

## ELEKTRONİK TİCARETTE BELGE DÜZENİ VE MUHASEBE İŞLEMLERİ

Gazanfer ERBAŞLAR<sup>1</sup>

### Özet

Bilim ve Teknoloji’de hızla gelişen dünyamız da internetle yakından bağlantılı olması gereken sadece işletmeler ve bunların çalışanları değil. Artık iletişim yaşamımıza girmiş olan internet, bizi ister istemez içine çekiyor ve zaman gösteriyor ki kullanıcı olarak kalanlar bile potansiyel müşteri kitlesinin içine giriyorlar. İşletmelerin buldukları sektörlerde ya da ek alanlarda internet üzerinden faaliyet göstermeleri o şirketin müşterilerini ve hedef kitlelerini zaten internet müşterileri haline getirmektedir. Buna ek olarak internetin getirdiği kolaylık ve bu ortamda alış-verişin pratik ve zamandan kazandıran özelliği şirketlerle doğrudan müşteri ve satıcı ilişkisi olmayan ama belli talepleri olan grupları internet üzerinden araştırma yapmaya, karşılaştırma, seçim ve alım yapmaya teşvik ediyor.

**Anahtar kelimeler:** Elektronik ticaret, Belge düzeni, Muhasebe işlemleri, Alışveriş siteleri

## Electronic Commerce and Accounting Procedures, Document System

### Abstract

Rapidly developing science and technology in our world that must be closely linked to the Internet, not just businesses and their employees. Which came into our lives no longer communicate with the internet, and when the show that draws us inevitably into the user into entering into the mass of potential customers, even as the rest. Additional areas or sectors in which businesses operate on the internet that makes the company's customers and their audiences are already customers of the internet. In addition, the convenience brought by the Internet and buying in this environment-data practical and timesaving features, but given the demands of companies not affiliated directly with the customer and vendor groups to do research on the Internet, comparison, selection, and are encouraged to purchase.

Key words: electronic commerce, document layout, accounting transactions, shopping sites

### 1.GİRİŞ

Günümüzde bilgiye erişim ve iletişimi sağlayan en önemli kaynak haline gelen "internet" sayesinde haberleşme, bankacılık hizmetlerinden yararlanma ve hatta alış veriş yapmak sadece bilgisayar kullanarak mümkün hale gelmiştir.

Yaşamakta olduğumuz Bilgi Çağı'nın gündeme getirdiği kavramlardan biri de "Elektronik Ticaret'tir".

Teknoloji dünyasında yaşanan gelişmelerin bir sonucu olarak, günümüzde işletmeler ticari faaliyetlerini elektronik ortamda gerçekleştirmeye başlamış ve tüketicilerine en uygun, en hızlı şartlarda sunum yapabilecekleri sistemleri geliştirmişlerdir. E-ticaret olarak adlandırılan, firmaların elektronik ortamda bir birleri ile yada son kullanıcılar ile yaptıkları ve sonunda ticari bir sonuç doğan işlemler için, internet en uygun altyapıyı sağlamaktadır.

İnternetin interaktif yapısı geleneksel pazarlamanın durağan yapısının aksine dinamik bir çalışma ortamı oluşturmakta ve işletmelere pazarlama bütçesi ve zaman gibi, müşterilere ise kontrol edilebilir satın alma, sınırsız zaman gibi avantajları sağlamaktadır.

İşletmeler internet üzerinden gerçekleştirdikleri alış veriş işlemlerini nasıl bir belge düzeni ile takip edecekler ve belge ve işlemleri muhasebeleştircekler bu makalede örnekleriyle ele alınmış irdelenmiştir.

<sup>1</sup> Uludağ Üniversitesi

## 2. ALIŞVERİŞ SİTELERİNİN DÜZENLEYECEĞİ BELGELER VE MUHASEBE İŞLEMLERİ

Telefon, TV gibi görsel cihazlar ve internet olmak üzere elektronik ortamda ifade edilebilen elektronik ticaretin aşamalarını şu şekilde sıralayabiliriz.

1. Satış Merkezinin Kurulumu ve Örgütlenmesi
2. TV tanıtım filmleri, bilbord tanıtım afişleri, arama motorları ile erişim, diğer yerel ve ulusal kanallarla tanıtım, reklam çalışmaları
3. Müşterinin Satış Merkezimiz ile iletişime girmesi
4. Müşteriyi üye kayıtlama ve müşteri portföyü oluşturma,
5. Müşteri portföyü ile zaman zaman geri bildirim mekanizmasının oluşturulması
6. Sistemin müşteri tarafından ziyaret edilmesi
7. Sistemde müşteri tarafından sipariş sepetinin doldurulması
8. Sistemde müşteri tarafından sipariş sepetinde yer alan mamullerin tamamı veya bir kısmının siparişini kesinleştirilmesi,
9. Sipariş kesinleştirme aşamasında müşteriden tahsilat seçeneklerine bağlı olarak gerekli bilgilerin kayıtlara alınması,
10. Siparişi kesinleşen sipariş foyunun ilgili tedarik departmanına onaylanarak teslimi
11. Tedarik departmanının stok durumuna göre onaylanarak satış departmanına bildirim
12. Satış departmanının düzenlenen fatura eşliğinde sipariş edilen malın sevk edilmesi
13. Sistemde teslim edilen malın müşteriye sevk edildiğinin bildirilmesi ve takibi
14. Geçmişteki müşteri alışkanlıkları, gelişen yeni ürün yelpazesi eşliğinde ürünlerin talep durumuna göre emniyet stoğunun yenilenmesi.

Sanal Alışveriş merkezlerinin de normal alışveriş mağazalarında olduğu gibi tabii olduğu bir süreç ve değişik yasalar çerçevesinde uymak zorunda olduğu kuruluş ve belge düzeni mevcuttur. Tüketici haklarının korunması, taraflara güven vermesi açısından elektronik ticarete hizmet veren gözden uzak alışveriş merkezlerinin yasal altyapısı ve belge düzeni zaman içinde çok daha fazla önemli olacaktır. Kullanılacak belgeler Türk Ticaret Kanunu, Vergi Usul Kanunu gibi yasalarımızdan kaynaklanacağı gibi işletme ihtiyaçlarından şekillenecektir. Başlıca ihtiyaç duyulacak belgeleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

1. Müşteri portföyü oluşturma belgesi- Müşteri Bilgi Formu
2. Sistemde müşterimizce Sipariş Sepetinin doldurulması – Sipariş Sepeti Belgesi
3. Sipariş sepetinde müşterimizce onaylananların sipariş foyüne dönüştürülmesi – Sipariş Föyü
4. Tedarik birimce ürün takibinde kullanılacak stok kartları - Stok Kartları
5. Satış departmanınca sevkıyatı yapılacak ürün için fatura, irsaliyeli fatura vb. düzenlenmesi zorunlu belgeler- İrsaliyeli Fatura
6. Sevk edilen malın ilgili kurye veya kargo şirketine teslim, tesellüm belgeleri- Nakliye Faturası
7. Cari müşteri ilişkileri takip departmanınca müşteri carilerinin, promosyonlu, taksitlendirilmiş, kredilendirilmiş satışlarda müşteri hareketlerinin takibi için kullanılacak cari kartlar- Cari Kartlar
8. Kredi kartlı satışlarda sanal ortamda alınan bilgiler doğrultusunda saklanacak belgeler- Mail Order
9. Satış Merkezi, bayi ilişkisi halinde düzenlenecek ticari sözleşme örnekleri- Bayilik Sözleşmesi
10. Müşteri Pazar araştırma anket çalışmaları düzenlenmesi ve eğilimlerini gösteren dokümanların takibi- Müşteri Eğilim Anketleri
11. Satışı yapıldığı halde beğenilmediği yada arızalı çıkması gibi iade gelen mallarla ilgili ilgili kurye, kargo tesellüm makbuzu, iade faturası veya tarafımızdan düzenlenecek gider pusulası- Gider Pusulası

Alım ve satımı yapılan her türlü mal ve hizmetlerde, para birimi ile ifadesini bulan, ister kanunlar nezdinde düzenlensin, isterse de işletme ihtiyaçlarından doğduğu için düzenlensin yukarıda belirttiği belgeler zamanında ve düzenli bir biçimde muhasebe departmanına teslim edilmesi yerinde olacaktır.

### 2.1 MÜŞTERİ PORTFÖYÜ OLUŞTURMA

Elektronik Ticarete özellikle internet üzerinden yapılan alışveriş sitelerinde öncelikle ziyaretçiler üye olarak kabul edilmek istenmektedir. Ziyaretçilere zaman zaman başlangıç bonus puanı gibi uygulamalarla üye olabilecekleri sayfalara yönlendirilmektedirler.

İnteraktif üyeliğin şüphesiz hem müşteri için hem de sanal alışveriş merkezi için avantajları söz konusudur. Üyelik işlemin müşteri ve alışveriş sitesi için hedeflenen amaç ve faydalarını aşağıdaki gibi ifade edebiliriz.

#### *Müşteri Açısından;*

1. İnsanlar bazen sıkıldıkları için bazen de ihtiyaç duyduğu herhangi bir ürün için İnteraktif sanal marketleri dolaşırlar. Tüketicilere üyelik hizmeti veren sanal alışveriş merkezleri, üye girişi doğrultusunda cazip imkânlar sunmaktadırlar. Üye müşteri beklide alışveriş hacmi doğrultusunda bu cazip imkânlardan faydalanacaktır.
2. Müşteri bir başka alışveriş merkezi üyelik bilgileri ile uğraşmak yerine daha önce üyelik işlemlerini tamamladığı yerden daha güvenle ve zaman kaybetmeden alışveriş sepetini oluşturacak veya ürünler hakkında bilgi sahibi olacaktır.
3. Yapmış olduğu her alışveriş için zaman kaybettirecek kişisel bilgileri yeni baştan girmek zorunda kalmayacaktır.
4. Üyesi olduğu sanal alışveriş merkezinin üyelerine yönelik uyguladığı promosyon, puan uygulaması, kampanya vb. avantajlardan elektronik posta kanalı ile haberdar olacaktır.
5. Üyesi olduğu alışveriş merkezinde satın almak istediği ancak fiyatı yüksek olan ürünün her fiyat düşüşü durumlarında haberdar olacaktır.
6. Satın aldığı ürünlerle ilgili satış sonrası hizmetlerden daha etkin bir şekilde faydalanabilecektir.
7. Üyesi olduğu sanal alışveriş merkezinin üye müşterileri ile ilgili prensip ve ilkelerden etkin bir şekilde faydalanacaktır.

Üye müşteri yukarıda ifade ettiğimiz faydaların yanı sıra aşağıdaki sakıncaları da göz ardı etmemelidir.

1. İnteraktif birçok alışveriş merkezi vardır ve her bir alışveriş merkezinin sunduğu alternatif imkânlar mevcuttur. Her birine ücretsiz dahi olsa üyelik işleminin yapılması zaman kaybettirici ve sıkıcı gelmektedir. Doldurulmadan bir sonraki sayfaya dahi geçilmesini engelleyen bazı anlamsız sorular insanı gereksiz strese sokmaktadır.
2. Genellikle elektronik posta adresine dayalı, üye adı ve şifre bilgileri kullanılmaktadır. İnteraktif uygulamada her insanın aktif olarak kullandığı birçok elektronik posta adresi mevcuttur. Sık ziyaret edilmeyen alışveriş merkezi ile ilgili yapılan tanımlamada kullanılan elektronik posta adresi ve şifre unutulabilmektedir. Şifre ve elektronik posta adının hatırlanılması süreci sıkıcı ve zaman alıcı bir uğraştır.
3. Üyelik işlemine yönelik ilk ziyaret edilen alışveriş merkezleri tüketicinin İnteraktif bazı fırsatları kaçırmamasına neden olmaktadır.
4. Kişisel bilgilerde meydana gelen değişikliklerin birçok üyelik işleminin bulunduğu sitelerde güncelleştirilmesi ayrıca zaman alıcı ve sıkıcı işlemdir.
5. Üyelik işleminde girilen kişisel bilgiler özellikle de kredi kartlı alışveriş işlemlerinde girişi yapılan özel bilgilerle ilgili güvenilirlik sorunu kafalarda dolaşan şüphe ve rahatsızlık olacaktır.

#### *Sanal Alışveriş Merkezi Açısından;*

1. Müşteri portföyü oluşturulmakta, müşterilerin her alışveriş işleminde kullanacağı sabit bilgiler sisteme kayıtlanmaktadır. Merkez için alışveriş sonrası işlemlerde zaman kaybı en aza inmektedir.
2. Dijital ölçümlerde müşteri sayısı, ziyaretçi sayısının getireceği alternatif kazanımlar söz konusu olacaktır. Site boş alanlarına reklâm alınması, İnteraktif firma değerinin yükseltilmesi, satışı yapılan ürünlerin teminin de pazarlık gücünün elde edilmesi.
3. Müşteri portföyüne bağlı olarak birçok ürün departmanlarında stok bulundurma maliyeti üretici firma tarafına aktarılmaktadır.
4. Üye müşterilerin geçmişteki alışveriş alışkanlıkları ve davranış kalıplarından hareketle alternatif fırsatlar kaçırılmayacak, geleceğe yönelik planlamalar daha isabetli olacak, departmanlar şekillendirilecektir.
5. Zaman içinde üye müşterilerimiz davranış kalıpları çerçevesinde, sanal alışveriş merkezi aynı zamanda belirgin müşteri portföyüne sahip bazı büyük bölgelerde yerleşik alışveriş merkezi yapılanmalarını beraberinde getireceği gibi, franchising fırsatlarını beraberinde getirecektir.
6. İnteraktif arama motorları sayesinde ulaşılabilir bir sanal alışveriş merkezi olunacaktır. Ticari coğrafya sınırları kalkacak bütün dünya hedef Pazar haline gelecektir.

Üye müşterinin yukarıda ifade ettiğimiz faydalar yanı sıra aşağıdaki sakıncalarda göz ardı edilmemelidir.

1. Portföyümüzdeki müşterilerimizin kişisel bilgilerini zaman zaman güncellememesi veya en azından zamanında güncellememesi satılan mal ve hizmetin teslimini olumsuz yönde etkileyecektir.



	KDV	153	
	Sepet Toplamı	1003	
	Kesin Sip.Topla	600	
	KDV	108	
	Kes.Sip.Ge.Top	708	

### 2.3 MÜŞTERİ SİPARİŞ SEPETİNE ALINAN ÜRÜNÜN KESİN SİPARİŞE DÖNÜŞTÜRÜLMESİ VE MÜŞTERİYE SEVK EDİLMESİ

Müşterilerimiz sipariş sepetlerine aldıkları ürünleri, kendilerine tanınan sürede onaylayarak kesin sipariş niteliğine dönüştüreceği gibi sipariş sepetine almadan kesin satın alma onayı verebilir.

Kesin satın almaya dönüşen siparişler, sistemde belirtilen maksimum sürede teslimi için gerekli işlemler ilgili departmanca başlatılacaktır. Stoklarda mevcut ürünler gönderime alınacak, stoklarda mevcut olmayan ürünlerin öncelikle temini ve gönderimi çalışmaları başlatılacaktır.

#### SİPARİŞ FÖYÜ

Müşteri Kodu		İlgili Departman	Ev Elektroniği
Adı Soyadı-Unvanı		Siparişi Onaylayan	Gazanfer Erbaşlar
Yetkili Kişi-Tlf		Sipariş Takip Sonucu	6. nolu mağazada stokta
Adresi		21-07-2011	Mevcut, rezerv edildi.
Sıra No	Ürünün Kodu	Ürünün Cinsi	Adet
2	43210	TV	2
			Birim Fiyatı
			300

#### STOK KARTI

Malın Cinsi :

Malın Kodu:

Sıra No	Tarih	Açıklama	Giren			Çıkan			Kalan		
			Miktar	B.Fiyat	Tutar	Miktar	B.Fiyat	Tutar	Miktar	B.Fiyat	Tutar

#### CARİ KART

Müşteri Kodu:

Müşteri Adı-Unvanı

Adresi

Yetkili Kişi-TLF

Tarih	Belge No	Açıklama	Borç	Alacak	Kalan

## 2.4 ELEKTRONİK TİCARETTE TAHSİL ÇEŞİTLERİNE GÖRE SATIŞLAR VE MUHASEBELEŞTİRME ÖRNEKLERİ

Telefon, TV, internet üzerinden vb. elektronik anlamda yapılan satış şekillerini tahsilat şeklinde göre aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz.

1. Kredi kartlı satışlar
2. Banka veya Posta Havalesi ile satışlar
3. Posta Çeki ile Satış
4. Mal Teslimi Nakit Ödemeli Satış

### 2.4.1 Kredi Kartlı Satışlar

Sanal alışveriş merkezinde müşterileri sunulan farklı bankaların farklı kredi kartı opsiyonlarının satın alma şartları müşterimiz tarafından hangisinin tercih edildiği tıklanacaktır. Yapılan tıklamadan sonra, kredi kartı ile ilgili kayıtlarımızda formunu oluşturacak (mail order) bilgilerini doldurması istenecektir.

Kredi Kart Bilgi Formu Örneği Aşağıdaki gibidir; (Mail-order; kartınızın fiziksel olarak bulunmadığı ortamda, yani mektup ile sipariş, telefon veya internet aracılığı ile yapılan kredi kartıyla alışveriş işlemidir. Kredi Kartları genelde bu işleme açıktır ancak istenirse kapatılabilir.)

#### **ERBAŞLAR LTD.ŞTİ.**

#### **MAİL ORDER FORMU**

Firma Adı

Banka Adı

Kart Türü:            Visa Card                    Master Card            Euro Card

Telefon                Ev                                    GSM

Kredi Kart No

Kredi Kart Güvenlik No

\* Güvenlik Kodu Kredi Kartınızın Arkasındaki İmza Bölümünde Bulunan Kart Numaranızın son 3 Haneli Numarasıdır\*

Son Kullanma Tarihi ...../...../.....

Toplam Ödeme Tutarı (KDV Dahil Rakam ile) .....TL

Toplam Ödeme Tutarı .....TL (Yazı İle)

Şirketinizden Almış Olduğum Mal ve Hizmet Karşılığı Yukarıda Bilgilerini Beyan Ettiğim Kredi Kartımdan Toplam Ödeme Tutarının Tahsil Edilmesini Onaylıyorum. Gereğinin Yapılmasını Arz Ederim.

Kredi Kartı Sahibinin Adı Soyadı

Tarih ...../...../.....

Kredi Kartı Sahibinin İmzası

Not: Bu belge Kredi Kartlarının mail order kullanım şartlarına göre düzenlenmiştir. Kart hamilinin sipariş vermiş olduğu ürün bedeli mail order olarak tahsil edileceğinden borç miktarını Bankaya ödemeyi kabul ve taahhüt eder.

Mail Order Formu İle Birlikte Kimlik Fotokopisini

.....gönderiniz/fakslayınız.

#### **a) Tek Çekimli Kredi Kartlı Satışların Muhasebeleştirilmesi:**

Alışveriş merkezimizin kredi kartlı satışlarının hesabımıza geçiş süresi dikkate alınarak aşağıdaki gibi örneklendirebiliriz.

#### **Örnek 1: Tek Çekimli Komisyonuz, Hazır Değer Niteliğinde Satış**

Müşterimize 5 nolu fatura ile 100 TL + %18 KDV mal satılmış, müşterimiz kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesabımıza 3 gün içinde komisyonuz geçmektedir.

_____ / / _____	
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	118
104.01.A001 Arda Akar	
600 Yurt İçi Satışlar	100
391 Hesaplanan KDV	18
satış	

_____ / / _____		
_____ / / _____		
102 Bankalar	118	
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		118
104.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		

**Örnek 2: Tek Çekimli Komisyonlu, Hazır Değer Niteliğinde Satış**

Müşterimize 6 nolu fatura ile 100 TL + % 18 KDV mal satılmış, müşterimiz kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesabımıza 3 gün içinde % 3 komisyonlu geçmekte olup komisyon bedeli müşteriye fatura edilmektedir.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	121,54	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	100	
643 Komisyon Gelirleri	3	
391 Hesaplanan KDV	18,54	
satış		
_____ / / _____		
102 Bankalar	118,54	
653 Komisyon Giderleri	3.00	
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		121,54
104.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		

**Örnek 3: Tek Çekimli, Müşteriye Yansıtılan Komisyonlu, Hazır Değer Niteliğinde Satış**

Müşterimize 7 nolu fatura ile 100 TL + %18 KDV mal satılmış, müşterimiz kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesabımıza 3 gün içinde % 3 komisyonlu geçmekte olup komisyon bedeli müşteriye yansıtılmamaktadır.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	118	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	100	
391 Hesaplanan KDV	18	
satış		
_____ / / _____		
102 Bankalar	114,56	
653 Komisyon Giderleri	3,44	
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		118
104.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		

**Örnek 4: Tek Çekimli Vadeli Nitelikli Satış**

Müşterimize 8 nolu fatura ile 100 TL + % 18 KDV mal satılmış, müşterimiz kredi kartını kullanmıştır. Satış bedeli hesabımıza 30 gün içinde komisyonsuz geçmektedir.

_____ / / _____		
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	118	
126.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	100	
391 Hesaplanan KDV	18	
satış		
_____ / / _____		
102 Bankalar	118	

126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	118
126.01.A001 Arda Akar	
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi	
_____ / / _____	

**Örnek 5: Tek Çekimli, Komisyonuz, İskontolu, Hazır Değer Niteliğinde Satış**

Müşterimize 5 nolu fatura ile 100 TL + %18 KDV mal satılmış, müşterimiz tek çekim kredi kartını kullanmıştır. Müşterimize tek çekim alışından dolayı % 2 iskonto uygulanmıştır. Kartlı satış bedeli 3 gün içinde hesabımıza komisyonuz olarak geçmektedir.

Düzenlenen Fatura Örneği;

Mal Bedeli.....	100
İskonto.....	2,91
Net Satış.....	97,09
KDV % 18.....	17,48
Genel Toplam.....	114,57
_____ / / _____	

104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	114,57
104.01.A001 Arda Akar	
600 Yurt İçi Satışlar	97,09
391 Hesaplanan KDV	17,48
satış	
_____ / / _____	

102 Bankalar	114,57
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	114,57
104.01.A001 Arda Akar	
Kredi kartlı satış bedelinin hesaba geçmesi	
_____ / / _____	

**b) Taksitlendirilmiş Kredi Kartlı Satışlar**

**Örnek 1: Dönen Varlık Niteliğinde Ticari Alacağın Oluşması**

Kredi kartına 5 eşit taksit 500 TL +%18 KDV mal satılmıştır.

_____ / / _____	
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590
126.01.A001 Arda Akar	
600 Yurt İçi Satışlar	500
391 Hesaplanan KDV	90
satış	
_____ / / _____	

_____ / / _____	
102 Bankalar	118
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	118
126.01.A001 Arda Akar	
Kredi kartlı satış 1/5 taksitin hesaba geçmesi	
_____ / / _____	

**Örnek 2: İlk Aylar Ödemesiz, Dönen Varlık Niteliğinde Ticari Alacağın Oluşması**

İlk 3 ay ödemesiz 9 ay eşit taksitlerle ödemeli Kredi kartına 500 TL +%18 KDV mal satılmıştır.

_____ / / _____	
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590
126.01.A001 Arda Akar	
600 Yurt İçi Satışlar	500
391 Hesaplanan KDV	90
satış	



_____ / / _____		
102 Bankalar	65,56	
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		65,56
126.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış 1/9 taksitin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		

**Örnek 3: İlk Aylar Ödemesiz Kısmen Dönen Varlık Kısmen Duran Varlık Niteliğinde Ticari Alacağın Oluşması**

İlk 3 ay ödemesiz 12 ay eşit taksitlerle ödemeli Kredi kartına 500 TL +%18 KDV mal satılmıştır.

_____ / / _____		
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	442,53	
126.01.A001 Arda Akar		
226 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	147,47	
226.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	500	
391 Hesaplanan KDV	90	
Satış (Muhasebe için toplam 15 söz konusu olup, ilk 9 aylık kısım 126 nolu hesaba son 3 aylık kısım 226 nolu hesaba kayıtlanmıştır)		
_____ / / _____		
_____ / / _____		
102 Bankalar	49,17	
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		49,17
126.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış 1/12 taksitin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	147,47	
126.01.A001 Arda Akar		
226 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		147,47
226.01.A001 Arda Akar		
Son üç ay tahsil süresi 12 ay altına düştüğünde yapılacak kayıt		
_____ / / _____		

**Örnek 4: Taksitlendirme Pozisyonuna Göre Dönen ve Duran Varlık Ticari Alacağın Oluşması**

24 ay eşit taksitlerle ödemeli Kredi kartına 1.000 TL +%18 KDV mal satılmıştır.

_____ / / _____		
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
126.01.A001 Arda Akar		
226 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
226.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	1000	
391 Hesaplanan KDV	180	
Satış (İlk 12 aylık kısım 126 nolu hesaba son 12 aylık kısım 226 nolu hesaba kayıtlanmıştır)		
_____ / / _____		
102 Bankalar	49,17	
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		49,17
126.01.A001 Arda Akar		
Kredi kartlı satış 1/12 taksitin hesaba geçmesi		
_____ / / _____		
_____ / / _____		
126 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
126.01.A001 Arda Akar		
226 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar		590
226.01.A001 Arda Akar		
Son tahsil süresi 12 ay altına düştüğünde yapılacak kayıt		

#### 2.4.2 Banka Veya Posta Havalesi İle Satış

Bu satış tekniğinde, kredi kartı olmayan veya kredi kartı kullanmak istemeyen müşterilerimiz için banka veya posta havalesi opsiyonu tanınmaktadır. Bir çok elektronik ticarete posta ve banka havalesi ile havalenin yapıldığını gösteren dekont faksı istenmektedir. Dekont faksı alındığında veya bedelin hesaba geçtiği kesinleştiğinde mal sevkiyatı yapılmaktadır. Ayrıca havale yolu ile satışlarda müşteriye belirli bir miktar nakit iskontosu da uygulanmaktadır.

**Örnek 1:** Müşterimiz sipariş sepetine attığı %18 KDV dahil, 118 TL tutarındaki mal bedeli için banka havalesi çıkartmış ve dekontu tarafımıza fakslemiştir.

a) *Havale bedelinin aynı gün hesabımıza geçtiği varsayımı ile;*

————— / / —————		
102 Bankalar	118	
600 Yurt İçi Satışlar		100
391 Hesaplanan KDV		18
————— / / —————		

b) *Havale bedelinin izleyen gün hesabımıza geçtiği varsayımı ile;*

————— / / —————		
120 Alıcılar	118	
600 Yurt İçi Satışlar		100
391 Hesaplanan KDV		18
————— / / —————		

#### Örnek 2: Banka Havalesine İskonto Yapılması

Müşterimiz aşağıdaki satış opsiyonlu ürünü % 3 banka havalesi ile iskontolu kısmını tıklayarak siparişini vermiş ve banka havale bedelinin hesabımıza geçtiği teyidi alınmış sipariş fatura edilerek sevk edilmiştir.

Mal Bedeli	500,00
% 3 İskonto	16,67
Net Satış Bedeli	483,33
% 18 KDV	87,00
Genel Toplam	570,33

————— / / —————		
102 Bankalar	570,33	
600 Yurt İçi Satışlar		483,33
391 Hesaplanan KDV		87,00
————— / / —————		

#### 2.4.3 Posta Çekine Taksitlendirilerek Veya Tek Çekimli Satışlar

Özellikle neşriyat satışlarında posta çekine endekli satışlar yaygın olarak uygulanmaktadır. Elektronik ticarete posta çek numaramız müşterimize verilerek mal bedelinin posta çek numaramıza yatırılması istenmektedir. Tek çekim ödemeli posta çek hesabımıza yatırılan bedel teyit edildikten sonra ürün sevkiyatı gerçekleşmektedir. Bunun yanı sıra hiçbir ön tahsilat yapılmadan sevk edilen mal ile birlikte taksitlendirilmiş veya tek ödemeli matbu hazırlanmış, bütün bilgileri hazır posta çekleri müşterimize gönderilmektedir. Müşterimiz teslim aldığı mal ile birlikte posta çeklerinin üzerinde belirtilen tarihler geldikçe ilgili PTT Bank şubelerinde posta çek hesabımıza mal bedelini veya taksitlendirilmiş ise taksitlerini yatırmaktadırlar. Konu ile ilgili farklı muhasebe örnekleri aşağıdaki gibidir.

#### Örnek 1: Tek Ödemeli Posta Çek Bedelinin Hesabımıza Geçtiği Teyidi ile Sipariş Sevki

Satış bedeli 100 TL + % 18 KDV fiyatlı malın bedelinin belirtilen posta çeki hesabımıza yatırıldığı bilgisi gelmiş ve tarafımızdan teyit edilerek, mal düzenlenen fatura ile sevk edilmiştir.

————— / / —————		
108 Diğer Hazır Değerler	118	
108.01 Tahsil Edilecek Posta Çekleri		

600 Yurt İçi Satışlar	100
391 Hesaplanan KDV	18

**Örnek 2: Taksitlendirilmiş Ön Ödemesiz Posta Çekli Satışlar**

Bedeli 1.000 TL + % 18 KDV olan mal sevk edilmiştir. Düzenlenen faturanın eşit taksitlerle tahsili için sıra olarak düzenlenen 12 adet posta çeki sevk edilen mal ile birlikte müşterimize gönderilmiştir.

125 Posta Çekli Satışlardan Alıcılar	1180
600 Yurt İçi Satışlar	1000
391 Hesaplanan KDV	180

**2.4.4 Mal Teslimi Nakit Ödemeli Satışlar**

Bu satış yönteminde, siparişi geçilip teyit edilen mal sevk edilmekte ancak sevk edilen malın teslimi ödeme şartına bağlanmaktadır. Müşteri malı kendisine teslim eden kargo şirketine mal bedelini ödedikten sonra malı teslim almaktadır.

**Örnek:1 Ödemesi mal teslim şartlı satış işlemi aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.**

- X Kargo şirketi ile gönderilen mal için düzenlenen fatura bedeli % 18 KDV dahil, 590 TL dir.
- Müşterimiz X Kargo şirketine ödemesini yaparak siparişini teslim aldığı bilgisi gelmiştir.
- Anlaşma gereği X Kargo şirketi adımıza tahsil ettiği bedelleri her haftanın Pazartesi günü içinde banka hesabımıza yatıracaktır.
- Bankadan gelen hesap özetinde teslim edilen mal bedellerinin hesabımıza geçtiği görülmektedir.

120 Alıcılar	590
600 Yurt İçi Satışlar	500
391 Hesaplanan KDV	90
Sipariş edilen malın fatura edilerek gönderilmesi	
136 Diğer Çeşitli Alacaklar	590
136.01 X Kargo Şirketi	
120 Alıcılar	590
Malın teslim bilgisinin kargo şirketince dekont edilmesi	
102 Bankalar	590
136 Diğer Çeşitli Alacaklar	590
136.01 X Kargo Şirketi	
Pazartesi banka hesabımıza gelen	

**2.5 Pazarlama Satış Dağıtım Giderlerinin Muhasebeleştirilmesi**

Pazarlama ve Satış Departmanınca yürütülen satış artırıcı reklam vb. harcamalar, satışı yapılan malı müşteriye ulaşması için katlanılan her türlü nakliye, sigorta vb. giderler pazarlama satış ve dağıtım gideri niteliğindedir.

Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri günümüz yoğun rekabet ortamında işletmelerin karşı karşıya kaldıkları en önemli gider kalemlerinden birisi niteliğindedir. Elektronik Ticarete, TV endekli tanıtım ve satışlar için yapılan harcamalar, İnteraktif satışlarda diğer sitelere konan reklam logoları bu işletmelerin faaliyet giderleri arasında yer almakta ve önemli bir paya sahip olmaktadır.

Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri aşağıdaki alt başlıklarla örneklendirilecek ve muhasebe kayıtları gösterilecektir.

**2.5.1 Nakliye Ücretinin İşletmeye Ait Olması**

**Örnek:** 500 TL +% 18 KDV Ticari Mal, kredi kartına tek çekim satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 18 TL ödenmiştir.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	500	
391 Hesaplanan KDV	90	
satış		
_____ / / _____		
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	15,25	
191 İndirilecek KDV	2,76	
100 Kasa		18,00
_____ / / _____		

**2.5.2 Nakliye Ücretinin Alıcı Tarafınca Ödenmesi**

**Örnek:** 500 TL +% 18 KDV Ticari Mal, kredi kartına tek çekim satılmış, nakliye bedeli müşteri tarafından ödenecektir.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	500	
391 Hesaplanan KDV	90	
satış		
_____ / / _____		

**2.5.3 Nakliye Ücretinin Müşteriye Fatura Edilmesi**

**Örnek:** 500 TL +% 18 KDV Ticari Mal bedeli ile nakliye bedeli kredi kartına tek çekim satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 18 TL ödenmiştir. Ödenen Nakliye Bedeli müşteriye fatura edilmiştir.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	608,00	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	500,00	
649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar	15,25	
391 Hesaplanan KDV	92,75	
satış		
_____ / / _____		
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	15,25	
191 İndirilecek KDV	2,76	
100 Kasa		18,00
_____ / / _____		

**2.5.4 Nakliye Giderlerinin Anlaşmalı Nakliye Şirketlerine Belirli Zamanlarda Ödenmesi**

**Örnek:** 500 TL +% 18 KDV Ticari Mal, kredi kartına tek çekim satılmış, kargo şirketine % 18 KDV dahil 18 TL borçlanılmıştır. Anlaşma gereği nakliye bedelleri nakliye şirketini aylık olarak ödenmektedir.

_____ / / _____		
104 Kredi Kartlı Satışlardan Alacaklar	590	
104.01.A001 Arda Akar		
600 Yurt İçi Satışlar	500	
391 Hesaplanan KDV	90	
satış		
_____ / / _____		
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	15,25	
191 İndirilecek KDV	2,76	
329 Diğer Ticari Borçlar		18,00
_____ / / _____		

**2.5.5 Bayi Adına Nakliye Bedelinin Tarafımızca Ödenmesi.**

**Örnek:** 500 TL +% 18 KDV Ticari Mal Bayiye satılmıştır. Nakliye bedeli kargo şirketine bayi adına % 18 KDV dahil 18 TL ödenmiştir. Anlaşma gereği bayilere yapılan satışlar ve nakliye bedelleri her ayın son günü çekle tahsil edilmektedir.

_____ / / _____	
120 Alıcılar	608
600 Yurt İçi Satışlar	500
391 Hesaplanan KDV	90
100 Kasa	18
satış	
_____ / / _____	

**2.5.6 Satış İade Nakliye Bedelinin Ödenmesi,**

**Örnek:** Daha önce satışını yaptığımız % 18 KDV dahil, 250 TL Ticari Mal müşterimiz tarafından işletmemize iade edilmiştir. İade edilen mala ait kargo şirketine nakliye bedeli olarak % 18 KDV dahil 18 TL nakit ödenmiştir. Mal bedeli müşterimiz hesabına havale çıkartılacaktır.

_____ / / _____	
610 Satıştan İadeler	211,86
191 İndirilecek KDV	38,14
120 Alıcılar	250
_____ / / _____	
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	15,25
191 İndirilecek KDV	2,76
100 Kasa	18,00
_____ / / _____	

**2.6 Promosyonlu Satışlar, Numune Ürünler ve Muhasebeleştirilmesi**

İşletmeler, rekabet edebilmek, faaliyet hacimlerini artırmak ve üretimini veya satışını yaptıkları mallarına olan mevcut talebi korumak veya artırmak için bir malın yanında başka bir malı promosyon ürünü olarak vermektedirler.

Piyasadan satın alınan veya ithal edilen herhangi bir ürünün, işletme tarafından ana faaliyet konusu olan ürünün satışı yanında promosyon ürünü olarak verilmesi işletme için pazarlama, satış ve dağıtım niteliğindedir. Bu tür dağıtımlar, pazarlama departmanı emrine yapılan harcamalardır.

Belirli zamanlarda, özellikle bayramlarda ve yılbaşılarında şirketler kendi tanıtımlarını yapabilmek amacı ile herhangi bir bedel almaksızın, kalem, anahtarlık, ajanda, takvim vb. eşyayı eşantiyon olarak dağıtmaktadırlar. Amaç işletmenin tanıtımını yaygınlaştırmaktır. Bu, pazarlama nitelikli bir harcamadır.

İşletmeler, satışını yaptıkları veya piyasaya yeni çıkaracakları bir ürünün tanıtımını sağlamak amacı ile numune mallar üretmekte ve bu malları da ayrıca bir bedel tahsil etmeksizin potansiyel müşterilerine göndermektedirler. Numune olarak gönderilen malların üzerine numunedir, parayla satılmaz şeklinde ibareler konarak ücret karşılığı satışının yapılmaması temin edilir.

Numune veya eşantiyon olarak gönderilen mallar, ticari teamüllere uygun nitelikte ve miktarda olması, satışa konu olmayacak şekilde gönderilmesi vergi kanunlarımız açısından yerinde olacaktır.

**ÖRNEK:**

1. İşletme, satışını yaptığı ürünlerin yanında promosyon ürünü olarak verilmek üzere 5.000 TL + % 20 KDV tutarında malı peşin almıştır.
2. İşletme, 20.000 TL + % 8 KDV tutarında malı peşin banka havalesi yolu ile satmıştır. Satılan ürünlerle birlikte alınan promosyon ürünlerinin tamamı dağıtılmıştır.

3. İşletme, satışını yaptığı ürünlerin yanında promosyon ürünü olarak verilmek üzere 2.000 TL + % 8 KDV tutarında malı peşin almıştır.
4. İşletme 10.000 TL + % 20 KDV tutarında malı peşin banka havalesi ile satmıştır. Satılan ürünlerle birlikte alınan promosyon ürünlerinin tamamı dağıtılmıştır.
5. İşletme yaklaşan yılbaşı nedeni ile dağıtmak üzere 3.000 TL + % 20 KDV tutarında eşantyon ürünü satın almıştır.
6. Satın alınan eşantyonların tamamı dağıtılmıştır.
7. Müşterilerin test amaçlı kullanması amacı ve ürünün tanıtılabilmesi için stoklarda yer alan 4.000 TL değerindeki ürün bedelsiz ve numune olarak müşterilerimize gönderilmiştir.

...../...../.....			
157 Diğer Stoklar	5.000		
157.01 Promosyon Ürünleri			
191 İndirilecek KDV		1.000	
100 Kasa			6.000
...../...../.....			
102 Bankalar	21.600		
600 Yurt İçi Satışlar			20.000
391 Hesaplanan KDV			1.600
...../...../.....			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	5.600		
157 Diğer Stoklar		5.000	
157.01 Promosyon Ürünleri			
391 Hesaplanan KDV			600
( % 20 - % 8 = % 12 ) 5.000 % 12			
...../...../.....			
157 Diğer Stoklar	2.000		
157.01 Promosyon Ürünleri			
191 İndirilecek KDV		160	
100 Kasa			2.160
...../...../.....			
...../...../.....			
102 Bankalar	12.000		
600 Yurt İçi Satışlar			10.000
391 Hesaplanan KDV			2.000
...../...../.....			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	2.000		
157 Diğer Stoklar		2.000	
157.01 Promosyon Ürünleri			
...../...../.....			
157 Diğer Stoklar	3.000		
157.02 Eşantyonlar			
191 İndirilecek KDV		600	
100 Kasa			3.600
...../...../.....			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	3.000		
157 Diğer Stoklar		3.000	
157.02 Eşantyonlar			
...../...../.....			
760 Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	4.000		
153 Ticari Mallar		4.000	
...../...../.....			

## 2.7 Satış İadeleri ve Satış İadelerinin Muhasebeleştirilmesi

Elektronik Ticarete yapılan satışların değişik nedenlerle satın alıcılar tarafından işletmeye geri gönderilmesi satış iadelerinin konusunu oluşturacaktır. Özellikle sanal ortamda yapılan satışlarda güven unsurunun pekiştirilmesi gibi nedenlerden dolayı birçok sanal market uygulamasında beğenilmeyen ürünlerin hiçbir şarta bağlı kalmaksızın, belirli bir sürede geri alınacağı ve alınan bedelin iade edileceği gibi örnekleri görmekteyiz.

Satış İadeleri kabul edilirken, Satış Merkezi tarafından herhangi bir kurum ve şahıs işletmesine satış yapılmış ise iade edilen mal ile birlikte satış iade faturasının düzenlenmesi zorunludur ve geri gelen ürün ile birlikte müşteri tarafından düzenlenecek iade faturası muhasebe kayıtlarımıza geçecektir. Herhangi bir işletme, kurum veya fatura kullanma mecburiyeti olmayan kişilerden iade kabul edilen mallar için İşletmemiz tarafından *Gider Pusulası* düzenlenecektir. Düzenlenen gider pusulası doğrultusunda iade kabul edilen ürün bedeli iade edilecek ve muhasebe kayıtlarımıza ispat edici belge olarak kaynak teşkil edecektir.

**Örnek:** Daha önce satışını yaptığımız % 18 KDV dahil, 250 TL Ticari Mal müşterimiz tarafından işletmemize iade edilmiştir. İade edilen ürünle beraber iade faturası düzenlenmiştir.

_____ / / _____	
610 Satıştan İadeler	211,86
191 İndirilecek KDV	38,14
120 Alıcılar	250
_____ / / _____	

## 2.8 Arızalı veya Beğenilmeyen Ürünün Değiştirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi

İşletmeler ticari hacmini artırmak için değişik zamanlarda üretici firmaların politikaları doğrultusunda değişik yöntemler uygulamaktadırlar. Satış yapılan ürün arızalı çıktığında veya beğenilmediğinde zamana bağlı olarak bir başka ürünle değişiminin yapıldığını değişik tedarikçi işletme reklâmlarında karşılaştığımız. Günümüzde birçok ürünün garanti belgesine baktığımızda, onarılmayacak şekilde arızalı çıkan ürünlerin yenisi ile değiştirileceği gibi ifadelerle garanti altına alındığı görülmektedir.

Arızalı çıkan veya beğenilmeyen ürün satış sonra geri alınırken, satış iadesinde olduğu gibi ya iade faturası eşliğinde veya fatura düzenlenemiyorsa işletmemiz gider pusulası ile geri kabul edilecek ve yeni ürün yeniden fatura edilerek müşterimize teslim edilecektir. Süreç boyunca kullanılan belgeler ışığında ürün stoklarımıza ve muhasebe kayıtlarımıza geçecektir.

### Örnek 1:

- 12 Temmuz 2011 Tarihinde 1234567891234 İmei nolu cep telefonu % 18 KDV dahil, 300 TL ye banka havalesi ile satılmıştır.
- Müşterimiz satın almış olduğu 1234567891234 İmei nolu cep telefonunu arızalı çıktığı değiştirmek istemiştir. İsteği kabul edilmiş ve geri gelen cep telefonu yerine iki gün içinde temin edilen 9876543211234 İmei nolu cep telefonu teslim edilmiştir.

_____ / / _____	
102 Bankalar	300,00
600 Yurt İçi Satışlar	254,24
391 Hesaplanan KDV	45,76
Cihaz Satışı	
_____ / / _____	
610 Satıştan İadeler	254,24
191 İndirilecek KDV	45,76
120 Alıcılar	300
Cihazın iade alınması	
_____ / / _____	
_____ / / _____	
120 Alıcılar	300,00
600 Yurt İçi Satışlar	254,24
391 Hesaplanan KDV	45,76
Cihazın değiştirilmesi	

**Örnek 2:**

- a) 12 Temmuz 2011 Tarihinde 1234567891234 İmei nolu cep telefonu % 18 KDV dahil, 300 TL ye banka havalesi ile satılmıştır.
- b) Müşterimiz satın almış olduğu 1234567891234 İmei nolu cep telefonunun rengini beğenmediği için değiştirmek istediğini bildirmiştir. İsteği kabul edilmiş ve geri gelen cep telefonu yerine 9876543211234 İmei nolu cep telefonu teslim edilmiştir. Müşterimiz cep telefonunun sevkini, "Değiştirilmek üzere sevk edilmiştir, fatura düzenlenmeyecektir" ifadesi ile düzenlediği sevk irsaliyesi ile birlikte göndermiş, kesmiş olduğumuz fatura ilave edilmiştir. Değiştirilen ürün özelliğini taşıyan bilgi daha önce düzenlemiş olduğumuz fatura üzerinde uslune uygun düzeltilmiş ayrıca fatura düzenlenmemiştir. Değiştirdiğimiz yeni ürün müşteriye usulüne uygun düzenlenen sevk belgesi, daha önce düzenlediğimiz fatura eşliğinde gönderilmiştir.

102 Bankalar	300,00	
600 Yurt İçi Satışlar		254,24
391 Hesaplanan KDV		45,76
Cihaz Satışı		

Bu durumda satış faturası kayıtlarımıza geçecek, değişimi yapılan cihaz değiştirdiğimiz cihaz ile örtüştüğü için fatura edilmeden düzenlenen sevk irsaliyesi ile gönderildiği için gelen cihaz sadece stok kartlarımızda kayıt işlemi görecektir.

**SONUÇ**

Hızlı nüfus artışı, teknolojik yenilikler ve iletişim araçlarındaki inanılmaz gelişmenin sonucu olarak insanların ihtiyaçları da hızla şekil değiştirmeye başlamıştır. Bu değişimin sonucu olarak ticari faaliyetlerinde buna paralel olarak değişeceği kesindir. İşte bu değişimin en önemli sonucu hızla artan rekabet koşullandır. Tüketicilere ilginç yeni ürünler sunmak, bu ürünleri en kısa zamanda tanıtılabilmek, bilgilendirmek ve en uygun şartlarda sunabilecek sistemleri geliştirebilmek büyük önem kazanmıştır, internet ise işletmelere bu stratejileri geliştirebilecek uygun bir alt yapı olarak görünmektedir.

İnternet üzerinde gerçekleştirilen ticaret faaliyetlerinde işletmeleri bir birinden ayıran en önemli fark web sitelerinin içerik, işleyiş ve işlevleridir. Sanal ortamın işletmeler açısından en belirgin özelliği; kuruluş yeri, kuruluş zamanı, çalışan sayısı, sermaye, ciro ve benzeri nitelikler itibarıyla bütün işletmeleri eşitlemesidir. Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere, büyük şirketlerle rekabet açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır. Çünkü internet ortamında tüketiciler için en önemli özellik web sitelerinde aradıklarını kolaylıkla bulabilmeleridir.

Günümüzde ticari alım satım işlemleri ve beraberinde düzenlenen bir çok senaryolu satışlar mevcuttur. Düzenlenen her çeşit senaryolu satışlarda başta V.U.K ve diğer kanunlarımız olmak üzere, tüketici, işletme kamu yarı doğrultusunda istenecek belge ve kayıt düzenine uyulmasının zorunlu olduğu göz ardı edilmemelidir. Yaşanan ve yaşatılan her satış olayı mantığına uygun belgeye dayandırılmalı ve kayıt altına alınmalıdır.

**KAYNAKLAR**

Gazanfer ERBAŞLAR - Şükrü DOKUR Elektronik Ticaret E-Ticaret Belge Düzeni ve Muhasebe İşlemleri, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 1. Basım, Ocak 2008.

ERSOY, Zeynep, Elektronik Ticaret ve Ticaret Notları, İGEME, Ankara,2003.