

Yeni Bir Finansman Aracı: Barter

Mehmet ERKAN

Hesap Uzmanı

Ticaretin 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. İnsanoğlu 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 üretilmesinden kaynaklandığını sorgulamaya başladı.

20.Yüzyılın başlarında A.B.D’de yaşanan ekonomik krizlerle birlikte, ulusal ve uluslararası ticaratte 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 sistemin ekonomik olarak kullanım denemeleri 1930’lu yıllarda A.B.D.’nde kullanılmaya başlandı.

Birçok firma takas (barter)ın, atıl kapatışenin ürüne dönüştürülmesinde ve ürünlerin pazarlanmasında en düşük maliyetli yöntemlerden birisi olduğunu farkettiler. Uluslararası düzeyde de bağılı muamele yöntemleri ile ödemeler dengesi açığının giderilmesinde, takas, barter vb. ticaret türü çözüm olarak uygulamaya başlandı.

Asya global krizinin gündemde olduğu 1998 yılı için % 8 küçülme yaşayan ülkemiz ekonomisi ve benzeri gelişmekte olan ülke ekonomileri için, büyümeyi hızlandırmada, daralan ve istihdamı sürekli düşen ekonomiler için atıl kapasitelerin ürüne dönüştürülmesinde pazarlama ve reklam aracı olma fonksiyonları ile barter, üzerinde dikkatle düşünülmesi gereken bir model olarak araştırmaya ihtiyaç göstermektedir.

I BARTER SİSTEMİNİN TANIMI, TARİHSEL GELİŞİMİ VE İŞLEYİŞİ

1- BARTER’IN TANIMI

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 ilkçağlardan beri uygulanarak günümüze kadar gelen 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 bir hale gelmiştir. Küçük ve orta büyüklükteki talepler tam uygunlukta arzları bulmakta zorlanırken ancak büyük talepler ve arzlar takas edilmeye başlanmıştır.

Günümüze kadar gelen "bilateral"(iki istasyonlu)* takasa örnek olarak ülkeler arası petroiltahılteknolojisilah takaslarını gösterebiliriz.⁽¹⁾

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.

2- BARTER UYGULAMASININ TARİHSEL GELİŞİMİ, DÜNYA VE TÜRKİYE UYGULAMALARI

2.1- Tarihsel Gelişimi

Bilinen en eski barter organizasyonu İsviçre'deki WIR Genossenschaft'dır. 1934 yılında kurulmuş 1950 yıllarında üye sayısını arttırmaya başlamıştır. Bilgi depolama imkanları bilgisayarlarla genişleyince bu günlerde üye sayısı 65.000'leri aşmış, sistemde büyüyen barter cirosu da yıllık 2 milyar Frank'a ulaşmıştır. 1950'den 1990'a kadar 500 kat artan bu miktar dünyada barter ticaretinin yükselişinin en belirgin örneğidir.⁽²⁾ Bu gün İsviçre'de kurulan her yeni firma ticaret odasına kayıt olurken WIR organizasyonuna da kayıt yaptırmaktadır. WIR sadece İsviçre içinde faaliyet göstermekte olup dış dünya ile sadece bilgi alış verişi yapılmaktadır.

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.

Barter'in gelişmiş ülkelerdeki uygulamalarını dikkate aldığımızda bir stok yönetim sistemi olarak kullanıldığını görmekteyiz. Barter sistemi, finansman ihtiyaçlarını karşılması ve ürünlerin pazara ulaştırılması imkanlarını sağlaması nedeniyle Avrupa'da ve Amerika'da konjonktürel sebepler ile satılmamış ürünlerin etkili pazarlama sistemi olarak kullanılmaktadır.

2.2- Ülke Uygulamaları

2.2.1- Amerika Birleşik Devletleri

Barter sisteminin en başarılı uygulandığı ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Öyle ki her eyalette ve her şehirde bir barter şirketi bulunmaktadır. Az sayıda firmalar ile çalışan barter şirketleri olduğu gibi uluslararası piyasalarda işlem yapan ve 30 bin üye ile çalışan barter şirketleri de vardır.

ABD'de faaliyet gösteren barter şirketlerinin diğer ülkelerdeki barter şirketlerinden en büyük farkı sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli oranda faiz ödemesidir. Üyeler borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde zorlanmaktadır.

Firmalardan üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve %5 ile %12 arasında değiştiği görülmektedir.

ABD'deki barter şirketleri de birer ticari şirket olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir.

Amerika'da barter kulüpleri daha değişik bir şekilde büyüme göstermiştir. Esasen Amerika'yı bir ülke değil de bir kıta olarak düşünmekte fayda vardır. Değişik eyaletlerde kurulan BarterClub'ler

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'u sayabiliriz. Bu firmaların kendilerine mal ve hizmet veren yaklaşık 150.000 küçük firmayla yılda 100 milyar dolarlık barter yaptıkları bilinmektedir.⁽³⁾ Barter sisteminin büyük firmalara cazip gelen taraflarından biri de hiç şüphesiz, stok malların gerekli zamanlarda barter yoluyla holdingin başka firmalarına devredilmesi, böylece bilançolarda kambur gibi gözükken istenmeyen stokların bir anda nakit akışına dokunmadan yok edilebilmesidir.

"The New York Times" gazetesinin ekonomi sayfasında "barter ticareti" hiç şüphesiz en büyük finans olayı olarak tanıtılmıştır. Ciddiyeti ve doğru analizleri ile tanınan "The Economist" ise 2000 yılında dünya ticaretinin %50'sinin barter sistemiyle yapılacağını iddia etmektedir. Nitekim 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin %40'ı barter'la yapılmaktaydı.⁽⁴⁾ Batılı ülkelerde bu miktar senede %10-14 artış göstermektedir. Doğu ülkelerinde ise ticaretin büyük kısmının barter ile yapıldığı bilinmektedir.

Amerika'da yaklaşık 350 barter organizasyonu bulunmakta ve tahminen 300.000 firma bu sistemi kullanmaktadır. Barter organizasyonlarında en eskilerinden biri "Susiness Exchange"dir. Merkezi Oklahoma A.B.D.'dedir ve Amerikanın çeşitli eyaletlerinde 90 şubesi vardır. Kanada ve Güney Avrupa'da da şubeleri vardır. 30.000'den fazla üyeye hizmet vermektedir. Bunun dışında "Barter Systems", "Enterprisses International", "Buniness Exchange International", "Itex", "TRI", "SGD"yi zikredebiliriz. Bunlar kuvvetli barter organizasyonları arasında sayılabilir. Amerika'nın büyüklüğü dolayısıyla barter organizasyonları arasında bilgi akışını organize edebilmek için de araca bilgi istasyonları kurulmuştur. Bunlar bir iş yapmadan sadece bilgileri takas ederek para kazanırlar. Bunlardan Amerika için önemli olan bir isim IRTA'dır. Amerikadaki organizasyonların senelik barter cirosunun 400 milyar Dolar olduğu tahmin edilmekte ve barter hacminin senede yaklaşık %15 arttığı hesaplanmaktadır.⁽⁵⁾

2.2.2- Avrupa

Avrupa barter şirketleri barter işini yapmakta Amerika'daki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter işini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı, firmaları bu sisteme üye yapmaktır. Barter sistemine üye olan firmalardan üyelik ücreti alınmakta; yapılan barter işlemlerinden komisyon alınmamaktadır.

Avrupa'da, İsviçre dışında, ilk barter organizasyonu Almanya'da 1983 yılında Hamburg şehrinde kurulmuştur.

İngiltere'de EBBN yıllardır başarıyla faaliyet göstermektedir. Avusturya'da 1984 yılında kurulan EBC daha çok Doğu Avrupa ülkeleri ile çalışmaktadır. 1986 yılında Viyana'da kurulan BCI organizasyonu daha sonra Almanya'da, Slovenya ve Slovakya'da bayilikler vererek günümüzde yaklaşık 6.000 üyelik bir organizasyon haline gelmiştir. Bu ülkelerde barter cirosu son üç senede 10 kat artış göstermiştir. BCI (Barter Clearing & Information) firmasının komisyonlu çalışma sisteminin içinden birçok komisyon heveslisi kişiler çıkmış, barter firmaları kurmuş ama kısa ömürlü olmuşlardır. 80'li senelerin sonunda ve 90'lı yılların başlarında sadece Almanya'da ondan fazla komisyonla çalışan barter organizasyonu kurulmuş ancak önemli iş hacmi gerçekleştiremediğinden kapanmıştır.⁽⁶⁾

2.2.3- Japonya

Diğer gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında Japonya'daki barter şirketlerinin çok farklı bir yorumla barter işini yaptıkları görülmektedir. Öncelikle barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Büyük organizasyonları ile örgütlenmektedirler. Firmalara çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar. Firmaların hem satın alma bölümleri, satış departmanları gibi çalışabilmekte; kendi fonları ile finansmanlarını sağlayabilmektedirler. Bunların dışında teknoloji, pazarlama, üretim, yönetim konularında profesyonel uzman kadroları ile firmaların taleplerini karşılamaktadırlar.

2.2.4- Türkiye

Ülkemizde takas ticareti bilateral (iki istasyonlu) olarak hep yapılagelmiş hatta son zamanlarda yazılı basın ve televizyonlar da reklam satışlarında barter sistemini çok yoğun olarak kullanmışlardır.

Türkiye'de barter organizasyonları 90'lı yılların ikinci yarısında faaliyet göstermeye başlamıştır. EGBarteRing, İhlas Barterİtex, Net Barter firmaları ile EBB ve Atwood Richardson temsilcilikleri şu anda faal olan firmalardır. Bu firmalar takas işlerinde para birimi olarak Amerikan Dolar'ı, Alman Mark'ı ve Avrupa ECU'su kullanmaktadırlar. Barter organizasyonlarının birbirlerinden bilgi almaları, üyelerinin kendi sistemlerinde karşılıksız kalan arz ve taleplerini takas etmeleri çok doğaldır. EGBarteRing organizasyonu olarak bütün bunlar ve daha birçoğlarıyla bilgi alışverişi yapmaktayız.

3- BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ ⁽⁷⁾

3.1-Genel Bilgi

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 (seçenek A, B ve D) birbirleriyle bir Barter anlaşması yapmaları demektir. Firmalar Barter Üyelik anlaşmasını imzaladıktan sonra Barter Bilgi Bankasına üye olurlar. Firmaların üyelikleri barter organizatörünün iznine bağlıdır. Üyelik başvurusu onaylanan firma artık barter sistem üyesidir ve sistemle çalışma hakkı ve imkanına sahiptir. Firma ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı üyelik sözleşmesi imzalanmaktadır. Üye firma için bilgi bankasında dosya açılmakta, firma ile ilgili bilgiler bu dosyalara kaydedilmektedir. Ayrıca her üye firma için bir cari hesap açılmaktadır; 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 yazılmak sureti ile para ödmeden karşılayabilir; bunun karşılığında ise kendi mal veya hizmetini, diğer barter (çoklu takas) yolu ile satmak zorundadır. Barter organizatörü, üyeler arasındaki barter alışverişinin kolay bir şekilde gerçekleşmesi için, üyelerine başkasına devir edilmeyen Barter kartı verir. Barter kartı sahibi, cari hesabındaki hesap bakiyesi ve barter organizatörünün belirlemiş olduğu kredi limiti ile sınırlı olarak ihtiyaçlarını karşılayabilir.

Barter çekleri, üyelerin aralarında yaptığı barter alışverişlerinin ispatı ve hesaplanması için gerekli olan basılı evraktır.

Barter organizatörü, üyeler arasında yapılan Barter alışverişlerini cari hesapları aracılığı ile takip eder. Borç ve alacaklar Dolar Mark veya ECU (Avrupa ortak para birimi) 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 karşılayabilir.
- Barter üyelerinin cari hesaplarındaki borç veya alacaklar başka üyeler veya üçüncü kişilere devredilemez.

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 etmek hakkına sahiptir.

Barter üyesi borcunu, barter çekleri ile yaptığı alışveriş tarihinden itibaren 270 gün içinde yine üyelere kendi mal veya hizmetini satarak dengelemek 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 yatırmak zorundadır. Cari hesabında eksisi olan her üye, kendi mal veya hizmetini üye diğer bir firmaya Barter ile satmakla yükümlüdür. Bu yükümlülük Barter organizatörü 'nün satış izni vermediği takdirde ortadan kalkar.

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 organizatörü ne kendi adlarına bu anlaşma çerçevesinde meydana gelecek alacakların nakit veya Barter şeklinde tahsilatı, toplanan nakitlerin üyelere, dağılımının yapılması hakkında vekalet vermiş sayılır.

3.1-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 Şirketi'nde açılan barter hesabı üzerinden yapılır.

Barter hesabının çalışması;

- Barter firması her üyesi için bir takas hesabı açar. Bu hesap, bütün üyeler için uygun olduğu bilinen bir para birimi üzerinden mal bedeli olarak çalışır. 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 gibidir. Belirli bir süre içinde mal veya hizmet satılarak hesabın eşitlenmesi gerekmektedir. Bu süre İhlas Barter ve EBB Barter firmalarında 9 ayı E.G. BarterRing 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 bilgisayarını, aktüel talepleri her gün üyelerine fax veya EMail 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 kontrolindedir. Böylece sistemde spekülasyon amaçla bilgi dolaşması engellenmiş durumdadır.

- Barter Şirketi'nin barter danışmanları, üyelerin iç ve dış piyasa şartlarına uygun arz ve taleplerde bulunmalarına yardımcı olurlar. Bu sayede pazar araştırması, reklam, dış satış elemanı gibi mali yükler önemli oranda azalmaktadır.

- Satın alım limiti kullanarak ticaret yapan üye, barter hesabının faizsiz olarak çalışmasıyla büyük bir finansman avantajı ele geçirmiş durumdadır. Tasarruf ettiği faizin bir kısmını fiyatlarına yansıtarak barteri bir pazarlama unsuru olarak kullanabilir.

Örnek Barter İşleyişi

. Bilgisayar firması, 500 milyonluk büro malzemesi talebini barter şirketine bildirir. Barter şirketi bunun spekülasyon bir talep olmadığını kontrol ettikten sonra bilgisayarla mobilya firmalarına iletir.

. Bu şekilde bir araya gelen bilgisayar ve mobilya firmaları kendi aralarında anlaşarak ticaretin 150 milyonluk kısmını barter yapmaya karar verirler.

. Bilgisayar firması, barter şirketine 150 milyonluk teminat mektubu verir ve kendisine "satın alım limiti" açılır.

. Mobilya firmasının da, reklam ihtiyacı mevcuttur.

. Mobilya firmasına da bilgisayar firması için "tahsilat garantisi" verilir. Burada ticaretin 350 milyonluk kısmı barter şirketinin garantisi altında değildir.

. Böylece bilgisayar firmasının takas hesabına 150 milyon liralık borç, mobilya firmasının hesabına da 150 milyonluk alacak yazılır.

. Bu arada mobilya firmasının reklam talebi satıştan önce reklam ajansına iletilmiş ve bağlantı sağlanmıştır. Böylece mobilya firması hesabındaki 150 milyon liralık alacak hakkını ,reklam ajansından reklam hizmeti suretiyle derhal kullanabilir.

. Bilgisayar firması borcunu ödemek için 9 veya12 ay içinde mal satmak zorundadır. İnternet ağıyla tekstil firmasının bilgisayar talebi kendisine ulaşır ve tekstil firmasına bilgisayar satarak borcunu öder ve “satın alma limiti” tekrar açılır.

3.2 –Barter Şirketi’nin Örgütlenmesi

Barter şirketleri ülke genelinde firmalar arasında mal ve hizmet akışını barter sistemi ile organize etmektedir. Ülke genelinde faaliyet gösteren bütün firmalara hizmet veren bir örgütlenmeyi gerçekleştirme gerekmektedir. Barter şirketleri uygulama alanında aktif, potansiyel müşterilerin ihtiyacına cevap verecek bir örgütlenme yapısına sahip olmak zorundadır.

Sistemin en önemli unsuru barter şirketi merkezidir. Bilgi bankası burada bulunmaktadır. Barter şirketinin muhasebesi, üyelerin cari hesap kartları, bilgi işletim sistemi, üyelerin sistem danışmanları burada faaliyet göstermektedir. Barter şirketlerinin faaliyetleri için önemli buldukları illerde kendi temsilciliklerini açtıkları, diğer illerde franchising sistemi ile bayilikler verdikleri tespit edilmiştir.

Barter şirketlerinde organizasyon, A.Ş.ve Ltd.Şti.’ lerdeki ana organlardan teşekkül etmektedir.Ancak barter şirketlerinin sermaye şirketi olarak kurulma zorunlulukları bulunmamaktadır. Barter şirketinin yönetim kurulu, genel müdürlüğü ve genel müdürlüğe bağlı çeşitli hizmet müdürlükleri ana yapıyı oluşturmaktadır.

Barter şirketlerinde, barter organizasyonunun yapısından kaynaklanan zorunluluklar nedeniyle hızlı bir bilgi iletişiminin sağlanması gereklidir. Bu nedenle, Barter Bilgi İşlem Müdürlüğü önemli bir fonksiyon yüklenmiştir. Yine barter üyelerinden gelen arz ve taleplerin takip edildiği ve barter sisteminin pazarlama fonksiyonlarını icra eden, operasyon müdürlüğü ve pazarlama müdürlükleri önemli bir yere sahiptir.

Barter şirketinin diğer barter şirketleri (yurtiçi ve yurtdışı) ile ilişkilerinin talip edildiği Dış İlişkiler Müdürlüğü, barter organizasyonunda önemli fonksiyon yüklenmiş bir birimdir.

Bazı barter şirketlerinde yukarıda belirtilen genel müdürlükteki yapılanmaya ilave olarak belirli illerde bölge başkanlıkları ve bunların da müşteri temsilcileri aracılığı ile bir örgütlenme görülmektedir.

Barter organizasyonunda yer alan birimlere aşağıda kısaca değinilmiştir.

3.2.1 - Merkez

Barter şirketleri için merkez sistemin tamamıdır. Bütün bilgiler burada toplanır, sınıflanır kullanıma hazır hale getirilir ve üyelere servis yapılır. Bilgi işlem sistemi merkezde bulunmaktadır. Üyelerin cari hesapları burada tutulmakta sistemin uygulanması ile ilgili kararlar burada alınmaktadır.

3.2.2 - Şube

Barter şirketleri ülkenin önemli merkezlerinde ve barter işi için potansiyeli yüksek bölgelerde kendilerine bağlı şube açarak barter faaliyetlerini birebir yönlendirmektedirler.

3.2.3 - Bayi

Barter şirketi ile imzaladığı franchasing anlaşması çerçevesinde barter ticareti yapan ticari kuruluşlara denir.

3.2.4 - Broker

Barter işini barter şirketleri ile imzaladıkları franchasing anlaşması çerçevesinde bağımsız olarak kendi başına yapan ve firmaların gerçekleştirdikleri barter ticaretinden komisyon elde eden gerçek veya tüzel kişilerdir. Barter şirketleri sistemin pazarlanması ve üyelerin daha çok çalıştırılması işinde profesyonel brokerları kullanmaktadırlar.

3.3- Barter İşlem Komisyonu :

Gerçekleşen barter işlemleri için alıcıdan, satıcıdan veya alıcı ve satıcı her iki taraftan işlem tutarının belli oranında alınan ticari komisyonudur.

Barter organizasyonunu oluşturan kurumların, yapılan üyelik sözleşmesinde belirtilen hizmet komisyonları ve üyelik aidatları barter organizatörlerine göre farklılık arz etmekte olup, ülkemizde faaliyette bulunan barter firmaları ve komisyon ve üyelik aidatlarının aşağıdaki gibi olduğu belirlenmiştir.(8)

Firma Aidat Tutarı		Komisyon	
İhlas Barter	Ltd.Şti	500 USD	%5(*)
A.Ş.		1000 USD	
Holdin		3000 USD	
E.B.B Barter		1000-1500 DEM	%4
EG Bartering		2000-2500 DEM	Alınmıyor
Net Barter		100-700 USD	%4-7

(*) Alıcı ve satıcıdan ayrı ayrı.

Net Barter A.Ş.'de ise aidat ve komisyonlar üyelerin faaliyet konuları ve firmanın sermaye veya şahıs şirketi olmasına göre değerlendirmeye tabi tutularak gruplandırılmakta yıllık aidat ve komisyonlar buna göre belirlenmektedir.

3.4- Barter Sisteminde Kullanılan Belgeler⁽⁹⁾

3.4.1- Talep Formu

Herhangi bir ihtiyacı için sistemden mal ve hizmet talebinde bulunan üyenin talebi ile ilgili ayrıntılı bilgileri vermek için kullandığı matbu forma denir.

Üye firma barter sistemi ile satın almak istediği ancak bilgi işletim sisteminde göremediği ürünler için bu formu kullanır. Talebi ile ilgili ayrıntılı bilgileri deklare eder. İhtiyacı olan malın veya hizmetin adını, kalitesini, miktarını. Niteliklerini, karşılanması istenen süreyi (opsiyon) bildirir. Formdaki bilgiler ile aranan mal veya hizmeti üreten veya satan firmalar barter şirketi tarafından tespit edilerek barter sistemi ile çalışmak için ikna edilir.

3.4.2- Arz Formu

Sistem üyesi firmanın ürettiği mal ve hizmetler ile ilgili bilgilerin sistem bilgi bankasına girmesi için kullandığı matbu formun adıdır.

Barter sistemine üye olan firma, barter endüstrisinde hangi mal ve hizmetinin satılacağını tespit eder. Ürettiği ürünlerin hepsini veya bir kısmını sisteme arz etmekte üye serbesttir. Ancak arz ettiği ürünü ve miktarı, talep geldiğinde satmak zorundadır. Arz listesinde barter şirketini bilgilendirerek değişiklikler yapılabilir.

3.4.3- Barter Çeki

Gerçekleşen barter işlemlerinde alıcı ve satıcı arasında kullanılan ve taraflarca imzalanarak barter şirketine gönderilen sistem evrakına denir.

Barter Çekleri, barter sisteminde iki amaçla kullanılmaktadır;

Birincisi, gerçekleşen işlem bilgilerini alıcı, satıcı ve barter şirketi için saklama ve gerektiğinde ispat etme fonksiyonu için kullanılır.

İkincisi ise, barter sisteminin bir kıymetli evrakı olarak kullanılır. Alacağına karşılık olarak üye firmaya ciro edilir. Üye barter çeklerini barter sistemi üyesi firmaların ürünlerini satın almak için kullanır. Bu amaçla kullanılan çekler barter sistemi üyesi üçüncü şahsa ciro edilebilir veya üzerinde belirtilen ürün ve firma için kullanımı istenebilir. Nasıl kullanılacağı bilgilerini barter şirketi tespit eder.

3.4.4- Barter İşlem Dekontu

Gerçekleşen her barter işlemi için işlemin yapılabileceğini gösteren ve üzerinde sistemin satılabilir yetki kod numarası bulunan sistem evrakına denir.

3.4.5- Hesap Ekstresi

Üyelerin cari hesap durumlarını göstermektedir. Üyelere her ay gönderilen ve borç alacak hareketlerini gösteren hesap cetvelidir.

Hesap ekstresi, üye firmayı belirlenen dönemler içerisinde gerçekleştirdiği işlemler ile ilgili bilgilendirme için kullanılır. Hesap ekstresini alan firma, durumunu tetkik eder. Yanlışlıklar var ise barter şirketini haberdar eder. Belirli süre içerisinde itiraz etmemiş ise hesapların doğruluğunu kabul etmiş sayılır.

3.5-Barter Ticaretinin Yaygın Olarak Kullanıldığı Sektörler

Barter ticareti yapısı itibarı ile para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olabilmektedir. Oldukça geniş bir yelpazeye sahip olabilen barter ticaretine konu olan sektörler ve mal ve hizmet gruplarından başlıcaları aşağıda yer almaktadır;

- Ađaç ve yan ürünleri,
- Ambalaj sanayi,
- Bilgisayar ekipman ,servis ve eğitimi,
- Her türlü bujiterı ve mücevherat,
- Basın ve yayıncılık,
- Cam ve cama dayalı ürünler,
- Dayanıklı tüketim malları,
- Deri ürünleri ,
- Eđitim ve öğretim kurumları,
- Elektrik ve elektronik,
- Film, kaset, fotoğraf,
- Her türlü gayrimenkul,
- Gıda
- Güvenlik ,
- Her türlü hizmet sektörü,
- Hobi, spor, çocuk ve oyun malzemeleri,
- İnşaat malzemeleri, mimari, dekorasyon, proje,
- Her türlü kimyasal malzemeler ve bunların ürünleri,
- Konfeksiyon,
- Maden, makina ,metal,
- Mobilya, mutfak eşyaları,
- Otomotiv ve yan sanayi
- Parfümeri ve kozmetik,
- Plastik, kauçuk ve bunlara dayalı sanayiler,
- Reklam, tanıtım, organizasyon hizmetleri,
- Tarım ve hayvancılık,
- Sağlık ve tıp hizmetleri,

- Taşımacılık, ulaşım,
- Telekomünikasyon ve iletişim hizmetleri,
- Turizm ve eğlence.

3.6- Barter Sisteminin Hukuki Esasları

Barter sisteminin işleyişini düzenleyen özel hukuki esaslar konulmamış olmakla birlikte, barter organizatörleri ile barter üyeleri arasında yapılan üyelik sözleşmeleri barter işlemlerinin temel esaslarını belirlemektedir.

Barter sisteminin işleyişini belirleyen ve hukuki açıdan sistemin çalışma esaslarını belirleyen hukuki düzenlemelerin Borçlar Kanunu ile Türk Ticaret Kanunu'nda yer aldığı görülmektedir.

Barter sisteminde barter organizatörü ile barter üyeleri arasında yapılan üyelik sözleşmesinde birden fazla sözleşmenin iç içe geçtiği karma bir yapı mevcuttur. Barter sisteminin işleyişine yön veren bu esaslar, sistem içindeki yerleri tek tek vurgulanmak suretiyle ele alınacaktır.

Türkiye'de barter uygulamasının yasal bir çerçevesi yoktur. Ancak işlemler yine de diğer yasalarda mevcut olan "genel hükümlerle" yürütülmektedir. Bu konuda geçerli olan yasal düzenlemeler, Borçlu Hukuku ve Türk Ticaret Kanunu'nda ağırlık olarak yer almakta olup şöyle sıralanabilir.

Barter şirketlerinin, üyelerle yaptığı üyelik sözleşmesi, içeriği itibarı ile karma nitelikli bir sözleşmedir.

Üyelik sözleşmesi içerik itibarı ile;

- Vekaleti içermesi dolayısıyla bir vekalet sözleşmesi,
- Barter sisteminden olan alacağın, barter organizatörü şirket tarafından garanti edilmesi dolayısıyla bir kefalet sözleşmesi,
- Barter sistemi üyelerinin alacaklarını belli bir sürenin sonunda (9 veya 12 ay) sistemden mal veya hizmet olarak alamadıkları durumda , alacaklarını sisteme devrini öngören alacağın temlikini,
- Barter üyelerinin alacak ve borçlarının karşılıklı olarak birbirinden mahsubuna imkan vermesi dolayısı ile de bir cari hesap sözleşmesini içermektedir.

T.Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu 'nun genel hükümleri ve sözleşmeleri düzenleyen özel hükümlerinin barter sisteminin işleyişini düzenleyecek özel bir mevzuat düzenlemesini gerektirmeyecek kadar geniş kapsamlı olduğu kanaatindeyiz.Zira barter 'in en yaygın kullanıldığı A.B.D.'nde de barter şirketleri için özel hukuki düzenlemelere gidilmemiştir.

Barter sisteminin hukuki esasları ayrı bir yazı konusunu gerektirecek kadar geniş kapsamlı olaması dolayısıyla burada kısaca değinilmiştir.

II-BARTER SİSTEMİNİN EKONOMİK KATKILARI

1- BARTER'İN İHTİYAÇ DUYULMA NEDENLERİ

Barter ekonomide firmaların zaman zaman ihtiyaç duyduğunda kullandığı bir enstrümandır. Batı ekonomilerine entegre, çağdaş bir alışveriş işleyişidir. Barter hem pazarlama hem de ödeme ve finansman aracıdır. Firmalar açısından en önemli özelliği budur. Bu nedenle akla gelen ilk soru firmaların Barter'a neden ihtiyaç duyduklarıdır.

1.1- Atıl Kapasite

Bir firmanın toplam üretim kapasitesinde kullanamadığı veya üretime dönüştüremediği atıl kapasite için barter bir çözümdür.Çünkü barter organizasyonunu kullanan bir firma ,yeni müşteriler bulacak ve pazarını daha da arttırabilecektir. Böylelikle firmanın atıl kapasitesini değerlendirilir. Üretim kapasitesine göre işletme giderleri sabit olduğu için barter'la değerlendirilen atıl kapasitedeki üretim maliyeti daha düşük olacaktır. Böylece firma hem atıl kapasitesini değerlendirmiş hem de bunun karşılığında ihtiyacı olan ürün veya hizmetleri temin etmiş olur.

1.2- Stok Fazlası

Tam kapasite ile çalışan firmalarda pazarlama ağının etkin çalışmaması stok fazlaları ile karşılaşılmasına yol açmaktadır. Özellikle güncelliğini yitirebilecek ürünlerde stok fazlası ciddi bir maliyet yükü getirecektir. Bu durumdaki firma için en iyi çözümlerden biri yine barterdir. Barter ticareti sayesinde mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilerek, ihtiyacı duyulan ürün veya hizmetler alınabilir.

1.3- Ödeme ve Nakit Akışı Sıkıntısı

Ödeme güçlüğü çeken veya nakit akışında sorunlar yaşayan firmalar için barter ideal bir enstrümandır. Sürekli alınan veya kullanılan ürün veya hizmetlerin, barter ile karşılanması durumunda,söz konusu ürün veya hizmetlerin nakit çıkışına yol açmaması,firmayı nakit sıkışıklığından kurtarmaktadır.

1.4- Finansman Sıkıntısı

Finansman sıkıntısı çeken firmalar için barter, mevcut koşullarda en ucuz kredi kullanma olanağı sağlar. İhtiyaç duyduğu alımları barter ile yapan firma, karşılığını kendi ürün veya hizmeti ile ödeyecektir. Dolayısıyla barter,firmaların kullanabileceği en ekonomik finansman kaynağını yaratmış olacaktır.

1.5- Satış ve Pazarlama Güçlüğü

Firmanın satışlarda yetersizliği veya istediği pazarlara ulaşamama gibi sorunları varsa barter yine ideal bir çözümdür. Barter firmanın yeni müşteriler edinmesini, ulaşamadığı kesimlere yeni kanallar açmasını sağlar.

1.6- Danışmanlık İhtiyacı

Barter şirketlerinin ve barter işleyişinin en önemli katkılarından biri danışmanlık ve araştırma hizmetidir.

2- BARTER SİSTEMİNİN SALADI YARARLAR

2.1- Pazarlama Aracı Olarak

Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlamabilgi iletişim hizmetinden faydalanmaktadır. Sisteme iç ve dış pazardan gelen talepler, o mal veya hizmeti arz eden üyeler için ciro artışı yaratmaktadır. Satıcı firma, para talep etmeden mal veya hizmet arz etmekle, rakipleri arasında çok önemli bir avantaj ele geçirmektedir. Buna ilave olarak eğer firm satın alımlarında "satın alım limiti" kullanarak faizden de tasarruf etmişse bunun bir kısmını fiyatlarına yansıtabilmektedir. Piyasa fiyatlarının altında nakit sorunu olmadan mal satın almak, karşılığında stoktaki ürünlerini piyasa fiyatıyla satmak bir barter organizasyonu ile mümkün olabilmektedir.

2.2- Reklam Aracı Olarak

Barter organizasyonlarının aylık olarak yayınladığı üyeler listesi ve ekonomi gazetelerindeki haberler, İnternet üzerindeki BarterShop sayfaları ücretsiz hedefine ulaşan bir reklam aracıdır. Barter üyeleri, internet ağı ve diğer üyelerin adres listeleri sayesinde erişim alanlarını genişletebilmekte ve aynı zamanda da ürünlerinin tanıtım maliyetini düşürebilmektedirler. Barter sisteminin söz konusu faydaları üyelerin reklam maliyetlerini düşürmektedir.

2.3- Tahsilat Garantisi Olarak

Barter sisteminde mal arz eden firma, satış anlaşması yapmadan önce alıcı firmanın barter şirketinin merkezindeki barter hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirerek ödemeyi garanti altına alabilir. Böylece mal ve hizmetin bedeli tahsilat garantisine kavuşmuş olmaktadır.

2.4- Paranın Satılma Gücündeki Kaybı Önleyici Etkisi

Barter sistemindeki satışlarda, mal bedeli döviz cinsinden (USD,DM,ECU) satıcının hesabına alacak olarak kaydedilmekte, böylece diğer finans sistemlerindeki gecikmelerden dolayı ortaya çıkan alacağı yerli para cinsinden değer kaybı bu sistemde önlenmiş olmaktadır.

2.5- Finansman Maliyetini Azaltıcı Etkisi

"Satın alma limiti" kullanan firmalar faizsiz olarak ticaret yaparlar. Nakit para kullanılmaması dolayısıyla faiz yükünün ortadan kalkması (maliyetin düşmesi), kar oranlarının artması demektir. Özellikle doyuma ulaşmış sektörlerde daha fazla malın üretilmesi ve piyasaya sürülmesi mümkün olmadığından firmalar daha fazla nasıl kar edilebileceğini araştırırlar. Satın alımlarda yapılacak her küçük tasarruf kar marjını arttıracaktır. Satın alımda yapılabilecek en etkin tasarruf paranın üretimdeki maliyetini azaltmaktan geçmektedir. Bunun için modern finansman teknikleri geliştirilmektedir. Leasing, factoring gibi imalatçıyı finansman yönünden rahatlatacak bazı sistemler yaklaşık 20 yıldır kullanılmaktadır.

2.6- Satışları Arttırıcı Etkisi

Üye firma satın alma işlemini gerçekleştirmekle barter hesabında borçlu duruma geçer. Karşılığında kendi mal veya hizmetini nakit talep etmeden arz eder. Bu alıcıya cazip geleceğinden satışlarda artışa sebep olur. Sistemin beraberinde getirdiği bilgi iletişim imkanları da yeni pazarların yolunu açmaktadır. Sistem, satın alma taleplerinin merkez bilgisayar tarafından sınıflandırılıp dağıtılması esasına göre çalıştığından, üye firmalar satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramakla vakit kaybetmeyip, bu işi onlar için Barter şirketi merkez bilgisayarı ve danışmanları yapacaktır. Böylece üyeler, personel ve zamandan tasarruf edeceklerdir. Barter sistemini harekete geçiren satın alım talepleri barter danışmanları tarafından araştırılmakta ve alternatifler arasından tercihte bulunma imkanı sunmaktadır.

2.7- Likidasyon Sağlaması

Barter sistemi ile yapılan satın alımda, mal bedeli nakit para ile ödenmediğinden firmanın nakit durumu sürekli artış göstermektedir. Bu durumda ortaya çıkan nakit fazlası değerlendirilerek yeni yatırımlar ve büyüme sağlanabilecektir. Özellikle KOBİ'ler için kredi bulmadaki güçlükler göz önünde bulundurulduğu zaman barter sistemi ile sağlanabilecek fonlar kapasite artışı ve büyüme için önemli bir kaynak teşkil etmektedir.

III-SONUÇ

Ülkemiz için yeni bir finansman aracı olan barter sisteminin işleyişi, dünya ülkelerindeki tarihsel gelişimi ışığında ele alınmış, barter sisteminin hukuki esaslarının Borçlar kanunu ve T.Ticaret Kanunu'nda yer alan; kefalet sözleşmesi, vekalet ve cari hesap sözleşmesi ile alacağın temliki müesseselerinde yer aldığı belirlenmiştir. Zira dünya ülkeleri uygulamalarında olduğu gibi ülkemizde de barter şirketlerinin işleyişini düzenleyen ve yönlendiren özel bir mevzuat mevcut değildir. T.Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nun genel hükümleri ve sözleşmeleri düzenleyen özel hükümlerinin barter sisteminin işleyişinin düzenleyecek özel bir mevzuat düzenlemesini gerektirmeyecek kadar geniş kapsamlı olduğu kanaatindeyiz. Barterin en yaygın kullanıldığı A.B.D.'nde de barter şirketleri için özel hukuki düzenlemelere gidilmemiştir.

Ülkemizde uygulaması oldukça yeni bir finansman tekniği olan barter sisteminin, ekonomik daralmaların yaşandığı, asya ekonomik krizinin 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.

Dipnotlar

* Bire bir malın takas edilmesi.

(1) GÜR SOY Celal, Barter El Kitabı- Dünyada ve Türkiye'de Barter Takas Ticareti , İstanbul 1998, S.4

(2) GÜR SOY Celal.a.g.e.,s.5

(3) GÜR SOY Celal,a.g.e.,s.6

(4) GÜR SOY Celal, a.g.e, Sf.7

(5) GÜR SOY Celal, a.g.e, Sf.8

(6) GÜR SOY Celal, a.g.e, Sf.9

(7) ERKAN Mehmet , " Mali Piyasalarda Barter,Barter Sisteminin Hukuki Esasları ve İşleyişi, Barter Sisteminin Vergi Hukuku Karşısındaki Durumu",Yayımlanmamış Bilim Raporu, İstanbul 1999,Sf.15

(8) ERKAN Mehmet, a.g.e, Sf.22

(9) ŞİMŞEK M.Sırrı,Barter Ticaret İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi,İst.Üni.Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 1997,Sf.52