

BARTER SİSTEMİNİN ESKİŞEHİR'DE KULLANILMAMASININ NEDENLERİ:

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK

(Yüksek Lisans Tezi)

Eskişehir, 2011

**BARTER SİSTEMİNİN ESKİŞEHİR'DE KULLANILMAMASININ NEDENLERİ:
ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA**

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İşletme Anabilim Dalı
Danışman: Doç. Dr. Özgür TONUS**

**Eskişehir
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Ocak 2011**

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZÜ

BARTER SİSTEMİNİN ESKİŞEHİR’DE KULLANILMAMASININ NEDENLERİ: ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ’NDE BİR ARAŞTIRMA

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK

İşletme Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ocak 2011

Danışman: Doç. Dr. Özgür TONUS

Günümüzde işletmeler sadece birbirleriyle değil, zorlu ekonomik koşullarla da mücadele etmek durumundadır. Mevcut koşullar işletmelerin katlandıkları finansman maliyetlerini önemli ölçüde arttırmakta ve faaliyetlerini sürdürmelerini zorlaştırmaktadır. Geleneksel yöntemlerle finansman faaliyetlerini sürdürmekte zorlanan pek çok işletme farklı finansman tekniklerine başvururken barter sistemi de işletmelerin ticaret ve finansmanda kullanabilecekleri seçeneklerden birini oluşturmaktadır. İşletmelere, nakit kullanmaksızın ticaret yapma ve uygun koşullarda finansman sağlama olanağı sağlayan barter, Türkiye’de son yıllarda giderek daha fazla tanınan ve gelişen bir sistem olmasına ve pek çok şehirde kullanılmasına karşın, Eskişehir’de neredeyse hiç kullanılmayan bir sistemdir.

Bu çalışma, barter sisteminin Eskişehir’de gelişmemesinde nelerin etkin olduğunun tespit edilmesini, saptanan sorunlara yönelik çözüm önerilerinin getirilmesini ve Eskişehir’deki işletmelere ticaretle bir seçenek sunulmasını amaçlamıştır. Çalışma, barter işletmelerinin sistemin tanıtımında yetersiz kalmalarına rağmen şehirde sisteme karşı bir ilgi olduğu, bu ilginin sektöre veya işletme büyüklüğüne bağlı olarak değişmediği ve sistemin Eskişehir’de kullanılmamasının temel nedeninin işletmelerin isteksizliği değil, barter işletmelerinin Eskişehir’e gereken ilgiyi göstermemesi olduğu bulgularını ortaya koyarken, sistemin şehirdeki geleceğine yönelik öneriler de getirmiştir.

Anahtar Kelimeler: Barter, Finansman, Takas, Ticaret.

ABSTRACT

THE CAUSES OF NON-USE OF BARTER SYSTEM IN ESKİŞEHİR: A RESEARCH IN ESKİŞEHİR INDUSTRIAL ZONE

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK

Department of Business Administration

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, January 2011

Adviser: Associate Professor Özgür TONUS

Nowadays, the enterprises not only are competing with each other but also with the tough economic conditions as well. Current conditions increases the financial costs for the companies and causes complications in sustaining the operations. As an alternate method of funding and trade, barter is an option for those enterprises which having difficulties in sustaining operations with the traditional methods of finance. Barter system, which provides opportunities of trade and funding without the usage of cash, is a developing and recognized method through the recent years in Turkey but still out of use in Eskişehir.

In this study, it is aimed to determine the reasons of underdevelopment of the barter system in Eskişehir, to find solutions for determined problems and offering an option of trade for the enterprises. The study suggests, despite the lack of advertisement and presentation of the system by the barter enterprises, there is stil an interest in the city about the system which is not dependent on the sector that companies operates or the scale of them. It is also stated in this study that the main reason behind the disuse of the system in the city is the negligence of the barter firms. The suggestions for the future of the system in Eskişehir are also in the context of the study.

Keywords: Barter, Exchange, Financing, Trade.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK'ın "Barter Sisteminin Eskişehir'de Kullanılmamasının Nedenleri: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma" başlıklı tezi 06 Ocak 2011 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, İşletme (Uluslararası İşletmecilik) Anabilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Üye (Tez Danışmanı) : Doç.Dr.Özgür TONUS
Üye : Prof.Dr.İnan ÖZALP
Üye : Yard.Doç.Dr.Hasan İSLATİNCE

İmza

.....
Dr.
.....



Prof.Dr.Ramazan GEYLAN
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖNSÖZ

Yardımları ve desteğinden dolayı danışman hocam Sayın Doç. Dr. Özgür TONUS'a; hayatımın her döneminde olduğu gibi, eğitim hayatım boyunca da maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen değerli annem Tülay ÖZKOÇAK ve değerli babam Mustafa ÖZKOÇAK'a; ayrıca çalışma süresince değerli yardımlarını esirgemeyen Aylin KUMAŞ, Mustafa APAYDIN ve S. Ceren ODABAŞ'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK
Eskişehir 2010

ÖZGEÇMİŞ

Mehmet Oğuzhan ÖZKOÇAK

İşletme Anabilim Dalı

Yüksek Lisans

Eğitim

Lisans : 2006 Anadolu Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

Lise : 2002 Ankara Mehmet Emin Resulzade Anadolu Lisesi

Kişisel Bilgiler

Doğum Yeri ve Yılı: Ankara / 1984 **Cinsiyet:** Bay **Yabancı Dil:** İngilizce, İtalyanca

İÇİNDEKİLER

ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	iv
ÖNSÖZ	v
ÖZGEÇMİŞ	vi
TABLolar LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
KISALTMALAR LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİ

1. BARTERİN TANIMI, KAPSAMI VE TÜRLERİ	3
1.1. Tanımı ve Kapsamı.....	3
1.2. Türleri.....	7
1.2.1. İşlem Tipine Göre Barter Türleri	7
1.2.1.1. Perakende Barter	7
1.2.1.2. Toptan Barter	8
1.2.1.3. Karşılıklı Ticaret (Countertrade)	9
1.2.2. Ödeme Oranına Göre Barter Türleri	17
1.2.2.1. Yüzde Yüz Barter	17
1.2.2.2. Kısmi Barter.....	18
2. BARTERİN TARİHSEL GELİŞİMİ	18
2.1. Dünya’da Barter Sisteminin Gelişimi	18
2.1.1. Dünya Ekonomisinde Barter Uygulamaları	23
2.1.2. Dünya Barter Birliği	31
2.2. Türkiye’de Barter Sisteminin Gelişimi.....	33
3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEVLERİ	35
3.1. Barter Sisteminin Finansman İşlevi	35

3.2. Barter Sisteminin Ticaret İşlevi	37
4. BARTER SİSTEMİNİN FAYDALARI VE SAKINCALARI.....	37
4.1. Barter Sisteminin Faydaları	37
4.1.1. Kapasite Kullanımına Etkisi.....	38
4.1.2. Nakit Akışına Etkisi.....	39
4.1.3. Reklâm ve Pazarlama Faaliyetlerine Etkisi.....	40
4.1.4. Satışlara, Yeni Pazar ve Müşteri Yaratmaya Etkisi	40
4.1.5. Finansman Faaliyetlerine Katkısı	43
4.1.6. Rekabet Gücüne Etkisi.....	43
4.2. Barter Sisteminin Sakıncaları	44
4.2.1. Sisteme Sunulan Malın Kalitesi İle İlgili Sakıncalar	45
4.2.2. Fiyat Belirlenmesinde Oluşan Sorunlar.....	46
4.2.3. Ödenen Komisyon Oranları İle İlgili Sakıncalar	46
4.2.4. Mevzuat İle İlgili Sakıncalar	47
5. BARTER SİSTEMİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ.....	48

İKİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

1. BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ	52
1.1. İki Taraflı (Bilateral) Barter	52
1.2. Çok Taraflı (Multilateral) Barter.....	53
2. BARTER SİSTEMİNİN TARAFLARI.....	54
2.1. Barter İşletmesi	54
2.2. Barter Üyesi.....	55
2.2.1. Mal ve/veya Hizmet Sunan Üye	56
2.2.2. Mal ve/veya Hizmet Talep Eden Üye	56
3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ.....	56
3.1. İşletmelerin Sisteme Katılması	57
3.2. Sistemde İşlem Yapılması	59

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERDE BARTER SİSTEMİ ARAŞTIRMASI

1. ARAŞTIRMANIN KONUSU	65
2. ARAŞTIRMANIN AMACI	65
3. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ	66
4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	70
4.1. Araştırma Modeli	71
4.2. Araştırma Evreni ve Örneklemi	72
4.3. Araştırma Verilerinin Toplanması ve Değerlendirilmesi	73
5. ANALİZ VE YORUM	75
5.1. Araştırma Kapsamındaki Barter İşletmeleri	90
5.2. Barter İşletmelerinin Görüşleri	91
 SONUÇ VE ÖNERİLER	 96
EKLER	101
KAYNAKÇA	109

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1.1. 2008 Yılı İtibariyle Türkiye'deki Mevcut Offset Durumu	14
Tablo 1.2. Coğrafi Bölgelere Göre Yıllık Barter Rakamları	23
Tablo 1.3. Geçiş Ekonomilerinde Barter	30
Tablo 3.1. Eskişehir'in İmalat Sanayii Gelişmişlik Sıralamasındaki Durumu	67
Tablo 3.2. Eskişehir'in İller Arası Rekabetçilik Endeksindeki Yeri.....	69
Tablo 3.3. Katılımcıların Unvanları	74
Tablo 3.4. İşletmelerin Faaliyet Alanları	75
Tablo 3.5. İşletmelerin Büyüklükleri	77
Tablo 3.6. İşletmelerin Barter Sisteminden Haberdarlık Durumları	77
Tablo 3.7. İşletmelerin Barter Sisteminden Haberdar Olma Yolları.....	78
Tablo 3.8. Barter İşletmelerinin Doğrudan Tanıtım Faaliyetleri	79
Tablo 3.9. İşletmelerin Barter Sistemi Hakkındaki Bilgi Durumları.....	80
Tablo 3.10. İşletmelerin Barter Sistemiyle Daha Önce Ticaret Yapma Durumları	81
Tablo 3.11. İşletmelerin Barter Sisteminin Faydaları İle İlgili İfadelere Yaklaşımı.....	82
Tablo 3.12. İşletmelerin Barter Sisteminin Sakıncalarına ve Sisteme Olan Genel Bakış Açısına Yönelik İfadelere Yaklaşımı	84
Tablo 3.13. Sistemin Eskişehir'deki Durumuyla, Barter İşletmelerinin Şehre-İşletmelerinse Bartera Yaklaşımlarıyla İlgili Görüşler	86
Tablo 3.14. "Barter Sistemi İle Ticaret Yapmayı Düşünür müsünüz?" Sorusuna Yönelik Yaklaşımlar	87
Tablo 3.15. Sektörlere Göre Bartera Bakış Açısı	88
Tablo 3.16. İşletme Büyüklüğüne Göre Bartera Bakış Açısı	89
Tablo 3.17. Barter İşletmelerinin İş Hacimleri	92
Tablo 3.18. Barter İşletmelerinin Faaliyet Gösterdikleri Yerler	93
Tablo 3.19. Barter İşletmelerinin Eskişehir'de Faaliyet Göstermeme Nedenleri.....	93

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Karşılıklı Ticaret'e Konu Olan Barter İşlemleri	11
Şekil 1.2. Bir Offset İşlemi.....	13
Şekil 1.3. Yıllara Göre Dünya'da Barter Ticaret Hacmi.....	22
Şekil 2.1. Çok Taraflı Barter.....	54
Şekil 2.2. Barter Bilgi Ekranından Bir Görüntü	61
Şekil 2.3. Barter Sisteminin İşleyişine Bir Örnek.....	62
Şekil 3.1. Barter İşletmelerinin 2010 Yılı İtibariyle Üye Sayıları	91

KISALTMALAR LİSTESİ

- ABD:** Amerika Birleşik Devletleri
BCI: The Barter Clearing & Information
BK: Borçlar Kanunu
BKZ: Bakınız
DPT: Devlet Planlama Teşkilatı
DVK: Damga Vergisi Kanunu
EBB: Euro-Barter Business
ESO: Eskişehir Sanayi Odası
ETO: Eskişehir Ticaret Odası
GATT: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GVK: Gelir Vergisi Kanunu
IRTA: Dünya Barter Birliği
KDVK: Katma Değer Vergisi Kanunu
KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KSA: Karşılıklı Satın Alma
KVK: Kurumlar Vergisi Kanunu
REB: Rus Ekonomik Barometresi
SPSS: Statistical Package for Social Sciences
SSCB: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TDK: Türk Dil Kurumu
TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTK: Türk Ticaret Kanunu
URAK: Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu
WIR: World International Reciprocal – Genossenschaft
WTCA: Dünya Ticaret Merkezleri Birliği
WTC Barter: World Trade Center Barter

GİRİŞ

Günümüzde işletmeler bir yandan hemen her sektörde yaşanan kıyasıya rekabet koşullarıyla mücadele ederken, diğer yandan da küresel boyutta yaşanan ekonomik krizlerin neden olduğu olumsuzluklara katlanmak durumundadır. İşletmelerin katlandıkları finansman maliyetlerinin giderek arttığı mevcut koşullarda finansman işlevini geleneksel yöntemlerle sürdürmek her geçen gün daha da güçleşmekte ve işletmeler farklı finansman tekniklerini kullanmaya yönelmektedir. Finansmanda yaşanan sıkıntılar doğal olarak üretim ve pazarlama gibi diğer temel işletme işlevlerini de olumsuz yönde etkilemekte ve işletmeleri güç durumda bırakmaktadır.

Nakit kullanmaksızın ticaret yapma ve uygun koşullarda finansman sağlama olanağı veren barter sistemi işletmelere bu güçlükler karşısında bir seçenek oluşturmaktadır. Modern anlamda ilk kez büyük buhran yıllarında dünyanın tanıştığı barter, ilerleyen dönemlerde özellikle piyasalardaki istikrarın ve paraya olan güvenin azaldığı yerlerde yoğun şekilde kullanılmıştır. Ancak barter sadece zorlu ekonomik koşulların yaşandığı dönemlerde başvurulacak bir çare olmanın ötesinde işletmelerin olağan faaliyetlerini desteklemek, ek gelirler elde etmek için kullanabilecekleri bir ticaret ve finansman sistemidir. Son yıllarda pek çok barter işletmesinin oluşturduğu kaliteli barter organizasyonları ile barterin dünyadaki toplam yıllık cirosunun giderek artması bu bilincin oluşmaya başladığının bir göstergesi olarak nitelendirilebilir.

Parayı ticari hayattan kaldırmak gibi bir amaç taşımayan, ancak parasız da ticaret yapılabilceğini gösteren barter sistemi hemen her sektörden, her büyüklükteki işletmenin mevcut faaliyetlerini desteklemek amacıyla kullanabilecekleri bir ticaret ve finansman seçeneğidir. Türkiye'deki ilk uygulamaları 1990'ların başlarına dayanan, dolayısıyla köklü bir geçmişi olmayan barter sistemi zaman geçtikçe daha fazla tanınmakta ve yaygınlaşmaktadır. Türkiye'de, önceleri İstanbul, Ankara gibi büyük şehirlerde

faaliyet gösteren barter işletmeleri son yıllarda diğer şehirlerde de şubeler açarak faaliyet alanlarını genişletmektedirler. Eskişehir'e yakın Konya, Bursa gibi şehirlerde de faaliyet göstermeye başlayan barter işletmelerinin Eskişehir gibi önemli bir ilde neden faaliyet göstermedikleri sorusu bu tezin çıkış noktasını oluşturmuştur.

Eskişehir'deki işletmelerin bartera bakış açıları ortaya koymayı, barter işletmelerinin dikkatini Eskişehir'e çekmeyi ve Eskişehir'deki işletmelere ticarete bir seçenek sunmayı amaçlayan bu tez üç bölümden oluşmaktadır:

Barter sisteminin ayrıntılı olarak tanıtılmaya çalışıldığı ilk bölümde barter kavramı; tanımı, kapsamı ve türleriyle ele alınmış, sistemin tarihsel gelişimi, işlevleri, faydaları ve sakıncalarıyla beraber hukuki niteliğiyle de ilgili bilgi verilmiştir. İkinci bölümde; sistemin çalışma şekilleri, tarafları ve işleyişine değinilmiş ve konunun teorik altyapısına ait bilgiler tamamlanmaya çalışılmıştır. Üçüncü ve son bölümde ise Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmelere yönelik yürütülen araştırmayla ilgili veriler, araştırmanın sonuç ve yorumlarının yanı sıra konunun diğer tarafı olan barter şirketlerinin konuyla ilgili görüşleri de yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİ

1. BARTERİN TANIMI, KAPSAMI VE TÜRLERİ

1.1. Tanımı ve Kapsamı

İnceleme konumuz açısından bir sistemi anlatan ve İngilizce kökenli bir kelime olan barter, mal ve hizmetlerin para olmadan karşılıklı değişimini ifade etmektedir. Barterin Türkçedeki en yakın anlamları takas ve trampa olarak göze çarpmaktadır. Barterla ilgili yapılan pek çok tanımda bu iki sözcüğün öne çıktığı görülmektedir. Türk Dil Kurumu'nun (TDK) hazırladığı Güncel Türkçe Sözlük'te barter kelimesinin bir karşılığı olmamakla birlikte takas kelimesi; 1. Değişim, 2. *ticaret* İki ülke arasında yapılan alışverişin karşılıklı olarak malla ödenmesi, trampa ise değişim olarak tanımlanmıştır. TDK'nın İktisat Terimleri Sözlüğü'nde ise "takas" kelimesi İngilizce "barter" kelimesine karşılık olarak gösterilmiştir.¹

Kelime; hukuk ve ticarete ait bir terim olarak ayrıca mübadele usulü ile alışveriş, eşyaya karşılık eşya vermek suretiyle alışveriş, bir hak veya malın başka bir hak veya mal ile para kullanılmadan değiştirilmesi şeklinde açıklanmaktadır.²

Bir sistem olarak ele aldığımızda, barter; sadece üye olan şirketlerin birbirleriyle alışveriş yapabildikleri, satın alınan mal veya hizmetin bedelinin, üretilen mal veya hizmetle ödendiği bir ortak pazardır.³

¹ <http://tdkterim.gov.tr/bts/?kategori=verilst&kelime=takas&ayn=tam> (04.08.2009)

² Herdem Belen, **Barter Sistemi Hukuki Yapısı Ve İşleyişi** (Birinci Basım, Beta Yayınevi, İstanbul, 2007), s.2-3.

³ M. Sırrı Şimşek, **Parasız Ticaret Barter** (Kapital Medya A.Ş. , İstanbul, 2004), s.28.

İşletmelerin hem ihtiyaçlarını satın alabilecekleri, hem de ürettikleri mal veya hizmetleri satabilecekleri bir ticaret sistemi olan barter, kısaca finansal takas olarak da tanımlanmaktadır.⁴

Barter teriminden, tanımından ve kapsamından bahsederken sık sık takas terimine değinilmektedir. Bu noktada barter ile takas arasındaki farkın ne olduğundan, barterin takasa göre ne çeşit bir üstünlüğü olduğundan bahsetmek yerinde olacaktır.

Takas, barter uygulamasının daha saf ve ilkel şeklidir. Takas işlemi, iki kişi arasında yapılan bir işlem olup 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 ise, çok sayıda işletme ve birden fazla mal ya da hizmet bulunmakta, bunlar takasta olduğu gibi bire bir değil, barter sistemi içinde faaliyette bulunmaktadır. Barter; klasik ve dar anlamdaki takas boyutundan daha geniş bir anlamı ifade eden bir sistemdir. Sistem, üye işletmelerin ihtiyaçları olan malları ve hizmetleri, bu konuda bir sınırlama olmaksızın para ödmeden ve hiçbir şekilde nakit akışını bozmadan alabilmelerine, bunun karşılığında da atıl kapasitesinde duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmelerine olanak sağlamaktadır. Dünya uygulamalarından, barter sisteminin kişilere ve kurumlara sunduğu birçok üstünlüğün olduğunu görmek mümkündür.

Takas işleminde mal ve hizmet talep ve arzının aynı anda karşılaştırılması büyük zorluk yaratmaktadır. İşte bu noktada barter sisteminin üstünlüğü ortaya

⁴ M. Sırrı Şimşek, "Barter Sistemi", **Barter Ekonomi Dergisi**, Yıl: 2 Sayı 16 (Nisan 1999) , s.32.

çıkılmaktadır. Oluşturulan sistem, mal ve hizmet talep ve arzının bir araya geldiği bir pazar oluşturarak bünyesindeki işletmelere yardım etmektedir.

Sistem, özellikle pazarlama, finansman ve satın alma konularında ek kaynaklara ve yeni yöntemlere ihtiyaç duyan işletmelerin, ortak bir mal ve hizmet havuzu içinde ihtiyaçları olan mal ve hizmetleri kasalarındaki nakit ile değil, kendi üretmiş oldukları mal ve hizmetleri vererek satın almalarına imkân sağlamaktadır. Bu özelliği ile kriz ekonomisinde alternatif çözüm arayışı içinde olan işletmelere önemli bir imkân sunmaktadır.

Barter sistemi, girişimcilerin ellerindeki stoku alışverişe sunarak, ellerinde nakit değerleri olmasa bile ihtiyaç duyduklarını ihtiyaç duydukları anda elde edebildikleri bir sistemdir. Sistem, daha çok işletmelerin atıl stoklarını eritmeye yönelik olarak çalışmaktadır. Bununla beraber, işletmelerin normal satışları içindeki mal veya hizmetleri de sistem aracılığı ile satmaları mümkün olmaktadır.

Dünya Barter Birliği (IRTA: The International Reciprocal Trade Association) yaptığı tanıtımda iki önemli noktaya dikkat çekmiştir. Buna göre barter;⁵

- a) Kaynak sağlamanın görece ucuz bir yoludur,
- b) İşletmeler barterin üstünlüklerinden yararlanmak için;
 - Stok devir hızı yavaş olan, satmakta güçlük çektikleri mallarla
 - Atıl kapasitelerinde bulunan malları sisteme sunmalıdır.

Barter; para vermeden alış veriş imkânı tanıdığı için işletmeler açısından bir finansman tekniğidir. İşletmelerde finansman yükünün hafifletilmesi, işletmelerin

⁵ Sergei Guriev ve Dimitri Kvasov, “**Barter For Price Discrimination**”, (CEFIR - Center for Economic and Financial Research, Working Paper, Moskow New Economic School, Moskow, 2003) , s.2

sattığı mal ya da hizmetin girdi maliyetinin düşürülmesi anlamını taşımaktadır. Barter finansman tekniği, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetini oldukça aşağı çeken bir tekniktir. Çünkü barter sistemiyle finansman; mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ya da hizmete karşılık olarak yine mal ya da hizmetle ödenmektedir.

Sistem yoluyla karşı karşıya gelen alıcı ya da satıcılar, talepte bulundukları mal ya da hizmetin temini için faiz yüküne katlanmazlar. Aynı mal ya da hizmeti kredi kullanmak yoluyla satın almak istediklerinde ise, kredilendirdikleri tutar kadar faiz yüküne katlanırlar. Kısacası barter sisteminde faiz yoktur.⁶

Barter, çok sayıda alıcı ve satıcının bir arada karşı karşıya geldiği geniş bir pazar olmanın yanı sıra bu alıcı ve satıcıları belli kurallar çerçevesinde ve belli ölçütlere göre bir araya toplayan, alıcı ve satıcının haklarını ve sorumluluklarını belirleyen bir sistemdir. Bu nedenle barter sadece bir takas sistemi değildir. Barter; alıcı ve satıcıların mevcut ekonomik şartlarda en iyi şartlarda pazarda bulunup, alışverişlerini bu pazarda yapmalarını sağlayan, belirli niteliklere sahip kişi ya da kurumların üye olabildikleri ya da sistemden yararlanabildikleri bir alışveriş kulübüdür.⁷ Barter firmaları yaptıkları işlemler karşısında bir komisyon almaktadırlar.⁸

Değişim aracı olarak paranın kullanıldığı bu ticaret yönteminde işlemler organizatör nezdinde tutulan hesaplar aracılığıyla izlenir. Mal ve hizmetlerini arz eden üye, kendi malı için henüz bir alıcı çıkmamış olsa bile, diğer üyelerle işlem yapabileceğinden, bir tür kredi kullanma imkânına da sahip olabilmektedir.

⁶ Ömer Tekşen, **Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma** (İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayını, İstanbul, 2006), s.23.

⁷ S. Burak Arzova, **Barter İşlemleri** (Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000), s.1.

⁸ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh ve Daniel P. Sullivan, **International Business – Environment and Operations** (Tenth Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey, 2004), s.528

İşlemin bu şekilde çok taraflı hale getirilmesi, arz edeni karşı tarafın malını alma mecburiyetinden de kurtararak üyeye ihtiyacı olan malı seçme özgürlüğü sağlamaktadır.⁹

Sistemdeki işletmeler sistem işleticisi firmanın oluşturduğu bir havuzda işlemleri gerçekleştirmektedirler. Üyeler söz konusu havuza borçlanarak mal veya hizmet almakta ve oluşan bu borçlarını havuza sundukları mal ve hizmetleriyle geri ödemektedirler. Benzer şekilde sisteme mal veya hizmet sunan işletme sistemden alacaklı duruma geçmekte ve bu alacağını havuzdan alacağı mal ve hizmetlerle karşılamaktadır.

1.2. Türleri

Barter sisteminde, gerçekleştirilen işlemlerin tipine ve ödeme oranına göre bir sınıflandırmaya gidilmektedir. İşlem tipine ve ödeme oranına göre barter türleri şu şekildedir:

1.2.1. İşlem Tipine Göre Barter Türleri

Barter sisteminde başlıca üç işlem çeşidinden bahsetmek mümkündür. Bunlar perakende barter, toptan barter ve karşılıklı ticarettir.

1.2.1.1. Perakende Barter

Burada bir işletme ağına, bir broker (simsar) tarafından verilen aracılık hizmetiyle üyelerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimi yapmaları söz konusu olmaktadır. Büyük ölçekli üreticiler, hizmet işletmeleri, perakende satış yapanlar, bankalar, hatta serbest meslek grupları bile bu sisteme dahil olabilmektedirler.

⁹ Tekşen, **a.g.e.**, s.24

Perakende barter, yerel bölge veya ülke sınırları içinde yapılan ticari kapasiteyi geliştirmekten, günlük yaşamı iyileştirmeye kadar yapılan ticari faaliyetleri kapsayabilmektedir.¹⁰

Barter exchange de denilen bu barter türünde işlemler mal ve hizmet bedelinin karşılığı olarak barter doları olarak hesaplanmaktadır. Bu sistemde hangi mal ve hizmetlerin satılabilir veya alınabilir olduğunu gösteren ana kayıtlar tutulmakta ve bunlar üyelerin hizmetine sunulmaktadır. Tıpkı banka hesaplarında olduğu gibi, barter dolarları her bir şirketin cari hesaplarına borç veya alacak olarak kaydedilmektedir. Üyelerin tümüne barter brokerları tarafından hizmet verilmektedir. Barter işlemleri, üye olan kuruluşların barter yetkilileri tarafından bazen de barter brokerları tarafından yapılmaktadır. İşlemlerin çoğu %100 barter esasına göre yapılmaktadır.

1.2.1.2. Toptan Barter

Burada iki işletmenin birbirlerinin ürünleriyle direkt olarak ilgilenmesi söz konusudur. Üretici, ana dağıtım firması ve toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin, kendi mal ve hizmetlerini ticari ilişkide bulundukları işletmelerle takas etmeleri işlemleri bu gruba girmektedir.

Bilinen en karakteristik örneği, basın yayın kuruluşlarının, reklamını aldıkları firmaların ürünleriyle reklam hizmetlerini takas etmeleridir. Genellikle nakit akışı

¹⁰ Ali Çımat ve Mehmet Avcı, "Türkiye'de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi", **Mali Çözüm Dergisi**, Yıl: 12, Sayı:60, Temmuz-Ağustos-Eylül 2002, s.152

temin etmek amacıyla yapılır. Üretici, toptancı ve dağıtım firmaları stokta kalan mallarını eritmiş olurlar.¹¹

Toptan barter organizatörleri broker sisteminden farklı olarak müşteri bulan alıcı ve satıcılar gibi davranmaktadırlar.

1.2.1.3. Karşılıklı Ticaret (Countertrade)

Barter, uluslararası alanda karşılıklı ticaret (Countertrade) şeklinde gerçekleşmektedir. Mal, hizmet veya teknoloji satışı karşılığında ödemelerin nakit esassından başka şekillerde yapıldığı ticaret usullerine genel olarak karşılıklı ticaret denir. Nakitin yerine geçen başlıca ödeme şekilleri; malla, hizmetle, teknoloji transferi ile veya alacakların devri ile ödemedir.¹² Karşılıklı ticaret günümüzde dünya ticaretinde rakamsal olarak çok önemli yer tutmaktadır. Dünyada karşılıklı ticaret yoluyla yıllık 1 trilyon dolarlık ticaret yapılmaktadır.¹³

Karşılıklı ticaret temelde barter ile aynı şeyi ifade etmektedir.¹⁴ Çeşitli ülkelerden şirketlerin mal ve hizmet değişimi yapmasıyla gerçekleşir. Genellikle büyük işletmelerin katılımı söz konusu olsa da küçük işletmelerin katılımı da mümkündür.¹⁵ Karşılıklı ticaret genelde ithalat ve ihracat işlemleri şeklinde gerçekleşir. İthalatçının ihracatçıdan mal alması ve bunun karşılığını kendi

¹¹ Çımat ve Avcı, **a.g.m.** , s.152

¹² Nüvit Oktay, **Karşılıklı Ticaret Sistemi (Countertrade) Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulaması** (T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1987), s.9

¹³ David Boyle, **The Money Changers: Currency Reform From Aristotle To E-Cash** (Earthscan Publication Ltd., London, 2002), s.224

¹⁴ Christopher M. Korth, **International Countertrade** (Quorum Books, Connecticut, 1987), s. 2

¹⁵ Les R. Dlabay ve James Calvert Scott, **International Business** (Second Edition, South Western-Thomas Learning, Cincinnati, 2001) s. 157

mallarıyla ödemesi esasına dayanır. Karşılıklı ticaret işleminin mümkün olabilmesi için mal veya hizmet satıcısının bu işlem karşılığındaki alacağının tamamını veya bir kısmını alıcı ülkenin yapacağı mal veya hizmet ödemesiyle almayı kabul etmesi gerekmektedir.¹⁶ Karşılıklı ticaret; bir ülkenin mal, hizmet ve teknoloji ihracı karşılığında, bunların bedellerini konvertibl döviz dışında başka araçlarla geri alma usullerini kapsayan dış ticaret yöntemidir.¹⁷ Karşılıklı ticarete gerçekleştirilen işlemler, paranın hiç yer almadığı klasik takastan en az iki parasal işlemin gerçekleştiği karşı alıma kadar değişen çeşitli uygulamaları içermektedir. Bu uygulamalar, ödemenin yerine malla, hizmetle, teknoloji transferi ve/veya alacakların devri ile gerçekleşebilir.¹⁸

Dünya ekonomisinde modern anlamda karşılıklı ticaret uygulamalarına 1929-1930 Dünya Ekonomik Krizi ile başlanmıştır.¹⁹ Bazı karşılıklı ticaret örnekleri şunlardır:²⁰

- Güç ekipmanları üreten bir İtalyan işletmesi olan ABB SAE Sadelmi SpA, Tayland'ın Elektrik Üretim Yetkilisi'yle 720 milyon bahtlık yani 17,7 milyon dolarlık bir anlaşma yapmıştır. Anlaşma gereğince İtalyan işletmesi kendisine yapılacak ödemenin 218 milyon baht yani 5.4 milyon dolarlık kısmının Tayland ürünleriyle ödenmesi kararlaştırılmıştır.
- Suudi Arabistan ve Boing arasında yapılan anlaşmayla Boing 10 adet 747 jet satmış, bunun karşılığında alacağını piyasa fiyatının %10 altında fiyattan hesaplanan ham petrol olarak almıştır.
- General Elektrik Romanya'da 150 milyon dolar değerinde elektrik jeneratörü projesiyle ilgili kontrat imzalamış bunun karşılığında Romanya'nın içinde

¹⁶ Emin Çarıkçı, **Countertrade Policies and Prospect for Cooperation Among Islamic Countries** (TOBB Publication, Ankara, 1989), s.12

¹⁷ S. Rıdvan KARLUK, **Uluslararası Ekonomi** (Beta Basım A.Ş. , 7. Baskı, Kırklareli, Eylül 2003), s.431

¹⁸ Aynı, s.431

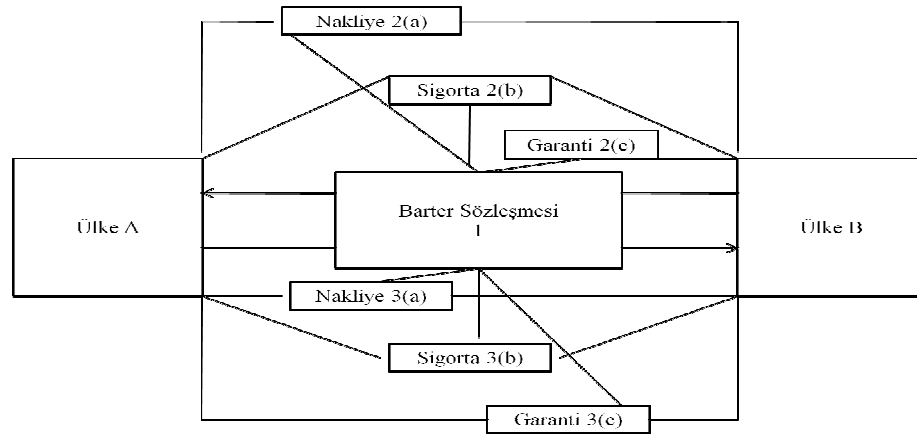
¹⁹ Aynı, s.432

²⁰ Charles W.L. Hill, **International Business: "Competing In The Global Marketplace"** (McGraw-Hill/Irwin, New York, 2007), s.546-547

bulunmadığı pazarlarda bu ülkenin 150 milyon dolar değerindeki ürünlerini pazarlamıştır.

- Venezuela hükümetinin Caterpillar'la yaptığı anlaşma gereği 350 bin ton demir cevheri karşılığında Caterpillar'dan çeşitli makineler alınmıştır.
- Arnavutluk 60 milyon dolar değerindeki gübre ve metanol karışımı karşılığında kaynak suyu, domates suyu ve krom cevheri gibi mallar önermiştir.
- Philip Morris Rusya'ya gübre yapımında kullanılan kimyasallar karşılığı sigara göndermiştir. Bu kimyasalları Çin'e cam eşyası karşılığında gönderen Philip Morris bunları Kuzey Amerika'da perakende olarak satmıştır.

Ülkeler arasındaki karşılıklı ticarete konu olan barter işlemlerini açıklamaya yönelik bir şekil ve şekil ile ilgili açıklamalar aşağıda yer almaktadır.



Şekil 1.1. Karşılıklı Ticaret'e Konu Olan Barter İşlemleri

Kaynak: Caroline Humphrey ve Stephen Hugh Jones, **Barter, Exchange and Value** (Cambridge University Press, Cambridge 1992), s.40.

Şekille ilgili açıklamalar:²¹

1. Ülke A ve Ülke B, Mal 1 ve Mal 2'nin değişimi amacıyla Barter anlaşması yapmaktadır.
2. Mal 1 Ülke B'den Ülke A'ya gönderilmektedir. Bu işlemi kolaylaştırmak için 3 ayrı anlaşma yapılmaktadır. Bunlar;

²¹ Humphrey ve Jones, **a.g.e.**, s.39

- 2(a). Malın nakliyesine veya nakliyesi sırasında kullanılacak rotaya ilişkin bir anlaşma;
- 2(b). Malların nakliyesi sırasında sigortalanmasına ilişkin sigorta şirketi ile yapılan anlaşma ve
- 2(c). İşlem başarısını güvenlik almak için alınan bir banka garantisi veya ek kredi mektubu.
- 3. Mal 2 Ülke A'dan Ülke B'ye gönderilmektedir. Bu gönderim sırasında üç yardımcı anlaşma daha yapılmaktadır:
 - 3(a). Mal 2'nin taşınmasına ilişkin anlaşması;
 - 3(b). Mal 2 için bir sigorta anlaşması;
 - 3(c). Mal 2'nin sevkiyatını güvenlik altına almak için alınan bir banka garantisi veya ek kredi mektubu.

Başlıca karşılıklı ticaret yöntemleri şunlardır:

A- Karşılıklı Satın Alma (Counterpurchase)

Karşılıklı satın alma (KSA) işlemlerinde ilkel takas iki ayrı işleme bölünmüştür. Bu işlemde orijinal satış ve karşı satış (veya karşı satın alma) şeklinde iki adet sözleşme yapılmaktadır. Daha sonra sözleşme bir protokolle birbirine bağlanmaktadır. Böylelikle bir KSA işlemi oluşmaktadır. KSA işlemine aynı zamanda paralel barter ve ticari denkleştirme de denmektedir. Ancak, karşılıklı satın alma terimi yapılan işlemi daha açık şekilde ifade etmesi nedeniyle daha sık kullanılmaktadır.²² Bu işlemde tedarikçi, mal veya hizmetlerini sattığı taraftan bu mal veya hizmetlerle ilgisiz başka mal veya hizmetler satın alır.²³

Bu işlemlerde taraflar birbirlerine döviz ile ödeme yapmaktadır. Ancak bu işlemlerin değerleri çoğu zaman birbirine çok yakın veya eşit olduğundan sonuçta her iki tarafın da herhangi bir ödeme yapmaması söz konusu olmaktadır. Bu nedenle bu işlemleri parasız ticaret olarak görmek yanlış olmaz.

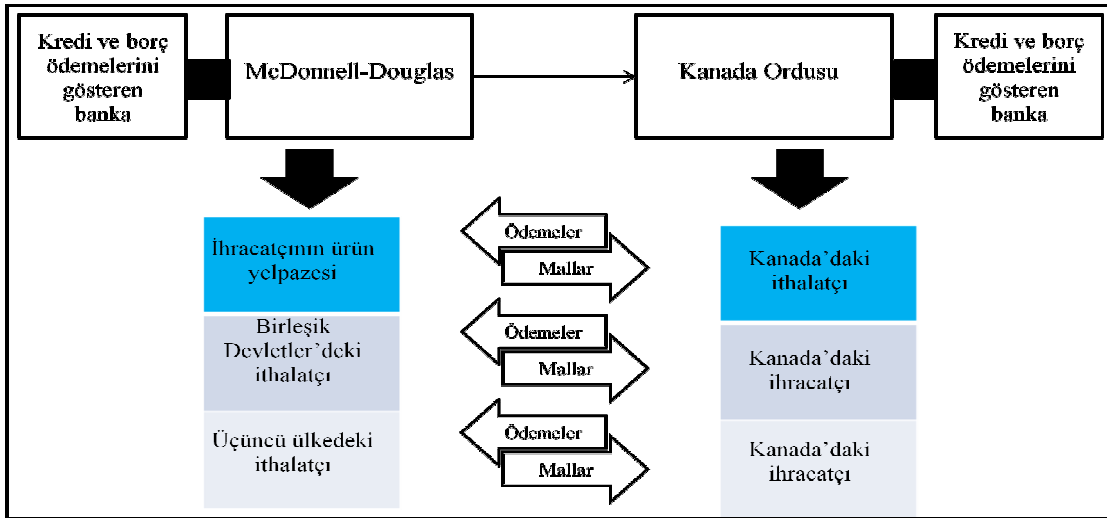
²² Oktay, **a.g.e.**, s.29

²³ Carl A. Nelson, **International Business: "A Manager's Guide to Strategy in the Age of Globalism"** (International Thompson Business Press, London, 1999), s.193

B- Offset

Offset, karşılıklı satın alma (counterpurchase) anlaşmasının özel bir çeşididir.²⁴ Özellikle büyük çaplı savunma sanayi ihalelerinde uygulanan karşılıklı satın alma işlemidir. Offset aslında bir dengeleme işlemidir. Bu sebeple ofset anlaşmalarından kaynaklanan ticari işlemlere dengeleyici ticaret denilebilir. Offset işlemlerinde karşı satın alma sadece mal satın almayı değil, döviz geliri yaratıcı çeşitli faaliyetleri de kapsar. Bunlar arasında en çok karşılaşılanlar uluslararası pazarlama yardımı, yabancı sermaye yatırımları ve teknoloji transferidir.²⁵ Özellikle büyük ölçekli alımlarda çok sık kullanılan offset işlemleri uluslararası karşılıklı ticarete önemli bir yere sahiptir.

Offset anlaşmaları genelde uzun dönemli anlaşmalardır. Genelde taşeronluk anlaşmaları, lisanslı üretim, ortak girişim (joint venture) veya teknoloji transferi şeklinde gerçekleşmektedir.²⁶



Şekil 1.2. Bir Offset İşlemi

Kaynak: Daniels, Radebaugh ve Sullivan, a.g.e., s.529

²⁴ Korth, a.g.e., s.4

²⁵ Karluk, a.g.e., s.433

²⁶ Çarıkçı, a.g.e., s.20

Ülkeler günümüzde savunma harcamalarına çok büyük miktarda para harcamaktadırlar. 1998-2007 yılları arasındaki 10 yıllık dönemde dünyadaki savunma harcamaları %45'lik artış göstermiş ve 2007'de 1,339 trilyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'de de durum benzerdir. Türkiye'nin savunma harcamaları 2008 yılında 11 milyar ABD Doları civarına ulaşmıştır. Bu harcamaların GSMH'ye oranı %1,9'dur.²⁷ Türkiye de pek çok ülke gibi savunma sanayii alanında çeşitli offset uygulamaları gerçekleştirmektedir. Offset Türkiye gündemine 1980 sonrası uygulamaya konan büyük savunma sanayii yatırımları ile girmiştir.²⁸ Aşağıda Türkiye'nin offset uygulamalarına ilişkin bir tablo bulunmaktadır.

Tablo 1.1. 2008 Yılı İtibariyle Türkiye'deki Mevcut Offset Durumu

İmzalanmış Offset Sözleşmesi (1985-2008)	86 Adet
Başarı ile Tamamlanan Offset	23 Adet
Halen Aktif	63 Adet
Toplam Offset Tutarı	8,2 milyar ABD Doları
Tamamlanan Offset tutarı	4,0 milyar ABD Doları

Kaynak: SASAD, a.g.e., s.68

C- Geri Satın Alma (Buyback)

Bir ülkedeki işletmenin, başka bir ülkedeki işletmeye teçhizat veya anahtar teslimi fabrika satması durumunda, bunların aralarında bir anlaşma yapmasını,

²⁷ Savunma Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD), **Türk Savunma Sanayisi Sektör Raporu 2008**, (TOBB Yayın Sıra No:2009/95, Ankara, 2009), s.6

²⁸ Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), **Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları**, (Yayın No. TÜSİAD-T/99-12/276-1, İstanbul, 1999), s.22

kurulacak olan fabrikada üretilecek olan malın ödemenin yapılmasında kısmen veya tamamen kullanılmasını ifade eder.²⁹

Buy-back, asıl ihracattan kaynaklanan veya bununla alakalı ihracatçının ödeme olarak aldığı üründür. Örneğin, bir madencilik işletmesi başka bir ülkeye giderek orada maden çıkarma işini üstlenebilir ve bunun karşılığında da çıkardığı madenlerden pay alır, bunu da başka ülkelerde kendi adına satışa sunar.³⁰

Geri alım hem ithalatçı ülkeye, hem de ihracatçı ülkeye birtakım yararlar sağlamaktadır. İlk ithalatı gerçekleştiren ülke bu yolla gelişmiş ülkelerden teknoloji transfer ederken, ilk ihracat karşılığında ithalat yapan ülke ise bu yolla hammadde ya da ara mal gereksinimini uzun yıllar garanti altına almış olmaktadır. Geri alım işlemlerinde ihracatçı ya da yatırımcı ülkeye geri satın alım için tanınan süre on yıl ya da daha fazla olabilmektedir. Bu yöntemle gelişmekte olan ülkeler teknoloji transfer edip, üretim kapasitelerini arttırabilmektedirler. Böylelikle de ileriye dönük olarak ürettikleri ürünün pazarını garantilemiş olmaktadır.³¹

D- Satın Al-Sat (Buy-Sell)

Mal ithal ederek satıcı tarafa aktarılan fondan yararlanılarak mal ihraç bedelinin tahsil edilmesine dayalı tekniğe satın al-sat (buy-sell) yöntemi denir. Ödeme güclüğü çeken, döviz sıkıntısı çeken ülkelerle olan dış ticarete kullanılır. Bu yöntemde, ihracat yapacak işletme önce ilgili ülkenin işletmesinden döviz karşılığı mal ithal ederek ona finansman sağlar. İthalat bedelini özel bir hesaba yatırır. Bu bedele denk gelen miktarda ihracatını gerçekleştirdikten sonra,

²⁹ Farok J. Contractor ve Peter Lorange, **Cooperative Strategies in International Business** (Lexington Books, Toronto, 1988), s.426

³⁰ Daniels, Radebaugh, Sullivan, **a.g.e.**, s.528

³¹ Tekşen, **a.g.e.**, s.40

bedelini özel hesaptan tahsil eder. Bu tür ticarete bir özel hesapta bloke edilen ithalat bedeli, ihracat bedelinin tahsili dışında bir amaçla kullanılamaz.³²

E- Üçlü Ticaret (Switch)

Bu anlaşmada üç ülke taraf olarak bulunmaktadır. Üçlü ticaret, iki ülke arasında yapılmış bir ticaret anlaşmasının sonucunda ortaya çıkan satın alma kredi limitinin üçüncü bir ülkeye devredilmesi durumudur.³³

Bir başka tanımlamaya göre; karşılıklı iki ülkenin birinin satmak istediği mal diğer ülkenin satmak istediği mal ile uyuşmadığı zaman araya üçüncü bir ülkenin sokulması suretiyle gerçekleştirilen ticaret şekline, üçlü ticaret denir. Aslında işlem sırasında devreye bir switch şirketi girmiş ise switch, böyle bir şirket yok ise üçlü ticaret (triangular compensation) teriminin kullanılması daha doğru bir yaklaşımdır. Switch'e taraf olan A ve B ülkelerinden A, B'ye sattığı malın karşılığında B yerine C'den ihtiyacı olan malı satın alır. C ise bu satışı, B'den yaptığı mal ithali ile dengeler. Uygulamada bir diğer switch şekli de, karşılıklı satın alma sonucunda, mal satabilmek için ihtiyaç duymadığı ürünleri satın almak durumunda kalan tarafın, belli bir iskonto ile üçüncü bir tarafa ürün stoğunu devrederek nakite kavuşmasıdır. Bu üçüncü taraf, genellikle bu işlemlerde uzmanlaşmış bir switch şirkettir.³⁴

Dış ticaret işlemlerinde switch, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle İsviçre ve Avusturya'da yerleşik switch şirketlerince başlatılmış ve geliştirilmiştir. En çok doğu-batı ve kuzey-güney ticaretinde ortaya çıkmıştır. Karşılıklı satın alma anlaşmaları uyarınca, bir Batılı şirketin ihracatından sonra gelişme yolunda olan

³² Karluk, **a.g.e.**, s.436

³³ Charles W.L. Hill, **Global Business Today** (Third Edition, McGraw Hill/Irwin, Boston, 2004), s.37

³⁴ Karluk, **a.g.e.**, s.436

güney veya eski Doğu Bloğu ülkesi mallarının karşı satın alınması sürecinde görülmektedir. Karşılıklı satın alma anlaşması çerçevesinde mallarını teslim alan şirket, bu mallarını satamama durumu karşısında, bir Batılı switch şirketine belli bir fiyat indirimiyle malları devrederek konvertibl döviz elde eder.³⁵ Şirket böylece söz konusu işlemde edeceği zarar miktarını mümkün olduğunca alt seviyede tutmaktadır.

Barterin uluslararası boyutta karşılıklı ticaret adı altında incelendiğinden ve karşılıklı ticaretin türlerinden bahsettikten sonra uluslararası barterin faydalarını şu şekilde özetlemek mümkündür:³⁶

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

1.2.2. Ödeme Oranına Göre Barter Türleri

Barter işlemleri satılan malın bedelinin barterle ödenme oranına göre yüzde yüz barter ve kısmi barter olarak ikiye ayrılmaktadır.

1.2.2.1. Yüzde Yüz Barter

Barter işlemi ile satılan bir mal ve/veya hizmetin bedelinin tamamının barterle tahsil edilmesi yüzde yüz barter olarak ifade edilir.³⁷ Bu şekilde gerçekleştirilen

³⁵ Karluk, **a.g.e.**, s.437

³⁶ Şimşek, **a.g.e.**, s.31

barter işlemleri, barter sisteminin özünü teşkil eden parasız ticaret anlayışına tamamen uygundur.

1.2.2.2. Kısmi Barter

Barter işlemlerinde alıcı ve satıcı mal bedelinin bir kısmının Barter, bir kısmınınsa nakit yapılacağı konusunda anlaşabilirler.³⁸ Bu şekilde yapılan işlemler kısmi barter olarak değerlendirilmektedir.

2. BARTERİN TARİHSEL GELİŞİMİ

2.1. Dünya’da Barter Sisteminin Gelişimi

Barterin temelleri insanlık tarihinin en eski ticaret şekli olan takasa dayanmaktadır. Tarihin en eski ticaret yöntemi olan takas, yaklaşık eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanılmaksızın mal, hizmet veya teknoloji ile değişimi olarak tanımlanmaktadır.³⁹

Takas, önceleri hayvanların değiş-tokuşu şeklinde yapılmıştır. Daha sonraları ise gıda ürünleri ve elbiselerin karşılıklı değişimiyle devam etmiştir. Ancak değiş-tokuşu yapılan malların değerlerini belirlemede yaşanan güçlükler önce değerli taşların, daha sonra ise paranın ticarettde belirleyici olmasına neden olmuştur. Paranın değişim aracı olmasıyla beraber takasın ticarettteki önemi giderek azalmıştır.

³⁷ Adem Bayındır, “Çoklu Takas (Barter) ve Muhasebeleştirilmesinde Karşılaşılan Sorunlar” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2000) , s.36

³⁸ Aynı, s.36

³⁹ Oktay, **a.g.e.**, s.18

Takasın tekrar ağırlıklı olarak gündeme gelmesi ve barter adı altında bir sistem olarak ortaya çıkması ise uzun zaman almıştır. Değişim aracının para olduğu ekonomik düzen, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan bir dizi gelişmenin ardından sıkıntıya girmiştir. Dünya genelinde büyük bir ödeme sorununun baş gösterdiği bu dönemde ABD dünya ekonomisini yönlendiren en büyük güçtür. Savaş süresince önemli oranda altın biriktiren ABD'de biriken sermaye önemli oranda gayrimenkule ve toprak alımına yönelmiş ve fiyatlar spekülasyon olarak artmıştır. Ancak spekülasyonların sona ermesi ile toprak fiyatlarında düşüş yaşanmış, topraktan çıkan sermaye New York Borsasına yönelmiştir. Hisse senedi fiyatlarının aşırı yükselmesi ile gerçeklerden kopması, Federal Rezerv Bankasının, spekülasyon artışını durdurmak için 1929 yılının yaz aylarında faiz oranlarını önemli ölçüde yükseltmesine neden olmuştur. Hisse senetleri doruk fiyattayken iken, hisse sahipleri satışa yönelerek, New York Borsasının çöküşüne neden olmuşlar, bunu da bankaların çöküşünü bankaların çöküşü izlemiştir.⁴⁰ Böylece büyük bir kriz patlak vermiştir.

ABD'de patlak veren kriz kısa sürede tüm dünyayı etkisi altına almıştır. Altın rezervi ve dolar sıkıntısının yaşandığı bu dönem ticarete ve dolayısıyla ekonomide büyük sıkıntıların yaşanmasına neden olmuştur. 1930'lardan 1944 yılına kadar süren bu dönem "Buhran Dönemi" olarak adlandırılmıştır.⁴¹

Ticarete ve mal takasında büyük sıkıntıların yaşandığı bu dönem barter uygulamalarının tekrar önem kazanmasına ve bir finansal araç olarak gelişmesine neden olmuştur. Barter sistemi ilk şeklini 1930'lu yıllarda ABD'de almaya başlamıştır.⁴² İlk Barter organizasyonu ise 1934'te Avrupa'da kurulmuştur.⁴³

⁴⁰ Gülten Kazgan, **Türkiye Ekonomisinde Krizler 1929-2001: "ekonomi politik" açıdan bir irdeleme** (İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları-109, İstanbul, 2005), s.44

⁴¹ Karluk, **a.g.e.**, s.511

⁴² Adil Düzgün, "Barter Sistemi ve Muhasebe Uygulamaları" (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2000), s.4

⁴³ http://www.appropriate-economics.org/materials/wir_and_barter.pdf (03.03.2010)

Barter 1940'lı yılların sonlarında ve 1950'li yılların başlarında Avrupa ülkelerinin İkinci Dünya Savaşı ardından yaşadıkları mali problemlere de kısmi çözüm olmuştur.

1960'lı yıllarda doğu bloğu ülkelerinin aralarındaki ticari ilişkilerde barter sistemini kullandıkları görülmektedir. Özellikle Çin Halk Cumhuriyeti ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB), barter sistemini, blok içi ve blok dışı ülkelerle ticari ilişkileri geliştirme aracı olarak görmüşlerdir.⁴⁴

Barter, 1982 yılına kadar uluslararası doğu-batı yönlü ticarete odaklanmıştır. 1983 yılına gelindiğinde, küresel durgunluğun etkisiyle kredi bulma imkânları ve likidite azalmış, kuzey-güney yönlü ticaret barterin yeni yönünü oluşturmaya başlamıştır. Barter açısından üçüncü senaryoyu ise güney-güney yönlü ticaret oluşturmaktadır. Bu yönlü barter gelişmekte olan ülkeler arasında yapılmaktadır. Bu ülkeler barter işlemlerini genel olarak tarım ürünlerinin çeşitli mallarla karşılıklı değişimi şeklinde gerçekleştirmektedirler.⁴⁵

Ülkeler arasında karşılıklı ticaret (Countertrade) adı altında gerçekleşen barter işlemleri her geçen yıl küresel ticaretteki işlem hacmi payını arttırmaktadır. Günümüzde pek çok ülke değeri milyar dolarlarla ifade edilen karşılıklı ticaret anlaşmalarına imza atmakta ve her hangi bir nakit akışı olmaksızın ihtiyaçlarını karşılıklı olarak giderme yoluna gitmektedir. Ayrıca barter organizasyonları da işletmeler bazında gün geçtikçe büyümede ve küresel ticarete yıldan yıla büyüyen işlem hacimleriyle dikkat çekmektedirler.

Dünyada bir sektör haline gelen barterin en başarılı örneklerinin ABD'de bulunduğu görülmektedir. Avrupa ve Japonya'da da gelişmeler olduğu ve

⁴⁴ Arife Coşkun, "Uluslararası Ticarete Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Açısından Uygulama Olanakları", (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1994), s.5

⁴⁵ Bart S. Fisher ve Kathleen M. Harte, **Barter In The World Economy** (Praeger Publishers, New York, 1985), s.2-3

gittikçe artan sayıda firmanın barter sistemi ile çalıştığı bilinmektedir. Artık ciddi bir sektör 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 oluşmuştur. Dünya barter ticareti, merkezi ABD’de bulunan IRTA tarafından örgütlenmektedir.⁴⁶

Barter, ülkeler arasındaki anlaşmalarda da kullanılan bir ödeme yöntemi olup, bu anlamda küresel ticarete önemli paya sahiptir. Dünyadaki ticaretin yaklaşık %10’u barter şeklinde gerçekleşmektedir. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade) uluslararası boyutta gerçekleşen yıllık barter işlem hacmini 160-200 milyar dolar olarak tahmin etmiştir. Uluslararası barterin temel nedeni yüksek enflasyon, ticaret kısıtlamaları ve yabancı para değişim sorunlarıdır.⁴⁷

Günümüzde barter küçük işletmeler yanında çok sayıda büyük işletme tarafından da kullanılmaktadır. IRTA’ya göre barter ticaret hacmi barter şirketlerinin artmaya başladığı 1974–1994 arasında üç misli gerçek artış kaydetmiştir; barter ticareti 1.993,32 milyon dolardan 6.050,75 milyon dolara yükselmiştir. Küçük barter şirketlerinin toplam barter ticaret hacmine katkısı çok fazla olamamıştır. 1974 yılında barter şirketleri üyeleri yaklaşık 17.000 firma iken bu sayı 1990’larda 300.000 firmaya yükselmiştir.⁴⁸ Verilere göre, 1990’larda dünya ticaretinin %10’u ilâ %20’si barterin çeşitli şekilleriyle gerçekleşirken, barter eski Sovyet-Bloğu ile serbest pazar ekonomileri arasındaki ticarete önemli yer tutmuştur.⁴⁹ Küresel iletişim ve teknolojinin

⁴⁶ Tekşen, **a.g.e.**, s.29

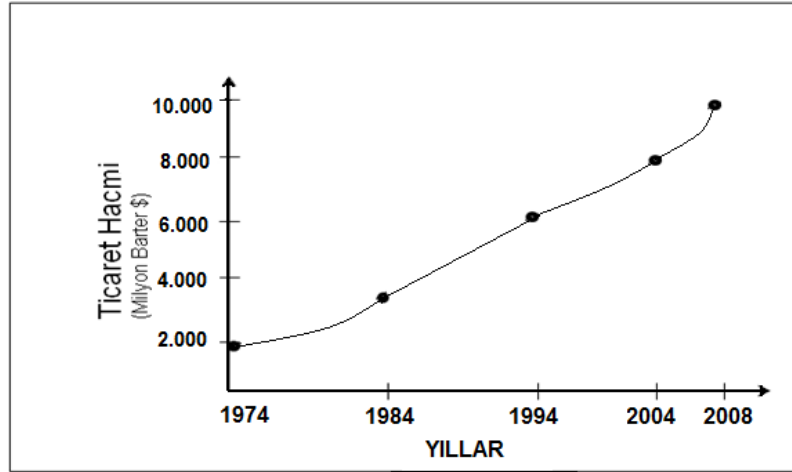
⁴⁷ Akbar Marvasti ve David Smith, “Barter In US Economy: A Macroeconomic Analysis”, (Applied Economics, Working Paper, Routledge Press, London, 1998), s.1078

⁴⁸ Marvasti ve Smith, **a.g.m.**, s.1078

⁴⁹ José Noguera ve Susan Linz, “A Theoretical Model Of Barter In Russia” (CERGE-EI Center for Economic Research and Graduate Education Economics Institute, Working Paper, Michigan State University, Michigan, 2003) s.7

ulaştığı boyutlar düşünüldüğünde barter ticaretinin gücü ve etkinliği daha iyi anlaşılacaktır. IRTA'nın 2004 yılı verilerine göre 5.62 trilyon dolarlık dünya ticaretinin %1,5'ine denk gelen 8.43 milyar dolarlık bölümü para kullanılmayan yöntemlerle gerçekleştirilmiştir. Bu işlemlerin yaklaşık %98'ine denk gelen 8.25 milyar dolarlık bölümü ise barter işletmeleri tarafından gerçekleştirilmiştir.⁵⁰

Yine IRTA verilerine göre 2008 yılında 400 binin üzerinde barter işlemi yapılmış ve barterin küresel ticaretteki payı 10 milyar dolar barajını aşmıştır. 2009 yılında yaşanan küresel krizle birlikte yaşanan ekonomik daralmanın ardından barter ticaretinin daha da fazla ağırlık kazanması ve %15 oranında artması beklenmektedir.⁵¹



Şekil 1.3. Yıllara Göre Dünya'da Barter Ticaret Hacmi

Kaynak: Marvasti ve Smith, a.g.m. s.1078, Adams a.g.m. ve <http://www.irta.com/ReciprocalTradeStatistics.aspx>'dan (02.07.09) yararlanılmıştır.

⁵⁰ <http://www.irta.com/ReciprocalTradeStatistics.aspx> (02.07.09)

⁵¹ <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1931665,00.html?xid=rss-topstories> (09.10.2010)

Coğrafi bölgelere göre yıllık barter rakamları ise şu şekilde gerçekleşmiştir:⁵²

Tablo 1.2. Coğrafi Bölgelere Göre Yıllık Barter Rakamları

BÖLGELER	BARTER İŞLEMLERİ	TİCARET HACMİ
Kuzey Amerika / Latin Amerika	Yaklaşık 500 Adet Ticari Barter İşletmesi	Tahminen 2.3 Milyar Dolarlık Barter Ticaret Hacmi
Avrupa ve Orta Doğu	Yaklaşık 100 Adet Ticari Barter İşletmesi	Tahminen 1.8 Milyar Euroluk Barter Ticaret Hacmi
Basındaki Haberler Aracılığıyla	Yaklaşık 100 Adet Ticari Barter İşletmesi	Tahminen 1.85 Milyar Avustralya Doları Büyüklüğünde Ticaret Hacmi

Kaynak:<http://www.irta.com/ReciprocalTradeStatistics.aspx> (02.07.09)

Tüm bu özellikleriyle barter sistemi dünya ticaretinde giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Barter, özellikle küresel çapta bir mali krizin yaşandığı dönemlerde özellikle nakit sıkıntısı yaşayan işletmeler için ticaret ve finansmanda iyi bir seçenek olarak göze çarpmaktadır. Barter sisteminin ticarete ve finansmanda işletmelere sağladığı pek çok üstünlük bulunmaktadır. Bu üstünlükler ilerleyen bölümlerde daha ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

2.1.1. Dünya Ekonomisinde Barter Uygulamaları

Avrupa kıtası barterda önemli paya sahiptir. Avrupalı ülkeler, küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük holdinglere karşı korumak ve aralarındaki ekonomik işbirliğini geliştirmek için böyle bir sisteme ihtiyaç duymuşlardır. Bu işbirliği sonucunda 1934 yılında İsviçre’de World International Reciprocal – Genossenschaft (WIR) organizasyonu kurulmuştur. Bu organizasyon bilinen en eski barter organizasyonudur. Organizasyon 1950’lerde üye sayısını arttırmaya başlamıştır. Bilgi depolama olanaklarının bilgisayarla gelişmesiyle üye sayısı

65.000'i aşımıştır. Bu rakam 1950-1990 arasında 500 katlık bir artışı ifade etmektedir ve dünyada barter ticaretinin yükselişinin en belirgin örneğidir. WIR sadece İsviçre içinde faaliyet göstermekte olup diğer ülkelerle sadece bilgi alışverişi yapmaktadır. Bugün İsviçre'de kurulan her yeni işletme ticaret odasına kayıt yaptırırken WIR kuruluşuna da kayıt olmaktadır.⁵³ Kuruluşun üye sayısı günümüzde 85.000'dir. İsviçre'deki işletmelerin %20'si organizasyona katılmış durumdadır. Nüfusu sadece 7 milyon olan ülkede tam 1164 emlak şirketi işlemlerini WIR organizasyonun çatısı altında gerçekleştirmektedir.⁵⁴

İsviçre'deki WIR organizasyonunun ardından diğer Avrupa ülkelerinde barter işletmelerinin kurumsallaşabilmesi ancak 1980-1990 yılları arasında mümkün olabilmıştır. Avrupa'da İsviçre dışındaki ilk barter işletmesi 1983 yılında Almanya'nın Hamburg şehrinde kurulmuştur. Ardından 1984 yılında Avusturya'da EBB-Barter işletmesi kurulmuş ve daha çok Doğu Avrupa ülkeleriyle faaliyet göstermiştir. 1986 yılında Viyana'da kurulan The Barter Clearing & Information (BCI) ise; Almanya, Slovenya ve Slovakya'da bayilikler vererek günümüzde yaklaşık 6000 üyelik bir organizasyon haline gelmiştir. Bu ülkelerdeki barter cirosu kuruluşlarından sonraki 3 yılda yaklaşık 10 katlık artış göstermiştir. Nitekim 1990'lı yılların ilk yarısında dünya ticaretinin %40 oranındaki kısmı barterle yapılır hale gelmiştir.⁵⁵ BCI firmasının komisyonsuz çalışma sisteminin içinden birçok komisyon heveslisi kişiler çıkmış, barter firmaları kurmuş ama kısa ömürlü olmuşlardır. 80'li yılların sonunda ve 90'lı yılların başlarında sadece Almanya'da ondan fazla komisyonla çalışan barter

⁵³ Celal Gürsoy, **Barter El Kitabı** (EG Bartering, İstanbul, 1998), s.3

⁵⁴ http://www.appropriate-economics.org/materials/wir_and_barter.pdf (07.10.2009)

⁵⁵ Funda Oduncuoğlu, "Konaklama İşletmelerinde Barter Sistemi Uygulamasının Pazarlama Fonksiyonuna Etkisinin Analizi – Barter Sistemine Üye Olan Konaklama İşletmelerine Yönelik Bir Uygulama" (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Anabilim Dalı, Eskişehir, 2007), s.11

organizasyonu kurulmuş ancak önemli is hacmi gerçekleştiremediğinden kapanmıştır.⁵⁶

Bugün itibarıyla Batı Avrupa ülkelerinin hiçbirinde, barter ve çeşitli karşılıklı ticaret biçimlerine ilişkin yasal düzenleme yoktur. Avusturya, Fransa ve İtalya, Batı Avrupa'da karşılıklı ticaret tekniklerini en yoğun uygulayan ülkelerdir. İtalya, özellikle Ortadoğu ve kuzey Afrika ülkeleri ile petrol barteri yapmaktadır. İsviçre, II. Dünya Savaşı yıllarında ve sonrasında barteri yaygın şekilde kullanan Finlandiya ve Almanya bugün, dış ticaretlerinde barteri çok az kullanmaktadırlar.⁵⁷

Çok taraflı ticaret sisteminin, teoride ve uygulamada öncüsü olan İngiltere, bu sisteme ters düşen uygulamaları destekler görünmemek için, karşılıklı ticaret konusunda uzun süre sessiz kalmayı tercih etmiştir. Ancak son yıllarda; ihracatı artırma, yeni dış pazarlar elde etme ve rekabet şansını kaybetmeme kaygısı, İngiltere'yi, barter ve başka karşılıklı ticaret biçimlerini kullanmak zorunda bırakmıştır. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı bünyesinde bir bölüm, barter ve karşılıklı ticaret yöntemleri, piyasalar, v.b. konusunda, İngiliz ihracatçılarına bilgi vermekle görevlendirilmiştir. Bu birimin tahminlerine göre İngiltere'nin ihracatının %5'i karşılıklı ticaret yoluyla yapılmaktadır. Hükümetin dışında, 4 İngiliz ve 2 Belçika şirketi tarafından, 1984 başında, karşılıklı ticaret konusunda enformasyon sağlayan bir büro kurulmuştur. Bu büro, döviz sıkıntısı içindeki ülkelerin İngiltere'den barter yoluyla mal ve hizmet satın almalarında aracılık

⁵⁶ Ahmet Fethi Durmuş, "Ticari İşlemlerde Barter uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi: Türkiye'nin Rusya ve Türk Cumhuriyetleri İle Ticari İşlemleri Üzerine Bir Araştırma", (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Malatya, 2007), s.153

⁵⁷ <http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680/23548680/> (18.10.2009)

yapmaktadır. Bunların sonucunda, 1990'larda, İngiltere'de barter ticareti hızla yayılmıştır.⁵⁸

Danimarka, barter konusunda yasal düzenleme yapan az sayıdaki Avrupa ülkelerindendir. Barteri daha çok, eski sosyalist ve azgelişmiş ülkelerle yapmaktadır. Bu yolla tarımsal ürünler ve hizmet ihraç ederken hammadde ithal etmektedir. Danimarka'da, karşılıklı ticaret teknikleriyle, hem ithalatın finansmanı hem de ihracatın artırılması hedeflenmiştir.⁵⁹

Avrupa'daki barter şirketleri, ABD'deki uygulamalardan farklı bir yaklaşım içerisindedirler. Barter isini bir enformasyon bankacılığı olarak yapan barter şirketlerinin temel amacı firmaları bu sisteme üye yapmaktır. Firmaları sisteme üye yaptıktan sonra sistemi kullanmalarına zaman ve emek harcamayan barter şirketleri tüm bunları firmaların kendisinden beklemektedir. Bunun için de çoğu barter şirketi firmalardan sadece üyelik ücreti almakta, yapılan barter işlemlerinden komisyon almamaktadır. Üyelik süresince, sistemden yeterince faydalanmadığını düşünerek bir sonraki sene sözleşmesini fesheden üye sayısının çok olması, bu anlayıştan kaynaklanmaktadır.⁶⁰

1929'da patlak veren "Büyük Buhran" (Great Depression) Birleşik Devletler'de yeni ticaret şekillerini gündeme getirmiştir. Bu arayış sonunda malların karşılıklı olarak değişimine konu olan barter sistemi kullanılmaya başlanmıştır.⁶¹ Böylece, modern anlamda barteri kullanan ilk ülke ABD olmuştur.

⁵⁸ <http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680/23548680/> (18.10.2009)

⁵⁹ <http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680/23548680/> (18.10.2009)

⁶⁰ Davacay Dorcpalam, "Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi" (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Programı, İzmir, 2007), s.13-14

⁶¹ Isidore Ostrer, **Modern Money and Unemployment and The Law of Barter** (W.H. Allen Books, London, 1964), s.6

ABD’de barter işletmeleri daha değişik bir biçimde büyüme göstermiştir. Değişik eyaletlerde kurulan barter kulüpleri bulundukları eyaletlerin petrol, tahıl, elektronik, otomobil gibi özel ürünlerini diğer eyaletlerle takas etmekle işe başlamışlardır. Bu sistem haliyle büyük işletmelerin dikkatini çekmiş ve kendi içlerinde kurdukları barter organizasyonları ile işletmelerinin ihtiyaçlarını nakit kullanmadan satın almaya başlamışlardır. Bunlardan başlıcaları: Goodyear, Amoco, Levi Straus Clothing, Converse Shoes, United Airlines, General Motors, Fuji Color Films, 3M, Wilkinson, Pfizer, After Six, Caterpillar, Xerox, Chrysler ve Hilton olarak sıralanabilir.⁶²

ABD’de faaliyet gösteren barter şirketlerinin diğer ülkelerdeki barter şirketlerinden en büyük farkı sistemden alım yapan borçlu firmanın her ay için belirli bir oranda faiz ödemesidir. Üyeler borçlarını kısa sürede ödemeleri için bu şekilde zorlanmaktadırlar. Firmalardan üyelik aidatları ve işlem komisyonları nakit alınmaktadır. İşlem komisyonlarının da alıcıdan ve satıcıdan alındığı ve %5 ile %12 arasında değiştiği görülmektedir.⁶³

Barter, 1980’lerde Amerika yayın sektöründe hızla yaygınlaşmış, bazı televizyon kanallarında önemli bir değişim aracı olarak kullanılmıştır. Fox televizyonu kendi organizasyon yapısı içinde barter bölümü oluşturmuştur. 1990 yılında Amerika’da reklâm şirketleri barterin reklâm gelirlerini kısa bir süre içerisinde yükseltip 1.25 milyar dolar düzeyine çıkaracağını düşünmüşlerdir. Bu öngörülerin gerçekleşmesi ve barter işlemlerinin reklâm sektöründe yaygınlaşması sonucu önemli televizyon şebekeleri 1993’te reklâm gelirlerini % 3,7 arttırmışlardır.⁶⁴

⁶² Bayındır, **a.g.e.**, s.7

⁶³ Dorcpalam, **a.g.e.**, s.12

⁶⁴ Marvasti ve Smith, **a.g.e.**, s.1079

ABD'nin barter konusundaki özel önemi şu başlıklarla özetlenebilir:

- Modern anlamda barterin kullanıldığı ilk ülkedir.
- Barterin en yaygın kullanıldığı ülkedir.
- En fazla barter işletmesinin olduğu ülkedir. Tüm eyaletlerde ve tüm şehirlerde en az bir barter işletmesi faaliyet göstermektedir.
- Barterin en etkili ve başarılı kullanıldığı ülkedir.

1991 senesinin sonunda SSCB'nin dağılmasıyla Rusya başta olmak üzere Doğu Bloğu olarak anılan ülkelerin tümü büyük bir değişim ve geçiş sürecine girmiştir. Her anlamdaki değişim elbet ekonomik anlamda da kendini göstermiş ve zorlu bir geçiş dönemi başlamıştır.

Bu ülkelerden en büyüğü olan Rusya'da, yaşanan bu ekonomik sıkıntı ortamında barter önemli anlamda kullanılan bir ticaret ve finansman yöntemi halini almış, çok yoğun olarak ekonomide yer tutmuştur. Barterin büyük bir hızla büyümesi Rusya'daki en şaşırtıcı fenomenlerden birisidir.⁶⁵

Bu dönemde işletmelerin barteri vergiden kaçmanın bir yolu olarak görmesi, muhasebe kayıtlarındaki çarpıklıklar gibi etkenler hükümetin vergi gelirlerini ve dolayısıyla da ekonomi politikasını olumsuz yönde etkilemiştir. Sonuçta, ülkede 1998 yılında önemli bir finansal kriz yaşanmıştır.

Rusya genelinde piyasa gözlemleri yapan bir kuruluş olan Rus Ekonomik Barometresi'ne (REB: The Russian Economic Barometer) göre endüstriyel satışlarda 1992 yılında %5-10 düzeyinde bulunan barter işlemleri 1998 yılına geldiğinde %50-60'lık bir yer tutmuştur. Bu rakam 2002 yılında %10-15 düzeyine gerilemiştir. Birçok Rus işletmesine göre 1996-1999 yılları arasında

⁶⁵ Sophie Brana ve Mathilda Maurel, "Barter In Russia: Liquidity Shortage Versus Lack Of Restructuring" (Takis Program - Bureau of Economic Analysis of Moskow, Working Paper, Moskow, 1999), s. 3

barter yöntemiyle yapılan mal ticareti, işletmenin içinde bulunduğu sektör ve işletmenin konumuna bağlı olarak işlemler toplamının %40'ı ilâ %70'i arasında seyretmiştir.⁶⁶ Endüstriyel işlemlerde barterin aldığı pay 1999-2000'de %42,9 ve 2001'de ise %30 olarak gerçekleşmiştir. Likidite sorunu Rus ekonomisinde barterin yükselişinin nedeni olarak görülmektedir.⁶⁷ 1995'ten sonra enflasyonun düşmesine rağmen barter işlemlerinin 1998'e kadar artış kaydetmesi de enflasyonun ters yönde bir etki yaptığının göstergesidir.⁶⁸

Rus ekonomisinin 1999-2007 yılları arasında gösterdiği ortalama %6,9'luk büyüme, likidite sorununun azalması, yatırımların ve tüketimin artması barterin ülke ekonomisindeki payını azaltmıştır.⁶⁹ 2009'da yaşanan küresel krizle beraber likidite sorununun tekrar baş göstermesi, kullanımı azalan barter 10 yıllık bir aranın ardından tekrar Rusya'nın gündeme getirmiştir. Bununla birlikte 1990'larda endüstriyel işlemlerde yaklaşık %60 düzeyinde bulunan barterin 2009 yılında ancak %2 oranında yer tuttuğu tahmin edilmektedir.⁷⁰

Diğer geçiş ekonomilerinde de barter işlemleri yapılmaktadır. Bu işlemlerin ekonomide aldığı pay ise ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Hırvatistan, Ukrayna gibi ülkelerin ekonomilerinde barter işlemleri önemli pay tutarken Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerde barterin ekonomide tuttuğu pay daha düşük olmuştur. Aşağıda, geçiş ekonomilerinde 90'ların sonlarında barter işlemlerinin tuttuğu yeri gösteren Dünya Bankası verileriyle hazırlanmış bir tablo bulunmaktadır:

⁶⁶ Noguera ve Linz, **a.g.m.** , s.2

⁶⁷ Pepita Ould Ahmed, "Hysteresis In Post-Soviet Russia: An Institutional and Post Keynesian Perspective" (Journal Of Post Keynesian Economics, Working Paper, M.E. Sharpe Inc., New York, 2003) s.97

⁶⁸ Durmuş, **a.g.e.**, s.157

⁶⁹ Keith Bush, "Russian Economic Survey" (U.S.-Russia Business Council, 2008), s.4

⁷⁰ <http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/28F57EBB-4529-4248-8E45-37F1CAE89BB8/0/w200917.pdf> (09.09.2010)

Tablo 1.3. Geçiş Ekonomilerinde Barter

Ülke	Barter İşlemlerinin 1996 GSYİH'deki Payı	Barter İşlemlerinin 1999 GSYİH'deki Payı	Pay Değişimi
Ermenistan	2,9	2,9	0
Azerbaycan	5,1	4	0,2
Beyaz Rusya	13,1	13,9	0,7
Bulgaristan	4	4,2	-0,2
Hırvatistan	21,7	32,8	11,5
Çek Cum.	3,8	3,3	-0,5
Estonya	5,6	4,1	1,3
Gürcistan	6,8	5,2	-1,4
Macaristan	1,7	0,8	-0,8
Kazakistan	20,7	17,9	-2,8
Kırgızistan	16,5	17,4	1,8
Litvanya	3,1	2,8	0,1
Moldovya	29,6	26,3	-1,3
Polonya	3,9	4,7	0,7
Romanya	8,6	7,3	-0,3
Rusya	23,5	24,1	1,4
Slovakya	19,2	19,2	0,6
Slovenya	17,4	16,30	-0,8
Ukrayna	20,3	24,0	0,4
Özbekistan	23,2	10,2	-13,2
Toplam	12,5	12,1	-0,1

Kaynak: Dalia Marin, Daniel Kaufmann ve Bogdan Gorochofskij, "Barter In Transition Economies: Competing Explanations Confront Ukrainian Data" (CEPR - Centre For Economic Policy Research, Discussion Paper, Munich, 2000) , s.3

Avustralya kıtasına bakıldığında göze çarpan en önemli barter işletmesi 75 binin üzerinde üyesi olan Bartercard'dır.⁷¹ 1991 yılında Avustralya'nın yaşadığı ekonomik durgunluk döneminde kurulan işletme günümüzde 9 ülkede faaliyet göstermektedir. 2008 yılında yaklaşık 1,7 milyar dolarlık işlem hacmi ile çalışan firma 2009 yılında işlem hacmini %20 oranında arttırmış ve 2 milyar doların üstünde işlem hacmine ulaşmıştır. Bartercard bu rakamlarla sadece Avustralya'nın değil, dünyanın en büyük cirolu barter işletmesi durumundadır.⁷²

Japonya'da ise barter şirketlerinin, diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, bartera çok farklı bir yorumla yaklaştığı görülmektedir. Öncelikle barter şirketi sayısı azdır ve en önemlisi çok güçlü finans kaynaklarına sahiptirler. Büyük organizasyonlar ile örgütlenmektedirler. Firmalara, çok zengin hizmet portföyü sunmaktadırlar. Firmaların hem satın alma, hem de satış bölümleri gibi çalışabilmekte, kendi fonları ile finansmanlarını sağlayabilmektedirler. Bunların dışında, teknoloji, pazarlama, üretim, yönetim konularında profesyonel uzman kadroları ile firmaların taleplerini karşılamaktadırlar.⁷³

2.1.2. Dünya Barter Birliği (IRTA)

IRTA, 31 Ağustos 1979 tarihinde, ABD ve dünyadaki kurumsal barter endüstrisini yönlendirmek ve bu alanda yapılan ticareti yüksek standartlar çerçevesinde büyütmek amacıyla kurulmuştur. IRTA, barter ticaretiyle ilgili araştırmalar ve yönlendirmeler, veri bankası hizmeti, güvenlik, uluslararası ticaret bağlantılarının sağlanması, teknik danışmanlık, yeni başlayan şirketlerin kalkındırılması, endüstri ölçümlmeleri gibi faaliyetler yürütmekte, yayınlar

⁷¹ <http://bci.bartercard.com/?page=about-bartercard> (09.09.2010)

⁷² <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1931665,00.html?xid=rss-topstories> (09.09.2010)

⁷³ Mahmut Yardımcıoğlu, "Bir Finansal Tekniğin Muhasebe Disiplini Yönünden İrdelenmesi", **Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi** (Yıl:9 Sayı:10), Karaman, 2006, s.117

yapmaktadır. Kuruluşa 3.500'e yakın barter işletmesi üyedir ve 300 bin kadar kullanıcısı bulunmaktadır.

IRTA, Barter sistemini, bütün ülkelerde tüm ürün ve hizmetler için geçerli kılmakta, uygulamaların analiz ve kontrolünü sağlamaktadır. IRTA'nın amaçları:⁷⁴

- Barter sektörünü tek bir çatı altında toplamak
- Barterı toplum, medya ve devletler düzeyinde geliştirmek,
- Ülkelerde barterla ilgili kararlar almak ve kanunlarda yardımcı olmak,
- Endüstri üyeleriyle büyümeyi ve kârlılığı sağlamak için yeni uygulamaları, fırsatları paylaşmak,
- Kazanılan profesyonel bilgi, tecrübe ve başarılar baz alınarak eğitim ve öğretim ile standartları yükseltmek,
- Değişikliklere giderek ve yeni bilgi sistemlerini üyelere bildirerek barter endüstrisine liderlik yapmak,
- Dünyada Barterın yaygınlaşmasını teşvik etmek ve milletler arası bilgi alışverişinde bulunmaktır.

IRTA'nın görevi sürekli olan kalite ve yönetim standartlarını baz alarak üyelik şartlarını düzenlemek, toplum ile gereksinim duyulan, sorumlu ve birleşmiş parasız ticaret dünyasını eğitmek için çalışmaktır.⁷⁵ Barter sisteminin sağlıklı çalışması ve barter ticaretinin gelişmesi IRTA açısından önemlidir. Birlik bu nedenle "IRTA ahlak kuralları" adı verilen bir dizi kural belirlemiş ve üyelerinden bu kurallara uymalarını istemiştir.

Barter ticaretinde yer alan tarafların yapacakları işlemlerde oluşabilecek çeşitli aksaklıkların önlenmesi, sistemin düzgün çalışması, küresel bazdaki ticarete

⁷⁴ Tekşen, **a.g.e.**, s.31

⁷⁵ Aynı, s.31

barterin payının artırılması gibi konular sisteme karşı bir güven ortamının oluşturulması ile doğrudan ilişkilidir. Barter sistemine dünya çapında bir standart getirmeyi amaçlayan IRTA ahlak kuralları yukarıda saydığımız amaçların gerçekleştirilmesine yönelik kurallardır.

IRTA barter ticaret ahlak kuralları, üyelerin alım ve satım yapma kriterlerini belirlemektedir. Barter pazarında uygulanacak fiyatı tanımlamakta ve üyelerin birbirleriyle olan ilişkilerini düzenlemektedir. Her üye piyasaya uyguladığı fiyattan ürününü barter pazarına arz etmek zorundadır. Piyasadan fahiş fiyat talep edemez. Barter pazarına arz ettiği ürününe müşteri geldiğinde satmak zorundadır.⁷⁶ IRTA ahlak kurallarına göre; bir üye firma ancak bir barter kuruluşu ile çalışabilir. Aynı anda birden fazla barter kuruluşuna üye olamazlar. Bunun sebebi bir barter sistemine üye olan firmaya verilen özel internet şifresi ile hem barter şirketinin hem de üyelerinin sisteme sunduğu bilgilere ulaşabilmesidir. Ticarete haksız rekabete yol açmamak için böyle bir kısıtlama getirilmiştir.⁷⁷

2.2. Türkiye’de Barter Sisteminin Gelişimi

Türkiye’deki barter faaliyetleri Avrupa ve ABD’ye göre oldukça geç başlamıştır. 1990 yılına kadar barter yapılmasını mümkün kılacak hukuki ortam ülkede sağlanamamıştır. Bu yılda çıkarılan ihracat rejimi kararıyla takas ve bağlı muameleler yapılması yasal hale gelmiş, barter işlemleri önündeki engeller kaldırılmıştır. Çeşitli dönemlerde yaşanan ekonomik sıkıntılara, finansal krizlere rağmen 1990 yılına kadar barter faaliyetlerinin yapılabileceği hukuki ortamın sağlanamaması olumsuz bir durumdur. Uygun hukuki ortamın sağlanması ardından Avusturya kökenli Euro – Barter Business (EBB) 1992 yılında açtığı temsilcilikle Türkiye’deki barter faaliyetlerine öncülük yapan işletme olmuştur.

⁷⁶ Düzgün, a.g.e., s.36

⁷⁷ Meral Güney Karlıdağ, “Stok Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finansman Bilim Dalı, Ankara, 2005) s.31

Barter sisteminde sektörel bir kısıtlama, diğer ülkelerde olmadığı gibi Türkiye’de de söz konusu değildir. Her türlü sektörden mal ve hizmet alım–satıma konu olabilmektedir. Bu çeşitliliğin sağlanabilmesi daha çok sistemdeki üyelerin faaliyet alanlarıyla ilgilidir.

Bu işletmeler içinde Türk Barter, Türkiye’de faaliyet gösteren ilk bağımsız barter işletmesi olması nedeniyle önemlidir. İşletme gerçekleştirdiği yıllık 500 milyon TL’lik iş hacmiyle pazarın %75’ini elinde bulundurmaktadır. ISO 9001 kalite belgesine sahip ilk barter işletmeleri Türk Barter, World Trade Center Barter ve Avrasya Barter olmuştur.⁷⁸

Barter, Türkiye’de yeterince tanıtılamamış, yeterince devreye sokulamamış bir sistemdir. Uygulanmaya başladığı ilk yıllar göz önüne alındığında gerek sistemin tanınması bakımından gerekse ulaştığı işlem hacmi bakımından oldukça gelişmiş olsa da bu gelişim yeterli değildir. Barter işletmelerinin faaliyetlerinin İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerde yoğunlaştığı, buna karşın daha küçük şehirlerde barterin yeterince kullanılmadığı görülmektedir. Sistemin tanıtımındaki eksiklikler ve sektöre yönelik özel bir mevzuatın bulunmaması sistemin gelişimin olumsuz etkileyen etkenlerdendir. Barter uygulaması ile ilgili işlemlerde Türk Ticaret Kanunu (TTK) ve Borçlar Kanunu’nun (BK) genel düzenlemelerinden yararlanılmaktadır.

Türkiye sık sık ekonomik krizler yaşamaktadır. Bu kriz dönemlerinde pek çok işletme nakit kullanmaktan kaçınmaktadır. Yine pek çok işletme ihtiyaçları olan mal ve hizmetleri alabilecek nakit paraya sahip olmamakta, benzer şekilde diğer işletmelere mal ve hizmet satmakta güçlük çekmektedir.

⁷⁸ Oduncuoğlu, **a.g.e.**, s.20

Barter sık sık krizlerle mücadele etmek durumunda kalan Türk işletmelerine iyi bir seçenek oluşturmaktadır. Ekonomide önemli yer tutan ve sayıları 270 bini aşan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) barterden çeşitli faydalar sağlayabilirler.⁷⁹ Özellikle krizlere dayanıklılığı daha az olan KOBİ'ler arasında sistemin yaygınlaşması, bu firmaların kriz dönemlerinde faaliyetlerine daha rahat devam etmelerine yardımcı olabilir.

3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEVLERİ

Barter sistemini basit bir takas sistemi olarak görmek yanlış olacaktır. Sistem, üyelerine pek çok üstünlük getirmekle birlikte bu üstünlükleri açıklamadan önce sistemin temel işlevlerinden bahsetmek yerinde olacaktır. Bu temel işlevleri finansman işlevi ve ticaret işlevi olarak ikiye ayırmak mümkündür.

3.1. Barter Sistemi'nin Finansman İşlevi

Barter sisteminin temel işlevlerinden biri finansman işlevidir. Barter şirketleri kendi hesaplama birimleri olan barter dolarlarını kullanmaktadır. Mal ve hizmet karşılığında değer olarak kabul edilen barter dolarları diğer para birimleri ile aynı şekilde geçerli kabul edilmektedir.

Barter üyesi şirket her türlü mal ve hizmet talebini barter ortak pazarından satın alarak, sistemi bir finansman modeli olarak kullanmaktadır. Talebi olan firma, ihtiyacı olan mal ve hizmeti barter bilgi bankası aracılığıyla bulmaktadır. Satıcı firma ile fiyatta, kalitede, ürünün niteliklerinde, teslimatta ve diğer unsurlarda anlaşmaktadır. Bu noktada bir ödeme sistemi olarak barter devreye girmektedir. Alıcı firma satın aldığı mal ve hizmetin bedelini barter doları karşılığı barter sistemine borçlanmaktadır. Satıcı firma sattığı mal ve hizmetin bedeli karşılığı barter doları ile barter sisteminden alacaklı olmaktadır. Üye firma barter sistemi

⁷⁹ Mehmet Cansız, **Türkiye'de KOBİler ve KOSGEB**, (Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2782, Ankara, 2008), s.114

ile mal veya hizmet satın aldığında barter ortak pazarından barter doları ile kredi kullanmış olmaktadır.⁸⁰ Burada belirtmek gerekir ki Euronun kullanıma girmesiyle beraber barter eurosu da bir hesaplama birimi olarak ortaya çıkmış, bazı barter işletmeleri barter eurosunu hesaplama birimi olarak kullanmaya başlamışlardır.

Barter ortak pazarı, alıcı üye şirkete borcunu kendi ürünü ile ödeyebilmesi için genelde on iki ay vade tanımaktadır. On iki aylık sürede borçlu firmaya ürettiği mal ve hizmetlerle ilgili talepler iletilmekte; satış gerçekleşirse üye şirket borcunu bu süre sonunda nakit olarak ödemektedir. Böylelikle on iki ay için sıfır faizli dolar kredisi kullanılmış olmaktadır. Ürünü ile ödeme yaptığında veya on iki ay sonra nakit olarak ödediğinde, ilgili sürede barter dolarının Türk Lirası karşılığında yaptığı prim, kullandığı kredinin maliyeti olmaktadır.⁸¹ Özellikle kriz dönemlerinde finansman maliyetlerinin ne kadar arttığı, finansman sağlamanın ne kadar pahalı hale geldiği düşünülürse barter sisteminin getirdiği bu üstünlüğün önemi daha iyi anlaşılabilecektir. Bu dönemlerde finansman sıkıntısı yaşayan işletmeler yüksek maliyetlerle kredi kullanma zorunluluğunda kalabilmektedirler. Bunun sonucunda oluşan kredi faiz yükü bu işletmeleri zor durumlarda bırakmakta, kimi zaman faaliyetlerine son vermelerine sebep olmaktadır.

Buradaki kritik nokta barter sistemine üye olan işletmenin kullandığı bu kredinin diğer finansman işlemlerindeki herhangi bir faize tabi olmamasıdır. Yani söz konusu işletme sisteme ne kadar barter doları borçlanmışsa ödeyeceği miktar yine o kadar barter doları olacaktır. İşletmenin buna ek olarak katlanacağı tek yük barter dolarının söz konusu borçlanma döneminde Türk Lirası'na göre yaptığı prim olacaktır. Bu özelliği barter sistemini üstün bir finansman kaynağı olarak ortaya çıkarmaktadır. Bir başka deyişle barter doları/eurosuna çok ucuz bir finansal kaynak olmaktadır.

⁸⁰ Şimşek, a.g.e., s.42

⁸¹ Aynı, s.42-43

3.2. Barter Sisteminin Ticaret İşlevi

Barter sisteminin diğer temel işlevi ise bir ticaret yöntemi olmasıdır. Kısaca “parasız ticaret” olarak adlandırılan barter, bir barter işletmesinin oluşturduğu pazarda üye işletmelerin karşılıklı olarak mal ve hizmet ticareti yapmalarına olanak sağlar.

Barter yapısı gereği ticaretle mal ve hizmete karşı para değil, yine mal ve hizmet ödenmesi esasına dayanan bir sistemdir. Bu özelliği sayesinde barter sistemiyle çalışan işletmeler ellerinde nakit paraları olmasa dahi ihtiyaçları olan mal ve hizmetleri alma olanağına sahip olmaktadır. Ayrıca stokların, atıl kapasitenin değerlendirilebilmesi gibi özellikleri de barter ticaretle iyi bir seçenek olarak ortaya koymaktadır.

Barter işletmeleri üyelerine ticaret kapsamında yer alabilecek akla her türlü sektörde ticaret yapma olanağı sunmaktadırlar. Barter şirketlerinin sadece yerel değil, küresel bağlantılarla da birbirlerine bağlanabildiğini düşündüğümüzde, oluşabilecek pazarın sınırlarını veya başka bir ifadeyle sınırsızlığını göz önüne aldığımızda barterin ekonomik bütünleşmeye ve ticaretin gelişmesine yaptığı katkı açıktır. Bugün dünya ticaretinde çarpıcı bir seçenek olarak ortaya çıkmış olan Barter, gerek yerel gerekse küresel ticaretin önemli bir parçasıdır.

4. BARTER SİSTEMİ’NİN FAYDALARI VE SAKINCALARI

Bu bölümde barter sisteminin bu faydaları ve sakıncaları ele alınacaktır.

4.1. Barter Sisteminin Faydaları

Barter sisteminin başlıca faydaları şunlardır:

- Kapasite kullanımına etkisi
- Nakit akışına etkisi
- Reklâm ve pazarlama faaliyetlerine etkisi
- Satışlara, yeni pazar ve müşteri yaratmaya etkisi
- Finansman faaliyetlerine katkısı
- Rekabet gücüne etkisi

4.1.1. Kapasite Kullanımına Etkisi

İşletmecilik açısından kapasite, genel olarak, belirli bir dönemdeki üretim gücü ya da belirli bir dönemde sistemin gerçekleştirdiği çıktı miktarıdır.⁸² İşte bu üretim gücünün kullanılmayan miktarı atıl kapasiteyi oluşturmaktadır.

İşletmeler normal koşullarda satamadıkları ya da satmakta zorlandıkları bir takım malları barter sistemiyle satma olanağına sahip olmaktadır. Sistem, işletmelere istedikleri malları sistemin kullanımına açma hakkı vermektedir. Barter kullanan işletmeler genellikle piyasaya sürdükleri mallarını değil, atıl kapasitelerini ve stoklarını öncelikli olarak barter ortak pazarına sunarak atıl kapasitelerini değerlendirmiş olurlar. İşletmelerin zaten yapmakta oldukları satışlar dışında barter sayesinde yaptıkları satışlar atıl kapasitelerinin değerlendirilmesini sağlamaktadır.

Firmaların amortisman, vergi ve benzeri sabit giderleri her zaman için söz konusudur. Ne var ki firmalar, ancak satış yapabildikleri oranda üretim yapabilmekte, bu da ortalama sabit giderlerin birim maliyetini artıran bir unsur olmaktadır. Barter sistemine üye firmalar, tam olarak kullanamadıkları kapasitelerinin bir kısmını barter pazarında değerlendirerek atıl kapasitelerini

⁸² Mehmet Şahin, **Üretim Yönetimi ve Yapay Zeka** (Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 2000) s.140

harekete geçirebilir ve bu yolla hem ortalama sabit giderlerinin birim maliyetini düşürebilir, hem de üretim için gerekli finansmanın bir kısmını sağlamış olurlar.⁸³

4.1.2. Nakit Akışına Etkisi

Piyasada gerçekleştirdikleri diğer işlemlerde nakit kullanan, gerektiğinde kredi kullanarak faiz yüküne katlanmak durumunda kalan işletmeler barter sisteminde nakitlerini kasalarında tutarlar. Bu sayede buraya kullanacakları kaynakları diğer işlemlerine aktarma olanağını elde etmiş olurlar.

Sistemin nakit akışına sağladığı bir olumlu katkı da tahsilâtlarda ortaya çıkmaktadır. Ticari hayatta işletmeler zaman zaman tahsilâtta ilgili sıkıntılar yaşamaktadır. Mal veya hizmet satan işletmeler bu işlemler sonucunda alacaklarını her zaman sağlıklı biçimde alamamaktadır.

Barter sistemine üye işletmelerin alacaklarını tahsil edememe gibi bir sıkıntısı söz konusu değildir. Sistem üyelerinin alacaklarını tahsil etmelerini garanti altına almaktadır. Bu bakımdan sisteme üye işletmeler tahsilat riski yaşamaksızın mal ve hizmet alış-verişinde bulunmaktadırlar.

Barter sisteminde mal arz eden firma satış anlaşması yapmadan önce alıcı firmanın Barter şirketindeki hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirdiğinden satıcı firmaya, satışını yaptığı mal veya hizmetin bedeli için tahsilât garantisi verilmiş olmaktadır. Her işlem öncesi barter şirketinden satış onayı alınmasının zorunlu olması, alacaklı firmanın korunmasını sağlamaktadır. Böylece üye firmalardan aldıkları teminatlarla, satılan malın bedelini garanti altına alan barter şirketleri, sistemdeki satışların güvenilir bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır.

⁸³ <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc> (30.10.2009)

Alıcı firmaların satış yaptığı satıcı firmalar iflas etse dahi, alacaklar sistem üyesi diğer firmaların mal ve hizmetlerinden satın alınarak tahsil edilmektedir.⁸⁴

4.1.3. Reklâm ve Pazarlama Faaliyetlerine Etkisi

Reklam ve pazarlama faaliyetleri günümüz piyasa koşullarında işletmelerin başarılı olabilmeleri için son derece önemli bir konudur. Gerek Türkiye’de gerekse dünyada işletmeler bu faaliyetlere büyük bütçeler ayırabilmektedirler. Bu anlamda barterin işletmelere sağladığı ücretsiz reklam ve pazarlama desteği büyük bir fayda sağlamaktadır.

Sistemin bu konudaki faydaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde barter bilgi bankasına kaydedilmektedir. İnternet ortamında çalışan barter çevrimiçi programı ile üye şirketlere ait bilgiler barter şirketinin web sitesi kanalı ile sistem üyesi bütün şirketlerin kullanımına sunulmaktadır.⁸⁵

Bu veri bankasında yer alan işletmeler sistem içindeki diğer işletmelerce tanınma şansına kavuşmaktadır. Ayrıca barter şirketinin sistemi tanıtmaya yönelik çalışmaları sırasında üye işletmeler piyasadaki diğer işletmelerce de tanınacaktır. Barter sistemi bu şekilde üye işletmelerin reklam ve pazarlamasına etkin şekilde katkıda bulunmuş olmaktadır.

4.1.4. Satışlara, Yeni Pazar ve Müşteri Yaratmaya Etkisi

Barter sistemi, üye işletmelerin satışlarını arttırmalarına, pazarlarını genişletmelerine ve yeni pazarlara açılmalarına yardımcı olur. Kurucu barter

⁸⁴Tekşen, **a.g.e.**, s.49

⁸⁵ Şimşek, **a.g.e.**, s.34

şirketinin veri bankasında yerlerini alarak barter ortak pazarına dahil olan işletmeler daha önce hiç tanımadıkları işletmelerle mal ve hizmet alışverişinde bulunmaktadır. Normalde kendi şehrinde faaliyetlerini yürüten bir işletmeyi ele aldığımızda bu işletme sistemin özelliği sayesinde başka şehirler hatta başka ülkelerden işletmelerle alışveriş yapma şansını yakalar. Bu sayede işletmeler hem yeni pazarlara açılma hem de yeni müşteriler bulma imkânı yakalarlar.

Barter sisteminde işletmeler genelde atıl kapasitelerini satışa sunarlar. Bu bakımdan normalde satışı olmayan bu malların barter sisteminde pazarlanması sonucunda işletmenin yaptığı satış miktarını arttıracak sonuca ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle işletmeler planlanmamış işlemler sonucunda cirolarını arttırmaktadır. Sisteme her türlü sektörden her türlü işletme dahil olabilir. Ne kadar fazla işletme sistemde yer alırsa ortak pazarın sunduğu üstünlükler o denli artacaktır. Çünkü sistemde çok sayıda işletmenin bulunması sisteme sunulan mal ve hizmetlerin çeşitlenmesine, kalitenin ve ürün seçeneklerinin artmasına katkı sağlar. Ayrıca barter sistemine üye olmak için belli bir büyüklük ölçütü yoktur. Dolayısıyla sistem içerisinde her büyüklükte işletme yer alabilir.

Özellikle küçük firmalar için barter, mal ve hizmetlerini satmak, ihtiyaçlarını karşılamak ve yeni müşterilere ulaşmak için önemli bir yoldur. Barter şirketinin uluslararası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için anlaşma imzaladığı diğer barter şirketleri, dünyanın her yerinde barter yapan binlerce üyenin taleplerini değerlendirmektedirler.⁸⁶ Barter üyeleri, barter işletmelerinin bilgi bankaları sayesinde diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ticaret yapma imkânına sahip olmaktadır.

⁸⁶ Düzgün, a.g.e., s.12

Dış pazarlara açılmanın ilk adımı ihracattır. İşletmeler ülke dışına çıkarken bazı safhalardan geçerler. Bunlardan birincisi yalnız ihracat-ithalat faaliyetlerinde bulunmaktır.⁸⁷ Barter sistemi sayesinde işletmeler bu faaliyetleri başlatarak dış pazarlara açılma imkânına sahip olabilirler. Ülke dışında yapılabilecek faaliyetlerin en basiti olan bu faaliyetler sayesinde işletmeler yeterliliklerini, ürünlerinin bu pazarlarda ne oranda kabul göreceğini sınavabilirler.

Ülkeleri dışında faaliyet gösterme amacındaki işletmelerin karşılaştıkları sorunlar düşünüldüğünde sistemin bu konudaki yararı daha iyi anlaşılacaktır. Sistemin reklâm, pazarlama, pazar özelliklerine hakim olma gibi konularda getirdiği üstünlükler dış pazarlara yeni adım atacak olan işletmelere önemli yardımlarda bulunacaktır. İşletmeler bu sayede dahil olacakları yeni pazarlarda karşılaşılabilecekleri sorunların bir bölümünden kurtulma olanağına sahip olacaklardır.

Sisteme üye işletmeler sistemdeki talepleri bu taleplerden oluşturulan bilgi bankasından takip edebilmektedirler. Bu sayede pazar hakkında çeşitli bilgilere sahip olmaktadır. Bu bilgileri şöyle sıralayabiliriz:

- Hangi mal ve hizmetlere talep olduğu
- Bu talebin hangi firmalardan geldiği
- Taleplere karşılık hangi firmaların arz bildirdiği
- Mal ve hizmetlerin fiyatları
- Barter oranları
- Talebin sürekli olup olmadığı
- Hangi mal ve hizmetlere talebin arttığı, hangilerinde azaldığı

Ancak çok iyi bir piyasa araştırmasıyla elde edilebilecek bu bilgiler barter iletişim sistemi sayesinde kısa zamanda üyelerin bilgisi dahiline girmektedir. Diğer

⁸⁷ İnan Özalp, **Uluslararası İşletmecilik** (Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 2005), s.55

taraftan bu bilgiler, bazı kriterlere (bölgelere, firmaların ölçeğine, talep büyüklüğüne vs.) göre de tasnif edilerek kullanıma sunulmaktadır. Böylelikle firmalar pazar yapısı hakkında net bilgi sahibi olabilmektedirler.⁸⁸

4.1.5. Finansman Faaliyetlerine Katkısı

Barter sisteminin en önemli özelliklerinden birisi de getirdiği ticari üstünlüklerin yanı sıra, bir finansman seçeneği olarak karşımıza çıkmasıdır. Sisteme üye işletmelerin ellerinde nakit olmasa bile ihtiyaçlarını ücretsiz ve faizsiz olarak karşılayabilmeleri, gerek faaliyetlerini yürütebilmeleri gerekse normalde bu tür durumlarda katlanmak zorunda kalacakları kredi yükünden kurtulmaları açısından çok büyük önem taşımaktadır. Sistemin bu özelliği ile kredi faizi ödemelerinden kurtulan işletmeler buralara aktaracakları miktarları daha değişik biçimlerde işletme yararına kullanma şansına sahip olmaktadır.

4.1.6. Rekabet Gücüne Etkisi

Barter sisteminin yapısı sayesinde üye işletmeler daha fazla müşteriye ulaşır, faaliyet gösterdikleri pazarın daha büyük bir bölümünde tanınır hale gelirler. Ayrıca nakit paranın güce eşit olduğunu düşünürsek, barterin nakit kullanılmaması esasına dayanan bir sistem olması da işletmelere rekabette bir üstünlük sağlamaktadır. Sistem sayesinde nakit paraları kasalarında kalan işletmeler gerekli durumlarda bu gücün üstünlüğünü de kullanabileceklerdir.

Artan müşteri temeli, genişleyen coğrafik pazarlar, ilave satışlar, gelişmiş nakit akışları ve artan kârı geliştirir; tümü, rekabetten kurtulmanın sağladığı üstünlüklerden faydalanılmasına katkıda bulunur. Ticari değişim sayesinde barter, çok daha büyük işletmelerin maruz kaldığı nakit maliyeti olmaksızın, büyük bir işletme olmanın resmini çizmede küçük bir işletmeye yardımcı

⁸⁸ <http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s1.html> (6.11.2009)

olabilmektedir. Örneğin, barter işletmelerin nakit harcamaksızın daha fazla satış elde etmelerine yönelik ilave pazarlama faaliyetleri yürütmelerini mümkün kılmaktadır.⁸⁹

Barterin yukarıda bahsettiğimiz faydaları aslında işletmelerin temel amacı olan kâr elde etmeye yöneliktir. Yeterli düzeyde kâr elde edemeyen işletmeler ne yaşamlarını sürdürebilirler, ne topluma hizmet edebilirler ne de büyüyebilirler. Başka bir deyişle, işletmelerin yaşamlarını sürdürmeleri, topluma hizmet etmeleri ve büyümeleri, ancak yeterli bir kâr elde etmelerine bağlıdır.⁹⁰

Barter sistemi, üye işletmelere kârlarını arttırmalarında yardımcı olabilir. Bu sistem ile satış yapan bir işletme ürününü brüt kâr marjı ile satmaktadır. Şirketler, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetler için daha önceden karşıladıklarından, barter sistemi ile yaptıkları satış için ek masraf yapmamaktadır. Stoklardaki ürün ve kullanılmayan kapasite, hiçbir ek gider olmaksızın (telefon, personel, tanıtım-reklam, vb.) Barter sistemi ile satıldığından normal şartlara oranla daha yüksek bir kâr marjı gerçekleşmektedir.⁹¹ Ayrıca sisteme dahil işletmelerin gerçekleştirdikleri işlemler sırasında nakit para kullanmamaları ve herhangi bir faiz maliyetine katlanmamaları sayesinde kârlarını arttırmalarını mümkün olabilir.

4.2. Barter Sistemi'nin Sakıncaları

Barter sistemi sunduğu pek çok faydanın yanı sıra bazı sakıncaları da beraberinde getirmektedir. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

⁸⁹ <http://uk.bartercard.com/?page=benefits-of-barter> (10.11.2009)

⁹⁰ Mehmet Şahin, **Genel İşletme** (Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Eskişehir, 2000), s.106

⁹¹ Şimşek, a.g.e., s.32

- Sisteme sunulan malın kalitesi ile ilgili sakıncalar
- Fiyat belirlemede oluşan sorunlar
- Komisyon oranları ile ilgili sakıncalar
- Mevzuat ile ilgili sakıncalar

4.2.1. Sisteme Sunulan Malın Kalitesi İle İlgili Sorunlar

Barter sisteminin özelliği gereği üye işletmeler sisteme istedikleri mal ve hizmetleri arz ederler. Bu durumda sisteme sunulan mallar stoklarda kalan, işletmelerin normalde satışında zorlandığı mallar olabilmektedir. Bu tür malların kaliteleri düşük olabilir. Ayrıca sisteme sunulan malların eski model mallar olması da söz konusu olabilir. Bu durumda sistemden alacaklı olan işletmelerin zaman zaman normalde satın almayı düşünmeyecekleri, yeterli niteliğe ve/veya kaliteye sahip olmayan mal veya hizmetleri satın almak zorunda kalması sorunu ortaya çıkmaktadır.

Söz konusu durumun ortaya çıkmasını tamamen engellemek zor olsa da sisteme üye olan işletme sayısının arttırılması, yüksek kalitede mal ve hizmet sunan işletmelerin sisteme dahil edilmesi gibi çalışmalar sayesinde bu olumsuzluğun etkileri azaltılabilir. Ne kadar fazla işletme sisteme dahil olursa sisteme sunulan mal seçeneği de o denli artacaktır. Ayrıca benzer mal ve hizmetleri sisteme sunan işletmelerin sisteme dahil olması bu mal ve hizmetler arasından tercih yapma şansı doğuracaktır. Bu durumda işletmeler sisteme sunacakları mal ve hizmetlerin kalitesine daha fazla dikkat edeceklerdir. Çünkü oluşacak rekabette geride kalan işletmelerin arzları tercih edilmeyecek, bu durumda bu işletmeler satış yapamayacaktır. Sisteme arz ettikleri mal ve hizmetler rağbet görmeyen işletmeler sistemden alım yapamayacağına göre arzlarının kalitesine daha fazla dikkat etmek durumunda olacaklardır. Bunun yanı sıra yüksek kalitede mal ve hizmet sağlayan başarılı işletmelerin sisteme dahil edilmesi de kaliteyle ilgili oluşabilecek sorunları çözmede yardımcı olacaktır.

4.2.2. Fiyat Belirlemede Oluşan Sorunlar

Değişim aracı olarak paranın kullanıldığı ticari yaşamda işletmelerin mal veya hizmetleri diledikleri fiyata satabilmesi söz konusu iken, barter sistemine üye işletmelerin mallarını piyasa fiyatlarının üzerinde satamamaları genel kuraldır. Böylelikle işletmelerin ihtiyaçlarını sistem içinden karşılamaları amaçlanmaktadır. Ancak zaman zaman üye işletmelerin bu kurala uymak istememeleri, sistemi olumsuz etkilemektedir.

Diğer taraftan spekülative fiyatların ortaya çıktığı dönem ve sektörlerde, mal teminindeki gecikme nedeniyle alış fiyatlarında meydana gelen artışlar, işletmeyi zarara uğratabilmektedir.⁹²

4.2.3. Komisyon Oranları İle İlgili Sakıncalar

Barter sistemine yönelik en sık karşılaşılan eleştirilerden biri, barter işletmelerinin aldığı komisyonların yüksek olduğu görüşüne dayanmaktadır. Üye işletmelerin birbirleriyle yaptıkları alım-satım işlemlerinde barter işletmesinin aldığı komisyonlar üye işletmelerin bu mal ve hizmet alımlarıyla ilgili giderlerini arttıran bir etkidir. İşlemlerde genel olarak hem alıcıdan hem de satıcıdan komisyon talep edilmesi sistemin olumsuz özelliklerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

⁹²Tekşen, **a.g.e.**, s.50

4.2.4. Mevzuat İle İlgili Sakıncalar

Barterin geçmişinin daha köklü olduğu ABD gibi ülkelerde barterla ilgili yasal düzenlemeler varken Türkiye’de konuya özel bir mevzuat henüz bulunmamaktadır.

Barter sistemiyle ilgili henüz bir yasa olmadığı için, bu işlemlerle ilgili belgeler de yasalar çerçevesinde düzenlenememektedir. Bu bağlamda, barter sisteminde kullanılan belgelerin yasal bir işleme dönüştürülememesi sistemin olumsuz bir yönüdür.⁹³

Bunlara rağmen sistemin içerdiği unsurlar ticaret kanunlarının ayrı maddelerinde tanımlandığı için barter sistemi işleyebilmektedir.

Tüm bu açıklamalar ışığında barter sisteminin Türkiye’deki uygulanmasını sınırlayan başlıca unsurları aşağıdaki biçimde özetlemek mümkündür:⁹⁴

- Alıcı talebinin, kaliteli ve ucuz malı serbestçe seçmeye yönelememesi, daha önemlisi sunulan malların stokta kalan düşük kaliteli mallar olması ihtimali,
- Barter sistem işleticisine hem alımda hem de satımda komisyon ödenmesi nedeniyle sisteme mesafeli yaklaşılması,
- Barter işletmelerinin sistemin yürütülmesinde sorumluluğunun fazla olması sebebiyle iyi niyetli olmayan bir barter işletmesi tarafından yürütülen sistemin, üyelere maddi ve manevi açıdan zarar verme ihtimalinin olması,
- Arza karşılık olarak teklif edilen ürüne gerçekte ihtiyaç duyulmaması,

⁹³ Aynı, s.51

⁹⁴ Oduncuoğlu, **a.g.e.**, s.44-45

- Yapılan işlem ve olayların organize bir piyasada olmaması,
- Sözleşme süresinde fiyatları sabit tutulan malların, dalgalanmalardan dolayı oluşan fiyat hareketlerinden etkilenmesi,
- Mal veya hizmet portföyünün sınırlı olması.

5. BARTER SİSTEMİ'NİN HUKUKİ NİTELİĞİ

Barter sisteminin yapısı göz önüne alındığında ilk bakışta iki taraf göze çarpmaktadır. Bunlar sistemi oluşturan kurucu işletme ve üyelerdir. Ancak bunlar arasındaki ilişkiler incelendiğinde üç taraftan veya köşeden bahsetmek mümkündür. Bu köşelerden bir tanesi daima barter organizasyon şirketidir. Somut sözleşmenin yapılmasıyla birlikte, her sözleşme açısından organizasyon şirketine sözleşmenin tarafları da katılacak; üç köşe böylece tamamlanmış olacaktır.⁹⁵ Yani barter işletmesi veya kurucu işletme olarak tanımlayabileceğimiz, sistemi örgütleyen işletmenin dışında sisteme üye olan ve kimi zaman mal ve/veya hizmet talebi yapmak yoluyla alıcı, kimi zamansa mal ve/veya hizmet arzı yapmak yoluyla satıcı durumunda olan üyeler, barter ilişkilerinde ayrı ayrı hukuksal nitelik taşımaktadırlar.

Barter işletmesi ve üyeler arasındaki ilişkiler üyelik sözleşmesinden, üyeler arasındaki ilişkiler ise bunların kendi aralarında yaptıkları sözleşmelerden kaynaklanmaktadır. Bunun anlamı; üyelerin barter işletmesi ile yaptıkları sözleşmelerle kendi aralarında yaptıkları sözleşmelerin hukuki açıdan ayrı ayrı incelenmekte olduğudur.

Barter işleminin esaslarını üyelik sözleşmesi belirlemektedir. Barter sistemi ile hangi esaslarda mal ve hizmet alınabileceği, hangi esaslarda mal ve hizmet

⁹⁵ Belen, **a.g.e.**, s.16

satılabileceği bu sözleşmede tanımlanmıştır. Tahsilât ve borç ödeme şekilleri de sözleşmede açıkça belirtilmektedir.⁹⁶

Barter sistemi Türkiye’de gün geçtikçe daha fazla tanınan ve ekonomideki yeri giderek büyüyen bir sistemdir. Buna rağmen sisteme ilişkin özel hükümlerin yer aldığı bir hukuki düzenleme şu ana kadar yapılmamıştır.

Yurtiçi işlemler için barter firmasının barter sistemi uygulamada ihtiyaç duyduğu hukuki yapılanma TTK ve BK’de yer alan farklı hükümlerin karma sözleşmede kullanılması ile meydana gelmektedir.⁹⁷ Bu iki kanundaki maddeler barter işlemlerinin hukuki dayanağını oluşturduğu için bartera özel bir mevzuat oluşturulmasına gerek olmadığı görüşü savunulabilir.

Öte yandan barterla ilgili oluşturulabilecek özel bir mevzuat, gerek konuya bir bütünlük getirmesi gerekse konu hakkındaki tartışmalara son noktayı koyacak olması bakımından önemli olabilir. Oluşturulabilecek mevzuat barterin yaygınlaşmasına katkıda bulunabileceği gibi mevcut barter işletmeleri ve üyeleri açısından da çeşitli kolaylıklar sağlayacaktır.

TTK, Türkiye’deki işletmelerin işleyişlerine dair çeşitli düzenlemeler getiren bir kanundur. Barter işletmeleri de bu kanun kapsamında değerlendirilen diğer sermaye şirketleri gibi ticaret faaliyetleri yapmaları sebebiyle TTK’ye tabidirler.

TTK’nin 1, 3, 25, 87 ve 100. maddeleri barter işlemlerini de kapsayan maddelerdir.⁹⁸ 87. maddede yer alan cari hesap sözleşmesi kavramı barter

⁹⁶ Sırrı Şimşek, “Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları”, **Barter Ekonomi Dergisi**, Yıl:2 Sayı 20 (Ağustos 1999), s.41

⁹⁷ Şimşek, **a.g.m.**, s. 41

⁹⁸ Türk Ticaret Kanunu (1956).Resmi Gazete, 9353, 09.07.1956

işletmeleri üyelerinin borç-alacak ilişkisine dayanan hesap hareketlerine bir çerçeve niteliği bulundurması bakımından önemlidir. 100. maddede ise ticaret işleri tellallığı kavramı yer almaktadır. Bu kavram barter işletmelerinin çeşitli işletmeleri üye yapmak yoluyla oluşturdukları barter ortak pazarıyla barter işlemlerine aracılık etmeleri ve konuyla ilgili elde ettikleri aidat, komisyon gibi kazançları kapsaması bakımından önem taşımaktadır.

TTK'nin 25. maddesinde "tacirler arasındaki ticari satış ve trampalarda dahi Borçlar Kanunu'nun satış ve trampa hakkındaki hükümleri tatbik olunur" ifadesi yer almaktadır. Trampa işlemleri paranın değişim aracı olarak kullanılmadığı işlemlerdir ve bu bakımdan bu konudaki hükümler barter işlemlerine ışık tutmaktadırlar. "Trampa" BK'nin 232 ve 233. maddelerinde düzenlenmiştir.⁹⁹ Bir başka deyişle barter işlemleri BK'nin bu maddelerinde trampa olarak düzenlenmiş bulunmaktadır.

Trampada taraflar karşılıklı taahhüt sonucunda alıcı ve satıcı olarak yer almaktadırlar. Bir mal veya hizmet vermeyi taahhüt eden taraf satıcı, bu mal veya hizmetin kendisine verilmesi taahhüt edilen taraf ise alıcı olarak yer alır. Bu noktada belirtmek gerekir ki trampa sözleşmesinde iki taraf varken barterde pek çok üyenin yer aldığı bir sistem söz konusudur. Trampa bir sözleşmeyi, barter ise bir sistemi ifade etmektedir.

Barter sisteminde borçlu firma, borcunu mal satın aldığı firmaya değil de mal ya da hizmetine talepte bulunan sistemin diğer üyelerine satış yaparak ödeme yapar ve bu üçüncü şahıs lehine yapılmış bir akittir. BK'nin 109–111. maddelerinde, borçların sözleşmeye taraf olmayan kişilere, diğer bir deyişle "üçüncü şahıslara" ilişkin etkileri düzenlenmiştir.¹⁰⁰

⁹⁹ Borçlar Kanunu (1926). Resmi Gazete, 359, 29.04.1926

¹⁰⁰ Arzova, **a.g.e.** s.32

Barter işlemlerini TTK ve BK dışında ilgilendiren diğer kanunlar ise vergi kanunlarıdır. Vergi kanunları açısından incelendiğinde ise barter işletmelerinin;

- Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK) 1. ve 13. maddelerine,¹⁰¹
- Gelir Vergisi Kanunu'nun (GVK) 1., 2. ve 37. maddelerine,¹⁰²
- Katma Değer Vergisi Kanunu'nun (KDVK) 1., 2., ve 26. maddelerine,¹⁰³
- Damga Vergisi Kanunu'nun (DVK) ise 1. ve 6/2. maddelerine tabi oldukları görülmektedir.¹⁰⁴

¹⁰¹ Kurumlar Vergisi Kanunu (1949), Resmi Gazete, 7229, 10.06.1949

¹⁰² Gelir Vergisi Kanunu (1960), Resmi Gazete, 10700, 06.01.1961

¹⁰³ Katma Değer Vergisi Kanunu (1984), Resmi Gazete, 18563, 02.11.1984

¹⁰⁴ Damga Vergisi Kanunu (1964), Resmi Gazete, 11751, 11.07.1964

İKİNCİ BÖLÜM

BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

1. BARTER SİSTEMİNİN ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ

Barter sisteminin iki çalışma şekli vardır. Bunlar iki taraflı (bilateral) barter ve çok taraflı (multilateral) barterdir.

1.1. İki Taraflı (Bilateral) Barter

İki taraflı barter uygulamalarında iki taraf yer almakta ve parasız satın alma işlemleri bu iki taraf arasında gerçekleşmektedir. Tarihin ilk dönemlerinden beri yapılan basit anlamdaki takas uygulamalarındaki değiş-tokuşları bu tip barterin kolay anlaşılması açısından örnek olarak gösterebiliriz. İki taraflı barter uygulamaları günümüzde ülkelerle-ülkeler, ülkelerle-işletmeler veya işletmelerle-işletmeler arasında sıkça yapılmaktadır.

İki taraflı barter uygulamalarında işlemler karşılıklı olarak mal/hizmet alışverişinin tamamlanmasıyla sona erer. Birinci bölümde bahsettiğimiz, Suudi Arabistan ve Boing arasında yapılan anlaşmayla Boing'in 10 adet 747 jet satması, bunun karşılığında alacağını piyasa fiyatının %10 altında fiyattan hesaplanan ham petrol olarak alması iki taraflı barter uygulamalarına bir örnektir. Çeşitli ülkeler arasında yapılan petrol-gıda veya teknoloji-silah takaslarını da bu tip bartera örnek olarak gösterebiliriz. Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında bu uygulamayı besleyen ana unsur, barter sisteminin getirdiği "parasız satın alma" özelliğidir. Sistem özellikle inşaat ve reklam sektörlerinde ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Müteahhit firmaların kat karşılığı inşaat malzemesi talep etmeye başlamaları, medya kuruluşlarının yayınladıkları

reklâmlar karşılığında reklâm verenlerden aldıkları mal ve hizmetler bu uygulamaların örnekleri olarak ortaya çıkmaktadır.

1.2. Çok Taraflı (Multilateral) Barter

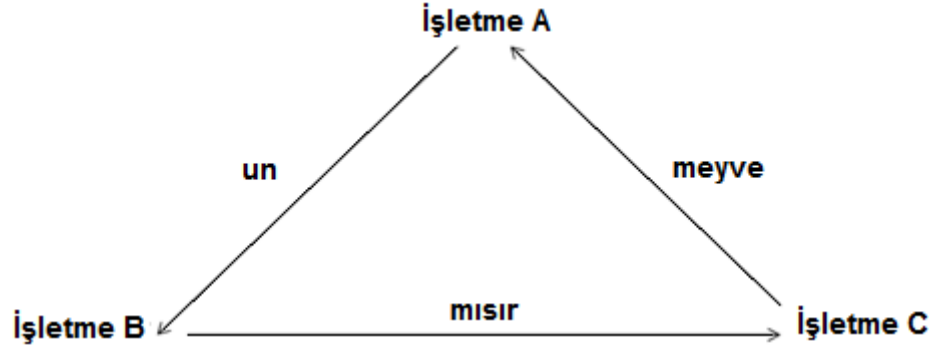
Çağdaş barter uygulamalarında mal/hizmet değişim işlemleri geleneksel takas uygulamalarında olduğu gibi sadece iki taraflı olarak gerçekleşmez. Bunun yerine özel bir ödeme sisteminin uygulandığı çok taraflı ticaret söz konusudur. Burada; işlemlerin gerçekleştiği piyasayı oluşturan, düzenleyen ve işlem kayıtlarını tutan bir barter işletmesi vardır. Piyasadaki bir işletme mal veya hizmet sattığında, piyasadaki diğer işletmelerden mal veya hizmet almakta kullanabileceği barter doları/eurosu kredisi elde eder.

Bu sistemin iki taraflı barter uygulamalarına karşı çeşitli üstünlükleri olmakla birlikte başlıca iki büyük üstünlükten bahsedilebilir. Bunlardan ilki tarafların alacaklarının garanti altında olmasıdır. İkincisi ise mal/hizmet satan işletmenin alacağını sadece alıcı işletmeden değil sisteme üye tüm işletmelerden özgürce karşılayabilme olanağının olmasıdır.

Bu tip barter işlemleri hem mal hem de hizmet değişimini içermektedir. Sadece iki çeşit mal ve hizmet değişimi söz konusu olabileceği gibi çok sayıda mal/hizmet değişimi de gerçekleşebilir.¹⁰⁵

Aşağıdaki şekilde İşletme A, İşletme C'den aldığı meyveye karşılık İşletme B'ye un vermektedir. İşletme B ise aldığı un karşılığında İşletme C'ye mısır vermektedir. Böylelikle hem İşletme B'nin borcu hem de İşletme C'nin alacağı kapanmaktadır.

¹⁰⁵ Korth, a.g.e., s.3



Şekil 2.1. Çok Taraflı Barter

Kaynak: Korth, a.g.e. ,s.3

2. BARTER SİSTEMİNİN TARAFLARI

Barter sisteminde sistemi oluşturan “barter işletmesi” ve bu işletmenin kurduğu sistemde yer alıp mal ve hizmet arzı ve talebini gerçekleştiren “üye” olmak iki taraf yer almaktadır. Ancak durumu hukuksal olarak ele aldığımızda üyeler “mal ve/veya hizmet arz eden üye” ve “mal ve/veya hizmet talep eden üye” olmak üzere iki ayrı kapsamda ele alınmaktadır. Bu bakımdan üç taraflı bir ayrıma gitmekte mümkündür.

2.1. Barter İşletmesi

Barter piyasasını oluşturan bir kurucu görevini üstlenen barter işletmesi; barter organizatörü veya barter şirketi olarak da anılmaktadır. Sisteme üye alımı yapan, üye işletmeler arasındaki ticareti düzenleyen, sistemin sağlıklı bir şekilde işlemlerini sağlayan ticari bir kurumdur.

Barter işletmesi oluşturduğu bilgi bankasıyla üye işletmelerin sistemden en etkili biçimde faydalanmasını sağlar. Üye işletmelerin cari hesaplarını tutar, işletmeler arasındaki borç-alacak ilişkilerini kayıt altına alır. Oluşturduğu piyasayla mal ve hizmet alıcı ve satıcılarını bir araya getiren barter işletmesinin bu piyasayı

oluşturmada göstereceği başarı önemlidir. Söz konusu piyasada yer alacak işletmelerin niceliği ve niteliği piyasa kalitesi, dolayısıyla da organizasyona dahil işletmelerin memnuniyet derecesi açısından önem taşımaktadır. Bu açıdan barter işletmesi, barter organizasyonunda çok önemli yere sahiptir.

Barter işletmesi gelirlerini birkaç şekilde elde edebilir. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Üyelerden talep edilen sisteme giriş ücretleri
- Üyelerden talep edilen aylık ve yıllık aidatlar
- Üyeler arasında yapılan ticari işlemlerin tutarı üzerinden hesaplanan komisyonlar. Bu komisyonlar barter sisteminden yararlanmak amacıyla sisteme üye olan işletmelerden, barter aracılığı ile gerçekleştirdikleri her alım-satım için barter şirketince alınan hizmet bedelidir.¹⁰⁶ Komisyon oranları şirketten şirkete değişiklik göstermektedir.

2.2. Barter Üyesi

Barter işletmesi ile yaptığı üyelik sözleşmesiyle barter sisteminde yer alan taraftır. Barter sistemi tek bir organizatör ve bu organizatöre bağlı birçok üyeden oluşmaktadır.

Barter üyeleri sisteme arz ettikleri mal ve hizmetlerin karşılığını yine sistemden alacakları mal ve hizmetlerle almayı kabul etmiş taraflardır. Üyeler, mal ve hizmetlerle ilgili arz ve taleplerini sistemi oluşturan barter işletmesine bildirirler, barter işletmesi ise bu arz ve talepleri olduğu bilgi bankasında diğer üyelere duyurarak sistemin işlemesini sağlarlar.

¹⁰⁶ Oduncuoğlu, **a.g.e.**, s.6

Barter sisteminde, üyeler mal ve hizmetleri arz veya talep etmelerine göre iki farklı konumda bulunmaktadır:

2.2.1. Mal ve/veya Hizmet Arz Eden Üye

Ürününü sistemde satan firmadır. Sistemden “alacaklı” pozisyonundadır. Alacağı barter sistemi tarafından, mal karşılığında tahsilât yapması kaydıyla teminat altına alınmıştır.¹⁰⁷

2.2.2. Mal ve/veya Hizmet Talep Eden Üye

Satın aldığı mal ve/veya hizmetin bedeli mukabilinde, kendi ürettiği bir mal ve/veya hizmet ile sisteme belirlenen süre zarfında satışı yapmayı ya da bu süre sonunda nakit para ile borcunu ödemeyi taahhüt eden firmadır. Sisteme “borçlu” pozisyonundadır.¹⁰⁸

3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Barter işletmesinin oluşturduğu pazara dahil olup barterin getirdiği olanaklardan yararlanmak isteyen işletmelerin takip etmesi gereken adımlar ve sistemin işleyişi aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir.

¹⁰⁷ <http://www.fonbarter.com/detay.asp?id=5> (02.12.2009)

¹⁰⁸ <http://www.fonbarter.com/detay.asp?id=5> (02.12.2009)

3.1. İşletmelerin Sisteme Katılması

Barter sisteminde işlem yapmak, ancak barter organizasyonlarına üye olmakla mümkün olmaktadır. Barter sisteminden faydalanmak işletmeler için temelde; pazar, faaliyet alanı, kapasite büyüklüğü gibi herhangi bir kısıtlama olmamasına karşın bazı barter işletmeleri aynı sektörde faaliyet gösteren, üretimleri benzer olan işletmelerden yalnız bir tanesini üyeliğe kabul edebilmektedirler.

Sisteme üye olmak isteyen işletmeler barter işletmesine veya barter işletmesinin bayiliklerinden birine bu taleplerini iletirler. Üyelik başvurusu sırasında barter işletmesinin istediği bir takım belge ve evraklar vardır. Barter işletmesinin istediği belge ve evraklar birinden diğerine farklılık gösterebileceği gibi genelde aşağıdaki gibidir:¹⁰⁹

- Son yıla ait vergi levhasının fotokopisi
- Şirket kuruluş gazetesi
- İmza sirküleri
- Ticaret odası faaliyet belgesi
- Sanayi odası kapasite raporu
- İş merkezi tapu fotokopisi
- İşyeri kira sözleşmesi (kendine ait işyeri olmayanlar için)
- Onaylı bilanço ve gelir tabloları
- Şirket faaliyetlerini anlatan tanıtım yazısı
- Arz bildirim formu
- Talep bildirim formu

Sisteme katılmak isteyen işletmelerin başvuruları barter organizatörü veya bu organizatöre bağlı olarak çalışan bayilerce incelenir. Bu inceleme sonucunda

¹⁰⁹ Arzova, a.g.e., s.15

söz konusu işletmelerin sisteme kabul edilip edilmeyeceğine karar verilir ve bu karar işletmelere bildirilir.

Barter başvurusu sırasında yukarıda saydığımız belge ve evraklar yeterli olabileceği gibi, banka teminatı, ipotek vb. gerekli teminatlar da istenebilmektedir. Bazı işletmelerin üyelik başvuruları ileri bir tarihe ertelenebilmektedir. Bu gerekli teminatların yerine getirilmemesinden veya arz-talep dengesinin uygun olmamasından kaynaklanmaktadır.¹¹⁰ Tüm bu süreç sonucunda başvuru sonuçları olumlu olan işletmeler oluşturulan barter pazarının üyesi konumuna gelirler.

Bunun ardından barter işletmesi veya bu işletmeye bağlı bayiliklerdeki uzmanlar tarafından başvuruları incelenen ve onaylanan işletmeler ile barter işletmesi arasında karşılıklı hak ve sorumluluklar belirlendikten sonra barter üyelik sözleşmesi düzenlenir. Barter üyelik sözleşmesi ile sisteme üye olan işletme için bir dosya açılır ve işletme ile ilgili bilgiler bu dosyaya kaydedilerek bir bilgi bankası oluşturulur. Bu dosyada işletmenin sisteme sunacağı ve sistemden sağlayacağı mal ve hizmetlerin neler olduğuna ilişkin kayıt tutulur.

İşletmeler barter kuruluşu tarafından verilen arz bildirim formu ve talep bildirim formunu doldurarak açılan dosyaya eklerler.¹¹¹ Arz bildirim formu, barter üyesinin, barter sistem işletcisine, barter pazarına sunmayı istediği mal ve hizmetlere ilişkin bilgileri işleyip gönderdiği belgeye verilen addır.¹¹² Talep bildirim formu ise barter üyesinin, barter sistem işletcisine, barter pazarından

¹¹⁰ Düzgün, **a.g.e.**, s.28

¹¹¹ Aynı, s.29

¹¹² Arzova, **a.g.e.**, s.15

hangi mal ve hizmetleri satın almayı düşünüyorsa, onlara ilişkin bilgileri işleyip gönderdiği belgeye verilen addır.¹¹³

Üye işletmelerin bilgilerindeki her türlü değişiklik işletme dosyalarına yansıtılmaktadır.

3.2. Sistemde İşlem Yapılması

Barter işletmeleri her bir üye işletme için bir cari hesap açarlar ve üyelerinin sisteme sunduğu ve sistemden karşıladığı mal ve hizmetlere ilişkin kayıtları bu hesaplarda kayıt altına alırlar. Üye işletmelerin yaptıkları satışlar ve alışlar cari hesaplarına dolar cinsinden yazılır ve dönem sonunda veya değiş-tokuş işleminin yapıldığı anda milli paraya çevrilerek aradaki fark borçludan tahsil edilir. Her ay sonunda da üye işletmelere birer hesap özeti gönderilerek cari hesaplarını kontrol imkânı sağlanır.

Barter sistemine üye olan işletmeler yaptıkları satışların bedellerini nakit olarak değil, sistemin diğer üyelerinden ileri bir tarihte alacakları mal ve hizmetler ile elde ederler. İşte bu alımların yapabilmeleri için barter organizatörleri tarafından işletmelere barter çeki verilir.

Barter çeki, 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 değildirler..¹¹⁴ Barter çekleri, sistem üyeleri arasındaki alış-verişlerin alıcı, satıcı ve barter işletmesi tarafından gerektiğinde ispatlanmasını sağlayan evraklardır.

¹¹³ Arzova, **a.g.e.**, s.15

¹¹⁴ Tekşen, **a.g.e.**, s.34

Barter sistemine üye olan bir firma ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almak istediğinde sisteme mal veya hizmet satan bir üyeyle 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 merkeze 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 bir borç alacak ilişkisi kalmaz. Bundan sonraki borç alacak ilişkisi barter şirketiyle alıcı ve satıcı arasındadır. Barter işletmesi ise bu alış 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. Örneğin, barter aracı kurumları arasında en fazla üyeye sahip olan Türk Barter şirketinde uygulanan komisyon oranı alış ve satış işlemlerinde %5'tir.¹¹⁵ Ayrıca bir satış yapıldığında, barter çekinin üstünde yazılı olan ve sistemden daha sonra tahsil edilecek tutar barter işletmesi tarafından dövize çevrilerek ilgili hesaba kaydedilir. Böylece enflasyon nedeniyle doğabilecek olumsuzlukların önüne geçilir. Aynı şekilde alış yapan işletmelerin borç tutarları da barter işletmesince dövize çevrilerek kayıt altına alınmaktadır.

Mal alan firma, belli bir sürenin sonuna kadar borcunu sisteme mal satarak ödemek durumdadır. Bu süre barter firmaları arasında farklılaşabilmekte, genellikle 270 gün ile 360 gün arasında değişmektedir. Sürenin sonuna kadar sisteme mal veya hizmet satamayan üye, almış olduğu mal ve hizmetin bedelini cari kur üzerinden nakit olarak öder. Satıcı firma ise alacağını, sistemden mal

¹¹⁵ Tekşen, a.g.e., s.34-35

veya hizmet olarak tahsil etmek zorundadır. Sistemde bulunmayan bir mal söz konusu olursa sistem dışından temin edilebilmektedir.¹¹⁶

TURKBARTER INT. A.Ş. / Barter Online 2009

Windows Araçlar

SEANS İŞLEMLERİ

Seanslar

Giriş Durumu: Merkezden(Girildi) Durumu: Aktif Seans

Arz Eden Hesap No: 141750 Talep Eden Hesap No: 140996

Arz eden: ERHAN BULUT ORG.TAN.TUR.TEKSTİL ÇANTA S... Talep eden: ORKA TEKSTİL SAN.VE TURZ.TİC....

Tarihi: 07.09.2010 Seans Broker: HALİL İBRAHİM HELVACI

Arz: REKLAM HİZMETİ (OUTDOOR) Talep:

Sektör: OutDoor Tutarı: 200.000,00 TL

Açıklama: OUTDOOR REKLAM

Departman >> Bölüm

Departmanlar -> Bölüm

GENEL MERKEZ

PORTFÖY

CARİ İ

OPERA

CORPORA

BARTE

ALTIN

TÜRPA

BARTE

ANADOLU

BÖLGELER

Tarih: Bugün

İlk: 07 Eylül 2010

Seans Detayları

Seans Kaydet Kapat

Hatırlatmalar

tr-TR OKTAY KILIÇ

Şekil 2.2. Barter Bilgi Ekranından Bir Görüntü

Kaynak: Türk Barter A.Ş.

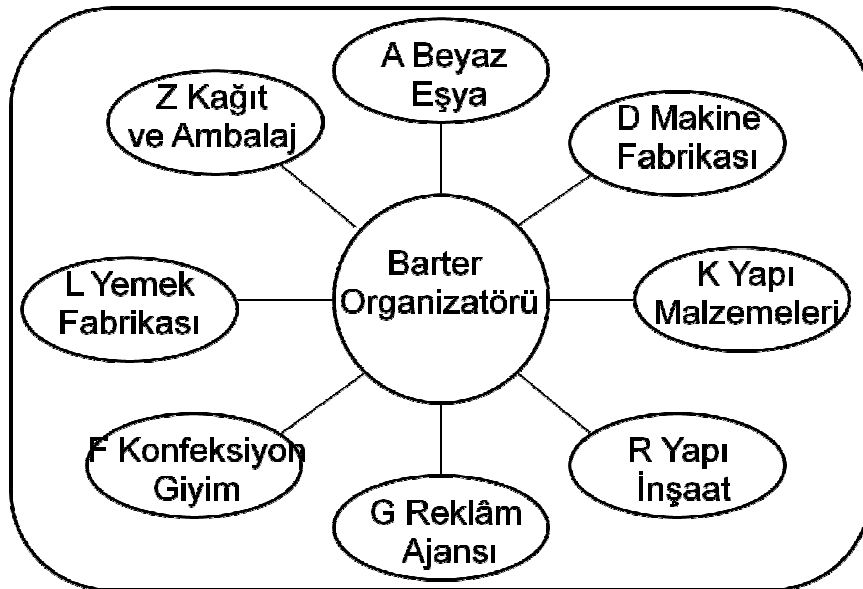
Belirlenen süre sonunda borcunu sisteme mal veya hizmet satarak ödeyemeyen üyeler bu borcu nakit olarak kapatmakla yükümlüdür. Bunu yapmayan üyelerin sisteme girerken vermiş oldukları teminat mektupları nakite çevrilerek borçları tahsil edilir. Barter işletmeleri üyelerine her ay sonunda birer hesap özeti gönderirler. Bu sayede üyelerin sistemdeki durumlarını değerlendirmesi sağlanır.

¹¹⁶ Tekşen, a.g.e., s.35

Barter organizatörü, üyeler arasında yapılan barter alışverişlerini sistemin işleyişini kontrol ve denetim altında tutabilmek amacıyla bazı şartlara bağlamaktadır ve üyelere bu şartlara uymalarını istemektedir. Bunlar;¹¹⁷

- Barter siparişinin yazılı olarak satıcı firmaya iletilmesi
- Barter organizatörü tarafından verilen barter çekinin kullanılması
- Barter çeklerinin alıcı ve satıcı tarafından usulüne uygun olarak doldurulması ve imzalanması
- Satıcının barter organizatörü genel merkezinden satış izni (kod numarası) alması
- Alacakların nakit olarak istenememesi ve tahsil edilememesi
- Barter üyelerinin cari hesaplarındaki borç veya alacaklarının başka üyeler veya üçüncü kişilere devredilememesidir.

Sistemin nasıl işlediğini aşağıdaki gibi bir örnekle de açıklayabiliriz:



Şekil 2.3. Barter Sisteminin İşleyişine Bir Örnek

¹¹⁷ Gürsoy, a.g.e. , s.74

A beyaz eşya işletmesi 3000 TL tutarında yapı malzemesi almak istemektedir. İşletme bununla ilgili talebini barter işletmesine bildirir. Barter işletmesi bu talebi gözden geçirdikten sonra sisteme üye yapı malzemesi işletmelerine bildirir. Ayrıca sistemin bilgi bankasında da yapı malzemesi satıcısı veya satıcılarıyla ilgili bilgiler bulunduğundan A beyaz eşya işletmesinin doğrudan satıcılarla iletişim kurması da mümkündür.

Bu şekilde bir araya gelen K yapı malzemesi işletmesi ve A beyaz eşya işletmesi kendi aralarında anlaşarak 3000 TL tutarındaki toplam ticaretin 2000 tl.'lik bölümünü barter yoluyla gerçekleştirme kararı alırlar. Bu anlaşma sonucunda A beyaz eşya işletmesi, barter işletmesine 2000 TL'lik teminat mektubu vererek satın alma limiti açtırır. Bu şekilde 2000 TL değerinde barter çeki kullanma hakkına sahip olur.

K yapı malzemesi işletmesine barter işletmesi tarafından söz konusu ticaretle ilgili tahsilât garantisi verilir. Bunun anlamı, işletmenin sistemden alacaklı durumda olduğu ve A beyaz eşya işletmesi kendisine olan borcunu ödemese dahi bu alacağını sistemdeki diğer üyelerden de tahsil etme hakkına sahip olduğudur. Zaten sistemin doğal işleyişi bu alacağın sistemin diğer üyelerinden tahsil edilmesi yönündedir. Bu arada ticaretin 1000 TL'lik kısmının barter işletmesinin garantisi dışında gerçekleşmekte olduğunu belirtmek gerekir.

Satış işlemi gerçekleşirken A beyaz eşya işletmesi K yapı malzemesi işletmesine 2000 TL'lik barter çeki verir. Bu işlemler sonucunda A beyaz eşya işletmesinin hesabına 2000 TL. borç, K yapı malzemesi işletmesinin hesabına ise 2000 TL alacak yazılır. A beyaz eşya işletmesi sisteme olan borcunu barter sözleşmesinde genelde 9 veya 12 ay olarak kararlaştırılmış olan zaman aralığında ödemek durumundadır. Bu süre içinde sisteme mal veya hizmet satışı ile ödeme yapmaması/yapamaması durumunda nakit olarak borcunu

kapatmak zorundadır. Eğer bunu da yapmazsa daha önceden vermiş olduğu teminat mektubu paraya çevrilir.

Öte yandan K yapı malzemesi işletmesinin ise reklâm ihtiyacı bulunmaktadır. Bu doğrultuda G reklam ajansı ile bir araya gelen işletme sahip olduğu 2000 TL'lik alacak hakkını reklam ajansından alacağı reklam hizmeti ile kullanabilir.

Bu sırada A beyaz eşya işletmesine internetteki veri bankasından ulaşan L yemek fabrikası işletmeden beyaz eşya talebinde bulunur. Az önce belirttiğimiz gibi sisteme 9 veya 12 ay içerisinde mal satmak durumunda olan A beyaz eşya işletmesi bu şekilde borcunu ödemiş olur.

K yapı malzemesi işletmesine reklâm hizmeti sunarak sistemden alacaklı duruma geçmiş olan G reklâm ajansı ise çalışanların öğle yemeği ihtiyacını karşılamak üzere bir fabrikayla anlaşmak istemektedir. Sisteme daha önceden borçlu durumda olan L yemek fabrikası G reklâm ajansının bu talebini karşılayarak sisteme olan borcunu ödemiş olur.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERDE BARTER SİSTEMİ ARAŞTIRMASI

1. ARAŞTIRMANIN KONUSU

“Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren işletmelerde barter sistemi araştırması” başlıklı bu araştırmanın konusunu; Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’ndeki işletmelerin barter sistemine, barter işletmelerininse Eskişehir’de faaliyet göstermeye yönelik bakış açılarının yansıtılması oluşturmaktadır.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Barter çeşitli üstünlükleri ile bugün dünya çapında kullanılan bir ticaret ve finansman sistemi olmasına ve Türkiye’deki işlem hacminin her geçen yıl arttırmasına karşılık¹¹⁸ Eskişehir gibi ülke ekonomisinde önemli yeri olan, sanayi ve ticaretin geliştiği bir şehirde neredeyse hiç kullanılmamaktadır. Rekabetin giderek arttığı, işletmelerin gerek ticari gerekse finansal üstünlük sağlamak için yoğun uğraş verdiği, durgunluk ve krizlerin yaşandığı ekonomik ortamda; gerek finansman açısından bir seçenek oluşturması, gerekse parasız ticaret yapma olanağı vermesiyle ön plana çıkan barter sisteminin Eskişehir’de geri kalması çalışma kapsamında bir sorun olarak görülmüştür. Bu durumdan hareketle bu sorunun nedenlerini saptamaya yönelik bir çalışma yapılması düşünülmüştür.

Bu genel amaçtan yola çıkarak, araştırmanın başlıca amacı; barter sisteminin Eskişehir’de neden neredeyse hiç kullanılmayan bir sistem olduğu sorusuna

¹¹⁸ Tekşen, **a.g.e.**, s.176

yanıtlar aramaktır. Bunun yanı sıra araştırmının alt amaçları şu şekilde belirlenmiştir:

- İşletmelerin bartera, barter işletmelerinin de Eskişehir'e bakış açılarının yansıtılması,
- Sistemin Eskişehir'deki mevcut durumunun ve sorunlarının ortaya konulması,
- Tespit edilen sorunlara ilişkin çözüm önerilerinin sunulması,
- Barterin tanıtımına katkı sağlanması,
- Eskişehir'deki işletmelere ticaretle bir seçenek sunulması,
- Barter konusunda son derece sınırlı olan Türkçe literatüre katkı sağlanması.

3. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Orta Anadolu'nun önemli şehirlerinden biri olan Eskişehir, gelişmiş ulaşım imkânları, yetişmiş işgücünün varlığı, pazarlara yakınlığı, enerji ve hammadde kaynaklarının uygunluğu gibi etkenlerle sanayinin ve ticaretin gelişmiş olduğu bir şehirdir. Şehir; gıda, makine, metal eşya, tekstil, otomotiv, enerji, kâğıt, kimya, mobilya gibi hemen her sektörde üretim yapan, faaliyet gösteren işletmelere sahiptir. Bu işletmeler arasında Türkiye'nin kendi alanlarında önde gelen, büyük çaplı üretim yapıp istihdam sağlayan kuruluşları da bulunmaktadır. Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) yaptığı araştırmaya göre Eskişehir'de öne çıkan sektörler; başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı, gıda ürünleri ve içecek imalatı ile madencilik ve taşocakçılığıdır.¹¹⁹ İlin GSYİH'sinin sektörel dağılımı incelendiğinde; %53'lük pay ile birinci sıradaki hizmetler sektörünü %37,7 ile sanayi sektörünün ve %9,2 ile tarım sektörünün izlediği

¹¹⁹ DPT, **İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri** (Bölgesel Geliştirme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: 2693, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara, 2006), s.211

görülmektedir.¹²⁰ Bünyesinde bulundurduğu iki üniversitenin getirdiği canlılık, şehir ekonomisinde hizmet sektörünün bu denli önemli yer tutmasının en önemli sebeplerindendir. Bununla birlikte 1987-2001 döneminde sanayi sektörü %6,8 ile şehirde en hızlı büyüyen sektör olmuştur.¹²¹

Eskişehir, DPT'nin yaptığı sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasında; İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Bursa'nın ardından 6. sırada¹²², imalat sanayii gelişmişlik sıralamasında ise 16. sırada bulunmaktadır.¹²³ Eskişehir aynı araştırmada Konya ve Kayseri ile birlikte İç Anadolu Bölgesi'nin yeni sanayi odaklarından biri olarak gösterilmektedir.¹²⁴

Tablo 3.1. Eskişehir'in İmalat Sanayii Gelişmişlik Sıralamasındaki Durumu

ŞEHİRLER	İMALAT SANAYİİ SIRASI	GENEL GELİŞMİŞLİK SIRASI
İSTANBUL	1	1
İZMİR	2	3
KOCAELİ	3	4
BURSA	4	5
TEKİRDAĞ	5	7
ANKARA	6	2

¹²⁰ DPT, a.g.e. , s.211

¹²¹ Aynı, s.211

¹²² DPT, **İllerin ve Bölgelerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması** (Bölgesel Geliştirme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2671, Ankara, 2003), s. 55

¹²³ Aynı, s. 118

¹²⁴ Aynı, s.87

GAZİANTEP	7	20
ZONGULDAK	8	21
BİLECİK	9	18
YALOVA	10	9
KONYA	11	26
ADANA	12	8
DENİZLİ	13	12
KIRKLARELİ	14	11
HATAY	15	29
ESKİŞEHİR	16	6
KARABÜK	17	27
KAYSERİ	18	19
MANİSA	19	25
KIRIKKALE	20	33

Kaynak: DPT, İllerin ve Bölgelerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (Bölgesel Geliştirme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2671, Ankara, 2003), s.118

Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu'nun (URAK) hazırladığı İllerarası Rekabetçilik Endeksi'nde ise Eskişehir Türkiye'deki 81 il içerisinde 6. sırada yer almıştır. Bu endeksin amacı;¹²⁵ illerin beşeri sermaye ve yaşam kalitesi, markalaşma becerisi ve yenilikçilik, ticaret becerisi ve üretim potansiyeli ve erişilebilirlik bakımından rekabetçilik seviyelerinin belirlenmesidir.

¹²⁵ URAK, **İllerarası Rekabetçilik Endeksi 2008-2009** (URAK ve Deloitte Türkiye, İstanbul, 2009), s. 5

Tablo 3.2. Eskişehir'in İller Arası Rekabetçilik Endeksindeki Yeri

İL	2008-2009 Endeks'inde Genel Endeks Bazında Sırası	2007-2008 Endeks'inde Genel Endeks Bazında Sırası
İstanbul	1	1
Ankara	2	2
İzmir	3	3
Kocaeli	4	5
Bursa	5	4
ESKİŞEHİR	6	6
Tekirdağ	7	7
Antalya	8	11
Adana	9	8
Hatay	10	12
Konya	11	10
Mersin	12	14
Kayseri	13	9
Gaziantep	14	13
Denizli	15	16

Kaynak: URAK, a.g.e. , s.12'den aktarılmıştır.

Tüm bu özellikleri ile Eskişehir sadece içinde bulunduğu bölgenin değil, Türkiye'nin ekonomik yönden önde gelen şehirlerinden biri olmasıyla dikkat çekmektedir.

Araştırmaya yönelik yapılan ön çalışmada Eskişehir’de faaliyet gösteren barter işletmesi olup olmadığı sorusuna yanıt aranmış, bu amaçla Eskişehir Sanayi Odası (ESO) ve Eskişehir Ticaret Odası (ETO) ile irtibata geçilerek şehirde barter konusunda faaliyet gösteren üyelerinin olup olmadığı sorusu bu kurumlara yöneltilmiştir. ESO ve ETO’dan konuya ilişkin gelen yanıtlarda şehirde kayıtlı barter işletmesinin bulunmadığı bildirilmiştir (Ek 1: ESO ve ETO’dan Gelen Yanıtlar). Bunun üzerine Eskişehir’de temsilciliği olmayan ancak başka şehirlerdeki merkez şubeleri aracılığıyla Eskişehir’deki işletmelerle çalışan barter işletmeleri olabileceği düşünülmüş ve bunları saptamak için çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar doğrultusunda çeşitli barter işletmeleriyle görüşülmüş, bu işletmelerin çoğu Eskişehir’de faaliyetleri olmadığını belirtmişler, sadece İstanbul merkezli bir barter firması, Eskişehir’de müşterileri olduğu bilgisini vermiştir. Sonuçta elde edilen ilk bulgular Eskişehir’de merkezi ya da şubesi olan hiçbir barter işletmesi olmadığını ve şehirdeki barter ticaretinin birkaç tekil işleme dayandığını göstermiştir.

Bu çalışma Eskişehir’de barterin güncel durumunu saptamaya yönelik ilk çalışmadır. Çalışmanın taşıdığı barter hakkındaki farkındalığın artması ve barter işletmelerinin Eskişehir’e ilgi göstermesi amaçlarının önümüzdeki dönemde gerçekleşmesi durumunda şehirdeki işletmelerin barterin faydalarından yararlanmaları mümkün olacaktır.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu başlık altında araştırmanın modeli, araştırmanın evreni, kullanılan veri toplama aracı, verilerin toplanması, toplanan verilerin çözümlenmesi ve yorumlanmasında kullanılan istatistiksel yöntem hakkında bilgi verilecektir.

4.1. Araştırma Modeli

“Barter sisteminin Eskişehir’deki durumu: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Araştırması” başlıklı bu çalışma betimsel modelin kullanıldığı bir alan araştırmasıdır. Betimsel model hali hazırdaki bir durumun araştırılmasını, ifade etmektedir.¹²⁶ Araştırmada birinci elden veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmıştır. (Ek 2: EOSB Anket Soruları). Toplanan verilerin analizinde ise SPSS v16.0 (Statistical Package for Social Sciences) paket programı kullanılmıştır.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırma evreni, araştırma sonuçlarının genellenmek istendiği birimler bütünüdür.¹²⁷ Bu çalışmada araştırma evreni Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde (EOSB) faaliyet gösteren işletmeler olarak belirlenmiştir. EOSB faaliyete girdiği 1973 yılında 1 milyon m² alan üzerine kurulmuş ancak daha sonra Eskişehir’deki sanayileşmenin kazandığı büyük ivme ile bu alan 32 milyon m²’ye genişletilmiştir. EOSB böylece Türkiye’nin en büyük organize sanayi bölgesi olmuştur. Bölgede üretim yapan 354 tesisteki çalışan sayısı ise 21 bin civarındadır.¹²⁸ Bu rakamlar bölgenin araştırma açısından uygunluğunu göstermesi bakımından önem taşımaktadır.

Araştırmada evreni temsil edebilecek nitelikteki birimleri belirleme yöntemine örnekleme yöntemi, seçilen birimlerin oluşturduğu kütleye ise örneklem adı

¹²⁶ Gönül Kırcaali-İftar, **Sosyal Bilgiler Öğretmenliği - Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri** (Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1999), s.7

¹²⁷ Yahşi Yazıcıoğlu ve Samiye Erdoğan, **SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri** (Detay Yayıncılık, Ankara, 2004), s.31

¹²⁸ <http://www.eosb.org.tr/#> (05.02.2010)

verilmektedir.¹²⁹ Bu araştırma, barter sistemi hakkında çeşitli görüş ve yargılara ulaşmayı amaçlamaktadır. Görüş ve yargıların sayılarla açıklanmasının zorluğu nedeniyle araştırma niteliksel bir araştırma olma özelliği taşımaktadır.

Araştırmanın örnekleminin seçiminde basit rassal örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Basit rassal örneklemede örnekleme girecek birimler arasında hiçbir fark görülmez, bir tercih yapılmaz ve hedefteki bütün birimlere eşit seçilme olasılığı sağlanır.¹³⁰ Barter sistemi, bütün sektörlerden küçüklü büyüklü her türlü işletmenin kullanımına uygun bir sistem olduğu için bu örnekleme yöntemi yapılan araştırma için uygun görülmüştür. Araştırmada görüşülmesi hedeflenen örneklem hacmi ise $n=70$ işletme olarak belirlenmiştir. Bu 354 işletmeden oluşan EOSB'nin yaklaşık %20'sine denk gelen bir rakamdır. Bu işletmelerin hangileri olacağı rassal örnekleminin sistematik seçim metoduyla belirlenmiştir. Bu yöntemde uygulama şu şekilde yapılır:¹³¹

k: büyütme faktörü

N: evren hacmi

n: örneklem hacmi olmak üzere;

Öncelikle $k = N/n$ oranı hesaplanır. Daha sonra 1,2,3,...k adet sayı arasından rassal olarak bir sayı çekilir. Çekilen sayı (a) örnekleme girecek birinci birimin sıra numarasını gösterir. Böylece a'ıncı, a+k'ıncı, a+2k'ıncı,..., a+(n-1)k'ıncı sıra nolu birimler n hacimli örnekleme teşkil eder.

Buna göre, N: 354 ve n: 70 olmak üzere; $k = 354/70 = 5,05$ 'tir. Bu değere en yakın tam sayı değeri olan 5 sayısı büyüme faktörü olarak belirlenmiştir. Rassal

¹²⁹ Yazıcıoğlu ve Erdoğan, **a.g.e.** , s.31

¹³⁰ Ahmet Özmen, **Uygulamalı Araştırmalarda Örnekleme Yöntemleri** (Anadolu Üniversitesi Yayınları; No. 1257, Fen Fakültesi Yayınları; No. 17, Eskişehir, 2000) , s.48-49

¹³¹ Özmen, **a.g.e.**, s. 24-25

olarak belirlenen a ise 4 olmuştur. Böylece EOSB'deki işletmeler alfabetik şekilde sıralanmış ve örnekleme oluşturacak işletmeler;

4. işletme,

$4+5=9$. işletme,

$4+(2 \times 5)=14$. İşletme,

$4+(3 \times 5)=19$. işletme,

...

$4+[(70-1) \times 5]=349$. işletme olarak belirlenmiştir.

Belirlenen bir işletmeye ulaşılamaması durumunda ise alfabetik listede bir alt sırada yer alan işletme ile görüşülmüştür. Örneğin 14. işletme ile görüşülememesi durumunda 15. işletme ile görüşülmüştür.

4.3. Araştırma Verilerinin Toplanması ve Değerlendirilmesi

Araştırmanın veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. 23 sorudan oluşan ankette; araştırmaya katılan işletmelerin bazı özelliklerine, barter sistemi hakkındaki haberdarlık düzeylerine, barter sistemine ve sistemin Eskişehir'deki durumuna yönelik çeşitli yargılara bakış açılarını tespit etmeye yönelik sorular bulunmaktadır.

Anket söz konusu işletmeleri doğrudan ziyaret ederek uygulanmış, böylece katılımcıların konuyla ilgili sormak istedikleri sorulara bire bir yanıt verme ve sistemle ilgili gerekli bilgileri onlara aktarma şansı oluşmuştur. Burada belirtmek gerekir ki, yapılan çalışmayla ilgili görüşülen katılımcıların tamamının mensubu oldukları işletmeyi temsil edebilecek yetkide kişiler olmasına özellikle dikkat edilmiştir. Bu doğrultuda anketi cevaplayan katılımcıların öncelikli olarak genel müdür, genel müdür yardımcısı gibi üst düzey yetki sahibi kişiler olmasına özen gösterilmiş, bunun mümkün olmadığı durumlarda ise anketi cevaplayan kişilerin yapılan araştırmayla ilgili görevlerde çalışıyor olmalarına ve üst düzey

yöneticilerin bilgisi dahilinde çalışmaya katılmasına dikkat edilmiştir. Bu nedenle kimi işletmeler birden çok sefer ziyaret edilerek en yetkili kişilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Anketi yanıtlayan katılımcıların unvanları ile ilgili bilgiler tablo 3.3.'te yer almaktadır.

Tablo 3.3. Katılımcıların Unvanları

UNVAN	SAYI (n)	YÜZDE %
Yönetim Kurulu Başkanı	5	7,1
Genel Müdür	23	32,9
Genel Müdür Yardımcısı	6	8,6
İşletme Müdürü	9	12,9
Finansman Müdürü	6	8,6
Pazarlama Müdürü	8	11,4
Üretim Müdürü	13	18,5
TOPLAM	70	100,0

Anketten elde edilen sonuçları analiz etmeye başlamadan önce ankette yer alan soruların güvenilirliği test edilmelidir. Bu nedenle ankete SPSS yazılımında iç tutarlılık analizi olan Cronbach Alpha analizi uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda elde edilen değer 0,728 olmuştur. Bu değer güvenilirlik için yeterli katsayı kabul edilen 0.60-080 değerleri arasında yer aldığı için anket güvenilir kabul edilmiştir.¹³² Toplanan veriler daha sonra SPSS paket programı ile çözümlenmeye tabi tutulmuştur. Verilerin yorumlanmasında frekans, yüzde analizlerinden ve bağımsız örneklem tek yönlü varyans analizlerinden yararlanılmıştır.

¹³² Kazım Özdamar, **Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi** (Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1997), s.512

5. VERİLERİN ANALİZİ VE YORUMU

Görüşlerine başvurulmuş işletmeler 17 değişik faaliyet alanında çalışmaktadır. İşletmelerin faaliyet alanlarının belirlenmesinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) yapmış olduğu sınıflandırmadan faydalanılmıştır.¹³³ Barterin her türlü faaliyet alanında çalışan işletmelerin kullanımına açık bir sistem olduğu düşünüldüğünde araştırmanın mümkün olduğunca farklı alanlardan işletmelerle yürütülmesi konuyla ilgili görüşlerin çeşitlenmesi, çeşitli faaliyet kollarından katılımcıların konuya nasıl baktığının belirlenmesi bakımından önemlidir.

İşletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımları incelendiğinde ilk 3 sırayı makine–imalat, dayanıklı tüketim malları ve inşaat sektöründen işletmelerin aldığı görülmektedir. EOSB'nin genel yapısı düşünüldüğünde bu faaliyet alanlarındaki işletmelerin anket katılımının %50'sini oluşturması doğal bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Tablo 3.4. İşletmelerin Faaliyet Alanları

FAALİYET ALANI	SAYI (n)	YÜZDE %
Makine İmalat	18	25,7
Dayanıklı Tük. Mal.	10	14,3
Kimya	3	4,3
Mobilya	6	8,6
Otomotiv ve Yan Sanayi	4	5,7
İnşaat	7	10,0
Gıda	3	4,3

¹³³ http://sanayi.tobb.org.tr/tobb_sektor1.php (10.04.2010)

Döküm	3	4,3
Madencilik	4	5,7
Cam	2	2,9
Ambalaj	1	1,4
Bilişim	2	2,9
Seramik ve Refrakter	1	1,4
Tekstil	2	2,9
Ambalaj	1	1,4
Ulaştırma	1	1,4
Plastik	2	2,9
TOPLAM	70	100,0

Araştırmanın bir organize sanayi bölgesinde yapılması katılımcıların ağırlıklı olarak üretim faaliyeti gösteren işletmelerden oluşması sonucunu doğururken, işletmelerin %98,3'lük bölümü yani tamamına yakını nakit sıkıntısı, tahsilat sıkıntısı, faiz yükü, reklam-pazarlama güçlüğü gibi işletme güçlükleriyle faaliyetlerini sürdürdüklerini belirtmişlerdir. Katılımcıların genel olarak işletme güçlükleri yaşamaları bartera sıcak bakma olasılıklarını arttıracabilecek bir neden olarak göze çarpmaktadır.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyüklük sınıflandırmalarına ait veriler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 3.5. İşletmelerin Büyüklükleri

PERSONEL SAYISI	SAYI (n)	YÜZDE (%)
10 kişiden az	4	5,7
10-49	43	61,4
50-249	20	28,6
249 kişiden fazla	3	4,3
TOPLAM	70	100,0

Buna göre katılımcı işletmelerin %5,7'si mikro işletme, %61,4'ü küçük işletme, %28,6'sı orta büyüklükte işletme ve %4,3'ü ise büyük işletmedir.¹³⁴

Tablo 3.6. İşletmelerin Barter Sisteminden Haberdarlık Durumları

BARTER SİSTEMİNİ HİÇ DUYDUNUZ MU?	SAYI (n)	YÜZDE (%)
Evet	27	38,6
Hayır	43	61,4
TOPLAM	70	100,0

Ankete katılan 70 işletme yetkilisinin yaklaşık %40'ı barter sistemini daha önce duyduklarını belirtmiştir. Bu oran araştırmaya başlamadan önceki beklentilerin üzerinde gerçekleşmiş olmakla birlikte yeterli görülmemiştir. Rekabetçi piyasa

¹³⁴http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOSGEB_STRATEJIK_PLANI_2008-2012.pdf (02.08.2010)

koşullarında işletmelerin yeni ticari ve finansal seçenekleri yakından takip etmeleri gerekliliği düşünüldüğünde barterı hiç duymayan %61,4'lük kesim oldukça yüksek bir oranı ifade etmektedir. Buradaki oranların barter hakkında yeterince bilgi sahibi olup olunmadığını değil, sadece sistemin hiç duyulup duyulmadığını saptamaya yönelik olduğu düşünüldüğünde oranın yetersizliği daha açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Sistemden haberdar olan 27 işletmeye sistemi ne şekilde duydukları sorusu yöneltilmiş, alınan yanıtlarda en büyük payı %59,4 ile 'basındaki haberler aracılığıyla' seçeneği almıştır. Buna karşın 'barter işletmelerinin reklam vb. tanıtımları' %14,8'de 'barter işletmelerinin toplantı, seminer, doğrudan tanıtım faaliyetleri' ise sadece %3,7'de kalmıştır. Bu, barter işletmelerinin barterin tanınmasındaki doğrudan paylarının sadece %19,5'te kaldığını göstermektedir.

Tablo 3.7. İşletmelerin Barter Sisteminden Haberdar Olma Yolları

BARTER SİSTEMİNİ HANGİ YOLLA DUYDUNUZ?	SAYI (n)	YÜZDE (%)	TOPLAMDAKİ PAYI (%)
Toplantı, Seminer, Doğrudan Tanıtımla	1	3,7	1,4
Barter İşl. Reklâm Vb. Tanıtımıyla	4	14,8	5,7
Basındaki Haberler Aracılığıyla	16	59,3	22,9
Çevredekilerin Tavsiyeleriyle	4	14,8	5,7
Makale, Kitap vb. İle	2	7,4	7,9
TOPLAM	27	100,0	38,6

%19,5'lik bu oran araştırmaya katılan tüm işletmeler göz önüne alındığında, bir başka ifadeyle barterı daha önceden duymamış işletmelerde hesaba katıldığında barter işletmelerinin barterin tanıtımındaki başarısının Eskişehir için sadece %7,1'de kaldığı görülmektedir. Barterin Türkiye'de henüz köklü bir

geçmiş olduğu düşünülürken konunun tanıtımıyla ilgili en büyük sorumluluğun bu işi yapan işletmelerde olduğunu söylemek mümkündür. Bu açıdan bakıldığında barter işletmelerinin barterin Eskişehir'deki tanıtımında yeterli başarıyı gösteremedikleri söylenebilir.

Tablo 3.8.'deki veriler bu durumu daha net ortaya koymaktadır. İşletmelere, barter işletmelerinin kendileriyle hiç irtibat kurup kurmadıkları sorulmuş ve %96,3 oranında hayır yanıtı alınmıştır. Ankete katılan 70 işletmeden sadece 1 tanesi bir barter işletmesinin kendilerine faaliyetlerini tanıttığından bahsetmiştir. Ancak anketin uygulandığı bu işletme İstanbul merkezlidir ve söz konusu barter firması da işletmenin İstanbul yapılanmasına yönelik bir tanıtım ve iş teklifi yapmıştır. Bu durum göz önüne alındığında EOSB'deki işletmelere yönelik hiçbir doğrudan tanıtım faaliyetinin yürütülmemiş olduğu, sistemin tanıtılmadığı ve herhangi bir iş teklifinde bulunulmadığı sonuçları ortaya çıkmaktadır.

Bu bilgiler ışığında; Eskişehir'de sisteme bir ilgi olup olmadığının tespitine yönelik barter işletmelerinin yaptıkları herhangi bir pazar araştırmasının tespit edilemediği ve faaliyet göstermeye yönelik herhangi bir çabalarının belirlenemediği söylenebilir.

Tablo 3.8. Barter İşletmelerinin Doğrudan Tanıtım Faaliyetleri

BARTER İŞLETMELERİNİN DOĞRUDAN TANITIM FAALİYETLERİ OLDU MU?	SAYI (n)	YÜZDE (%)	TOPLAMDAKİ PAYI (%)
Evet	1	3,7	1,4
Hayır	26	96,3	37,1
TOPLAM	27	100	38,6

İşletmelerin barter sistemi hakkında yeterli derecede bilgi sahibi olup olmadıkları sorusuna verdikleri yanıtlar ise aşağıdaki gibidir. Bu soru sadece daha önceden barteri duyduklarını belirtmiş olan işletmelere yöneltilmiştir. Burada belirtmek gerekir ki, bahsedilen yeterli kavramı muğlak görünmekle birlikte bu sorunun ankete konma amacı anketin devamında beşli likert ölçeği ile sunulan önermelere yanıt verebilecek düzeydeki katılımcıların belirlenmesidir. Bu doğrultuda, sistemi yeterince bildiğini belirten katılımcılardan bilgilerini kısaca paylaşımları rica edilmiş ve bu soruya evet yanıtı veren katılımcıların sistemle ilgili gerçekten belli boyutta bilgi sahibi oldukları görülmüştür.

Tablo 3.9. İşletmelerin Barter Sistemi Hakkındaki Bilgi Durumları

YETERİNCE BİLGİ SAHİBİ MİSİNİZ?	SAYI (n)	YÜZDE (%)	TOPLAMDAKİ PAYI (%)
Yeterince Bilgi Sahibiyim	13	48,1	18,6
Yeterince Bilgi Sahibi Değilim	14	51,9	20,0
TOPLAM	27	100,0	38,6

Buna göre barter sistemini daha önceden duyan işletmelerin %48,1'i sistemi yeterince tanıdıklarını, %51,9'u ise sistem hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir. Sonuç ankete katılan tüm işletmeleri içerecek şekilde değerlendirildiğinde barter sistemini yeterince tanıdığını belirten işletmelerin oranı %18,6'da kalmıştır. Bu oran, sistemin Eskişehir'deki işletmelerin büyük bölümünce yeterince tanınmadığı sonucunu ortaya koymaktadır.

Anketin sistemin Eskişehir'deki mevcut durumunu belirlemeye yönelik son sorusu 'daha önce hiç barter ticareti yaptınız mı?' sorusudur. Barter hakkında yeterli bilgisi olmayan işletmelerin daha önce sistemi hiç kullanmamış oldukları açık olduğundan bu soruya sadece sistem hakkında yeterli derece bilgi sahibi olduklarını belirten 13 işletme yetkilisinin cevap vermesi istenmiştir.

Tablo 3.10. İşletmelerin Barter Sistemiyle Daha Önce Ticaret Yapma Durumları

BARTER TİCARETİ YAPTINIZ MI?	SAYI (n)	YÜZDE (%)	TOPLAMDAKİ PAYI (%)
Hayır	13	100,0	18,6

Soruyu yanıtlayan işletmelerin tamamı daha önce hiç barter ticareti yapmadıklarını belirtmişlerdir. Bu soruyla beraber araştırmanın barter sisteminin Eskişehir'de ne derece tanındığı ve kullanıldığını saptamaya yönelik bölümü tamamlanmıştır. Sistem, araştırmaya katılan işletmelerce oldukça az tanınan ve hiç kullanılmayan bir sistemdir.

Araştırmanın devamında; bu durumun sebeplerinin neler olduğu, sistemi tanıyan işletmelerin bartera bakış açısının ne olduğu, sistemi tanımayan işletmelerin gerekli bilgiler kendilerine verildikten sonra sisteme ilgi duyup duymayacağı, barter sisteminin Eskişehir'de kullanılmama nedeninin işletmelerin isteksizliğinden mi yoksa barter firmalarının şehre ilgi göstermemesinden mi kaynaklandığı sorularına yanıt aranmıştır. Bu bölümde barter sisteminin yapısı, işleyiş esasları gibi konularda bilgi sahibi katılımcılara barter sistemi ile ilgili çeşitli ifadeler sunulmuş ve bu ifadelere katılım düzeyleri beşli likert ölçeği ile belirlenmiştir. Buna göre katılımcılar ilgili sorulara; 'kesinlikle katılıyorum', 'katılıyorum', 'kararsızım', 'katılmıyorum' ve 'kesinlikle

katılmıyorum’ şeklinde belirlenmiş olan yanıtlardan uygun gördüklerini işaretleyerek cevap vermişlerdir.

İfadeler üç gruba ayrılabilir. İlk grupta barter sisteminin faydalarına ikinci grupta ise sakıncalarına yönelik ifadeler vardır. Son grupta ise sistemin Eskişehir’deki durumuna, barter işletmelerinin şehre-işletmelerinse bartera yaklaşımlarıyla ilgili ifadeler bulunmaktadır.

Araştırmaya katılan işletmelerin barter hakkında olumlu görüşler içeren ifadelere yaklaşımları aşağıdaki şekilde ortaya çıkmıştır:

Tablo 3.11. İşletmelerin Barter Sisteminin Faydaları İle İlgili İfadelere Yaklaşımı

İfadeler	Sayı (n)	Ortalama	Standart Sapma
Sistemde parasız ticaret yapılması, nakit sıkıntısı bulunan üyelerin kredi çekmeye ihtiyaç duymadan ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayarak finansman faaliyetlerinde yardımcı olur.	13	1.53	0,51
Sistem, üyelerine sağladığı ücretsiz reklâm ve pazarlama desteği ile üye işletmelerin bu yöndeki çabalarına katkıda bulunur.	13	1.61	0,65
İşletmeler barter sistemi ile atıl kapasitelerini kullanıma sokar, stok fazlalarını değerlendirirler.	13	1.84	0,55
İşletmeler barter sistemi ile ek satışlar yaparak satışlarını artırırlar.	13	1,84	0,89
Sistemin tahsilât garantisi sunması işletmelerin zaman zaman yaşadıkları tahsilât sorunlarını azaltır.	13	1.92	0,86
Barter sisteminin parasız ticaret yapma imkânı sağlaması işletmelerin nakit akışlarına olumlu katkı yapar.	13	2.07	0,75

Not: 5’li likert ölçeğinde 1 kesinlikle katılıyorum, 5 kesinlikle katılmıyorum olarak ifade edilmiştir.

Buna göre katılımcıların görüşleri; sistemde parasız ticaret yapılmasının, nakit sıkıntısı bulunan üyelerin kredi çekmeye ihtiyaç duymadan ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayarak finansman faaliyetlerinde onlara yardımcı olacağı (1.53), ücretsiz reklâm ve pazarlama desteği ile üyelerinin bu yöndeki çabalarında katkıda bulunacağı (1.61), işletmelerin barter sistemi ile atıl kapasitelerini kullanıma sokup, stok fazlalarını değerlendirecekleri (1.84), sistem ile yapılacak ek satışlar sayesinde işletmelerin yapacakları satışların artacağı (1.84), sistemin sunduğu tahsilât garantisinin işletmelerin yaşadıkları tahsilât sorunlarını azaltıcı etki yapacağı (1.92) ve barter sisteminin parasız ticaret yapma olanağı sağlamasının işletmelerin nakit akışlarına olumlu katkı yapacağı (2.07) şeklinde sıralanmıştır.

Barter sisteminin satışları arttırıcı bir etki yapacağı önermesine 'kesinlikle katılıyorum' ve 'katılıyorum' diyenlerin oranı % 84,7 olmuştur. Benzer şekilde sistemin işletmelerin nakit akışlarına olumlu katkı yapacağını düşünenler %84,6, tahsilat sorunlarını azaltacağını düşünenler ise %84,5 oranındayken bu önermelere katılmayanlar %7,7 oranındadır.

Sistem ile atıl kapasitelerin kullanıma sokulacağını, stok fazlalarının değerlendirileceğini düşünenler %92,3, reklâm-pazarlama çabalarına katkıda bulunulacağını düşünenler %92,4'lik orana ulaşırken, barter sisteminin işletmelerinin finansman faaliyetlerine yardımcı olacağını düşünen katılımcıların oranı %100'dür. Bu yanıtlar araştırmaya katılan işletmelerin barter sistemi hakkındaki olumlu görüşlere oldukça büyük oranlarda destek verdiğini ortaya koymuştur.

Katılımcıların sistem hakkındaki olumsuz ifadelere yönelik bakış açılarını ve barter hakkındaki genel düşüncelerinin sonuç olarak ne yönde ağır bastığı Tablo 3.12'de ortaya konulmuştur.

Tablo 3.12. İşletmelerin Barter Sisteminin Sakıncalarına ve Sisteme Olan Genel Bakış Açısına Yönelik İfadelere Yaklaşımı

İfadeler	Sayı (n)	Ortalama	Standart Sapma
Barter sisteminin üstünlükleri ile sakıncaları karşılaştırıldığında üstünlükleri ağır basmaktadır.	13	2,00	0,40
Bartera ilişkin özel bir mevzuatın bulunmaması işletmelerin barter sistemine temkinli yaklaşmasına neden olmaktadır.	13	2,38	0,96
Barter işletmelerinin işlem komisyonları ve aidat ücretleri yüksektir.	13	2,92	0,64
Barter sisteminde üyelerin sisteme sundukları malların kalitesi yetersizdir.	13	3,76	0,72

Not: 5'li likert ölçeğinde 1 kesinlikle katılıyorum, 5 kesinlikle katılmıyorum olarak ifade edilmiştir.

Katılımcıların görüşleri; barter sisteminin üstünlükleri ile sakıncaları karşılaştırıldığında üstünlükleri ağır basmaktadır (2.00), bartera ilişkin özel bir mevzuatın bulunmaması işletmelerin barter sistemine temkinli yaklaşmasına neden olmaktadır (2,38), sistemde uygulanan komisyon ve aidat ücretleri yüksektir (2.92) ve barter sisteminde üyelerin sisteme sundukları malların kalitesi yeterlidir (3.76) şeklinde sıralanmıştır.

Dikkat edileceği gibi katılımcılar barter sistemine sunulan mal kalitesinin yetersiz olacağı ile ilgili ifadeye katılmamışlardır. Bu sonuç, işletmelerin sistemde mal kalitesi ile ilgili bir sorun yaşanacağını düşünmediklerini göstermektedir. Sistemde uygulanan komisyon ve aidat ücretlerinin yüksek olduğuna yönelik ifadeye katılanların oranı %23,1, katılmayanların oranı ise %15,4'tür. 'Kesinlikle katılıyorum' veya 'kesinlikle katılmıyorum' seçeneklerinin hiç işaretlenmemesi ve işletmelerin %61,5'inin 'fikrim yok' seçeneğini tercih etmesi birçok işletmenin

sistemde uygulanan komisyon ve aidatlarla ilgili yeterli bilgi sahibi olmadığını ortaya koymaktadır. Bunu, 'bartera ilişkin özel bir mevzuatın bulunmaması işletmelerin barter sistemine temkinli yaklaşmasına neden olmaktadır' ifadesi izlerken bu görüşe 'kesinlikle katılıyorum' ve 'katılıyorum' diyenlerin oranı %69,6 olarak gerçekleşmiştir.

Araştırmanın en can alıcı ifadelerinden birisi 'barter sisteminin üstünlükleri ile sakıncaları karşılaştırıldığında üstünlükleri ağır basmaktadır' ifadesidir. Zira bu ifadeye katılım düzeyi işletmelerin sisteme bakış açılarını ortaya koyacak, barterla ilgili olumlu ve olumsuz görüşleri tarttıklarında hangi yönün onlar için daha ağır bastığını belirleyecektir. Bu ifade tablodaki ifadeler arasında, en yoğun oranda onaylanan ifade olmuş, işletmeler barterin üstünlüklerinin daha ağır bastığını belirtirken (2.00), soruya 'kesinlikle katılıyorum' ve 'katılıyorum' yanıtını verenlerin oranı %92,3'e ulaşmıştır.

Üç ayrı grupta incelediğimiz ifadelerin son grubu ile ilgili sonuçlar ise aşağıdaki şekildedir:

Araştırma boyunca gerek ESO ve ETO bünyesinde yapılan sorgulamalarda gerekse EOSB'de gerçekleştirilen çalışmada barter sistemiyle ticaret yapan hiçbir firma tespit edilememiştir. Katılımcılar da sistemin şehirdeki tanıtımının yetersiz olduğunu belirtmişler (1.38), şehirde barter ticaretinin çok sınırlı olduğu ifadesine katılmışlar (1.46). Gerçektende şehirdeki barter ticareti bir-iki barter işletmesinin gerçekleştirdiği ve genelde tek seferlik işlemlerle sınırlı kalmış çabalardan oluşmaktadır. İşletmelerin şehirde şube açmak, franchising vermek gibi yapılanma yollarına gitmemeleri bu durumun temel nedeni olarak görülmektedir (1.61).

Tablo 3.13. Sistemin Eskişehir'deki Durumuyla, Barter İşletmelerinin Şehre-İşletmelerinse Bartera Yaklaşımlarıyla İlgili Görüşler

İfadeler	Sayı (n)	Ortalama	Standart Sapma
Barter sistemin Eskişehir'deki tanıtımı yetersizdir.	13	1.38	0,65
Barter ticareti Eskişehir'de son derece sınırlıdır.	13	1.46	0,66
Merkezleri başka şehirlerde bulunan, Eskişehir'de yapılanması bulunmayan ve tekil işlemlerle Eskişehir'deki işletmelerin katılımını sağlamaya çalışan barter işletmelerinin bu yaklaşımı şehirde barter ticaretinin geri kalmış durumunda etkilidir.	13	1.61	0,65
Eskişehir'de; bir barter işletmesinin çatısı altında, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin katılımıyla bir pazar oluşturulursa bu pazardaki barter faaliyetlerine katılmayı düşünebiliriz.	13	1.76	0,43

Not: 5'li likert ölçeğinde 1 kesinlikle katılıyorum, 5 kesinlikle katılmıyorum olarak ifade edilmiştir.

Araştırma, bartera şehirde ticaret yapan işletmelerce bir ilgi olduğunu açıkça ortaya koymuştur. Barter hakkında yeterince bilgi sahibi olan işletmelerin tamamının, 'çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin katılımıyla bir pazar oluşturulursa bu pazardaki barter faaliyetlerine katılmayı düşünebiliriz' ifadesine 'kesinlikle katılıyorum' ve 'katılıyorum' seçenekleriyle görüş bildirmeleri bunun açık göstergesidir (1.76). Burada, özellikle barter hakkında önceden bilgi sahibi olan bazı katılımcıların barter firmalarının şehre ilgi göstermemesinden şikâyetçi olduğunu belirtmek gerekir.

Öte yandan, sistemi bu çalışmayla duymuş olan ve araştırma sırasında kendilerine aktarılan bilgilerle barter hakkında bir fikir sahibi olan işletmeler genel olarak konuya ilgi ile yaklaşmışlar ve %82,1'lik oranla şehirde etkin bir

barter piyasası oluşturulmaya çalışılırsa bu çabalara destek verecekleri yönünde görüş bildirmişlerdir.

Tablo 3.14. “Barter Sistemi İle Ticaret Yapmayı Düşünür müsünüz?” Sorusuna Yönelik Yaklaşımlar

BARTER TİCARETİ YAPMAYI DÜŞÜNÜR MÜSÜNÜZ?	SAYI (n)	YÜZDE (%)	TOPLAMDAKİ PAYI (%)
Evet	46	82,1	65,7
Hayır	10	17,9	14,3
Toplam	56	100,0	80,0

Daha sonra işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörün ve işletme büyüklüklerinin barter sistemine katılma eğilimleri üzerinde etkili olup olmadığı analiz etmek ‘bağımsız örneklem tek yönlü varyans analizleri’ uygulanmıştır. Bu analizlerden ilki faaliyet gösterilen sektörün barter sistemine katılma eğilimine etkisi üzerinedir. Buna göre;

H_0 : İşletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi sektör açısından bir farklılık göstermemektedir ($\mu_1=\mu_2$).

H_1 : İşletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi sektör açısından bir farklılık göstermektedir ($\mu_1\neq \mu_2$) olmak üzere iki hipotezimiz vardır. %95 güven aralığında analizin sonucu aşağıdaki şekildedir:

Tablo 3.15. Sektörlere Göre Bartera Bakış Açısı

Sektör	Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin T-Testi						
	F	Sig.	T	Df	Sig. (2-tailed)	Ortalama Farkı	Std. Sapma Farkı	%95 Güven Aralığında	
								En Düşük	En Yüksek
Eşit Varyanslar Varsayıldığında	,153	,697	,931	54	,356	1,40870	1,51385	-1,62640	4,44379
Eşit Varyanslar Varsayılmadığında			,972	13,849	,348	1,40870	1,44993	-1,70429	4,52168

Test sonucuna göre anlamlılık değeri 0,356'dır. Bu değer test değeri olan 0,05'ten büyük olduğu için H_0 hipotezi kabul edilir. Yani 0,05 anlamlılık düzeyinde araştırmaya katılan işletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi ortalama puanı sektör açısından bir farklılık göstermemektedir.

Bir diğer 'bağımsız örneklem tek yönlü varyans analizi' ise işletme büyüklüklerinin bartera bakış açısı üzerine etkisini anlamak için gerçekleştirilmiştir. Buna göre;

H_0 : İşletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi işletme büyüklüğü açısından bir farklılık göstermemektedir ($\mu_1=\mu_2$)

H_1 : İşletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi işletme büyüklüğü açısından bir farklılık göstermektedir ($\mu_1\neq \mu_2$) olmak üzere %95 güven aralığında analizin sonucu şu şekildedir:

Tablo 3.16. İşletme Büyüklüğüne Göre Bartera Bakış Açısı

İşletme Büyüklüğü	Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin T-Testi						
	F	Sig.	T	Df	Sig. (2- tailed)	Ortalama Farkı	Std. Sapma Farkı	%95 Güven Aralığında	
								En Düşük	En Yüksek
Eşit Varyanslar Varsayıldığında	6,020	,017	1,316	54	,194	,30435	,23134	-,15946	,76816
Eşit Varyanslar Varsayılmadığında			1,682	18,682	,109	,30435	,18090	-,07471	,68341

Test sonucuna göre anlamlılık değeri 0,194'dır. Bu değer yine test değerimiz olan 0,05'ten büyük olduğuna için H_0 kabul edilir. Yani 0,05 anlamlılık düzeyinde işletmelerin barter sistemine katılma istekleri eğilimi işletme büyüklüğü açısından bir farklılık göstermemektedir.

Bu sonuçlar katılımcıların bartera olan olumlu yaklaşımının bazı sektörlerle sınırlı olmadığı gibi işletme büyüklüğüne göre de değişmediğini, konuya genel anlamda bir ilgi olduğunu göstermektedir.

Katılımcılardan konuya ilişkin alınan tepkilerin olumlu olması sistemin şehirdeki geleceği adına umut vericidir. Elde edilen veriler ışığında barter işletmelerinin Eskişehir'e ilgi göstermeleri durumunda bu ilgilerinin karşılıksız kalmayacağı söylenebilir. Bu noktada barter işletmelerinin konuya bakış açılarının ne olduğu önem taşımaktadır. Bunu tespit etmek için çeşitli barter işletmeleriyle irtibata geçilmiş yapılan araştırmadan bahsedilmiş ve konuyla ilgili görüşlerine başvurulmak istendiği belirtilmiştir. Bu doğrultuda 10 barter işletmesine ulaşılmış ve bunlardan 5 tanesi çalışmaya katkı sağlayabileceklerini bildirmiştir.

Barter işletmeleri çeşitli şehirlerde yer aldıklarından hepsiyle birebir görüşmek mümkün görülmemiş bu nedenle barter işletmelerine yönelik 8 sorudan oluşan ikinci bir anket düzenlenmiştir (Ek 3: Barter İşletmeleri Anket Soruları). İşletmelerle yapılan telefon görüşmeleri ve elektronik posta yazışmalarından sonra anket formları kendilerine ulaştırılmış ve konuyla ilgili görüşleri elde edilmiştir. Araştırmaya katılım gösteren İşletmeler genel olarak yapılan çalışmayla yakından ilgilenmiş ve araştırmamanın sonuçları hakkında da bilgi almak istediklerini belirtmişlerdir.

5.1. Araştırma Kapsamındaki Barter İşletmeleri

Araştırmaya katkı sağlayan barter işletmeleri şunlardır:

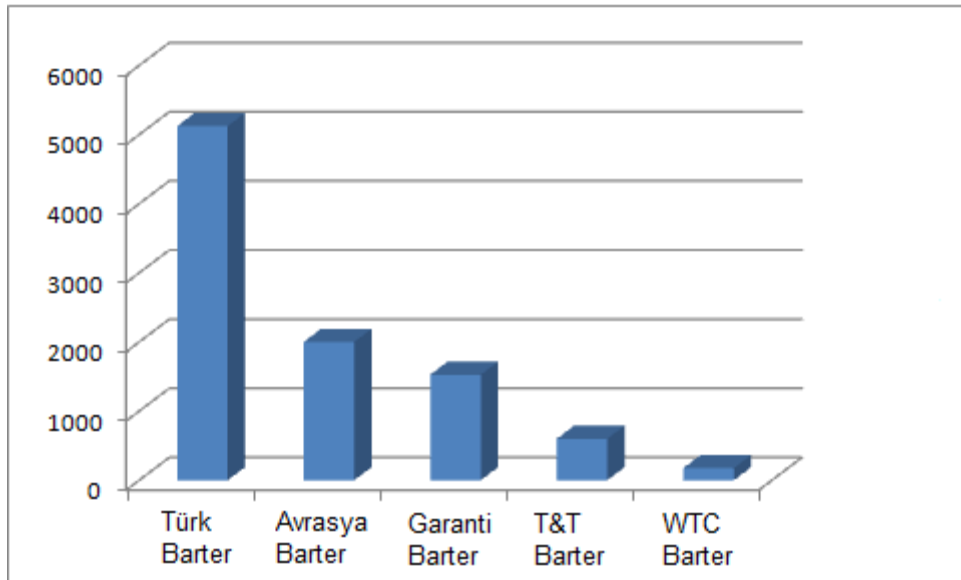
Türk Barter A.Ş. : İstanbul merkezli Türk Barter A.Ş. Türkiye barter pazarındaki en büyük yıllık ciroya sahip firma olarak dikkat çekmektedir. 2001 yılından beri faaliyetlerini sürdüren işletmenin kurucusu bir dönem IRTA başkanlığını da yürüten M. Sırrı Şimşektir. Firmanın oluşturduğu pazarda IRTA'ya bağlı uluslararası firmalar da yer almaktadır. Çalışmanın yapıldığı tarihte Türk Barter'a üye işletme sayısı 5123'tür.

Garanti Barter: İstanbul merkezli bir diğer firma olan Garanti Barter 2004 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Garanti Barter sistemine dahil ettiği üye sayısı ve yıllık iş hacmi ile sektörün önde gelen temsilcilerindendir. Firmanın oluşturduğu pazarda 1526 işletme faaliyet göstermektedir.

WTC Barter: Ankara merkezli WTC Barter 2003 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Firma, Dünya Ticaret Merkezleri Birliği (WTCA) üyesi olan Ankara Dünya Ticaret Merkezi'nin bünyesinde faaliyet göstermektedir. WTC Barter'ın 176 faal üyesi bulunmaktadır.

T&T Barter: T&T Barter Mart 2008’de kurulmasına karşın 600 işletmeyi barındıran bir barter pazarı oluşturmuştur. Firma İstanbul merkezli olarak çalışmaktadır.

Avrasya Barter: 2003 yılında İstanbul’da kurulan Avrasya Barter 2000 üyesiyle sektörün en geniş pazara sahip firmalarından birisidir. Firma 2009 ve 2010 yıllarında Avrupa Birliği Kalite Ödülü’nü almıştır.



Şekil 3.1. Barter İşletmelerinin 2010 Yılı İtibariyle Üye Sayıları

5.2. Barter İşletmelerinin Görüşleri

Türkiye’deki Barter pazarının güncel boyutları hakkında fikir sahibi olmak amacıyla barter işletmelerine son 5 yıla ait yıllık iş hacimlerinin ne olduğu sorusu yöneltilmiş ancak bazı firmalar soruya bu konudaki bilgilerin gizlilik barındırdığı gerekçesiyle cevap vermemişlerdir. Bazı firmalar ise sınırlı bilgi

vermişlerdir. Söz konusu yıllara ait cirolarını tam olarak açıklayan tek firma Türk Barter olurken firmanın yıllar içinde artan iş hacmi barterin Türkiye'deki gelişimi adına umut vericidir.

Tablo 3.17. Barter İşletmelerinin İş Hacimleri

BARTER İŞLETMESİ	2005	2006	2007	2008	2009
Türk Barter	300 Milyon TL	400 Milyon TL	400 Milyon TL	450 Milyon TL	500 Milyon TL
Garanti Barter	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	110 Milyon TL
Avrasya Barter	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi
T&T Barter	X	X	X	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi
WTC Barter	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi	Bilgi Vermedi

Araştırmaya katılan barter işletmelerinin tamamı işletme merkezlerinin bulunduğu il dışında da çeşitli yerlerde faaliyet göstermektedirler. Türk Barter'in İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Konya, Adana, Kayseri ve Antalya'da şubeleri vardır. Firma ayrıca Saraybosna'da franchising yoluyla çalışmaktadır. Garanti Barter İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Tekirdağ ve Gebze'de; T&T Barter İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Antalya, Bodrum ve Mersin'de; Avrasya Barter İstanbul, İzmir, Antalya ve Muğla'da; WTC Barter ise Ankara ve İstanbul'da faaliyet göstermektedir.

Tablo 3.18. Barter İşletmelerinin Faaliyet Gösterdikleri Yerler

BARTER İŞLETMESİ	FAALİYET GÖSTERİLEN YERLER
Türk Barter	İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Konya, Adana, Kayseri, Antalya, Saraybosna
Garanti Barter	İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Tekirdağ Gebze
Avrasya Barter	İstanbul, İzmir, Antalya, Muğla
T&T Barter	İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Antalya, Bodrum, Mersin
WTC Barter	Ankara, İstanbul

Peki, çeşitli illerde şubeleri bulunan, Ankara, Bursa, Konya gibi Eskişehir'e yakın yerlerde çalışan barter işletmeleri neden Eskişehir'e de aynı ilgiyi göstermemektedirler? Bu soru EOSB'deki işletmelerden sonra konunun diğer tarafı olan barter işletmelerine yöneltilmiştir. Barter işletmelerinin konuya ilişkin görüşleri şöyledir:

Tablo 3.19. Barter İşletmelerinin Eskişehir'de Faaliyet Göstermeme Nedenleri

FAALİYET GÖSTERMEME NEDENLERİ	BARTER İŞLETMELERİ
Oluşturmak istenilen barter pazarına uygun nitelikte yeterli sayıda işletmenin şehirde bulunmaması	Avrasya Barter
Sistemi kullanmaya istekli yeterli sayıda işletmenin bulunmaması	T&T Barter, WTC Barter,
Sistemin şehirde yeterince tanınmaması	T&T Barter, WTC Barter,
Franchising almaya istekli girişimci bulunmaması	Türk Barter, T&T Barter, WTC Barter

Tabloda görüldüğü gibi barter işletmeleri ağırlıklı olarak şehirde sistemi kullanmaya istekli yeterince kullanıcı bulunmamasını, sistemin şehirde yeterince tanınmamasını ve franchising almaya istekli girişimci bulunmamasını Eskişehir’de çalışmama nedenleri göstermişlerdir. Buna karşın şehirdeki işletmelerin nitelik olarak oluşturmak istedikleri barter pazarına uygun olmadığını belirten tek barter işletmesi Avrasya Barter olmuştur. Yani Avrasya Barter dışındaki işletmelerinin Eskişehir’deki firmaların kalite düzeyleriyle ilgili bir endişesi yoktur.

Katılımcılardan Garanti Barter şehirde barter yapmaya herhangi bir engel olmadığını ve önümüzdeki 5 yıl içinde Eskişehir’de bir yapılanma planlarının hali hazırda mevcut olduğunu belirtmiştir. Öte yandan Türk Barter da Eskişehir’de şube açma planlarının bulunduğunu ancak henüz franchising almaya istekli ve bir girişimci bulunamadığını bildirmiştir.

Şehirde daha önce hiç barter faaliyeti yapıp yapmadıkları sorusuna Garanti Barter ve WTC Barter ve Avrasya Barter hayır cevabı verirken T&T Barter Eskişehir’de daha önce faaliyetlerinin olduğunu, iletişim halinde bulundukları ve bilgi alışverişi yaptıkları bazı firmaların mevcut olduğunu belirtmiştir. Türk Barter ise şehirde aktif olarak çalıştıkları 2 üyelerinin olduğunu ayrıca proje bazlı çalıştıkları ve halen pasif olarak bekleyen 25 üyelerinin şehirde bulunduğunu belirtmiştir.

Garanti Barter, T&T Barter ve WTC Barter ve Avrasya Barter daha önce Eskişehir’deki işletmelere sistemlerini tanıtmaya yönelik toplantı, seminer, doğrudan tanıtım vb. faaliyetleri olmadığını belirtmiştir. Türk Barter ise bazı işletmelere doğrudan tanıtım yaptıklarını bildirmiştir.

Araştırma kapsamında barter işletmelerine yöneltilen en kritik soru ‘Eskişehir’de barter sistemine karşı bir ilgi ve beklenti olduğunu bilerseniz burada doğrudan

faaliyette bulunmayı düşünür müydünüz?’ sorusudur. Barter işletmelerinin tamamının bu soruya evet yanıtı vermesi, EOSB’deki işletmelerin bartera gösterdikleri ilgi ile beraber düşünüldüğünde büyük önem kazanmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

EOSB’de faaliyet gösteren işletmeler ve Türkiye’nin önde gelen barter işletmelerinin katılımı ile gerçekleştirilen araştırmadan elde edilen bulgulara ilişkin sonuçlar ve barter sisteminin Eskişehir’deki geleceği ile ilgili öneriler aşağıda sunulmuştur.

Araştırma, EOSB’de barter sisteminin varlığından haberdar olan işletmelerin oranının %38,6’da kaldığını göstermektedir. Bu oran araştırmadan önceki beklentilerin üzerinde gerçekleşmekle birlikte, sistem hakkında detaylı bilgi sahibi olan değil, sadece barterin ne olduğuna dair bir fikir sahibi olan işletmeleri temsil ettiğinden yeterli görülmemiştir. Ayrıca katılımcılar arasında daha önce barter sistemini kullanan bir işletmeye rastlanmamıştır. Barter, Eskişehir’de yeterince tanınmayan ve kullanılmayan bir ticaret ve finansman sistemidir.

Barter sisteminin şehirde yeterince tanınmadığı bulgusuna karşın, sistemi oldukça iyi bilen %18,6’lık bir azınlık dikkat çekmektedir. Ticarete kendilerine seçenekler arayan ve konu hakkında bilinçlenmiş olan bu işletmeler hem barter sisteminin yapısını ve işleyiş esaslarını bilmekte, hem de Türkiye’de faaliyet gösteren barter işletmelerinin bir kısmını tanımaktadırlar.

Ortaya çıkan bir diğer bulgu, barter işletmelerinin EOSB’de görüşülen 70 işletmeden sadece 1 tanesi ile temasa geçerek sistemlerinin ve barterin tanıtımına yönelik girişimlerde bulundukları, bir başka deyişle doğrudan tanıtım faaliyetlerinin sadece %1,4 düzeyinde kaldığı yönündedir. Ayrıca, söz konusu işletme İstanbul merkezli olarak çalışmaktadır ve bahsedilen tanıtım faaliyeti de daha çok işletmenin İstanbul’daki yapılanmasına yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Bu durum göz önüne alınırsa barter işletmelerinin EOSB’deki işletmelere yönelik hiçbir doğrudan tanıtım faaliyetinin tespit

edilemediği söylenebilir. Öte yandan, sistemden barter işletmelerinin yaptıkları reklam vb. tanıtımlarla haberdar olanların oranı %5,7’de kalırken, barterin tanınmasındaki en büyük payı basında yer alan haberlerin aldığı ortaya çıkmıştır.

Sistemin tanıtımında barter işletmelerinin oynadığı rolün oldukça sınırlı olduğu göz önüne alınırsa, barter sistemi ile ilgili büyük ölçüde kendi çabaları ile bilinçlendiği ortaya çıkan azınlığı temsil eden %18,6’lık oranın aslında ciddi bir rakam olduğu görülmektedir. Söz konusu bu işletmelerin yapılan araştırmaya ve barter sisteminin Eskişehir’de kullanılmaya başlanmasına yönelik çabalara yakın ilgi gösterdiklerini özellikle belirtmek gerekir.

Barter sistemi ile ilgili olumlu ifadelere büyük oranlarda katılan işletmelerin; ‘barter sisteminin üstünlükleri ile sakıncaları karşılaştırıldığında üstünlükleri ağır basmaktadır’ ifadesine %92,3 oranında; ‘Eskişehir’de; bir barter işletmesinin çatısı altında, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin katılımıyla bir pazar oluşturulursa bu pazardaki barter faaliyetlerine katılmayı düşünebiliriz’ ifadesine ise %100 oranında kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum seçenekleriyle görüş bildirmeleri de bu yakın ilgiyi açıkça ortaya koymaktadır.

Ayrıca bu araştırmadan önce barter sistemini duyan, ancak sistem hakkında yeterli düzeyde bilgisi olmayan katılımcılarla, sistemden ilk kez bu araştırma sırasında haberdar olan katılımcılara barter sistemi tanıtılmış, sistemin faydalı ve sakıncalı olabilecek yönleri ile ilgili bilgiler verilmiştir. Bu katılımcılar da %82,1 oranında şehirde bir barter pazarı oluşturulursa bu pazarda yer almayı düşünebilecekleri yönünde görüş bildirmişlerdir.

Daha sonra, çeşitli büyüklüklerde olan ve 17 ayrı faaliyet alanında çalışan katılımcı işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörün ve işletme büyüklüklerinin barter sistemine katılma eğilimleri üzerinde etkili olup olmadığı analiz edilmiştir.

Bu analizlere göre; işletmelerin barter sistemine katılma eğilimlerinin, işletme büyüklüğü ve faaliyet gösterilen sektör açısından bir farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, barter ticaretinin Eskişehir’de son derece sınırlı olduğu ve sistemin Eskişehir’deki tanıtımının yetersiz olduğu ifadelerine %90’ın üzerindeki oranlarda katırken, merkezleri başka şehirlerde bulunan, Eskişehir’de yapılanması bulunmayan ve tekil işlemlerle Eskişehir’deki işletmelerin katılımını sağlamaya çalışan barter işletmelerinin söz konusu durumda etkili olduğu ifadesine de %92,4 oranında katılmışlardır.

Araştırmanın devamında, Türkiye’de çeşitli şehirlerde faaliyet gösteren 5 barter işletmesi ile görüşülmüştür. Görüşülen barter işletmeleri sektörün önde gelen temsilcileridir ve genelde Eskişehir’e yakın olan Ankara, Bursa, Konya gibi illerde de faaliyet göstermektedirler. Firmalara, çevre illerde barter faaliyetleri yürütürken Orta Anadolu’nun önemli merkezlerinden biri olan Eskişehir’de neden çalışmadıkları sorusu yöneltilmiştir. Soruya yoğun olarak verilen cevaplardan birisi sistemi şehirde kullanmaya istekli yeterince işletmenin bulunmadığı yönündedir. Ancak yapılan araştırma bunun tam tersini ortaya koymuştur. Araştırma sonucuna göre; çeşitli sektörlerden, çeşitli büyüklükteki birçok işletme barter sistemini kullanmayı düşünebileceklerini belirtmiştir.

Barter işletmelerinin Eskişehir’de faaliyet göstermemeleri ile ilgili gösterdikleri bir diğer neden olan ‘sistemin şehirde yeterince tanınmaması’ görüşünde doğruluk payı olmakla beraber kendilerinin sektörün tanıtılması yönündeki çabalarının yetersiz olduğu hususu da göz ardı edilmemelidir. Barterin Türkiye’de köklü bir geçmişi olmadığı göz önüne alındığında sistemin tanıtımında barter işletmelerinin önemli rol oynaması gerektiği yadsınamaz bir gerçektir.

Barter işletmeleri ile yapılan görüşmelerde, Eskişehir’de faaliyet göstermenin önünde hiçbir engel olmadığını belirten tek işletme Garanti Barter olmuş ve hali hazırda Eskişehir’de faaliyet gösterme planlarının bulunduğunu belirtmiştir. Bununla beraber; Eskişehir’de daha önce bazı işletmelere yönelik doğrudan tanıtım faaliyetleri olduğunu belirten Türk Barter, şehirde franchising yoluyla çalışmak istediklerini belirtmiş ancak franchising almaya niyetli ve firmanın aradığı niteliklerde bir girişimcinin bulunamadığını bildirmiştir. Ancak Türk Barter Eskişehir’de gelecek dönemlerde çalışma yönünde planları olduğunu da özellikle belirtmiştir. Benzer şekilde T&T Barter ve WTC Barter’da faaliyet göstermeme nedenleri arasında henüz franchising almaya niyetli girişimci bulunmamasını göstermişlerdir.

Katılımcı barter işletmelerinden sadece bir tanesi Eskişehir’de oluşturmak istedikleri barter pazarına uygun nitelikte yeterli sayıda işletmenin bulunmadığı yönünde görüş bildirirken diğer firmalar ise Eskişehir’deki işletmelerin nitelikleriyle ilgili bir sorun olmadığını belirtmişlerdir. Bu durumu destekleyen en büyük bulgu ise; katılımcı barter işletmelerinin tamamının ‘Eskişehir’de barter sistemine karşı bir ilgi ve beklenti olduğunu bilerseniz burada doğrudan faaliyette bulunmayı düşünür müydünüz?’ sorusuna evet yanıtı vermeleridir. Zira yapılan araştırma, barter işletmelerinin düşüncelerinin aksine, sistemin tanıtımı ve yaygınlaştırılması yönündeki çabalarda önemli eksiklikler olmasına rağmen böyle bir ilgi ve beklentinin varlığını ortaya koymuştur. Söz konusu durum barter işletmelerinin bu yaklaşımını daha da önemli hale getirmekte ve sistemin şehirdeki geleceği adına umut vermektedir.

Barter sistemini önümüzdeki dönemde Eskişehir’de kullanılmaya başlanırsa, bu durum sektörlerin büyüme hızına katkı sağlayacak, ilave istihdam imkânları yaratacak ve şehrin ulusal gelirden aldığı payın yükselmesi sonucunu doğuracaktır. Ayrıca barter sistemi, Eskişehir’in lojistik merkezi olma hedefi ile de örtüşen ve bu amaca katkı sağlayacak bir sistemdir.

Bugün barterın Eskişehir’de etkin olarak kullanılamaması bir sorundur. Bu sorunun giderilebilmesi için en büyük adım barter işletmelerinin bir an önce Eskişehir’de pazar oluşturma faaliyetine girmeleri olacaktır. Sistemin şehirdeki işletmelere finansman ve ticarete sağlayacağı faydaların yanı sıra Eskişehir gibi değerli bir pazar da barter işletmeleri için bir fırsat olarak görülmelidir. Barter işletmeleri bu pazara girmek için daha fazla çaba göstermeli, barterı ve sistemlerini tanıtmaya yönündeki adımlarını arttırmalı, girişimci bulma konusunda daha girişken davranmalıdırlar. Zira şehirde etkin bir barter pazarı oluşturulabilirse bu her iki tarafında yararına olacaktır.

Öte yandan EOSB ve ETO aracılığı ile barterın tanıtımına yönelik faaliyetler düzenlenmeli, işletmelerin konuyla ilgili bilgi ve bilinç düzeyinin artması sağlanmalıdır. Ayrıca mevcut barter işletmelerinin Eskişehir’de faaliyet göstermeye başlaması tek çözüm olarak düşünülmemeli, EOSB’nin kendi bünyesinde bir barter işletmesi kurması seçeneği de göz önünde bulundurulmalıdır.

EKLER LİSTESİ

EK 1. ETO VE ESO'DAN GELEN YANITLAR

EK 2. EOSB ANKET SORULARI

EK 3. BARTER İŞLETMELERİ ANKET SORULARI

EK1. ETO ve ESO'dan Gelen Yanıtlar

□ ESO [Add to contacts](#)

2/2/2010
[Reply](#)

To Oğuzhan Özkoçak

Sayın Özkoçak,

Barter firmalarına ilişkin e-postanız ve Bilgi Edinme Başvuru Formunuz alınmıştır.

Eskişehir Sanayi Odasına üye olan firmalar arasında Barter yoluyla ticaret yapan firmalar bulunmamaktadır. Bu nedenle talebiniz karşılanamamış olup, tez çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Saygılarımızla,

Eskişehir Sanayi Odası

----- Original Message -----

From: [Oğuzhan Özkoçak](#)

To: eso@eso.org.tr

Sent: Tuesday, February 02, 2010 1:04 AM

Subject: Barter Firmaları İrtibat Bilgileri

Sayın İlgili,

Yüksek Lisans tezim için yürüttüğüm araştırma dahilinde Eskişehir'de faaliyet gösteren BARTER FİRMALARINA ulaşmaya çalışıyorum. Odanıza kayıtlı bulunan barter firmalarının irtibat bilgilerini rica ediyorum. Zaman ayırırsanız sevinirim. İlgi ve anlayışınız için şimdiden teşekkür ederim,

Saygılarımla,

Mehmet Oğuzhan Özkoçak
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Programı Öğrencisi

From: eu-contact@eto.org.tr

Subject: Re: Barter Firmaları İrtibat Bilgileri

Date: Thu, Mar 04, 2010 16:36:59 +0200

Sayın Özkoçak,

Başvurunuz değerlendirmeye alınmış olup, Eskişehir Ticaret Odasına kayıtlı bir Barter Firması bulunmamaktadır.

Tez çalışmanızda başarılar dileriz.

Saygılarımızla,

Eskişehir Ticaret Odası

----- Original Message -----

From: [Oğuzhan Özkoçak](#)

To: eu-contact@eto.org.tr

Sent: Tuesday, February 02, 2010 1:07 AM

Subject: Barter Firmaları İrtibat Bilgileri

Sayın İlgili,

Yüksek Lisans tezim için yürüttüğüm araştırma dahilinde Eskişehir'de faaliyet gösteren BARTER FİRMALARINA ulaşmaya çalışıyorum. Odanıza kayıtlı bulunan barter firmalarının irtibat bilgilerini rica ediyorum. Zaman ayırırsanız sevinirim. İlgi ve anlayışınız için şimdiden teşekkür ederim,

Saygılarımla,

Mehmet Oğuzhan Özkoçak
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Programı Öğrencisi

EK 2. EOSB ANKET SORULARI

AÇIKLAMA

Sayın Katılımcı;

Bu anket, T.C. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Programı dahilinde hazırlanmakta olan yüksek lisans tezine veri sağlamak üzere hazırlanmıştır.

Çalışmamızın amacı; barter sisteminin Eskişehir’de neden neredeyse hiç kullanılmayan bir sistem olduğu sorusunu yanıtlamak, işletmelerin bartera, barter işletmelerininse Eskişehir’e bakış açılarını yansıtmak, mevcut durumdaki sorunları ortaya koyup bunlara çözüm önerileri getirmek ve Eskişehir’deki işletmelere ticaretle bir seçenek sunmaktır.

Barter kavramı kısaca ‘parasız ticareti’ ifade etmektedir. Barter sistemi ise; barter işletmesi adı verilen bir kurucu işletmenin organize ettiği pazara üye olan işletmelerin birbirleriyle para kullanmadan alışveriş yaptıkları, satın aldıkları mal ve hizmet bedellerini kendi ürettikleri mal ve hizmetlerle ödedikleri bir ticaret ve finansman sistemidir. Burada şunu belirtmek gerekir ki; sisteme üye işletmelerin yaptıkları alışverişlerden doğan alacaklarının ya da oluşan borçlarının muhatabı alışverışı yaptıkları işletme olmak zorunda değildir. Örneğin A firmasından X malını satın alan bir işletme, bunun karşılığında B firmasına kendi ürettiği Y malını satarak borcunu ödeyebilir.

Anket çalışmasında verdiğiniz tüm yanıtlar gizli tutulacaktır. Bize zaman ayırdığınız ve çalışmamıza katkı sağladığınız için çok teşekkür ederiz.

İşletmenizin Adı

-----.

1. İşletmenizin faaliyet gösterdiği sektör nedir?

.....

2. İşletmenizde kaç personel çalışmaktadır?

- a) 10 kişiden az
- b) 10-49
- c) 50-249
- d) 249 kişiden fazla

3. Barter sistemini daha önce hiç duymuş muydunuz?

- a) Evet
- b) Hayır

Hayır cevabını verenler ankete 22. sorudan devam edeceklerdir.

4. Barter sistemini hangi yolla duydunuz?

- a) Barter işletmelerinin yaptığı toplantı, seminer, doğrudan tanıtım faaliyetleri ile
- b) Barter işletmelerinin internet veya basındaki reklâm vb. tanıtım faaliyetleri ile
- c) Yazılı veya görsel basın kaynaklarındaki haberler aracılığı ile
- d) Çevrenizde barter sisteminden haberdar olanların tavsiyeleri ile
- e) Barter ile ilgili makale, kitap vb. kaynaklar aracılığı ile
- f) Diğer

A şıkkını işaretleyenler ankete 6. sorudan devam edeceklerdir.

5. Bugüne kadar herhangi bir barter işletmesi sizinle irtibata geçip sistemin tanıtımına yönelik çabalarda bulundu mu?

- a) Evet
- b) Hayır

6. Barter sistemi hakkında yeterli derecede bilgi sahibi misiniz?

- a) Evet, barter sistemi hakkında yeterince bilgi sahibiyim.
- b) Hayır, barter sistemi hakkında yeterince bilgi sahibi değilim.

Hayır cevabını verenler ankete 22. sorudan devam edeceklerdir.

7. Barter sistemiyle hiç ticaret yaptınız mı?

- a) Evet
- b) Hayır

Aşağıda barter sistemiyle ilgili bazı görüşler yer almaktadır. Lütfen her bir görüşe ilişkin kişisel katılma düzeyinizi belirtiniz.

		Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
8	İşletmeler barter sistemi ile ek satışlar yaparak satışlarını artırırlar.					
9	İşletmeler barter sistemi ile atıl kapasitelerini kullanıma sokar, stok fazlalarını değerlendirirler.					
10	Barter sisteminin parasız ticaret yapma imkânı sağlaması işletmelerin nakit akışlarına olumlu katkı yapar.					
11	Sistem, üyelerine sağladığı ücretsiz reklâm ve pazarlama desteği ile üye işletmelerin bu yöndeki çabalarına katkıda bulunur.					
12	Sistemin tahsilât garantisi sunması işletmelerin zaman zaman yaşadıkları tahsilât sorunlarını azaltır.					
13	Sistemde parasız ticaret yapılması, nakit sıkıntısı bulunan üyelerin kredi çekmeye ihtiyaç duymadan ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayarak finansman faaliyetlerinde yardımcı olur.					
14	Barter sisteminde üyelerin sisteme sundukları malların kalitesi yetersizdir.					
15	Barter işletmelerinin işlem komisyonları ve aidat ücretleri yüksektir.					
16	Bartera ilişkin özel bir mevzuatın bulunmaması işletmelerin barter sistemine temkinli yaklaşmasına neden olmaktadır.					
17	Barter sisteminin üstünlükleri ile sakıncaları karşılaştırıldığında üstünlükleri ağır basmaktadır.					
18	Barter ticareti Eskişehir’de son derece sınırlıdır.					
19	Barter sistemin Eskişehir’deki tanıtımı yetersizdir.					

20	Merkezleri başka şehirlerde bulunan, Eskişehir’de yapılanması bulunmayan ve tekil işlemlerle Eskişehir’deki işletmelerin katılımını sağlamaya çalışan barter işletmelerinin bu yaklaşımı şehirde barter ticaretinin geri kalmış durumunda etkilidir.					
21	Eskişehir’de; bir barter işletmesinin çatısı altında, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin katılımıyla bir pazar oluşturulursa bu pazardaki barter faaliyetlerine katılmayı düşünebiliriz. Bu soruya cevap verenler için anketimiz sona ermiştir, teşekkür ederiz.					

22. İşletmeniz zaman zaman; satış gücünüz, atıl kapasite-stok fazlası, nakit akışı sıkıntısı, faiz yükü, tahsilât sıkıntısı, reklam-pazarlama gücünüz, gibi sorunlardan biriyle veya daha fazlasıyla karşı karşıya kalmakta mıdır?

- a) Evet
- b) Hayır

Hayır cevabını verenler için anketimiz sona ermiştir, teşekkür ederiz.

23. Yukarıdaki soruda bahsedilen güçlükler ile mücadele etmenizde barter sisteminin işletmenize yardımcı olabileceğini bilseniz barter sistemi ile ticaret yapmayı düşünür müydünüz?

- a) Evet
- b) Hayır

Anketimiz sona ermiştir, teşekkür ederiz.

EK 3. BARTER İŞLETMELERİ ANKET SORULARI

AÇIKLAMA

Sayın Katılımcı;

Bu anket, T.C. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Programı dahilinde hazırlanmakta olan yüksek lisans tezine veri sağlamak üzere hazırlanmıştır.

Anket çalışmamızın amacı; barter sisteminin Eskişehir’de neden neredeyse hiç kullanılmayan bir sistem olduğu sorusunu yanıtlamak, işletmelerin bartera, barter işletmelerininse Eskişehir’e bakış açılarını yansıtmak, mevcut durumdaki sorunları ortaya koyup bunlara çözüm önerileri getirmek ve Eskişehir’deki işletmelere ticarete bir seçenek sunmaktır.

Anket çalışmasında verdiğiniz tüm yanıtlar gizli tutulacaktır. Bize zaman ayırarak çalışmamıza sağladığınız katkılardan dolayı şimdiden çok teşekkür ederiz.

1- Sisteminize üye işletme sayısı kaçtır?

.....

2- Aşağıdaki yıllardaki barter iş hacminiz ne şekilde gerçekleşmiştir?

Kuruluş yılı (....) :

2007: ...

2005: ...

2008:

2006: ...

2009:

3- İşletme merkezinizin bulunduğu il dışında, temsilcilik açmak ya da franchising vermek gibi yöntemlerle faaliyet gösteriyor musunuz?

a) Evet

b) Hayır

Bu soruya hayır cevabı verenler 5. sorudan devam edeceklerdir.

4- Hangi illerde faaliyet gösteriyorsunuz?

.....

5- Eskişehir’de doğrudan faaliyet göstermemenizin sebebi hangisi veya hangileridir?

- a) Oluşturmak istediğimiz barter pazarına uygun nitelikte yeterli sayıda işletmenin şehirde bulunmaması
- b) Sistemi kullanmaya istekli yeterli sayıda işletmenin bulunmaması
- c) Sistemin şehirde yeterince tanınmaması
- d) Franchising almaya istekli girişimci bulunmaması
- e) Diğer (Lütfen bilgi veriniz
.....)

6- Eskişehir’deki herhangi bir işletme ile hiç barter faaliyeti yaptınız mı? Cevabınız evet ise lütfen açıklayıcı bilgi veriniz.

- a) Evet.....
.....
- b) Hayır

7- Eskişehir’deki işletmelere sisteminizi tanıtmaya yönelik toplantı, seminer, doğrudan tanıtım vb. faaliyetleriniz oldu mu? Cevabınız evet ise lütfen açıklayıcı bilgi veriniz.

- a) Evet.....
.....
- b) Hayır

8- Eskişehir’de barter sistemine karşı bir ilgi ve beklenti olduğunu bilseniz burada doğrudan faaliyette bulunmayı düşünür müydünüz? Cevabınız hayır ise lütfen açıklayıcı bilgi veriniz.

- a) Evet
- b) Hayır.....
.....

Anketimiz sona ermiştir. Teşekkür ederiz.

KAYNAKÇA

- Ahmed, P.O. (2003). "Hysteresis In Post-Soviet Russia: An Institutional and Post Keynesian Perspective". *Journal Of Post Keynesian Economics*, Working Paper. New York: M.E. Sharpe Inc.
- Arzova, S.B. (2000). Barter İşlemleri. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bayındır, A. (2000). Çoklu takas (barter) ve muhasebeleştirilmesinde karşılaşılan sorunlar. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Belen, H. (2007). Barter Sistemi Hukuki Yapısı Ve İşleyişi (Birinci Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Borçlar Kanunu (1926). Resmi Gazete, 359, 29.04.1926.
- Boyle, D. (2002). The Money Changers: Currency Reform From Aristotle To E-Cash. London: Earthscan Publication Ltd.
- Brana, S. ve Maurel, M. (1999). "Barter In Russia: Liquidity Shortage Versus Lack Of Restructuring". *Tacis Program*, Working Paper. Moskow: Bureau of Economic Analysis of Moskow,.
- Bush, K. (2008). Russian Economic Survey. Moskow: U.S.-Russia Business Council.
- Cansız, M. (2008). Türkiye’de Kobiler ve KOSGEB. Ankara: Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2782.
- Contractor F.J. ve Lorange P. (1988). Cooperative Strategies in International Business. Toronto: Lexington Books.
- Coşkun, A. (1994). Uluslararası ticarete bir finansman aracı olarak barter ve Türkiye açısından uygulama olanakları. Ankara: Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Çarıkçı, E. (1987). Countertrade Policies and Prospect for Cooperation Among Islamic Countries. Ankara: TOBB Publication.
- Çımat, A. ve Avcı, M. (2002). Türkiye’de Barter Sisteminin Hukuki Dayanağı ve Muhasebeleştirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 12(60), 152-164.
- Damga Vergisi Kanunu (1964), Resmi Gazete, 11751, 11.07.1964.
- Daniels J.D.; Radebaugh L.H.; Sullivan D.P. (2004) International Business– Environment and Operations (Tenth edition). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Dlabay, L.R. ve Scott J.C. (2001). International Business (Second Edition). Cincinnati: South Western-Thomas Learning.
- Dorcpalam, D. (2007). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Programı.
- DPT- Devlet Planlama Teşkilatı (2006). İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri. Ankara: Bölgesel Geliştirme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: 2693, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası.
- DPT- Devlet Planlama Teşkilatı (2003). İllerin ve Bölgelerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması. Ankara: Bölgesel Geliştirme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2671.
- Durmuş, A.F. (2007). Ticari İşlemlerde Barter uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi: Türkiye’nin Rusya ve Türk Cumhuriyetleri İle Ticari İşlemleri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Malatya: İnönü Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı-Muhasebe Finansman Bilim Dalı.
- Düzgün, A. (2000). Barter sistemi ve muhasebe uygulamaları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdoğan, S. ve Yazıcıoğlu, Y. (2004). SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Fisher, B.S. ve Harte K.M. (1985). *Barter In The World Economy*. New York: Praeger Publishers.
- Gelir Vergisi Kanunu (1960), Resmi Gazete, 10700, 06.01.1961.
- Gunev, S. ve Kvassov, D. (2003). "Barter For Price Discrimination". *CEFIR - Center for Economic and Financial Research*, Working Paper. Moskow: Moskow New Economic School.
- Gürsoy, C. (1998). *Barter El Kitabı*. İstanbul: EG Bartering.
- Hill, C.W.L. (2004) *Global Business Today* (Third Editon). Boston: McGrow Hill/Irwin.
- Hill, C.W.L. (2007). *International Business: "Competing In The Global Marketplace"*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Humphrey, C. ve Jones S.H. (1992). *Barter, Exchange and Value*. Cambridge: Cambridge University Pres.
- Karlıdağ, M.G. (2005). *Stok Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finansman Bilim Dalı.
- Karluk, S.R. (2003). *Uluslararası Ekonomi* (Yedinci Baskı). Kırklareli: Beta Basım A.Ş.
- Katma Değer Vergisi Kanunu (1984), Resmi Gazete, 18563, 02.11.1984.
- Kazgan, G. (2005). *Türkiye Ekonomisinde Krizler 1929-2001: "ekonomi politik" açıdan bir irdeleme*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kırcaali-İftar, G. (1999). *Sosyal Bilgiler Öğretmenliği - Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Korth, C.M. (1987). *International Countertrade*. Connecticut: Quorum Books.
- Kurumlar Vergisi Kanunu (1949), Resmi Gazete, 7229, 10.06.1949.
- Marin, D.; Kaufmann, D.; Gorochowskij, B. (2000). "Barter In Transition Economies: Competing Explanations Confront Ukrainian Data".

Discussion Paper, Munich: CEPR - Centre For Economic Policy Research.

- Marvasti, A. ve Smith, D. (1998). "Barter In US Economy: A Macroeconomic Analysis". *Applied Economics*, Working Paper. London: Routledge Press,
- Nelson, C.A. (1999). International Business: "A Manager's Guide to Strategy in the Age of Globalism. London: International Thompson Business Press, London
- Noguera, J. ve Linz, S. (2003). "A Theoretical Model Of Barter In Russia". CERGE-EI Center for Economic Research and Graduate Education Economics Institute, Working Paper. Michigan: Michigan State University.
- Oduncuoğlu, F. (2007). Konaklama işletmelerinde barter sistemi uygulamasının pazarlama fonksiyonuna etkisinin analizi – Barter Sistemine Üye Olan Konaklama İşletmelerine Yönelik Bir Uygulama. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Anabilim Dalı.
- Oktay, N. (1987). Karşılıklı Ticaret Sistemi (Countertrade) Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulaması. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Ostrer, I. (1964). Modern Money and and Unemployment and The Law of Barter. London: Allen Books.
- Özalp, İ. (2005). Uluslararası İşletmecilik. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Özdamar, K. (1997). Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Özmen, A. (2000). Uygulamalı Araştırmalarda Örneklem Yöntemleri. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları No 1257-Fen Fakültesi Yayınları No 17.
- SASAD- Savunma Sanayii İmalatçılar Derneği (2008). Türk Savunma Sanayisi Sektör Raporu 2008. Ankara: TOBB Yayın Sıra No:2009/95.
- Şahin, M. (2000). Üretim Yönetimi ve Yapay Zeka. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.

- Şahin, M. (2000). Genel İşletme. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- Şimşek, M.S. (1999). "Barter Sistemi", *Barter Ekonomi Dergisi*, 2(16), 32.
- Şimşek, M.S. (1999). Barter Şirketlerinin Çalışma Şartları. *Barter Ekonomi Dergisi*, 2(20), 41.
- Şimşek, M.S. (2004). Parasız Ticaret Barter. İstanbul: Kapital Medya A.Ş.
- Tekşen, Ömer. (2006). Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma. İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayını.
- TUSIAD- Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (1999).Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları. İstanbul: TUSIAD Yayın No: T/99-12/276-1.
- Türk Ticaret Kanunu (1956).Resmi Gazete, 9353, 09.07.1956.
- URAK- (2009). İllerarası Rekabetçilik Endeksi 2008-2009. İstanbul: URAK ve Deloitte Türkiye.
- Yardımcıoğlu, M. (2006). Bir Finansal Tekniğin Muhasebe Disiplini Yönünden İrdelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, 9(10),115-127.

İNTERNET KAYNAKLARI

http://www.appropriate-economics.org/materials/wir_and_barter.pdf

Erişim Tarihi: 03.03.2010

<http://bci.bartercard.com/?page=about-bartercard>

Erişim Tarihi:09.09.2010

<http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi9.doc>

Erişim Tarihi:30.10.2009

<http://www.bof.fi/NR/rdonlyres/28F57EBB-4529-4248-8E45-37F1CAE89BB8/0/w200917.pdf>

Erişim Tarihi:09.09.2010

<http://www.eosb.org.tr/#>

Erişim Tarihi:05.02.2010

<http://www.fonbarter.com/detay.asp?id=5>

Erişim Tarihi:02.12.2009

<http://www.irta.com/ReciprocalTradeStatistics.aspx>

Erişim Tarihi:02.07.09

[http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOSGEB_STRATEJIK
_PLANI_2008-2012.pd](http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOSGEB_STRATEJIK_PLANI_2008-2012.pd)

Erişim Tarihi: 02.08.2010

<http://www.mevzuatdergisi.com/2006/01a/02.htm>

Erişim Tarihi: 28.06.2009

http://sanayi.tobb.org.tr/tobb_sektor1.php

Erişim Tarihi: 10.04.2010

<http://tdkterim.gov.tr/bts/?kategori=verilst&kelime=takas&ayn=tam>

Erişim Tarihi: 04.08.2009

[http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1931665,00.html?xid=rss-
topstories](http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1931665,00.html?xid=rss-topstories)

Erişim Tarihi: 09.10.2010

<http://turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/s27s1.html>

Erişim Tarihi: 6.11.2009

<http://uk.bartercard.com/?page=benefits-of-barter>

Erişim Tarihi: 10.11.2009

[http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-
297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680/23548680/](http://www.xing.com/net/bartergame/fikirler-oneriler-geribildirim-297896/dunyada-barter-uygulamalarinin-boyutu-23548680/23548680/)

Erişim Tarihi: 18.10.2009