

# YENİ BİR FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK BARTER VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

**Yrd. Doç. Dr. Zeki DOĞAN\***

## 1. GİRİŞ

Son yıllarda küresel krizlerin etkisinde kalan ülkemizde her alanda olduğu gibi finansman alanında da işletmeler yeni arayışlar içerisine girmişlerdir. Ekonomilerde yaşanan konjktürel krizlerle birlikte, işletmeler ticarete paranın maliyetini azaltan veya ortadan kaldıran alternatif bir finansman tekniğini teorikte ve uygulamada araştırmaya başlamışlardır. Özellikle, işletmelerin kriz ortamlarında yararlanabilecekleri bu finansman tekniklerinden biri de Barter (finansal takas) tekniğidir.

Bu çalışmada barter'in tanımı, işleyişi, kullanıldığı sektörler, Türk Hukuk Sistemi'ndeki yeri, işletmelere sağladığı avantajlar, faaliyet giderleri üzerindeki etkisi ve yapılan barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi konularında bilgi verilmeye çalışılmıştır.

## 2. BARTER'İN TANIMI

Kelime anlamı takas olan barter, günümüz ekonomisinde bilinen takas işlemlerinden farklı olarak çok gelişmiş bir sistemdir. Barter ile ilgili literatürde bir çok tanımla karşılaşmak mümkündür.

Barter, bir işletmenin satın aldığı mal veya hizmetin bedelini, yine kendi ürettiği mal veya hizmetle ödemesini sağlayan bir sistemin adı; bir işletmenin ihtiyaçlarını faizsiz "dolar" kredisi kullanarak karşılayabileceği bir finansman tekniği; bir işletmenin hem ihtiyaçlarını satın alabileceği finansman sistemi, hem de ürettiği mal veya hizmeti satabileceği ticaret sistemi olarak tanımlanmaktadır. Barter kısaca bir finansal takas olarak da tanımlanmaktadır (Barter Ekonomi, 1999, s.32).

\* Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

### 3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Barter sistemi ile çalışmak, sisteme üye olmakla mümkün olmaktadır. Pazar ve sektör kısıtlaması olmaksızın her ticari işletmenin sisteme üye olma hakkı bulunmaktadır. Barter sisteminin sağlıklı ve düzenli işleyişini sağlayan barter şirketi, kendisine yapılan sisteme üye olma başvurusunu, sistemin başarısını dikkate alarak değerlendirme hakkına sahip olmaktadır. Bu değerlendirme, başvurunun yapıldığı tarihte sisteme üyeliğin kabul edildiği gibi ileri bir tarihte üye olacak şekillinde de ertelenebilmektedir. Bununla birlikte, başvuruyu yapan işletmenin barter sistemine üye olamayacağı kararı da verilebilmektedir.

Üyelik kararını belirleyen temel faktör, barter sistemindeki arz-talep dengesidir. Sisteme üye olmanın birinci şartı, barter şirketinin değerlendirme sonucunun olumlu olmasıdır (Şimşek, 1999a, s.33).

Üyelik başvurusu onaylanan işletme artık barter sisteminin bir üyesidir ve sistemle çalışma hakkına ve imkanına sahip olmaktadır. Ayrıca, işletme ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı üyelik sözleşmesi imzalanmaktadır. Üye işletme için bilgi bankasında dosya açılmaktadır. Bu dosyaya işletme ile ilgili bilgiler kaydedilmektedir. Ayrıca her üye işletme için bir cari hesap açılmaktadır. Üye işletmenin barter sistemine bağlı olarak yaptığı işlemler bu cari hesapta takip edilmektedir.

Üye işletme, sisteme üye olurken sistemden kullanacağı sıfır faizli döviz kredisi miktarını belirleyebilmekte ve sözleşmede kabul ettiği gibi kullanacağı kredi karşılığını teminat vermektedir. Böylelikle, verdiği teminat tutarı kadar sistemden hiç ödeme yapmadan mal ve hizmet satın alma imkanına kavuşmakta ve barter şirketi tarafından kendisine verilen "üye işletmeler mal ve hizmet listesi"nden ihtiyaçlarını karşılayabileceği işletmeleri de belirleyebilmektedir. Bilindiği gibi, sisteme üye olan işletme satıcı ile fiyat, kalite ve teslimat konusunda anlaşdıktan sonra, ödeme konusunda barter sistemini teklif etmektedir (Şimşek, 1999a, s.33).

Anlaşma sağlandığı durumda, alıcı işletme satıcı işletmeden mal veya hizmet satın almakta ve ödeme yapmamaktadır.

Barter şirketi gerçekleşen işlem sonucu alıcı işletmenin cari hesabına, mal veya hizmetin TL bedeli karşılığı kadar USD borç yazmaktadır. Satıcı işletmenin cari hesabına ise mal veya hizmetin TL bedeli kadar USD alacak yazmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye’de bazı barter şirketleri para birimi olarak ECU’yu kullanmaktadırlar (Şimşek, 1999b, s.33).

Barter şirketi, alıcı ve satıcı işletmeye ay sonunda bir cari hesap cetveli göndererek cari hesap durumlarını bildirmektedir. Böylelikle üye işletmeler sistemi kontrol ve denetleme hakkına ve imkanına kavuşabilmektedirler.

Barter sistemine üye işletmenin talebi sistem içinden karşılanamaz ise, o zaman ihtiyacı bulunan işletme talep formu doldurarak kendisinin faaliyet alanı içinde bulunduğu barter şirketi şube veya acentesine talebini iletmektedir. Barter şirketi merkezine ulaşan bu talep sistem dışı işletmelerin, sisteme üye olarak kazandırılmasında kullanılmaktadır. Barter şirketi kendisine ulaşan talebi network ağı ile şube ve acentelerine ulaştırmaktadır. Müşteri talepleri sistem tarafından karşılanana kadar barter şirketi ve acentelerinin çalışmaları devam etmektedir (Şimşek, 1999a, s.33)..

Satış yaparak sistemden alacaklı olan üye işletme ise, dokuz aylık sürede sistemde arz edilen mallardan veya hizmetlerden satın almaz ise, dokuzuncu ayın sonunda Garanti Fonunu kullanmaya hak kazanmaktadır. Satın almak istediği herhangi bir mal veya hizmeti anlaştığı herhangi bir yerden satın alabilmekte ve ürünün satın alındığı yere ödemeyi ise barter şirketi nakit olarak yapmaktadır.

### 4. BARTER SİSTEMİNİN KULLANILDIĞI SEKTÖRLER

Barter sistemi, yapısı itibarıyla para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olabilmektedir. Oldukça geniş

bir alana sahip olan barter sistemine konu olan sektörler ve mal ve hizmet gruplarından bazıları aşağıdaki gibidir (Erkan, 2000, s.100):

- \*Ağaç ve yan ürünleri,
- \*Ambalaj sanayi,
- \*Bilgisayar ekipman servis ve eğitimi,
- \*Her türlü bijuteri ve mücevherat,
- \*Basın ve yayıncılık,
- \*Cam ve cama dayalı ürünler,
- \*Dayanıklı tüketim malları,
- \*Deri ürünleri
- \*Eğitim ve öğretim kurumları,
- \*Elektrik ve elektronik,
- \*Film, kaset, fotoğraf,
- \*Her türlü gayrimenkul,
- \*Gıda,
- \*Güvenlik,
- \*Her türlü hizmet sektörü,
- \*Spor, çocuk ve oyun malzemeleri,
- \*İnşaat malzemeleri, mimari, dekorasyon, proje,
- \*Her türlü kimyasal malzemeler ve bunların ürünleri,
- \*Konfeksiyon,
- \*Maden, makine ve metal,
- \*Mobilya ve mutfak eşyaları,
- \*Otomotiv ve yan sanayi,
- \*Parfümeri ve kozmetik,
- \*Plastik, kauçuk ve bunlara dayalı sanayiler,
- \*Reklam, tanıtım, organizasyon hizmetleri,

\*Tarım ve hayvancılık,

\*Sağlık ve tıp hizmetleri

\*Taşımacılık ve ulaşım,

\*Telekomünikasyon ve iletişim hizmetleri,

\*Turizm ve eğlence sektörleri şeklindedir.

## 5. BARTER SİSTEMİNİN İŞLETMELERE SAĞLADIĞI AVANTAJLAR

Barter sistemine üye olan işletmeler üye olmanın bir çok avantajlarından yararlanmaktadır. Bu avantajlar aşağıda özetlenmiştir (Malitz, 1998, ss.72-74; Gürsoy, 2000, s.15; Gökçe, 1997, ss.42-52; Şimşek, 1999a, ss.32-33; Olguđeniz, 1998, ss.26-27; Erkan, 2000, ss.101-103; Şimşek, 1997, ss.6-11; [Http://www.barter.com/rmtc/benefits.html](http://www.barter.com/rmtc/benefits.html). 25.06.2000; Çiçekci, 1997, s.22):

**1- Her şeyden önce barter sistemi üye işletmelerin satışlarını ve karlarını artırmaktadır.** Üye işletmeler işlemlerini gerçekleştirimekle barter hesabında borçlu duruma geçmektedirler. Karşılığında ise, kendi mal veya hizmetini nakit talep etmeden sisteme arz etmektedirler. Bu durum, genel olarak alıcılara veya müşterilere cazip geleceği için üye işletmenin satışlarını artırabilecektir. Ayrıca, barter sistemi ile gerçekleşen satışlar planlanmamış satışlar olduğu için, üye işletmeler hiç beklemedikleri kazançlara sahip olabilmektedirler. Böylece sistem içinde yapılan her satın alma, ilave mal veya hizmet akışı, yeni müşteri ve buna bağlı olarak da ciro ve kar artışı sağlayabilmektedir.

Sektöre göre değişmekle birlikte, barter sistemini bir yıl kullanmış bir işletmenin satışlarını en az %20 artırdığı tespit edilmiştir. Bazı sektörlerde bu oranın %65'lere çıktığı da belirtilmektedir.

Bununla birlikte barter sistemi ile satış yapan işletmeler mal veya hizmetlerini brüt kar marjı ile satma imkanına sahip olmaktadır. İş-

İşletmeler, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden yaptığından barter sistemi ile yaptığı satış veya satışlar için ek bir harcama yapmamaktadırlar. Çünkü mal veya hizmetlerinin satışı için bir reklam ve tanıtım, personel ve telefon giderlerine üye işletmeler katlanmayacaklardır. Tüm bu imkanlar üye işletmelere barter sistemi tarafından sağlanmaktadır.

**2-Barter sistemi uluslararası alanda faaliyette bulunan işletmelere, güvenli ve kolay ihracat imkanları sağlamaktadır.** Çünkü, barter şirketi barter sistemini birlikte uygulayabilmek için diğer ülkelerde bulunan barter şirketleri ile anlaşma yapmaktadır. Bu şirketler ise, dünyanın her yerinde barter ticareti yapan binlerce üye işletmenin taleplerini sunmaktadır. Böylece, üye işletmeler interneti de kullanarak diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve ihracat yapma imkanına sahip olmaktadır.

**3-Barter sistemi üye işletmelerin pazarlama sorunlarını ortadan kaldırabilmekte ve üye işletmelere yeni müşteriler bulmaktadır.** Çünkü, bu sistem özel bir klüp gibi çalışmaktadır. Alış ve satış işlemleri üye işletmeler arasında gerçekleşmektedir. Böylece, üye işletmeler hiç tanımadıkları ve normal şartlarda satış yapma imkanına sahip olmadıkları müşterilerle tanışarak, alışveriş yapma imkanına sahip olmaktadır. Barter sisteminin beraberinde getirdiği bilgi iletişim imkanları da, üye işletmelere yeni pazarlar açabilmektedir. Sistem, satın alma taleplerinin merkez bilgisayar tarafından sınıflandırılıp dağıtılması esasına göre çalıştığından, üye işletmeler satın almak istedikleri mal veya hizmeti aramakla vakit kaybetmeyip, bu işi onlar için barter şirketi merkez bilgisayarı ve danışmanları aracılığıyla yapacaktır. Böylece, üyeler personel ve zamandan da tasarruf edebileceklerdir.

**4- Barter sistemi üye işletmelere nakit avantajı sağlamakta ve ödemelerde sıkıntıya girmelerini engellemektedir.** Bilindiği gibi, sürekli alınan veya kullanılan mal veya hizmetler barter sistemi tarafından karşılanmaktadır. Bu sistemde, söz konusu mal veya hizmetler

için nakit çıkışı olmadığından yani, mal veya hizmetin bedeli para ile ödenmediğinden işletmeler herhangi bir likidite veya ödeme problemi ile karşılaşmayacaklardır. Bununla birlikte, mal veya hizmet bedeli nakit para ile ödenmediğinden işletmelerin nakit durumunda sürekli bir artış da mümkün olabilecektir. Böylelikle ortaya çıkan bu artış veya nakit fazlası farklı alanlarda değerlendirilerek yeni yatırımlar ve büyüme sağlanabilecektir. Özellikle, küçük ve orta ölçekli işletmeler için kredi bulmadaki güçlükler göz önünde bulundurulduğunda barter sistemi ile sağlanabilecek fonlar kapasite artışı ve büyüme için önemli bir kaynak teşkil edebilmektedir.

**5- Barter sistemi, üye işletmelere faizsiz mal veya hizmet kredisi imkanı sağlamaktadır.** Alınan mal veya hizmetin karşılığının aynı anda verilmek zorunda olmaması, barter sistemini faizsiz kazanç haline getirmektedir. Bu yönüyle barter sistemi ülkemizde mevcut küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman, pazarlama, tahsilat, pazar, reklam vs. sorunlarını da çözebilme imkanına sahip olmaktadır. Özellikle ticari, sanayi ve hizmet sektörleri için tercih edilmesi gereken bir finansman tekniği olduğu belirtilmektedir.

**6-Barter sistemi, üretim fazlası stokların satılmasına imkan sağlamaktadır.** Çünkü, tam kapasite ile çalışan işletmelerde pazarlama ağının etkin çalışmaması stok fazlaları ile karşılaşılmasına neden olabilmektedir. Özellikle güncelliğini yitirebilecek stok fazlaları işletmelere önemli bir maliyet yükü getirecektir. İşte bu durumda işletmeler için en iyi çözümlerden biri de, barter sisteminden yararlanmaktır. Çünkü, barter sistemi sayesinde mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilebilecek ve ihtiyaç duyulan mal veya hizmetler alınabilecektir.

Bununla birlikte üye işletmelerde atıl kapasite sorunu yoksa, yani üretim ve pazarlama yeterli görülmekeyse, bu durumda sisteme üye işletmeler Almanya, İsviçre gibi "doymuş pazar" yapısına sahip olan ülkelerdeki işletmeler gibi düşünmelidirler. Yani aynı miktarda mal sa-

tarak daha çok kar edebilmeleri gerekmektedir. Bunun için satın alımlarda tasarruf etmeleri gerekmektedir. Bu durumdaki işletmeler, satın alımlarında ucuz mal alarak, kaliteyi düşürmekten çekinmektedirler. Onlar için tasarruf edilebilecek tek bölüm "paranın maliyeti"dir. Bunun için çok ince hesaplar yaparak, mümkün olan bütün teknikleri denemektedirler.

**7- Barter sistemi, üye işletmelerin finansman maliyetlerini azaltmaktadır.** Barter şirketleri, üye işletmelere süresi kısa vadeli olmak üzere barter finansman kredisi kullanmaktadır. Barter sistemi ile mal veya hizmet satın almak isteyen işletmeler, sisteme döviz üzerinden borçlanmaktadır. Üye işletme, satın aldığı mal veya hizmet bedelini ürettiği mal veya hizmetler ile veya 9 ay(veya 12 ay) sonunda nakit olarak ödeme yaptığı, ilgili süre için sıfır faizli döviz kredisi kullanmış olmaktadır. Burada, barter finansmanının işletmeye maliyeti, 9 aylık sürede dövizin TL karşısında yaptığı prim kadar olmaktadır. İşletmelerin ihtiyaçlarını finanse etmekte kullandıkları finansman modelleri incelendiğinde, son yıllarda sıfır faizli döviz kredisi ile borçlanmanın en ucuz finansman kaynağı olduğu görülmektedir.

**8- Barter sistemi, üye işletmelere hızlı tahsilat ve yüzde yüz tahsilat garantisi sağlamaktadır.** Barter sistemi ile satış yapan işletmeler, alacaklarını tahsil etmek için mal veya hizmetlerini satın alan işletmelerin sisteme satış yapmalarını beklememektedirler. Alacaklı işletmeler sistemde arz edilmiş mal veya hizmetlerden satın alarak alacaklarını hemen tahsil etmeye başlayabilmektedirler. Kısaca, işletmeler alacaklarını tahsil etmek için herhangi bir vadeyi beklememektedirler. Böylece barter sistemi, paranın geriye dönüşünde korkuyla hareket eden işletme yöneticileri için, alternatif bir finansman tekniği olmaktadır.

**9-Barter sistemi üye işletmeleri enflasyonun zararlı etkilerinden ve kur artışlarından koruyabilmektedir.** Çünkü barter işlemleri, örneğin Türkiye’de USD ve ECU üzerinden yapılmaktadır.

**10-Barter sistemi üye işletmelere barter şirketi güvencesinde satış yapma imkanı sağlamaktadır.** Yani barter şirketi onayı ile işletmeler satış yaptıklarında alacaklarının garantörü barter şirketi olmaktadır. Üye işletmelerin satış yaptıkları işletme veya işletmeler iflas dahi etse alacaklarını sistem üyesi diğer işletmelerin mal ve hizmetlerinden satın alarak tahsil etmektedirler.

## **6. BARTER SİSTEMİNİN TÜRK HUKUK SİSTEMİNDEKİ YERİ**

Yeni bir teknik olması itibarıyla hukuk mevzuatımızda barter sistemine ilişkin özel hükümler bulunmamaktadır. Bununla birlikte, barter işlemleri diğer yasalarda mevcut olan "genel hükümlerle" yürütülmektedir. Bu konuda geçerli olan yasal düzenlemeler ise, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu’nda bulunmaktadır. Örneğin, barter sistemi Borçlar Kanunumuzda md.118-123 arasında düzenlenen ve borcu sona erdiren sebeplerden biri olan **takas** rejiminin hükümlerine dayanılarak hukuksal platforma oturtulmaya çalışılmaktadır.

Bilindiği üzere tarihin en eski ticaret yöntemlerinden biri olan takas, eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanmaksızın mal, hizmet ve teknoloji ile değişimi şeklinde tanımlanmaktadır (Pekcan, 1992, s.6). Diğer bir deyimle takas, karşılıklı olarak hem alacaklı hem de borçlu bulunan şahısların muaccel iki borçtan en az olanın miktarı nispetinde yaptıkları bir hesap işlemidir (Gökçe, 1997, s.42).

Kısaca, takasta aynı eşdeğerde bir mal veya hizmetin karşılıklı olarak değişimi söz konusu olmaktadır. Takasın kullanımı günümüzde giderek azalmaktadır. Çünkü, paranın hiç kullanılmaması, iki tarafından değişime konu olan mal ve hizmetlere karşılıklı olarak sahip olmaları, bu mal ve hizmetlere karşılıklı olarak ihtiyaç duymaları ve bu mal ve hizmetlerin eşdeğer olması takasın en önemli özelliğinden biridir. Bu özelliklerin bir arada yer almasının zorluğu nedeniyle takasın uygulama imkanı çok sınırlıdır. Barterde ise, tarafların bir araya gelmeleri hiç para kullanmamaları, barter konusu mal ve hiz-

metlerle karşılıklı olarak ihtiyaç duymaları ve bu mal ve hizmetlerin eşdeğer olması gerekmektedir(Örten, 1998, s.10). Ayrıca, barter sistemin özü sadece iki işletmenin mallarını veya hizmetlerini takas etmesi değildir. Barter sistemi çerçevesinde, barter şirketi kendi bünyesinde hizmet verdiği işletmelere bilgi alış verişinden pazarlama danışmanlığına ve üyelerin cari hesaplarını tutmasına kadar bir çok hizmeti verebilmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, barter sistemi takas rejiminden yan özellikleri itibariyle ayrılmaktadır Borçlar kanunumuzda madde 118-123 arasında düzenlenen takas hükümlerine göre takasın şartları ise aşağıdaki şekilde belirtilmektedir(Gökçe, 1997, s.43):

- 1- Borçların karşılıklı olması
- 2- Alacak ve borçların benzer olması
- 3- Tarafların birbirlerinden olan alacaklarının vadelerinin gelmiş olması
- 4- İlgilinin takas beyanı
- 5- Tek taraflı beyanla takası mümkün alacaklardan olma şeklinde düzenlenmiştir.

Ülkemizde ise barter şirketleri yürürlükteki Ticaret ve Borçlar Kanunları hükümlerine göre faaliyet sürdürmektedirler. Bu nedenle barter şirketleri adi şirket olarak kurulmakta ve esas sözleşmelerinde belirtilen ticari işleri yapmaktadırlar ABD’de ise barter şirketleri birer ticari şirket olarak kurulmakta ve yine ticaret kanunları içerisinde faaliyetlerini sürdürmektedirler(Şimşek, 1997, ss.26-31).

## **7. BARTER’IN FAALİYET GİDERLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

Barter şirketine üye olan işletmeler, faaliyet giderlerinin yaklaşık %70’ini barter sistemi ile karşılayabilmektedirler. Barter sistemi ile karşılanabilen bu faaliyet giderleri ise aşağıdaki şekilde belirtilmektedir(Barter Ekonomi,1997, ss.27-28):

- \*Kırtasiye ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Matbaa ve baskı hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Sigorta giderleri,
- \*Temizlik hizmeti ve temizlik ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Yemek ve ikram ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Araba bakım, onarım, servis hizmeti ve yedek parça ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Bilgisayar bakım onarım hizmetine ilişkin giderler,
- \*Reklam ilan, fuar ve tanıtım hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Ulaşım ve nakliye giderleri,
- \*Otel, konaklama ve konferans hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Özel hastane ve sağlık hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Kargo ve kurye hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Yönetim danışmanlığı hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Kurs ve eğitim hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Büro mobilyası ve dekorasyona ilişkin giderler,
- \*Güvenlik sistemleri ve güvenlik hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Kesintisiz güç kaynaklarına ilişkin giderler,
- \*Gümrükleme hizmetlerine ilişkin giderler,
- \*Personel kıyafet ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Hazır giyim ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Gıda ürünlerine ilişkin giderler,
- \*Bilgisayar ürünlerine ilişkin giderler

şeklinde belirtilmektedir. Bununla birlikte üye işletmelerin üretim faaliyetlerine ilişkin giderlerin, hangi oranda barter sistemi ile karşılandığı sektöre göre değişebilmektedir. Faaliyet giderleri ile üretim giderleri birlikte dikkate alındığında, işletmeler giderlerinin en az %10'unu barter sistemi ile karşılayabilmektedirler.

## 8. BARTER İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Çalışmamızda barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi, mal veya hizmet satan işletmeler, mal ve hizmet satın alan işletmeler ve barter şirketi açısından üç kısımda ele alınmıştır. Ayrıca, barter işlemlerinin nasıl muhasebeleştirileceğine ilişkin tekdüzen hesap planında herhangi bir hesap ismi belirtilmediği için, mevcut hesap planından ve uygulamada kullanılan hesaplardan yararlanarak muhasebeleştirme işlemleri yapılmaya çalışılmıştır. Bununla birlikte, gerek

teoride gerekse uygulamada kullanılan hesaplara ilişkin bazı eleştiriler getirilmiştir.

### 8.1. Mal veya Hizmet Satan İşletmelerin Yapacağı Muhasebe Kayıtları

Mal veya hizmet satan işletmelerin yapacakları iki muhasebe kaydı vardır:

#### 1-Barter sistemine üye olmak için yatırdıkları üyelik aidatına ilişkin yapacakları muhasebe kayıtları,

Örnek 1: DOĞAN Mobilya Ticaret A.Ş. ABC Barter şirketine 01.03.2000 tarihinde sisteme üye olmak için başvurmuştur. Üyelik aidatı olarak da yıllık 250.000.000 TL'yi peşin olarak ödemiştir (KDV oranı tüm hesaplamalarda %10 olarak kabul edilmiştir. Muhasebeleştirme işlemlerinde 7/A seçeneğinden yararlanılmıştır).

	01.03.2000	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	250.000.000	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	25.000.000	
100 KASA		275.000.000

*Barter şirketine ödenen üyelik aidatı ve KDV'nin kaydı*

#### 2-Mal veya hizmet sattıkları zaman yapacakları muhasebe kayıtları.

Örnek 2 : DOĞAN Mobilya Ticaret A.Ş. barter sistemine üye olan Berkay Ticaret A.Ş.'ye 15.08.2000 tarihinde 1000 USD'lik mal satmıştır(KDV %10, 1 USD= 650.000).

	15.08.2000	
120 ALICILAR	715.000.000	
120.01 Barter Sisteminden Alacaklar		
600 YURT İÇİ SATIŞLAR		650.000.000
391 HESAPLANAN KDV		65.000.000

1.000 USD x 650.000TL = 650.000.000 TL

*Berkay Ticaret A.Ş.'ye barter yoluyla ticari mal/mamul satışının kaydı*

15.08.2000

902 BORÇLU NAZIM HESAPLARI 1000  
902.01 Efektif Borçlar

903 ALACAKLI NAZIM HESAPLARI 1000  
903.01 Efektif Alacaklar

*Ticari mal/mamulün USD üzerinden izlenmesi*

Berkay Ticaret A.Ş.'ye satılan ticari mal/mamulün maliyeti 500.000.000 TL ise satıcı işletmenin yapacağı muhasebe kaydı aşağıdaki şekilde olacaktır:

15.08.2000

620 SATILAN MAMULLER MALİYETİ 500.000.000  
veya

621 SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ 500.000.000

152 MAMÜLLER 500.000.000  
veya

153 TİCARİ MALLAR 500.000.000

*Satılan ticari mallar/ mamullerin muhasebeleştirilmesi*

Doğan Mobilya Ticaret A.Ş. satış işleminin gerçekleşmesi ile beraber aynı zamanda barter şirketine %3 komisyon ödemektedir. Bu durumda şirketin yapacağı muhasebe kaydı ise aşağıdaki şekilde olacaktır:

15.08.2000

760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ 19.500.000

760.01 Barter Komisyon Giderleri

191 İNDİRİLECEK KDV 1.950.000

100 KASA 21.450.000

*650.000.000 TLx%3= 19.500.000 TL*

*ABC Barter şirketine satış üzerinden ödenen komisyonun kaydı*

Doğan Mobilya Ticaret A.Ş. sisteme üye olduğu için satış üzerinden barter şirketine ödenmesi gereken komisyonu barter sistemi ile ödemek isterse aşağıdaki muhasebe kaydını yapabilecektir:



15.08.2000

760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ	19.500.000
760.01 Barter Komisyon Giderleri	
191 İNDİRİLECEK KDV	1.950.000

320 SATICILAR	21.450.000
320.01 Barter Sistemine Borçlar	

*Komisyon bedelinin barter sistemine borçlanarak ödenmesi*

Bazı yazarlara göre satış üzerinden ödenen komisyonlar 653 KOMİSYON GİDERLERİ hesabında izlenmektedir. Bunun uygun olmadığı kanaatindeyiz. Çünkü, işletmenin diğer olağan faaliyetleriyle ilgili olarak acente, temsilci ve benzeri işletmelere ödediği komisyonlar bu hesapta izlenmektedir. Örneğimizde ise, işletmenin esas faaliyet konusu mal veya hizmeti alıp satması söz konusu olduğuna göre ve işletmenin barter şirketinin pazarlama ağından faydalandığı da kabul edilirse satış üzerinden ödediği komisyonu 760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ hesabında göstermek daha uygun olacaktır. Sonuçta iki hesabın da kullanılmasıyla yapılan muhasebe kaydı, işlet-

menin dönem karını değiştirmeyecektir. Fakat, istatistiki bilgilere ulaşılması ve mali analizde doğru sonuçların elde edilmesi açısından, satış üzerinden ödenen komisyonların izlendiği hesap önem arz etmektedir.

Doğan Mobilya Ticaret A.Ş. barter sisteminden olan 1000 USD'lik alacağını sisteme üye olan işletmelerden mal veya hizmet satın alarak 9 ay içinde tahsil etmemiş ise, 9. ayın sonunda barter şirketine başvurarak alacağını nakit olarak tahsil edebilmektedir. Bu durumda, Doğan A.Ş.'nin yapacağı muhasebe kaydı ise (bu tarihte 1 USD'nin 700.000 TL olduğunu kabul edilirse) aşağıdaki gibi olacaktır:

16.05.2001

100 KASA	765.000.000
120 ALICILAR	715.000.000
120.01 Barter Sisteminden Alacaklar	
646 KAMBIYO KARLARI	50.000.000

(700.000-650.000= 50.000 TLx 1000 USD)

*Barter sisteminden kalan alacağın kur farklarının da dikkate alınarak tahsilinin kaydı*

16.05.2001

903 ALACAKLI NAZIM HESAPLARI	1000
903.01 Efektif Alacaklar	
902 BORÇLU NAZIM HESAPLARI	1000
902.01 Efektif Borçlar	

*Tahsil edilen dövizli alacağın nazım hesaplarından çıkarılması*

**8.2. Mal veya Hizmet Satın Alan İşletmelerin Yapacağı Muhasebe Kayıtları**

Mal veya hizmet satın alan işletmelerin de yapacakları iki muhasebe kaydı vardır:

**1-Barter sistemine üye olmak için yaptıkları üyelik aidatına ilişkin yapacakları**

**muhasebe kayıtları,**

Örnek 3: Berkay Ticaret A.Ş. ABC Barter şirketine 10.04.2000 tarihinde sisteme üye olmak üzere başvurmuştur. Üyelik aidatı olarak da yıllık 250.000.000 TL'yi peşin olarak ödemiştir.

	10.04.2000	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	250.000.000	
770.01 Üyelik Aidat ve Giderleri		
191 İNDİRİLECEK KDV	25.000.000	
100 KASA		275.000.000

*Barter şirketine ödenen üyelik aidatı ve KDV'nin kaydı*

**2-Mal veya hizmet satın aldıkları zaman yapacakları muhasebe kayıtlarıdır .**

Örnek 4 : Berkay Ticaret A.Ş. ABC barter şirketine başvurarak DOĞAN Mobilya Ticaret A.Ş.'den 15.08.2000 tarihinde 1000 USD'lik mal almıştır(KDV %10, 1 USD= 650.000 TL).

	15.08.2000	
153 TİCARİ MALLAR	650.000.000	
191 İNDİRİLECEK KDV	65.000.000	
320 SATICILAR		715.000.000
320.01 Barter Sistemine Borçlar		

*Doğan Mobilya Ticaret A.Ş.'den yapılan mal alışının kaydı*

Berkay Ticaret A.Ş. sisteme üye olduğu için satış üzerinden ABC barter şirketine ödenmesi gereken komisyonu peşin veya barter sistemi ile ödemek isterse aşağıdaki muhasebe kaydını yapabilecektir

---

15.08.2000	
760 PAZARLAMA SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ	19.500.000
760.01 Barter Komisyon Giderleri	
191 İNDİRİLECEK KDV	1.950.000
100 KASA	21.450.000
veya	
320 SATICILAR	21.450.000
320.01 Barter Sistemine Borçlar	

$$650.000.000 \text{ TL} \times \%3 = 19.500.000 \text{ TL}$$

*ABC Barter şirketine alış üzerinden ödenen komisyonun peşin veya barter sistemine borçlanarak ödenmesi*

---

Komisyon bedelinin malın aktife alınmadan ödenmesi durumunda, bu tutarın alış komisyonu olarak kabul edilmesi ve malın alış maliyetine eklenmesi gerekmektedir. Yapılacak muhasebe kaydı ise aşağıdaki şekilde olacaktır.

---

15.08.2000	
153 TİCARİ MALLAR	19.500.000
191 İNDİRİLECEK KDV	1.950.000
100 KASA	21.450.000

$$650.000.000 \text{ TL} \times \%3 = 19.500.000 \text{ TL}$$

*ABC Barter şirketine alış üzerinden ödenen komisyonun malın maliyetine eklenmesi*

---

Gerek uygulamadaki muhasebe işlemleri gerekse bazı uzmanların makaleleri incelendiğinde komisyon bedelinin barter sistemine borçlanarak ödenmesinde 120 ALICILAR hesabının alacaklandırılarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Bunun yanlış olduğu kanaatindeyiz. Sisteme komisyon bedelinin borçlanarak ödenmesinde (mevcut hesaplar içinde) 320 SATICILAR hesabının kullanılması daha uygun olacaktır. Bununla birlikte, sisteme mal veya hizmet satan işletmenin alacağını 120 ALICILAR hesabında değil de, tekdüzen hesap planında boş bırakılan başka bir hesap planında izlenmesinin daha uygun olacağını belirtebiliriz. Çünkü, ALICILAR hesabında izlenen alacakların şüpheli ve değersiz bir alacak niteliğine dönüşme ihtimali her zaman mümkündür. Örneğin; 123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR hesabını kullanırsak, bu alacak tutarının en fazla 9 ay sonra tahsil edilebileceğini analiz açısından hemen anlayabiliriz. Çünkü, barter şirketi üye işletmele-

re %100 tahsilat garantisi vermektedir. Bu alacakların daha önce tahsil edilebilme imkanı da bulunmaktadır. Ayrı bir hesap kullanılması durumunda, mali tabloların analizi sonucunda daha güvenilir bilgiler elde edilebilecektir. Ayrıca, Barter Sisteminden Alacaklar hesabında bulunan tutarın mutlak surette tahsil edilebileceğinin anlaşılması kredi verenler açısından kolay olabilecektir. 120 Alıcılar hesabında izlenmesi durumunda ise, kredi verenler işletmeden, alıcılar hesabındaki tutarın ne kadarının barter sisteminden olduğunu öğrenmek için ayrıntılı bilgi talep edebilecektir. Ayrıca, sisteme komisyon bedelinin borçlanarak ödenmesi durumunda 320 SATICILAR hesabının değil ayrı bir hesabın örneğin 323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR hesabının açılmasının da yararlı olacağı kanısında yız. Böylece, işletmelerin sisteme olan borçları ve alacaklarının ne kadar olduğu iki hesabın incelenmesi ile kolayca tespit edilebilecektir.

**8.3. Barter Şirketinin Yapacağı Muhasebe Kayıtları**

ABC barter şirketi Doğan Mobilya Ticaret A.Ş. ve Berkay Ticaret A.Ş.'den üyelik aidatı tahsil etmektedir.

01.03.2000	
100 KASA	275.000.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR	250.000.000
649.01 Üyelik Aidat ve Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV	25.000.000
<i>Doğan Mobilya Ticaret A.Ş.'den tahsil edilen yıllık üyelik aidatının kaydı</i>	

10.04.2000	
100 KASA	275.000.000
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR	250.000.000
649.01 Üyelik Aidat ve Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV	25.000.000
<i>Berkay Ticaret A.Ş.'den tahsil edilen yıllık üyelik aidatının kaydı</i>	

Üyelik aidatların muhasebeleştirilmesinde de bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Bazı yazarlar üyelik aidatlarını muhasebeleştirirken 600 YURT İÇİ SATIŞLAR hesabına almaktadır. Bilindiği gibi, bu hesapta işletmenin esas faaliyet konusuna ilişkin elde edilen hasılatlar izlenmektedir. Barter şirketinin esas faaliyet konusu ise, işletmeler arasında bir aracı kurum olarak çalışmak ve bu işletmeler arasındaki alışverişin barter sistemi ile gerçekleşmesini organize etmektir. Bu nedenle, sadece satış ve alış işlemleri

ri üzerinden alınan komisyonun yurt içi satışlar hesabında, üyelik aidatın ise DİĞER OLAĞAN GELİR VE KARLAR hesabında izlenmesi daha uygun olacaktır. Üyelik aidatı gelirleri hangi hesapta gösterilse gösterilsin işletmenin elde ettiği dönem karı değişmeyecektir. Fakat, analiz sonuçları, özellikle karlılık analizi (satış karlılığı, faaliyet karlılığı gibi..) sonuçları farklı olacaktır. Bu da mali tabloların yanlış yorumlanmasına veya işletmenin karlılığı hakkında yanlış bilgiler elde edilmesine neden olacaktır.

---

15.08.2000	
120 ALICILAR	715.000.000
Berkay Ticaret A.Ş.	
320 SATICILAR	715.000.000
Doğan Mobilya Ticaret A.Ş.	
<i>Berkay Ticaret A.Ş. ve Doğan Mobilya Ticaret A.Ş. arasındaki ticari mal/mamul alış ve satış işleminin kaydı</i>	

---

ABC barter şirketi iki işletme arasındaki alış ve satış durumunda hem borçlu hem de alacaklı durumuna düştüğü için, yukarıdaki kaydın yapılması uygun olacaktır Burada daha önce önerilen Barter Sisteminden Alacaklar ve Barter Sistemine Borçlar hesaplarının kullanılmasına gerek yoktur. Çünkü barter şirketi tüm alacaklarını 9 ay içinde tahsil edebilecektir Bununla

birlikte, tüm borçlarını yine aynı vadede ödemek zorunda kalacaktır.

ABC barter şirketi üye işletmelere olan borç ve alacakları USD üzerinden takip etmek istediği zaman ise aşağıdaki muhasebe kaydını yapabilecektir.

---

15.08.2000	
902 BORÇLU NAZIM HESAPLARI	1000
902.01 Efektif Borçlar	
Berkay Ticaret A.Ş.	
903 ALACAKLI NAZIM HESAPLARI	1000
903.01 Efektif Alacaklar	
Doğan Mobilya Ticaret A.Ş.	

---

*Satış ve alış sonucu ortaya çıkan borç ve alacağın USD üzerinden izlenmesi*

ABC barter şirketi, her iki işletmeden de yapılan alış ve satış işlemlerinden komisyon aldığı için aşağıdaki muhasebe kaydını yapacaktır

---

15.08.2000	
100 KASA	42.900.000
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	39.000.000
600.01 Komisyon Gelirleri	
391 HESAPLANAN KDV	3.900.000
(19.500.000 x2= 39.000.000)	
<i>Doğan Mobilya ve Berkay Ticaret A.Ş.'leri arasındaki alış ve satış üzerinden alınan komisyonların kaydı</i>	

---

Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi konusunda ülkemizde henüz bir birlik sağlanamamıştır. Bu çalışmada, mevcut hesap planımızdan yararlanarak kullanılabilecek hesaplar konusunda öneriler geliştirilerek birlik sağlanmaya çalışılmıştır. Yine de her şeye rağmen bu konuda mutlak surette bir muhasebe standardının yayınlanması kanaatindeyiz. Böylece, kullanılan hesaplar konusundaki sorunlar ortadan kalkacaktır.

## 9. SONUÇ

Ülkemiz için oldukça yeni bir finansman tekniği olan barter, atıl kapasitenin üretime, stokların nakde dönüştürülmesinde, reklam, pazarlama ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanmasındaki etkinliği ile dikkate alınması gereken bir finansman tekniğidir. Ülkemizde barter sisteminin etkin bir şekilde işleyebilmesi için, çeşitli faaliyet alanlarında çalışan çok sayıda işletmenin barter şirketine veya şirketlerine üye olmaları gerekmektedir. Böylelikle, üye işletmeler geniş bir ürün yelpazesine sahip olacak ve sistem, üye işletmelere daha etkin bir çalışma alanı sağlayabilecektir. Barter finansman tekniğinin etkin bir şekilde işleyebilmesi ve avantajlarından tüm işletmelerin yararlanabilmesi için onlara, barter sistemine üye olma şartları ve barter sisteminin nasıl işlediğinin anlatılması gerekmektedir. Burada en önemli görev ise, ülkemizde faaliyet gösteren barter şirketlerine ve bilginin yaygınlaşmasında hızlandırıcı etkiye sahip yazılı ve görsel medyaya düşmektedir. Bununla birlikte, sistem hakkında bilgiler işletmelere üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde konferans, panel ve seminerler düzenlenmesi şeklinde de iletilebilecektir. Böylece, barter sistemi hakkında işletmelerimizin büyük bir kısmı bilgi sahibi olabilecektir.

Ülkemizdeki enflasyonist ortamda, paranın maliyetinin yüksek olması nedeniyle, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerimize sağlayacağı avantajları ile barter bu işletmelerimi-

zin mevcut finansman tekniklerinden farklı olarak, işletme finansmanına yeni bir anlayış getirebilecek ve ticari faaliyetlerinde daha başarılı olmalarına imkan sağlayabilecektir. Ayrıca, barter sistemi küçük ve orta ölçekli işletmelerimizi büyük holdinglere karşı koruyabilecek ve kendi aralarındaki işbirliğinin de artmasını sağlayacaktır.

Ülkemizde, barter şirketlerinin kuruluşu ve barter sisteminin işleyişini düzenleyen ve yönlendiren özel bir mevzuat mevcut değildir. Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nun genel hükümleri ve sözleşmeleri düzenleyen özel hükümleri çerçevesinde işlemler yürütülmektedir. Bu nedenle, bir an önce barter sisteminin işleyişi ve barter şirketlerinin kuruluşu ile ilgili özel hükümlerin düzenlenmesi gerekmektedir. Ayrıca, yapılan barter işlemlerinin nasıl muhasebeleştirileceği de tek düzen hesap planında açıklanmamıştır. Bununla birlikte, kullanılan hesaplar konusunda da büyük farklılıklar bulunmaktadır. Bunun için, özel bir muhasebe standardının yayınlanmasının uygun olacağı kanaatindeyiz. Özel hükümlerin düzenlenmesi ve gerekli muhasebe standartlarının hazırlanmasında ise, en önemli görev Maliye Bakanlığı'na, Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu'na ve Sermaye Piyasası Kurulu'na düşmektedir.

Günümüzde, bütün dünyanın birleştiği "en ucuz finansman tekniği" olarak barter gösterilmektedir. Bugün dünya ticaretinin %40'dan fazla bir kısmının barterla yapılmasının nedeni de bu olduğu savunulmaktadır (Gürsoy, 2000, s.159). Öyle ise, işletmelerimize büyük avantajlar sağlayan barter sistemi ile ilgili kanuni düzenlemelerin ve muhasebe standartlarının bir an önce düzenlenmesi ve yayımlanması durumunda bu konuda ortaya çıkabilecek aksaklıkların önüne geçilebilecektir. Böylece, barter sistemi hem işletmelerimiz hem de ülkemiz ekonomisi için bir reçete olabilecektir.

**KAYNAKÇA**

**BARTER EKONOMİ** (1997), Barter Finansmanı: Yeni İmkanlar, Kasım.

**BARTER EKONOMİ** (1999), Barter Sistemi, Nisan.

**ÇİÇEKÇİ**, Necmi (1997), "Barter'da Yeni Satış Teknikleri...", Barter Ekonomi, Kasım.

**CONZE**, Fred (1997), "Banks Can Barter Away reality Problems", **American Banker**, 02.04.97, Vol:162.

**ERKAN**, Mehmet (2000), "Yeni Bir Finansman Aracı: Barter", **Vergi Dünyası**, Ocak.

**GÖKÇE**, Mehmet Uğur (1997), "Barter Nedir?", **Maliye Postası Dergisi**, 15 Ağustos.

**GÜRSOY**, Celal (2000), "Barter Organizasyonunun Çalışma Sistemi", **Dünya Gazetesi**, 31 Temmuz.

[Http://www.bizjournals.com/sanjose/stories/1996/.../focus1.htm](http://www.bizjournals.com/sanjose/stories/1996/.../focus1.htm). 03.09.2000.

[Http://www.cyberstreet.com/bisnet/donahue/whatis.htm](http://www.cyberstreet.com/bisnet/donahue/whatis.htm). 03.09.2000.

[Http://www.eskimo.com/~palbank/russia/catalog/barter/barterindex s.html](http://www.eskimo.com/~palbank/russia/catalog/barter/barterindex s.html), 27.06.2000.

[Http://www.netlabs.net/biz/itex/ixfaq1.htm](http://www.netlabs.net/biz/itex/ixfaq1.htm). 03.09.2000.

[Http://www.worldtrade.com/wtc/barter/barter.htm](http://www.worldtrade.com/wtc/barter/barter.htm). 03.09.2000.

[Http://www.barter.com/rmtc/benefits.html](http://www.barter.com/rmtc/benefits.html). 25.06.2000.

[Http://www.netsouth.net/ebx/benefits.htm](http://www.netsouth.net/ebx/benefits.htm). 27.06.2000.

[Http://www.eskimo.com/~palbank/russia/catalog/barter/barterindex.html](http://www.eskimo.com/~palbank/russia/catalog/barter/barterindex.html). 27.06.2000.

**MALITZ**, Phyllis (1998), "The Business of Barter", **Journal of Accountancy**, March.

**OLGUNDENİZ**, Veli (1998), "Barter'la Yüksek Kazanç", **İntermedya Ekonomi**, 20 Aralık.

**ÖRTEN**, Remzi (1998), "Barter ve Muhasebe Uygulamaları", **Ankara SMMMO Bülteni**, Ağustos-Eylül-Ekim.

**PEKCAN**, Erdoğan (1992), Karşılıklı Ticaret Sistemleri ve Türkiye, **İstanbul Ticaret Odası Yayını**, No:1992-32.

**ŞİMŞEK**, Sırrı (1999a), "Barter Sisteminin Satışa Sunduğu Avantajlar", **Barter Ekonomi**, Mayıs.

**ŞİMŞEK**, Sırrı (1999b), "Barter Ticaret Sisteminin Kullanım Şekilleri", **Barter Ekonomi**, Haziran.

**ŞİMŞEK**, Sırrı (1997), Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi (**Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi**), İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

**SOLAK**, Sadık (1999). "Türk Ekonomisine Reçete: Barter", **Barter Ekonomi**, Ekim.

