

# YENİ BİR FİNANSMAN VE PAZARLAMA TEKNİĞİ: BARTER (FİNANSAL TAKAS)

Abdullah TEKİN\*

## Özet

Geleneksel takas sisteminin güçlüklerini ortadan kaldırarak uygulanabilir bir model olarak karşımıza çıkan barter, organize piyasalarda yapılan, çok sayıda tarafın katıldığı ve paranın da kullanılabildiği modern bir takas sistemidir. Barter sistemi, üyelerin bulunduğu coğrafi alanı kapsayan bir ortak Pazar niteliğindedir. İşletmeler, pazarlama ve finansman sorunlarının çözümünde barter sisteminden yararlanabilirler.

## 1. GİRİŞ

Uluslararası alanda artan rekabet ve kaynak maliyetlerindeki artış, işletmeleri yeni finans ve pazarlama teknikleri geliştirmek zorunda bırakmıştır. Bu tekniklerin bazıları yeni geliştirilen teknikler iken, bazıları da eski tekniklerin günümüz şartlarına uygun hale getirilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Barter de bu tekniklerden biri olup, geleneksel takas sisteminin güçlüklerini ortadan kaldırarak uygulanabilir bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Barter sisteminin tanıtılması amaçlanan bu çalışmamızda, barter'in tanımı, işleyişi ve yararları üzerinde durulmuştur.

## 2. BARTER'IN TANIMI

Barter, kelime anlamı olarak takas demektir. Bilindiği gibi takas, bir malın başka bir malla değişimi şeklinde yapılan ticaret olup, en eski ticaret modelidir. Takasda iki taraf değerleri aynı olan mal ve hizmetleri birbirleri ile değiştirdiklerinden para hiç kullanılmaz. Takasın gerçekleşmesi için iki tarafın, değişime konu olacak aynı değerde mal ve hizmetlere sahip olmaları ve değiştirme istek ve ihtiyacı içinde bulunmaları gerekir. Bütün bu özelliklerin bir arada bulunması oldukça güçtür. Zira, karşılıklı değişimi gerçekleştirecek eşleşmelerin oldukça az olması, değiştirilecek malların bölünememesi ve tarafların diğerinin malını beğenmemesi gibi durumlar oldukça sık karşılaşılan durumlardır. Ayrıca günümüzde ürün çeşidi ve ihtiyaçların artması da geleneksel takas sisteminin

\* Yrd.Doç.Dr. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu.

işleyişini zorlaştırmaktadır. Bütün bu güçlükler nedeniyle takas sistemi uygun bir ticaret şekli değildir.

Barter geleneksel takas sisteminin güçlüklerini ortadan kaldırarak uygulanabilir bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Barter organize piyasalarda yapılan, çok sayıda tarafın katıldığı ve paranın da kullanılabildiği modern bir takas sistemidir. Bu durum geleneksel takas sisteminin dezavantajlarını ortadan kaldırabilmekte ve bu sistemi uygulanabilir kılmaktadır.

Barter, satın alınan mal ve hizmetlerin bedelini alıcıların kendileri için uygun zaman ve şartlarda ürettikleri mal ve hizmetle ödedikleri bir finansal takas sistemidir.

Barter sistemi, üye işletmelerin faaliyet gösterdiği coğrafi alanı kapsayan ortak bir pazar olmaktadır (Barter Ekonomi, 1998: 32). Pazarın ortakları sisteme üye olan işletmelerdir. İşletmeler arasındaki ticaret barter sistemi ile organize edilir (Çiçekçi, 1998: 3). İşletmelerin alım-satım işlemlerini hangi esaslarda yapacağı barter sistemi tarafından belirlenir.

### 3. BARTER SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

Barter sisteminde en önemli görev barter şirketindedir. Barter şirketi alıcı ve satıcı için karşı taraf rolünü üstlenir. Barter sistemini kullanmak için ihtiyaç duyulan bütün bilgiler barter şirketi tarafından üretilir ve yayınlanır.

Barter sistemine üye olmak için, barter şirketine üyelik başvurusu yapılır. Üyelik başvurusu onaylanan işletme artık barter sisteminin bir üyesidir. İşletme ile barter şirketi arasında karşılıklı hak ve yükümlülüklerin tanımlandığı bir üyelik sözleşmesi imzalanır (Bayar, 1998: 4). Sisteme üye olan işletmelerin önce alım yapmaları halinde yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçınmalarını önlemek için teminat alınabilir. Teminat vermeyenler için önce satım şartı getirilebilir.

Barter şirketi üye işletme için bilgi bankasında bir dosya açar ve işletme ile ilgili bütün bilgileri bu dosyaya kaydeder. Üye işletmenin ürünlerine ait liste sistemin arz listesine eklenir.

Üye işletmeler mal ve hizmet kataloğundan ihtiyaçlarını karşılayabileceği işletmeleri belirlerler. Alıcı işletme satıcı işletme ile ilişki kurarak ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetle ilgili fiyat, kalite, miktar ve teslim şartlarında anlaşır ve ödemeyi barter sistemi ile yapacağını bildirir. An-

laşma yapıldıktan sonra mal ve hizmet satın alınır. Satıcı işletmeye alacağı karşılığı barter çeki verilir. Faturanın Türk Lirası tutarı barter sisteminde kullanılan para birimine çevrilerek, satıcının cari hesabına alacak ve alıcının cari hesabına borç kaydedilir. Barter sisteminde alacak ve borçların kaydında US \$, DM veya EURO gibi değerini koruyan ve uluslararası alanda kabul görmüş ödeme aracı olan paralar kullanılır. Satıcının alacaklı olduğu bedel için barter şirketi garantrdr. Alıcı ve satıcıya ay sonlarında birer hesap zeti gönderilmek suretiyle mevcut durumları bildirilir.

Barter sistemi ile satış yapan işletme, kendi ürününü satın alan işletmenin ürününü satın almak zorunda değildir. Barter sistemine dahil olan diğer işletmelerin ürünlerinden satın almak suretiyle de alacağını tahsil edebilir. Satıcı işletme ürününü sattığı anda alım yapmak zorunda da olmayıp, kendine tanınan makul bir süre içinde alım yapabilir. Alacağının tümü kadar alım yapma mecburiyeti de yoktur. Alacaklı işletmenin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetler barter sistemi içinde karşılanamaz veya alacaklı işletme alacak tutarının altında bir alım yaparsa, alacak tutarı barter şirketi tarafından ödenir. Alıcı işletme de borcunu bu süre içinde kendi ürünü ile ödeyemezse nakit olarak ödeme durumundadır.

Barter sisteminden yararlanmak isteyen işletmeler, pazarlama, hizmet, danışmanlık bedeli ile limite ve bransa göre % 2-4 arasında değişen komisyon olmak üzere iki çeşit ödeme yapmak zorundadırlar (Gökçe, 1997a: 45).

Barter sisteminden istenen başarının sağlanabilmesi için güçlü barter şirketlerinin kurulması gerekir. Başarıda ikinci etkili faktör iletişimdir. Hızlı ve sağlıklı haberleşme barter sistemini kullanmanın temel şartıdır. Barter tekniğinin dünyada hızla yayılmasında en önemli etken kuşkusuz ki bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler olmuştur (Gökçe, 1997b: 68). Bütün barter yeleri Internet ve E-mail kullanmasını bilmelidir. Üyelerin Barter Pazarı'nda aktif olmaları pazar bilgilerine hızlı ve doğru ulaşmaları ile gerçekleşmektedir (Barter Ekonomi, 1998: 32).

#### 4. BARTER SİSTEMİNİN YARARLARI

Barter, işletmelerde ihtiyaçların karşılanmasında bir finans sistemi olarak, malların ve hizmetlerin satışında ise, bir pazarlama ve satış tekniği olarak kullanılmaktadır.

Barter sistemine giren işletmeler, her türlü mal ve hizmet ihtiyaçlarını karşılarken nakit veya çekle ödeme yapmak yerine barter sistemine dolar, mark veya EURO gibi uluslararası ödeme araçları cinsinden borçlanmakta ve borcunu kendi ürünü ile ödeyebilme imkanına kavuşmaktadır. Barter sistemi alıcı işletmeye, borcunu kendi ürünü ile ödeyebilmesi için makul bir süre (9 ay gibi) tanımakta, ve bu süre içinde söz konusu işletmeye ürettiği mal ve hizmete olan talepler iletilmekte ve satışın gerçekleşmesi halinde işletme borcunu ürünü ile ödemiş olmaktadır. Borçlu işletmenin borcunu ürünü ile ödeyememesi durumunda borç süre sonunda nakit olarak ödenmektedir. Böylece işletmeler borcunu ürünü ile ödeyemese bile sıfır faizli dolar kredisi elde etmiş olmaktadır. Bizim: barter sistemine katılan işletmelerin satın aldıkları ürünün bedelini kendilerine tanınan sürede ürünleriyle ödeyemeyip nakit olarak yapmaları sistemde çok nadir gerçekleşen bir durumdur. Nakit olarak ödeme yapılsa bile, barter finansmanı ucuz maliyetli bir US \$ kredisidir ve üyeye US\$, DM ya da EURO'nun 9 ayda TL karşısında yaptığı prim kadar maliyet vardır.

Ülkemizde uzun süredir devam eden yüksek enflasyonun işletmelerin çalışma sermayesi ihtiyacını sürekli artırdığı da dikkate alındığında, kullanıldığı oranda çalışma sermayesi ihtiyacını azaltan barter sisteminin önemi daha iyi anlaşılacaktır.

Barter sisteminden işletmelerin ihtiyaçlarının karşılanmasında bir finans tekniği olarak yararlanılması yanında, malların ve hizmetlerin satışında bir pazarlama ve satış tekniği olarak da yararlanır. Barter sistemine katılan işletme pazarlama yapmak için herhangi bir çaba ve maliyete girmeden sisteme dahil olan diğer işletmelerin talebi ile karşılaşır, hiç tanımadığı müşterilere kolaylıkla satış yapar (Aral, 1998: 9). Barter sistemine katılan işletmeler bu sistem ile stoklarını eritme imkanı bulur. Böylece stok tutma maliyetlerinden korunmuş olur. Sisteme katılan her işletme ürünlerini barter pazarında satışa sunup, ihtiyaçlarını pazardan karşılamaya çalışacağından pazar derinlik kazanacak ve genişleyecektir (Çiçekçi, 1998: 3). Pazarın derinlik kazanması ve genişlemesi sonucunda sisteme katılan işletmelerin üretimleri ve satışları artacak, atıl kapasiteleri kullanılabilir hâle gelecektir.

Barter sisteminin üyelerine sağladığı bir diğer yarar da, doğru müşteriye ulaşmak ve alacakların tahsili ile ilgilidir. Barter sistemine katılan işletmeler, doğru müşteriye ulaşmak için saatlerce süren telefon görüşmelerinden, sonuç vermeyen tanıtımlardan, uzun açıklamalardan, randevulardan ve zahmetli takiplerden kurtulacaklardır (Bayar, 1998: 4).

Doğru müşteriye ulaşmak, satışlarda tahsilat garantisi de sağlar. Barter sisteminde satış yapan işletmenin alacağı Barter şirketinin garantisi altındadır ve işletme ihtiyaçlarını pazardaki işletmelerin satışa sunduğu ürünleri satın alarak tahsil eder (Aral, 1998: 9).

## 5. SONUÇ

Barter, mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetlerle parasız takası olarak uygulanan bir tekniktir. Barter sistemi paranın yerine ikame edilmekte, ancak para tamamıyla sistemden çıkarılmamaktadır. Alıcı işletmeler ihtiyaçlarını barter sisteminden karşılamakta, borcunu kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyebilmektedir. Satıcı işletmeler ise ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri barter sisteminin karşılamasını beklemekte, ihtiyaçlarının barter sistemince karşılanamaması durumunda alacaklarını nakit olarak tahsil edebilmektedirler.

Barter sisteminin üyesi bulunan işletmelere en ucuz maliyetli finans kaynakları sağlaması ve kullanılan kredinin geri ödenmesini atıl kapasiteyi ve stok ürünleri satışı suretiyle yaptırması nedeniyle çok gelişmiş bir finans ve ticaret sistemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Borçlu işletme borcunu ürettiği mal veya hizmetle ödeyemese bile 9 ay gibi bir süre sıfır faizli US \$, DM veya EURO kredisi kullanmış olmaktadır.

Barter sisteminin başarısı, sisteme katılan her sektörden işletme sayısının büyüklüğü ile yakından ilgilidir. Sisteme her sektörden çok sayıda işletme katılması durumunda ihtiyaçlar sistem içinde kolayca karşılanabilecektir. Başarı için bir diğer önemli faktör de, güçlü barter şirketlerinin bulunmasıdır. Güçlü barter şirketleri sisteme güveni artıracak, bu da daha fazla şirketin sisteme dahil olmasını sağlayacaktır.

**Kaynaklar**

- Aral, Cemil. (1998). "Barter Her Kuruluşa Çözümler Sunuyor", **Barter Ekonomi**, Yıl: 1, Sayı: 2, (Ekim), s.9.
- Barter Ekonomi**. (1998). "Ya, Barter Olmasaydı?", Yıl: 1, Sayı: 12, (Aralık), s.32.
- Bayar, Ahmet. (1998). "Barter Sistemi Nasıl Çalışıyor", **Barter Ekonomi**, Yıl: 1, Sayı: 1, (Eylül), s.4.
- Çiçekçi, Necmi. (1998). "Ve Ortak Pazar Kuruldu", **Barter Ekonomi**, Yıl: 1, Sayı: 1, (Eylül), s.3.
- Gökçe, M. Uğur. (1997). "Barter Nedir?", **Maliye Postası**, (15 Ağustos), Sayı: 407, s.45.
- Gökçe, M. Uğur. (1997). "Yeni Finansal Araçların Kobi'lerin Finansman Sorunlarına Etkileri", **Maliye Postası**, Sayı: 408, (1 Eylül), s.68.

# BİLGİ ÇAĞINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

Adem ÖĞÜT\*

## Özet

Organizasyonlar dünyasında hızla değişen çevresel koşullar ve sürekli gelişen teknolojik imkanlar, çalışanların rol ve görevlerinde kökten farklılaşmalar yaratmaktadır. Çağdaş organizasyonlar, işbirliği ve bilgi paylaşımı ile çalışan nitelikli insan kaynaklarının kuruluşları olarak değerlendirilmektedir. Günümüzde, insan kaynaklarının katılımı ve katkısı olmaksızın kısa ve uzun dönemli hiçbir kurumsal gelişme sağlamayacağı bilinmektedir. Dolayısıyla, gerek bütünsel gerekse bireysel düzeyde insan kaynaklarına değer verme, insan kaynaklarının niteliklerini geliştirme ve yüksek nitelikli insan kaynaklarından kurumsal amaçlar doğrultusunda optimal düzeyde yararlanma kaçınılmazdır. Bu bağlamda, bilgi çağının kendine özgü sosyo-ekonomik ve teknolojik koşulları doğrultusunda, bilgi çalışanları ve diğer kurumsal insan kaynaklarının yönetimi sürecinde, etkin ve tutarlı insan kaynakları politikaları oluşturulmalı ve insan kaynakları yönetimi bilgi sistemlerinden stratejik amaçlarla yararlanılmalıdır.

## 1. Giriş

Bilgi çağına geçiş sürecinde organizasyonlar arası rekabet keskinleşmekte, değişim ve belirsizlik ivme kazanarak baş döndürücü bir nitelik arz etmektedir. Değişime ve hız faktörüne uyum sağlamak için insan kaynaklarına, teknolojiye ve eğitime yatırım yapmak gerektiği ileri sürülmektedir (Gözüm, 1999: 151). Bu bağlamda, çağdaş organizasyonlar “değişim yönetimi” (Hussey, 1997: 9-13) felsefesini kurumsal vizyon ile bütünleştirmek, teknolojik yenilik üretimi ve her düzeydeki bilginin etkin kullanımı amaçları doğrultusunda nitelikli insan kaynaklarını istihdam etmek durumundadırlar.

Bilgi çağı ile birlikte yaygınlaşan küreselleşme ve uluslararası rekabete açılma, yönetim ve insan faktörünü, çalışma normlarını, yeni kurumsal hedef ve stratejilere doğru yönlendirmekte ve organizasyon içinde en tepe yöneticiden en alt düzeyde çalışana kadar, bireyi, çalışmayı, çalışma yaşamı ve ortamını ve statüleri etkilemekte ve organizasyonlarda

\* Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı.