

Vankulu Sosyal Araştırmalar Dergisi,
Sayı/Issue: 2 – Sayfa / Page: 79-98
ISSN: 2630-600X VAN/TURKEY

Makale Bilgisi / Article Info
Geliş/Received: 09.10.2018
Kabul/Accepted: 22.11.2018
Araştırma Makalesi / Research Article

ELEKTRONİK TİCARETTE SATIŞLARA İLİŞKİN MUHASEBE İŐLEMLERİ*

ACCOUNTING TRANSACTIONS REGARDING SALES IN ELECTRONIC COMMERCE

Dr. Figen CANBAY ÇİĞDEM

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri
figencanbay@tarimkredi.org.tr

Doç. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI

İnönü Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
yusuf.cukaci@inonu.edu.tr

Öz

İnsanlık tarihi boyunca devam eden sosyal ve iktisadi hayattaki gelişmeler yirmi birinci yüzyıla gelindiğinde bilginin artan önemiyle farklı bir boyut kazanmıştır. Belki de uygarlık tarihinin en hızlı dönüşümü bu noktada başlamıştır. Maddi sermayenin yerini zihinsel sermayenin almaya başlamasıyla birlikte bilgiye verilen önem artmıştır.

Bilginin değerinin anlaşılması ve yoğun bir şekilde kullanılması bilişim teknolojilerinde hızlı ve büyük gelişmeler meydana getirmiştir. Günlük hayatı kolaylaştıracak pek çok yeniliğin yanında bambaşka bir kavram olarak internet ortaya çıkmıştır.

1960'lı yılların başında askeri ve bilimsel araştırmaların sonucunda ortaya çıkan internet kavramının 1990'lı yıllarda ticaret alanında kullanılmasıyla birlikte elektronik ticaret gündeme gelmiştir.

Ticari faaliyetlerin elektronik ortamda gerçekleştirilmesini ifade eden elektronik ticaret, internetin kullanıldığı en önemli alanlardandır. Hacmi her geçen gün artan elektronik ticaret, işletmelerin yeni ekonomide rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri için önemli bir araçtır. Dünya çapında satış yapma imkanı, hizmet kalitesindeki artış, maliyetlerdeki düşüşler, araçların

* Bu çalışma Figen CANBAY ÇİĞDEM'in Elektronik Ticaret Uygulamalarının İşleyişi, Vergilendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

azalması, iřlem maliyetlerinin dūřūřu gibi pek çok avantajdan dolayı elektronik ticaret iřletmeler için bir gereklilik halini almıřtır.

Bu alışmada elektronik ticarete satışlara ilişkin muhasebe işlemleri rneklemlerle işlenmeye alışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Elektronik Ticaret, Muhasebe, İnternet

Abstract

Developments in social and economic life that continued throughout the human history gained a different perspective when twenty-first century started. Maybe the fastest transformation of civilization history occurred at this point. The value given to information increased when a place of tangible capital replaced with cognitive capital.

Understanding the importance of information and intense usage of it, created rapid and big developments in information technologies. Besides many innovations that can make daily life easier, the internet occurred as a very different concept.

After the internet concept which occurred as a result of military and scientific investigations at the beginning of the 1960s, was started to be used in commerce fields, Electronic commerce came up.

Electronic commerce that expresses making commercial activities in electronic platform is one of the most important areas which internet is used. The electronic commerce whose volume increases day by day is an important tool for management to gain a competitive advantage in the new economy. Electronic commerce became a need for companies because of its so many advantages such as the opportunity to make sale worldwide, increase in the service quality, decreases on costs, number of brokers and on operation costs.

In this study, accounting transactions regarding sales on electronic commerce are handled with its examples.

Keywords: Electronic Commerce, Accounting, Internet

1. Elektronik Ticaret

Bilindięi gibi ‘‘ticaret’’ ifadesi kavramsal olarak ‘‘mal veya hizmetin satın alınması ve satılması’’ işlemlerini kapsamaktadır. Bu sūrecin elektronik ortamda, internet ūzerinde yapılması elektronik ticaret kavramını ortaya çıkarılmıştır (Korkmaz, 2002, 51).

Elektronik ticaret çeşitli uluslararası organizasyonlar tarafından farklı şekillerde tanımlanılmıştır. Bu tanımlardan bazıları şoyledir:

Dūnya Ticaret rgūtū (WTO) elektronik ticareti, ‘‘mal ve hizmetlerin ūretim, reklam, satıř ve daęıtımlarının telekomūnikasyon aęları ūzerinden yapılması’’ řeklinde tanımlamıřtır (http://www.elektronikticaretrehberi.com/e-ticaret_genel_bilgiler.php#bolum_1.1, Kaynaktan 23.12.2010 tarihinde alınılmıřtır).

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)'na göre elektronik ticaret, “sayısallaştırılmış yazılı metin, ses ve görüntünün işlenmesi ve iletilmesine dayanan, kişileri ve kurumları ilgilendiren tüm ticari işlemlerdir (<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm>, Kaynaktan 08.01.2011 tarihinde alınmıştır.)”

Birleşmiş Milletler Yönetim, Ticaret ve Ulaştırma Usullerini Kolaylaştırma Merkezi (UN-CEFACT) ise elektronik ticareti, “iş, yönetim ve tüketim faaliyetlerinin yürütülmesi için yapılanmış ve yapılanmamış iş bilgilerinin, üreticiler, tüketiciler ve kamu kurumları ile diğer organizasyonlar arasında elektronik araçlar (Elektronik posta ve mesajlar, elektronik bülten panoları, www teknolojisi, akıllı kartlar, elektronik fon transferi, elektronik veri değişimi vb.) üzerinden paylaşılması” şeklinde tanımlamıştır (Yürüyen, 2003, 23).

Türkiye Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu (ETKK)'nın bu konudaki tanımı şöyledir: “bilgisayar ağları aracılığı ile ürünlerin üretilmesi, tanıtımının, satışının, ödemesinin ve dağıtımının yapılmasıdır.” Yapılan işlemler, sayısal biçime dönüştürülmüş yazılı metin, ses ve video görüntülerinin işlenmesi ve iletilmesini içerir. Ayrıca, ticari sonuçlar doğuran ya da ticari faaliyetleri destekleyen eğitim, tanıtım-reklam, kamuoyunu bilgilendirme gibi amaçlar için elektronik ortamda yapılan işlemler de elektronik ticaret kapsamında değerlendirilmektedir (<http://www.etkk.gov.tr/genel.htm>, Kaynaktan 08.01.2011 tarihinde alınmıştır).

Elektronik ticaret, genellikle internet üzerinden alım-satım ile ilgilidir ya da bilgisayarların oluşturduğu ağ aracılığıyla mal ya da hizmetlerin kullanım hakkının veya sahipliğinin transferini kapsayan herhangi bir işlemin yürütülmesidir (Akar ve Kayahan, 2007, 21).

Başka bir tanıma göre elektronik ticaret, her türlü malın ve servisin bilgisayar teknolojisi, elektronik iletişim kanalları ve ilgili teknolojiler (akıllı kart- smartcard, elektronik fon transferi (EFT), POS terminalleri, faks gibi) kullanarak satılması ve satın alınmasını kapsayan bir kavramdır (Erbaşlar ve Dokur, 2008, 3).

Tüm bu açıklamalardan hareketle elektronik ticareti, iletişim ağları üzerinden elektronik ortamda mal ve hizmetlerin alım satımı biçiminde tanımlamak mümkündür.

2. Elektronik Ticarete Satışlara İlişkin Muhasebe Kayıtları

Elektronik ticaret ile birlikte muhasebe sisteminin özünde bir değişiklik olmamakla birlikte şekil değişikliği kaçınılmazdır. Tutulması zorunlu defterler ve çıkarılan tabloların elektronik

ortamlarda otomatik yapıldığı düşünöldüğünde, işlerde hızlanma, doğruluk oranının yüksekliği, kağıt ve kırtasiye tasarrufu gibi değışikliklerin olması mümkündür (Yükçü ve Gönen, 2009, 2).E-satış işlemlerinin muhasebeleştirilmesiyle klasik satış işlemlerinin muhasebeleştirilmesi arasında düzenlenecek belgeler, yapılacak kayıtlar ve kullanılacak hesaplar açısından esasında bir fark yoktur. Zira satış satıştır. Bunun “e-li” veya “e-siz” olması kullanılacak ana hesabı etkilemez (Can ve Karabınar, 2005, 29).

Tahsilat şekilleri gözönüne alındığında elektronik ticaret işlemlerine konu olan satışlar aşağıdaki gibi sınıflandırılabiliriz:

1. Kredi kartlı satışlar
2. Banka veya posta havalesi ile satışlar
3. Posta çeki ile satışlar
4. Mal teslimi nakit ödemeli satışlar.

2.1.Kredi Kartlı Satışlar

Günümüzde, paradan başka alternatif bir çok ödeme aracı söz konusudur. İşletmeler varlık edinimlerinde, gider ve borç ödemelerinde nakit yerine çek, senet vb. ödeme araçlarının yanında elektronik cüzdan denilen banka veya kredi kartlarıyla da ödeme yapabilmektedir (Can, 2005, 211).

Tek düzen hesap planının kullanımı ile ilgili olarak karışıklık yaratan konulardan biride, kredi kartlı satışların muhasebeleştirilmesinde yaşanmaktadır. Bu karışıklıklardan birisi POS hesabına geçen paranın hangi hesapta takip edileceği, bir diğeri de bankaya ödenen komisyon bedelinin kaydedileceği hesaptır (Özkan ve Özen, 2011, 130).

Elektronik ticarete en yaygın ödeme aracı olan kredi kartlı satışların muhasebeleştirilmesi aşamasında kullanılacak hesap konusunda farklı yaklaşımlar söz konusudur. Kullanılması gereken hesabın “108 Diğeri Hazır Değerler” olması gerektiğini düşünenlerle birlikte “127 Diğeri Ticari Alacaklar” hesabının kullanılması gerektiğini savunanlarda bulunmaktadır. Tüm bu görüşlerin yanında Tek Düzen Hesap Planında yer almayan yeni hesapların kullanılması yönünde de fikirler mevcuttur. Kredi kartlı satışların elektronik ticarete önemli bir yeri olması nedeniyle çalışmamızın bu kısmında kredi kartlı satışların hesaplara geçiş süresi ve söz konusu işlem için katlanılan komisyon göz önüne alınarak “104 Kredi Kartı Slipleri”, “123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar” ve “223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar” hesapları kullanılmıştır. Yine çalışmamızın bu kısmında kredi kartlı satışların tahsili esnasında bankayla yapılan anlaşma gereği belirli bir vade söz konusuysa “123 Kredi Kartlı

Satışlardan Alacaklar” ve “223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar” hesapları, tahsilat esnasında vade söz konusu olmuyorsa “104 Kredi Kartı Slipleri” hesabı kullanılacaktır.

2.1.1. Tek Çekimli Kredi Kartlı Satışların Muhasebeleştirilmesi

Kredi kartlı satışlar satış bedelinin hesaplara geçiş süresi dikkate alınarak aşağıdaki gibi örneklendirilebilir:

Örnek 1: Tek çekimli komisyonuz, hazır değer niteliğinde satış

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde 123 nolu fatura ile 200 TL + 36 TL KDV’li mal satılmış, müşteri ödemede kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesaplara 3 gün içinde komisyonuz geçmektedir.

01/03/2018			
104 Kredi Kartı Slipleri		236,00	
104.01.0001.0123 Müşteri Hesabı			
600 Yurt İçi Satışlar			200,00
391 Hesaplanan KDV			36,00
Kredi kartı ile komisyonuz satış			
04/03/2018			
102 Bankalar		236,00	
104 Kredi Kartı Slipleri			236,00
104.01.0001.0123 Müşteri Hesabı			
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi			

Örnek 2: Tek çekimli komisyon bedeli müşteriye yansıtılan, hazır değer niteliğinde satış

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde 124 nolu fatura ile 200 TL + 36 TL KDV’li mal satılmış, müşteri ödemede kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesaplara 3 gün içinde % 3 komisyonlu geçmekte olup komisyon bedeli müşteriye fatura edilmektedir.

01/03/2018			
104 Kredi Kartı Slipleri	243,08		
<i>104.01.0001.0124 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		200,00	
643 Komisyon Gelirleri		6,00	
391 Hesaplanan KDV		37,08	
Kredi kartı ile %3 komisyonlu satış			
04/03/2018			
102 Bankalar	237,08		
653 Komisyon Giderleri	6,00		
104 Kredi Kartı Slipleri		243,08	
<i>104.01.0001.0124 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satıř bedelinin hesaba gećmesi			

Örnek 3: Tek çekimli, komisyon bedeli müşteriye yansıtılmayan, hazır değer niteliğinde satış

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde 125 nolu fatura ile 200 TL + 36 TL KDV'li mal satılmış, müşteri ödemede kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesaplara 3 gün içinde % 3 komisyonlu gećmekte olup komisyon bedeli müşteriye yansıtılmamaktadır.

01/03/2018			
104 Kredi Kartı Slipleri	236,00		
<i>104.01.0001.0125 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		200,00	
391 Hesaplanan KDV		36,00	
Kredi kartı ile %3 komisyonlu satış			
04/03/2018			
102 Bankalar	229,12		
653 Komisyon Giderleri	6,88		
104 Kredi Kartı Slipleri		236,00	
<i>104.01.0001.0125 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satıř bedelinin hesaba gećmesi			

Örnek 4: Tek çekimli vadeli nitelikli satış

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde 126 nolu fatura ile 200 TL + 36 TL KDV'li mal satılmış, müşteri ödemede kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesaplara 30 gün içinde komisyonsuz gećmektedir.

01/03/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		236,00	
<i>123.01.0001.0126 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar			200,00
391 Hesaplanan KDV			36,00
Kredi kartı ile vadeli satış			
01/04/2018			
102 Bankalar		236,00	
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		236,00	
<i>123.01.0001.0126 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi			

Örnek 5: Tek çekimli, komisyonuz, iskantolu, hazır değır niteliğinde satış

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde 127 nolu fatura ile 200 TL + 36 TL KDV'li mal satılmış, müşteri ödemede kredi kartını tek çekimle kullanmıştır. Müşteriye tek çekim alışından dolayı % 2 iskonto uygulanmıştır. Kartlı satış bedeli hesaplara 3 gün içinde komisyonuz olarak geçmektedir.

Düzenlenen Fatura Örneği;

Mal Bedeli.....	200,00
İskonto.....	5,82
Net Satış.....	194,18
KDV % 18.....	34,96
Genel Toplam.....	229,14

01/03/2018			
104 Kredi Kartı Slipleri		229,14	
<i>104.01.0001.0127 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar			194,18
391 Hesaplanan KDV			34,96
Kredi kartı ile iskantolu satış			
04/03/2018			
102 Bankalar		229,14	
104 Kredi Kartı Slipleri			229,14
<i>104.01.0001.0127 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi			

2.1.2. Taksitlendirilmiş Kredi Kartlı Satışlar**Örnek 6: Dönen varlık niteliğinde ticari alacağın oluşması**

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde kredi kartına 5 eşit taksitle 1.000 TL +% 18 KDV'li mal satılmıştır.

01/03/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	1.180,00		
<i>123.01.0001.0128 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
391 Hesaplanan KDV		180,00	
Kredi kartı ile taksitli satış			
01/03/2018			
102 Bankalar	236,00		
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		236,00	
<i>123.01.0001.0128 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış 1/5 taksitin hesaba geçmesi			

Örnek 7: İlk aylar ödemesiz, dönen varlık niteliğinde ticari alacağın oluşması

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde kredi kartına ilk 3 ay ödemesiz 9 ay eşit taksitle 1.000 TL +% 18 KDV'li mal satılmıştır.

01/03/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	1.180,00		
<i>123.01.0001.0129 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
391 Hesaplanan KDV		180,00	
Kredi kartı ile iskontolu satış			
01/06/2018			
102 Bankalar	131,12		
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		131,12	
<i>123.01.0001.0129 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış 1/9 taksitin hesaba geçmesi			

Örnek 8: İlk aylar ödemesiz kısmen dönen varlık, kısmen duran varlık niteliğinde ticari alacağın oluşması

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde kredi kartına ilk 3 ay ödemesiz 12 ay eşit taksitle 1.000 TL +% 18 KDV'li mal satılmıştır.

01/03/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	688,33		
<i>123.01.0001.0130 Müşteri Hesabı</i>			
223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	491,67		
<i>223.01.0001.0130 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
391 Hesaplanan KDV		180,00	
İlk aylar ödemesiz kredi kartı ile satış			
01/06/2018			
102 Bankalar	98,33		
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	98,33		
<i>123.01.0001.0130 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış 1/12 taksitin hesaba geçmesi			
31/12/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	491,67		
<i>123.01.0001.0130 Müşteri Hesabı</i>			
223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	491,67		
<i>223.01.0001.0130 Müşteri Hesabı</i>			
Son beş ay tahsil süresi 12 ay altına düştüğünde yapılacak kayıt			

Örnek 9: Taksitlendirme pozisyonuna göre dönen ve duran varlık niteliğinde ticari alacağın oluşması

Firma tarafından müşteriye 01.03.2018 tarihinde kredi kartına 24 ay eşit taksitle 2.000 TL +% 18 KDV'li mal satılmıştır.

01/03/2018			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	903,33		
<i>123.01.0001.0131 Müşteri Hesabı</i>			
223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	1.456,67		
<i>223.01.0001.0131 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		2.000,00	
391 Hesaplanan KDV		360,00	
Kredi kartı ile taksitli satış			
01/03/2018			
102 Bankalar	98,33		
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	98,33		
<i>123.01.0001.0131 Müşteri Hesabı</i>			
Kredi kartlı satış 1/12 taksitin hesaba geçmesi			
31/12/2019			
123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	196,68		
<i>123.01.0001.0131 Müşteri Hesabı</i>			
223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	196,68		
<i>223.01.0001.0131 Müşteri Hesabı</i>			
Son iki ay tahsil süresi 12 ay altına düştüğünde yapılacak kayıt			

2.2. Banka veya Posta Havalesi ile Satış

Elektronik ticarete konu olan satış tekniklerinden biride banka havalesi ya da posta havalesi ile satıştır. M¼řteri satış bedelini posta havalesi ya da banka havalesi yoluyla işletmeye g¼nderdikten sonra satış işlemine konu olan malın sevkiyatı yapılır. Kimi zaman işletme s¼z konusu işleme ait dekontun fakslanmasını da m¼řteriden talep edilebilmektedir.

rnek 10: M¼řteri 01.03.2018 tarihinde sipariş sepetine attığı % 18 KDV dahil 236 TL tutarındaki mal bedeli için banka havalesi ¼ıkartmış ve dekontu firmaya fakslamıştır.

a)	Havale bedelinin aynı g¼n hesaplara ge¼tiđi varsayılır ise:		
	01/03/2018		
	102 Bankalar	236,00	
	102.01.0001 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		
	600 Yurt İçi Satışlar		200,00
	391 Hesaplanan KDV		36,00
	Banka havalesi ile mal satışı		
b)	Havale bedelinin izleyen g¼n hesaplara ge¼tiđi varsayılır ise:		
	02/03/2018		
	120 Alıcılar	236,00	
	600 Yurt İçi Satışlar		200,00
	391 Hesaplanan KDV		36,00
	Banka havalesi ile mal satışı		

rnek 11: Banka havalesine iskonto yapılması

M¼řteri 01.03.2018 tarihinde aşağıda belirtilen satış opsiyonlu r¼n¼, % 3 banka havalesi ile iskontolu kısmını tıklayarak siparişini vermiş ve banka havale bedelinin firmanın hesaplarına ge¼tiđi teyidi alınmıştır. Sipariş fatura edilerek m¼řteriye sevk edilmiştir.

Mal Bedeli	1.000,00
% 3 iskonto	33,33
Net Satış Bedeli	966,67
% 18 KDV	174
Genel Toplam	1.140,67

01/03/2018			
102 Bankalar		1.140,67	
<i>102.01.0001 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar</i>			
600 Yurt İçi Satışlar			966,67
391 Hesaplanan KDV			174,00
Banka havalesi ile iskontolu mal satışı			

2.3. Posta Çekine Taksitlendirilerek veya Tek Çekimli Satışlar

Bu satış tekniğinde müşteri satış bedelini posta çeki numarasına yatırdıktan sonra mal sevkiyatı gerçekleşmektedir. Elektronik ticarete özellikle yayın satışı işlemlerinde posta çeki ile satış tekniği yaygın olarak kullanılmaktadır. Satış bedeli tek çekim ödemeli posta çekleriyle tahsil edilebildiği gibi taksitlendirilmiş posta çekleriyle tahsilatta mümkündür.

Örnek 12: Tek ödemeli posta çek bedelinin hesaplara geçtiği teyidi ile sipariş sevki

Satış bedeli 200TL + % 18 KDV olan mal bedelinin 01.03.2018 tarihinde posta çeki ile hesaba yatırıldığı bilgisi firmaya ulaşmış, firma tarafından teyit edilmiş, düzenlenen fatura ile mal, müşteriye sevk edilmiştir.

01/03/2018			
108 Diğer Hazır Değerler		236,00	
<i>108.01 Tahsil Edilecek Posta Çekleri</i>			
600 Yurt İçi Satışlar			200,00
391 Hesaplanan KDV			36,00
Posta çeki ile mal satışı			

Örnek 13: Taksitlendirilmiş ön ödemesiz posta çekli satışlar

Satış bedeli 2.000 + % 18 KDV olan mal 01.03.2018 tarihinde sevk edilmiştir. Düzenlenen faturanın eşit taksitlerle tahsili için düzenlenen 12 adet posta çeki sevk edilen mal ile birlikte müşteriye gönderilmiştir.

01/03/2018			
125 Posta Çekli Satışlardan Alacaklar		2.360,00	
600 Yurt İçi Satışlar			2.000,00
391 Hesaplanan KDV			360,00
Posta çeki ile mal satışı			

2.4. Mal Teslimi Nakit Ödemeli Satışlar

Elektronik ticarete bir diğer satış yöntemi mal teslimi nakit ödemeli satışlardır. Müşteri tarafından sanal ortamda beğenilip sipariş edilen ürün, kargo şirketleri aracılığıyla müşteriye gönderilmektedir. Müşteri teslim aldığı malın bedelini söz konusu malı teslim eden kargo firmasına nakit ödemektedir.

Örnek 14.Ödemesi mal teslim şartlı satış işlemi aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.

- 01.03.2018 tarihinde kargo şirketi ile gönderilen mal için düzenlenen fatura % 18 KDV dahil 1.180 TL'dir.
- 03.03.2018 tarihinde müşterinin kargo şirketine ödeme yaparak söz konusu siparişi teslim aldığı bilgisi firmaya ulaşmıştır.
- Yapılan anlaşma gereği kargo şirketi firma adına tahsil ettiği bedelleri 05.03.2018 tarihinde firmanın banka hesaplarına yatırmıştır.
- Bankadan alınan hesap özetinde teslim edilen mal bedellerinin firmanın hesaplarına geçtiği görölmektedir.

01/03/2018			
120 Alıcılar	1.180,00		
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
391 Hesaplanan KDV		180,00	
Sipariş edilen malın fatura edilerek gönderilmesi			
03/03/2018			
136 Diğer eşitli Alacaklar	1.180,00		
<i>136.01 Kargo şirketi</i>			
120 Alıcılar		1.180,00	
Malın teslim bilgisinin kargo şirketince dekont edilmesi			
05/03/2018			
102 Bankalar	1.180,00		
136 Diğer eşitli Alacaklar		1.180,00	
<i>136.01 Kargo şirketi</i>			
Mal bedelinin banka hesabına geçmesi			

2.5. Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri

Elektronik ticarete konu olan işletmelerin birçoğu özellikle maliyet avantajından dolayı siparişlerin müşterilere dağıtımı aşamasında diş kaynaklardan hizmet alırlar. Bu aşamada devreye kargo firmaları girmektedir. Çoğu zaman belirli bir tutarın üzerindeki aliş verişler için kargo ücreti işletmeler tarafından karşılanır. İşletmeler tarafından bu çerçevede yapılan kargo harcamaları Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri olarak işlem görür.

Örnek 15: Nakliye Ücretinin İşletmeye Ait Olması

1.000,00 TL +% 18 KDV'li ticari mal 01.03.2018 tarihinde kredi kartına tek çekim yapılarak satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 36,00 TL ödenmiştir.

01/03/2018		
104 Kredi Kartı Slipleri	1.180,00	
<i>104.01.0001.0132 Müşteri Hesabı</i>		
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00
391 Hesaplanan KDV		180,00
Kredi kartı ile satış		
01/03/2018		
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	30,50	
191 İndirilecek KDV	5,52	
100 Kasa		36,02
Kargo şirketine ödenen nakliye bedeli		

Örnek 16: Nakliye Ücretinin Alıcı Tarafınca Ödenmesi

1.0 TL +% 18 KDV'li ticari mal 01.03.2018 tarihinde kredi kartına tek çekim yapılarak satılmıştır. Nakliye bedeli müşteri tarafından ödenecektir.

01/03/2018		
104 Kredi Kartı Slipleri	1.180,00	
<i>104.01.0001.0133 Müşteri Hesabı</i>		
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00
391 Hesaplanan KDV		180,00
Kredi kartı ile satış		

Örnek 17: Nakliye Ücretinin Müşteriye Fatura Edilmesi

1.000 TL +% 18 KDV'li ticari mal kredi kartına tek çekim yapılarak 01.03.2018 tarihinde satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 36 TL nakliye bedeli ödenmiştir. Ödenen nakliye bedeli müşteriye fatura edilmiştir.

01/03/2011			
104 Kredi Kartı Slipleri	1.216,00		
<i>104.01.0001.0134 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar		30,50	
391 Hesaplanan KDV		185,50	
Kredi kartı ile satış			
05/03/2018			
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	30,50		
191 İndirilecek KDV	5,50		
100 Kasa		36,00	
Kargo şirketine ödenen nakliye bedeli			

Örnek 18: Nakliye Giderlerinin Anlaşmalı Nakliye Şirketlerine Belirli Zamanlarda Ödenmesi

1.000 TL +% 18 KDV'li ticari mal 01.03.2018 tarihinde kredi kartına tek çekim yapılarak satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 36 TL borçlanılmıştır. Anlaşma gereği nakliye şirketine nakliye bedelleri aylık olarak ödenmektedir.

01/03/2018			
104 Kredi Kartı Slipleri	1.180,00		
<i>104.01.0001.0135 Müşteri Hesabı</i>			
600 Yurt İçi Satışlar		1.000,00	
391 Hesaplanan KDV		180,00	
Kredi kartı ile satış			
05/03/2018			
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	30,50		
191 İndirilecek KDV	5,50		
100 Kasa		36,00	
Kargo şirketine ödenen nakliye bedeli			

Örnek 19: Bayi Adına Nakliye Bedelinin Firma Tarafından Ödenmesi

1.000 TL +% 18 KDV'li ticari mal 01.03.2018 tarihinde bayiye satılmıştır. Nakliye bedeli kargo şirketine bayi adına % 18 KDV dahil 36 TL olarak ödenmiştir. Anlaşma gereği bayilere yapılan satışlar ve nakliye bedelleri her ayın son günü çekle tahsil edilmektedir.

01/03/2011			
120 Alıcılar		1.216,00	
600 Yurt İçi Satışlar			1.000,00
391 Hesaplanan KDV			180,00
100 Kasa			36,00
Bayilere yapılan satış			

Örnek 20: Satış İade Nakliye Bedelinin Ödenmesi

Daha önce satışı yapılan % 18 KDV dahil 500 TL değerindeki ticari mal müşteri tarafından 01.03.2018 tarihinde firmaya iade edilmiştir. İade edilen mala ait, kargo şirketine nakliye bedeli olarak % 18 KDV dahil 36 TL ödeme yapılmıştır. Mal bedeli müşteri hesabına havale edilecektir.

01/03/2018			
610 Satıştan İadeler		423,72	
191 İndirilecek KDV		76,28	
120 Alıcılar			500,00
Satıştan iade edilen ticari mal			
01/03/2018			
760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri		30,50	
191 İndirilecek KDV		5,50	
100 Kasa			36,00
Kargo şirketine ödenen nakliye bedeli			

2.6. Promosyonlu Satışlar, Numune Ürünler ve Muhasebeleştirilmesi

Bir malın geniş kitlelere tanıtılması amacıyla yapılan çalışmalar promosyon kapsamında değerlendirilmektedir. Günümüz rekabetçi şartları işletmeleri promosyonlu satışlara ve numune ürünlere yönlendirmiştir. Gerek rekabette avantaj elde edebilmek, gerekse faaliyet hacmini arttırmak amacıyla işletmeler satışını yaptıkları ürünlerin yanında farklı ürünleri de promosyon olarak vermektedirler. Promosyon ürünlerinin yanı sıra satışı yapılan ürünleri ya da tanıtımı yapılmak istenen yeni ürünleri bir bedel tahsil edilmeksizin potansiyel müşterilere dağıtabilmektedirler. Bu kapsamdaki çalışmalar için işletmeler ciddi bütçeler ayırmaktadırlar. Promosyon veya numune ürün uygulamaları işlemler için “Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri” kapsamındadır.

Örnek 21:

a. İşletme, satışını yaptığı ürünlerin yanında promosyon ürünü olarak verilmek üzere 01.03.2018 tarihinde 10.000 TL + % 20 KDV tutarında malı peşin almıştır.

b. İşletme, 40.000 TL + % 8 KDV tutarında malı 05.03.2018 tarihinde banka havalesi yolu ile peşin satmıştır. Satılan ürünlerle birlikte alınan promosyon ürünlerinin tamamı dağıtılmıştır.

c. İşletme, satışını yaptığı ürünlerin yanında promosyon ürünü olarak verilmek üzere 01.04.2018 tarihinde 4.000 TL + %8 KDV tutarında malı peşin almıştır.

d. İşletme 05.04.2018 tarihinde 20.000 TL + % 20 KDV tutarında malı banka havalesi ile peşin satmıştır. Satılan ürünlerle birlikte alınan promosyon ürünlerinin tamamı dağıtılmıştır.

e. İşletme 01.05.2018 tarihinde yılbaşında dağıtmak üzere 6.000 TL + % 20 KDV tutarında eşantiyon ürünü satın almıştır.

f. Satın alınan eşantiyonların tamamı dağıtılmıştır.

g. Müşterilerin test amaçlı kullanması ve ürünün tanıtılabilmesi amacıyla stoklarda yer alan 8.000 TL değerindeki ürün 05.05.2018 tarihinde bedelsiz ve numune olarak müşterilere gönderilmiştir.

01/03/2018			
157 Diğer Stoklar	10.000,00		
<i>157.01 Promosyon Ürünleri</i>			
191 İndirilecek KDV	2.000,00		
100 Kasa		12.000,00	
Satın alınan promosyon ürünleri			
05/03/2018			
102 Bankalar	43.200,00		
600 Yurt İçi Satışlar		40.000,00	
391 Hesaplanan KDV		3.200,00	
Banka havalesi yoluyla satış			
05/03/2018			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	11.200,00		
157 Diğer Stoklar	10.000,00		
<i>157.01 Promosyon Ürünleri</i>			
391 Hesaplanan KDV		1.200,00	
(%20-%8=%12) 10.000%12			
Satın alınan promosyon ürünlerinin dağıtılması			
01/04/2018			
157 Diğer Stoklar	4.000,00		
<i>157.01 Promosyon Ürünleri</i>			
191 İndirilecek KDV	320,00		
100 Kasa		4.320,00	
Satın alınan promosyon ürünleri			
05/04/2018			
102 Bankalar	24.000,00		
600 Yurt İçi Satışlar		20.000,00	
391 Hesaplanan KDV		4.000,00	
Banka havalesi yoluyla satış			
05/04/2018			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	4.000,00		
157 Diğer Stoklar	4.000,00		
<i>157.01 Promosyon Ürünleri</i>			
Satın alınan promosyon ürünlerinin dağıtılması			

01/05/2018			
157 Diğer Stoklar	6.000,00		
157.01 Eşantıyonlar			
191 İndirilecek KDV	1.200,00		
100 Kasa		7.200,00	
Satın alınan eşantıyon ürünleri			
05/05/2018			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	6.000,00		
157 Diğer Stoklar	6.000,00		
157.01 Eşantıyonlar			
Satın alınan promosyon ürünlerinin dağıtılması			
05/05/2018			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	8.000,00		
153 Ticari Mallar		8.000,00	
Stoklardaki ticari malın numune olarak dağıtılması			

2.7. Satış İadeleri ve Satış İadelerinin Muhasebeleştirilmesi

İşletmelerin satışını yaptıkları ürünler, satıştan sonra; ürünün istenilen kalitede olmaması ya da kusurlu olması gibi pek çok nedenle müşteri tarafından iade edilebilmektedir. Özellikle elektronik ticarete konu olan sanal ortamdaki satışlar satış iadelerine sık sık konu olabilmektedir. Sanal ortamda satış yapan işletmelerin pek çoğu güven unsurunu geliştirmek maksadıyla hiç bir şart aramaksızın iade edilmek istenen ürünleri geri almaktadır. Satış iadelerinde alıcı tarafı işletmeye eğer iade faturası düzenlemek zorundadır. Alıcı tarafı fatura kullanma mecburiyeti olmayan şahıslar veya kurumlarsa, satıcı firma tarafından gider pusulası düzenlenecektir. Düzenlenen gider pusulasına istinaden ürün bedeli alıcıya iade edilerek gerekli muhasebe kayıtları yapılacaktır.

Örnek 22: Firma tarafından daha önce satışı yapılan % 18 KDV dahil 500 TL ticari mal müşteri tarafından 01/06/2018 tarihinde firmaya iade edilmiştir. İade edilen ürünle beraber iade faturası düzenlenmiştir.

01/06/2018			
610 Satıştan İadeler	423,72		
191 İndirilecek KDV	76,28		
120 Alıcılar		500,00	
Satıştan iade edilen ticari mal			

2.8. Arızalı veya Beğenilmeyen Ürünün Değiştirilmesi

İşletmeler satışını yaptıkları ürünlerin arızalı olması veya beğenilmemesi halinde söz konusu ürünleri iade alarak müşteri talepleri doğrultusunda yenisi ile değiştirebilmektedirler. İade alınan ürünlerle birlikte varsa düzenlenen iade faturaları yoksa işletme tarafından düzenlenen gider pusulaları muhasebe kayıtlarına alınmaktadır. Sonrasında yeniden yollanan ürünlerin faturaları düzenlenerek müşteriye gönderilecektir.

Örnek 23:

- a) Firma 01.05.2018 tarihinde % 18 KDV dahil 600 TL'ye banka havalesi ile televizyon satmıştır.
- b) Müşteri 04.05.2018 tarihinde satın almış olduğu televizyonun arızalı çıktığını firmaya bildirerek iade talep etmiştir. İsteği kabul edilmiş ve iade edilen televizyon yerine üç gün içinde temin edilen yeni televizyon teslim edilmiştir.

01/05/2018			
102 Bankalar		600,00	
600 Yurt İçi Satışlar			508,48
391 Hesaplanan KDV			91,52
Cihaz satışı			
04/05/2018			
610 Satıştan İadeler		508,48	
391 Hesaplanan KDV		91,52	
120 Alıcılar			600,00
Cihazın iade alınması			
07/05/2018			
120 Alıcılar		600,00	
600 Yurt İçi Satışlar			508,48
391 Hesaplanan KDV			91,52
Cihazın değiştirilmesi			

Sonuç

İnternet teknolojilerinin sürekli gelişimi doğrultusunda her geçen gün adından daha fazla söz ettiren elektronik ticaret kavramı, günümüz işletmeleri açısından klasik ticaret anlayışına alternatif bir uygulama olmuştur. Bireylerin gerek zamandan tasarruf etmek gerekse maliyetleri düşürebilmek için elektronik ticarete yönelmeleriyle işletmeler de ticari faaliyetlerini elektronik ortama taşımışlardır.

İşleyişi açısından klasik ticaret anlayışından farklılık gösteren elektronik ticaret, firmaların geleneksel yapılarından uzaklaşarak farklı bir örgüt yapısına dönüşümünü gerekli kılmıştır. İşletmeler bu doğrultuda yeni teknolojilere yatırım yapma yoluna gitmişlerdir. Değişen ticaret anlayışı ile birlikte ticarete konu olan geleneksel

araçların yanında internet kullanımının da artmasıyla elektronik ticarete özgü yeni araçlar gündeme gelmiştir. Geleneksel uygulamaların yanında yeni uygulamaları da bünyelerinde toplayabilen işletmeler daha düşük maliyetli, daha etkin ve daha hızlı ticaret yapma şansı bulmuşlardır. Tüm bunların yanında elektronik ticarete taraf olan alıcı, satıcı, kamu ve özel sektör kuruluşları söz konusu teknolojik gelişmelere dahil olabildikleri ölçüde rekabette üstünlük sağlayabileceklerdir.

Farklı sistem yapısı ve geniş uygulama alanı olan elektronik ticaret, türleri itibarıyla de klasik ticaretten ayrılmakta olup, ticarete konu olan tarafların ticaret sürecinde daha etkin rol almalarını sağlamıştır. Aynı zamanda elektronik ticaret işlemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, kağıt para kullanımına ek olarak plastik para ve sanal para uygulamaları da önemli ölçüde artmıştır. Elektronik ticaret sayesinde işletmeler hem maliyetlerde düşüşe geçmiş hem de dünya pazarına açılma şansı yakalayabilmişlerdir.

Elektronik ticaretin muhasebeleştirilmesi temelde klasik ticaretin muhasebeleştirilmesinden farklı olmamakla birlikte bazı noktalarda farklılıklar oluşturabilmektedir. Özellikle kredi kartı ile yapılan satışların elektronik ticarete konu olan satışların büyük bir kısmını teşkil etmesi nedeniyle kredi kartları ile yapılan satışlar için “104 Kredi Kartı Slipleri”, “123 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar” ve “223 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar” gibi Tek Düzen Hesap Planında hali hazırda bulunmayan yeni hesapları kullanmaları işletmelerin yararına olacaktır. Bunun yanında elektronik ticarete kullanılan banka veya posta havalesi ile satışlar, posta çeki ile yapılan satışlar ve mal teslimi nakit ödemeli satışlarda muhasebe kayıtları açısından farklılıklar bulunmayacaktır. Elektronik ticaret yapabilmek için işletmelerin katlandığı maliyetlerin yanında, ürün ve ürün tesliminin getirdiği farklılıklar da muhasebe sistemine yansımıştır. İşletmelerin bu farklılıkları göz önüne alarak muhasebe sistemlerinde gerekli değişiklikleri yapmaları zorunluluk halini almıştır.

Sonuç olarak elektronik ticaret işletmelere günümüz rekabet şartlarında önemli avantajlar sağlayan bir araç olmuştur. Gelişen teknoloji işletmeleri elektronik ticaret uygulamalarının gerekleri doğrultusunda değişiklikler yapmaya yönlendirmiştir. Bunların yanında elektronik ticaretin vergilendirilmesi konusunda dünya çapında yapılan düzenlemeler devam etmektedir. Aynı zamanda işletmeler elektronik ticaret işletmelerinin muhasebeleştirilmesinde yeni yapının getirdiği değişiklikleri göz önüne alarak muhasebe yapılarında gerekli düzenlemeleri yapmalıdırlar. Ticaret anlayışına çok farklı bir boyut kazandıran elektronik ticaret, gerekli teknolojik

standartlara ulaşıp vergi ve muhasebe yapılarında gerekli değişimleri sağlayabilen ÷lkelerde gerek bireyler ve şletmeler gerekse söz konusu devletler için önemli bir kavram olmaya devam edecektir.

Kaynakça

- Akar, E. ve Kayahan, C. (2007). Elektronik Ticaret ve Elektronik İş Uygulamalar, Modeller, Stratejiler. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Can, A. V. (2005). Alternatif Ödeme Yöntemleri ve Muhasebe Kayıtları. Mali Çözüm Dergisi, S. 71.
- Can, A. V. ve Karabınar, S. (2005). E-Satış İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Hesapların Eleştirisi, E-Yaklaşım Dergisi, S. 29.
- Erbaşlar, G. ve Dokur, ř. (2008). Elektronik Ticaret. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Korkmaz, N. (2002). Sorularla İnternet Ve E-Ticaret Rehberi, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Özkan, Ö. ve Özen, İ. (2011) Kredi Kartı İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Kredi Kartıyla Yapılan Hile Türleri ve Cezai Müeyyideler. Mali Çözüm Dergisi.
- Yükçü, S. ve Gönen, S. (2009). Türkiye’de Elektronik Ticaretin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Uygulama Önerileri. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt.23, S.2.
- Yürüyen, U. M. (2003). Deniz Ticaretinde Elektronik Satış Yönetimi, İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.
http://www.elektronikticaretrehberi.com/e-ticaret_genel_bilgiler.php#bolum_1.1Kaynaktan 23.12.2010 tarihinde alınmıştır. <http://www.etkk.gov.tr/genel.htm> Kaynaktan 08.01.2011 tarihinde alınmıştır.