

GELECEĞİN FİNANSMAN TEKNİĞİ: BARTER ve MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

N. Ata ATABEY*
Baki YILMAZ**

Özet

Barter, ekonomik kriz dönemlerinde mal ve hizmetlerin takas yolu ile satıldığı ve satın alındığı bir pazarda paranın maliyetini en az düzeye indirmek için geliştirilmiş alternatif finansman tekniklerinden biridir. Barter sistemi, işletmelerde pazarlama, satınalma ve finansman fonksiyonlarını bir arada yürüten barter organizasyonları sayesinde gelişerek yaygınlaşmaktadır. Çalışmamızda barter tekniğinin tanıtılması, işleyişi ve muhasebeleştirilmesi üzerinde durulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ticaret yöntemi, barter sistemi, barter muhasebesi.

Abstract

Barter is one of the alternative financing technics which is developed in a market that, during economic crises, products and services are sold and bought by exchanging in order to decrease the cost of money. Barter system becomes widespread by the barter organizations that perform financing, marketing and purchasing functions together in the businesses. In this study, we focus on the accounting, presentation and process of barter technique.

Key Words: Trade method, barter system, barter accounting.

Giriş

Günümüzde küreselleşme sürecinin etkisiyle, uluslararası ticaretteki engellerin azalması, krizlerin etkisi, ekonomik ve sosyal alanlarda ortaya çıkan değişimler işletmeleri paranın maliyetini azaltacak finansman tekniklerini aramaya zorlamış ve bu durum ekonomilerde pek çok finansal tekniğin gelişmesine olanak sağlamıştır. İşte barter, paranın

* Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

** Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

maliyetini en az düzeye indirmek için geliştirilmiş bir finansman tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Para, ekonomik mal ve hizmetlerin değerlerini ölçmede kullanılan, ekonomide mal ve hizmet değişimini sağlayan ve toplum tarafından genel kabul görmüş olan bir araçtır. Paranın en önemli işlevi değişime aracılık etmesidir. Çeşitli sebeplerle paranın dolaşımdan çekilmesi, değişime aracılık etmemesi ekonomilerde krize yol açmakta ve ekonomik dengeleri çok büyük ölçüde etkilemektedir. Bir finansman tekniği olarak devreye giren barter, kriz ortamında ekonomik dengenin, para hareketlerinden kurtarılıp güçlü bir şekilde aksamadan yoluna devam etmesini sağlamaktadır.

Paranın maliyetini en aza indirmeyi amaçlayan barter sistemi, 1930'lu yıllardan itibaren A.B.D'de uygulanmaya başlamıştır. Günümüzde, en başarılı örneklerin ABD'de uygulandığı barter sistemi, birçok Avrupa ülkesinde de yaygın olarak kullanılmaktadır(Polat, 2002: 1). Paranın maliyetinin yüksek olduğu ülkemizde ise henüz 90'lı yılların başında kullanılmaya başlanılan barter sistemi, tam olarak tanınmamakla birlikte bu hizmeti veren şirketlerin varlığı bu sistemin gelişimine ve kullanımına olanak sağlamaktadır.

1. Barter Kavramı

İlkel toplumlarda ve çok sınırlı ve geçici olmakla birlikte, gerice olan toplumların gerice kırsal ve kapalı bölgelerinde karşılaşılan bir değişim türü olan trampa(Yiğitbaşı ve Atabey, 2001: 171) sisteminden esinlenerek geliştirilen barter, mal ve hizmetlerin karşılıklı olarak satıldığı ve satın alındığı bir ticaret sistemidir.

Bir başka tanımda 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 bir ticaret sistemi” olarak tanımlanmaktadır (Doğan, 2001: 41; Barter Ekonomi, 1999: 32).

“Alıcı firma tarafından bir finans sistemi, satıcı açısından pazarlama satış tekniği olarak kullanılan barter, organize bir piyasada mal ve hizmetlerin para kullanılmadan değiştirilmesi işlemidir”(Marşap, 2001:

56). Bu sistemde paranın fiziki bir dolaşımı yoktur, nakit para ile alım satım yapılmaz.

Bir firmanın satın almış olduğu mal ve hizmetin bedelini kendi üretmiş olduğu mal ve hizmetle geri ödemesi işlemi olan barter sisteminde, firmanın sahip olduğu mal ve hizmete karşılık, ihtiyaç duyulan mal ve hizmet sistem sayesinde satın alınabilmektedir. Barter sisteminde para, diğer ticari işlemlerden farklı olarak, bir değer saklama birimi olarak değil, bir muhasebe birimi olarak kullanılmaktadır. Barter sistemi uygulamada, mal ve hizmetlerin satışında bir pazarlama ve satış tekniği olarak kullanılmakla beraber, bir finans tekniği olarak da finansman ihtiyacında kullanılmaktadır (Polat, 2002: 10).

2. Barter Sisteminin İşleyişi

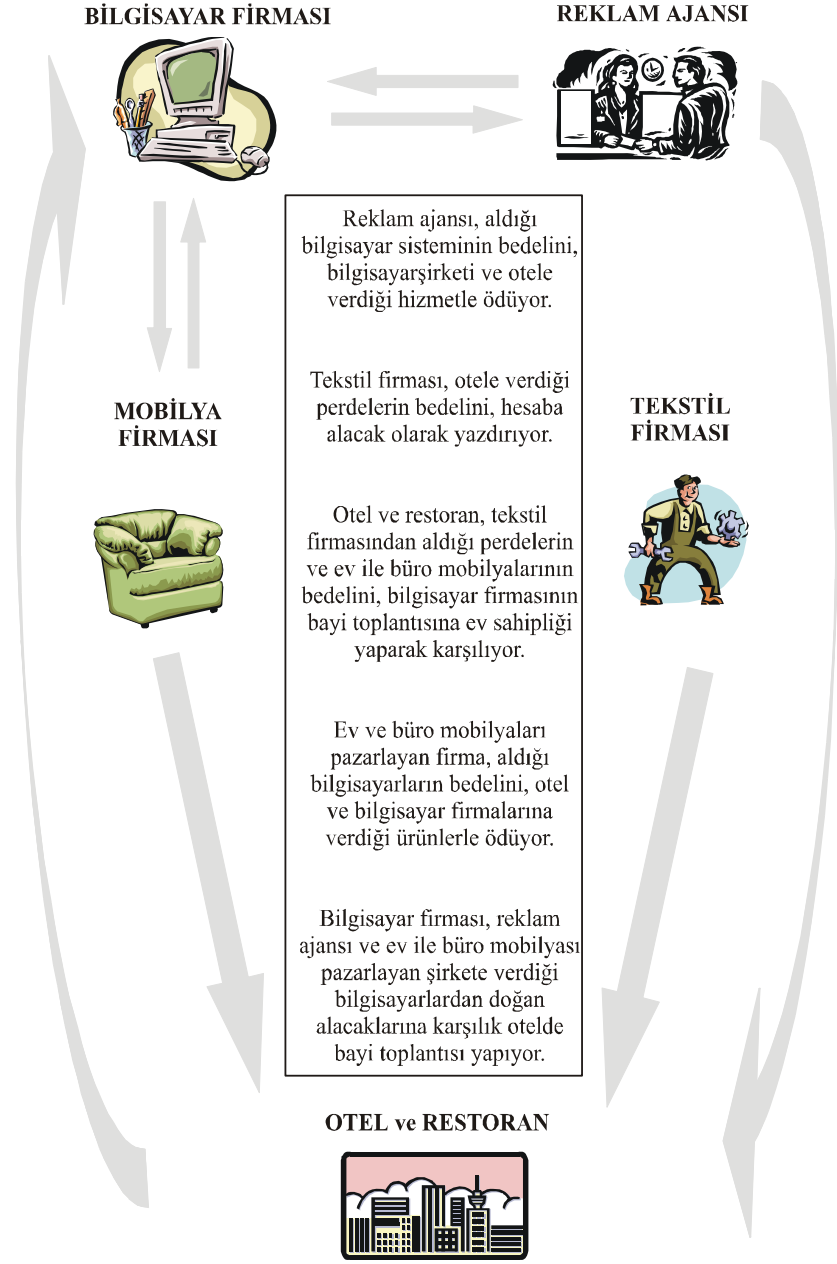
Barter sisteminin işleyişine konu olan tarafları; barter firması ve üyedir. Barter firması, barter sistemini işleten, barter sistemiyle ilgili esas ve usulleri belirleyen, organize bir ortamda alıcı ve satıcıları karşılaştıran, pazarlama, satın alma ve finansman fonksiyonlarını bir arada yürüten bir aracı kurumdur. Üye ise, barter sistemine dahil olmak için sözleşme imzalayan ve bu sözleşme şartlarını yerine getireceğini taahhüt eden ve bunun karşılığında nakitsiz finansman, mal ve hizmet alımlarında tasarruf, ek pazarlama, reklam imkanı, vadeli kredi imkanı, v.b. imkanlardan faydalanan bir işletmedir.

Barter sisteminden yararlanmak için sisteme üye olmak gerekmektedir. Sistemin işleyişi aşağıdaki gibi olmaktadır (Arzova, 2000: 15; Marşap, 2001:56-57):

- i. Barter sistemine dahil olmak isteyen firma, kendisinden istenen yıllık üyelik bedelini nakit olarak ödeyerek, kendisinden istenen belge ve evrakları sisteme teslim eder.
- ii. Barter sistemine dahil olan firma, istenilen belge ve evrakları tamamlandıktan ve sözleşmeyi imzalandıktan sonra barter firması, başvuran firmaya kendi belirlediği süre içinde işlem yapma yetkisi verir.
- iii. Barter firması işlem yapma yetkisini alan üye firmaya, bir cari hesap açar. Barter firması, üyesinin barter sisteminde gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerini bu cari hesaba kaydeder.

- iv. Barter firması, üyelerine sisteme ait belgeleri (barter çeki, arz bildirim formu...) teslim eder ve üye firmaya işlemlerde yardımcı olması için bir müşteri temsilcisi tahsis eder.
- v. Üye firmanın sistemden mal ve hizmet satın alabilmesi barter kuruluşu tarafından satın alma kredi limiti açılmasına bağlıdır. Üye ancak belirlenen satın alma limiti kadar sistemden mal alabilmektedir.
- vi. Barter firması üyeye, barter sisteminden satın aldığı ve karşılığında borçlandığı her mal ve hizmetin bedelini, satın aldığı tarihten itibaren barter sistemi ile ödemesi için sözleşmede belirlenen süre kadar vade tanır. Bu vade genellikle dokuz ila oniki aydır. Üye, satın almış olduğu mal veya hizmet bedelini dokuz ya da oniki aylık vadede barter sistemine göre satarak ödemezse; sisteme olan borcunu, bu ayların sonunda tek seferde nakit olarak ve yabancı para cinsinden belirlenen borç için geçen her ay gecikme faizi ile birlikte öder.
- vii. Sistemde barter firması, alım ve satımları cari hesaplarda, sistem içinde belirlenmiş yabancı para cinsinden tutar ve cari hesabı hareket gören üyesine belli aralıklarla hesap özeti gönderir.
- viii. Barter sisteminde üye firmalar, mal ya da hizmetin fiyatından, kalitesinden ve diğer özelliklerinden tamamen kendileri sorumludur.
- ix. Barter sistem işleticisi, alım satımlar dolayısıyla yapmış olduğu aracılık hizmeti için üyelerinden komisyon alır.

Barter sisteminin işleyişini aşağıdaki şekildeki gibi gösterebilir:



Şekil 1. Barter Sisteminin İşleyişi

Kaynak: (Yiğit ve Yeşiloğlu, 1996: 17).

3. Barter Sisteminin Kullanıldığı Alanlar

Barter sisteminde mallar, ticari hayatın varolduğu hemen hemen tüm alanlarda alım satım konusu olabilmektedir. Yapısı itibarıyla oldukça geniş bir yelpazede hizmet veren barter'a konu olan mallar, genel olarak inşaat, gıda, tekstil, tarım alanlarında yer almaktadır.

Barter işlemlerinde en çok tercih konusu olan alan tarım alanıdır. Bunun temel nedenleri olarak, tarım alanındaki arzın devamlılığı, stok fazlası ürünlerin dağıtımına imkân vermesi sayılabilir. Bunların dışında otomotiv sanayi ürünleri, petrol, kimyasal maddeler de barter'a konu olabilmektedir(Sürmen ve Kaya,2001: 133). Ayrıca barter sisteminde her türlü hizmet ticareti de gerçekleştirilmektedir. Muhasebe hizmetleri, ofis malzemeleri, sektörel hizmetler, mimarlık, diş bakımı, sigortacılık gibi pek çok ürün ve hizmet el değiştirebilmektedir(Günlü, 2000: 3).

Barter sistemine konu olan mallar, aşağıdaki gibidir(Kaçar ve Mavuş, 1997: 23):

- İnşaat ve konut sanayi
- Büro mobilyası
- Boya ve kimya sanayi
- Mimari projelendirme ve iç dekorasyon hizmetleri
- Uluslararası transport hizmetleri
- Tekstil, konfeksiyon
- Zeytinyağı, ayçiçekyağı
- Ekmek imalat ve toptan satışı
- Reklam ve tanıtım hizmetleri
- Otelcilik, restoran, bar
- Radyo, televizyon, dergi ve gazete reklamları
- Bilgisayar ve yan ürünleri
- Elektrik malzemeleri
- Matbaa ürün ve hizmetleri
- Gıda endüstrisi
- Halı, mücevherat, deri ürünleri, züccaciye
- Ağaç ve yan ürünleri
- Sigorta hizmetleri
- Telekomünikasyon ekipmanları
- Tarım ve hayvancılık ürünleri
- Taşımacılık ve ulaşım hizmetleri
- Mutfak eşyaları
- Otomotiv yan sanayi ürünleri
- Parfümeri, kozmetik ürünleri
- Sağlık araç-gereçleri
- Dayanıklı tüketim malları
- Eğitim hizmetleri
- Temizlik malzemeleri
- Isıtma ve soğutma sistemleri

4.Barter Sisteminin İşletmelere Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar

Barter sistemi, sistemi kullanan işletmelere bazı avantajlar ve dezavantajlar sunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi özetlenmeye çalışılmıştır (Arzova, 2000: 19-20-23; Doğan, 2001: 43-44; Marşap, 2001: 57-58; Gürsoy, 1998: 4; Çicekci, 1997: 22; Erkan, 2000: 85; Barter Ekonomi, 1999: 27-28; www.paratoner.com; www.geocities.com; www.anadolu-barter.com):

Avantajları:

İşletmelere Yeni Müşteriler ve Kar Artırımı: Barter sistemi içinde yapılan her yeni satın alma yeni müşteri, buna bağlı olarak da karda bir artışa sebep olmaktadır.

Faizsiz Mal veya Hizmet Kredisi İmkani: Barter sistemi en ucuz maliyetli finansman tekniği olarak; alınan mal ve hizmetlerin karşılığının aynı anda verilmek zorunda olmaması, barter sistemini faizsiz kazanç haline getirmektedir.

Fazla Stokların Satılmasına İmkan Sağlama: Barter sistemi sayesinde mevcut satış ve dağıtım ağı etkilenmeden stoklar eritilebilecek ve ihtiyaç duyulan mal ve hizmetler alınabilecektir. Ayrıca bu sayede atıl durumda bulunan üretim kapasiteleri de artırılmış olacaktır.

Pazarlamada Rekabet Avantajı Sağlama: Barter sisteminde bu organizasyona giren her firma otomatik olarak bir pazarlama bilgi iletişimi çarkına girmekte ve yeni pazarlara girebilmektedir. Bu sayede pazarlama maliyetinden de tasarruf sağlanmış olmaktadır.

Ekonomik Kriz Dönemlerinde Ayakta Kalabilme: Barter sisteminde mal veya hizmetler için nakit çıkışı olmadığından yani mal veya hizmetin bedeli para ile ödenmediğinden krizin sorumlusu olan para yoktur. Bu sayede işletmeler likitide ve ödeme problemleriyle karşılaşmayacaklardır.

Tahsilat Riskini Sıfıra İndirerek Garanti Altına Alma: Barter sisteminin işleyişi alacaklıyı sürekli korumaktadır. Alacaklı işletmeler alacaklarını tahsil edebilmek için herhangi bir vadeyi beklememektedirler.

Güvenli ve Kolay İhracat İmkani: Barter sisteminde barter şirketleri, diğer ülkelerde bulunan barter şirketleri ile anlaşma yaparak üyelerine güvenli ve kolay ihracat yapma imkanı sağlamaktadırlar.

Faaliyet Giderlerini Karşılama: Barter sistemi üye işletmelere, faaliyet giderlerinin(kırtasiye, sigorta, temizlik v.b.) yaklaşık %70'ini karşılayabilme imkanı vermektedir.

Dezavantajları(Arzova, 2000: 23):

Barter sisteminde piyasaya sunulan malların stokta kalan demode olmuş, düşük kaliteli, bozuk olabilmesi söz konusu olabilmekte ve bu durum sistemin çekiciliğini gölgeleyebilmektedir.

Barter sisteminde barter sistem işleticisine hem alım işlemlerinde hem de satım işlemlerinde komisyon ödenmesi sisteme dikkatli ve mesafeli yaklaşılmamasına sebep olmaktadır.

“Barter sisteminde malların veya hizmetlerin fiyat, kalite, teslim süresi gibi titiz davranılması gereken konularda barter yapan firmaların sorumlu olması, herhangi bir yaptırımın olmaması ve iyi niyetli olmayan bir barter işleticisi tarafından kurulan barter sisteminde faaliyet gösteren firmalara zarar verebilmektedir”.

5. Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi:

Barter sisteminde yapılan işlemlerin muhasebeleştirilmesinde, sistemin içerisinde yer alan:

1. Barter Firması
2. Mal yada Hizmet Satan Firma
3. Mal yada Hizmet Satın Alan Firma

açısından inceleme yapmak doğru olacaktır.

Tekdüzen hesap planında barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ile ilgili herhangi bir hesap ismi verilmemiştir. Muhasebeleştirilme işlemlerinde tekdüzen hesap planındaki hesaplardan yararlanılmıştır(Arzova, 2000: 91-92).

Tablo 1. Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılabilecek Hesaplar

100	KASA HS.
102	BANKALAR HS.
120	ALICILAR HS.
123	BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR HS.
152	MAMULLER HS.
153	TİCARİ MALLAR HS.
191	İNDİRİLECEK KDV HS.
255	DEMİRBAŞLAR HS.
320	SATICILAR HS.
323	BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR HS.
391	HESAPLANAN KDV HS.
600	YURTIÇİ SATIŞLAR HS.
620	SATILAN MAMULLER MALİYETİ HS.
621	SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ HS.
653	KOMİSYON GİDERLERİ HS.
760	PAZARLAMA SATIŞ DAĞITIM GİDERLERİ HS.
770	GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS.
900	BORÇLU NAZIM HS.
910	ALACAKLI NAZIM HS.

5.1. Örnek Çalışma (Arzova, 2000: 91-101), (Doğan, 2001: 47-53), (Marşap, 2001: 59-61)

Barter Sistem İşleticisi: LAB Barter

Ticari Mal Satan İşletme: ENKA Süt Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Ticari Mal Alan İşletme: EMİR Süt Ürünleri A.Ş.

ENKA Süt Sanayi ve Ticaret A.Ş.15/08/2002 tarihinde LAB Barter sistem işleticisi firmaya üye olabilmek için başvurmuştur. Üyelik işlemlerinin gerçekleşebilmesi için gerekli olan 750.000.000 TL'lik yıllık aidat ücretini peşin olarak ödemiştir. ENKA Süt Sanayi ve Ticaret A.Ş. barter sistemine üye olan EMİR Süt Ürünleri A.Ş.'ne 15/09/2002 tarihinde 1500EURO maliyet bedelli, 2000EURO'luk mal satmıştır.(1 EURO 1.500.000.TL, uygulamada KDV gözönünde bulundurulmamıştır.)

LAB Barter Şirketinin Kaydı

15/08/2002	
100 KASA	750.000.000
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	750.000.000
600.02 Hizmet Satışları	

ENKA Süt ve Ticaret Sanayi A.Ş'nin Kaydı

15/09/2002	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	750.000.000
770.02 Üyelik Aidat ve Giderleri	
100 KASA	750.000.000
15/09/2002	
120 ALICILAR	3.000.000.000
120.01 Barter Sisteminden Alacaklar	
veya	
123 BARTER SİS.ALACAKLAR	
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	3.000.000.000
600.01 Ticari Mal Satışları	
2000 EURO x 1.500.000TL=3.000.000.000TL	

Bazı yazarlara göre, sisteme mal ve hizmet satan işletmenin alacağı 120 Alıcılar (Doğan, 2001 :47) hesabında gösterilirken, bazılarınca 123 Barter Sisteminden Alacaklar (Marşap, 2001: 61) hesabında gösterilmiştir. Bizce de 123 nolu Barter Sisteminden Alacaklar Hesabında izlenmesi işlemlerin karakteristiğine daha uygun olacaktır.

15/09/2002	
900 BORÇLU NAZIM HS.	2.000
910 ALACAKLI NAZIM HS.	2.000
15/09/2002	
621 SATILAN TİCARİ MAL MAL.	2.225.000.000
153 TİCARİ MALLAR	2.225.000.000

ENKA Süt ve Ticaret Sanayi A.Ş. satış işleminin gerçekleşmesi ile birlikte satış işlemi üzerinde %0,5'lik komisyon bedelini LAB Barter Şirketine peşin olarak ödemiştir.

15/09/2002	
653 KOMİSYON GİDERLERİ	150.000.000
653.09 Diğer Komisyon Giderleri	
100 KASA	150.000.000

Bazı yazarlara göre barter sisteminde satış üzerinden ödenen komisyonlar 760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri (Doğan, 2001:49) Hesabında gösterilirken, bazılarınca 653 Komisyon Giderleri (Arzova, 2000: 95) Hesabında gösterilmiştir. Bizce de her ne kadar bu sistemde işletmelerin pazarlama olanaklarından faydalandığı göz önünde bulundurulsa dahi, satış üzerinden ödenen komisyonların komisyon giderleri hesabında gösterilmesinin uygun olacağı kanaatindeyiz.

ENKA Süt Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin barter sisteminden olan 2000 EURO'luk alacağını diğer üyelerden mal veya hizmet satın alarak tahsil etmemişse 9-12 ay içerisinde barter sistem işleticisine başvurarak alacağını nakit olarak tahsil edebilmektedir. Bu durumda ENKA Süt Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yapacağı kayıt 15/10/2002 tarihinde EURO 1.600.000.TL olarak düşünülerek aşağıdaki gibi olacaktır.

15/10/2002	
100 KASA	3.200.000.000
120 ALICILAR	3.000.000.000
120.01 Barter Sisteminden Alacaklar	
veya	
123 BARTER SİSTEMİNDEN ALACAKLAR	
646 KAMBİYO KARLARI	200.000.000
1.600.000TL-1.500.000.TL.=100.000TLX2000 EURO	
15/09/2002	
910 ALACAKLI NAZIM HS.	2.000
900 BORÇLU NAZIM HS.	2.000

EMİR Süt Ürünleri A.Ş.'nin Kaydı:

Emir Süt Ürünleri A.Ş. de barter üyesi bir firma olduğu için her şeyden önce üyelik başvuruyla kayıtlarına başlayacaktır.

Emir Süt Ürünleri A.Ş. 15/07/2002 tarihinde LAB Barter sistem işleticisi firmaya üye olabilmek için başvurmuştur. Üyelik işlemlerinin gerçekleştirilmesi için gerekli olan 750.000.000 TL'lik yıllık aidat ücretini peşin olarak ödemiştir.

15/07/2002	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	750.000.000
770.02 Üyelik Aidat ve Giderleri	
100 KASA	750.000.000

Emir Süt Ürünleri A.Ş. LAB barter işleticisi firmaya başvurarak ihtiyacı olan 2000 EURO'luk ticari malı 15/09/2002 tarihinde almıştır.(1 EURO 1.500.000.TL , uygulamada KDV gözönünde bulundurulmamıştır.)

15/09/2002	
153 TİCARİ MALLAR	3.000.000.000
320 SATICILAR	3.000.000.000
320.01.Barter Sistemine Borçlar	
veya	
323 BARTER SİSTEMİNE BORÇLAR	

Bazı yazarlarca yukarıdaki kayıt 320 Satıcılar (Doğan,2001:50) Hesabı veya 323 Barter Sistemine Borçlar (Marşap, 2001:60) Hesabında gösterilmiştir. Daha önce de izah ettiğimiz gibi 323 Barter Sistemine Borçlar Hesabında gösterilmesinin daha uygun olacağı kanaatindeyiz.

Emir Süt Ürünleri A.Ş. LAB Barter sistem işletmecisine ödemesi gereken %0,5' lik komisyon ücretini peşin olarak ödemiştir.

15/09/2002	
653 KOMİSYON GİDERLERİ	150.000.000
653.09 Diğer Komisyon Giderleri	
100 KASA	150.000.000

LAB Barter Sistem İşleticisinin Kaydı:

LAB Barter Sistem İşleticisi, Emir Süt Ürünleri A.Ş. ve Enka Süt Sanayi Ticaret A.Ş.'den ilk olarak sistem üyelik bedelini tahsil edecektir.

15/07/2002	
100 KASA	750.000.000
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	750.000.000
600.04 Diğer Satışları	

15/09/2002	
100 KASA	750.000.000
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	
600.04 Diğer Satışlar	750.000.000

Lab Barter Sistem İşletimcisi, her iki firmadan da komisyon ücreti aldığı için;

Ödenecek Komisyon Ücreti:

Satıcı: $3.000.000.000 \times 0.05 = 150.000.000 \text{ TL}$.

Alıcı: $3.000.000.000 \times 0.05 = 150.000.000 \text{ TL}$. tutarları üzerinden kayıt altına alınacaktır.

15/09/2002	
100 KASA	300.000.000
600 SATIŞLAR	300.000.000
600.04 Diğer Satışlar	

Barter muhasebesi yeni bir muhasebe düzeni olarak değil, var olan muhasebe düzenine entegrasyonu şeklinde değerlendirilmiş ve bu entegrasyon sürecinde muhasebenin genel kural, ilke ve kavramlarına bağlı kalınmaya çalışılmıştır.

Sonuç

Küreselleşmeyle olgusuyla birlikte, ekonomilerde paranın maliyetinin artması sonucu ortaya çıkan krizler, ekonominin kendi dinamikleri içinde yeni finansal araçlar bulmasını zorlamıştır. Bu durum nakit çıkışının en aza indirildiği, stokların eritilerek atıl kapasitenin devreye sokulduğu, pazarlama avantajının sağlandığı barter sistemini yeni bir finansal araç olarak karşımıza çıkarmıştır.

Barter sistemiyle oluşan pazar, mal veya hizmet değişimi esasına dayandığı için paranın fiziksel bir dolaşımı olmayacaktır. Böylece işletmeler, ellerindeki nakdi yeni yatırımlar için kullanarak finansal problemlerden kurtulma ve büyüme yolunda önemli adımlar atabileceklerdir. Barter sisteminin işletmelere sağladığı en önemli avantajlarından biri olan etkin pazarlama olanağı, işletmelerin atıl durumda bekleyen stoklarını harekete geçirerek stokların erimesini,

kapasite kullanımlarının artmasını ve de yeni müşterilere ulaşılmasını sağlayacaktır. Böylece her talep pazarda kendi arzını oluşturarak ekonomi dengelenecek fiyat istikrarı sağlanacaktır. Ayrıca sistemin sunduğu tahsilat garantisi sayesinde , işletmeler risksiz bir ortamda alım satım işlemlerini gerçekleştirebileceklerdir.

Barter sistemi, paranın maliyetini en az düzeye indirmek için geliştirilmiş bir finansman tekniği olarak, muhasebe açısından ihtiyaç duyulan birtakım hesapların tekdüzen hesap planına uygun bir şekilde kullanımını gerektirmektedir. Bazı yazarlarca tekdüzen hesap planında açılması önerilen birtakım hesapların açılmasının ve mevcut hesapların kullanılmasının doğru olacağı kanaatindeyiz.

Günümüzde tüm dünyanın, krizden çıkış yolunda ekonomik bir fırsat olarak gördüğü barter sisteminin işletme finansmanına yeni bir anlayış tarzı getireceği ve işletmelerin en önemli finans kaynağı olacağı kuşkusuzdur.

Kaynakça

Arzova, Burak (2000); **Barter İşlemleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Barter Sistemi (1999); **Barter Ekonomi**, Nisan, s.32.

Çiçekçi, Necmi (1997); “Barter’da Yeni Satış Teknikleri”, **Barter Ekonomi**, Kasım, s.22.

Doğan, Zeki (2001); “Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Barter ve Muhasebeleştirilmesi”, **Muhasebe ve Denetime Bakış**, Ocak, ss.41-54.

Erkan, Mehmet (2000); “Yeni Bir Finansman Aracı: Barter”, **Vergi Dünyası Dergisi**, Ocak, ss.101-103.

Günlü, Ebru (2000); “Turizm Sektöründe Barter Sisteminin Kullanımı”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı:2.

Gürsoy, Celal, “Barter Organizasyonunun Çalışma Sistemi”, **Dünya Gazetesi**, 31 Temmuz 2000.

Kaçar, Hülya; Mavuş, Banu (1997); “Modern Takas Fırsatını Kaçırmayın”, **İntermedya Ekonomi**, Sayı:9, Mart, ss.20-25.

Marşap, Beyhan (2001); “Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi”, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Mart, ss.55-62.

Sürmen, Yusuf; Kaya, Uğur (2001); “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, **Vergi Dünyası**, Sayı:239, Mart, ss.133-135.

Polat, Dilek (2002); **Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye’deki Barter Uygulamaları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Eskişehir.

Yeşiloğlu, Talat; Yiğit, Selçuk, “Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu”, **Ekonomist Dergisi**, 24 Kasım 1996., s.17.

Yiğitbaşı, Şahabettin; Atabey, Ata (2001); **İktisada Giriş**, S.Ü Vakfı Yayınları, Konya.

http://www.anadolu-barter.com/barter_nedir.asp

<http://www.geocities.com/burtaymutlu/barter/giris.html>

http://paratoner.com/vghost/yeni_baslayanlar10.asp

<http://www.turmob.org.tr/yayinlar/sirkuler/htm>