hazır bir pazarda kendisine sunulan işletme sermayesi kolaylığından yararlanarak, üretimini artırma fırsatını da yakalamış olacaktır. Barter sistemindeki alım-satım kolaylığı, KOBİ'lerin başta finansal olmak üzere birçok sorunlarına olumlu katkıda bulunacak ve önemli bir çözüm getirecektir.

Barter sisteminin KOBİ'lere sağladığı katkıları şöyle özetleyebiliriz:

- ✓ Mal ve hizmet kredisi desteği
- ✓ Nakit tasarruf desteği
- ✓ Stokları eritme desteği
- ✓ Kullanım kapasitesini arttırma desteği
- ✓ Satışları arttırma desteği
- ✓ Reklam ve tanıtım desteği
- ✓ Eğitim desteği
- ✓ E-ticaret desteği
- ✓ Proje hazırlama desteği

Barter modelinin yukarıda belirtilen büyük avantajları çerçevesinde; KOBİ'ler ucuz kredi veya devlet yardımı beklemektense, barter sistemine girerek bu sistemin sağladığı destekleri tercih ederek ekonomik hayattaki varlıklarını sürdürmek durumundadır.

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

Türkiye'de toplam işletmeler içinde KOBİ'lerin oranı %99,5'tur ve ticaretin %70'inden fazlası bu işletmeler tarafından yapılmaktadır. Türkiye'deki barter şirketleri; büyük bir potansiyel olarak görülen KOBİ'leri sisteme çektiği zaman hem kendileri, hem KOBİ'ler ve hem de ülke ekonomisi büyük yararlar sağlayacaktır. Bu çerçevede; Türkiye'de barter organizasyonları öncelikle KOBİ'lerin yeni müşterilere ulaşabilmesini amaçlamıştır. Bunun için, barter sistemine üye firmaların arz ve taleplerinden oluşan bilgi bankasında depolanan bilgiler, ilgili firmalara ulaştırılmaktadır. Böylelikle KOBİ'ler yurt içi ve yurt dışı yeni müşteriler kazanmakta ve barter sisteminin satış gücü sayesinde dünyanın her yerinden yepyeni müşteri grupları KOBİ'lerimizi tanımaya başlamaktadır.

Ayrıca, Barter şirketleri büyük şehirlerdeki KOBİ'lerde yaygın olarak kullanılan barter sistemini, Anadolu'ya taşımak için bayilik açmakta,

Türkiye'nin her yerindeki KOBİ'lerin barter sisteminin sunduğu avantajlardan yararlanmasına çalışmaktadırlar.

KOBİ'lerin barter sisteminden yararlanma oranı günümüzde halen %10 civarındadır. Bu oranın dünyada %40'ın üzerinde olduğu ve yakın bir gelecekte %50'lerin çok üzerine çıkacağı düşünüldüğünde; barter şirketlerinin KOBİ'leri sisteme çekebilmek için hem yoğun bir tanıtıma girmesi, hem de sistemin daha kolay çalışması için yeni teknikler, yeni projeler sunmaları gerekmektedir. Ayrıca, yasal düzenlemelerin biran önce yapılması için yetkililer nezdinde sürekli girişimlerde bulunmaları gerekir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ, TÜRLERİ, TARAFLARI VE KULLANIM ŞEKİLLERİ

Bu başlık altında, barter sisteminin işleyişi, türleri, tarafları ve kullanım şekilleri ile ilgili konuları incelenmektedir.

3.1. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

3.1.1. Barter Sistemine Üye Olunması

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

3.1.2. Üye Cari Hesabı Açılması ve Bir Broker Tahsis Edilmesi

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

3.1.3. Üye Firmadan Teminat Alınması

Barter organizatörleri, sistem aracılığıyla mal ve hizmet satın alan firmaların bu mal ve hizmetlerin alımından vazgeçmeleri veya yükümlülüklerini yerine getirmemeleri riskine karşılık üyelerden para, teminat

mektubu, hazine bonosu, devlet tahvili ve gayrimenkuller gibi varlıkları teminat olarak almaktadırlar (Örten,1998: 90).

3.1.4. Üye Firmaya İşlem Yapma Yetkisi Verilmesi

İstenen belge ve evraklar tamamlandıktan ve sözleşme imzalandıktan sonra barter firması, üye firmaya kendi belirlediği süre içinde işlem yapma yetkisi verir. Sadece sözleşme imzalamış olmak, barter sisteminde işlem yapmak için yeterli olmamaktadır.

3.1.5. Arz Ve Talep Bilgilerinin Üyelere Duyurulması

Barter Sistemi üye firmaların arz ve taleplerinden oluşan bir pazardır. Her üyenin satmak ve almak istediği malları ve hizmetleri bu pazara sunması gerekir. Barter Pazarı'nda firmalar arasındaki işlemleri sağlayan faktör, arz ve talep bilgileridir. Üyenin, satmak istediği mal ya da hizmetlere ait bilgiler barter firmasının arz listesine; barter pazarından almak istediği ihtiyaçlarına ait bilgiler barter firmasının talep listesine, barter firması tarafından kaydedilir. Barter firması, bu arz ve taleplerin diğer üyeler tarafından görünmesini sağlar. Bunun için bütün üye firmaların internet üzerinden yapılacak bu bildirimi görmeleri amacıyla yeterli bilgisayar donanımlarının ve internet bağlantılarının olması gerekmektedir. Arz ve talep bilgileri üyelere internet, modem faks, katalog ve dergi yoluyla olmak üzere çeşitli şekillerde duyurulabilir (Şenol, 1999:20).

3.1.6. Arz Edenle Talepte Bulunanın Anlaşması

Üye firma, mallarını barter sisteminden talep geldiği zaman, alıcı firma ile birebir görüşerek fiyat, kalite, miktar ve teslimat şartlarında anlaşır. Sattığı mal yada hizmet bedeli karşılığı barter şirketine ait barter çekini kabul ederek malın TL bedeli veya TL. bedeline denk düşen yabancı para karşılığı barter sisteminden alacaklı olur. Barter sistemi ile mal ya da hizmet satan üye, alacağını, barter pazarında satılan mamulleri ya da hizmetleri satın alarak tahsil eder.

3.1.7. Satın Alma Kredi Limiti Oluşturulması

Barter firması, üyesinin barter sistemi ile mal ya da hizmet satın alması için, üyesine satın alma kredisi açar. Üyenin barter sisteminde yaptığı satıştan doğan alacağı; satın alma kredi limiti anlamındadır. Üye, alacak miktarı kadar barter pazarından mal ya da hizmet satın alabilir. Satın alma kredi limiti iki durumda oluşur. Üye firma ya önce satış yapıp sistemden alacaklı olur yada sisteme teminat gösterir ve mal veya hizmet satın alabilir (Şenol, 1999:25).

3.1.8. Alınan Mal Veya Hizmet Bedelinin Ödenmesi

Barter firması üyeye, barter pazarından satın aldığı ve karşılığında borç-landığı her mal ya da hizmetin bedelini, satın aldığı tarihten itibaren barter sistemi ile ödemesi için sözleşmede hükme bağlanan süre kadar vade tanır. Bu vade genellikle oniki (12) aydır. Üye, satın aldığı mal yada hizmet bedelini on iki aylık vadede barter sistemine mal veya hizmet satarak ödemezse; borcunu, 12. ayın sonunda bir seferde nakit olarak ödemek durumundadır.

3.1.9. Satıcının Alacağını Tahsil Etmesi

Barter Pazarı'na ürün satıp alacaklı olan firma, alacağını mutlaka Barter Pazarı'nda bulunan bir ürünü satın alarak tahsil eder. Alacaklı firmanın tahsilat yapması, aradığı ürünlerin Barter Pazarı'nda bulabilmesi ile mümkün olmaktadır. Bu sebeple satış yapacak firmanın Barter Pazarı'ndan neler alabileceğini de tespit etmesi gerekmektedir. Aksi halde alacağını istediği malı bulamadığı için tahsil edemeyebilir. Ancak, burada Barter şirketi aracılığı ile ihtiyacını pazarın dışından karşılamaya çalışır.

3.1.10. Barter Çeki Düzenlenmesi

Barter sistemine üye olan firmaların alım yapabilmeleri için barter organizatörleri tarafından çek verilir. Bu çek, mal veya hizmet satın alan üye firma tarafından düzenlenir. Çekin düzenlenmesindeki amaç, alıcı ve satıcı arasındaki alış verişi belgelemektir. Bu çekler üzerinde alıcı ve borçlu

firmaların bilgileri, işlem miktarı bulunur. Bu çeklerin arkası cirolanamaz. Dolayısıyla kıymetli evrak değildir. Üç nüsha olarak düzenlenir. Bir nüshası alıcıda, bir nüshası satıcıda kalır, bir nüshası da barter organizatörüne gönderilir. Organizatör tarafından borç ve alacaklar cari hesaplara işlenir (Örten, 1998: 2).

3.1.11. Sistemde İşlem Yapılması

Barter sistemine üye olan firma, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almak istediğinde sisteme mal veya hizmet satan bir üyeye görüşür. Alacağı malın miktarı, kalitesi, teslim şekli ve diğer hususları konusunda anlaşma yapar. Satıcı firma barter merkezini arayarak, alıcının kredisi olup olmadığını öğrenir ve kredisi varsa satış yapacağını beyan eder. Barter şirketi satıcı firmaya hangi limitler dahilinde mal satabileceğini bildirir ve bir satış yetki kodu verir. Bu kod alıcı firma tarafından düzenlenen barter çekine yazılır. Satıcı firma almış olduğu iki nüsha barter çekinin birinci nüshasını barter merkezine gönderir. Bir nüshasını da kendisinde saklar. Barter merkezi, almış olduğu çeki alıcı ve satıcının hesaplarına kaydeder. Böylece alıcı ve satıcı arasındaki mal alış ve satışı gerçekleşir. Satıcı firma, faturayı alıcı firmaya keser ve mal tesliminden sonra aralarında herhangi borç alacak ilişkisi kalmaz. Bundan sonraki borç alacak ilişkisi barter şirketiyle alıcı ve satıcı arasındadır. Barter şirketi ise bu alış ve satış işlemi için hem alıcıdan hem de satıcıdan komisyon alır. Komisyon oranı barter şirketleri arasında değişmekte olup, genellikle satış bedelinin % 1'i ile % 5'i arasındadır (Özkan, 2002: 67).

Satıcı firma alacağını, sistemden mal veya hizmet olarak tahsil etmek zorundadır. Sistemde bulunmayan bir mal söz konusu olursa, barter şirketi tarafından sistem dışından temin edilebilmektedir. Mal alan firma, belli bir sürenin sonuna kadar borcunu sisteme mal satarak ödemek durumundadır. Bu süre genellikle 12 aydır. Sürenin sonuna kadar sisteme mal veya hizmet satamayan üye, almış olduğu mal veya hizmetin bedelini nakit olarak öder.

Örnek Barter Uygulaması: A firması konserve üretimi yapmaktadır ve 5 milyar liralık sebze-meyve talebi bulunmaktadır. B firması yaş sebze-meyve toptan ticareti yapmakta olup, depolama hususunda hizmet talebi bulunmaktadır. C firması depo kiralama konusunda faaliyet göstermekte olup, konserve talebi bulunmaktadır.

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

Konserve üretimi yapan A firması üretim girdisi olarak ihtiyacı olan 5 milyar liralık sebze meyve talebini barter şirketine bildirir. Barter şirketi brokeri bunun spekülâtif bir talep olup-olmadığını araştırır. Bunun spekülâtif bir talep olmadığı sonucuna ulaşırsa sisteme girilerek, şirket merkezindeki ikinci kontrolden sonra talep bilgisayara girilir.

Bilgisayar çeşitli metodlarla aranan malı sisteme arzeden firmaları tespit eder ve bahsi geçen talep firmalara ulaştırılır. B firması yaş sebze-meyve toptancılığı yapmakta ve barter sisteminden sebze-meyve depolaması hususunda hizmet talep etmektedir.

Bu şekilde bir araya gelen A ve B firmaları aralarında anlaşarak örneğin ticaretin 3 milyar liralık kısmını barter ile yapmaya karar verirler. A firması barter şirketine 3 milyar liralık teminat mektubu getirir ve A firmasına barter şirketi nezdinde "satın alım limiti" açılır. B firmasına da A firması için tahsilat garantisi verilir. Hemen belirtelim ki, ticaretin 2 milyar liralık kısmı barter şirketi garantisi altında değildir.

A firmasının barter şirketi merkezindeki hesabına 3 milyar liralık borç, B firmasına da 3 milyar liralık alacak yazılır ve cari hesap ekstreleri firmalara gönderilir. B firmasının depolama hususundaki talebi satıştan önce bilgisayar

yardımı ile C firmasına iletilmiş ve bağlantı sağlanmıştır. Böylelikle B firması barter şirketi nezdinde cari hesabında bulunan alacağını (mal bedeli) hemen kullanabilir.

A firması borcunu kapatmak için sisteme 12 ay içinde 3 milyar liralık mal satmak durumundadır. Barter sistemi ile C firmasının konserve talebi A firmasına ulaşır ve yapılan satış sonucunda A firmasının borcu ödenmiş olduğundan satın alım limiti yeniden açılır.

3.2. BARTER SİSTEMİNİN TÜRLERİ

Barter sisteminin türleri üç grupta toplanabilir. Bunlar; perakende barter, toptan barter ve uluslararası barterdir.

3.2.1. Perakende Barter

Şirketlerin barter sistemi içerisinde üye olup, mal veya hizmetleri arz veya talep ederek takas organizasyonu yapmalarıdır. Bu barter türünde üyeler, bir broker yardımıyla kendi içlerinde mal veya hizmet alışverişi yaparlar. Daha çok büyük firmalar, perakende faaliyette bulunan firmalar ve bankalar bu sistemde çalışmaktadırlar (Tekşen, 2006:24).

3.2.2. Toptan Barter

iki şirket birbirlerinin ürünleriyle ilgilendiği zaman şirket yöneticileri barteri doğrudan mal takaslarıyla ilgili iş dünyasının özel bir işlem tipi olarak görürler. Üreticiler ve toptancılar stokta kalan mallarını pazarlarda değerinin altında satmak istememektedirler. Bu çerçevede; barter aracı kurumu, görevini barter sistemi ile veya nakit olarak, stoktaki bu malları satın alıp tekrar pazarlayarak yapmaktadır (Yakovlev, 2000: 280).

Özellikle nakit akışı sağlamak ve stokta bulunan malları eritmek amacıyla yapılan bu barter türü, işletmelerin kendi mal veya hizmetlerini, ticari faaliyette bulundukları diğer işletmelerle takas etme işlemleridir. Örnek olarak basın yayın kuruluşlarının, reklamını yaptıkları işletmelerin ürünleriyle

reklam hizmetlerini takas etmeleri gösterilebilir. Toptan barter aracı kurumları broker sisteminden farklı olarak müşteri bulan alıcı ve satıcı gibi çalışmaktadır (Şimşek, 2004:30).

3.2.3. Uluslararası Barter

Uluslararası barter uygulaması karşılıklı ticaret anlaşmaları şeklinde gerçekleşmektedir. Karşılıklı ticaret iki ülkenin mal takası anlamına gelmektedir. Karşılıklı ticaret, belli bir para cinsinden fiyatı belirlenen mal, hizmet veya teknolojinin ülkeler arasında para karşılığında değil, yine bir mal, hizmet veya teknoloji transferi ya da alacakların devri karşılığında alınıp satılmasını ifade eder. Bunlar uluslararası ticaret anlaşmalarıdır ve daha çok barter anlaşmaları türündedir. 1970'li yılların başından beri, döviz sıkıntısı çeken ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmakta ve mal veya hizmet değişimlerini mümkün kılmaktadır.

3.3. BARTER SİSTEMİNİN TARAFLARI

3.3.1. Barter Organizatörü

Barter organizatörü, kendileriyle yaptıkları sözleşme gereğince oluşturulan ortak pazara girmelerine izin verdiği üyelerin arz ve taleplerini karşı karşıya getirerek bunlar arasında, arz edilen mal veya hizmetleri konu edinen bir sözleşmenin gerçekleşmesine aracılık eden taraftır. Barter şirketleri, firmalar arasında bir aracı kurum olarak çalışır ve barter işlemlerinin organizasyonunu sağlar. Sistemin sağlıklı ve sürekli işlemlerini temin etmek için hangi firmaların organizasyona üye olabileceğine karar verilmesi, üye firmalar arasında gerçekleşen işlemlerde taraflar için açılmış bulunan barter hesaplarına alacak ve borç kaydı düşülmesi, firmalar arasında bilgi alışverişini mümkün kılacak bir iletişim sistemi kurularak üyelerin birbirlerini takip etmelerinin sağlanması, barter şirketinin başlıca faaliyetlerini oluşturmaktadır (Şimşek, 1997: 22).

3.3.2. Barter Sistemi Üyesi

Satın aldığı mal veya hizmetin bedelini kendi ürettiği mal veya hizmetle geri ödemek için barter oranizatörü ile sözleşme imzalayan firmadır. Ekonomik faaliyetin bir şekilde içinde bulunan her işletme sisteme üye olabilmektedir. Üyeler bazen belirli bir süre için bazen de yalnızca bir işlem için sisteme üye olabilmektedirler (Çımat, Avcı, 2002: 154).

Üye firmalar, mal arz ve taleplerini barter firmasına bildirmek zorundadırlar. Barter firmaları da internet yoluyla talebi ya da arzı, diğer firmalara bildirir. Bu sayede firmaların oluşturmuş olduğu arz ve talep bilgi bankası meydana gelmektedir. Sisteme üye olan her firma, kullanıcı adı ve parola yoluyla internet üzerinden diğer firmaların arz ve taleplerine ulaşabilmektedir (Destici, 1998: 149).

Bir barter organizasyonuna üye olan işletmelerin üye olur olmaz, tek başına yeni müşteriler elde etmeye başlaması yaygın değildir. Bunu sağlamanın en önemli yolu, sistemde görevi daha fazla iş getirmek olan bir broker'a işi devretmektir. Broker, diğer üyelere işi tanıtır, işletmeden bahseder, internet ortamında listeye koyarak üyeleri (networking) şebeke işletim toplantılarına davet eder (Şimşek, 1997: 9).

3.4. BARTER SİSTEMİNİN KULLANIM ŞEKİLLERİ

Barter sistemi, finansal ve ticari her iki amaca da hizmet eden bir finans, pazarlama ve satış yöntemidir.

3.4.1. Barter Sisteminin Finansal Amaçlı Kullanımı

Barter sistemi; üyelerine kendileri için en uygun ödeme aracı olan mal ve hizmet satışı ile ödeme olanağı sunmaktadır. Ayrıca, üye firmalara, borçlarını mal veya hizmet satarak ödeyebilmeleri için genelde 12 aylık bir süre tanınmaktadır. Sistemin bir diğer avantajı da; üye firmanın verilen sürenin sonuna kadar ürünü ile ödeme yapmaz ise süre sonunda herhangi

bir faiz veya masraf ödemeden nakit olarak ödeme yapabilme imkanına sahip olmasıdır.

Başka bir deyişle; Barter sistemi, 12 ay vadeli ve sıfır faizli kredi ile ödeme olanağı sunarak üyelerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmeti bir an önce ve nakit ödemeden temin etmelerini sağlayarak finansman amaçlı bir kullanım imkanı sunar.

3.4.2. Barter Sisteminin Ticari Amaçlı Kullanımı

Üye firma, Barter Ortak Pazarı'na girerek çok sayıda müşteriye ulaşabilir. Bu sayede pazarını genişleterek, atıl kapasiteyi de kullanır hale getirebilir ve satışlarını arttırabilir. Bu özelliği ile de bir satış tekniği olan barter, ticari amaçlı bir kullanıma da sahiptir.

Yeni pazarlara mal ve hizmet satmak çok araştırma ve zaman gerektirmektedir. Barter, bu zaman ve emeği harcamak zorunda kalmadan işletmelere mal ve hizmetlerini yeni pazarlarda satabilme olanağı verir. Barter organizasyonlarının bir çoğu işletmelere uluslararası pazarlardan da yararlanma imkanı verirler. Ayrıca, modası geçmiş veya satılamayan ticari mallarının tanıtımında daha az zaman kaybı, daha az masraf ve genellikle daha az riskle çok sayıda yeni müşteriler de edinebilmektedirler. Süreklilik sağlanması durumunda da işletmeler bu pazarlardaki hareketlerini kendileri belirleme olanağına sahip olabilmektedirler (Tekşen, 2006:29).

Bugün için modern barter sistemi, başlangıçta bir mal takası şeklindeki basit barter kavramını alıp yeni işler meydana getiren, parayı koruyan, mallar ve hizmetler arasında değişimi gerçekleştiren, alternatif finans sağlayan, etkin reklam ve tanıtım yapan, bilgisayar kontrollü elektronik pazara çevirmiştir (Neal, Eisler, 1996: 167).

3.5. BARTER SİSTEMİNİN KOŞULLARI, YARARLARI VE SAKINCALARI

3.5.1. Barter Sisteminin Koşulları

Barter Sisteminde, barter işleminin sağlıklı ve kontrollü yapılması için aşağıda belirtilen bazı şartlar bulunmalıdır (Yıldız, Gümüşay, 2003: 113):

- ✓ ☐ Barter işleminin, mutlaka yazılı olması ve yazılı olarak satıcıya iletilmesi,
- ✓ ☐ Barter işleminde mutlaka barter çeklerinin kullanılması,
- ✓ ☐ Satıcının barter organizatörü genel merkezinden satış izni alması,
- ✓ ☐ Alacakların nakit olarak istenememesi ve tahsil edilememesi,
- ✓ ☐ Barter üyesinin, cari hesabında alacaklı duruma geçmesi halinde, üyelik anlaşması kapsamında kendi ihtiyaçlarını barter ile diğer üyelere karşılayabilmesi,
- ✓ ☐ Barter üyelerinin cari hesap kalanlarının başkalarına devredilmemesi,
- ✓ ☐ Barter ile satış yapmak istemeyen bir üyenin cari hesabındaki tüm bakiyeyi nakit olarak ödediği takdirde siparişi reddedebilmesidir.

3.5.2. Barter Sisteminin Yararları

Türkiye’de uygulaması oldukça yeni bir finansman tekniği olan barter sisteminin, ekonomik daralmaların yaşandığı, yaşanan global krizin istihdam ve büyüme kaybına yol açtığı günümüzde, atıl kapasitenin üretime dönüştürülmesinde, stokların nakde dönüştürülmesinde, yeni pazarlara açılmak için gerekli finansman kapasitesine sahip olmayan KOBİ’ler ile diğer firmalar açısından yeni pazarlara açılabilmek için gerekli reklam, pazarlama ve danışmanlık hizmetlerini sağlamadaki etkinliği ile üzerinde durulması gereken bir finansman aracı olduğu açıktır (Erkan, 2000 : 103).

İş dünyasındaki kişiler, barter'in finansal avantajlarının olmasının yanında, pazarlama açısından da çok avantajlı olduğunu keşfederek, barter'in diğer bir çok yöntemle oluşturulamayacak yeni iş imkanları bulabildiğini görmüştür. Çünkü pazarlama, diğer yöntemlerden farklı olarak barter sistemiyle nakit harcamadan yapılmaktadır. Barter işlemleri her sektör ve işletme için önde gelen avantajlar sağlamasına rağmen, bazı işletmeler için daha da avantajlıdır. Bunlara örnek olarak lokantalar, oteller, stadyumlar ve hava yolları verilebilir. Bu işletmeler, boş oda ve koltuklarını barter işlemine konu ederek atıl kapasitelerini olumlu bir şekilde kullanabilme olanağı elde etmektedirler (Malitz, 1998:73).

3.5.2.1. Barter En Etkili Satış Yöntemidir.

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

3.5.2.2. Barter En Etkili Atıl Kapasite Değerlendirme Yoludur.

Barter sistemine üye firmalar, tam olarak kullanamadıkları kapasitelerinin bir kısmını barter pazarında değerlendirerek atıl kapasitelerini harekete geçirebilir ve bu yolla hem sabit giderlerini (amortisman, personel v.b.) dolayısıyla birim maliyetlerini düşürebilir, hem de üretim için gerekli finansmanın bir kısmını sağlayabilirler.

Eksik kapasite ile çalışan bir firmanın kapasitesini artırması, kendi kontrolü dışındaki faktörlerin de uygunluğunu gerektirmektedir. Söz konusu faktörlerden özellikle, piyasadaki güvenilir talep yetersizliğinin ortadan kalkması gerekmektedir. Güvenilir talep, satıcının kendisini rahat hissettiği ödeme biçimine sahip siparişleri, kriz dönemlerinde ise ödemesi peşin yapılan talepleri ifade etmektedir. Ancak kriz dönemlerinde nakit ödeme yapan müşteriler azınlıkta olduğundan kapasite kullanımı düşmektedir. Ayrıca kriz dönemlerinde firmaların kapasitelerini plansız bir biçimde

artırması bir çok probleme neden olmaktadır. Kapasite arttırmak için güvenilir talebi bulan veya bulduğunu düşünen firmalar için bir başka engel de finansmanda ortaya çıkmaktadır. Piyasanın daraldığı dönemlerde finansman maliyetlerinin de yüksek olması kredi kullanımı konusunda caydırıcı rol oynamaktadır. Dolayısıyla, firmaların tam kapasite ile çalışmalarının sağlanmasında ucuz ve geri ödenebilir finansman ve güvenilir satış imkânı aynı oranda önem taşımaktadır (Şenol, 99:39).

3.5.2.3. Barter Yeni Pazarlara Ulaşmanın En Kolay Yoludur.

Teknolojik gelişmeler aracılığıyla bilgi akışında elde edilen kolaylıklar hemen her sanayi ve ticaret dalındaki firmaların birbirlerinden haberdar olabilmelerine, rakip firma davranışları ve ürün çeşitliliği gibi konularda birbirlerini yakından takip edebilmelerine fırsat vermektedir. Barter sistemiyle, kimin ne ürettiği, arz ve taleplerin kimden geldiği ya da kimin elinde ne tür mal veya hizmet olduğu sorularına rahatlıkla ulaşılabilmekte, firmalar bu bilgileri kendi ticari pozisyonlarının güçlendirilmesi yönünde kullanmaktadır (Öndeş, 1999: 32).

Barter üyeleri pazarda yeni ve tanımadıkları müşterilerle tanışarak alışveriş yapabilmektedirler. Bu yolla üye firmalar müşteri portföylerini geliştirirler.

Barter sistemine hem iç hem de dış pazarlardan talepler gelmesi, sisteme girmekle bir pazarlama ve bilgi iletişim ağına dahil olan her üyeye yeni pazar imkanları yarattığından, sistemdeki üye sayısının artışı da, üye firmaların mal ve hizmet pazarlama imkanlarını artırmaktadır. Üye firmalar bu şekilde ciro sağlamakla birlikte, mal veya hizmetlerini para talep etmeden arz ettiklerinden, rakipleri arasında önemli bir avantaj elde etmiş olmaktadır (Gürsoy, 1999:30).

3.5.2.4. Barter Ücretsiz ve Etkin Bir Reklam Aracıdır.

Üye firmanın bilgileri ve ürün çeşitlilikleri sistemli bir şekilde Barter Bilgi Bankasına kaydedilir. İnternet ortamında çalışan barter programı ile bilgiler, sistem üyesi bütün firmaların kullanımına sunulmaktadır. Bu, işletmeler açısından ücretsiz ve etkin bir reklam aracı olmaktadır.

3.5.2.5. Barter Üyelerini Rekabetin Zararlı Etkilerinden Koruyan Bir Sistemdir.

Barter sisteminde arz-talep dengesi gözetildiğinden aynı ürünü üreten fazla sayıda üreticiye sistemde yer verilmez. Yani, barter sistemine üye olan bir firma, kendi sektöründe faaliyet gösteren çok fazla rakiple karşılaşmaz. Aracı kurumlar bu az sayıdaki arz eden üyelerin arz ettikleri ürünlerin kalite ve fiyatlarını sürekli denetlemektedirler. Dolayısıyla mal veya hizmetleri talep eden üyeler de hem aynı ürünü sunan değişik satıcılar ile karşı karşıya kalmayacak, hem de düşük maliyetlerle taleplerini karşılayacaklardır (Tekşen, 2006:36).

3.5.2.6. Barter Tahsilat Riski % 0 Olan Bir Sistemdir.

Barter sisteminde mal arz eden firma satış anlaşması yapmadan önce alıcı firmadan teminat almak suretiyle barter şirketindeki hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirdiğinden satıcı firmaya, satışını yaptığı mal veya hizmetin bedeli için tahsilat garantisi verilmiş olmaktadır. Her işlem öncesi barter organizatöründen satış onayı alınmasının zorunlu olması, alacaklı firmanın korunmasını sağlamaktadır. Üye firmalar barter organizatörünün onayı ile satış yaptıklarından alacağın garantörü barter organizatörü olmaktadır. Alıcı firmaların satış yaptığı satıcı firmalar iflas etse dahi, alacaklar sistem üyesi diğer firmaların mal veya hizmetlerinden satın alınarak tahsil edilmektedir.

3.5.2.7. Barter Faizsiz Ürün ve Hizmet Kredisi Sağlayan Bir Sistemdir.

Barter sistemine üye firmalar, 12 aya kadar % 0 faizle yerli veya yabancı para üzerinden ürün ve hizmet kredisi kullanabilirler. Barter Ortak Pazarı'na üye olan bir işletme, gider kaleminde yer alan hammaddeden kırtasiyeye, ulaşımdan reklama kadar tüm ihtiyaçlarını, nakit bedel ödemediği sistemdeki farklı sektörlerdeki diğer üye işletmelerden karşılayabilir. Böylece sembolik bir orandaki komisyon ödemesiyle, büyük bir nakdi para harcamadan ihtiyaçlarını karşılayabilir. Sistemden satın aldığı mal ve hizmetlerin bedeline karşılık ise kendi ürettiği mal ve hizmetleri sisteme sunar.

3.5.2.8. Barter Alternatifsiz Bir Finansman Modelidir.

Barter sistemi ile ürün satın alan firma nakit ödeme yapmaz; sisteme yerli veya yabancı para ile borçlanır ve borcunu genellikle 12 aylık bir sürede öder. İhtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayarak borçlanan firma öncelikle stoktaki ürünlerini pazara sunarak geri ödeme yapar. Böylelikle hem stok maliyetinden kurtulmakta, hem de bu ürünlerini ek hiçbir gider olmaksızın (tanıtım, reklam, vb.) barter sistemi ile satıldığından normal satışlara oranla daha yüksek bir kar marjı elde etmektedir.

Finansal kiralama, factoring gibi finansman tekniklerinde sermayenin maliyeti, ödemelerin uzun zamana yayılması nedeniyle artış göstermektedir. Barter sisteminde ise ihtiyaçlar, nakit ödenmeden, kısa vadeli ve sıfır faizli kredi ile ihtiyacın miktarı kadar karşılandığından ve geri ödemesi de eldeki stoklardan ya da atıl kapasiteden yapıldığından, firmalar sistemi kullanmakla herhangi bir faiz yükümlülüğüne de girmemektedir. Faizsiz mal kredisi sağlanması ve alınan mal veya hizmet karşılığının aynı anda verilme zorunluluğunun olmaması, barter sistemini faizsiz kazanç haline getirmektedir. Barter sistemi, bu yönüyle Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunları başta olmak üzere ticari, sınai ve hizmet sektörleri için tercih edilmesi gereken bir finansman yöntemidir (Gökçe, 1997: 44).

3.5.2.9. Barter Güvenli ve Kolay ihracat Sağlayan Bir Sistemdir.

Barter şirketinin uluslararası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için anlaşma imzaladığı dünyadaki diğer barter şirketleri, dünyanın her yerinde barter ticareti yapan binlerce üyenin arz ve taleplerini karşılaştırmaktadırlar. Barter üyeleri interneti kullanarak diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ihracat yapma imkanına sahiptirler.

3.5.3. Barter Sisteminin Sakıncaları

Barter sistemi her sektöre ve işletmeye bir takım yararlar sağlamasına rağmen, sakıncaları da mevcuttur.

3.5.3.1. Fiyat ve Kalite Değerlemesi Yapılamayabilir

Sisteme arz edilen mal veya hizmete karşılık talep edilen mal veya hizmet sistemde yoksa sistem dışından barter organizatörü vasıtasıyla sağlanması durumunda fiyat ve kalite yönünden sağlıklı değerlendirme yapılabilmesi mümkün olmayabilmektedir. Diğer taraftan spekülasyon fiyatların ortaya çıktığı dönem ve sektörlerde, mal teminindeki gecikme nedeniyle alış fiyatlarında meydana gelen artışlar, işletmeyi zarara uğratabilmektedir (Sürmen, Kaya, 2001: 235).

3.5.3.2. Mallar Piyasa Fiyatının Üzerinde Satılamayabilir

Barter sistemi dışında fiyat konusunda daha serbest hareket edebilen firmalar, sistemde istedikleri gibi fiyatlama yapamayabilirler.

3.5.3.3. Nakit Akışında Dengeyi Bozabilir

Barter sistemine mal satan üye, alacağını ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri satın alarak tahsil edemez ise, nakit akışında dengeyi bozabilmektedir. Böylelikle paniğe kapılıp ve ihtiyaç duymadığı halde sistemdeki diğer malları alma arayışına girebilmekte, böylece sisteme olan güveni kaybolabilmektedir (Çan, 2001: 52).

3.5.3.4. Arz ve Talep Dengesini Bozabilir

Sistemden yapılan mal ve hizmet talebi, sisteme arz edilen mal ve hizmetlere göre daha fazla olmaktadır. Bu husus sistemdeki arz ve talep dengesini bozabilmektedir. Nitekim yapılan bir çalışmada barter şirketlerindeki talebin, arzdan sekiz kat daha fazla olduğu görülmüştür (Gürsoy, 2000: 72).

3.5.3.5. Belgelerin Yasal Olmaması Sorun Yaratabilir.

Barter işlemleriyle ilgili henüz bir yasa olmadığı için, bu işlemlerle ilgili belgeler de yasalar çerçevesinde düzenlenememesi sistemin olumsuz bir yönüdür.

3.5.3.6. İşletmelerin Birbirlerine Bağlılığını Arttırabilir

Barter sistemi zamanla işletmelerin birbirlerine bağlılığını arttırabilir. Dolayısıyla işletmeler normal koşullarda sadece sistemdeki üyelerle alışveriş yapmak zorunda kalabilir (Sürmen, 2001: 133).

3.5.3.7. Komisyon Ödenmesi Giderleri Arttırabilir

Barter Sisteminde her alım satım işleminde Barter şirketine komisyon ödenmesi giderleri arttırıcı bir etkiye sahiptir ve bu durum, sisteme mesafeli yaklaşılmasına neden olabilmektedir.

3.6. BARTER SİSTEMİNİN KURULUŞU VE BELGELER

3.6.1. Barter Sisteminin Kuruluşu, Süreler Ve Şartları

Barter sisteminin kurulmasına karar verilmesinden ve şirket kuruluşunun tamamlanmasından sonra; barter aracı kurumu ekipmanlarının ve personelin eğitiminin tamamlanması için herhangi bir yasal süre olmamakla birlikte 30 günlük süre yeterli olmakta ve bu süre içerisinde aktif olarak faaliyete geçebilmektedir.

Kuruluştan sonra sistemin dengeli ve sürekli çalışabilmesi için kurucu statüsündeki şirketlerin uyması gereken kurallar aşağıda belirtilmektedir.

- ✓ Her kuruluş için kullanabileceği kredi limitinin ve süresinin kesin olarak tanımlanması, bu süre sonunda, krediyi kullanan kurumdan sisteme ürün girişi garanti altına alınmalıdır.
- ✓ Kurucuların vermiş olduğu referanslar ile de olsa, sisteme dahil olan üye firmaların sistem içindeki kredi referansları, tüm diğer üyelerle eşit konumda ve koşullarda olmalıdır.
- ✓ Sisteme ürün girişi sağlamak için barter sisteminin, borçlu konumundakilere öneriler ve imkanlar getirmesi, finansman kullanımı konusunda belli aşamalara girmiş kurucular üzerinde, bu önerilerin uygulanması zorunlu olmalıdır. Burada amaç kredinin tahsilatı değildir, sisteme mal veya hizmet sağlayarak dengenin korunmasıdır.
- ✓ Kuralları kesin ve açık olarak en baştan koymak ve uygulamak sistemin sürekliliğinin garantisidir. Bu amaçla şirket kuruluşundan önce ortaklık sözleşmesinde, bu şartlar da tam ve açık olarak belirtilmiş olmalıdır.
- ✓ Kurucu kurumların aynı zamanda sisteme girişte, birer yıllık dönemler içinde belirledikleri bir miktarda tanımlanmış mal veya hizmetin sisteme satışını taahhüt etmeleri gerekir.

3.6.2. Barter Sisteminde Kullanılan Belgeler

Barter aracı kurumları bilanço usulüne göre kazancını tespit eden mükellef olmaları dolayısıyla Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nda yer alan belgeleri ve bu belgelerin dışında barter faaliyetlerinin özelliği olarak bir takım belgelerin de düzenlenmesi zorunludur.

3.6.2.1. Barter Sözleşmesi

Üyenin barter sistemi ile ticaret yapma ve barter sistemi ile satış yapma kurallarını tanımlamak üzere üyenin barter hizmetlerinden yararlanmasını sağlayan birden fazla akit ve işlemlerin tek bir belgede birleştiği sözleşmedir (Bkz. EK-1). Barter sözleşmesinde aşağıdaki hususlar yer almaktadır (Erkan, 2000:99).

- ✓ ☐ Barter sistemi ile mal satan üyenin alacağının barter pazarında satışa sunulan ürünlerle tahsil edilmemesi durumunda, alacağın tahsil garantisi,
- ✓ ☐ Üyeler alacakların nakit veya barter sistemi ile tahsilatı hakkında barter organizatörü firmaya vekalet verirken, aynı zamanda alacaklarını barter organizatörü firmaya temlik etmektedirler. Dolayısı ile alacağın temlikinden bahsedilmesi,
- ✓ ☐ Üyenin barter organizatörü firmaya ödeyeceği yıllık aidat ve komisyon vb. hususlar,
- ✓ ☐ Yurtdışı barter işlemlerine ilişkin hususlar,
- ✓ ☐ Sözleşmenin süresi ve sona ermesine ilişkin hükümler,
- ✓ ☐ Müşterinin barter sözleşmesinden doğan ve doğacak borçlarını ödememesi halinde bunların ödenmemesinden asıl borçlu ile birlikte sorumlu olacak müşterek borçlu ve müteselsil kefillerin isim ve imzaları gibi unsurlar bulunmaktadır.

3.6.2.2. Arz ve Talep Listeleri

Üye firmaların barter sistemi ile satmak veya satın almak istedikleri mal veya hizmetlere ilişkin bilgilerin kaydedildiği listelerdir. Mal veya hizmet arz ve talepleri için ayrı ayrı listeler düzenlenmektedir.

3.6.2.3. Arz ve Talep Bildirim Formları

Herhangi bir ihtiyacı için sistemden mal veya hizmet talebinde bulunan üyenin talebi ile ilgili ayrıntılı bilgileri vermek için kullandığı forma; talep bildirim formu (Bkz. EK-4), sistem üyesi firmanın ürettiği mal ve hizmetler ile ilgili bilgilerin sistem bilgi bankasına girmesi için kullandığı forma arz bildirim formu (Bkz. EK-3) denir. Bu formlarda firma adı, firma adresi, firma telefonu, tarih ve faaliyet konusu vb. bilgiler ile arz veya talep edilen mal veya hizmetlere ilişkin teknik özellikler, tarih, birim ve toplam fiyatı yer alır.

3.6.2.4. Barter Çeki

Barter çeki, barter sistemine üye firmalar arasında gerçekleşen alım-satım işlemlerinde kullanılan bir belgedir (Bkz. EK-5). Gerçekleşen işlemlerle ilgili bir ispat aracı olarak Barter çeki üzerinde tarih, tutar, alıcının adı, satış provizyon kodu gibi bilgiler yer alır.

3.6.2.5. Barter İşlem Dekontu

Her barter işlemi için, işlemin yapılabileceğini gösteren ve üzerinde alış veya satışa konu olan mal veya hizmetin barter sisteminde satılabileceğini gösteren provizyon kod numarası bulunan bir belgedir.

3.6.2.6. Barter Hesap Ekstresi

Aylık olarak üyelere gönderilen, üyelerin cari hesaplarındaki borç ve alacak hareketlerini gösteren hesap özettir. Bu ekstrelerde firma bilgileri ve firmaların aylık yapmış oldukları barter işlem hareketleri yer alır.

3.7.TÜRKİYE'DE BARTER SİSTEMİNİN UYGULANABİLDİĞİ SEKTÖRLER

Barter sistemi yaklaşık olarak ticari hayattaki tüm mal ve hizmet alım satım işlemlerine uygulanmaktadır.Türkiye'deki barter uygulamalarına bakıldığında, barter işlemlerine konu olan mallar, inşaat başta olmak üzere; genellikle tarım, gıda, tekstil, turizm ve medya sektörlerinde bulunmaktadır (Doğanay, 2005:8).

Bunun yanında barter organizasyonunda her türlü hizmet ticareti de gerçekleştirilmektedir. Muhasebe hizmetleri, sektörel hizmetler, mimarlık, dış bakımı, sigortacılık gibi pek çok hizmet de el değiştirebilmektedir (Günlü, 2000:6).

Barter ticaretine daha uygun sektörler atıl kapasiteye veya stok bulundurmaya elverişli olan sektörlerdir. Ancak bundan, diğer sektörlerin barter ticaretine uygun olmadıkları sonucu çıkarılmamalıdır(Doğan, 2001:52).

Barter sistemi yapısı itibariyle, ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olduğundan, sistemde yer alan sektörlerle, mal ve hizmet grupları oldukça geniş bir yelpazeye sahiptir. Sistemin sağladığı avantajlar da sistemdeki sektör çeşitliliğinden kaynaklanmaktadır. Ancak,Türkiye’de barter sistemi, tekelleşmelerden ve yeniliklere ilişkin tereddütlerden dolayı bazı sektörlerde zorlanarak çalışmaktadır (Tekşen, 2006:45).

Kayseri’de yapılmış olan bir anket sonucuna göre, barter kullanmayan KOBİ’ler, barter’den yararlanmama nedenlerini önem sırasına göre şu şekilde belirtmişlerdir (Uzay, Küçük, 2001: 309):

- ✓ İhtiyaç duyulmaması,
- ✓ Yeterince bilgi sahibi olunmaması,
- ✓ Piyasada pazar bulan (kolay alınıp satılan) malların barter sektöründe bulunmaması,
- ✓ Türkiye için uygulamasının zor görülmesi ve uygulayıcı şirketlerin yeterince bulunmaması,
- ✓ Barter kuruluşları ile yeterli diyalogun bulunmaması,
- ✓ İş hacimlerinin barter işlemlerine uygun olmaması,

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN BARTER SİSTEMİNİ KULLANMA BECERİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Araştırma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Türkiye'deki barter şirketlerinin genel değerlendirilmesi yapılmıştır. İkinci bölümde ise Türkiye'de barter şirketlerine üye olan firmaların, barter işlemlerine ve barter şirketlerine bakış açılarını tespit etmek amacıyla elde edilen bilgiler değerlendirilmiştir.

4.1. BARTER ŞİRKETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye'nin ticaret hacminde son yıllarda meydana gelen gelişmelerin yanında sık sık yaşanan krizler, işletmeler için yeni finansal teknik arayışlarını arttırmaktadır. Bu yeni finansal tekniklerden bir tanesi olan Barter, gerek üye sayısı açısından gerekse aracı kurumlar açısından Türkiye'de de her geçen gün önemini arttırmıştır. Bu doğrultuda Türkiye'deki barter aracı kurumları hakkında bir takım bilgilere ulaşmak için bu araştırma yapılmıştır. İnternet yardımıyla Türkiye'de kaç tane barter aracı kurumu olduğu tespit edilmiş ve tamamına e-mail yoluyla anket formları gönderilerek, Ankara'da faaliyet gösteren firmalardan da randevular alınarak bizzat barter aracı kurumlar yerinde ziyaret edilerek yüz yüze görüşmeler suretiyle anket çalışması yapılmıştır.

Türkiye'de 1990'lı yıllarda başlayan barter faaliyetleri bugün 100'ün üzerinde barter aracı kurumu ile sürdürülmektedir. 20 Şubat 2010 tarihi itibarıyla değerlendirmeye uygun 8 anket formu elde edilmiştir. Bu anket formlarının 7 tanesi görüşme yöntemi ile, 1 tanesi de mail yolu ile elde edilmiştir.

Anket formundaki sorular, barter aracı kurumlarıyla ilgili, herhangi bir kaynakta bulunmayan bilgileri tespit edebilmek için hazırlanan sorulardan oluşmaktadır. Toplam 17 sorunun 11 tanesi ankete cevap verenlerin soruyu

cevaplandırmak için uygun bir şıkkı işaretlemelerini gerektiren sorulardan, geri kalanları da açık uçlu sorulardan oluşmaktadır. Sorulardan ilk ikisi aracı kurumun kuruluş yılı ve sermayelerinin ne olduğu ile ilgili, üçüncü ise aracı kurumların ne kadar üyeye sahip oldukları ile ilgilidir. Bu soruların dışındaki 11 soru aracı kurumlarının barter işlemlerini ilgilendiren ve sistemin işleyişi ile ilgili sorulardır. Son üç soru da açık uçlu sorulardan oluşmakta olup, üye firmalarla karşılaşılan sorunlarının neler olduğu, aracı kurumların üye yaparken en çok neye dikkat ettikleri ve barter ile gelecekle ilgili beklentilerinin neler olduğu yönündedir. (Tekşen, 2006: 247)

Barter aracı kurumları ile yapılan anket çalışması ve yüz yüze yapılan görüşmeler sonucu, aşağıdaki verilere ulaşılmıştır:

Tablo 4.1. Barter Aracı Kurumlarının Kuruluş Tarihleri

SIRA	ARACI KURUM	KURULUŞ YILI
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	2001
2	ANKARA BARTER A.Ş.	2005
3	AGG BARTER A.Ş.	2008
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	2008
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	2004
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	2004
7	WTC BARTER A.Ş.	2003
8	İHLAS BARTER A.Ş.	2004

Türkiye’de barter faaliyetleri 1990’lı yıllarda başlamış olmasına rağmen bu yıllarda faaliyete başlayan firmaların ya kapandığı ya da aynı grubun yeni bir ünvanla tekrar faaliyetlerine devam ettikleri görülmektedir. Tablo 4.1.’de görüldüğü üzere araştırma konusu barter şirketlerinin en eski kurulanı 2001 yılıdır. Barter şirketlerinin en eskisi 9-10 yıllık bir maziye sahiptir. Barter şirketlerinin çoğunluğunun ise 6-7 yıllık işletme oldukları görülmektedir.

Barter aracı kurumlarının sermayeleri tablo 4.2.'de görülmektedir.

Tablo 4.2. Barter Aracı Kurumlarının Sermayeleri

SIRA	ARACI KURUM	SERMAYESİ (TL)
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	3.000.000
2	ANKARA BARTER A.Ş.	900.000
3	AGG BARTER A.Ş.	750.000
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	600.000
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	900.000
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	500.000
7	WTC BARTER A.Ş.	1.000.000
8	İHLAS BARTER A.Ş.	1.000.000

Barter faaliyetinde bulunabilmek için herhangi bir sermaye koşulu ve herhangi bir şirket türünde kurulma şartı söz konusu değildir. Tablo 4.2.'de, araştırma konusu barter aracı kurumlarının tamamının şirket olmak üzere, 7 firmanın anonim şirket, 1 firmanın da limited şirket şeklinde kuruldukları görülmektedir.

Türkiye'deki barter aracı kurumlarından 3 tanesinin milyon TL ile ifade edilen sermayeye sahip oldukları görülmekte iken 5 aracı kurumun bin TL ile ifade edilen sermayeye sahip oldukları görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda Barter aracı kurumlarına üye olan firma sayıları verilmiştir:

Tablo 4.3. Barter Aracı Kurumlarına Üye Olan Firma Sayısı

SIRA	ARACI KURUM	ÜYE SAYILARI
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	4.241
2	ANKARA BARTER A.Ş.	724
3	AGG BARTER A.Ş.	366
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	487
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	855
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	729
7	WTC BARTER A.Ş.	780
8	İHLAS BARTER A.Ş.	1.218
TOPLAM		9.400

Alınan cevaplar sonucunda yukarıda belirtilen barter aracı kurumlarının toplam 9.400 üyeye sahip oldukları tespit edilmiştir. Ancak, bazı aracı kurumlar üye firmalarının sadece 1/4'ü ile aktif olarak, bazı aracı kurumlar da 1/2'ü ile aktif olarak çalıştıklarını belirtmişlerdir. Bu çerçevede; toplam üye sayılarının tamamıyla aktif bir şekilde barter faaliyetlerinde bulunmadıklarını ifade etmişlerdir.

Diğer bir ifade ile barter aracı kurumlarına üye olan firmalar, barter sistemini sürekli olarak kullanmamaktadırlar. Toplam üye sayısının 9.400 olduğu ve hatta bunların büyük bir çoğunluğu ile aktif olarak çalışılmadığı düşünülürse, barter faaliyetinde bulunan firma sayısının ciddi oranda az olduğu görülmektedir. Bu unsurun, barter sistemiyle ilgili henüz yasal bir mevzuatın olmaması, güven sorunun olması, alınan komisyonların yüksek bulunması ve sistemin mazisinin eski olmamasından kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Aşağıdaki tabloda barter aracı kurumlarının barter işlemlerinden almış oldukları komisyon oranları verilmiştir:

Tablo 4.4. Barter Aracı Kurumlarının Barter İşlemlerinden Almış Oldukları Komisyon Oranları

SIRA	ARACI KURUM	KOMİSYON ORANLARI
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	%5
2	ANKARA BARTER A.Ş.	%5
3	AGG BARTER A.Ş.	%4
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	%5
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	%3
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	%5
7	WTC BARTER A.Ş.	%4
8	İHLAS BARTER A.Ş.	%5

Komisyon gelirleri, aracı firmalar tarafından yapılan aracılık faaliyetleri sonucunda üyelerin her alım-satım işlemlerinde hem alıcı firmadan hem de satıcı firmadan alınan gelirlerdir. Bu gelirler aracı kurumların barter organizatörlüğü yapmaları nedeniyle almış oldukları hizmet bedelleridir. Bu

hizmet bedelleri bazı aracı kurumlar tarafından nakit olarak alınabildiği gibi bazı aracı kurumlar tarafından da barter olarak alınabilmektedir. Nakit komisyonda; genellikle her ay içerisinde yapılan işlemlerin nakit komisyon faturaları bir sonraki ayın başında TL olarak düzenlenmektedir. Barter olarak alınan komisyonda ise; ilgili komisyon aracı kurum hesabına alacak, üye firma hesabına da borç yazılmak üzere işlem sonunda virman edilmektedir.

Türkiye'deki barter aracı kurumlarının alış ve satış işlemlerinde almış oldukları komisyonlar tablo 4.4.'de görüldüğü gibi genellikle % 5 şeklindedir. Ancak, aracı kurumlar sürekli olarak barter faaliyetinde bulunan üye firmaları için zaman zaman komisyon oranlarında indirimde gittiklerini ifade etmişlerdir.

Barter aracı kurumlarının almış oldukları üyelik aidatları tablo 4.5.'te görülmektedir:

Tablo 4.5.Barter Aracı Kurumlarının Almış Oldukları Üyelik Aidatları

SIRA	ARACI KURUM	YILLIK ÜYELİK BEDELİ
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	1.000 TL Nakit
2	ANKARA BARTER A.Ş.	500 USD Nakit
3	AGG BARTER A.Ş.	500 USD Nakit
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	1.000 TL Nakit
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	500 USD Nakit
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	500 EURO Nakit
7	WTC BARTER A.Ş.	400 USD Nakit
8	İHLAS BARTER A.Ş.	1.000 TL Nakit

Barter üyelik aidatı, barter sistemini kuran ve işleten organizatör firmaların, sisteme üye olan firmalardan, barter hizmetlerinden faydalanmaları karşılığında yıllık olarak aldıkları aidat bedelleridir. Burada önemli olan husus, üyelik bedelini ödememiş üyeye, hesap açma ve işlem yapma yetkisi verilmemesidir. Aracı kurumların almış oldukları yıllık üyelik bedelleri aracı kurumlar arasında farklılık göstermekte ve büyük bir çoğunluğunun yıllık üyelik bedellerini nakit olarak tahsil ettikleri görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda barter aracı kurumlarının aracılık işlemlerinde talep ettikleri kefil sayıları görülmektedir:

Tablo 4.6. Barter Aracı Kurumlarının Aracılık İşlemlerinde Talep Ettikleri Kefil Sayıları

SIRA	ARACI KURUM	İSTENİLEN KEFİL SAYISI
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	İstemiyor
2	ANKARA BARTER A.Ş.	1 Kefil
3	AGG BARTER A.Ş.	İstemiyor
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	İstemiyor
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	İstemiyor
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	1 Kefil
7	WTC BARTER A.Ş.	İstemiyor
8	İHLAS BARTER A.Ş.	İstemiyor

Barter, bir finans sistemi olmasından dolayı üye firmalara zaman zaman kredi verilebilmektedir. Üye firmalar sisteme satış yapmadıkları zaman aldıkları mal veya hizmetler karşılığında kredi kullanmaktadırlar. Bu kredileri kullanırken aracı kurumlar genellikle kefil değil, üye firmanın vereceği teminata (gayrimenkul ipoteği, banka teminat mektubu, hazine bonusu, devlet tahvili v.b.) göre üye firmaların kredi durumlarını ayarlamaktadırlar.

Aşağıdaki tabloda ISO kalite belgesine sahip olan barter aracı kurumlarını göstermektedir:

Tablo 4.7. ISO Kalite Belgesine Sahip Olan Barter Aracı Kurumları

SIRA	ARACI KURUM	ISO KALİTE BELGESİ
1	TÜRK BARTER INTERNATIONAL A.Ş.	Var
2	ANKARA BARTER A.Ş.	Yok
3	AGG BARTER A.Ş.	Yok
4	BARTÜRK BARTER HİZMETLERİ A.Ş.	Yok
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	Yok
6	ARTS ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	Yok
7	WTC BARTER A.Ş.	Var
8	İHLAS BARTER A.Ş.	Var

Barter aracı kurumlarıyla yapılan görüşmeler esnasında aracı kurumların çoğunun ISO belgesine sahip olmadıkları görülmüştür. Yaptığımız gözlemlerde, ISO belgesine sahip olan firmaların güvenilirlik açısından daha çok tercih edildiği anlaşılmıştır.

Aşağıdaki tabloda barter aracı kurumlarının yıllar itibariyle iş hacimleri görülmektedir.

Tablo 4.8. Barter Aracı Kurumlarının Yıllar İtibariyle İş Hacimleri (TL)

SIRA	ARACI KURUM	2007	2008	2009
1	TÜRK BARTER INT. A.Ş.	450.000.000	655.000.000	820.000.000
2	ANKARA BARTER A.Ş.	75.000.000	105.000.000	131.250.000
3	AGG BARTER A.Ş.	X	X	1.000.000
4	BARTÜRK A.Ş.	X	X	1.200.000
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	31.500.000	55.000.000	90.000.000
6	ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	23.500.000	33.000.000	52.000.000
7	WTC BARTER A.Ş.	92.400.000	130.000.000	162.500.000
8	İHLAS BARTER A.Ş.	150.000.000	215.000.000	300.000.000

Türkiye’de bugün barter ile ilgili iş hacimlerine yönelik kesin veriler bulunmamaktadır. Görüşme yapılan üye firmalar ya bilgi vermekten kaçınmışlar ya da net rakamlar verememişlerdir. Özellikle kalite belgesine sahip firmaların iş hacimlerinin yüksek olması üye firmaların kaliteye önem verdiklerini göstermektedir. Yeni bir sistem olan barterin gelecekte kalite ve güven doğrultusunda ticari hacim içerisindeki payının ciddi oranda artacağı görülmektedir.

Tablo 4.9. Barter Aracı Kurumlarının Üye Firmalara Kullandırdıkları Kredilerin Üst Limitleri

SIRA	ARACI KURUM	KULLANDIRILAN KREDİNİN ÜST LİMİTİ
1	TÜRK BARTER INT. A.Ş.	Alınan teminatın %50’si kadar
2	ANKARA BARTER A.Ş.	Alınan teminatın %50’si kadar
3	AGG BARTER A.Ş.	250.000 EURO
4	BARTÜRK BARTER HİZM.A.Ş.	Alınan teminatın %50’si kadar
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	Alınan teminat kadar
6	ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	200.000 EURO
7	WTC BARTER A.Ş.	Alınan teminatın %50’si kadar
8	İHLAS BARTER A.Ş.	500.000 EURO

Aracı kurumların hemen hemen tamamı, barter organizatörlüğüne başlamadan önce üye firmalardan ya gayrimenkul ipoteği ya da banka teminat mektubu, hazine bonosu, devlet tahvili gibi teminatlar alarak kendilerini garanti altına aldıklarını belirtmişlerdir. Ancak, alınan teminatlara göre aracı kurumların uyguladıkları kredilerin üst limitlerinde farklılık görülmektedir. Aracı kurumlar; teminat olarak teminat mektubu alırlar ise, teminat mektubunun tutarı kadar, gayrimenkul ipoteği alırlar ise, almış oldukları ipoteklerin değerinin belli bir oranı üzerinden (örneğin %50) kredi kullandırdıklarını belirtmişlerdir. Bunun nedeni gayrimenkullerin zor ve değerinin altında satılmasının söz konusu olmasıdır. Kefil isteyen aracı kurumlar da, genellikle üye firmaların mali yapılarını dikkate alarak kredi limitlerini belirlediklerini ifade etmektedirler.

Barter aracı kurumlarının üye firmalara kullandırdıkları kredilerin maksimum süreleri aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 4.10. Barter Aracı Kurumlarının Üye Firmalara Kullandırdıkları Kredilerinin Maksimum Süresi

SIRA	ARACI KURUM	MAKSİMUM SÜRE
1	TÜRK BARTER INT. A.Ş.	12 Ay
2	ANKARA BARTER A.Ş.	12 Ay
3	AGG BARTER A.Ş.	12 Ay
4	BARTÜRK BARTER HİZM.A.Ş.	12 Ay
5	EVRENSEL BARTER A.Ş.	12 Ay
6	ANATOLIA BARTER LTD.ŞTİ.	12 Ay
7	WTC BARTER A.Ş.	12 Ay
8	İHLAS BARTER A.Ş.	12 Ay

Barter aracı kurumları bir finans sistemini organize etmeleri dolayısıyla üye firmalarına kredi kullandırır. Ancak, kredinin faizsiz olması nedeniyle vade en fazla 12 ay olmaktadır.

Barter şirketlerine; üye firmalarla ilgili karşılaştıkları sorunlar, üye yaparken en çok dikkat ettikleri hususlar ve aracı kurumların barter

konusunda gelecekle ilgili beklentilerine yönelik sorulan açık uçlu sorulara verilen cevaplar aşağıdadır.

Üye Firmalarla İlgili Karşılaşılan Sorunlar : Barter aracı kurumlarının, sisteme üye olan firmalarla ilgili olarak karşılaştıkları sorunlar konusunda yöneltile soruya verdikleri cevaplar şöyledir:

- ✓ Üye firmalar, sattıkları mal veya hizmetleri piyasadaki reel fiyatlardan daha farklı bir fiyata satmak istemektedirler. Bunun nedeni üye firmaların sisteme ödedikleri komisyon, yıllık aidat v.b. masrafları malın fiyatı üzerine olması gerekenden daha fazla oranlarda eklemek istemeleridir.
- ✓ Üye firmalar; barter yasasının olmamasının sisteme güven sorunu yarattığını, barter havuzunun bugün itibariyle çok küçük olması, ihtiyaç duyulan ürünlerin istenilen zamanda bulunamaması gibi sorunların yaşandığını dile getirmektedirler.
- ✓ Alıcı ve satıcı firmalar, mal veya hizmetin miktarı, tutarı ve kalitesi gibi özellikleri ile ilgili kendi aralarında anlaşma yapmaktadırlar. Bazen bu anlaşmalarda bir takım ihtilaflarla karşı karşıya kalınmaktadır. Örneğin; satıcı firmanın stoklarında uzun süre bekleyen ve atıl durumda bulunan veya kalitesi düşük olan mal veya hizmeti önce satmak istemesi gibi sorunlar olabilmektedir.
- ✓ Üye firmalar, çok nadir de olsa, önce mal veya hizmetin alım ve satım işlemlerinde anlaşamadıklarını belirtmekte daha sonra barter aracı kurumunu devre dışı bırakarak, komisyon ödememek için aralarında anlaşarak mal veya hizmetlerinin alış ve satış işlemini gerçekleştirmektedirler.

- ✓ Üye firmalar bazı durumlarda teminat vermek istememekte veya yeterli teminatları bulunmamaktadır.
- ✓ Üye firmalar barter ve barter işlemlerine ilgilerinin az olmaları dolayısıyla barter yazılım programlarını ve maillerini takip etmemektedirler.

Üye Kaydı Yaparken En Çok Dikkat Edilen Hususlar : Barter şirketlerinin üye kaydı yaparken en çok dikkat ettikleri hususlarla ilgili sorulan açık uçlu soruya aşağıdaki cevaplar alınmıştır.

- ✓ Firmanın sektördeki yeri ve konumu,
- ✓ Firmaların iş ahlakına ve moraliteye sahip olup olmadıkları,
- ✓ Firmaların güvenilir olup olmadıkları,
- ✓ Firmaların ipotek veya teminat verip veremeyecekleri,
- ✓ Firmanın satmak istediği mal veya hizmetin barter pazarına uygun olup olmadığı, piyasada talep edilip edilmeyeceği,
- ✓ Firmanın almak istediği mal veya hizmetin barter pazarında bulunup bulunmadığı,
- ✓ Firmanın barter sisteminde çalışmasının uygun olup olmadığı,

Aracı Kurumların Barter Konusunda Gelecekle İlgili Beklentileri :

Aracı kurumların barter konusunda gelecekle ilgili beklentilerine ise;

- ✓ Barter yasasının çıkartılarak barter sisteminin yasal çerçevesinin oluşturulması gerektiği,
- ✓ Aracı kurumların yeni teknikler ve yeni fikirler geliştirerek sistemin daha organize bir şekilde çalışmasını sağlayacağı,
- ✓ Finans ve ticaret sektörü içerisinde popüler bir sistem olacağı,

- ✓ Firmaların barter'a üye olarak yeni pazarlara gireceği, cirolarını ve karlarını arttıracakları,
- ✓ Milyarlarca dolarlık bir iş hacminin oluşacağı ve iç ve dış ticaret hacmi içerisindeki payının giderek yükseleceği,
- ✓ İstihdama büyük katkıları olacağı,
- ✓ Ülkenin gelişmesine ve kalkınmasına büyük katkılar sağlayacağı,
- ✓ Ülkenin dış borçlarının azaltılmasında önemli rol oynayacağı,

4.2.BARTER ŞİRKETLERİNE ÜYE OLAN FİRMALARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu araştırmada, Türkiye'de barter şirketlerine üye olan firmaların, barter işlemlerine ve barter şirketlerine bakış açıları ile ilgili olarak elde edilen bilgiler değerlendirilmiştir.

4.2.1. Araştırmanın Amacı

Bilgi çağını geride bırakmaya başladığımız 21. yüzyılda ulusal ve uluslararası ticaret hacminde ortaya çıkan gelişmeler, geleneksel pazarlama ve finansal tekniklerle sürdürülemez hale gelmiştir. Bu durum, işletmeleri daha rasyonel düşünceleri gerektiği bu çağda yeni finansal teknikler arayışına yönlendirmiştir. Yeni finansal tekniklerden bir tanesi olan barter, yaşanan küresel kriz ile birlikte ekonomik durgunluk, finansman ve satış güçlüklerinin ortaya çıktığı ve bu nedenle, atıl kapasite oranlarının yükseldiği ve stok birikimlerinin arttığı bu zamanlarda işletmeler için vazgeçilmez bir ticaret ve finans aracı olmaktadır. Araştırmanın temel amacı, Türkiye'deki barter aracı kurumlarına üye olan firmaların, barter şirketlerine ve barter işlemlerine bakış açılarını belirleyerek barter sistemini kullanma becerilerini ortaya çıkarmaktır.

Araştırmada esas olarak tanımlayıcı araştırma modeli kullanılmıştır. Tanımlayıcı araştırmalarda asıl amaç; anket, görüşme, gözlem gibi araçlarla değerlendirme konusu olan üye firmaların özelliklerinin ortaya konulmasıdır.

4.2.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu başlıkta, araştırmaya dahil edilen firmaların belirlenmesi, anket formlarının hazırlanması ve gönderilmesi hakkında bilgiler verilecektir. Araştırmada takip edilen yöntem aşağıdaki gibidir.

- ✓ Literatür Araştırması,
- ✓ Araştırmaya Dahil Edilen Firmaların Belirlenmesi,
- ✓ Araştırmanın Amacının Belirlenmesi,
- ✓ Anket Sorularının Hazırlanması,
- ✓ Anket Formlarının Gönderilmesi,
- ✓ Üye Firmalarla Görüşme Yapılması,
- ✓ Verilerin Düzenlenmesi,
- ✓ İstatistiksel Analizlerin Yapılması ve Sonuçların Değerlendirilmesi,

4.2.2.1. Araştırmaya Dahil Edilen Firmaların Belirlenmesi

Araştırmaya dahil edilen firmalar, Ankara’da barter aracı kuruluşlarına üye olan ve örnekleme yöntemiyle seçilen 50 firmadan cevap alınabilen 22 tanesini kapsamaktadır

Diğer taraftan, barter aracı kurumlarıyla yapılan anket görüşmeleri sonucunda toplam üye sayılarının 9.400 olduğu tespit edilmiş ancak bu firmaların yaklaşık % 30’u (yaklaşık 2.820 firma) ile aktif bir şekilde çalışıldığı ifade edilmiştir.

4.2.2.2. Anket Formlarının Hazırlanması

Soru sorma yöntemi ile daha fazla bilgi edinme imkanı olduğu, daha sağlıklı verilerin soru-cevap şeklinde toplanabildiği, bilgiye çok kolay ve hızlı bir şekilde ulaşılması mümkün olduğu için uygulamada anket yöntemi ile yüz yüze görüşme yöntemi kullanılmıştır.

Uygulamanın amaçlarını gerçekleştirebilmek amacıyla hazırlanan anket formundaki soruların belirlenmesinde ilgili literatür taraması ve benzeri çalışmalar dikkate alınmıştır (Tekşen, 2006:249).

Anketi oluşturan sorular 3 bölümden oluşmaktadır. Soruların büyük bir çoğunluğu ankete cevap verenlerin soruyu cevaplandırmak için uygun bir şıkki işaretlemeleri şeklindedir.

Birinci bölümdeki sorular üye firmaları çeşitli açılardan tanıtıcı bilgileri içeren sorulardır. Bunlar; işletmenin ana faaliyet konusu, hukuki durumu, mülkiyet açısından durumu, hangi sektörde faaliyet gösterdiği, kaç yıldır barter şirketine üye olduğu, sektörde önceki yıllardaki tahmini atıl kapasiteleri ve barter pazarına yıllık tahmini ne kadarlık mal veya hizmet sundukları gibi konuları kapsayan sorulardır.

İkinci bölümdeki sorular; üye firmaların barter şirketlerine bakış açılarını kapsayan sorulardır. Bu sorular; barter şirketine üye olma biçimi, Barter şirketlerinin en önemli insan kaynakları politikasının ne olması gerektiği, firmaların barter şirketini seçmeden önce dikkat ettikleri konular, barter şirketlerinin en çok hangi görevleri üstlenmeleri gerektiği ve barter'a başvurduğunda hedeflediği amaca ne kadar sürede ulaşılabilirdiği gibi sorulardan oluşmaktadır.

Üçüncü bölümdeki sorular; üye firmaların barter işlemlerine bakış açılarını irdeleyen özellikteki sorulardır. Bu sorular; firmaların barter sistemine girme nedenleri, firmaların barter işlemlerini kullanma sıklığı, firmaların barter sisteminden yararlanmamalarının nedenleri, bazı sektörlerin ve bazı ürünlerin barter pazarlarında zor ve az çalışır olmalarının nedenleri, barter sisteminin ve barter kredisinin en önemli avantajlarının ne olduğu ve firmaların güncel arz listelerini yenileme sıklığı gibi konulara yönelik sorulardır.

4.2.2.3. Anket Formlarının Gönderilmesi ve Cevaplanması

Hazırlanan anketler 15 Aralık 2009 tarihinden itibaren firmaların elektronik posta adreslerine internet üzerinden gönderilmiştir. Elektronik posta ile anket formu gönderilen Ankara'da faaliyet gösteren firmalara ortalama üçer defa telefon açılmış ve anketlere gereken özenin gösterilmesi rica edilmiştir. Bu doğrultuda, olanaklar ölçüsünde bazı işletmelere bizzat gidilerek yüz yüze görüşme yöntemiyle anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. 20 Şubat 2010 tarihi itibarıyla değerlendirmeye uygun 22 anket formu elde edilebilmiştir. Anket formlarının geri dönüşümünün az olmasının en önemli nedeni, firmaların faaliyetleri ile ilgili bilgileri genellikle gizlilik gerekçesiyle vermek istememeleridir.

4.2.3. Barter Şirketlerine Üye Olan Firmalarla İlgili Genel Bilgilerin Değerlendirilmesi

Aşağıdaki tabloda barter sistemine üye olan firmaların hukuki durumları görülmektedir:

Tablo 4.11. Firmaların Hukuki Durumları

Hukuki Durum	İşletme sayısı	Yüzde
Ferdi Mülkiyet	1	4,5
Limited Şirket	13	59,1
Anonim Şirket	8	36,4
GENEL TOPLAM	22	100,0

Tabloda görüldüğü gibi araştırmaya katılan firmaların % 59,1'i limited şirket, % 36,4'ü anonim şirket, % 4,5'i ferdi mülkiyettir. Bu çerçevede, firmaların büyük bir çoğunluğunun limited şirketlerden oluştuğu dolayısıyla bu şirketlerin barter ile daha fazla ilgili oldukları görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda barter sistemine üye olan firmaların mülkiyet açısından durumları verilmiştir:

Tablo 4.12. Firmaların Mülkiyet Açısından Durumları

Mülkiyet	İşletme Sayısı	Yüzde
Kamu	1	4,5
Özel	20	91,0
Yabancı Ortaklık	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılanların % 91,0 gibi büyük bir oranının özel sektördeki firmalardan oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla özel sektördeki firmaların barter sistemine daha fazla ilgi gösterdikleri görülmektedir.

Barter sistemine üye olan firmaların faaliyette bulundukları sektörler aşağıda verilmiştir:

Tablo 4.13. Firmaların Faaliyette Bulundukları Sektörler

Sektör	İşletme Sayısı	Yüzde
Alım - Satım	11	50,0
Hizmet	8	36,4
İmalat	3	13,6
GENEL TOPLAM	22	100,0

Araştırmaya katılan firmaların % 50'sinin alım-satım, %36,4'ünün hizmet, 13,6'sının imalat sektöründe faaliyette bulunduklarını göstermektedir. Bu dağılım, barter sisteminin her sektörde uygulanabildiğini göstermektedir.

Firmaların barter sistemine üyelik süreleri aşağıdaki tablodadır.

Tablo 4.14. Barter Sistemine Üyelik Süresi

Üyelik Süresi	İşletme Sayısı	Yüzde
0 – 2 Yıl	10	45,5
3 - 4 Yıl	5	22,7
5 – 6 Yıl	4	18,2
7 – 8 Yıl	1	4,5
9 Yıl Ve Üzeri	2	9,1
GENEL TOPLAM	22	100,0

Araştırmaya katılan firmaların % 45,5'inin 0 ile 2 yıldır, % 22,7'sinin 3 ile 4 yıldır barter şirketine üye oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Yeni bir sistem olan barter ile firmaların kısa süredir çalışıyor olması bu sonucu doğrulamaktadır.

Tablo 4.15. Üye firmaların bir önceki yıla ilişkin atıl kapasite oranlarını göstermektedir:

Tablo 4.15. Atıl Kapasite Oranı

Atıl Kapasitesi Oranı	İşletme Sayısı	Yüzde
% 0 - % 20	12	54,6
% 21 - % 40	7	31,8
% 41 - % 60	2	9,1
% 61 - % 80	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Araştırmaya katılan firmaların % 54,6'sının % 0 ile % 20, % 31,8'inin % 21 ile % 40 arasında atıl kapasiteye sahip oldukları görülmektedir. Barter sisteminin avantajlarından bir tanesinin atıl kapasiteyi değerlendirme yolu olduğu düşünülürse, bazı firmaların atıl kapasitelerini değerlendirmek için barter sistemini tercih ettikleri anlaşılmaktadır.

Üye firmaların barter pazarına bir önceki yıl ne kadar mal veya hizmet sundukları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 4.16. Barter Pazarına Sunduğu Mal veya Hizmet Tutarı

Mal veya Hizmet Hacmi	İşletme Sayısı	Yüzde
0 TL - 100.000 TL	10	45,5
100.000 TL - 250.000 TL	8	36,4
250.000 TL - 500.000 TL	3	13,6
500.000 TL Üzeri	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Yeni bir sistem olan barter pazarına mal veya hizmet sunan firmaların düşük tutarlarda mal veya hizmet sundukları görülmektedir. % 45,5'lik yüksek bir oranla firmalar barter pazarına 0 ile 100.000 TL arası mal veya hizmet

sunduklarını ifade etmektedirler. Barter sisteminin henüz firmalara yeterince tanıtılmaması ve barter yasasının olmamasının güven sorunu yaratması gibi nedenlerle barter pazarının çok fazla geniş bir alana yayılmadığı görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda firmaların barter sistemine üye olma şekilleri görülmektedir:

Tablo 4.17. Barter sistemine Üye Olma Şekli

Barter'a Üye Olma Şekli	İşletme Sayısı	Yüzde
Arkadaş tavsiyesi ile	3	13,6
Barter şirketinin talebi ile	15	68,2
Görsel basın yoluyla	2	9,1
Web sitesi yoluyla	2	9,1
GENEL TOPLAM	22	100,0

Tablodan görüldüğü gibi, ankete katılan firmaların çoğu barter şirketlerinin talebi ile barter sistemine üye olduklarını belirtmişlerdir. Barter ile ilgili en büyük sorun firmaların barter sistemini tanınamamalarıdır. Dolayısıyla barter şirketi müşteri temsilcileri (broker), ziyarete gittikleri zaman firmaları barter sistemine üye yapabilmektedirler.

Barter şirketlerinin en öncelikli insan kaynakları politikasının ne olması gerektiği aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 4.18. Barter Şirketlerinin En Öncelikli İnsan Kaynakları Politikası

İnsan Kaynakları Politikası	İşletme Sayısı	Yüzde
Duyarlılık	2	9,1
Ekip çalışması	7	31,8
Destek verme	12	54,6
Diğer	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılan firmaların % 54,6'sı destek verme ve % 31,8'i ekip çalışması olması gerektiğini belirtmişlerdir. Firmalar barter şirketlerinden en başta bilgi olmak üzere, ticari ve finansal destek beklemektedir. Bunun

nedeni, firmaların barter sistemiyle daha fazla mal veya hizmet satışı gerçekleştirmeyi arzu etmeleridir.

Barter sistemine üye olan firmaların barter şirketini seçmeden önce dikkat ettikleri hususlar aşağıdaki tabloda görülmektedir:

Tablo 4.19. Şirket Seçmeden Önce Dikkat Edilecek Hususlar

Şirket Seçmeden Önce Dikkat Edilecek Husus	Şirket Sayısı	Yüzde
Yüksek kredi veren şirket olmasını	3	13,7
Komisjonsuz işlemler sunan şirket olmasını	11	50,0
İşlem yoğunluğu az olan şirket olmasını	1	4,5
Ekip çalışması mükemmel olan şirket olmasını	7	31,8
GENEL TOPLAM	22	100,0

Araştırmaya katılan firmaların % 50'si barter şirketini seçmeden önce komisyonsuz işlemler sunan şirket olmasına, % 31,8'i ekip çalışması mükemmel olan şirket olmasına dikkat etmektedirler. Barter şirketleri bir komisyon karşılığında aracılık faaliyetlerini sürdürmektedirler. Ancak, aracı kurumlar, barter sistemini yoğun bir şekilde kullanan bazı firmalara komisyon indirimi uygulamaktadırlar.

Barter şirketlerinin organizasyon yapısı ile birlikte ekip çalışmasının da mükemmel olması, sistemin sağlıklı işleminin ve sürekliliğinin bir göstergesi olmaktadır.

Aşağıdaki tabloda barter şirketlerinin en çok hangi görevi üstlenmeleri gerektiği verilmiştir:

Tablo 4.20. Barter Şirketlerinin En Çok Hangi Görevi Üstlenmelidir.

Görev	İşl. Sayısı	Yüzde
Üyelerin birbirleri ile tanışıp ticari çevrelerini genişletme	3	13,6
Ülke ekonomisine katma değer sağlama görevini	4	18,2
Üyelerin ihtiyaç ve beklentilerini tam zamanında karşılama	10	45,5
Üyelerine finansal çözüm getiren projeler sunma görevini	4	18,2
Bilgiye ve insan kaynağına sürekli yatırım yapma görevini	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılan firmalar barter şirketlerinin en çok hangi görevi üstlenmeleri gerektiği sorusuna; % 45,5 ile üyelerin ihtiyaç ve beklentilerini tam zamanında karşılama görevini % 18,2 ile üyelerine finansal çözüm getiren projeler sunma görevini, % 18,2 ile ülke ekonomisine katma değer sağlama görevini, % 13,6 ile üyelerin birbirleri ile tanışıp ticari çevrelerini genişletme görevini, % 4,5 ile bilgiye ve insan kaynağına sürekli yatırım yapma görevi cevabını vermişlerdir. Sistemde değişik sektörlerde faaliyet gösteren birçok firma yer aldığı için yukarıda sorulan soruya verilen cevaplar çeşitlilik göstermektedir. Bu durumda, barter şirketlerinin sistem sınırları içinde kalmak şartıyla, her bir firmaya birebir yaklaşımlar göstererek daha özel uygulamalar yapmasının uygun olacağı sonucu çıkmaktadır.

Üye firmaların barter sistemine üye olurlarken hedefledikleri amaçlarına ulaşma süreleri aşağıda verilmektedir:

Tablo 4.21. Hedeflenen Amaca Ulaşma Süresi

Amaca Ulaşma Süresi	İşletme Sayısı	Yüzde
1 ayda	2	9,1
İki ayda	3	13,6
Üç ayda	3	13,6
Üç aydan uzun sürede	14	63,7
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılan firmaların % 63,7'si üç aydan uzun sürede amaçlarına ulaştıklarını ifade etmişlerdir. Buradan barter şirketlerinin daha organize, sistemli ve uzman kadrolarla çalışmaları gerektiği sonucu çıkmaktadır.

Tablo 4.22.'de üye firmaların barter sistemine girme nedenleri görülmektedir:

Tablo 4.22. Barter Sistemine Girme Nedeni

Barter Sistemine Girme Nedeni	İşletme Sayısı	Yüzde
Nakit paranın kıt olmasından	7	31,8
Satışta alacak garantisi sağladığından	5	22,7
Stoklarını eritmek için	3	13,6
Atıl kapasitelerini değerlendirmek için	6	27,4
Diğer	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılan firmaların % 31,8'i nakit paranın kıt olduğundan, % 27,4'ü atıl kapasitelerini değerlendirdiklerinden, %22,7'si satışta alacak garantisi sağladığından, ve % 13,6'sı stoklarını eritmek için cevabını vermişlerdir. Sistemde farklı sektörlerden firmaların yer alması ve firmaların sektörel özelliklerinin farklı olması barter sistemine girme nedenlerinde değişiklikler gösterebilmektedir.

Aşağıdaki tabloda üye firmaların barter işlemlerini kullanma sıklıkları verilmiştir:

Tablo 4.23. Barter İşlemlerini Kullanma Sıklığı

Barter İşlemlerini Kullanma Sıklığı	İşletme sayısı	Yüzde
İlk kez kullanıyorum	1	4,5
Nadiren kullanıyorum	8	36,3
Ara sıra kullanıyorum	9	41,0
Sık sık kullanıyorum	4	18,2
GENEL TOPLAM	22	100,0

Ankete katılan firmaların % 41'inin barter işlemlerinin ara sıra %36,3'ünün nadiren kullandıkları görülmektedir. Bu doğrultuda, firmaların barter işlemlerini sık sık kullanmaları için aracı kurumların daha çok gayret göstermeleri gerekmektedir. Aracı kurumların üyelere bilgi akışını ve teması sürekli olarak sağlamaları için organize olmalarında yarar vardır.

Tablo 4.24.'de üye firmaların barter sisteminden yararlanmamalarının en önemli nedeninin ne olduğu görülmektedir:

Tablo 4.24. Sistemden Yararlanılmamasının En Önemli Nedeni

Neden	İşletme Sayısı	Yüzde
İş hacimlerinin bartera uygun olmaması	2	9,1
Yeterince bilgi sahibi olunmaması	10	45,5
Barter kuruluşları ile yeterli diyalogun bulunmaması	6	27,3
İhtiyaç duyulmaması	3	13,6
Diğer	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Firmalara sorulan “barter sisteminden yararlanılmamasının en önemli nedeninin ne olduğu” sorusuna; % 45,5 ile yeterince bilgi sahibi olunmadığı, % 27,3 ile barter kuruluşlarıyla yeterli diyalogun bulunmadığı, % 13,6 ile ihtiyaç duyulmadığı, %9,1 ile iş hacimlerinin bartera uygun olmadığı şeklinde cevaplar verilmiştir. Aracı kurumlar barter sistemini iyi tanıtmak durumundadırlar. Dolayısıyla; aracı kurumların, firmaların sistemden aktif olarak ve daha çok yararlanmalarını sağlayarak barter sistemindeki iş hacmini arttırabilecekleri görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda üye firmaların, bazı sektör ve bazı ürünlerin barter pazarında zor ve az çalışır olma sebebine verdikleri cevaplar yer almaktadır:

Tablo 4.25. Bazı Sektör ve Ürünlerin Barter Pazarında Zor ve Az Çalışır Olma Nedeni

Neden	İşletme sayısı	Yüzde
Gizli tekelleşme	5	22,8
Barter'ın bilinmemesi	9	40,9
Faaliyet konularının barter'a uygun olmaması	7	31,8
Sektörün ileri gelen idarecilerinin tutucu olmaları	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Barter işlemlerinde kesinlikle bir sektör ve ürün kısıtlaması söz konusu olmamaktadır. Tabloda görüldüğü gibi, firmalar barter sisteminin bilinmemesinden (% 40,9) dolayı bazı sektör ve bazı ürünlerin barter pazarında zor ve az çalışır olduğunu belirtmişlerdir. Bu nedenle, Barter aracı kurumlarının barter sisteminin tanıtımını doğru ve anlaşılır bir şekilde yapmaları ve sistemin işleyişini firmalarla karşılıklı olarak örneklerle

anlatılması gerekmektedir. Ayrıca her üye bazında bir takım kolaylıkların gösterilmesi de firmaların sistemi kullanmalarını teşvik edebilecektir.

Tablo 4.26.'de barter kredisinin en önemli avantajının ne olduğu görülmektedir:

Tablo 4.26. Barter Kredisinin En Önemli Avantajı

Kredi Avantajı	İşletme Sayısı	Yüzde
Maliyetidir	1	4,5
Vadesidir (12 ay olması)	3	13,7
Ödemenin ürün ile yapılması	15	68,9
Rahat ve kolay alınması	1	4,5
İhtiyaç kadar alınması	2	9,1
GENEL TOPLAM	22	100,0

Barter, satın alınan mal veya hizmetin bedelinin yine üretilen mal veya hizmetle ödenmesidir. Ankete katılan firmalar % 68,9'luk bir oranla ödemenin ürün ile yapılması cevabı verdiği için bu cevaplar barter sisteminin işleyiş mantığı ile doğru orantılıdır.

Barter sisteminin en önemli avantajı tablo 4.27.'de verilmiştir:

Tablo 4.27. Barter Sisteminin En Önemli Avantajı

Sistem Avantajı	İşletme Sayısı	Yüzde
Atıl kapasitelerimi değerlendiriyorum	4	18,3
Stoklarımı eritiyorum	3	13,6
Nakit sıkıntısı çekmeden ticaret yapıyorum	11	50,0
İşletme giderlerimi azaltıyorum	3	13,6
Diğer	1	4,5
GENEL TOPLAM	22	100,0

Tabloda görüldüğü gibi barter sisteminin en önemli avantajlarına % 50 ile nakit sıkıntısı çekmeden ticaret yapıldığı, % 18,3 ile atıl kapasitelerin değerlendirildiği, % 13,6 ile stokların eritildiği ve % 13,6 ile işletme giderlerinin azaltıldığı cevapları verilmiştir. Bu cevaplar, barter sisteminin daha çok nakit para kullanılmaması nedeniyle tercih edildiğini göstermektedir.

Tablo 4.28.'da üye firmaların barter sistemindeki bilgileri yenileme sıklıkları görülmektedir:

Tablo 4.28. Bilgileri Yenileme Sıklığı

Bilgileri Yenileme Sıklığı	İşletme Sayısı	Yüzde
Haftada bir	1	4,5
Ayda bir	4	18,2
İki ayda bir	2	9,1
Üç ayda bir	2	9,1
Üç aydan Uzun sürede	13	59,1
GENEL TOPLAM	22	100,0

Barter pazarında iyi satış yapmanın ilk şartı, doğru ve eksiksiz ayrıntılı ürün bilgisi sunmaktır. Araştırmaya katılan firmaların büyük bir çoğunluğu, bilgilerini üç aydan uzun sürede yenilediklerini ifade etmişlerdir. Bu sonuç, firmaların, genel ticaret faaliyetlerinde barter ticaretini çoğunlukla ikinci planda tuttuklarını ve bu nedenle sistemden yeterince yararlanamadıklarını göstermektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

İşletmelerin en öncelikli amacı, karlarını arttırmak ve sürekliliklerini sağlamaktır. Bunun gerçekleşmesi, ancak üretmiş oldukları ürünlerini satabilmeleri, pazar paylarını arttırabilmeleri ve yeni pazarlar bulmalarına bağlıdır. Bu da işletmelerin finansal olarak güçlü olmasından geçmektedir. İşte barter, hem işletmelere yeni pazar olanakları sağlayan bir ticaret yöntemi, hem de bu pazarlara ulaşmak için ihtiyaç duyulan kaynağı temin eden ve bunu faiz yükü olmaksızın belli bir aidat ve komisyon ödeyerek sağlayan bir finansman sistemidir.

Kriz dönemlerinde veya enflasyonlu dönemlerde paranın maliyeti sürekli artmaktadır. Özellikle, halen yaşanmakta olan küresel kriz barter sistemini son derece etkin bir finansman modeli haline getirmektedir. İhtiyaçlarını para yerine mal veya hizmet arzı ile karşılayan firmalara ellerinde bulunan atıl kaynakları değerlendirme fırsatı sunmaktadır. Diğer taraftan

barter sisteminin firmalara sağladığı etkin reklam ve pazarlama olanağı, firmaların atıl durumda bulunan stoklarının erimesini, kapasite kullanımlarının artmasını, dolayısıyla yeni müşterilere ulaşılmasını sağlayacaktır. Ayrıca, arz ve talebin pazarda karşılaşması ekonomik dengelerin ve fiyat istikrarının oluşmasına katkıda bulunabilecektir.

Barter sistemi içinde paranın fiziksel olarak alışverişi söz konusu olmadığı için firmalar, ellerindeki nakit paraları yeni yatırımlar için kullanabilecekler veya çeşitli finansal sorunlarını çözebileceklerdir.

Barter sistemi üye firmalar için ihracat yapma olanakları da sunmaktadır. İhracat firmalara yeni pazarların açılmasını sağlayacak ve bu da ülkemiz açısından dış ticaret açığının azaltılması yönünde katkı sağlayacaktır. Ancak, kambiyo mevzuatımızda barter ile ilgili düzenlemeler bulunmadığı için yurt dışı barter işlemi nadir olarak; Hazine Ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın devreye girmesi ve sadece barter aracı kurumlarının birbirleriyle temas etmeleri şeklinde yapılmaya çalışılmaktadır. Ayrıca, yurt dışı barter işlemlerine aracılık etmek isteyen barter şirketlerinin Dünya Barter Birliği'ne üye olması gerekmektedir.

Kriz ortamlarında zaten özkaynak yetersizliği olan KOBİ'ler, kredi maliyetleri yükseldiği için yatırım yapmak bir yana satış yapmakta bile sıkıntılar çekmekte ve varlıklarını sürdürmeleri zorlaşmaktadır. Bu koşullarda firmalar için en az maliyetli finansman, satın aldıkları mallar karşılığında ödemeyi üretmiş oldukları mal veya hizmetlerle yaptıkları barter sistemi olacaktır. Böylece, likidite sıkışıklığı yaşamayacaklar ve kullanabilecekleri bir işletme sermayesine de sahip olabileceklerdir.

Barter sisteminin hala Türk Hukuk sistemi içerisinde gerek tanım gerekse de işleyiş olarak yer almaması, sistem üyesi firmaların barter sistemine olan güvenlerini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, yasanın olmaması, barter şirketlerinin statülerinin ne olacağı konusunda tereddütler

yaratmaktadır. Bu şirketlerin daha çok anonim şirket şeklinde kuruldukları görülmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki bu tür şirketler kooperatif şeklinde kurulmakta ve üyelerine bir takım avanajlar sağlamaktadırlar.

Barter sisteminin tüm sektörleri kapsayacak şekilde yaygınlaştırılabilmesi için devletin teşvik edici birtakım önlemler alması gerekmektedir. Bu tedbirler vergi muafiyetleri ve indirimleri olabilir. Diğer yandan ödenen vergilerin para olarak alınması da sistemin gelişmesini engelleyen olumsuzluklardan birisidir. Çünkü sistem parasal olmayan işlemler çerçevesinde faaliyet göstermektedir.

Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde belirli standartlar bulunmamakta, bu ise firmaların sistemde işlem yapmalarını zorlaştırmaktadır. Bu çerçevede; ilgili kurum ve kuruluşların bir araya gelerek barter ile ilgili özel muhasebe standartları oluşturmalarıdır.

Ülkemizde henüz barter şirketlerinin üye olabileceği bir barter birliği veya merkezi yoktur. Böyle bir birliğin kurulması, aracı kurumların kendilerini daha iyi anlatabilmelerini, sektörle ilgili sorunların çözümünü, sektörün geliştirilmesi yönünde birtakım yeni fikirleri hayata geçirerek sistemin daha sağlıklı çalışmasını sağlayacaktır.

Barter işlemlerinden alınan aidat ve komisyonlar, firmaların sisteme yaklaşımlarını olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, aidat ve komisyon oranlarının düşürülmesi sisteme üye olacak firmaların sayılarını arttıracak, böylece, hem aracı şirketlerin hem de üye firmaların işlem hacimleri artacak, ciroları ve karları yükselecektir.

Aracı kurumların üye firmalara kaliteli ve güvenli hizmet sunmaları gerekmektedir. Bu çerçevede faaliyette bulunulması halinde, barter işlemleri ticaret hacmi içerisindeki payının artacağı öngörülmektedir. Bu nedenle,

barter faaliyeti yapmak için kurulacak aracı kurumlarda kalite belgesinin aranması bir zorunluluk olmalıdır.

Barter sistemi yeterince bilinmediğinden getirdiği avantajları üye olan veya olmayan firmalara detaylı bir şekilde anlatmak gerekmektedir. Çünkü, sisteme üye olmak için kendiliğinden gelmedikleri gözlenmiştir. Genellikle barter şirketlerinin talepleri ile barter sistemine üye olmaktadır. Barter sisteminin, yazılı ve görsel basın yoluyla özellikle KOBİ'lere anlatılması gerekmektedir. Ülkemizdeki toplam şirket sayının %99,5'ini oluşturan KOBİ'lerin sistemden yararlandırılmalarının hem KOBİ'ler için hem de ülke ekonomisi için sayısız yararları bulunmaktadır.

Araştırma, genel olarak değerlendirildiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- ✓ Bate ile ilgili yasanın olmaması nedeniyle sistem rasyonel bir şekilde işlememekte ve yeterince gelişmemektedir.
- ✓ Barter sistemi hakkında yeterli bilgilere sahip olmamaları nedeniyle, firmalar sistemden yeterince yararlanma imkanı bulamamaktadırlar.
- ✓ Barter sisteminin en büyük avantajı nakit sıkıntısı çekmeden ticaret yapabilmektir.
- ✓ Firmaların barter sistemine girmelerinin en önemli nedenleri sistemin satışta alacak garantisi sağlaması, stoklarını eritmeleri ve atıl kapasitelerini değerlendirmeleridir.
- ✓ Barter kredisinin en önemli avantajı ödemenin ürün ile yapılmasıdır.
- ✓ Barter sistemi üyeler tarafından komisyon ve aidat gibi nedenlerle sık sık kullanılmamaktadır.

- ✓ Barter Kaynaklarından kredi kullanıldığında maliyetlerin yüksek olması (%20-%40) firmaların sistemi kullanmaktan kaçınmalarına neden olabilmektedir.

KAYNAKÇA

- AKKAYA, Göktuğ Cenk, İÇERLİ, M. Yılmaz; “KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk sermayesi Finansman Modeli”, **Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi**, Cilt: 3, Sayı: 3, 2001, s. 61-70.
- ALPUGAN, Oktay; **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu Ve Yönetimi**, Özgün Matbaacılık, Ankara 1998
- ARSLAN, C. Murat, AYKUTLU, Fercan; **Barter Uygulaması**, Türmob Yayını Sayı:97, Ankara, 1999.
- ARSLAN, C., Murat; “Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu”, **Vergi Dünyası**, Sayı:173, Ocak 1996.
- ARZOVA, Burak; **Barter İşlemleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000.
- ARZOVA, Burak; “Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi”, **Mali Çözüm**, İSMIMO Yayın Organı, Yıl:11, Sayı:54, Ocak-Şubat-Mart 2001.
- ASLAN, Sinan; “Barter Sisteminin İşleyişi ve Muhasebesi”, **Öneri Dergisi**, Marmara Üniversitesi SBE, Sayı:12, Yıl: 6, Cilt:3, Haziran 2000.
- BAŞ, Türker; **Anket**, Seçkin Yayınevi, Ankara, 2001.
- BELEN, Herdem; **Barter Sistemi/Hukuki Yapısı Ve İşleyişi**, Beta Yayınları, İstanbul, 2007
- BULMUŞ, İsmail, OKTAY, Ertan, TÖRÜNER, Mete; **Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AB’ne Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları**, MPM Yayınları, Ankara 1990.
- BUNNOCK, Graham, BAXTER, R. E., DAVIS Evan; **The Penguin Dictionary Of Economic**, 1998.
- CEYLAN, Ali; **Finansal Teknikler**, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002
- COŞKUN, Ali; **Uluslararası Ticarete Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Açısından Uygulama Olanakları**, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1994.
- ÇABUK, Adem, ALPŞAHİN, Ufuk; “KOBİ’lerde Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerine Etkileri” **Balıkesir Üniversitesi SBE Dergisi**, Cilt:9, Sayı:16, s:39, Aralık 2006

ÇAKIR, İsmail; “Turizm İşletmelerinde Barter Sistemi 2”, **Barter Ekonomi Dergisi**, Yıl:4, Sayı:52, İstanbul, Mayıs 2002.

ÇAN, Altan; “Barter Sistemi Nedir?”, **Barter Ekonomi**, s.52, Şubat 2001.

ÇİMAT, Ali, AVCI, Mehmet; “Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi”**Mali Çözüm Dergisi** s:60, 2002

ÇETİN, Canan; **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, KOBİ’ler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul 1996.

DESTİCİ, Ahmet; “Yeni Bir Trend: Barter”, **Power Dergisi**, Haziran 1998.

DEVECİ, İrfan; **Barter İşlemleri ve Barter İşlemlerinin Tekdüzen Muhasebe Sistemine Göre Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, 2000.

DOĞAN, Zeki; “Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ” **Muhasebe ve Denetim Bakış**, Yıl:1, Sayı:3, Ocak 2001.

DOĞANAY, Murat; “Sektörün Gelişmesi İçin Yasal Düzenleme Şart”, **Barter Finans**, Sayı: 16, Ekim – Kasım 2005

ELDERKIN, Kenton, WARREN, Norguist; **Creative Countertrade**, Harper and Row Publishing Comp., Massachusetts, 1987

ERKAN, Mehmet; “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter’in, Diğer Finansman Teknikleri Karşılaştırılması”, **Active Finans Dergisi**, Yıl:2, Sayı:12, Nisan – Mayıs 2000.

FINDIKÇI, İlhami; Aile Şirketleri Kurumsallaşma Telaşında” , **T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi 1. Aile İşletmeleri Kongre Kitabı. 1**, s. 681, 2004

FISHER, S. Bart; **Barter In The World Economy**, Praeger Publishers Inc., Newyork, 1985

GÖKÇE, M. Uğur; “Barter Nedir?”, **Maliye Postası Dergisi**, Sayı:407, Ağustos 1997.

GÜNLÜ, Ebru; “Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı:2, 2000.

GÜRSOY, Celal; **21. Yüzyılda Barter**, İstanbul 2005

GÜRSOY, Celal; **Bartering 2. Kitap - Türkiye’de Barter Ticaretinin Kullanıldığı Sektörler**, Birinci Basım, İstanbul, 2000.

- GÜRSOY, Celal; **Barter El Kitabı - Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti**, 3. Basım, İstanbul, 1999.
- KAÇAR, Hülya, MAVUŞ, Banu; “Modern Takas Fırsatını Kaçırmayın”, **İntermedya Ekonomi**, Yıl:4, Sayı:9, Mart 1997.
- KALMIŞ, Halis; “**KOBİ’lere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar**” Ekonomik Vizyon Dergisi, İZTO Yayınları, Yıl:73, Sayı.47, 2001.
- KESKİN, Ayşe Dilşad; **Barter Sözleşmeleri** Turhan Kitabevi, Ankara, 2004
- KOSCHIK, N. David; “**Structuring Barter And Countrade Transaction**”, **Barter In The World Economy**, Edited By Bart S. Fisher, Kathleen M.Harte Praeger Publisher, Fifth Avenue, New York: Greenwood Press, 1985.
- KÜÇÜK, Orhan, TUTAR, Hasan; **Girişimcilik Ve Küçük İşletme Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2003
- LEVY, Daniel, BERGEN, E. Mark; **Simulating A Multi-Product Barter Exchange Economy**, Barllan University, Minnesota, 2005
- MALITZ, Phyllis; The Business Of Barter, **Journal Of Accountancy**, Vol:185, March 1998
- MARAL, İsmail; “Barter’da Hukuk Sistemi”, **Barter Ekonomi**, Yıl: 8, Sayı: 89, Haziran 2005.
- MARIN, Dalia, SCHNITZER, Monika; **The Economic Instution Of International Barter**, Ludwig Maximilians University Of Munich, 2004
- MARVASTI, Akbar, SMYTH, J. David; **Barter’s Role In The Money Income Relationship**, University Of Houston, USA 2006
- NEAL, L. Terry, EISLER, K. Garry; **Barter & The Future Of Money: The Currency Crisis**, Master Media Limited, Newyork, 1996.
- NOGUERA, Jose; **The Transmission Mechanism To Barter**, CERGE-EL Center For Economic Research&Grad Education, Prague 2005
- ORHUN, Osman; “Yeni Elektronik Ticaret Kanalları, İnternet ve Barter”, **Mükellefin Dergisi**, Sayı:45, İstanbul, Eylül 1996.
- ÖNCÜ, Beratiye; **Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Yeri ve Türkiye**, T.C. Başbakanlık ve HDTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Yayın No: 102, Ankara, 1986.

- ÖNDEŞ, Turan; “KOBİ’lerde Döner Sermaye Eksikliği ve Bir Çözüm Alternatifi Olarak Barter Sistemi,” **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Yıl:36, Sayı:11, Aralık, 1999.
- ÖRTEN, Remzi; “Barter ve Muhasebe Uygulamaları”, **Ankara SMMMO Bülteni**, Sayı:90, 91, 92, Ağustos, Eylül, Ekim 1998.
- ÖZKAN, Azzem; “Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları”, **Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı: 18, s:63-86, 2002.
- POLAT, Dilek; **Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye’deki Barter Uygulamaları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Şubat 2002.
- POLAT, İ. Hakkı; “İhracatta Factoring Uygulaması”, **Vergi Dünyası**, Sayı:235, Mart 2001.
- SARIASLAN, Halil; **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, TOBB Yayını, 1994.
- SEYİDOĞLU, Halil; **Bilimsel Araştırma ve Yazma El Kitabı**, Genişletilmiş 5. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, 1993.
- SOLAK, Sadık; “Firmalar Barter Sistemini Nasıl Başarılı Kullanır?”, **Barter Finans Dergisi**, Sayı: 9, s.19, Eylül 2004
- SÜRMEN, Yusuf; “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, **Vergi Dünyası**, 2001.
- SÜRMEN Yusuf, KAYA, Uğur; “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, **Vergi Dünyası**, Sayı: 235, Ankara, Mart 2001.
- ŞENOL, Aydın; **Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 1999.
- ŞİMŞEK, Mehmet Sırrı; **Parasız Ticaret Barter**, Türk Barter Yayınları, İstanbul, 2004.
- ŞİMŞEK, Mehmet Sırrı; “Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları”, **Barter Ekonomi Dergisi**, Sayı No:20, Ağustos 1999.
- ŞİMŞEK, Mehmet Sırrı; **Barter Ticaret İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1997.

- TEKŞEN, Ömer; **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi Ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2006
- TOMANBAY, Mehmet; **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Ankara, 1998.
- TUNCEL, Kürşat; **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, SPK Yayın No: 37, Ankara 1996.
- UÇTU, Mustafa; “Hergün Gelişen Dünyada Barter En Uygun Ekonomik Sistem” **Üsiad Vizyon**, Yıl: 1, S: 3, s:9, Ekim 2005.
- ULUDAĞ İlhan, SERİN, Vildan; **Türkiye' de KOBİ' ler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler** Renk Basım Yayın, İstanbul 1992.
- UYAN, Özgül; “Teknolojik ve Ekonomik Gelişmelerin Çocuğu: Modern Barter Endüstrisi” **Barter Finans Dergisi**, Sayı: 16, s:27, Ekim – Kasım 2005
- UZAY, Şaban, KÜÇÜK, Ergin; “Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması”, **I.Orta Anadolu Kongresi**, KOSGEB, Ankara, Ekim 2001.
- VARDABASH, Krista; “More Feedback On Technologys Effect On Future Of Barter Industry Article”, **ekonomix**, Yıl: 9, Sayı: 96, Ocak 2006.
- YAKOVLEV, Andrei; “Barter in the Russian Economy: Classifications and Implications (Evidence From Case Study Analyses)”, **Post-Communist Economies**, Vol. 12, No:3, 2000.
- YELKİKALAN, Nazan, KALMIŞ, Halis; “KOBİ'lerde Verimlilik Yönelimli Yeniden Yapılandırma Stratejileri, **I. Orta Anadolu Kongresi**, KOSGEB, Ankara, Ekim 2001
- YEŞİLOĞLU, Talat, SELÇUK, Yiğit; “Barter İle Ticaret Çok Avantajlı Oldu”, **Ekonomist**, Sayı:47, s:17, 24 Kasım 1996.
- YILDIZ A. Murat, GÜMÜŞAY, Serdar; “Barter Sistemi, Yapısı ve Avantajları İle Vergisel Boyutu – II”, **Maliye Postası**, Yıl: 24, Sayı: 552, Eylül 2003.
- ZAİMOĞLU, Tülay; **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**, Ankara: SPK Yayın No: 19, 2001.

EKLER

EK – 1 BARTER SÖZLEŞMESİ

Kaynak: Türk Barter International A.Ş.

EK – 2 BARTER ÜYE BİLGİ FORMU

Kaynak: Victoria Barter A.Ş.

EK – 3 BARTER ARZ BİLDİRİM FORMU

Kaynak: World Barter A.Ş.

EK – 4 BARTER TALEP BİLDİRİM FORMU

Kaynak: Avrasya Barter A.Ş.

EK – 5 BARTER ÇEKİ

Kaynak: Türk Barter International A.Ş.

EK – 6 ÖRNEK BARTER İŞLEM PROTOKOLÜ

Kaynak: Anadolu Barter A.Ş.

EK – 7 BARTER ARACI FİRMALAR ANKET FORMU

EK – 8 BARTER ÜYE FİRMALAR ANKET FORMU

EK : 1 BARTER SÖZLEŞMESİ



TURK BARTER

INTERNATIONAL



Barter Sözleşmesi

HESAP TÜRÜ: YTL
 Sözleşme Sıra No:.....

➔ **A. SÖZLEŞME KONUSU**

1. İşbu sözleşmenin konusu, Türk Barter International A.Ş tarafından kurulup işletilen Barter Sistemi ile çalışma şartlarının, Barter Ortak Pazarı'ndaki yükümlülüklerin tespit edilmesi ve Barter Sistemi işleyiş şartlarının belirlenmesidir.

➔ **B. TARAFLAR**

İşbu sözleşme; Park Plaza No: 22 Kat: 18 80670 Maslak/İSTANBUL adresinde ikamet eden Türk Barter International A.Ş. (bundan böyle Türk Barter olarak anılacaktır) ile diğer tarafta,

Üye Unvanı :

Adresi :

Posta Kodu:..... İlçe:..... İl:.....

Telefon/İs : Telefon/ev:..... E-Mail:.....

Faks :

(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 Şirketi : Üyelik taleplerini karara bağlayan, üyelerin kredibilite durumlarını değerlendiren ve firmaların çalışmalarını organize eden özel nitelikli kuruluştur. Arz talep bilgilerinin ve cari hesap hareketlerinin kaydedildiği bir Bilgi Bankası'nı yönetir.

c. Broker : Üye'nin Barter Ortak Pazarı'nda çalışmasına yardımcı olan barter sistem danışmanıdır.

d. Barter Kredisi : Miktar Türk Barter tarafından belirlenen Üyenin, Barter Ortak Pazarı'nda, ödemeyi Barter Çeki ile yapmak üzere mal veya hizmet satın alarak borçlanabilmesidir.

e. Teminat : Barter Kredisi kullanmak isteyen Üyenin, Kredi Limiti oluşturmak için Türk Barter'a teminat olarak verdiği Banka Teminat Mektubu, Devlet Tahvili, Hazine Bonosu, Gayrimenkul İpotegi gibi hukuki enstrümanlardır.

f. Barter Çeki : İki üye arasında gerçekleşen alım-satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilat aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin Yeni Türk Lirası cinsinden tutarının yazılı olduğu, mal veya hizmeti alan tarafından imzalanan, yetki kodu alınması ile hüküm doğuran, Türk Barter nezdinde alışverişin gerçekleştiğini belgeleyen Barter Sistemi'nin kıymetli evrakıdır.

g. Yetki Kodu : Barter Sistemi ile satış yapacak firmaya, ürünü satın alacak üyenin barter kredisi kullanabileceğine dair Türk Barter tarafından verilen onaydır.

h. Hesap Bildirim Cetveli : Barter Sistemi ile alım-satım yapan Üye'nin cari hesap hareketleri, bakiyesi, kredi limiti detaylarını içeren ve her ay üyeye bildirilen ekstretdir.

i. Cari Hesap : Türk Barter tarafından üyenin diğer üyeler ile yaptığı barterli alım ve satım işlemlerinin ve bu alım ve satım işlemleri sebebiyle Türk Barter lehinde doğacak komisyon bedellerinin, yapılan ödemelerin ve tahakkuk eden komisyonların kaydedildiği hesaplardır. Barterli işlemler, komisyon borçları ve ödemeleri aynı gün hesaplarında gösterilir. Üyenin kredibilitesi cari hesaplarının aktif ve pasif toplamına göre belirlenir. Barterli işlemlerin kaydedildiği hesabın mutabakatı her sözleşme yenileme döneminde yapılır. Türk Barter lehinde doğacak komisyon bedellerinin tutulduğu hesabın mutabakatı dönemi ise ayda biridir. Üyenin cari hesabının alacak bakiyesi vermesi hallerinde üye lehine faiz tahakkuk etmez. Üyenin cari hesabının borç vermesi halinde temerrüt tarihine kadar üye aleyhine faiz tahakkuk etmez. Gecikme cezası işbu sözleşme içeriğindeki gibi uygulanır. İşbu sözleşmenin tümü ile birlikte cari hesap sözleşmesi yerine de kaimdir.

➔ **D. ÜYE OLMA ESASLARI**

1. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi almak için Firma, Yıllık Üyelik Bedeli'ni Üye Bilgi Formu'nda belirtilen şekilde ödeyerek ve formda belirtilen evrakların tamamını Türk Barter Genel Merkezi'ne ulaştırır.

2. Türk Barter, firmanın ve yetkili temsilcilerinin kimliğini kendisine verilmiş bulunan imza örneklerini (imza sirküleri), adı geçenlerin Türk Barter yetkilileri nezdinde doldurulan belgelerin üzerine atacakları imzalarla karşılaştırmak suretiyle denetler ve inceler. Türk Barter, imza karşılaştırmasını makul bir dikkatle yapacak ve ilk bakışta anılamayacak olan imza benzerliklerinin sonuçlarından sorumlu olmayacaktır. Türk Barter'a ibraz edilen belgelerin, vekaletnamelerin ve diğer yetki belgelerinin sahteliğinden sorumlu tutulmayacaktır. Türk Barter kendisine üye veya yetkilendirdiği kişiler tarafından sunulan her türlü belgenin gerçeğe uygunluğunu araştırmakla yükümlü değildir. Üye'nin şirket yapısında meydana gelen esaslı değişiklikleri (özellikle temsil ve ilzam) bildirmekle yükümlüdür.

3. Türk Barter Üyeye, İşbu sözleşmenin kapsamı içinde Barter Sistemi'ni kullanmaya başlaması için, istenen evrakların tamamlanması, üyelik bedelinin ödemesi ve sözleşmenin onaylanmasını müteakip, yazılı olarak HESAP AÇMA ve İŞLEM YAPMA YETKİSİ verir. Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi'ni almadan işbu sözleşmeyi imzalamak Üyeye, Barter Sistemi ile çalışma yeterliliğini sağlamaz.

4. Türk Barter, Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi alan Üye adına bir Cari Hesap açar ve Üye'nin Barter Ortak Pazarı'nda gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinin bedellerini, Yeni Türk Lirası cinsinden Cari Hesapta kaydını tutar. Ayrıca, Üyeye, Barter Sistemi çalışmalarıyla yardımcı olması için bir Broker görevlendirir, satın almada kullanabilmesi için üye adına Barter Çek Karnesi verir. Barter Çeki'nin işbu sözleşme kapsamı dışında kullanımdan doğan sorumluluk, Üyeye aittir.

➔ **E. ELEKTRONİK TİCARET YÜKÜMLÜLÜKLERİ**

1. Üye, internet üzerinden barter işlemlerini takip edebilmesi için işbu sözleşmeyle, internette Türk Barter web sayfasına erişime yetkisine sahip olabilecektir. Bu şifre internet kullanımındaki tüm adımlarda geçerli olacaktır, her türlü gizlilik ve güvenlik ihlalleri nedeniyle ileride barter'li işlemlerden doğacak problemlerden Üye sorumludur.

2. Üye, internet üzerinden yapacağı barter işlemleri için kendisine verilecek olan şifrenin başka şahıslarla kullanılması durumunda işlem yapılmaması için gerekli önlemleri alacak, şifrenin yetkisiz şahıslarca öğrenildiğinden şüphe ettiği anda Türk Barter'ı derhal haberdar ederek şifresini değiştirecek, aksi takdirde yetkisiz kişilerce yapılan işlemlerden ve bunun neticelerinden sorumlu olacaktır. Bu durumda işlemin gerçekleştirilmesi sebebiyle Üyenin uğradığı zararlardan Türk Barter sorumlu tutulmayacaktır. Türk Barter güvenlik nedeniyle şifreyi değiştirme ve iptal yetkisine sahiptir.

4. Üye, bu sözleşme ile Türk Barter'a, Barter Ortak Pazarı'nda yaptığı alış veya satış işlemlerinden doğan alacak veya borç hesaplarının Cari Hesaplarda Yeni Türk Lirası tutulması konusunda tam yetki verir.

5. Üye, yeni yatırımlara girişilmesi, ortak alınması, işletmenin yönetimini etkileyecek gelişmeler, değişiklikler ile Üye aleyhine 3. kişiler tarafından açılan davalar, girilen takiplerden, Üyenin ödeme gücünü, teminatlarını etkileyebilecek gelişmelerden Türk Barter'ı derhal haberdar eder. Üyenin bu madde ya da sözleşme ile ilgili Türk Barter'a vermekle yükümlü bulunduğu bilgi ve belgeleri göndermiş olması, Türk Barter tarafından bu konuda bir talepte bulunulmamış olması, Üyenin işbu sözleşme ile üstlendiği sorumlulukları kaldırmaz, hafifletmez.

6. Taahhüt edilen borcun ödenmemesi durumunda yargı organları veya icra yoluyla takibi ve tahsilini talep yetkisinin Türk Barter'a ait olması, işbu sözleşme kapsamındaki tüm borçlar için geçerlidir. Borcun takibi ve tahsiline ilişkin tüm masrafları ilgili kuruluşa ödemekle yükümlüdür.

7. Türk Barter, Üye'nin Barter işlemlerinden dolayı cari hesabında oluşan Kredi Limiti'ne, alacak bakiyesine, 16 maddesindeki şartların birinin dahi gerçekleşmesi halinde veya gelecekte tamamlayacağı satış yükümlülükleri veya alımından kaynaklanan ileriye dönük borçları için bloke şerhi koyma yetkisine sahiptir. Türk Barter bu yetkisini, Üye'nin diğer Üye(ler) ile yaptığı anlaşmalar neticesine veya Üye'nin satış kabiliyetlerine göre kullanacaktır. Üye, Kredi Limiti'ne konulan Bloke'ye hiçbir itirazda bulunmayacağını beyan ve kabul eder. Bloke edilen miktar bloke sebebine uygun olarak kullanılmak durumundadır.

8. Üye, Barter Sistemi'nin zarar görmesi ihtimali bulunan her türlü davranıştan kaçınmak zorundadır. Üyenin dürüstlük kuralı ile bağdaşmayan her bir davranışı sözleşmeye aykırılık sayılır ve haklı nedenle feshi sebebi kabul edilir.

→ J. ÜYEYE BİLGİ VERME

1. Üye, işbu sözleşmenin uygulanmasında Türk Barter tarafından gönderilecek her türlü yazı ve ihbarların kanunî ikametgah olarak sözleşmede bildirildiği adresine gönderilmesini kabul eder. Adres değişikliği yazılı olarak geçerli usuller ile bildirmeyen üyenin bilinen adresine yapılacak her türlü tebligat geçerli bir tebligatın tüm hukuki sonuçlarını doğurur.

2. Üye, Türk Barter nezdinde bulunan hesabındaki tüm hareketleri her zaman öğrenme hakkına sahiptir. Türk Barter Üyeye Hesap Bildirim Cetvelini aylık olarak gönderir. Üye gönderim şeklinin Türk Barter tarafından belirleneceğini kabul etmiştir.

3. Üye, Üye Bilgi Formu ile bildirdiği numaraya tüm yazılı bildirimlerin gönderilmesini talep etmiş olduğundan bu faks kanalı ile gönderilen tüm belge ve ekstreler Üye tarafından öğrenilmiş sayılır. Faks numarası değişikliği yazılı olarak bildirmeyen üyenin bilinen faksına gönderilecek bilgilerin Üye tarafından alındığı kabul edilir. Faks ile yapılan bildirimler TTK gereklerine uygun yapılmış geçerli bir tebligatın tüm sonuçlarını doğurur.

4. Hesap Bildirim Cetvelinin (Ekstrelerin) tebliğinden veya tebliğ edilmiş sayılmasından itibaren sekiz gün içerisinde taahhütlü posta veya noter vasıtasıyla itiraz alınmaması durumunda ekstrelerdeki bakiye, işlemler ve varsa Türk Barter ihtirazı kayıtları Üye tarafından kabul edilmiş sayılacaktır. Kesilen Hesap Bildirim Cetvelleri önceki dönem ekstrelerinin tamamını kesintisizdir.

→ K. ÜYELİK BEDELİ VE İŞLEM KOMİSYONU

1. Üye, Barter Sistemi'ni sağlıklı ve verimli kullanmasında faaliyet gösteren ve yatırım yapan Türk Barter'a üyelik bedelini Üye Bilgi Formu'nda belirlediği seçeneğe göre öder. Üyelik Bedelini ödememiş Üye'ye, Hesap Açma ve İşlem Yapma Yetkisi verilmez.

2. Türk Barter, Üyenin Barter Sistemi ile yaptığı alım işlemlerinde %5 Nakit ve satım işlemlerinde %5 Barter komisyon alır. Komisyon oranlarında tek taraflı ve dönemsel olarak Üye/ler lehine yapılan indirimler Üye tarafından genel ve sürekli kural olarak yorumlanamaz. Her halde 1.000 YTL ve altında alım ve satım işlemlerinden oluşan %5 komisyonlar nakit alınır.

3. Nakit Komisyon: Her ay içinde yapılan işlemlerin nakit komisyon faturaları bir sonraki ayın başında fatura Yeni Türk Lirası olarak kesilir. Üye, Komisyon Faturasını 10 gün içinde, Türk Barter banka hesaplarına nakit olarak ödemek durumundadır. Bu süreyi aşan ödemelerde geçen her ay için %5 gecikme cezası uygulanır. Nakit komisyon borcu işlemin özelliğinin gerektirdiği durumlarda peşin olarak da talep edilebilir.

4. Barterli komisyon: Üye Bilgi Formunda belirtilen oranda oluşacak komisyon borçlarının barter kısmı tahsilatı, Türk Barter hesabına alacak, üye hesabına da borç yazılmak suretiyle işlem yapılma anında virman edilir. Yetki kodu talebi barterli komisyon miktarının virmanına muvafakat beyanını da kapsar. Faturaların kesilme işlemi üyelik süresi sonunda yapılır. KDV Nakit tahsil edilir.

5. Satıcı Üye, kısmi Barter uygulamasında, satışını gerçekleştirdiği mal veya hizmetin bedeli üzerinden komisyonu nakit öder. Genel anlamda Komisyon borçları ile ilgili yükümlülüğünü yerine getirmeyen üyeye barterli işlem taleplerinde yetki kodu verilmez.

6. Üye, Barter sisteminde oluşan alacağını, başka bir üyenin hesabına, Virman Talimatı vermek suretiyle devredebilir. Virman işlemi yapılabilmesi Türk Barter onayına bağlıdır. Virman talimatları Barter işlemleri gibi değerlendirilir, virman eden üyeden %5 Barter, virman edilen üyeden %5 nakit komisyon alınır.

→ L. YURTDIŞI BARTER İŞLEMLERİ

1. Türk Barter Uluslararası Barter şirketi Statüsünde; Üyenin Uluslararası Finansal Takas (Barter) işlemlerinde, uygulamaları usul ve esaslarını gerektğinde sektör ve/veya ülke bazında belirlemeye, Üyenin politikalarında bir bütünlük sağlanması için finansal takasa yönelik faaliyet ve kaynaklarını koordine etmeye, yetkilidir.

2. Uluslararası Barter işlemlerinde ihracat ve ithalat bedelleri, Türk Barter Uluslararası Barter şirketi Statüsünde, organize ettiği Barter Sistemi üzerinden takip eder. Türk Barter Üyenin Uluslararası İşlem yaptığı ihracat bedelini Barter sisteminde yurt içinde başka bir üyeden mal veya hizmetle tahsil edebilir. Bu durumda Türk Barter ihracat bedelini, ihracat yapılan ülkedeki üyeden değil o ülkedeki Barter şirketinden barter sistemi içinde tahsil eder. Bu durumda işlemlerin takibi ve tahsilatı, Uluslararası Barter şirketleri arasında yapılan anlaşmalarla takip edilerek kapatılabilir.

3. Barter Ortak Pazarı'na üye olan firma IRTA üyesi diğer Barter şirketlerinin Üyeleri ile bu sözleşme ile Barter Sistemi kapsamında dış ticaret işlemleri yapılabilir.

4. Üye, yurtdışı barter işlemlerinde yürürlükteki dış ticaret mevzuatı, kambyo mevzuatı ve gümrük kanunları ile tabii olarak bağlıdır.

→ M. 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 üyelik bedelini öder. Sözleşmenin feshi konusundaki hükümler mahfuzdur. Devam edecek dönemler için de aynı hükümler caridir.

2. Üyenin akde aykırı davranışı, kredibilitesi, teminatın yetersiz kalması veya esaslı değişikliğe uğraması ve mali durumunda olumsuz etkenlerden birinin dahi ortaya çıkması halinde Türk Barter, herhangi bir mihil tayinine gerek olmaksızın sözleşmeyi yazılı ihbarla her zaman sona erdirebilir. Türk Barter'ın bu feshi hakkını kullanabilmesi için Üyenin azzinin sabit, iffasına hüküm verilmiş olması ve subjektif delillerin ispat şartı aranmaz.

3. Türk Barter'ın işbu sözleşmeyi haklı sebeple feshi halinde, sebebinin haklılığının takdiri objektif kriterlerle değerlendirilmek üzere Türk Barter'a aittir.

4. Sözleşmenin herhangi bir şekilde sona ermesi halinde Üye, ödenmemiş borçlarını, komisyonu ile birlikte derhal nakit ödemekle yükümlüdür. Üyeye ayrıca bir ihbar ya da ihtar yapılması şartı aranmaz. Türk Barter, Üyenin bircümle teminatlarını nakde tahvil, kefillerini takip yetkisine sahiptir. Teminatın nakde tahvilı ayrı bir metin ile şarta bağlanmış olsa dahi feshi halinde bu teminatın nakde tahvilini geciktirecek her türlü kısıtlamalar hüküm ifade etmeyecektir. Üyenin alacağı var ise tahsilatını, ancak alacak miktarı kadar mal veya hizmeti, barter ile satın alarak tahsil eder. Üye, Türk Barter'dan hiçbir zaman nakit ödeme talebinde bulunamaz.

5. Sözleşme süresi sonunda sözleşmeyi yenilemeyen Üye, alacağı var ise Barter Ortak Pazarı'ndaki ürünlerden satın alarak tahsilatını yapar; borcu var ise borcunu defaten nakit öder. Alacağını sistem kurallarına göre tahsil edinceye ve borcunu Türk Barter'a ödeyinceye kadar geçen süreler için Yıllık Üyelik Bedeli'ni ödemekten kaçınmaz.

6. Üye borçlarının tahsiline imkan verebilmek için Türk Barter'ın aleyhinde borcun kambyo senedine bağlı olduğu durumlar da dahil olmak üzere teminatsız olarak ihtiyati haciz karanı alabilmesine tam muvafakatinin olduğunu kabul beyan ve taahhüt eder

7. Türk Barter, Üye'nin bu sözleşmedeki taahhütlerine aykırı davranışta bulunması halinde internet şifresini iptal edebilir ve Üyenin bu hizmetten yararlanmasına son verebilir.

EK : 2 BARTER ÜYE BİLGİ FORMU



victoria barter

Mahir İz Cad. No: 51/2 Altunizade - Üsküdar / İSTANBUL
Tel.: 0.216.651 48 75-76 Faks: 0.216.651 48 74
web: www.victoriabarter.com • e-mail: victoria@victoriabarter.com

Üye Bilgi Formu

Kuruluş bilgileri

Ünvan :
Adres :
İlçe : İl :
Tel (İş) : Faks :
Web adresi : e-mail :

Kuruluş yetkilisi

Adı Soyadı : Görevi :
Adı Soyadı : Görevi :

Kuruluş yetkilisi

Hesap Türü

☐ Yeni Türk Lirası ☐ Euro ☐ Amerikan Doları

Üyelik Bedeli ve Komisyon

☐ Üyelik bedeli aylık 100 Euro nakit alınız.
☐ Üyelik bedelini yıllık 1000 Euro nakit alınız.

Komisyonlar alış ve satış işlemlerinden % 5 nakit olarak ödenecektir.

Üyelik ve Komisyon Bedellerine KDV Dahil değildir ve nakit tahsil edilecektir.

Üyelik Evrakları

☐ Son Yıl Tasdiklı Vergi Levhası Sureti ☐ Arz Bildirim Formu
☐ İmza Sirküleri ☐ Fiyat Listesi
☐ Kuruluş ve Son Genel Kurul Ticaret Sicil Gazetesi ☐ Talep Bildirim Formu
☐ Faaliyet Belgesi ☐ Faks Talimatı Formu

Kredi Kartı Ödeme Talimatı

Kredi Kartı No: □□□□ □□□□ □□□□ □□□□ Güvenlik No: □□□□

Kart Sahibi / İmza

Son Kullanma Tarihi:/...../..... ☐ Visa ☐ Master ☐ American Express

VICTORIA BARTER A.Ş. ile yapmış olduğum Barter Üyelik Sözleşmesi ile Barter sistemi içinde yapacağım alım ve satım işlemleri sonunda ve sözleşme süresi sonunda, ödemem gereken işlem komisyonunu, Üyelik Bedelini ve KDV miktarını, sözleşmede belirtilen oranda ve miktarda, yukarıda açık olarak belirttiğim kredi kartı hesabımdan tahsil edilmesini rica ederim.

İmza Yetkilisi

Yukarıda vermiş olduğum bilgilerin tümünü doğru ve eksiksiz olduğunu beyan ederim.

Adı Soyadı :

Tarih :

İş bu Üye Bilgi Formu Barter Üyelik Sözleşmesi'nin ayrılmaz bir parçasıdır.

Victoria Barter Banka Hesap Numaraları

Anadolufinans Ümraniye Şubesi YTL Hesabı : 190766-1	Finansbank Altunizade Şubesi YTL Hesabı : 12429733
Anadolufinans Ümraniye Şubesi USD Hesabı : 190766-101	Finansbank Altunizade Şubesi USD Hesabı : 12429738
Anadolufinans Ümraniye Şubesi EURO Hesabı : 190766-102	Finansbank Altunizade Şubesi EURO Hesabı : 12429735
Akbank Altunizade Şubesi YTL Hesabı : 1681-6	Vakıfbank Altunizade Şubesi YTL Hesabı : 00158007283133668
Akbank Altunizade Şubesi USD Hesabı : 1787-1	Vakıfbank Altunizade Şubesi USD Hesabı : 00158048000284650
Akbank Altunizade Şubesi EURO Hesabı : 1790-5	Vakıfbank Altunizade Şubesi EURO Hesabı : 00158048000284651

Bu bölüm Victoria Barter tarafından doldurulacaktır.

Hesap No : □□□□□□

Sözleşme No : □□□□□□

EK : 3 BARTER ARZ BİLDİRİM FORMU



World Barter A.Ş. Halide Edip Adıvar Mh. Çiftecevizler Deresi Sk. Akın Plaza K.4. Şişli - İstanbul
Tel: (0212) 320 69 00 Faks: (0212) 320 69 09
www.worldbarter.com.tr

■ Arz Bildirim Formu

Tarih : / / 200

Firma Adı : Firma Yetkilisi :

Aşağıdaki Arz Bilgileri :

☐ e-mail Olarak Yayınlansın. ☐ İnternet'ten Yayınlansın. ☐ Taleplere Göre Detaylandırılacaktır. ☐ Siparişe Göre Detaylandırılacaktır.

Arz bilgilerini 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 : 4 BARTER TALEP BİLDİRİM FORMU



AVRASYA
BARTER

Atatürk Havaalanı Karşısı İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A-2 Blok Kat:3 No:160 Yeşilköy İstanbul / Turkey
Tel: 0.212. 465 73 88 (pbx) Fax: 0.212. 465 73 99
www.avrasyabarter.com

Talep Bildirim Formu

Firma Adı : Tarih : / /

Firma Yetkilisi :

Aşağıdaki talep bilgileri:
☐ E-mail olarak yayınlansın. ☐ İnternet'ten yayınlansın.

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						

Form No:4 Yayın Tarihi:09.06.2003 Revizyon No:0

TÜRK BARTER

INTERNETİONAL

Barter Çek

Bu çek karşılığında nezdinizdeki cari hesabıma borç ve üyeniz

Yerel kodu _____
Tarih _____
Tutar _____ YTL (Yeni Türk Lirası)

_____ firmasının _____ no'lu cari hesabına

yalnız _____ YTL (Yeni Türk Lirası) alacak kaydediniz.

Alıcı hesap no: _____

Çek no : 0004776

Alıcı

Bu satın alma Türk Barter ticari kuralları ile yapılmaktadır. Bu barter çeki, yalnız Türk Barter üyeleri arasında geçerlidir. Birinci nüsha Türk Barter a, İkinci nüsha Satıcı'ya, üçüncü nüsha Alıcı'ya verilir.

Birinci nüsha

EK : 6 ÖRNEK BARTER İŞLEM PROTOKOLÜ

Örnek Barter İşlem Protokolü

1- Taraflar

✓ **Alıcı üye** : TARMAK NAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
Satıcı üye : ÇETİN MAKİNA SAN. Ve TİC.LTD.ŞTİ
Barter şirketi : **ANADOLUBARTER** (Doğrudan taraf olmayıp, sözleşmenin ifasındaki ilgisine binaen atıfta bulunulmuştur.)

2- Barter Sistemine İlişkin Genel Hükümler

Alıcı ve satıcı firma olarak aşağıda yazılı genel ve özel şartlarda tam mutabakata varılmıştır.

1. İşleme konu olan mal veya hizmetin ödenmesi tarafların üyesi bulundukları **ANADOLUBARTER** sisteminin kıymetli evrakı olan **ANADOLUBARTER** çeki ile yapılacaktır. İşlemin nakit ve barterli bedeli üzerinden tahakkuk eden %5 oranındaki komisyon sözleşme ile birlikte **ANADOLUBARTER**'a ödenecektir.
2. Taraflar arasında satışa konu olan mal veya hizmetle ilgili fiyat, kalite, teslim süresi, taraf aidiyeti, tescil mükellefiyeti konularında tam mutabakata varılmıştır. Aramızda çıkacak uyuşmazlıklarda işlemin geçerliliği veya gerçekliği bakımından **ANADOLUBARTER** sorumlu olmayacağını bilir ve kabul ederiz. Barter şirketine yöneltilen taleplerimizde **ANADOLUBARTER** kayıtlarının öncelikle geçerli olacağını kabul ederiz.
3. Alıcı olarak: iş bu sözleşmenin ödeme ifası amacıyla kestiğim Barter Çeki'nin **ANADOLUBARTER** nezdinde ki cari hesaplarım üzerindeki tüm hukuki sonuçlarını bildiğimi, **ANADOLUBARTER**'ın, barter çekine dayanarak cari hesabıma barter çeki miktarı ve tahakkuk edecek %5 oranındaki komisyon miktarı kadar borçlandıracağını, barter çekini imzalamış olmakla satıcı ile temel ilişkimden bağımsız olarak borç doğuracağını bildiğimi, kabul ve beyan ederim.
4. Onay talebi **ANADOLUBARTER**'a tarafımızdan yöneltilmiş olup, iptali söz konusu değildir. İptal taleplerinin barter üyelik sözleşmesi hükümlerine uygun olarak **ANADOLUBARTER** tarafından incelenip karara bağlanacağını kabul ederiz. İşlem niteliğinin, taraflar olarak ifa

performanslarımızın ve/veya hesap bakiyelerimizin gerektirdiği durumlarda **ANADOLUBARTER**'a işlem iptali yetkisi verdiğimiz beyan ederiz.

5. Alıcı firma tarafından tarafıma verilmiş bulunan yetki kodu yazılmış barter çekinin **ANADOLUBARTER**'a ulaşmadan gereken suretini satıcı firma olarak en geç bir hafta içerisinde **ANADOLUBARTER**'a ulaştırmak zorunda olduğumu, barter çekini ulaştırmaz isem, bu satış bedelinin cari hesabıma eklenemeyeceğini bilir ve kabul ederim.

6. Alıcı ve satıcı olarak aşağıda yazdığımız özel şartlar bölümünde satışa konu olan mal veya hizmetin nitelikleri ile ilgili verdiğimiz bilgilerin doğru olduğunu, gerekli inceleme ve muayene kontrollerinin yapıldığını beyan ederiz.

7. Alıcı ve satıcı olarak, taraf olduğumuz işlemlerde **ANADOLUBARTER**'la aramızda akdetmiş olduğumuz barter üye sözleşmesi içeriğine aykırı hüküm tesis edemeyeceğimizi, bu kabil hükümlerin **ANADOLUBARTER** için geçerli bağlayıcı olmadığını bilir ve kabul ederiz.

8. Alıcı ve satıcı olarak aramızda tanzim edilen iş bu sözleşmeye ve diğer barter enstrümanlarına temsil ve ilzami beyan ederler. **ANADOLUBARTER** tarafından yetkili imzasını taşımayan protokollere işlem onayı verilmeyeceğini, verilen işlem onaylarının iptal edileceğini biliriz.

9. Tarafların yukarıda yazılan adresleri ihtilaf vukuunda resmi tebligat adresleridir.

10. **ANADOLUBARTER**'in da dahil olduğu veya edileceği ihtilaf vukuunda Adana Mahkemeleri ve İcra daireleri yetkilidir.

3- Özel Şartlar

1. **Alım ve satıma konu olan mal/hizmetin**
Cinsi: Kömür paketleme, eleme, kırma ve presleme tesisi.
Birim Fiyatı : Ekteki sözleşmedeki gibi.
Miktar / Adet :
Toplam Bedel : 350.000YTL+KDV

2. Satıcı firma Kırdemir Makina'dan alıcı firmaya garantörlük sağlamak adına nakit bölüm için 175.000YTL'lık teminat senedi alınmıştır. İş kusursuz ve gününde teslim edildiği takdirde tarafların olurunu almak suretiyle teminat senedi iade edilecektir. Alıcı firmadan da finansal açık doğmaması için

175.000YTL.lık ortaklar kurulunun imzasını taşıyan teminat senedi alınmıştır. Firmalardan satıcı işi kusursuz, diğeri de alıcı sisteme mal vererek borcunu kapattığında teminat senetleri iade edilecektir.

3. İşin tamamı 80 günde teslim edilecektir. Sözleşme şartları yerine getirilmediği takdirde alıcı ile satıcı firma arasında yapılan sözleşmedeki cezai şartlar geçerli olacaktır.

4. Alıcı firma sisteme vereceği kömür ile organik gübrenin fiyatını toptan satış fiyat listesi üzerinden %10 indirim yapmayı taahhüt eder.

5. Alıcı firma, satıcı firmanın barter kredisini serbest bırakması için yazılı talimat vermek zorundadır. Kısacası satıcı firma teslim ettiği mal kadar barter kredisini kullanabilir.

6. Nakliye+montaj+ KDV ve nakit ödeme kısımları ekteki sözleşmede belirtildiği gibidir

Tarih

İmza

İmza

İmza

EK : 7 BARTER ARACI KURUMLAR ANKET FORMU

(Tekşen, 2006:247)

BARTER ŞİRKETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Sayın Barter Şirketi Yetkilisi,

Bu anket formu, Serbest Eğitimci ve Danışman olarak görev yapan Fedai Uzun tarafından yüksek lisans tezinin uygulama bölümü için düzenlenmiştir.

Anket çalışmamızın amacı, barter şirketlerine üye olan firmaların barter işlemlerine ve barter şirketlerine bakış açılarını değerlendirmek, karşılaştıkları sorunları tespit ederek bunlara yönelik çözüm önerileri getirmektir. Bu çerçevede barter'a üye olan firmalar üzerinde bir araştırma gerçekleştirdik. Çalışmamızın diğer bir boyutu ile ilgili istatistiki analiz yapabilmemiz için barter şirketleri ile ilgili de bilgiye ihtiyacımız bulunmaktadır. Bu açıdan düzenlediğimiz ve aşağıdaki soruları kapsayan anket formunu doldurmanız bizlere azımsanamayacak kadar büyük bir destek sağlayacaktır.

Alınan cevaplar kesinlikle isme bağlanarak açıklanmayacak ve yüksek lisans tezinde bilimsel amaç için kullanılacaktır.

Bu anket çalışmasındaki soruları yanıtlamaya ayıracağınız zaman için içten teşekkür ederim, saygılarımla...

- 1.Şirketinizin *KuruluşYılı*
- 2.Şirketinizin *Sermayesi*
- 3.Şirketinize *Üye Olan Firma Sayısı*
- 4.Şirketinizin Aracılık İşlemlerinden Aldığı *Komisyon Oranı*
- 5.Şirketinizin Aldığı *Yıllık Aidat Miktarı*
- 6.Firmalara, sisteme girişte tanımlanmış ürünün satışını ne kadar *sürede* taahhüt etmesini istiyorsunuz?

7. Firmalara, sisteme girişte tanımlanmış ürünün satışını ne kadar *tutarda* taahhüt etmesini istiyorsunuz?

8. Müşterinin barter sözleşmesinden doğan ve doğacak borçlarını ödememesi halinde bunların ödenmemesinden asıl borçlu ile birlikte sorumlu olacak kaç *müsterek borçlu ve kefil* istiyorsunuz?

() istemiyoruz () 1 kişi () 2 kişi () 3 kişi () 4 kişi () 5 kişi

9. Şirketinizin *ISO Kalite Belgesi* Var mıdır?

() Evet () Hayır

10. Aşağıdaki yıllara ilişkin Barter iş hacminiz ne kadardır?

2007.....

2008.....

2009.....

11. Teminatsız veya satış yapmadan belli limitler dahilinde kredi kullanma imkânı veriyor musunuz?

() Evet () Hayır

12. Yukarıdaki soruya yanıtınız “evet” ise, hangi kriteri sağlayan firmalara teminatsız veya satış yapmadan kredi kullanma imkânı veriyorsunuz? Lütfen yazınız

.....

13. Şirketinizin üye firmalara kullandırdığı kredinin *üst limiti* nedir? Eğer firmalara farklı limitlerde kredi kullandırıyorsanız bu farklılığın ölçütleri nelerdir?

Lütfen yazınız.....

.....

14. Şirketinizin üye firmalara kullandırdığı kredinin *maksimum süresi* nedir? Eğer firmalara farklı sürelerde kredi kullandırıyorsanız bu farklılığın ölçütleri nelerdir?

Lütfen yazınız.....

.....

15. Şirketinize *üye olan firmalarla karşılaştığınız sorunlarınız* nelerdir? Lütfen yazınız

.....

16. Firmaları üye yaparken en çok neye *dikkat* ediyorsunuz? Lütfen yazınız

.....

17. Barter ile *gelecekle ilgili beklentileriniz* nelerdir? Lütfen yazınız

.....

EK : 8 BARTER ÜYE FİRMALAR ANKET FORMU

(Tekşen, 2006:249)

ÜYE FİRMALARIN BARTER İŞLEMLERİNE VE BARTER ŞİRKETLERİNE BAKIŞI

Sayın Firma Yetkilisi,

Bu anket formu, Serbest Eğitimci ve Danışman olarak görev yapan Fedai Uzun tarafından hazırlanmakta olan yüksek lisans tezinin uygulama bölümü için düzenlenmiştir.

Anket çalışmamızın amacı, barter şirketlerine üye olan firmaların barter işlemlerine ve barter şirketlerine bakış açılarını değerlendirmek, bu çerçevede karşılaşmış oldukları sorunları tespit ederek bunlara yönelik çözüm önerileri getirmektir.

Alınan cevaplar kesinlikle isme bağlanarak açıklanmayacak ve yüksek lisans tezinde bilimsel amaç için kullanılacaktır.

Bu anket çalışmasındaki soruları yanıtlamaya ayıracağınız zaman için içten teşekkür ederim, saygılarımla...

A. BARTER'A ÜYE OLAN FİRMA BİLGİLERİ

1. İşletmenizin "Ana Faaliyet Konusunu" yazınız.

.....

2. İşyerinizin Hukuki Durumu Aşağıdakilerden Hangisine Uygundur?

() Ferdi Mülkiyet () Adi Ortaklık () Kollektif Şirket () Komandit Şirket
() Limited Şirket () Anonim Şirket () Diğer.....

3. İşletmenizin Mülkiyet Açısından Durumu Nedir?

() Kamu () Özel () Yabancı Ortaklık
() Yabancı Sermaye () Diğer.....

4. Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir?

() Alım – Satım () Hizmet () İmalat
() Hizmet ve Alım – Satım () İmalat ve Alım - Satım

5. Kaç Yıldır Barter Şirketi'ne Üyesiniz?

() 0 – 2 () 3 – 4 () 5 – 6 () 7 – 8 () 9 – üzeri

6. Sektörünüzde Geçen Yıllık Tahmini Atıl Kapasiteniz Ne Kadardır?

() % 0 - % 20 () % 21 - % 40 () % 41 - % 60

() % 61 - % 80 () % 81 - % 100

7. Barter Pazarına Yıllık Tahmini Ne Kadar Mal veya Hizmet Sunuyorsunuz?

() 0 TL – 100.000 TL () 100.000 TL – 250.000 TL () 250.000 TL – 500.000 TL

() 500.000 TL Üzeri

B. ÜYE FİRMALARIN BARTER ŞİRKETLERİNE BAKIŞI

1. Barter Şirketi'ne Nasıl Üye Oldunuz?

() Arkadaş tavsiyesi ile () Barter şirketinin talebi ile () Görsel basın yoluyla () Web sitesi yoluyla () Diğer.....

2. Barter Şirketlerinin En Öncelikli İnsan Kaynakları Politikası Ne Olmalıdır?

() Duyarlılık () Ekip çalışması () Destek verme () Çalışanlarının doğası gereği esnek ve özgür düşünme yetkisine sahip insanlar olmalı

Diğer.....

3 Barter'lı İşlemlerinizi Aracılık Edecek Barter Şirketini Seçmeden Önce Araştırma Yaparken Aşağıdakilerden Hangisini Daha Çok Dikkate Alıyorsunuz?

() Yüksek kredi veren şirket olmasını

() Komisyonsuz işlemler sunan şirket olmasını

() İşlem yoğunluğu az olan şirket olmasını

() Ekip çalışması mükemmel olan şirket olmasını

Diğer.....

4. Sizce Barter Şirketleri En Çok Hangi Görevi Üstlenmelidirler?

() Üyelerin birbirleri ile tanışıp ticari çevrelerini genişletme görevini

() Ülke ekonomisine katma değer sağlama görevini

() Üyelerin ihtiyaç ve beklentilerini tam zamanında karşılama görevini

() Üyelerine finansal çözüm getiren projeler sunma görevini

() Bilgiye ve insan kaynağına sürekli yatırım yapma görevini

5 Barter'a müracaat ederken hedeflediğiniz amacınıza ne kadar sürede ulaşabildiniz?

() 1 haftada () 1 ayda () İki ayda () Üç ayda () Üç aydan uzun sürede

C. ÜYE FİRMALARIN BARTER İŞLEMLERİNE BAKIŞI

1. Barter Sistemine Girme Nedeniniz Nedir?

() Nakit paranın kıt olmasından () Satışta alacak garantisi sağladığından

() Stoklarımı eritmek için () Atıl kapasitelerimi değerlendirmek için

Diğer.....

2. Barter İşlemlerini Hangi Sıklıkla Kullanıyorsunuz?

() İlk kez kullanıyorum () Nadiren kullanıyorum

() Ara sıra kullanıyorum () Sık sık kullanıyorum

Diğer

3. Firmaların Barter Sisteminden Yararlanmamalarının En Önemli Nedeni Ne Olabilir?

() İş hacimlerinin bartera uygun olmaması () Yeterince bilgi sahibi olunmaması

() Barter kuruluşları ile yeterli diyalogun bulunmaması () İhtiyaç duyulmaması

Diğer

4. Bazı Sektörlerin ve Bazı Ürünlerin Barter Pazarlarında Zor ve Az Çalışır Olmasının Sebebi Nedir?

() Gizli tekelleşme () Barter'in bilinmemesi () Faaliyet konularının barter'a uygun

olmaması () Sektörün ileri gelen idarecilerinin çok tutucu ve yenilikleri zor kabul eden kişiler olmaları

Diğer

5. Sizce Barter Kredisinin En Önemli Avantajı Hangisidir?

() Maliyetidir. () Vadesidir (12 ay olması) () Ödemenin ürün ile yapılması

() Rahat ve kolay alınması () İhtiyaç kadar alınması

6. İşletmeniz Bağlamında Düşündüğünüzde Barter Sisteminin Size Göre En Avantajlı Yönü Hangisidir?

() Atıl kapasitelerimi değerlendiriyorum () Stoklarımı eritiyorum

() Nakit sıkıntısı çekmeden ticaret yapıyorum () İşletme giderlerimi azaltıyorum

Diğer

7. Barter Pazarı'nda İyi Satış Yapmanın İlk Şartı Doğru ve Eksiksiz Ayrıntılı Ürün Bilgisi Sunmaktır. Barter Üyesi Olarak Ayrıntılı Güncel Arz Listesi Verip Bilgilerinizi Hangi Sıklıkla Yeniliyorsunuz?

() Haftada bir () Ayda bir () İki ayda bir () Üç ayda bir () Üç aydan uzun sürede

□□Barter Hakkındaki Sorun ve Önerilerinizi Lütfen Belirtiniz.....

ÖZET

UZUN, Fedai

Barter Sistemi ve Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Uygulanabilirliği : Türkiye
Örneği

Yüksek Lisans Tezi,

Ankara, 2010

Küreselleşen dünyada ticaretle meydana gelen genişlemeyi, geleneksel finansman teknikleriyle sürdürebilme gayreti işletmeleri zor durumda bırakmaktadır. Ülkelerin genel olarak ekonomilerinin içinde bulunduğu durumlar düşünülerek, işletmelerin varlıklarını, sermayelerini koruyabilmeleri ve arttırabilmeleri için geleneksel finansman teknikleri yeterli gelmemektedir.

Dünya ekonomisinde büyük bir yer kaplayan Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin en büyük sıkıntıları ucuz ve yeterli finansman kaynağı bulamamalarıdır. Ayrıca, günümüzde küreselleşme sürecinin etkisi ve uluslararası anlaşmalar ile uluslararası ticaretteki engellerin azalması, ülke içerisinde meydana gelen ekonomik krizler, ekonomik ve sosyal alanlarda ortaya çıkan değişimler bu işletmeleri yeni arayışlara yöneltmektedir. Bu ve buna benzer nedenlerden dolayı barter gibi yeni finansal teknikler de ön plana çıkmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de her geçen gün daha fazla çalışma alanı bulan barter sisteminin Küçük Ve Orta Boy işletmelerde uygulanabilirliği konusunda analiz yapılacaktır.

Çalışmada, Türkiye’deki barter şirketlerine üye olan Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin bakış açılarını tespit etmek amacıyla anket çalışması yapılmıştır.

Diğer taraftan Türkiye'deki barter aracı kurumları ile görüşme yöntemiyle anket çalışması yapılarak gerekli bilgi ve barter işlemlerinde kullanılan orjinal belgeler temin edilmiştir. Bu araştırmalar sonucunda çeşitli bulgulara ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler

- 1.Barter
- 2.KOBİ
- 3.Finansman
- 4.Leasing
- 5.Factoring

ABSTRACT

UZUN, Fedai

The Barter System and Applicability in Small and Medium Size Enterprises :

Turkish Case

MA, IN ECONOMICS

Ankara, 2010

In a global world, the efforts to carry on developing and expanding in trade by traditional financial techniques make the enterprises have in trouble. In respect of the conditions of economies of countries involved in, it is insufficient to use traditional financial techniques for the enterprises to keep and increase their assets and capitals.

The fundamental problems of The Small And Medium Size Enterprises which have a big volume in the world economy, are not be able to find cheap and sufficient financial sources. On the other hand, nowadays, the effects of the period of globalism and the decreasing the drawbacks by international agreements and the economic crises within the country and changes in social and economic situations orientate the firms to the new trade techniques. Therefore, new financial techniques like barter system occur in the world trade.

In this study, we investigate the barter system which occupies more working area day by day, in the frame of Small And Medium Size Enterprises and its applicability to barter system. Also, a questionnaire has been applied in order to determine views of the Small And Medium Size Enterprises which are the members of some barter firms in Turkey.

A study of questionnaires has been applied with the method of discussion with the intermediary barter firms so the essential information and

original documents have been provided. Some various results have been reached at the end of the research.

Key Words

- 1.Barter
- 2.SME
- 3.Financement
- 4.Leasing
- 5.Factoring