

## Yeni bir finansman aracı olarak barter'in, diğer finansman teknikleri ile karşılaştırılması

MEHMET ERKAN

Hesap Uzmanı

Mehmet Erkan, 1970 yılında Şanlıurfa'da doğdu. Orta öğrenimini Şanlıurfa'da tamamladıktan sonra, 1992 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. 1993 yılında Hesap Uzmanları Kurulu'na Hesap Uzman Yardımcısı olarak intisap etti. 1997 yılında yapılan yeterlilik sınavında başarı göstererek Hesap Uzmanı olarak atandı. 1997 yılından itibaren Hesap Uzmanı olarak görevini sürdürmektedir. "Menkul ve Gayrimenkullerin Elden Çıkarılması, Bu İşlemlerin Vergi Hukuku Açısından İncelenmesi" ile "Mali Piyasalarda Barter İşlemleri, Barter İşlemlerinin İşleyişi, Hukuki Yapısı ve Vergi Hukuku Açısından Değerlendirilmesi" konulu yayımlanmamış çalışmaları ile çeşitli Dergilerde yayınlanmış makaleleri bulunmaktadır.

**T**icaretin en basit şekliyle yapıldığı ilk çağlarda, paranın icadından önce insanoğlu, takası yalın şekilde ihtiyacını karşılama amacı olarak kullanmakta, ihtiyaç fazlası ürünleri ile ihtiyacı olan mal veya hizmetleri trampa etmek suretiyle ihtiyacını karşılamaktaydı.

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 tanışmakta da gecikmedi. Faizin ekonomik maliyeti, önemli dünya ekonomik krizlerini de gündeme getirmekte gecikmedi.

Ekonomilerde yaşanan konjunktürel krizlerle birlikte para ve sermaye piyasaları, krizin kaynağının para temelli ekonomilere yeni alternatifler üretilmemesinden kaynaklandığını sorgulamaya başladı.

20.Yüzyılın başlarında A.B.D'de yaşanan ekonomik krizlerle birlikte, ulusal ve uluslar arası ticarete paranın maliyetini en aza düşüren veya ortadan kaldıran alternatif ticaret yolları teorik ve pratikte araştırılmaya başlandı. Barter (Takas) olarak isimlendirilen mal veya hizmetin bir başka mal veya hizmetle para kullanılmaksızın değişimini sağlayacak bu sistem 1930'lu yıllarda A.B.D.'nde kullanılmaya başlandı. Birçok firma takas (barter)in, atıl kapasitenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden birisi olduğunu farkettiler. Uluslararası düzeyde de bağlı muamele yöntemleri ile ödemeler dengesi açığının giderilmesinde, barter ticaret türü, çözüm olarak uygulanmaya başlandı.

### II- BARTER SİSTEMİ

Barter, mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini, kendi ürettiği mal ve hizmetle ödemesi olarak tanımlanabilir. Takas ilk çağlardan beri uygulanan tek ticaret ve finansman metodu olarak bilinmektedir.

Zamanla mal ve hizmetlerin rekabet ortamında çoğalması, çok şekilli, renkli ve sınıflı hale gelmesi ile birebir takas imkansız hale gelmiştir. Günümüze kadar gelen "bilateral"(iki istasyonlu)\* takasa örnek olarak ülkeler arası petrol-tahıl-teknoloji-silah takaslarını gösterebiliriz.

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

Bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre'deki WIR- Genossenschaft'dır. 1934 yılında kurulmuş 1950 yıllarında üye sayısını arttırmaya başlamıştır. Hızlı bilgi iletişimi ile üye sayısı 65.000'leri aşmış, sistemde büyüyen barter cirosu da yıllık 2 milyar Frank'a ulaşmıştır.(1)

A.B.D. barter sisteminin en başarılı uygulandığı ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Değişik eyaletlerde kurulan Barter-Club'lar buldukları eyaletlerin petrol, tahıl, elektronik, otomobil gibi özel ürünlerini diğer eyaletlerle takas etmekle işe başlamışlardır. Bu sistem haliyle büyük firmaların dikkatini çekmiş ve kendi içlerinde kurdukları barter organizasyonları ile kendi firmalarının ihtiyaçlarını nakit harcamadan satın almaya başlamışlardır. Bunların en önemli örnekleri arasında Goodyear, Amoco, Levi Straus Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Film, 3 M Wilkonson, Pfizer, After Six, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton sayılabilir. A.B.D.'nde yaklaşık 350 barter organizasyonu bulunmakta ve yaklaşık 300.000 firma bu sistemi kullanmaktadır. Barter organizasyonlarının en eskilerinden biri "Susiness Exchange"dir. Merkezi Oklahoma'dadır ve Amerika'nın çeşitli eyaletlerinde 90 şubesi vardır. Bunun dışında "Barter Systems", "Enterprises International", "Buniness Exchange International", "Itex", "TRI", "SGD" gelişmiş barter organizasyonları arasında belirtilebilir.

A.B.D.'ndeki organizasyonların yıllık barter cirosunun 400 milyar Dolar olduğu tahmin edilmekte ve barter hacminin yıllık yaklaşık %15 arttığı tahmin edilmektedir.<sup>2</sup>

Dünyada barter bir endüstri haline gelmiştir. Uygulamada en başarılı örneklerin ABD'de bulunduğu görülmektedir. Avrupa'da ve Japonya'da da gelişmeler olduğu ve gittikçe artan sayıda firmanın barter sistemi ile çalıştığı bilinmektedir.

Barterin gelişmiş ülkelerdeki uygulamaları dikkate alındığında bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığı görülmektedir. Barter sistemi, finansman ihtiyaçlarını karşılaması ve ürünlerin pazara ulaştırılması imkanlarını sağlaması nedeniyle Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebepler ile satılamamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır.

## 1- BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ<sup>3</sup>

Barter bir enformasyon bilgi bankası olup, barter organizasyonu üyelerinin barter çekleri ile yaptığı barter (çoklu takas) alışverişlerinin üyelerin cari hesaplarına işlendiği ,hızlı bir bilgi iletişimi esasına dayalı ticaret sistemidir. Barter üyelerinin harcamalarını veya ihtiyaçlarını kendi mal veya hizmetlerini satarak finanse edebilmesini sağlar. Gerçekleşen tüm barter alışverişlerindeki tüm sorumluluklar dolayısı ile alıcı ve satıcıya aittir.

Firmaların, Barter Enformasyon Bilgi Bankası'na üye olmaları, ancak barter anlaşması yapmaları ile mümkün olmaktadır. Firmaların üyelikleri barter organizatörünün iznine bağlıdır. Üyelik başvurusu onaylanan firma artık barter sistemi üyesidir ve sistemle çalışma hakkı ve imkanına sahiptir. Firma ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı üyelik sözleşmesi imzalanmakta, üye firma için bilgi bankasında dosya açılmakta, firma ile ilgili bilgiler bu dosyalara kaydedilmektedir. Ayrıca her üye firma için bir cari hesap açılmakta, üye firmanın barter sistemi hareketleri bu cari hesapta takip edilmektedir.

Barter üyesi olan firma gereksinmesi olan mal veya hizmetin tamamını veya belli bir kısmını, başka bir barter üyesinden kendi cari hesabına mal bedelinin karşılığı borç kaydedilmek sureti ile para ödmeden karşılayabilmekte; bunun karşılığında ise kendi mal veya hizmetini, barter üyelerine satmak zorundadır. Barter organizatörü, üyeler arasındaki barter alışverişinin kolay bir şekilde gerçekleşmesi için, üyelerine başkasına devir edilmeyen barter kartı vermektedir. Barter kartı sahibi, cari hesabındaki hesap bakiyesi ve barter organizatörünün belirlemiş olduğu kredi limiti ile sınırlı olarak, ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir. Ayrıca barter organizatörünün, üyelere sağladığı barter çekleri, üyelerin aralarında yaptığı barter alışverişlerinin ispatı ve hesaplanmasında kullanılan alacak hakkının ispatına imkan sağlamaktadır. Barter organizatörü , üyeler arasında yapılan barter alışverişlerini, cari hesapları aracılığı ile takip eder. Borç ve alacaklar Dolar, Mark veya ECU üzerinden hesaplanır.

Barter organizatörü üyeler arasındaki barter alışverişlerini sistemin işleyişini kontrol ve denetim altında tutabilmek amacıyla bazı şartlara bağlamaktadır. Bunlardan bazıları;

- Barter siparişinin yazılı olarak satıcı firmaya iletilmesi,
- Barter organizatörü tarafından verilen barter çeklerinin kullanılması,
- Barter çeklerinin alıcı ve satıcı tarafından usulüne uygun olarak doldurulması ve imzalanması,
- Alıcının kredibilite durumu,
- Satıcının barter organizatörü genel merkezinden satış izni (kod numarası) alması ,
- Alacakların nakit olarak istenememesi ve tahsil edilememesi,
- Barter üyesi cari hesabında alacaklı duruma geçebilir ve Üyelik Anlaşması kapsamında kendi ihtiyaçlarını ve harcamalarını barter (çoklu takas) ile diğer üyelerden karşılayabilmesi,
- Barter üyelerinin cari hesaplarındaki borç veya alacaklar başka üyeler veya üçüncü kişilere devredilemezliği sayılabilir.

Cari hesap dökümü her ay üyelere gönderilmekte olup, üyeler hesap dökümünü aldıktan sonraki onbeş gün içinde itirazlarını Barter Genel Merkezi'ne yazılı olarak bildirmek veya; bilgileri kabul edip etmemek hakkına sahiptir.

Barter üyesi, barter çekleri ile yaptığı barter alışveriş tarihinden itibaren borcunu 270 gün içinde yine üyelere kendi mal veya hizmetini satarak karşılamak zorundadır. Aksi takdirde, mal alım tarihinden 270 gün sonra borcunu o günkü T.C. Merkez Bankası Dolar, Mark veya ECU kuru karşılığı TL olarak barter organizatörünün açtığı banka hesabına nakit olarak yatırması gerekmektedir. Cari hesabında sisteme borçlu olan her üye, kendi mal ve/veya hizmetini üye diğer bir firmaya barter ile satmakla yükümlüdür. Bu yükümlülük barter organizatörünün satış izni vermediği takdirde ortadan kalkmaktadır.

Barter ile satış yapmak istemeyen bir üye, cari hesabındaki tüm bakiyeyi nakit olarak ödediği takdirde, barter siparişini reddetmek hakkına sahiptir.

Bu anlaşma ile üyeler barter organizatörüne kendi adlarına bu anlaşma çerçevesinde meydana gelecek alacakların nakit veya barter şeklinde tahsilatı, toplanan nakitlerin üyelere dağılımının yapılması hakkında vekalet vermiş sayılır.

Barter sisteminin işleyişindeki en önemli unsurların başlıcaları, barter organizatörü, iletişim ve barter hesabı olarak belirtilebilir.

Barter Organizatörü; barter sistemini işleten ticari kurumdur. Sistemin sağlıklı ve sürekli işleyişini sağlamakla yükümlüdür. Firmaların barter sistemi imkanlarından faydalanma biçim ve esaslarını tespit eder. Sistemle çalışan firmaların cari hesaplarını tutar; alıcı firmaların borçlarını ödemelerini sağlar; satıcı firmaların alacaklarını tahsil etmesine imkan verir. Üyelerin barter sisteminden etkin faydalanabilmeleri için firmalar arasında bilgi akışını sağlayan bir işletim sistemi kullanır.

İletişim; bilgisayar sistemi, üyelerin aktüel taleplerini arzlarla buluşturur. Sistem, satın alım talepleri üzerine kuruludur. Dolayısıyla bir "satın alım organizasyonu" şeklinde faaliyet gösterir.

Barter hesabı; üye firmalar, arz ettikleri mal veya hizmeti, talep ettikleri mal veya hizmetlerle takas ederler. Takas işlemi barter şirketinde açılan barter hesabı üzerinden yapılır.

## **Barter hesabının işleyişi**

- Barter firması her üyesi için bir takas hesabı açar. Bu hesap, bütün üyeler için uygun olduğu bilinen bir para birimi üzerinden mal bedeli olarak işler. Bu hesaplarda Alman Markı, ABD Doları ve ECU gibi değişik para birimleri takas birimi olarak kabul edilmiştir.
- Üyeler, barter sistemiyle satın alma durumunda, bir banka mektubu ile garantilemek şartıyla hesaplarında bir "satın alım limiti" açabilirler. Bu limit, faizsiz ve komisyonsuz

olarak çalışan bir kredi olarak nitelendirilebilir. Belirli bir süre içinde mal veya hizmet satın alarak hesabın eşitlenmesi gerekmektedir. Bu süre İhlas Barter ve E.B.B. Barter firmalarında 9 ay, E.G. Bartering sisteminde ise 12 aydır.

- Satıcı durumundaki üye, satış yapmadan önce, satın alan üyenin barter hesabını merkez aracılığı ile belirli bir süre için fatura bedeli kadar bloke ederek ödemeyi garanti altına alır.
- Barter şirketi merkez bilgisayarı, aktüel talepleri her gün üyelerine fax veya e-mail ile iletir. Bu hızlı iletişim sayesinde üyeler daha aktif bir pazarın içine girerler. Arz edilen mal veya hizmet gruplarının doğruluğu, üyenin sorumluluğundadır. Talep edilen mal ve hizmet gruplarının doğru kodlanarak yayınlanması, merkezde çalışan ve bu iş için eğitilmiş barter danışmanlarının kontrolündedir. Böylece sistemde spekülatif amaçla bilgi dolaşması engellenmiş olmaktadır.
- Barter şirketinin barter danışmanları, üyelerin iç ve dış piyasa şartlarına uygun arz ve taleplerde bulunmalarına yardımcı olurlar. Bu sayede pazar araştırması, reklam, dış satış elemanı gibi ek mali yüklerle katlanılmamaktadır.
- Satın alım limiti kullanarak ticaret yapan üye, barter hesabının faizsiz olarak çalışmasıyla büyük bir finansman avantajı ele geçirmiş durumdadır. Üyeler tasarruf ettiği faizin bir kısmını fiyatlarına yansıtarak barteri bir pazarlama unsuru olarak kullanabilmektedir.

### **III-BARTER SİSTEMİNİN DİĞER FİNANSMAN TEKNİKLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI**

#### **1- Barter Sisteminin Bankacılık Sistemi ile Karşılaştırılması**

##### **1.1- Bankacılık Sektöründe Tasarruf-Finansman Çelişkisi**

Banka bir aracı kurumdur. Tasarruf fazlası bulunan taraflar ile finansman açığı bulunan taraflar arasında para transferi için aracılık yapmaktadır. Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlardan belirli bir maliyetle para satın almaktadır. Satın aldığı fonları para ihtiyacı bulunan kişi veya kurumlara belirli bir maliyetle satmaktadır.

Tasarruf fazlası bulunan kişi veya kuruluşlar, nakit fonlarına banka ne kadar yüksek faiz öderse, o oranda nakitlerini bankaya yatırma eğiliminde olmaktadır. Kredi kullanan kuruluşlar, kredi maliyeti ne kadar düşük olursa o kadar çok kredi kullanma eğiliminde olmaktadır. Bir tarafta mevduat sahipleri, yüksek faiz talep etmektedir, diğer tarafta kredi müşterileri düşük faiz talep etmektedir. Bankanın kredi müşterilerine teklif ettiği kredi faizinin, bankanın mevduat sahiplerine ödediği faizden yüksek olması gerekmektedir.

Sonuçta paranın sahibi ile paranın müşterisi arasında çıkar çatışması doğmaktadır. Çünkü bankacılık sisteminde tasarruf fazlası veren kesimler ile tasarruf açığı veren kesimler genelde değişmektedir. Kaynağın yetersiz olduğu ülkemizde tasarruf fazlası fonlar için yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Mevduata teklif edilen yüksek faiz kredi maliyetini yükseltmektedir.

##### **1.2- Barter Sisteminde Tasarruf-Finansman Uyumu**

Barter firması da bir aracı kurum gibi çalışmaktadır. Arz ve taleplerin buluşmasına aracılık etmektedir. Barter sisteminde kredi kullanan kuruluş ile krediyi finanse eden kuruluş aynıdır. Sistemden mal ve hizmet alan firma kredi kullanırken, sisteme mal ve hizmet arz eden firma, krediyi finanse etmektedir. Satıcı konumunda krediyi finanse eden firma, alıcı konumunda krediyi kullanmaktadır. Sonuçta sistem üyesi her bir firma hem sistemden kredi kullanan hem de sisteme kredi veren kuruluş olmaktadır. Böylelikle her bir firma hangi maliyetle kredi kullanmışsa aynı maliyetle sisteme kredi vermiş bulunmaktadır.

Bu yönü ile barter sisteminde bankacılık sisteminin aksine, kredi konusunda arz talep çıkar uyumu gerçekleşmektedir.

## 1.3- Kredi Maliyetleri Açısından Karşılaştırılması

Barter sisteminde kullanılan kredinin barter şirketine maliyeti sıfıra yakındır. Barter sisteminde sistemden mal veya hizmet satın alan üyenin 9 aylık süre içerisinde herhangi bir mal veya hizmet satamaması ve bu sürenin sonunda borcunu nakit ödemesi durumunda, 9 ay süreli faizsiz yabancı para cinsinden kredi kullanılmış olmaktadır. Söz konusu firmanın mali yükü bu süre içerisinde yabancı paranın kur artışından kaynaklanacak, bunun dışında ayrıca kredi faizlerine katlanılmak zorunda kalınmayacaktır.

Bankacılık sektörü, üzerine hiç kar marjı koymasa dahi topladığı mevduatın kendisine maliyetini kredi maliyetine yansıttığından, kredi maliyetleri itibarı ile barter sistemine göre daha yüksek maliyetle kaynak kullanılmak zorundadır. Gerek bankacılık gerekse finansal kiralama ve factoringte kullanılan krediyi, kullanıcının kendi mal veya hizmetleri ile ödemesi mümkün değildir. Bu yön ile kaynak kullanımlarında sisteme kredi sunan ile sistemden krediyi kullananlar arasında girecek araçların artması, ancak kullanılacak kredinin maliyetlerinin artmasına neden olacaktır.

Leasing ve factoring ise kullandıkları krediyi bankaların finansman kaynaklarından karşıladıklarından maliyetleri banka kredi maliyetlerinin bir kaç puan puan üzeridir. Çünkü kredi kaynakları büyük oranda bankacılık sektöründen temin edilmektedir.

Barter sisteminde barter finansman kredisi kullanan firma geri ödemeyi ürünü ile yapar. Böylelikle ürün karlılığı kadar kullandığı kredi maliyetini düşürür.

Bankacılıkta ise geri ödeme dönem sonunda mutlaka nakit yapılmaktadır. Yapılmadığı durumlarda kredinin maliyeti katlanarak artmaktadır. Firmalar için geri ödemesi kendi mal veya hizmeti(ürünü) ile yapılan finansman yöntemi, nakit çıkışını gerektirecek diğer finansman yöntemlerinden daha az maliyetli olması nedeniyle tercih edilebilmektedir.

Kredi vadesi uzadıkça maliyeti artırır. Özellikle leasingde yasal prosedür 4 yılı öngörürken, barter sisteminde firma sisteme en geç 9 veya 12 ay içerisinde mal veya hizmet satmak zorundadır.

## 2-Barter Sisteminin Finansal Kiralama ve Factoring Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması

### 2.1-Finansal Kiralamanın Üstünlük ve Sakıncaları

Finansal kiralamanın üstünlükleri aşağıdaki gibi özetlenebilir :

Yabancı sermaye, bir ülkeye gelirken, yatırım yapmak yerine işletmecilik yapmayı tercih edebilir. Leasing yoluyla yurt dışından her türlü makine ve teçhizatın getirilmesi, risk nedeniyle arıza edilen seviyede yatırım yapmaktan çekinen yabancı sermayenin gelişini hızlandırabilir. Buradan anlaşılacağı gibi, leasing, bir ülkenin dış borçlanmaya gerek kalmadan, finansman sağlanmasına yardımcı olur. Aynı şekilde, yurt içinden, leasing yoluyla fon sağlanması, kaynak yaratıcı ek bir etki meydana getirebilir.

Bilindiği gibi, alınan kredilerin anapara taksit ve faizlerinin geri ödenmesi, bankaların belirlediği aralıklarla ve zamanında yapılmalıdır. Bu nedenle işletmeler, yapılacak ödemeler için bünyelerindeki bazı kaynakları zorlayabilirler. Bu durum, işletmeye ek bir maliyet getirir. Oysa, leasingde kira ödeme dönemleri taraflarca belirlenirken, işletmenin nakit akımı gözönünde bulundurulur.

Ticari bankalardan orta ve uzun vadeli kredi sağlayamayan ve öz varlıklarını arttıramayan işletmeler, fon gereksinimlerini kiralama yoluyla sağlayabilirler.

İşletmenin ihtiyaç duyduğu varlıkları kiralama ile sağlanması, satın alma durumunda kullanılacak fonların başka alanlarda kullanılabilmesine olanak vermektedir. Böylece, işletmenin likiditesi ve kârlılığı artmaktadır. Ayrıca, işletme yatırımını leasing ile finanse ettiğinde, borçlanma potansiyelini başka alanlarda kullanabilmektedir. Kiralama ile, bilançodaki borç kalemlerinin daha fazla görünmemesi, işletmeye borç alma olanağı tanımaktadır.

Taraflar arasında özellikle faaliyet kiralaması türünde bir kira anlaşması yapılmışsa, kiralanın mal konusunda meydana gelen teknolojik yeniliklerin doğurduğu riskler, kiraya verende kalmaktadır. Çünkü, kiracı, sözleşme süresince teknolojik yönden eskiyen malı değiştirebilmekte veya geriye verebilmektedir. Bu bakımdan, finansal kiralamanın, satın almaya kıyasla daha az riskli olduğu savunulmaktadır. Ancak, bu tür kiralamalarda, kiralanınlar, fiyatı yüksek tutarak, riski bir ölçüde kiracıya aktarabilirler.

Finansal kiralanın en önemli üstünlüklerinden birisi de KDV'nin düşüklüğüdür. Makina, bilgisayar, tıp cihazı gibi mallarda %15-23(\*) arasında değişen KDV oranları, finansal kiralamada %1'e düşmektedir. Bu durum, sözkonusu makina ve teçhizatın maliyetini önemli ölçüde azaltmaktadır.

İhracat yapan işletmelerin ihtiyaç duydukları modern makina ve teçhizatı daha kolay elde etmeleri mümkündür.

Leasingin üstünlükleri yanında, kiracı ve kiraya veren açısından sakıncaları da vardır. Söz konusu sakıncalar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Kiracının, kira süresi sonunda malın hurda değerinden yoksun kalması, önemli bir sakıncadır. Eğer, hurda değer önemli tutarlara ulaşıyorsa, sözleşmeye konacak bir maddeyle, kiracı, kira süresi sonunda malı belirli bir fiyattan satın alabilir.

Bir malın satın alınması halinde, hızlandırılmış amortisman yöntemleri uygulanarak vergi tasarrufu sağlanabilir. Oysa, leasing yoluyla finansmanda, kira ödemeleri gider olarak kabul edilmektedir.

İşletmeler, leasing ile kullandıkları varlıkların mülkiyetine sahip olmadıklarından, varlıkları borçlarına karşılık ipotek ettirmemekte, bu nedenle, borçlanırken teminat sorunları olabilmektedir.

Leasing, bütçe sınırlamalarını aşmaya ve az bir özkaynakla yatırımı gerçekleştirmeye olanak verdiğinden, bu yola sık sık başvuran işletmeleri gelecekte ödeme güçlüğü sorunları beklemektedir.

İşletmeler, leasing'i alternatif finansman olanaklarıyla birlikte değerlendirip, maliyeti en düşük olanı seçmektedirler. Bu nedenle, leasing, genellikle KOBİ'ler gibi, kredi limitleri dolmuş işletmeler tarafından tercih edilmektedir. Bunun sonucu olarak, riski artan kiralama şirketleri, maliyetlerini de arttırmaktadırlar.(4)

## 2.2-Factoring'in Üstünlük ve Sakıncaları

### Factoring'in üstünlükleri şunlardır:

- Yurt dışı factoring'de, ticari, politik, transfer ve kur riskleri, factor tarafından yüklenildiğinden, satıcı veya üretici işletmeye büyük bir kolaylık sağlanmaktadır. Böylece, factoring şirketleri ihracat artışına önemli katkılar sağlamaktadır.
- Rücu edilemez factoring sözleşmesiyle, işletmenin alacaklarını tahsil edememe riski ve likidite sorunu çözülmektedir.
- Alacak yönetimi, factor'e bırakıldığında, satıcı bu işler için personel istihdam etmez. Bu nedenle, zaman ve gider tasarrufu sağlanır.
- Factor tarafından toplanan bilgilerle işletmelerin ihracat potansiyeli artmaktadır.
- Factoring işlemi, satıcıların müşterilerine vade tanımlarına neden olduğundan, satışlarında da artış söz konusu olmaktadır.

- Factor'e devredilen alacaklar, işletmelerin likiditesini olumsuz yönde etkilemez.
- Satışların muhasebesinin factor tarafından tutulması, satıcı işletmeye önemli bir kolaylık ve tasarruf sağlamaktadır.
- Factoring yoluyla sağlanan finansman kaynağı, diğer finansman kaynaklarına göre daha esneklerdir.
- İşletme, factor'ün vereceği ön ödeme ile hammadde alımından iskonto sağlayarak üretim maliyetlerini düşürebilir.
- Nakit bütçelerinin doğru ve güvenilir bir şekilde hazırlanmasıyla, işletmelerin planlı büyümelerine yardımcı olunur.
- Alıcı ile ortaya çıkabilecek farklı lisan sorunları, factor tarafından çözülür.
- Factoring ile sağlanan finansman maliyeti, ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan, işletmenin kârlılığı artar.
- Factor kuruluşlar, bankalara göre daha az formalite isterler.
- Yurt dışı factoring'de, ithalatçılar, akreditif açmadan ithalat yapabilirler. Böylece , zamandan ve paradan tasarruf ederler.
- KOBİ'lerin tahsilat sorunları çözülerek, sağlıklı bir şekilde büyümelerine yardımcı olunur.
- Satıcılara peşin satış, alıcılara vadeli alış olanağı sağlanarak, ekonomiye canlılık kazandırılarak, daha çok üretim ve istihdam sağlanmaktadır.

## **Factoring'in sakıncaları ise, aşağıdaki gibi özetlenebilir**

- Factoring maliyeti çok yüksek olabilir.
- Alacakların satışının bazı iş kollarında uygulama olanağı olmayabilir.
- Alacak haklarının satışı, piyasada bazı işletmelerin güven kaybetmelerine neden olabilir. Çünkü, alacak haklarının satışı, söz konusu işletmelerin finansman açısından zor durumda oldukları şeklinde yorumlanabilir. Bunun için, bazı işletmeler, alacak hakkının satışı ile finansman sağlayan işletmelerin kredi değerliliğinden şüphe etmekte ve kredili mal satmaktan kaçınmaktadırlar.

## **2.3- Barterin Üstünlük ve Sakıncaları**

### **Barterin üstünlükleri şunlardır:**

- Finansman maliyetini minimum düzeye indirmektedir.
- Nakit ödemediği, mal veya hizmet ihtiyaçlarının karşılanmasına imkan tanıması sebebiyle, firmalar, ihtiyaçlarını karşılamak için yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kalmamaktadır.
- Ciroların artışına yol açmaktadır. ciro artışı için ek pazarlama ve istihdam maliyetlerine katlanmadan, barter sisteminde mevcut reklam imkanları kullanılabilir.
- Firmalar barter sistemine üye olmakla birlikte "ortak pazar"a üye olmakta, yeni pazarlar ve müşterileri sistem aracılığı ile düşük maliyetle (yıllık aidat bedeli mukabilinde) bulabilmektedir.
- Barter sistemi ile yapılan satın alımda mal veya hizmet bedeli, firmanın ürettiği mal veya hizmetleri, kısaca ürünleri ile ödendiğinden nakit çıkışına yol açmamakta, bu şekilde likid değerleri başka alanlara yatırma imkanı tanımaktadır.
- Sıfır faizle, kredi kullanmaya yol açmaktadır. Zira barter sistemi ile satın alınan ürünün bedeli, 9 ay veya 1 yıl içerisinde sisteme sunulan mal veya hizmetlerde ödenmediği takdirde nakit olarak ödenmekte olup, bu kredinin kurum maliyeti bu süre içerisinde oluşan kur artışı olmaktadır. Ayrıca katlanılan bir faiz söz konusu değildir.
- Atıl kapasitenin değerlendirilmesine imkan tanımaktadır.
- Barter sistemine mal veya hizmet sunan üye, 9 ay veya 1 yıllık sürenin sonuna kadar herhangi bir mal veya hizmet talep etmediği takdirde, organizatör firmanın tahsilat garantisini ile alacağını tahsil etmektedir.
- Barter pazarı aracılığı ile ücretsiz reklam ve tanıtım imkanına kavuşmaktadır.

## Barter'in sakıncaları ise şunlardır:

- Sisteme sunulan stokta kalan malların düşük kaliteli veya demode ürünler olması söz konusu olabilmekte, bu durum sistemin cazibesini azaltabilmektedir.

## IV- GENEL DEĞERLENDİRME

İhtiyaç duyulan mal ve hizmet bedellerinin firmanın kendi ürünleri ile ödemesi esasına dayanan barter, mal ve hizmetlerin finansmanında karşılaşılan yüksek kredi maliyetleri nedeniyle alternatif finansman arayışlarının sonucu olarak doğmuş ve günümüzde bankacılık, finansal kiralama ve factoring finansman sistemlerine alternatif olabirliği tartışılmaya başlamıştır.

Barter, atıl kapasitenin değerlendirilmesine imkan tanınması, stokların düşük reklam maliyeti (yıllık üyelik aidatı karşılığında) ile satışını sağlaması, satın alınan mal veya hizmet bedelinin nakit değil yine mal veya hizmet olarak ödenmesi suretiyle finansman maliyetlerini düşürmesi nedeniyle finansal kiralama ve factoringten daha etkin bir finansman tekniği olma özelliğine sahiptir.

## Dipnotlar

- Bire bir malın takas edilmesi.
  - Söz konusu oranlar 99/13648 sayılı B.K.K.ile 13.12.1999 tarihinden geçerli olmak üzere %17-25 olarak değiştirilmiştir.
1. GÜR SOY Celal, Barter El Kitabı- Dünyada ve Türkiye'de Barter Takas Ticareti , İstanbul 1998,s.5
  2. GÜR SOY Celal, a.g.e.,s.6
  3. ERKAN Mehmet , " Mali Piyasalarda Barter,Barter Sisteminin Hukuki Esasları ve İşleyişi, Barter Sisteminin Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu",Yayımlanmamış Bilim Raporu,Hesap Uzmanları Kurulu,İstanbul 1999,s.15
  4. CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, Ekin Yay.,Bursa 1995,s.79.