

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA FORFAITING İŞLEMİ
VE
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DEVİRİM ERDOĞAN ŞİRİNER

107084

ANABİLİM DALI : İŞLETME
PROGRAMI : MUHASEBE-FİNANSMAN

TEZ DANIŞMANI: PROF. DR. YUNUS KİŞHALI

KOCAELİ, 2001

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

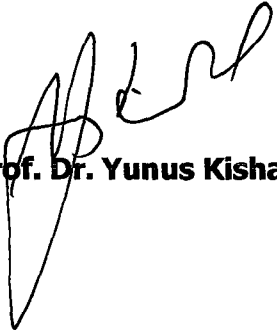
DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA FORFAITING İŞLEMİ
VE
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

T.C. YÜKSEK ÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ


YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan: DEVRİM ERDOĞAN ŞİRİNER

Tezin Kabul Edildiği Enstitü Yönetim Kurulu Tarih ve No:18.10.2001 – 2001/15


Prof. Dr. Yunus Kışalı


Prof. Dr. Gültekin Rodoplu


Yrd. Doç. Dr. Sami Karacan

KOCAELİ, 2001

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

İçindekiler	I-III
Kısaltmalar	IV
Tablolar	V
Şekiller	VI
Grafikler	VII
Giriş	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. FORFAITINGE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER VE KAVRAMLAR	3
1.1 YENİ BİR DIŞSATIM FİNANSMAN TEKNİĞİ FORFAITING	3
1.1.1 Forfaiting İşleminin Tanımı	3
1.1.2 Forfaiting İşleminin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	5
1.1.2.1 Forfaiting'in Ortaya Çıkışı	6
1.1.2.2 Forfaiting'in Gelişimi	7
1.2 FORFAITING İŞLEMİNİN TEMEL ÖZELLİKLERİ	13
1.2.1 İşlemin Gerektirdiği Ön Koşullar	13
1.2.2 İşlemin Büyüklüğü ve Türü	14
1.2.3 İşlemden Kullanılan Ödeme Araçları	15
1.2.3.1 Poliçe	15
1.2.3.2 Senet (Bono).....	19
1.2.3.3 Diğer Alacak Belgeleri	20
1.2.4 İşleme Konu Olan Para Birimi.....	21
1.2.5 İşlemden Kullanılan Güvence Biçimleri ve Teknik Ayrıntılar	22
1.2.5.1 Aval	22
1.2.5.2 Garanti Mektubu.....	23
1.2.5.3 Bürgshaft.....	23
1.2.5.4 Vadeli Akreditif.....	24
1.2.5.5 İskonto.....	24

1.2.5.6	<i>Gayri Kabulü Rücu (Geri Dönülmez) Akreditif</i>	26
1.2.6	Forfaiting İşlemi ve İkincil Piyasalar	26
1.3	FORFAITING İŞLEMİNDE SÜREÇ	27
1.3.1	Teklifin Verilmesi	32
1.3.2	Verilen Teklifin Forfaiter Tarafından Değerlendirilmesi	32
1.3.3	Forfaiter Tarafından Kredi Riski Analizinin Yapılması	35
1.3.4	İskonto Oranının Bildirilmesi	36
1.3.5	Opsiyon ve Taahhüt Süreleri	36
1.3.6	Ödeme Araçlarının Seçimi ve Teslimi	37
1.3.7	İmzaların Kontrolü ve Dışsatımcıya Ödemenin Yapılması	39
1.3.8	Geri Ödemeye Başlanılması ve Olası Sorunlar	40
1.4	FORFAITING İŞLEMİNDE TARAFLAR VE İŞLEMİN TARAFLARA SAĞLADIĞI YARARLAR VE SAKINCALAR	42
1.4.1	Forfaiting İşleminde Taraflar	42
1.4.2	Dışsatımcı Açısından Yararları ve Sakıncaları	42
1.4.2.1	<i>Yararları</i>	42
1.4.2.2	<i>Sakıncaları</i>	43
1.4.3	Dışsalımcı Açısından Yararları ve Sakıncaları	44
1.4.3.1	<i>Yararları</i>	44
1.4.3.2	<i>Sakıncaları</i>	45
1.4.4	Forfaiter Açısından Yararları ve Sakıncaları	45
1.4.4.1	<i>Yararları</i>	45
1.4.4.2	<i>Sakıncaları</i>	46
1.4.5	Garantör Açısından Yararları ve Sakıncaları	46
1.4.5.1	<i>Yararları</i>	46
1.4.5.2	<i>Sakıncaları</i>	47

İKİNCİ BÖLÜM

2.	DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA FORFAITING İŞLEMİNİN MALİYET-RİSK ANALİZİ	48
2.1	FORFAITING İŞLEMİNDE MALİYET ANALİZİ	48
2.1.1	İskonto Oranı ve Hesaplanması	48
2.1.2	Fon Sağlama Maliyeti	54

2.1.3 Riskten Korunma Maliyeti (Risk Primi).....	55
2.1.4 Opsiyon ve Taahhüt Komisyonları	57
2.1.5 Gecikme Günü Primi	58
2.1.6 Garanti Komisyonu.....	60
2.2 FORFAITING İŞLEMİNDE RİSK ANALİZİ.....	60
2.2.1 Dışsatımcı Açısından Risk.....	60
2.2.2 Dışalımcı Açısından Risk	62
2.2.3 Garantör Açısından Risk.....	62
2.2.4 Forfaiteer Açısından Risk	63
2.2.4.1 Faiz Riski	64
2.2.4.2 Kur Riski	66
2.2.4.3 Nakit Riski.....	67
2.2.4.4 Ülke Riski.....	68
2.3 DIŞSATIMIN FİNANSMANI AÇISINDAN FORFAITING'İN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	69
2.3.1 Factoring	70
2.3.2 Vesaik Karşılığı Dışsatım	72
2.3.3 Leasing.....	74
2.3.4 Yöntemlerin Karşılaştırılması.....	76

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA TÜRKİYE AÇISINDAN FORFAITING	79
3.1 TÜRKİYE'DE DIŞSATIM VE FİNANSMANI.....	79
3.1.1 Türkiye'de Dışsatımın İçeriği ve Forfaiting	80
3.1.2 Türkiye Dışsatımının Ülkelere Göre Dağılımı ve Forfaiting.....	84
3.1.3 Türkiye'de Forfaiting Mevzuatı.....	88
3.1.3.1 32 Sayılı Türk Parasını Koruma Yasası	91
3.1.3.2 Kambiyo Mevzuatı	96
3.1.4 Türkiye'deki Forfaiting Kuruluşları	100
Sonuç.....	101-105
Kaynakça... ..	106

KISALTMALAR

a.g.e.	:	Adı Geçen Eser
bkz	:	Bakınız
C	:	Cilt
Co.	:	Company
DİE	:	Devlet İstatistik Enstitüsü
DM	:	Alman Markı
DTM	:	Dış Ticaret Merkezi
gov.	:	Government
MTO	:	Mersin Ticaret Odası
s.	:	Sayfa
SFR	:	İsviçre Frangı
ss.	:	Sayfalar
USD	:	Amerikan Doları
Yay.	:	Yayınları

TABLÖLAR

Tablo 1: Benzer Dış Satım Finansman Yöntemlerinin Karşılaştırılması.....	78
Tablo 2: Dışsatımın Yıllar İtibariyle Sektörel Dağılımı	81
Tablo 3: Dışsatımın Yıllar İtibariyle Ükelere Göre Dağılımı.....	85



ŞEKİLLER

Şekil 1: Poliçe Örneği (Görüldüğünde Ödenecek).....	17
Şekil 2: Poliçe Örneği (Vadeli ve Banka Kabulü)	18
Şekil 3: Bono Örneği	19
Şekil 4: Forfaiting İşleminin İşleyişi	29



GRAFİKLER

Grafik 1: 1999 Yılı İtibariyle Dışsatımın Sektörel Dağılımı.....	82
Grafik 2: 1991 Yılı İtibariyle Dışsatımın Ülkelere Göre Dağılımı	86
Grafik 3: 1999 Yılı İtibariyle Dışsatımın Ülkelere Göre Dağılımı	87



Giriş

Ekonomilerin dışa açılması ile birlikte dışsatıma dayalı satış tekniklerinin uygulanarak dışsatım hacminin artırılması ülke ekonomileri açısından önem kazanmaktadır. Bu önem ülkeleri yeni yöntemler bulmaya ve dışsatımlarını teşvik etmeye yöneltmektedir. Bunun yanında dünya ticareti hacim olarak genişleyip büyük boyutlara ulaşırken, rekabet koşulları da giderek artmaktadır.

Dışalıcıların kaynak sağlamakta güçlük çektikleri ölçüde kredili mal ve hizmet dışalımına yönelmeleri, bunun karşısında da dışsatımcıların ellerinde varolan pazarı kaybetmemek için kredili dışsatımı kabul etmeleri halinde kendisi, nakit sıkıntısına ve/veya parasını hiçbir zaman alamama riskini yüklenmektedir. Bu sorunu çözebilmek amacıyla dışsatımın finansmanında dışsatım kredi sigortası ve garanti kurumları oluşturulmuştur. Ancak, bu kurumların devlet destekli olmaları nedeni ile karşılayamadıkları bazı riskler için başka finansman yöntemleri de gündeme gelmiştir. Dışsatımın finansmanında sağladığı uzun vadeler ve dışsatımcı açısından neredeyse yok denebilecek kadar az olan risk yüklemesi nedeniyle forfaiting dünya pazarlarında 1960'lı yıllardan bu yana hızla gelişen bir teknik olmuştur.

Türkiye'de ise 24 Ocak Kararları ile dışa açılan ve ithal ikameci sanayileşme politikasını bir yana bırakarak dışsatıma dayalı kalkınma politikası güden ekonomi otoriteleri dışsatımın finansmanı için forfaiting ve benzeri teknikleri özellikle 1980 sonrasında bu amaç için kullanmışlardır. 1980 yılından beri uygulanmakta olan ekonomik modelin en önemli amaçlarından biri dışsatım gelirlerinin artırılarak ödemeler dengesinin düzeltilmesidir. Ancak yoğun rekabet ortamı içerisinde alıcılara uygun şartlarda mal satabilmede finansman temini önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. Türkiye'de de kredili dışsatımın finansmanı için alternatif finansman yöntemlerinin uygulanması gerekmektedir.

Bu çerçevede uygulaması çeşitli nedenlerle hep sınırlı kalan forfaiting, hem dışsatımcılar tarafından, hem de genelde banka ya da benzeri finansal kuruluşların alt kuruluşu olan forfaiiterlerce dışsatımın finansmanında uygulanması ve Türkiye'deki durumun incelenmesi amaçlanmıştır. Ancak bu çerçevede dışsatımın ne kadarının bu yöntemle yapıldığının, gerek Türkiye'de dışsatımın finansmanında başvuru tekniklere ilişkin yeterli verinin tutulmaması, gerekse de forfaiting işleminin gizlilik ilkesi bunu engellemektedir.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde forfaiting işlemine ilişkin genel kavramlara ve özelliklere yer verildikten sonra, ikinci bölümde forfaiting işleminin maliyet ve risk gibi daha çok teknik yönleri ele alınmıştır. Ayrıca son bölümde, Türkiye'de dışsatımın yapısı forfaiting açısından ele alınmış, forfaitingin gelişimini engelleyen yasal, kurumsal ve diğer nedenler irdelenmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

1 FORFAITINGE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER VE KAVRAMLAR

1.1 YENİ BİR DIŞSATIM FİNANSMAN TEKNİĞİ FORFAITING

1970'lerin başından itibaren uluslararası ekonominin küreselleşmeye başlamasıyla birlikte, dışsatım ülkelerin kalkınma ve gelişmelerinde önemli ve anahtar bir rol oynamaya başlamıştır. Ülke kalkınmasında temel finansman kaynağı durumuna gelmiş olan dışsatımın istenilen boyutlarda ve miktarlarda yapılabilmesi, özellikle de sürdürülebilir olması ülkenin ekonomisi açısından büyük öneme sahiptir. Dışsatımın yapılabilmesini kolaylaştıran ve hızlandıran işlemlerden biri de forfaiting işlemidir. Dışsatımın finansmanında forfaiting işlemi tanıyabilmek ve uygulamasını anlayabilmek için, öncelikle forfaiting işlemine ilişkin temel kavramlar ve temel özelliklere yer verilecek, ardından da forfaiting işleminin uygulama aşamalarına değinilecektir.

1.1.1 Forfaiting İşleminin Tanımı

Forfaiting, kelime anlamı olarak Fransızca'da, "haklarından feragat etmek" anlamına gelen "a forfait" sözcüğünden gelmekle birlikte, dışsatımın finansmanı olarak bir teknik olan forfaiting bir dışsatımcının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono, poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacakların, dışsatımcının kendisine veya belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir. Alacağı devralan kuruluşa "forfaiter", satıcısına "forfaitist" denir¹.

Forfaiting, sevk sonrası dışsatım finansman tekniğidir. Son yıllarda Türkiye'de

¹ Zeyyat Hatipoğlu, *İşletme Finansı, Özet*, Lebib Yalkın Yay., İstanbul:1999, s.79., Haluk Erdemol, *Factoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul:1992, s.65., Öztin Akgüç, "Dışsatımın Finansmanında Bir Yöntem: Forfaiting", *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Ocak 1996, s.35.

dışsatımdaki artışa paralel olarak, forfaiting önem kazanmaya başlamıştır.² Forfaiting, genellikle orta süreli işlemler için uygulanmakta, bu süre 5-7 yıla kadar uzayabilmektedir³. Ancak finansman kurumları(forfaite) Pazar koşullarını göz önünde tutarak, her işlemin riskini değerlendirerek, kendileri açısından uygun görülen bir süre sınırı koyabilmektedir.

Diğer bir deyişle, dışsatımcının mal ve hizmet dışsatımından kaynaklanan poliçe ya da senet şeklindeki vadeli bir alacağının gayri kabulü rücu şeklinde, dışsatımcının yerleşik olduğu bir ülkedeki ya da dışındaki bir ticari bankaya veya da bu konularda uzmanlaşmış bir uzman finans kuruluşuna taraflar arasında belirlenmiş bir iskonto oranı karşılığında satması da denilebilir⁴. Forfaiting genellikle banka garantisi bulunan ve dışsatımdan doğan senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışını anlatmaktadır. Forfait denilen kuruluş dışsatımcıdan mal ve hizmetin dışsatımından sonra karşıdaki dışalımıcıya karşı ortaya çıkan mali alacağı peşin ödeme karşılığında devralır⁵.

Forfaitingde alacağın (ki genellikle poliçe ve bononun) satın alınması, peşin olarak faiz ödenmesini gerektirir. Diğer bir deyişle, finansman kurumu (forfaite), kredinin vadesine göre, sabit bir faiz oranı üzerinden senet tutarını iskonto etmekte, böylece krediye ilişkin faiz, peşin olarak alacak tutarından indirilmektedir.⁶

Forfaiting, uluslararası ticaretin finansmanında esnek bir araç olmakla beraber bu yöntemin uygulanabilmesi için bazı koşulların varlığı gerekli bulunmaktadır. Bu koşullar⁷:

² Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, Ekin Kitapevi Yayınları, 2. Baskı, Bursa: Nisan 1995, s.33.

³ Akgüç, "*Dışsatımın...*", a.g.e., s.34.

⁴ Hasan Gelmez, "*İhracatımız ve Bir Finansman Yöntemi Olarak Forfaiting*", **Gümrük Dergisi**, Sayı:4, Mart 1993, s.40.

⁵ Ali Sait Yüksel, "*Uzman Gözüyle*", **Bankacılık Dergisi**, Aralık 1993, s.20.

⁶ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No:15, 6. Basım, İstanbul:1994, s.630.

⁷ Akgüç, **Finansal...**, a.g.e., s.631

- Dışsatımcı, vadesi 6 aydan başlayarak bazen 10 yıla değin uzayabilen vadeli mal satımını kabul etmelidir.
- Vadeli satıştan doğan alacağı belgeleyen ticari senetler-bonolar veya poliçeler- birbirini izleyen, genellikle 6'şar aylık dönemler itibariyle düzenlenmiş olmalıdır. Ticari senetlerin tümü vade sonunda değil, vade içinde periyodik taksitler halinde (genellikle 6'şar aylık) dönemler itibariyle ödeneceğinden, senetler bir seri halinde düzenlenmelidir.
- Dışalımcı bir devlet dairesi veya çok uluslu bir şirket olmadığı sürece, borcun geri ödenmesi, forfaiterin kabul edeceği bir banka veya devlet kuruluşu tarafından garanti edilmeli veya aval verilmelidir.

Forfaiting işlemine tabi tutulan kağıtlar arasında vadeli akreditifler de görülmektedir. Bilindiği gibi akreditifler, şartlarına uyulması kaydıyla bankaların dönülemez taahhütlerini içerdikleri ve şartlarına uygun vesaik ibraz edildiğinde artık hem şartsız hem de rücusuz bir taahhüde dönüştüklerinden akreditiflerin Forfaitere temlik edilmesi suretiyle iskonto işlemine konu olabilmektedir. Doğal olarak, temlik edilecek bir akreditif altında ibraz edilmiş vesaikin amir bankalara kabul edilmiş, varsa rezervlerin kaldırılmış olması şarttır. Zira kesin ödeme taahhüdü ancak bu şekilde doğmakta ve Forfaiting gerektirdiği niteliğe kavuşmaktadır.⁸

Özetle forfaiting bugün finans dünyasındaki anlamıyla mal ve hizmet dışsatımından doğan bir seri ticari senet ya da poliçenin, senet ya da poliçeyi daha önce elinde bulundurana geri dönüş hakkı olmaksızın sabit bir iskonto oranından iskonto ettirilmesi, satın alınması işlemidir. Bir takım bankacılık ve finans tekniklerini bir araya getiren forfaiting işlemi geleneksel dışsatım finansmanının tersine sabit maloluşlu ve işlemin %100'ünü kapsayan finansman sağlamaktadır .

1.1.2 Forfaiting İşleminin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Forfaiting işleminin kökeninin savaş sonrası dönemde aranması gerektiği, konu ile ilgili otoritelerce sıkça yinelenmektedir⁹. Bu nedenle özellikle savaş sonrası döneme

⁸ Erdemol, a.g.e., s.66.

⁹ Bu konuda yapılan ilk çalışmalardan ve forfaiting konusunda kapsamlı sayılabilecek bir çalışma için bkz. Thomas Teichman, **Forfaiting**, The Banker Press, United Kingdom:March 1997, s.77.

bakarak forfaiting işleminin gelişimi kökenleri ile birlikte ortaya konabilir.

1.1.2.1 Forfaitingın Ortaya Çıkışı

1945 yılında İkinci Dünya Savaşının sona ermesi ile birlikte uluslararası yatırım malları piyasalarında gözlemlenen bir durum; piyasaların satıcı ve alıcı dengesindeki değişmelerdir. Bu durum piyasaların satıcı piyasalarından alıcı piyasalarına dönüşmesine neden olmuştur¹⁰. Savaş sonrası değişen tek olgu piyasalarda yaşanan dengedeki değişim değil, aynı zamanda özellikle Doğu Avrupa'dan diğer dışsatımcılardan (özellikle de Batı Avrupa ve Amerika'lı dışsatımcılardan) savaş yıllarına oranla daha uzun vadeli kredileri istemeye başladılar. Bu durumda rekabet şanslarını kaybetmek istemeyen dışsatımcıların, bu tür bir istemi karşılayacak olanaklarının o dönem içinde olmaması ve switch ve takas işleminin karmaşık yapısı yeni arayışları da beraberinde getirdi. Bu dönemde henüz, yeni dışsatım olanakları arayan dışsatımcılara yönelik, sübvansiyonlar, bürokratik kolaylıklar, dışsatım kredileri ve dışsatım sigorta sistemleri yeterince olgunlaşmamıştı¹¹. Tüm bu olumsuz faktörler uzun vadeli kredi istemleri ile birleşince dışsatımın finansmanında forfaiting tekniği, bu istemlere yanıt olarak gelişti.

Yukarıda da açıklanılmaya çalışıldığı gibi. Forfaiting işlemi Doğu-Batı ticaretinde ortaya çıkan tıkanmalara karşı bir yanıt olarak gelişti. Bu işlem doğu ile batı arasındaki dışsatımın yoğunlaştığı Avusturya, İsviçre ve Almanya gibi ülkelerde aranmalıdır. Gerçekten de forfaiting işleminde ülke riski tamamen forfaiter tarafından üstlenildiği için forfaiterin ülke riskini son derece iyi değerlendirebilecek bir konumda olması gerekmektedir. Bu yüzden Doğu Avrupa riskini geleneksel ticari ilişkilerinden dolayı çok iyi değerlendirebilecek bir konumda olan Zürih'te yerleşik bulunan özellikle küçük finans kuruluşları forfaiting tekniğinin yaratıcıları ve ilk uygulayıcıları oldular ve bilinen ilk forfaiting işlemi Amerikalı dışsatımcılar tarafından Amerikan

¹⁰ Donal Curtin, "The Uncharted 4th billion World of Forfaiting", *Euromoney*, Issue:8, August 1980, s.62.'den aktaran İpek Civelek, *Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanında Yeni Tekniklerin Uygulanışı*, Mersin Ticaret Odası Yayınları, Mersin:1993, ss.73-75.

¹¹ Civelek, a.g.e., ss.73-74. Bu dönemde özellikle Zürih'te ve İskandinav ülkelerinde forfaiting işlemine ilişkin çok sayıda çalışma yapılmış, forfaiting tekniğinin uygulanması ve ortaya çıkabilecek sorunlar büyük tartışmalar yaratmıştır. Bunun en önemli nedeni forfaitingın bir ülke riski içermesi ve bu riski ölçmeye yönelik yeteri sayıda politik risk endeksleme ve ölçüm tekniğinin henüz gelişmemiş olmasıdır. Konuyu bu yönden açıklayan ve aynı eserde kullanılan bir diğer çalışma için bkz.; John J. Kamp, *Forfaiting*, Scandinavian Bank Press, 1979.

buğdayının Federal Almanya üzerinden Doğu Avrupa ülkelerine satılması ile yapıldı

Bununla birlikte, Zürih dışında yerleşik bulunan bankalar, özellikle de Avrupa ve Amerikan bankaları, bu tür uzun vadeli finansmanı var olan politik-ülke riski nedeniyle sağlayabilecek konumda değillerdi. Bu yüzden alıcı senetleri ya da dışsatımcı tarafından düzenlenen poliçeleri satın alarak bu boşluğu kapadılar.

Özelde Zürih'in, genelde ise İsviçre'nin uluslararası bankacılık ve finans alanında sahip olduğu alt-üst yapı olanakları forfaiting işleminin burada başlaması ile doğrudan ilişkilidir. İsviçre'de büyük gelişim gösteren bankacılık ve finans sektörü yakınında yer alan ve ticaretin gelişip yoğunlaştığı diğer yerler Almanya ve Avusturya'da da etkili olmuştur. Forfaiting işlemi, dışsatımın yoğunlaşması oranında bu ülkelerdeki dışsatım piyasalarında dışsatımın finansmanında kullanılan bir teknik olmuştur.

1.1.2.2 Forfaiting'in Gelişimi

Zürih'te küçük finans kuruluşlarınca başlatılan ve ilk olarak doğu bloğuna yapılan dışsatımlarda kullanılan uzun vadeli kredi imkanı sunan forfaiting 1960 sonrasında, yine bir İsviçre bankası olan büyük ölçekli Credit Suisse tarafından dışsatımın finansmanında kullanılmaya başlanmıştır. İsviçreli Banka Finanz AG Zürih adında bir forfaiting kuruluşu kurarak bu işlemleri gerçekleştirmiştir. Elbette ki İsviçre'de yatırım malları piyasasında ortaya çıkan bu gelişimi Avusturya ve Almanya'daki kuruluşlar izlemişlerdir.

Forfaiting Batı Avrupa'nın diğer ülkelerinde de gelişmesine ve yaygınlaşmasına karşın özelde Zürih genelde ise İsviçre forfaiting işleminin dışsatımın finansmanında uygulandığı temel olma işlevini her zaman korumuştur .Ancak forfaiting işlemi uluslararası ekonominin gelişimi ve ülkelerin dışarı açılma derecelerinin artmasıyla diğer kıtalar ve ülkeler içinde uygulanmaya başlamıştır. Diğer piyasalardan gelen ve giderek artan istemler doğrultusunda forfaiting işleminin hacmi büyümüş ve forfaiting işleminin tekniğinde de gelişmeler gözlenmiştir.

Bu gelişmelere ek olarak, forfaiting işleminin diğer ülkelere doğru kaymasının bir diğer nedeni ikincil piyasalarda iskontoleme işlemi yapılırken karşılaşılan durumdur. ikincil senet piyasasında İsviçre yasaları gereğince iskonto işlemi sırasında bir harç ödenmesinin gerekliliği diğer piyasalarda forfaiting işleminin gelişimini sağlayan bir

diğer neden olmuştur.

Ayrıca forfajterler ile iyi ilişkileri olan Alman kuruluşları ve dışsatımcıları Almanya'da para piyasası faiz oranlarında meydana gelen düşme sonucunda göreceli olarak daha maloluşlu olan İsviçre'deki forfaiting piyasasından çekildiler¹². Zaten forfaiting işlemlerinin büyük oranda Amerikan Doları üzerinden yapılmaya başlaması da işlemlerin rahatlıkla yapılabileceği yeni piyasalar arayışını başlattı. Londra 1970'li yılların başından itibaren bir Euro-pazar olarak gelişmeye başladı. Böylece uluslararası finans kuruluşları Londra'da yer almaya başladı. İngiliz yasalarında yapılan değişiklikler her türlü uluslararası işlemin gerçekleşmesi için son derece uygun koşullar sağladı.

Şehrin ticaret finansmanındaki geleneksel sofistike konumu ve olağanüstü finansman gücü forfajterleri Londra'ya çekmeye yetti. Londra ikincil forfaiting pazarının gelişimi için de çok uygun koşullar sergilemekteydi. Hem yasaların sağladığı avantajlar, hem de yeni karlı yatırım araçları arayışı içinde olan yatırım bankalarının yarattığı istem buranın bir süredir aranan forfaiting merkezi olacağını haber veriyordu. Züriç forfaiting işini birkaç uzman kuruluş ile birlikte sürdürürken Londra şehirdeki sayısız Euro-banka'dan yararlanma şansına sahipti. Bunlar çeşitli konsorsiyum bankaları. Amerikan ve Alman bankaları ile diğer büyük Avrupa bankalarının Londra kuruluşlarından oluşmaktaydı. Londra 1980'lerde Euro-banka gruplarınca büyük ölçekli forfaiting işlemlerinin gerçekleştiği tek merkez oldu. Forfaiting işlemlerinin gerçekleştiği merkez Züriç' ten Londra'ya kayarken, önceleri doğu batı ticaretinde ve yatırım malları dışsatımının finansmanında orta vadeli bir finansman yöntemi olarak gelişen teknik, dünya ticaretinin gösterdiği gelişimle birlikte nitelik ve nicelik açısından çeşitli değişimlere uğradı¹³.

Eski piyasalarda yaşanan doyum nedeni ile ortaya çıkan yeni pazarlar arayışı batılı dışsatımcıların karşılıklarına gelişme ve kalkınma çabaları içerisinde olan Güney Amerika Afrika ve Asya ülkelerini çıkardı¹⁴. Özellikle Gelişmekte olan ülkeler kalkınmalarını finanse edebilmek ve gelişimlerini sürdürebilmek amacıyla orta ve uzun

¹² Hans Brendt, "Züriç Looks Good to The German Exporter", *Euromoney*, January 1984, s. 124.'den aktaran Civelek, a.g.e., ss.28-29.

¹³ Erdemol, a.g.e., s.67.

¹⁴ Erdemol, a.g.e., ss.67-68.

vadeli kaynak gereksinimi içindeydiler. Gelişmiş Batı Avrupa ülkeleri yeni pazar olanakları yaratmanın ve mevcut ticaret hacmini geliştirmenin, gelişmekte olan ülkelerin orta ve uzun vadeli finansman ihtiyaçlarının sağlanmasına bağlı olduğunu bilmekte ve müşterilerine orta vadeli finansman sağlama arayışları içine girmektedirler. Gelişmekte olan ülkelere yapılan dışsatımın göz ardı edilemeyecek düzeyde risk taşınması batılı dışsatımcıları dışsatım sigorta sistemlerinden yararlanmaya itti. Ancak dışsatım sigorta sistemlerinin talep ettiği yüksek primler ve riskin tamamının üstlenilmemesi daha uygun alternatif arayışları yarattı. Böylece ortaya çıkan ve başlangıçta daha çok büyük ölçekli yatırım malları dışsatımı için forfaiting öngörülen bir finansman tekniği iken, zamanla piyasa şartlarında yaşanan değişimlerinde etkisi ile değişime uğramıştır. Bu gelişmeler ve zorunlu değişim, forfaiterleri işlemlerinin niteliği ve vadesi açısından daha esnek davranmaya zorladı.

Özellikle 1980 sonrasında forfaiting işlemi tüketim malları ve tüm hizmet alım satımlarını da kapsayacak derecede geniş bir yelpazeye kavuştu. Bu doğrultuda vadeler kısılırken büyük ölçekli işlemler için finansman sağlama şartı yumuşadı. Forfaiting işleminin vade yapısı ve diğer şartlarında sağlanan esneklik, özellikle de finansman sağlanan dışsatım kategorilerinde meydana gelen artış işlemin kapsadığı para birimlerinin de çeşitlenmesine neden oldu¹⁵.

Dışsatımın finansmanında forfaiting bugün dışsatımcıların bir finansman alternatifini olarak aklında bulundurdıkları bir finansman tekniği iken, uluslararası mali ve reel piyasalarda yaşanan değişim ve gelişmeler forfaiting işlemi ile dışsatıma kaynak sağlayan forfaiterleri de etkilemektedir. 1980'lere kadar işlemlerde sağlanan yüksek marjlar, işlemde büyük karlar sağlanmasına olanak vermekte ve kuruluşlarının olaya ilgisini arttırmaktaydı. Forfaiting henüz bilinmeyen yabancı bir finansman tekniği olduğu dönemlerdeki %50'ye yaklaşan marjlar diğer finansman yöntemleri ile

¹⁵ Forfaiting işlemlerinin büyük çoğunluğu eskiden olduğu gibi İsviçre Frangı (SFR), Batı Alman Markı (DM) ve Amerikan doları (US) cinsinden gerçekleşiyor olsa da zaman içerisinde özellikle de uluslararası ekonominin ve uluslararası ticaret hacminin yasal ve bürokratik engellerin de ortadan kaldırılması ile birlikte (pek çok ülkede serbest döviz kuruna geçilmesi ve ulusal paraların konvertibiliteye açılması ile) çok zayıf para birimleri dışındaki herhangi bir para cinsinden dışsatımın finansmanında forfaiting işlemi ile kaynak sağlamak mümkün olmaktadır. Ayrıca dışsatımın finansmanına konu olan forfaiting işlemlerinin büyüklüğü de, özellikle 1980 sonrasında, büyük bir değişim göstermiştir. İşlem limitleri 100.000 ile 50 milyon US Doları arasında gerçekleştirilebilmektedir. Dışsatıma sağlanan finansmanın miktarı büyüdükçe bu konuda sendikasyona gidilebilmektedir. Ian, Guild, "Recent Developments in The Forfaiting Markets", *The Treasurer*, Sept. 1996, s. 47 ve 16.

karsılaştırıldığında oldukça yüksek kalırken piyasa şartlarındaki değişmeler ve küreselleşme sonucunda artan rekabet forfaiting işlemindeki marjları azaltmıřtır¹⁶.

Forfaiting oranlarındaki bu düşüşün işlemi, artık karlı olmaktan çıkardığı iddiasına karşılık 1980 ile 1987 yılları arasında pazara giren forfaiterlerin sayısı sürekli artmıştır. Bir yandan yeni kuruluşların katılımı ile şiddetlenen forfaiting pazarındaki rekabet, öte yandan alternatif finansman yöntemleri ile rekabet forfaiting oranlarını günümüzde oldukça düşürmüştür. Forfaiting ilk kullanım yıllarında pahalı olmasına rağmen basitlik çabukluk ve en önemlisi de dışsatımcıyı riskten tamamen korumak gibi özellikleri nedeniyle alternatif yöntemlere göre avantajlı idi. Zaman içerisinde büyük dışsatımcı ülkelerin dışsatım kredi garanti sistemleri ve dışsatım sigorta sistemleri oluşturmaları, dışsatım kredilerine büyük teşvikler vermeleri, çeşitli dönemlerde faizlerdeki olumlu gelişmeler ile bir araya gelince, forfaiting dışsatımcılar açısından göreceli pahalı bir yöntem olarak eski cazibesini yitirmeye bařladı¹⁷. Aynı şekilde forfaiterlerin ve işlemlerin önce Zürich'ten Almanya ve Avusturya'ya, ardından da Londra'ya kayması da benzer bir süreçten kaynaklanmıştır.

1980'li yıllarda Güney Amerika'da yaşanan borç krizi ve 1985 yılına gelindiğinde Güney Amerika lkelerinin halen borç krizini aşamamış olmaları, 1990 yıllarda IMF'e ve Dünya Bankasına duyulan güvenin de azalmasının da etkisi ile Asya Krizinin beklenenin ötesinde yarattığı sonuçlar forfaiting pazarını oldukça sarstı. 1997 de meydana gelen Rusya Krizi de forfaiting işlemine konu olmuş bir çok senet ve poliçenin kabul edilemez risk düzeyinde bulunması nedeniyle, birincil ve ikincil pazar işlemlerinde büyük düşüşlere neden olmuştur. Aslında Batı Avrupalı büyük dışsatımcılar zaman zaman avantajlı buldukları dışsatım sigorta sistemleri ve ulusal hükümetlerce sağlanan teşvik ve kredi desteklerini kullanmayı dışsatımın finansmanında forfaitinge tercih etmektedirler.

1985-1986 yıllarında dünya ekonomisinde yaşanan canlanma ile birlikte artan dış ticaret hacmi ve faizlerdeki düşüşlerle özellikle karmaşık ve uzun dışsatım sigorta sistemleri karşısında maliyet açısından da avantaj sağlayan forfaiting tüm

¹⁶ Civelek, a.g.e., s.53. 1980'lerde hızlanan düşme eğilimi bugün forfaiting oranlarını Euro kredi sendikasyonları ile rekabette avantajlı duruma getirmiştir.

¹⁷ Civelek, a.g.e., s.124.

dışsatımcıların dikkatini çekti. Forfaiterlerin başlattıkları yoğun pazarlama çalışmaları tekniğin tanınması ve yaygınlaştırılması açısından önemli adımların atılmasına neden oldu. 1986 yılında İngiltere’de dışsatım kredi garantisi isteminin alıcı kredisi ile birlikte kullanılması halinde aynı risk düzeyi için %12’lik bir maliyet söz konusu iken, tüm maliyetler içinde olmak üzere forfaiting aynı işlem için %9.8’lik bir maliyet ortaya koyabiliyordu¹⁸. Öte yandan dışsatım kredisi garanti sistemleri net olarak %100’lük bir risk sigortası yapmazken forfaiterlerin riskin tamamını üstlenmeleri forfaiting açısından önemli bir üstünlük sağlamaktaydı.

Küresel ekonominin her gün genişleyen sınırları ve mali piyasalarda yaşanan derinleşme ile bir sonucu olarak forfaiting piyasasında son yıllarda yaşanan gelişim, yatırım malları dışsatımının finansmanı yanında tüketim malları ve hizmet alım satımlarının finansmanının da önem kazanmaya başlamasıdır¹⁹. Forfaiting ticari senet ya da poliçe ile belgelenen alacakların iskonto edilmek sureti ile nakitten üstün tutulabildiği, dışsatımcının alıcısına orta vadeli bir kredi kullandığı halde tüm politik ve ticari risklerden kurtulduğu ilginç bir finansman tekniği olarak sürekli bir gelişim içindedir. Özellikle işlemlerin kamuya açıklanmaması, gerçekleştirilmesindeki sürat ve kolaylıklar dışsatımcı açısından çekicidir. Dışsatımda söz konusu risklerin dışsatımcıları tedirgin ettiği günümüz koşullarında dışsatımcıya tüm risklerden kurtulma olanağı veren böyle bir teknik, benzer olanaklar tanıyan tekniklere oranla daha düşük maliyetler sunduğundan büyük bir çekicilik kazanmaktadır.

Bu başlık altında son olarak günümüzde Avrupa ülkeleri ve Amerika açısından forfaiting işleminin gelişimine bakılacak olursa²⁰, İngiltere bu tekniği 1980 sonrasında ancak yoğun bir şekilde kullanmaya başladı. Almanya’da dışsatım finansmanı, özellikle de yatırım malları dışsatımının finansmanı, iç finansal pazarlardan sağlanmaktadır. Bunun nedeni ise çeşitli risklere karşı resmi garanti sisteminden faydalanmanın temel şartının finansmanın iç pazarlardan sağlanmış olmasıdır Buna rağmen forfaiting finansmanına başlangıcından beri aşına Batı Alman dışsatımcılar 1980-84 arası dönem

¹⁸ Civelek, a.g.e., s.79.

¹⁹ Bu konuda yapılan bazı tahminler dikkat çekicidir. Bir görüşe göre 25 yıllık yatırım mallarına yönelik forfaiting finansmanının tüm forfaiting işlemleri içindeki payı sadece %40’tır. Bir başka kaynakta yer alan diğer bir tahmine göre bu oran %75’tir. Alex Ferguson, “*Forfaiters Master The Art of Becoming All Men*”, *Euromoney Trade Finance Report*, October 1986, s.47.

²⁰ Civelek, a.g.e., s.84.

dışında forfaiting finansmanım standart bir araç olarak kullana geldiler. Forfaitingin dışsatımcının riskini ortadan kaldıran "geri dönüş olmamak koşulu" Daimler Benz ve MAN gibi büyük ağır vasıta dışsatımcılarını düzenli olarak forfaiting finansmanından yararlanmaya itti²¹. İtalya ise Forfaiting pazarına Batı Almanya ile birlikte en fazla senet sağlayan ülke olmuştur. 1985'de Güney Amerika pazarında 1997'de Rusya'da yaşanan kriz İtalyanlarca sağlanan senetlerin miktarında bir düşüşe neden oldu. İtalyan hükümeti dışsatımı teşvik amacı ile dışsatımcıların alıcılarına kredi açmasını teşvik etmektedir. Fransız dışsatımcılar güçlü dışsatım sigorta sistemlerinden faydalanmaya devam ettikleri için tekniği 1985'e kadar kullanmadılar. Son olarak İspanyalı dışsatımcıların forfaitingden giderek daha fazla yararlanmaya başladıkları gözlenirken, İspanyol ithalatçıların özellikle tekstil ürünleri ve demir çelik ithalatında tekniğe başvurdukları dikkati çekiyor.

Dünya Ticaret Örgütü'nün 1998 verilerine göre ABD pazarının forfaiting işlemi açısından yaklaşık 450-500 milyon dolarlık bir potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Bununla birlikte forfajterler ABD'li dışsatımcıları portföylerine dahil etmek için büyük çaplı pazarlama çalışmalarında bulunmaktadır. Dışsatımı forfaiting ile finanse edilmesi açısından ABD forfaiting pazarının taşıdığı potansiyelin en önemli nedeni dışsatım kredilerinin en önemli ayağı olan Exim Bank kredilerinin yetersizliği ve ABD dolarındaki olası bir düşüşün başka para birimlerine yönelişe neden olacağı ve talebi arttıracığı beklentisidir²². Gerek ABD'de, gerekse Avrupa'da forfaiting sürekli bir

²¹ Almanya'nın büyük çelik dışsatımcılarından Thyssen forfaiting tekniğini hem kendi gereksinimleri, hem de müşterilerinin gereksinimleri doğrultusunda uyumlaştırarak satışlarının %5'i için düzenli olarak kullanmaktadır. Bkz. Christina Katsouris, "Forfaiters Go Hunting For Fresh Primary Paper", **Euromoney Trade Finance Report**, October 1995, s.35.

²² Öte yandan, Amerikan Merkez Bankasının 1998 yılından bu yana ekonomideki durgunluğu kırmak amacıyla faiz indirimine gitmesi ve ABD bankalarının orta vadeli ve sabit faizli finansman yüzünden uğradıkları zararlar, onları yeni orta vadeli finansman teknikleri aramaya yönlendirmektedir. Bu nokta da forfaiting piyasası için söz konusu beklentileri destekler niteliktedir. Forfaiting tekniğinin en yoğun kullanıcıları olan hafif yatırım malları dışsatımcılarının orta vadeli ve sabit faizli finansman arayışları potansiyelinin güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. ABD pazarına duyulan ilginin bir başka önemli nedeni özellikle SSCB'ye yapılan dışsatım partilerinin Avrupa ortalaması olan 5 milyon doların iki katı olması. Bu güçlü potansiyelin varlığı Londra ile birlikte yeni bir merkezin New York'un gelişme olasılığını artırmaktadır.

gelişme içindedir²³. Tekniğin maliyet avantajı yanında dışsatımcıların gereksinimleri doğrultusunda gösterdiği esneklik ve bir gereksinimi karşılıyor oluşu da bu iddiayı destekler niteliktedir. Forfaiterlerin giriştikleri büyük çaplı ve aktif pazarlama faaliyetleri tekniğin tanıtımını ve yayılmasını kolaylaştırmakta ve dünya ticaretinden daha fazla pay alma hedefine yaklaşılmaktadır. Özellikle ABD pazarında gelişim forfaiting hacminin büyümesine önemli katkı sağlayacaktır.

1.2 FORFAITING İŞLEMİNİN TEMEL ÖZELLİKLERİ

Dışsatımın risklerini kaldıran bir finansman yöntemidir. Borç alma nedeni de borçların ticari işlemlerin finansmanıdır²⁴. Dışsatımı yapılan ve finansmanı forfaiting ile sağlanan, diğer bir ifadeyle mal ve hizmet dışsatımından doğan, ticari senet ya da poliçe ile belgelenmiş belirli bir ödeme planına bağlı alacakların forfaiting hizmeti veren bir banka ya da forfaiter adlı bu konuda uzmanlaşmış bir kuruluş tarafından satın alınması olarak tanımlanan forfaiting işleminin temel özelliklerini sıralamak uygulama öncesi bir zorunluluktur. Forfaiting işlemi, işleme konu olan değerli kağıtlar, finansman sağlanan işlem türü, finanslanan işlemin parasal büyüklüğü, söz konusu para birimleri, kullanılan ödeme araçları, garanti şartı ve iskontolama gibi çok temel bazı özellikler sergilemektedir.

1.2.1 İşlemin Gerektirdiği Ön Koşullar

Her dış ticaret işleminde olduğu gibi forfaiting işleminin başlatılması ve yürütülebilmesi için bazı temel şartların önceden oluşmuş olması gerekir. Forfaiting uygulaması için gerekli şartları şu şekilde sıralayabiliriz²⁵;

- Dışsatımcının prensip olarak alıcısına vadeli satış yapmayı, yani satış kredisi tanımayı kabul etmiş olması gerekir. Dışsatımcı alıcısına altı aydan on yıla kadar veya daha uzun bir süre için kredi tanımalıdır.

²³ Özellikle son yıllarda forfaiting ile finanse edilen dışsatımın hacmine ilişkin bir tahmine rastlanmamaktadır, ancak pazar payında bir genişleme olduğu piyasaya yeni giren forfaiterler ile açıklanmaktadır. 1980-1992 yıllarında yapılan bir tahmin %70'i peşin, %30'u vadeli olarak gerçekleşen dünya ticaretinin %1.4'lük bir bölümünün forfaiting işlemine konu olduğunu ve 4 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğünü ortaya koymaktadır. Bu konuda tahmine yönelen önemli bir çalışma için bkz.: Ferguson, "Forfaiters...", a.g.e., ss.47-48

²⁴ Sudi Apak, *Uluslararası Finansal Teknikler, Analiz, Teori, Uygulama*, Bilim ve Teknik yayınevi. Eskişehir:1995, ss.110-111.

²⁵ Beratiye Öncü, *Forfaiting Uygulaması, Dışsatımı Geliştirme Merkezi*, Ankara:Ekim 1988, ss.16-17.

- Dışsatımcı alacağını poliçe veya emre yazılı senet gibi borcun belirli bir periyot içinde parça parça ödeneceğini belgeleyen bir ödeme aracıyla tahsil edeceği konusunda anlaşmış olmalıdır. Bunun gerekçesi forfaiting işlemine tabi tutulacak bir seri senedin elde edilmesidir. Örneğin 4 yıl kredili bir satış
8 adet altı aylık senede bağlanmalıdır.
- Bir devlet kuruluşu veya çok uluslu şirket olmadıkça borcun geri ödenmesi forfaiterin kabul edeceği bir banka ya da devlet kuruluşu tarafından şartsız ve geri dönülmez bir şekilde garanti edilmelidir.
- Dışsatımcının forfaitere geçerli bir biçimde düzenlenmiş ve garanti edilmiş senetler ibraz edebilmesi için dışalım ülkesinin mevzuatını, poliçe ve bono şekillerini, aval ve garanti kurallarını bilmesi gerekir.
- Dışsatımcı adına aval veya garanti verecek bankanın forfaiter için tatminkar bir isim olmasını dışsatımcı önceden sağlama almalıdır.
- Forfaiterin yüksek prim talep edeceği dışalım ülkeleri için fiyat tespitinde dışsatımcı, prim oranının yansıtılması sonucu oluşacak satış fiyatının dışsatımcı tarafından kabul göreceğini önceden araştırmalıdır.
- Forfaitingın değerlendirilmesi yanlış yapılmamalıdır. Forfaiting diğer finansman şekillerini temin edemeyen bir satıcı için cankurtaran değildir. Forfaiteri yüksek risk - yüksek prim alan fırsatçı bir kişi olarak görmemek gerekir. O da bütün kredi kuruluşları gibi sağlam risk peşindedir.

1.2.2 İşlemin Büyüklüğü ve Türü

Aslında forfaiting işleminin ortaya çıkışı ve tarihsel olarak gelişimi incelenirken, işlemin İkinci Dünya Savaşı sonrasında Doğu Batı ticaretinde ortaya çıkan bazı gereksinimlerin karşılanmasına yönelik olarak ortaya çıktığı belirtilmiştir. Forfaiting ile finanse edilen ilk dışsatım işlemleri büyük oranda tahıl dışsatımından doğan alacakların satın alınmasından dolaydır. Ancak daha önce değinilen nedenlerden kaynaklı olarak, ülke riski göze alınabildiği ölçüde, yatırım mallarının dışsatımına

kaynak sağlamaya yöneldi²⁷..

1980'lerde başlamasına karşın özellikle 1990 sonrasında forfaiting, daha çok yatırım mallarına yönelik orta vadeli bir finansman tekniği olmuştur. Ancak işlemin kolaylığı ve pratikteki uygulanabilirlik katsayısının yüksekliği ve pazar şartlarının bir sonucu olarak zaman içinde yatırım malları dışındaki dışsatımın finansmanı ile hizmet dışsatımı denebilecek büyük ölçekli altyapı yatırımlarının finansmanına yönelecektir²⁸. Forfaiting ticari işlemlerden doğan alacak hakkının satın alınması yanında herhangi bir ticari işlemde kaynaklanmayan, salt orta vadeli finansman sağlamak amacıyla yönelik ticari senetleri de satın alarak, senet sahiplerine kısa sürede ve senet sahiplerinin kredi limitlerini zorlamadan finansman sağlamaktadır.

1.2.3 İşlemlerde Kullanılan Ödeme Araçları

Forfaiting işlemlerinde kullanılan iki temel değerli kağıt bulunmaktadır. Bunlar; ticari senet ve poliçedir. Bu değerli kağıtlar aracılığıyla, forfaiter kuruluşu dışsatımcının alacağını forfait edebilmektedir. Diğer alternatif araçlar yani, defter alacakları ve/veya akreditif yükümlülükleri pratikten kaynaklanan kullanım zorlukları nedeniyle çok nadir kullanılmaktadır.

1.2.3.1 Poliçe

Poliçe, belirlenmiş bir sürenin sonunda veya vadede, cinsi ve tutarı belirtilmiş bir tutarın belirli bir lehbara veya hamiline ödenmesi için alacaklının borçluya verdiği yazılı ve şartsız bir ödeme emridir²⁹. Tanımı biraz daha açarsak, poliçe, malı satan dışsatımcı tarafından düzenlenen, malı alanın yani dışalımcının mal bedelini kendisine ödemekle yükümlü olduğunu ve bu borcun alıcı tarafından kabul edildiğini belgeleyen

²⁷ Bu değişimin temel nedeni, yatırım malları dışsatımının işlem için ortaya çıkardığı büyük potansiyelden çok, söz konusu finansmanın getirdiği vade yapısıydı. Tüketim malları dış ticaretinin finanslanmasında vadeler nadiren altı aylık bir süreyi geçmekte bu nedenle kısa vadeli finansman kategorisine girmektedir. Oysa yatırım malları dışsatımı çok daha uzun vadeli genellikle 57 yıl; zaman zaman 10 yıla uzanan bir vade yapısı sergilemekteydi.

²⁸ Civelek, a.g.e., s.52.

²⁹ Erdemol, konuya ilişkin İngilizce terimlerin de anlaşılmasını sağlamak için bu tanımlamanın İngiliz kambiyo senedi hukukunda yer alan şeklini okumanın forfaitingde kullanılan en önemli araç olan poliçenin anlaşılmasının forfaitingın anlaşılması açısından yararlı olacağı kanısındadır Bu nedenle bu tanıma yer verilmiştir. "A Bill of exchange (draft) is an unconditional order in writing addressed by one person (drawer) to another person (drawee), signed by the person giving it, requiring the person to whom it is addressed (drawee) to pay on demand, or at a fixed or determinable future time, a sum certain in money to, or the order of a specified person (payee) or to bearer". Erdemol, a.g.e., s.70.

bir araçtır.

Police düzenlemeye keşide etmek / çekmek denir. Buradan hareketle poliçeyi keşide edene 'drawer', borçlusuna da keşideci denmektedir. Yasa ve teamüllere göre poliçenin şekil şartları mevcut olup bu şartlardan birinin eksik olması halinde o belge poliçe niteliğini yitirir. Şekil şartları şunlardır³⁰:

- Şartsız ödeme ifadesi,
- Düzenlendiği dilde poliçe sözcüğünü içermesi,
- Kime ödeneceğinin belirtilmesi (genellikle keşidecinin kendisi veya bankası),
- Döviz cinsi ve tutarı,
- Keşide yeri ve tarihi,
- Keşidecinin adı/soyadı /unvanı ve imzası,
- Keşidelinin (borçlunun) adı/soyadı/unvanı/adresi
- Vade (ödemenin yapılacağı tarih)
 - Görüldüğünde ödemeli
 - Görüldüğünden belirli bir süre sonra
 - Keşide tarihinden belirli bir süre sonra
 - Konşimento tarihinden belirli bir süre sonra
 - Belirli bir tarihte
- Ülke yasa ve mevzuatlarına veya akreditif şartına göre konması gerekli kayıtlar.

Bazı ülkelerin kullanımında poliçeler birden fazla nüshalı olarak düzenlenir. Bu durum poliçe metninde 'First of Exchange, Second of Exchange' şeklinde gösterilir. Bu usul poliçe nüshalarından birinin postada kaybolması halinde diğerinin işleme alınması amacıyla kullanılır. Nüshalardan her biri aynı hükümdedir. Birinin ödenmesi diğerini hükümsüz kılar. Poliçeler ciro (endorsement) ile el değiştirebilir ve borçluları

³⁰ Erdemol, a.g.e., s.70.

tarafından kabul veya ödenmeme hallerinde protesto yolu ile kanuni kovuşturmayaya dayanarak sağlarlar. Söz konusu el değıştirebilme özelliği poliçenin iskonto yoluyla bir finansman aracı yapılmasına yol açar. Poliçeyi kabul eden veya ona aval veren gerçek veya tüzel kişinin kredi-değerliliğine göre ve bu kişinin riskini üstlenerek finans kuruluşları poliçeyi iskonto edebilirler. Anılan finansman aşamasından önce borç-alacak ilişkisinin poliçe üzerinde oluşması gerekir. Bunun için poliçeler önce mal veya hizmet satışını temsil eden vesaike birlikte banka veya finansman kuruluşlarına ibraz edilirler³¹. Poliçe örneği Şekil 1’de görüldüğü gibidir.

Şekil 1: Poliçe Örneği (Görüldüğünde Ödenecek)

Bank in Switzerland Credit ABZ-6033	
\$ 1,000.00 (U.S.)	New York, September 1, 19 --
At sight	Pay to the order of
Ourselves (A)	
One thousand and 00/100 - - - - -	Dollars
To: Morgan Guaranty Trust Company, N.Y. (C)	G. T. Tyler Company (B)
SPECIMEN	

Kaynak: Erdemol, a.g.e., s.73-74

³¹ Bu ibraz iki yolla gerçekleşir: 1) **Kabul kredili akreditif** (Acceptance L/C) altında:akreditif şartlarına ve akreditifin teyitli/teyitsiz olmasına göre vesaike eşlik eden poliçe, teyit bankası veya amir banka üzerine keşideli olarak ibraz edilir. Vesaike şartlara uygun ise ilgili banka poliçeyi kabul ederek keşideciye (akreditif lehdarına) iade eder. Keşideci elindeki banka kabullü poliçeyi ya vade sonuna kadar portföyünde saklar veya İskonto ettirir. Banka poliçeye kabul imzasını koyarken vadede ödeme taahhüdüne girdiğinden risk üstlenme açısından bakılırsa teyit bankasının kabulü amir bankanın riskini üstlenerek akreditifi teyit etmesinden doğan taahhüdüne dayanmakta, teyitsiz akreditifte amir bankanın kabulü ise akreditif amirinin riskini üstlenerek açtığı akreditiften doğan kendi taahhüdüne dayanmaktadır. 2) **Tahsil vesaike altında**; bu işlemde, ticari vesaike eşlik eden poliçe alıcı firma üzerine keşideli olarak ibraz edilir. Bankaya verilen talimatla malların mülkiyetini temsil eden vesaike alıcıya teslimi, poliçenin alıcı (keşideli/ borçlu) tarafından kabul edilmesi şartına bağlanır. Poliçenin keşidecisi olan satıcı, borçlunun kredi değeriğine göre sadece borçlunun kabulünü yeterli bulabilir ya da bulmayabilir. Poliçeyi kabul eden borçlu, finansman çevrelerinde çok iyi tanınıyorsa (çok uluslu şirketler gibi) bir sorun yoktur. Aksi halde poliçe lehdar İskonto olanağını bulamayacak ve vade sonuna kadar borçlunun riskini bizzat üstlenmek zorunda kalacaktır. Erdemol, a.g.e., s.71.

Şekil 2: Poliçe Örneği (Vadeli ve Banka Kabulü)

BANK OF LATINA		BILL OF EXCHANGE	
Date <u>August 2, 19XX</u> No. <u>D-413</u>			
Place of Drawing <u>San Francisco, California</u>	At <u>-----90 days-----</u> Sight Of This Bill Of Exchange		
Pay To The Order Of <u>World Traders Corporation</u>			
<u>TWENTY EIGHT THOUSAND, FIVE HUNDRED U.S. DOLLARS</u>		<u>U.S. DOLLARS</u>	
		<u>U.S. 28,500 00</u>	
Drawn under Merchant Bank of Busan, Busan, Korea			
Value Received And Charge To Account Of <u>Credit No. 465654 Bank of Latina Ref. No. E723116.</u>			
To <u>Bank of Latina</u>	<u>World Traders Corporation</u>		SPECIMEN
At <u>San Francisco, California</u>	<u>J.P. Jones Hushinger</u>		Drawer Authorized Signature

SECURITY PACIFIC NATIONAL BANK S	NO. <u>TKT61037</u>	<u>Tokyo, Japan</u> <small>(City & Bank)</small>	<u>October 4, 19, XX</u>
	AT <u>90 days</u>	SIGHT OF THIS	FIRST BILL OF EXCHANGE (SECOND UNPAID)
	PAY TO THE ORDER OF <u>The Commercial Bank, Ltd</u>	SPECIMEN	<u>\$ 7,690.20</u>
<u>Seven Thousand Six Hundred Ninety and 20/100----- DOLLARS (U.S.)</u>			
VALUE RECEIVED AND CHARGE TO ACCOUNT OF			
<u>XYZ, Inc. California, U.S.A. Drawn under Security Pacific National Bank</u>			
<u>Letter of Credit # 308590 dated September 22, 19xx</u>			
To <u>Security Pacific National Bank</u>			
<u>International Banking Group</u>			
<u>Los Angeles, California</u>	Managing Director <u>ABC CO., LTD</u>		

The transaction which gives rise to this instrument is the	
<u>IMPORTATION</u>	
of <u>PVC BLUE DISCHARGE HOSE</u>	
from <u>NAGOYA, JAPAN</u>	
to <u>LOS ANGELES, CALIFORNIA</u>	
No.	<u>\$ 7,690.20</u>
SPECIMEN	ACCEPTED
	<u>October 11, 19xx</u>
PAYABLE AT	
INTERNATIONAL BANKING GROUP	
SECURITY PACIFIC NATIONAL BANK	
LOS ANGELES, CALIFORNIA	
By _____	Authorized Signature

Kaynak: Erdemol, a.g.e., ss.74-75.

1.2.3.2 Senet (Bono)

Borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadinden ibaret kambiyo senedir. Ticari vesaik, satıcının düzenlediği poliçenin kabulü yerine alıcının borçlu sıfatıyla imzaladığı bono karşılığında alıcıya teslim edilir. Vadesinde hamili tarafından genellikle bankalar aracılığıyla borçlusuna ödeme için ibraz edilir. Ciro ile el değiştirebilir ve ödenmeme halinde protesto yoluyla kanuni işleme konulabilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir. Ancak forfaiting işleminin Söz konusu olduğunda Forfaiterler bonoyu tercih ederler³². Bonoların ödenmesi bankalarca garanti edilebilir, yani bonolara da aval verilebilir. Düzenleme açısından poliçeden farkı bononun borçlu tarafından düzenlenip imzalanmasıdır. İthalat mevzuatımızda sadece poliçenin kullanılmasına izin verilmektedir. Ancak özel izne bağlı dış kredilerde içinde bono kullanılması öngörülen kredi sözleşmeleri onaylandığında bononun kullanılması da onaylanmış olmaktadır. Senet örneği Şekil 1.C’de yer almaktadır.

Şekil 3.:Bono Örneği

(Space for guarantee) per aval	International PROMISSORY NOTE
 (place and date of issue) (currency and amount in figures)
	On (date) fixed
	for value received I/we (names of maker(s))
	promise to pay against this promissory note to the
	order of (name of beneficiary)
	the sum of (amount in letters)
	effective payment to be made in (type of currency) only.
	without deduction for and free of any tax, impost, levy or duty
	present or future of any nature under the laws of (country of maker(s)) or any political subdivision thereof or therein.
This promissory note is payable at (domicile) (signature of maker(s))	

Kaynak: Erdemol, a.g.e., s.73-74

Forfaiting işlemine tabi tutulan borç-alacak ilişkilerinin şekil çoğunluğu poliçe ve senetlerden oluşur. Bunun nedeni öncelikle anılan borç araçlarının orta çağdan beri kullanılmaları sonucu tanınmış ve kabul edilmiş şekiller olmalarında yatar. Bu kağıtlarla işlem yapmanın büyük tecrübesi taraflara basit ve hızlı ilişkilerin rahatlığını getirir. Borcun toplamı çeşitli sayıda poliçe veya bonolara taksit biçiminde yayılabilir³³. Hem poliçe hem de senet yüzyıllardır, kullanılmakta olan önemli finansal araçlardır. Ticarete

³² Erdemol, a.g.e., s.71.

³³ Örneğin, beş yıl vadeli bir borç eşit tutarlardaki 10 poliçe veya senede bağlanabilir.

kullanımlarının uzun zamandan beri olması ve piyasalarda bilinen pratik araçlar olmaları yüzünden hem bankalarca hem de taraflarca tüm özellikleriyle bilinmektedir. Bu bilinme ve tanınma da senet ve poliçeye kolayca transfer olabilme işlevi katmaktadır³⁴.

Forfaiting işleminde kullanılan ve Şekil 1, 2 ve 3’de gösterilen poliçe, senet ve banka kabulü gibi belge örnekleri yapılan işlemlerin uluslararası olması nedeniyle genellikle İngilizce ve Almanca düzenlenmektedir. Bu nedenle belgelerin Türkçe karşılıkları yer almamaktadır.

1.2.3.3 Diğer Alacak Belgeleri

Daha az görülen diğer ödeme araçları arasında vadeli akreditifler ve banka güvence mektuplarıdır. Lehdarları tarafından bu araçların Forfaitere temlik karşılığında alacakların iskonto edilmesi mümkündür. Ancak söz konusu araçların el değiştirmedeki sınırlılıkları, borcun tamamının tek vadeye bağlı olması ve hukuki zorluklarla belirsizlikler onları çekici olmaktan uzaklaştırır³⁵. Aslında bu tür yükümlülüklerde forfait edilebilir ancak pratik değildirler.

Forfaiting işleminde poliçe ve senetin diğer ödeme araçlarına olan üstünlüğü temelde 2 nedene dayanır. Bunlar; forfaiting işleminin iki temel unsuru ve avantajı olan öncelikle işlemde hız ve belgelerin basitliği kuralıdır. Diğer iki araç, poliçe ve senet gibi aynı kolaylıkları sağlayamamaktadırlar.

Ödeme aracı olarak pratik olmayan Defter Alacağı ve Gayri Kabulü Rücu forfaiter açısından bakıldığında bazı sakıncalar içermektedir; forfaiter orta vadeli finansman sağladığından, borcu belgeleyen araç ne olursa olsun mal ya da ödemenin dönemler itibarı ile muhtemelen 6 aylık taksitlerle (tercih edilen ödeme planı yılda iki kez yani 6 ayda bir ödeme yapılması şeklindedir) yapılmasında ısrar etmesindedir. Forfaiterin bu talebinin gerekçesi ise borçlunun ya da garantörün, ödemenin büyüklüğünden kaynaklanan bir şoka maruz kalmaksızın, ödemeyi yapabilmesinin

³⁴ Poliçe ve ticari senetlerin yaygın olarak kullanılması belki de bu özelliklerinin yanında, 1930 yılında toplanan Cenevre konferansım imzalayan ülkeler tarafından kabul edilen, uluslararası ticari senetler anlaşmasının getirmiş olduğu yasal çerçevedir. Bu anlaşma ülkelerin mevcut kanunlarına adapte edilmiş bir uygulama çerçevesi getirmektedir. Anlaşmaya bütün ülkeler taraf olmamakla birlikte, dünya ticaretinde söz sahibi bütün ülkeler ve bu ülkelerin ticaret ortakları bu anlaşmaya uymaktadırlar.

³⁵ Erdemoğ, a.g.e., s.75.

sağlanmasıdır. Ayrıca bu yöntem işlemde söz konusu orta vadeli kredinin ortalama ömrünü dolayısı ile forfaiteerin riskini azaltacaktır.

1.2.4 İşleme Konu Olan Para Birimi

Dışsattımın finansmanında kullanılan forfaiting tekniği, tarafların anlaşmasına ve garanti-risk şartlarına bağlı olarak çok farklı para birimlerinde gerçekleştirilebilmektedir. Ancak forfaiting işlemine ilişkin varolan yanlış bir düşünce, işleme konu olan ödemelerin uluslararası para ve mal piyasalarına hakim 3-4 güçlü para biriminde yapıldığının sanılmasıdır. Yani işlemlerin ya ABD doları, ya Alman Markı ya da İsviçre Frangı ile yapıldığının sanılmasıdır. Gerçekleştirilen işlemlerin büyük çoğunluğunda bu üç paranın kullanılıyor olması bu kanıyı destekler niteliktedir. Ancak son yıllarda Japon Yeni, Hollanda Guldeni, Sterlin ve İsveç Kronu birimli işlemlere forfaiting pazarında sıkça rastlanmaktadır³⁶. Dışsattımın finansmanında kullanılan forfaiting işlemlerinde bu para birimlerinin ağırlıklı olmasının nedenlerinden biri ve en önemlisi forfaitingin tarihsel süreç içinde gelişim gösterdiği yerde kullanılan para birimleri olmasıdır. Bir diğer nedeni de uluslararası para ve mal piyasalarında bu para birimlerine duyulan güvendir. Ancak tarafların alacağı riskler dengelendikten sonra forfaiting işleminin bir diğer para biriminden yapılmasına engel değildir.

Özellikle 1985'den sonrası (Asya ülkelerinin kalkınma ve dünya ticaretinde artan paylarına bağlı olarak) bu açıdan oldukça ilginç bir yıl olmuş Malezya Ringiti, Avustralya ve Kanada Doları ile İspanyol Pesetası birimli işlemlerin ve özellikle de Euro'ya bağlı forfaiting işlemlerinin ağırlıkta olduğu görülmüştür³⁷. Avrupa Birliği'nin tek para sistemine geçmesiyle birlikte Amerikan Doları karşısında Euro'nun ve diğer para birimlerinin, kullanımını arttırmaktadır. Aslında forfaiting orta vadeli döviz pazarının bulunduğu her para birimi için mümkündür. Önemli olan üzerinde anlaşılan para biriminin konvertibl olması yani, kullanılacak paranın ülke sınırları dışına kolayca çıkarılabilecek ve kolayca alınıp satılacak bir para birimi olmasıdır. Buna rağmen ileri sürülen bu ön şartlara tam olarak uymayan para birimleri için bile 12-18 aylık daha

³⁶ Civelek, a.g.e., s.83

³⁷ Ferguson, "Forfaiters...", a.g.e., s.48. Senetlerin para cinsi ödeme yerinin parasından farklı ise senetlerin üzerine 'effective' uyarısının konması usuldendir. Bunun anlamı ödemenin mutlaka senette kayıtlı para cinsi üzerinden yapılması gerektiğinin resmen belirtilmesidir. Dolayısıyla ülkeler arasında serbestçe transfer edilebilen para cinslerinden işlem yapmak asıldır.

kısa süreler için finansman söz konusu olabilmektedir.

1.2.5 İşlemlerde Kullanılan Güvence Biçimleri ve Teknik Ayrıntılar

Forfaiter, satın alacağı bono veya poliçenin bir bankanın aval veya garantisi biçiminde güvence altına alınmasını ister. Garantör banka alıcının / borçlunun ülkesindeki uluslararası işlem yapan ve Forfaiter tarafından tanınan bir banka olmalıdır. Bu anlamda güvence sadece Forfaiterin riskini azaltma açısından değil, aynı zamanda senedin ikincil piyasada tekrar iskonto edilmesi yönünden de önemlidir. Garanti ve aval özde eşdeğerli olup ikisi de borçlunun ödeme yapmaması halinde belirli bir meblağın belirli bir vadede ödeneceği yolundaki basit biçimli ödeme taahhütleridir. Öte yandan özellikle Alman forfaiting piyasalarında kullanılmakta olan Bürgschaft'da kullanılmaktadır. Sırasıyla forfaiting işleminin gerektirdiği bu üç güvence biçimleri açıklanacaktır³⁸.

1.2.5.1 Aval

Forfaiting işleminin en önemli özelliklerinden birisi ödeme araçlarının satıcıya yani dışsatımcıya geri dönüş olmaksızın satın alınması olduğundan forfaiter ödemenin yapılmaması riskini tamamen üstlenmektedir. Borçlunun birinci sınıf bir şirket ya da ödeme konusunda herhangi bir kuşkuya yer bırakmayacak ödeme kapasitesinde bir şirket olmayışı durumu dışında forfaiter borç için bir güvence arayacaktır. Aranılan bu güvence ya aval ya da vazgeçilmesi mümkün olmayan forfaiter tarafından kabul edilebilecek bir banka ya da devlet kuruluşu garantisi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu forfaiterin işlemdeki tek güvencesi olduğu için aval ya da garanti forfaiting işleminin "olmazsa olmaz" koşulu olmaktadır. Aval ya da garantinin, forfaiterin riskini azaltmak yanında söz konusu ödeme araçlarının ikincil piyasada satılabilmesi için hayati önemi vardır. Aval ya da banka garantisi söz konusu olduğunda, aval ya da garanti veren bankanın dışsatımcının ülkesinde yerleşik bir uluslararası banka olması şartı genellikle aranmaktadır. Bunun yanında Kıyı Bankaları (Off. Shore Banks) da bu amaçla kullanılabilir. Burada önemli olan dışsatımcının kredibilitelerini değerlendirebilecek güçlü bir bankanın varlığıdır.

Aval, aval verenin bizzat borçlu gibi görüldüğü ve vadede ödemenin

³⁸ Erdemol, a.g.e., ss.78-81.

dönülemez ve şartsız biçimde garanti edildiği uluslararası bir uygulamadır. Bu nedenle en makbul bir güvence biçimidir. Aval veren bankanın avalini ilgili kambiyo senedine koyması (poliçe ise borçlu için aval verdiğini ekleyerek) basit ve açık bir kefalet unsurunu oluşturur ve forfaiting için geçerlidir. Aval kavramı kıta Avrupa'sında Code Napoleon'a dayalı olup Anglosakson kanunlarının geçerli olduğu ülkelerde hukuken tanınmamaktadır. Londra gibi Forfaiting piyasası olan bir yerde bu gerçek ilginç olmaktadır. Ancak İngiliz Kambiyo Senetleri Kanunu'nun 56. Bölümüne göre "*Keşideci veya ciranta dışındaki bir kişinin bir senedi imzalaması onu bir ciranta gibi müteakip hamillere karşı sorumlu tutar*".

1.2.5.2 Garanti Mektubu

İşleme ait bütün şartlardan bahisle ödeme taahhüdünün ayrı bir belge üzerinde garantörce imzalanması garanti mektubunu oluşturur. Sadece toplam meblağın değil, varsa taksit tutarlarının ve vade tarihlerinin yazılması da gerekir. Çünkü iskonto değeri onlar üzerinden hesaplanacaktır. Ayrıca garanti mektubunun devir ve temlikini yasaklayan bir şart bulunmamalı ve garanti ait olduğu işlemde soyutlanmış olmalıdır. Garantide dışalım işlemine sadece referans kabilinden değinilebilir.

Bazı garantiler ihracatçının yükümlülüklerini yerine getirmesi üzerine geçerlilik kazanacak şekilde düzenlenir. Bu durumda forfaiter ya dönülemez ve şartsız garanti üzerinde ısrarlı olur veya şartlı garantiyi sözleşmenin yerine getirilmesini müteakip garantörün şartsız olarak beyan etmesi üzerine satın alır. En doğru yol garantörün sözleşmenin yerine getirildiğinden emin olduktan sonra şartsız garanti vermesidir. Bununla birlikte, garanti ya da aval şeklinde verilen bu tür güvencelerle banka yapılmayan ödemelerin belli bir bölümünü hem güvence altına almakta hem de gerektiğinde forfaiterin elindeki ödeme araçlarının pazarlanması kolaylaşmaktadır³⁹.

1.2.5.3 Bürgschaft

Alman hukukunda kullanılan Bürgschaft (güvence, kefalet) kavramı ise garanti edilen borcun dayandığı sözleşmenin geçerliliğine bağlıdır. Yani bir forfaiter senetteki Bürgschaft'ı kabul etmek için onu veren bankadan sözleşmenin yerine getirildiğinin, malların teslim edildiğinin, herhangi bir karşı hak iddiasının ve meblağ ile vadede

³⁹ Turhan Tümay, *Dış Ticarete Banka Tekniği*, İş Bankası Yayınları, İstanbul:1987, s.135.

değişiklik olmadığının teyidini istemelidir. Bu nedenle Bürgschaft aval gibi yalın ve şartsız bir garanti olarak görülmez. Onun yerine açıkça garanti ifadesi aranır.

1.2.5.4 Vadeli Akreditif

Forfaiter için en geçerli araçlar poliçe, bono ve devredilebilir garanti mektubu olmakla beraber, forfaiter uygun gördüğü takdirde bir vadeli akreditifi de temlik yoluyla satın alabilir. Vadeli akreditif, bilindiği üzere akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazı üzerine ibraz tarihinden veya taşıma belgesinin tarihinden belirli bir süre sonra akreditif bedelinin amir banka veya teyit bankası tarafından ödeneceği taahhüdünü içeren bir ödeme aracıdır⁴⁰.

Akreditif lehdarı satıcı, akreditifi kullanmakla alıcısına belirli bir süre için kredi kullandırmış olmakta, malları sevk ettiği halde mal bedelini akreditifte öngörülen sürenin (örneğin 180 gün) bitiminde tahsil etmeyi kabul etmektedir. Anılan süreye ait faizi ise mal bedeline ilave etmekte veya vade sonunda mal bedeline ek olarak vade sonunda ayrıca tahsil etmektedir. Faiz ödeme şartı akreditif şartlarından biri olmaktadır. Bu anlamda akreditif bedelinin belirli bir süre sonunda ödeneceğinin akreditif tahtında bir bankaca kabul edilmesi avallı senet ve garanti mektubu gibi forfaiterin aradığı diğer güvencelerle aynı niteliği taşımaktadır.

Forfaiteri ilgilendiren husus akreditifin bono ve poliçe gibi kolayca el değiştirebilen (ciro edilebilen) bir araç olmaması nedeniyle kendisine usulüne uygun biçimde devir ve temlik edildiğinden emin olmasıdır. Akreditifin forfaitere temliki akreditifin açılmış bulunduğu ihbar/teyit bankasınca yapılır. İhbar/teyit bankası bu alacak hakkını forfaitere temlik ederken amir bankaya da gerekli bilgiyi vermek suretiyle ödeme vadesinde ödemeyi forfaitere yapmasını amir bankadan talep eder⁴¹.

1.2.5.5 İskonto

İskonto, yani senedin vade sonuna kadar geçecek gün sayısı ve belirlenmiş faiz oranı üzerinden hesaplanan faiz tutarının senet tutarından düşülerek kalan meblağın

⁴⁰ Akgüç, Finansal..., a.g.e., ss.587-588.

⁴¹ Vadeli akreditiflerin forfaitere satılmasının iki amacı vardır; birincisi akreditif lehdarı ödeme vadesi sonuna kadar beklemek istemediğinden akreditifi finanse (iskonto) edecek bir forfaiter bulur ve ihbar bankasına temlik talimatı verir, ikincisi ise akreditifi bizzat ihbar/teyit bankası finanse eder. Fakat ödeme vadesine kadar amir bankanın riskini taşımak istemediğinden kendi adına forfaitere temlik ederek akreditifi elinden çıkarır. Akgüç, Finansal..., a.g.e., ss.587-588.

lehdara ödenmesi işleminin senedin forfaitere ibrazı anında yapılacağı doğaldır. İskonto faiz oranının senedin lehdarı ile Forfaiter arasında saptanması iki şekilde yapılır. Birincisinde satıcı/lehdar hizmet veya mal satışını gerçekleştirmeden önce, ikincisinde ise hizmet veya mal satışını gerçekleştirip senetleri eline geçirdikten sonra, ilk yöntem hiç kuşkusuz daha güvencelidir. Çünkü satıcı satışını gerçekleştirirken eline geçecek senetlerin iskonto edileceğinden ve iskonto maliyetinin ne olacağından emindir, ikincisinde ise bu güvence yoktur. Satıcı borçlunun bulunduğu ülkenin forfaiting piyasası için geçerli bir risk olduğunu varsayarak forfaiterle ön bağlantı yapmamış, satış anında o ülke için uygulanmakta olan iskonto faiz oranını ve taahhüt komisyonunu göz önünde bulundurarak satış bedelini belirlemiştir. Bu durumda ilkindeki güvence yoktur. Çünkü satıcı elindeki senetleri iskonto ettirmek için belirli bir forfaiterden söz almış değildir. İskontoyu en iyi faiz oranıyla yapacak forfaiteri veya bankayı aramak durumundadır. İskonto oranının forfaiter ile dışsatımcı arasında önceden belirlenmesi durumunda dışsatımcının dışsalımcıdan alacağı senet ya da poliçelerin tutarına iskonto faizini de eklemek mümkün olmaktadır. Böylece dışsatımcı için kredili dışsatımın maliyet açısından da peşin dışsatımdan farkı kalmamaktadır⁴². Bu arada borçlu ülkenin riskinde olabilecek bir kötüleşme sonucu senetleri iskonto ettirememesi riskiyle yüz yüzedir. Olası riski bizzat kendisi taşımaktadır. İskonto olanağını bulsa bile faiz oranı umduğu gibi olmayabilir⁴³.

Forfaiting işleminde iskontolama dışsatımın bu yolla finansmanında en belirgin ve önemli özelliktir. Forfaiting işlemine ilişkin ayrıntılar tamamlandıktan sonra forfaiter senetleri dışsatımcıdan teslim alarak iskontolanmış senet bedelini dışsatımcıya öder. Forfaiting işleminde izlenen yol bilinen iskonto işleminden farklı olmayıp oldukça açık ve basittir. Forfaiter çeşitli iskontolama metotlarından birisini kullanmak sureti ile iskonto tutarını ya da iskontolanmış senet bedelini belirler, iskontolama işleminde, başlangıçta forfaiter ile dışsatımcının üzerinde anlaştıkları iskonto oranı temel alınır⁴⁴.

⁴² Tümay, a.g.e., s.232.

⁴³ Erdemol, a.g.e., ss.76-77.

⁴⁴ İskonto oranlarının hesaplanması ve kullanılan yöntemlere ilişkin olarak ikinci bölümde maliyetler başlığı altında bilgi verilecektir.

1.2.5.6 Gayri Kabulü Rücu (Geri Dönülmez) Akreditif⁴⁵

Forfaiting işleminin bir kuralı olarak poliçe ve bonoların lehdarları forfaitere satacakları bu kağıtları 'without recourse' kaydını içeren bir ciro koyarak devrederler. Bundan amaçlanan husus alacağını iskonto ettirerek tahsil eden satıcının aynı anda politik, transfer ve ticari risklerden kurtulmasıdır. Fakat rücu etmeme kaydı yönünden poliçe ile bono arasında hukuken bir fark bulunmaktadır. Ticari senetlere ilişkin Cenevre anlaşmasında belirlenen kurallara göre poliçe keşidecisinin, poliçenin ödenmemesi sorumluluğundan kendisini serbest kılması yolunda poliçeye koyacağı herhangi bir not yazılmamış olarak kabul edilmektedir. Yani poliçeyi düzenleyip imzalayan alacaklı poliçeye ne kayıt koyarsa koysun her zaman sorumlu kalmaktadır. Öte yandan bonoyu bu kayıtla ciro eden lehdar herhangi bir sorumluluktan kesinlikle kurtulmaktadır.

Poliçe lehdarı keşideci/satıcı açısından dezavantaj olarak gözüken bu hukuki sorun borçlunun poliçe tutarını ödememesi halinde ne gibi bir sorun getirebilir? Forfaiter söz konusu kuraldan yararlanarak keşideciye rücu edebilir. Bu nedenle Forfaiting işlemine başvuran satıcılar muteber Forfaiting şirketlerini tercih ederek rücu etmeme şartının gerçekten uygulanacağından emin olmak isterler. Bu hususun yazıya dökülerek forfaiterin keşideciye rücu etmeyeceğini taahhüt etmesi de usuldendir. Ancak bu durum keşidecinin bizzat kendi yükümlülüklerini yerine getirmiş olmasına bağlıdır. Yani keşideci poliçeyi geri dönülmez satarken borçludan ve garantöründen kaynaklanacak risklerden kurtulmuş olmakla birlikte bizzat kendinden kaynaklanacak risklerin sorumlusu olarak kalmaya devam etmektedir. Örneğin keşideci ticari sözleşmeye tamamen uymamışsa, malları eksik veya yanlış sevk etmişse geçersiz bir poliçe satmış olacağından geri dönülmez koşulu da geçersiz olur ve keşideciye rücu edilebilir. Asıl olan geçerli bir borç akdini temsil eden geçerli bir poliçenin geçerli bir şekilde garanti edilmiş olarak satılmasıdır

1.2.6 Forfaiting İşlemi ve İkincil Piyasalar

Forfaiter, forfaiting işlemine konu olan senetleri satın almakla bir yatırım gerçekleştirmektedir. İşlemin özelliklerinden dolayı, bu yatırım orta vadeli bir yatırımdır. Forfaiter elindeki kaynakları bu kadar uzun süre bu yatırıma bağlamak

⁴⁵ Erdemol, a.g.e., s.78.

istemediği takdirde, elindeki senetleri kendi yerine geçmek isteyen bir yatırımcıya satmak üzere harekete geçecektir. İŖte bu Ŗekilde hareket eden forfajterler ve yatırımcılar, ikincil forfajting pazarını oluŖturmaktadırlar.

DıŖsatımcıdan senetleri satın alan forfajter, birincil forfajter olarak tanımlanmaktadır. Forfajter, ikincil pazarda elindeki bir seri ticari senet ya da poliçenin hepsini ya da bir kısmını elden çıkarabilmektedir; yani aynı iŖleme ait bir seri ticari senet ya da poliçe, ikincil pazarda deđiŖik yatırımcıların eline geçebilmektedir. İkinicil pazar, günümüzde özellikle Londra'da oldukça geliŖmiŖtir. Birincil pazarlar ikincil pazarlardan ayrılamazlar. Çünkü birincil pazarda iŖlem yapan forfajterler aynı zamanda ikincil pazarda da iŖlem yapmaktadırlar. Yani hem birincil pazardaki elde ettiği varlıkları satmakta, diğer yandan da ikincil piyasada satılan aktifleri portföyüne katmaktadır. Üstelik günümüzde sadece ikincil piyasaya yönelik olarak alıŖan ve sadece bu iŖlemlerden kar sağlayan forfajterler da mevcuttur. İkinicil piyasada sadece kurumsal yatırımcı ve forfajter kuruluŖları değil aynı zamanda bireylerde yer alabilmektedir. İkinicil piyasaların en önemli özelliği gizlilik ilkesidir. Bu dıŖsatımcının piyasadaki saygınlığı ile iliŖkilidir. Çünkü pek çok dıŖsatımcı dıŖ kaynağa gereksinimi olduğunun bilinmesinin mŖterileri ile olan iliŖkileri açısından iyi karŖılamamaktadırlar.

İkinicil piyasalarda kendine ait senetlerin satılması konusunda dıŖsatımcılar duyarlı davranacaklardır. Hatta bazı durumlarda dıŖsatımcının bankası elindeki mŖterisini genelde forfajterin bağlı bulunduğu bankaya kaptırmamak için yapılan szleŖmelere bu konuda katı hükümler bile koydurabilmektedir. Bu nedenden ki ikincil piyasalarda alıcı-satıcı arasında güvenin sağlanması ve korunması ivedilik taŖımaktadır.

1.3 FORFAITING İŖLEMİNDE SÜREÇ

DıŖsatımın finansmanında kullanılmasına karar verilen bir forfajting iŖleminde öncelikle tarafların belirlenmesi ve bu erevde iŖlem sürecinin nasıl iŖlediđi açıklanabilir.

Bilindiği gibi, forfajting, dıŖsatımcıların dıŖalımcılara kredili olarak sattıkları mal bedelleri ile ilgili alacaklarını, kendilerine rücu hakkı olmaksızın nc Ŗahıslara satmalarıdır. Tarafların belirlenmesinden sonra, kısaca forfajting süreci, dıŖsatımcının forfajterden finansman talebi ile baŖlar ve forfajterin dıŖalımcıdan senet bedelini tahsili

ile biter. Forfaiting sürecinin⁴⁶

Birinci aşamada,

- Dışsatımcı ile alıcı arasında satış sözleşmesi yapılır.

İkinci aşamada,

- Forfaiter, değerlendirme yapabilmek için dışsatımcıdan, bazı bilgi ve belgeler ister.

Söz konusu bilgi ve belgeler

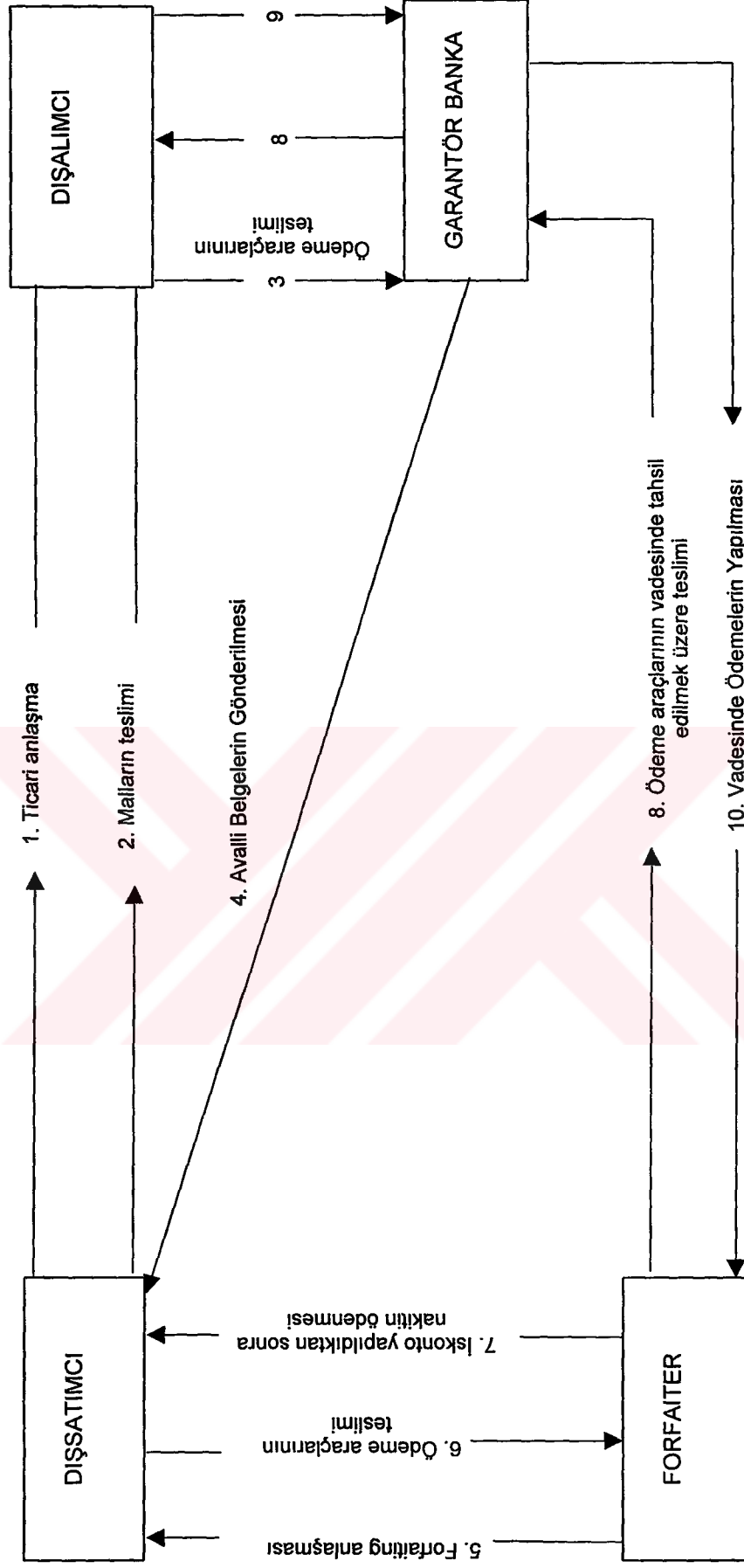
- Talep edilen kredinin tutarı,
- Vadesi,
- Döviz cinsi,
- Dışalıcının adı, adresi ve bulunduğu ülke,
- Alacakların şekli,
- Teminat türü,
- Teminatı verecek olan bankanın adı, bulunduğu ülke
- Senetlerin tutarları, vadeleri, ödenecekleri yer,
- Dışsatımı yapılan malların cins ve miktarı,
- Sevk evraklarının teslim tarihi ve gerekli görülen diğer belgelerdir.

Bir forfaiting işlemi her biri çok kısa zaman alan safhalardan oluşur. Bu bilgi ve belgelerin elde edilmesinden sonra, forfaiter ile dışsatımcı arasında sözleşme imzalanır. Bu sözleşmede, forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto oranı ve taahhüt komisyon oranı gösterilir. Forfaiter, bir taahhüt mektubu gönderir. Mektupta bütün hususları belirtir. Böylece, forfaiting işleminin tüm şartları taahhüt mektubunda gösterilmiş olur. dışsatımcı dışalımcıya krediyle mal satmakta ve ondan poliçe veya bono almaktadır. Finansman gereksinimi olan dışsatımcı, bono veya poliçeyi bankaya götürerek, belli bir değer üzerinden iskonto ettirebilir. Forfaiting işleminin çalışması Şekil 4 ile gösterilebilir⁴⁷.

⁴⁶ Ceylan, a.g.e., ss.34-35.

⁴⁷ Ceylan, a.g.e., s35.

Şekil 4: Forfaiting İşleminin İşleyişi



Kaynak: Ceylan, a.g.e, s.35, Şekil 3 ve Erdemol, a.g.e., s.117, Şekil 2.3 ve diğer yasal düzenlemeler.

Forfaiting işleminde, dışalımının ödemedede kullandığı ticari senetler, bono ve poliçelerdir. Bono ve poliçelere, dışalımının bankası tarafından genellikle aval verilmektedir. Dışalımının tanınmaması durumunda, forfaiter, aval verilmiş bono ve poliçeleri tercih etmektedir. Forfaiting işleminde en çok kullanılan paralar, ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı'dır. Bu durum aynı zamanda ikincil forfait piyasasının gelişmesinin de yolunu açar⁴⁷ Böylece forfaiting işlemi, dışsatımcı veya dışalımçı tarafından başlatılabilir. Forfaiter, kendisine ilk başvurulduğunda, forfaiting işleminin finansal destekli mi yoksa ticaret destekli mi olduğunu belirler. Daha sonra, forfaiter ülkeyi, garantörü, dışsatımcıyı, dışalımçıyı kredi değerliliği yönünden değerlendirir.

Açıklanan ön şartların yerine getirilmesinden sonra, yani kredi değerliliğinin incelenmesinden sonra forfaiting süreci üç aşamada gerçekleşir. Birinci aşamada, dışsatımcı ve dışalımçı arasında bir ticari anlaşma yapılarak fiyat ve ödeme planı belirlenir. Bunun ardından dışalımçı firma, malları teslim almakta, bunun karşılığında banka garantisi de sağladıktan sonra borç senetlerini bankası aracılığıyla dışsatımcıya iletmektedir. İkinci aşamada, dışsatımcı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla bir forfaiter ile belli bir iskonto üzerinden anlaşmaya varacaktır. Alacak belgelerinin dışsatımcı tarafından forfaitere verilmesi ve bunların karşılığında gerekli iskontolar yapıldıktan sonra, alacağın dışsatımcıya nakden ödenmesiyle, dışsatımcının bu alış veriş ile ilgili tüm sorumlulukları sona ermektedir. Üçüncü aşamada, forfaiter elindeki ödeme araçlarının vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya iletebileceği gibi, başka bir forfaitere de devredebilir. Forfaiter elindeki bu belgeleri gayri kabulü rücu olarak başka bir forfaitere sattığı anda ikincil piyasa oluşmuş olmaktadır. Forfait kağıtlarında özellikle Londra'da çok aktiftir. Forfaiterlerin çoğu hem birincil hem de ikincil piyasalarda faaliyet göstermektedirler. Sonuçta ikincil forfaiter vadede borçludan dışsatım bedelini tahsil edecektir.

Bir forfaiting işlemini kısaca şu şekilde özetlemek mümkündür.

- Dışsatımcı ile dışalımçı arasında malların alım satımına ilişkin ticari anlaşma gerçekleştirilir, ödeme koşulları ve diğer şartlar belirlenir.

⁴⁷ İlker Parasız, "Leasing, Factoring, Forfaiting ve Karşılıklı Ticaret", *Tekstil ve Makine Dergisi*, Yıl:4, Sayı:19, Bursa:1993, s.26.

- Ticari anlaşma da belirlendiği gibi mallar dışalımçıya sevk edilir.
- Malların sevkıyatından sonra dışsatımcı tarafından düzenlenen poliçe ya da dışalımçı tarafından düzenlenen ticari senet garantör bankaya garanti ya da aval için gönderilir. Aval veya garanti verilmiş poliçe ya da ticari senetler dışsatımcıya ulaştırılır.
- Dışsatımcı elindeki aval verilmiş poliçe ya da garanti verilmiş senetlerle forfaitere baş vurarak senetleri iskonto ettirmek üzere forfaiting sözleşmesini imzalar, (dışsatımcının forfaiting kuruluşu ile ilişkiye geçmesi ticari anlaşma henüz imzalanmadan ya da malların sevkıyatı yapılmadan gerçekleşebilir; uygulamada sevkıyat öncesi ya da anlaşma safhasında forfaiter ile ilişkiye geçmek genellikle rastlanan işlem türüdür)
- Dışsatımcı sözleşmede belirlenen hükümlere uygun olarak aval ya da garanti verilmiş senetleri forfaitere iskonto edilmek üzere verir.
- Forfaiter senetlerin nominal değerinden iskonto tutarını ve diğer giderleri düşerek dışsatımcıya ödeme yapar.
- Vade tarihinde, vadesi gelen senet ya da poliçe için ödeme yapılması garantör bankaya hatırlatılır,
- Vadesi gelen senetler için tahsilat yapılır.

Bir forfaiting işleminin gerçekleşmesi Şekil 1.1'de de anlatıldığı üzere özetlenebilir. Dışsatımcının forfaiterden finansman istemi ile başlayan forfaiting işlemi, forfaiterin dışalımçıdan ya da garantör-aval banka/kuruluştan senet ve/veya poliçe bedelini tahsil etmesiyle biter. Ancak bu sürecin,

- Dışsatımcı tarafından teklif verilmesi.
- Teklifin forfaiter tarafından değerlendirilmesi ve standart soru listesinin dışsatımcıya gönderilmesi
- Yanıtların incelenmesi ve Kredi Analizi
- Kotasyon verilmesi, Opsiyon ve taahhüt süreleri
- Ödeme araçları ve diğer belgelerin hazırlanması
- Ödeme araçlarının forfaitere teslimi

- İnzaların kontrolü
- Dışsatımcıya ödeme yapılması
- Geri ödeme süreci ve sorunlar

gibi detaylarının incelenmesi forfaiting işleminin anlaşılması açısından yararlı olacaktır.

1.3.1 Teklifin Verilmesi

Forfaiting işleminin ortaya çıkışını hazırlayan en temel iki unsur uluslararası mal alım satımına neden olan bir dışalımçı ve bir dışsatımcının varlığıdır. Ayrıca dışalımçı ya da dışsatımcının kendilerinin ya da birlikte çalıştıkları bankalarının kotasyon için başvurdukları bir forfaiteerin varlığı da işlemin gerçekleşmesi için gerekli üçüncü temel unsuru oluşturmaktadır. Forfaiteer için kendisine kotasyon için başvuran bankanın işleme aracılık mı ettiği yoksa işlemde bir taraf olarak mı yer aldığı önem taşıyan bir nokta oluşturmaktadır.

Bir forfaiteere yapılacak başvuru muhtemelen dışsatımcı ya da dışsatımcının bankası tarafından yapılacaktır. Başvurunun dışsatımcı tarafından yapılması olağandır. Çünkü iskonto edilecek alacak hakkı ya dışsatımcının dışalımçı üzerine çektiği poliçe ya da dışalımçı tarafından düzenlenmiş olan ticari senet ile belgelenmiştir. Bu durum bir dış satım işleminde forfaiteerin devreye olabildiğince erken bir aşamada girmesinin ne denli önem taşıdığını açıklayabilir. Çünkü bir dış ticaret işleminin forfaiting ile finanse edilip edilemeyeceği, forfaiteer tarafından finansman talep eden tarafa işlem ile ilgili bilgiler işlem gerçekleşmeden verildiğinde bildirilebilir. Ayrıca forfaiteerin ticari dokümanlarda ne gibi standartlar aradığı, hangi büyüklükte senetleri kabul edebileceği, dışalımçıya aval veren bankanın kabul edilip edilmeyeceği işlem öncesi aşamada forfaiteer tarafından dışsatımcıya bildirilebilir.

Forfaiteerin işlem öncesi aldığı bilgilerle dışsatımcıya kota edeceği maliyetler dışsatımcıya kendisini fiyat açısından ayarlamak, fatura fiyatını finansman maliyetini de içerecek şekilde hesaplamak ve dışalımçıya kesin bir fiyat vermek olanağı sağlar. Bu aşamada forfaiting kuruluşu ile iletişim kurmayan bir dışsatımcının, finanslama maliyeti olarak hesapladığı ve fatura fiyatına eklediği marj çoğunlukla yetersiz kalabilir.

1.3.2 Verilen Teklifin Forfaiteer Tarafından Değerlendirilmesi

Teklif değerlendirilirken ilk dikkat edilecek olan dışsatımcıdan gelen teklifin

bir ticari işlem mi yoksa finansman sağlamaya yönelik ve ticari dayanağı olmayan bir işlem mi olduğunun forfaitece saptanmasıdır. Bu saptamaya uygun olarak seçilen işlem türü doğrultusunda yapılacak değerlendirme için işleme yönelik birtakım soruların sorulması ve cevaplarının alınarak değerlendirilmesi sürecinden geçilir.

Forfaiting işlemi için kendisine başvuru alan bir forfaitecinin sorduğu sorular ve aradığı yanıtlar aşağıdaki gibi sıralanabilir⁴⁸;

Finansman tutarı, para birimi ve süre ne olacaktır?: Finansman tutarı, para birimi ve süre forfaitecinin bu işlem için portföyünde yer olup olmadığını anlaması açısından önemlidir. Kuruluşun portföyü talep edilen para birimi tutar ya da süre açısından böyle bir işlemin kabulü için uygun olmayabilir.

Dışsatımcı kimdir ve hangi ülkede yerleşiktir?: Dışsatımcının kimliği finansmanın “dönüşü olmayan koşulu” altında sağlanmasına rağmen önem taşımaktadır. Çünkü forfaitecinin dışsatımcıya geri dönebileceği bazı ayrıcalıklı durumlar mevcuttur. Bu durumda dışsatımcının kredi değerliliği dürüst bir işletme olup olmadığı önem kazanmaktadır. Dışsatım işleminin önceden belirlenen standart ve kurallar içinde yapılıp yapılmadığı, ya da yapılıp yapılmayacağı açısından dışsatımcının kredi değerliliği önem taşımaktadır. Ayrıca forfaiting kuruluşu senetlerin cirosunda imza yetkisi sahibi şirket yetkililerinin imzalarını da kontrol etmelidir.

Dışalımcı kimdir ve hangi ülkede yerleşiktir?: Dışalımcının kimliği ve hangi ülkede yerleşik olduğu forfaiting kuruluşunun hem dışalımcının kredi değerliliğini araştırması hem de ticari kağıtlarda hayati önem taşıyan yetkili imzaların kontrolü açısından çok önemlidir. Ayrıca ticari kağıtların, dışalımcının ülkesinin yasalarının onayladığı bir şekilde düzenlenip düzenlenmediğinin kontrolü için de dışalımcının kimliği yaşamsal önem taşımaktadır.

Garantör banka kimdir ve hangi ülkede yerleşiktir?: Forfaiting işleminde söz konusu tüm riskler senetlerin satın alınması, yani iskonto edilmesi ile forfaiting kuruluşu tarafından üstlenilmektedir. Bu durumda forfaitecinin için tek güvence aval ya da banka garantisi şeklindeki güvencedir. Bu güvenceyi veren kuruluşun forfaitecinin açısından kabul edilebilir olması şarttır.

İskonto edilecek alacak tutarı hangi tür belgelerden oluşmaktadır?: İskonto edilecek alacakların yasal şekli yani ticari senet mi, poliçe mi olduğu bu iki aracın farklı yasal özellikler taşımaları nedeni ile forfaiteer açısından önem taşımaktadır.

Dışalıcı tarafından sağlanan güvencenin türü nedir?: Dışalıcı tarafından sağlanan güvencenin türü, yani aval mı garanti mi olduğu forfaiteer için önceden bilinmesi gereken bir başka noktadır.

Senet ya da poliçelerin vade tarihleri ve tutarları nasıl olacaktır?: Senet ya da poliçelerin vade tarihleri ve miktarları forfaiteer açısından finansmanın sağlanıp sağlanmayacağına karar verilmesinde önem taşıyabilecektir.

Dışsatımı yapılan mal nedir?: Dışsatımı yapılan malın ne tür bir mal olduğu forfaiteing kuruluşu tarafından üzerinde durulan bir konudur, zira bazı finans kuruluşları saygınlıklarına gölge düşürmemek, kamu oyunda yıpranmamak düşüncesi ile silah ticareti v.b. ticari işlemler için finansman sağlamaktan kaçınırlar.

Mallar hangi tarihte teslim edilecektir?: Malların teslim tarihi muhtemelen finansman sağlanan tarihe yakın olacaktır. Forfaiteer bu tarih üzerinde dikkatle düşünecektir. Çünkü garantörün mallar teslim edilene kadar garanti ya da avaldan vazgeçebileceği kuşkusunu taşımaktadır.

Satın alınacak senetler forfaiteere ne zaman ulaşacaktır?: Forfaiteer senetler ile ilgili kontrolü senetleri eline geçirmeden yapamayacağı için senetlerin eline geçeceği zamanı öğrenmek isteyecektir. Ancak bazı durumlarda forfaiteer bazı çek inceler koyarak eline geçmemiş senetleri iskonto edebilmektedir.

Malların teslimi için hangi lisans izin ve yetki gerekmektedir?: Forfaiteer anlaşmanın performansını etkileyecek herhangi bir engelin olup olmadığını saptamak zorundadır. Bu nedenle dışsatımcının malları teslim edebilmesi için gerekli lisans ve yetkilerin mevcut olup olmadığını araştırır. Bu tür bir aksaklık hem gecikmeye dolayısı ile masrafa hem de ticari açıdan istenilmeyen bir durumla karşılaşılmasına neden olacaktır.

⁴⁸ Erdemol, a.g.e., ss.82-83., Ceylan, a.g.e., ss.36-37.

Senet bedelleri forfaiting kuruluşuna nerede ve ne şekilde ödenecektir?:

Ödemenin yapılacağı yer yani senet bedellerinin forfaitere ödeneceği yer transferlerin gecikebileceği olasılığı göz önüne alınarak değerlendirilir. Gerçekten de denizaşırı ülkelerden yapılan transferlerde meydana gelen gecikmelere sık sık rastlanmaktadır. Bunun yanında daha önemli bir sorun olarak ortaya çıkan ve forfaiterin kararını etkileyen bir başka nokta transferin yapılacağı ülkenin koşulları nedeni ile transferlerin dondurulması olasılığıdır.

Forfaiter standart soru listesindeki soruları dışsatımcıya yönelterek kuşku duyduğu noktaların aydınlanmasını sağlayacaktır. Bu soruların yer aldığı form teklifin forfaiting kuruluşu tarafından incelenmesinden hemen sonra dışsatımcıya gönderilecektir. Bu soruların forfaiter açısından taşıdığı önem oldukça fazladır. Forfaiting kuruluşu böyle bir işleme finansman sağlayarak işlemdeki tüm riskleri üstlenmiş olmaktadır.

1.3.3 Forfaiter Tarafından Kredi Riski Analizinin Yapılması

Forfaiter tarafından sorulan ve yanıtları alınan sorular listesi incelendikten sonra geriye en önemli kararın verilmesi yani işlemin yapılıp yapılamayacağına cevap verebilmesi için, kredi riskinin analiz edilmesi gerekmektedir. Forfaiting hizmeti genellikle banka ya da ona bağlı kuruluşlarca gerçekleştirildiğinden kredi analizi çok maliyetli ve uzun bir işlem olmamaktadır. Forfaiting işleminde kredi analizi yaparken dikkate alınması gereken temel dört risk bulunmakta, kredi risk analizi de bu bağlamda gerçekleştirilmektedir. Bunlar, ülke riski, garantör riski, müşteri riski ve dışalımçı riskinden oluşmaktadır.

Forfaiter bu temel riskleri değerlendirdikten sonra şu noktalar üzerinde duracaktır⁴⁹:

1. Ülke riski yönünden kayıtlarındaki güncel ülke limitlerinde boşluk var mıdır ?
2. Garantörün kredi-değerliliği konusunda kuskusu var mıdır?
3. Teklif edilen ticari işlem makul bir iş teklifi midir?

⁴⁹ Erdemol, a.g.e., ss.83-84.

4. Dışsatımcı ve dışalımıcının kredi-değerliliği, alanlarındaki uzmanlıkları ve yeterlilikleri hakkında elinde olumsuz bilgi var mıdır?
5. Senetleri kabul edilebilir bir fiyata satabilecek midir?

Banka garantisi ya da avalin taşıdığı önem ve verdiği güven yüzünden genellikle ayrıntılı bir kredi analizine dışalımıcı ve dışsatımcının ticari itibar ve kredi değerliliği konusunda duyulacak bir kuşku dışında gerek duyulmaz. Garantör de genellikle bir banka ya da bir devlet kuruluşu olduğundan hizmeti veren kuruluş iyi niyetini ortaya koymalıdır.

Sonuç olarak forfaiter anlaşma için kotasyon verip veremeyeceğini kısa bir süre içinde belirtmelidir. Karar sürecindeki bu sürat forfaiterlerin işlerinin önemli ve tipik bir özelliği olduğunu belirttikleri ve övündükleri bir noktadır. Gerçekten de forfaiting kuruluşu çoğu kez 24 saat gibi kısa bir süre içinde finansman sağlayıp sağlamayacağını, sağlayacaksa iskonto oranını müşterisine bildirebilmektedir. Bu aşamada forfaiter herhangi bir taahhütte bulunmadan işlemde uygulayacağı iskonto oranı hakkında görüşünü bildirir.

1.3.4 İskonto Oranının Bildirilmesi

Forfaiter standart soru listesindeki sorulara aldığı yanıt ve kredi analizinden sonra dışsatımcıya kotasyon verir, yani işlemde söz konusu iskonto oranını dışsatımcıya bildirir. Dışsatımcı kendisine bildirilen iskonto oranını inceledikten sonra kararını forfaitere bildirir. Eğer dışsatımcı kredi analizi sonucu verilen kotasyonu kabul ederse, forfaiting kuruluşundan kesin finanslama maliyetini saptayabilmek için kesin kotasyon ister. Forfaiter kesin kotasyonu dışsatımcıya kısa süre içerisinde bildirir. Kotasyon verilmesinde genellikle bu iki aşamaya rastlansa da, kotasyon için tanınan süre uzadıkça ilk aşaması ortadan kalkmaktadır.

1.3.5 Opsiyon ve Taahhüt Süreleri

Dışsatımcının kesin kotasyon almasından sonra senetlerin forfaitere ibrazı ile malların teslimi arasında önemli denilebilecek bir süre geçebilir. Bu noktada forfaiter için döviz kurları ve faizlerde meydana gelecek hareketlerden kaynaklanan bir risk söz konusudur.

Bu risk dönemi ikiye ayrılabilir⁵⁰. Birincisi, senetlerin düzenlenmesi sırasında geçen süre senetlerin henüz düzenlenmemiş olduğu dönemde doğaldır ki ticari işlemin gerçekleşeceği konusunda herhangi bir garanti mevcut değildir. Bu dönemde finansmanın gerçekleştirileceğine dair bir garanti verilir. Bu garantiye opsiyon, garanti süresine de opsiyon dönemi denir⁵¹. Eğer bu süre 48 saati asmaz ise, muhtemelen forfaiter herhangi bir ücret almaksızın mevcut riskleri kabul eder. Bu süre 48 saati asarsa opsiyon ücreti talep eder. Herhangi bir forfaiting işleminde opsiyon döneminin 1 aylık bir süreyi aştığı az görülen bir durumdur. (Pazarda birkaç kez 23 aylık dönemlere rastlanmıştır⁵².) Faiz ve döviz kurlarının sürekli değiştiği dönemlerde opsiyon garanti edilmediği gözlenmektedir.

İkincisi ise, senetlerin hazırlanması ile malların teslimi arasında geçen süredir. 12 aya kadar uzayabilen bu dönem içinde hem dışsatımcı hem de Forfaiter karşılıklı taahhütte bulunarak finansman sağlamayı ve sağlanacak finansmanı kabul etmişlerdir. Bu durumda her iki taraf ta taahhütten doğan maliyetleri karşılamadan işlemde vazgeçemezler. Çünkü bu durumda forfaiting kuruluşu senet ya da poliçeleri satın almak üzere fon sağlamaya çalışmakta, belirli bir dönem için dışsatımcının finansmanına ayrılan bu fonlar bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Dışsatımcı için ise belirlenmiş bir maliyet söz konusu iken forfaiterin finansman sağlamaktan vazgeçmesi daha pahalı bir alternatifin kullanılmasını gerektirebileceği için ek bir maliyet getirebilecektir⁵³. Forfaiting işlemine taraf olanların verdikleri sözden dönmeleri halinde her iki taraf için de bir maliyet söz konusudur. Ancak ücreti talep eden tarafın forfaiter olduğu görülmektedir. Bunun nedeni ise finansman için ayrılan fonların daha karlı işlemler için kullanılamamasının yarattığı alternatif maliyettir.

1.3.6 Ödeme Araçlarının Seçimi ve Teslimi

Forfaiting işleminde bir diğer aşama, dışsatımcıdan borcu karşılığında bono veya poliçe almaktır. Ancak, nispi payı az da olsa, bazı forfaiting işlemleri belgesiz olarak da yapılmaktadır. Forfaiting işlemlerinde poliçe ve bonolar tercih edilmektedir.

⁵⁰ Ferruh Tanay, **Forfaiting**, İktisat Bankası Yayınları, İstanbul:1987, s.10.

⁵¹ Ceylan, a.g.e., s.46.

⁵² Civelek, a.g.e., s.54.

⁵³ Apak, a.g.e., s.120.

Aksı halde ikincil piyasaların oluşumu mümkün değildir. Bu nedenle de, forfaiting işleminde, dışalımının kredili dışalımdan doğan alacaklarını forfaitere gayri kabulü rücu olarak devretmesi gerekmektedir. Türkiye dahil, bazı ülkelerde, bono, tahsil edilememe riskiyle birlikte ciro edilebilmektedir. Oysa, poliçenin dışsatımcı tarafından, keşideci olması nedeniyle, bu şekilde keşide edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle, forfaiting işlemlerinde poliçe yerine, dışalımının lehdar olarak gösterildiği borç senetleri tercih edilmektedir⁵⁴.

Opsiyon garanti edilmesi ya da taahhüde girilmesi, işlem açısından uygun çerçevenin hazırlanmasını sağlasa da forfaiter dışsatımcıya şartlarını bildirir bir teklif mektubu gönderir ve dışsatımcının imzalamasını ister. Bu belgenin hazırlanması hem forfaiterin profesyonel titizlik ve uzmanlığını sergilemek hem de dikkatle üzerinde durulması gereken ayrıntıları dışsatımcıya bildirmek açısından önem taşımaktadır. Bu belge aynı zamanda hazırlanacak senetlerin yasal özelliklerinin belirtilmesi açısından da hatırlatma işlevi görecektir. Bu yasal zorunlulukların yerine getirilmesi senetlerin geçerliliğini dolayısı ile forfaiterin güvenliğini sağlayacaktır. Forfaiterin işlemde fon sağlama yükümlülüğü altına girmiş olması, dışsatımcı ile dışalımçı arasındaki işlemin gerçekleşmesini kendi çıkarı haline getirmiştir. Bu nedenle ticari işlemin gerçekleşmesi ya da sonraki aşamalarla ilgili ayrıntıları büyük bir titizlikle izlemek durumundadır. Bir başka deyişle malların teslimi, gerekli izin belgeleri, lisanslar, yetki belgeleri forfaiterin teklif mektubunda üzerinde durduğu ayrıntılar olacaktır. Bu belgeler malların tesliminden önce forfaiterin eline geçebilmelidir⁵⁵.

Dışsatımcı forfaiter tarafından verilen teklifi kabul ettikten sonra, anlaşmaya varıldığı gibi ya müşterisi için bir seri poliçe hazırlayacaktır ya da müşterinin hazırladığı ticari senetleri kabul için imzalayacaktır. İşte bu aşamada aynı zamanda muhtemelen kendi bankası aracılığı ile, avalı yada garantiyi verecek dışalımının bankasından, hazırlanan poliçe ya da ticari senetlere aval ya da garanti mektubunun eklenmesini isteyecektir. Dışsatımcı senetlere forfaitere “rücu hakkı olmaksızın” ibaresi

⁵⁴ Ceylan, a.g.e., s.36.

⁵⁵ Erdemol, a.g.e., s.84. Forfaiter aynı zamanda ödeme araçlarının ilgili mevzuata uygun olarak düzenlenmesini de sağlamak durumundadır. Söz konusu belgelerin iskontolama işleminden önce forfaiter tarafından kontrolü gerekecektir. Doğal olarak formalitelerin tamamlanmasını hızlandıracak her şey iskontolamanın en kısa zamanda gerçekleşmesini sağlayacak bu da hem forfaiter hem de dışsatımcıya yardımcı olacaktır.

ile ciro ettirecektir. Dikkat edilirse mallar hentiz teslim edilmemiş olsa bile iskonto işleminin gerçekleşmesi için bütün şartlar hazırlanmıştır. Bu durumda tek eksik teslimatın yapıldığına dair belgeler ile düzenleniş ve vadelerine ilişkin tarihlerdir. Boş poliçe ve senetlerdeki boş tarihlerin bir akreditife bağlı olarak malların teslimine ilişkin belgelerin sunulması ile tamamlanması bu sorunu çözmektedir.

1.3.7 İmzaların Kontrolü ve Dışsatımcıya Ödemenin Yapılması

Anlaşmadan sonra, ihracatçı ödemeyle ilgili gerekli belgeleri, ithalatçı ülke Merkez Bankası veya aval veren bankanın transfer müsaadelerini forfaitere teslim eder. Başka bir deyişle, anlaşmanın yapılmasından sonra, aval verilmiş dokümanların forfaitere teslimi gerekir. Bu aşamada genellikle, malların imalatı bile bitmemiştir. Bu aşamada forfaiterin yapması gereken en önemli iş, senetlerin, poliçelerin, aval ve garanti mektuplarının üzerindeki imzaların gerçek olup olmadığını araştırmaktadır. Başka bir deyişle, imza atanların imza yetkisine sahip olup olmadıkları teyit edilmelidir⁵⁶. Ancak bazen forfaiter tarafından dışsatımcının bankasından istenen “...tarafından imzalanmış bulunan poliçenin-bonomun ilgili kişiye ait olduğunu ve bu ilgili kişinin söz konusu şirket adına imza yetkisinin bulunduğunu onaylarız” şeklinde bir ifade, ilgili banka tarafından onaylanmamaktadır. Bu durumda da yapılması gereken imzaların doğruluğunun ve imzayı atan kişinin yetkili olup olmadığının kontrolü forfaiting işleminin tarafları olan dışsatımcı, dışalımçı ve garantör ile doğrudan ilişki kurularak gerçekleştirilir. Forfaiter senetlerin vadelerinde ödenmesi ile kendisi arasında hiçbir engel bırakmamak için aşağıdaki kontrolleri yapar⁵⁷:

- Poliçe ve bonoların şekil şartlarına uygunluğu,
- Bunların ilgili ülkenin kıymetli evrak mevzuatına uygunluğu,
- Bunlara aval veren bankaların evvelce satıcının isimlerini verdiği bankalar olup olmadığı,
- Aval imzalarının bankanın imza sirkülerinde bulunup bulunmadığının teyit ettirilmesi,
- Avalin ilgili bankanın doğru ünitesince verilip verilmediği (bazı bankaların

⁵⁶ Ceylan, a.g.e., s.37.

⁵⁷ Erdemol, a.g.e., ss.86-87.

sadece genel müdürlükleri aval verir. Bu durumda şube avalu kabul edilmez),

- Aval yerine garanti mektubu ibraz edilmişse mektubun tetkiki, şartların ve devir yasağının bulunmadığının kontrolü,
- İthal lisansının, kambiyo kontrol onaylarının kontrolü,
- Poliçe ve bonoların damga vergisi veya harcına tabi olması halinde bunların ödendiğine veya muafiyete ait kaydın, avalın kayıt numarasının kontrolü,
- Ciro imzalarının ihracatçıyı temsil edip etmediklerinin kontrolü,
- Sözleşme ve taşıma belgesi kopyalarından ayrıntıların kontrolü.

Özellikle avaldeki yetkili imzaların kontrolünün kısa zamanda yapılması satıcının çıkarı için önemlidir. Aval veren bankanın imzaları kontrol edilmeden Forfaiter “geri dönüşü olmaksızın” iskonto yapmaz. Bu nedenle satıcı kendi bankasının yardımıyla imza kontrolünü çabuklaştırmalıdır.

Gerekli imzaların kontrolü ve teyidi sağlandıktan sonra, dışsatımcının eline malların yüklenmesine ilişkin belgeler geçince tarih bölümleri boş bırakılmış olan senetler ilgili bankaya götürülerek ve yükleme tarihi de dikkate alınarak doldurulur. Senetler konşimento tarihinden 1-2 günlük geç bir tarihle işleme sokulur. Tarihleri doldurulan senetler ya da poliçeler dışsatımcı tarafından forfaitere götürülerek, yapılan anlaşma gereğince belli oranlarda iskontolanarak, belki de malın yüklendiğinin ertesi günü dışsatımcıya ödemeyi yapar. Dışsatımcı açısından sağlanan bu hız ve güven forfaitingın sağladığı en önemli avantajlarını oluşturmaktadır.

Sonuca forfaiter açısından bakıldığında ise forfaiter devlet garantisi ya da banka garantisi almış olduğu senet ya da poliçelerini garantör bankaya ödeme miktarlarını da bildirerek, ödemelerin aksamasını engellemiş ve elindeki senet ya da poliçeleri ikincil pazarda satabilecek duruma gelmiştir.

1.3.8 Geri Ödemeye Başlanması ve Olası Sorunlar

Garantör bankaya forfaiter tarafından bildirilen senet-poliçenin vade ve ödeme miktarları için ilk ödeme yapılana kadar yapılabilecek hiçbir şey yoktur. İlgili forfaiting kuruluşu anlaşmada belirtildiği ve ilgili garantör bankaya bildirdiği gibi vade tarihinden

çok kısa bir süre önce günü gelen senet ya da poliçeyi, garantör ya da aval veren bankaya ödemenin yapılması için gönderecektir. Doğaldır ki bu forfaiter açısından teknik anlamda bir risk taşımaktadır. Çünkü garantörün güveni kötüye kullanması söz konusu olabilir. Bu sorun herhangi bir ödememe durumunda sağlanan haklardan (tazminat v.s.) faydalanacak bir tahsilat kuruluşunun üçüncü taraf olarak kullanılması ile çözülebilir. Bunun ek olarak getireceği maliyet bir yana, forfaiter böyle bir üçüncü tarafı genellikle araya sokmak gereği duymayacaktır. Çünkü forfaiter güvenmediği bir garantör ile çalışmayacaktır. Öte yandan aval ya da garanti her zaman tartışmasız bir yükümlülük göstergesidir ve vade tarihinde ödemenin derhal yapılmasını gerektirir. Zaman zaman dışsatımcı ile dışalımçı arasında ortaya çıkan uyuşmazlıklar gerekli önlemler alındığı sürece, ödemeyi yapacak tarafın ülke şartlarının getirdiği sorunlar dışında çok az ortaya çıkacaktır. Ancak forfaiterin ülke riskini önlemesi elbette ki olanaksızdır. Bununla birlikte son yıllarda yaşanan deneyimler ülke şartlarından dolayı gerçekleştirilemeyen ödemelerin faizi ile birlikte ilk fırsatta ödendiğini herhangi bir erteleme girişimi olmadığını göstermektedir⁵⁸. Yükümlülüğün garantör tarafından yerine getirilmediği durumlarda ise forfaiterin yasal süreci işletmeye hazırlıklı olması gerekmektedir. Garantörün yükümlülüğü tartışmasız olduğundan, yasal işleme geçileceğinin garantöre bildirilmesi, bu tür konularda son derece hassas olan bankacılık dünyasında garantörün ününe çok önemli bir gölge düşüreceğinden, ödemenin yapılması için çoğu kez yeterli olmaktadır. Ödeme halen yapılmadıysa, forfaiter hem durumun aydınlatılmasını hem de bazı durumlarda yasanın dışsatımcıya dönülmesine izin verdiğini bildirmek amacıyla durumu dışsatımcıya bildirir.

Ödenmeyen borcun tahsilinin en ucuz ve kısa sürede yapılması için forfaiting kuruluşu ilgili kuruluşlar ve makamlar nezdinde girişimlerde bulunur. Gözden kaçırılmaması gereken en önemli husus, ilk ödemenin aksaması durumunda diğer ödemelerin durumunun ne olacağıdır. Bu nedenle forfaiter diğer vadesi gelmemiş alacakları için de aynı nedenlerin ileri sürülmesini engellemek için o andan itibaren tedbir alır.

⁵⁸ Civelek, a.g.e., s.77.

1.4 FORFAITING İŞLEMİNDE TARAFLAR VE İŞLEMİN TARAFLARA SAĞLADIĞI YARARLAR VE SAKINCALAR

1.4.1 Forfaiting İşleminde Taraflar

Bir forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar⁵⁹;

1. Dışsatımcı, kredili mal satışı yapan taraf (Dışsatımcı)
2. Kredili satışı finanse eden banka ya da kuruluş (Forfaiter)
3. Dış alımcı, kredili mal alan taraf (Dışalımcı)
4. Kredili satışa garanti veren banka ya da kuruluş (Aval Banka)

Bir dışsatımın forfaiting yoluyla finanse edilmesi durumunda Şekil1.1'de de gösterildiği gibi dört tarafın içinde bulunduğu bir ilişkiler yumağı ortaya çıkmaktadır. Bunlar bilindiği gibi, dışsatımcı, dışalımcı, garantör banka ve forfaiting kuruluşudur. Dolayısıyla dışsatımın finansmanında forfaiting tekniğinin kullanılması işleme taraf olan her bir kesim için bir takım üstünlükler ve sakıncalar içermektedir. Bu nedenle forfaiting işlemine taraf olanlar bazında işlemin üstünlükleri ve sakıncalarına yer verilmektedir.

1.4.2 Dışsatımcı Açısından Yararları ve Sakıncaları

Dışsatımcı forfaiting işleminde işleme konu olan mal ve hizmeti belli koşullar altında yapılan anlaşma doğrultusunda belirlenmiş vadelerle satan ve karşılığında birtakım seri senet ve poliçeler almaktadır. Bu nedenle dışsatımcı açısından bakıldığında üstünlükler ve sakıncalar şöyle sıralanabilir.

1.4.2.1 Yararları

Forfaiting işleminde finansmanın dışsatımcı açısından üstünlükleri aşağıdaki gibi özetlenebilir⁶⁰:

- Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü, söz konusu risk, forfaiter tarafından üstlenilmektedir.

⁵⁹ Apak, a.g.e., s.110.

⁶⁰ Vecdi Ünay, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri*, ES Yayınları, İstanbul:1989, s.178.

- Forfaiting işlemi, dışsatımcıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. Böylece, dışsatımcı, döviz kuru, transfer ve faiz oranı risklerinden korunmaktadır. Forfaiter kuruluşları, dışsatımcıya sözleşme uyarınca dışsatımı yapılan malın teslim tarihinden önce, sabit bir iskonto oranı garanti etmektedirler. Böylece, dışsatımcı iskonto maliyetini, dışsatım kontratının hazırlandığı sırada hesaplayabilmekte ve maliyet içerisine dahil edebilmektedir.
- Dışsatımcı alacağını nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır. Bu nedenle, satıcının kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artmaktadır.
- Dışsatımcının dışsalımcı hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.
- Forfaiting veya kredi işlemi, çok süratli bir şekilde gerçekleşmektedir. Garantörün forfaiter tarafından kabul edilmesi durumunda, işlem birkaç saatte sonuçlandırılmaktadır. Başka bir deyişle, diğer kredilerde olduğu gibi, uzun incelemeler gerektiren, kapsamlı kredi sözleşmelerine gereksinim duyulmamaktadır.
- Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içinde yürütülmektedir.
- Dışsatımcı, kredili satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olacak maliyetini bildiği için, dışsalımcıya kredi maliyetini içeren CİF fiyatlar vermektedir.
- Kredili satış işleminin neden olduğu risk, forfaiter tarafından üstlenildiğinden, ayrıca dışsatım kredi sigortasına gereksinim duyulmamaktadır.

1.4.2.2 Sakıncaları

Forfaiting finansmanının dışsatımcı açısından sakıncaları ise şu şekilde özetlenebilir⁶¹;

⁶¹ Semih Büker & Rıza Aşıkoğlu, *Finansal Yönetim*, Eskişehir:1993, s.275.

- “Dönüş hakkı olmaksızın” koşulunun forfaiting işlemindeki öneminden kaynaklı olarak dışsatımcı bu koşulun işlemini sağlamak üzere gerçekleşecek dışsatımın ve söz konusu araçların ve garantinin geçerli, yasalara uygun şekilde hazırlanmış olduğunu garanti etmesi gerekmektedir. Bu durum dışsatımcıyı, işlemle ilgili olarak karşılaşılabileceği dışalımının ülkesine ait yasal mevzuata ve düzenlemelere hakim olması gerekir.
- Her zaman için dışsatımcının alış-verişte bulunduğu dışalımının forfaiter tarafından kabul edilebilecek bir garantör olabileceğini anlatması güç olabilir ve bu işlem zaman alabilir.
- Forfaiting yoluyla finansmanda söz konusu olacak riskler, forfaiter tarafından üstlenildiğinden, bu tür finansmanın işletmeye maliyeti diğer finansman alternatiflerinden daha yüksektir.

1.4.3 Dışalımçı Açısından Yararları ve Sakıncaları

Dışalımçı bir forfaiting işleminde dışsatımcıdan söz konusu mal ya da hizmeti satın alan ancak ödemeyi üzerinde varılan anlaşma gereği belirli vadelerle düzenlenmiş garanti ya da aval taşıyan senet ya da poliçeler ile taahhüt eden taraf konumundadır. Bu şartlar altındaki ve konumdaki dışalımçı için işlemin üstünlükleri ve sakıncaları şöyle sıralanabilir⁶²..

1.4.3.1 Yararları

Forfaitingın dışalımçı açısından üstünlükleri şunlardır

- İşlemlerin basit olması ve hızlı gerçekleştirilmesi, dışalımçı açısından önemli bir üstünlük sağlamaktadır.
- Forfaiting finansmanı, sabit faizli ve orta vadeli bir finansmandır.
- Ödemeler hemen yapılmadığından, dışalımıcının kredi kullanma kapasitesi saklı kalmaktadır. Dışalımıcının senetler için sağladığı banka garantisi de kredi limitlerini etkiler ancak etki derecesi doğrudan borçlanmaya göre çok daha azdır.

⁶² Apak, a.g.e., s.115., Ceylan, a.g.e., ss.38-39.

1.4.3.2 Sakıncaları

- Dışalıcının söz konusu forfaiting işlemi için vermiş olduğu garantör teminatı, dışalıcının taşıdığı kredi riskini yükselteceği için varolan kredi limitlerini doğrudan etkileyecektir.
- Forfaiting işlemine konu olan maloluşların ve komisyonların büyük bir kısmı gerek dışsatımcı gerekse forfaiter ve garantör banka tarafından dışalımcıya yansıtılacaktır.
- Forfaiter tarafından kabul edilecek poliçe ya da senetlerin yasal nitelikleri ortadadır. Söz konusu ödeme araçları ödemenin yapıldığına dair kesin bir zorunluluk getirirler. Bu nedenle satın alınan mallara ilişkin sorunlar, mallar için yapılacak ödemeden bağımsızdır. Yasal olarak ödemenin yapılmaması mümkün değildir. Dışalıcının bu durumda yapacağı tek şey mallara ilişkin sorunları dışsatımcı ile bağlantı kurarak çözmesidir. Dışalımcı bu durumda maruz kalacağı riski azaltmak amacıyla mal bedelinin bir bölümü için ödemenin yapılabilmesini şarta bağlar ve şarta bağlanan kısım işlem dışı tutulur.
- Forfaiting işleminde forfaiter kuruluş tarafından uygulanan yüksek marj dışsatımcı için olduğu kadar dışalımcı içinde dezavantaj teşkil etmektedir.

1.4.4 Forfaiter Açısından Yararları ve Sakıncaları

Forfaiting işlemi gerçekleştiren ve konumu itibarıyla de tam da merkezde yer alan taraf forfaiting kuruluşu forfaiterdir. İthalatçı tarafından ödenmesi taahhüt edilen garanti verilmiş senet ya da poliçeleri dışsatımcının kendisine getirmesiyle iskontolanmış senet bedellerini dışsatımcıya peşin öder. Daha sonra ilk vade tarihinden itibaren tahsilatı yapmaya başlar. Bu açıdan bakıldığında⁶³;

1.4.4.1 Yararları

Forfaiting için forfaiter yönünden üstünlükleri aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- Forfaiting işlemindeki iskonto oranının yüksek olması, forfaiter için net bir kazanç olmaktadır. Bu durum forfaiterin karlılığını artırır.

⁶³ Ceylan, a.g.e., s.40., Erdemol, a.g.e., s.69.

- Forfaiting işlemi kolay ve basit bir şekilde uygulanabilmektedir.
- Bono ve poliçeyi ikincil piyasada nakde çevirmek oldukça kolaydır.
- Forfaiting işlemi, işletmelerin bilançolarında görülmediğinden, kredi kurumlarına karşı bir üstünlüktür

1.4.4.2 Sakıncaları

- Forfaiter ödeme yapılması durumunda "dönüş hakkı olmaksızın" koşulandan dolayı başvuracak kimse bulamayacaktır.
- Forfaiter dışalıcının kredi değerliliğini kontrol sorumluluğunu taşımaktadır. Aynı zamanda forfaiter dışalıcının ülkesinde senet ya da poliçelere ilişkin düzenlemeleri iyi bilmelidir. Çünkü senet ya da poliçelerin geçerliliği de bir ölçüde forfaiterin sorumluluğundadır.
- Forfaiter opsiyon ve taahhüt dönemi boyunca fon sağlama ve faiz risklerine maruz kalmaktadır.
- Forfaiterin ülke riski, politik risk, transfer riski ve kur riskini taşıdığı belirtilmelidir. ancak söz konusu riskler tüm uluslararası finansman sağlayan kuruluşlar için geçerli olduğundan forfaitinge özgü değildir.
- Borcun Ödenmemesi durumunda forfaiterin başvuracağı herhangi bir makam yoktur.

1.4.5 Garantör Açısından Yararları ve Sakıncaları

Garantörün forfaiting işlevindeki rolü dışalıcının yükümlülüklerine garanti ya da aval vermesidir. Garantör açısından işlemin en kritik noktaları şüphesiz ödemede karşılaşılabilecek sorunlardır. Öte yandan yapılan işlemde çeşitli oranlarda komisyon ve faiz geliri sağlayabilmektedirler. Forfaiting işleminin garantör açısından üstünlükleri ve sakıncaları bu çerçevede değerlendirilmektedir⁶⁴.

1.4.5.1 Yararları

Basit belgelerin bütün taraflardan çok garantörün işine yaramakta ve garantör verdiği hizmet karşılığı bir ücret almaktadır Garantör açısından forfaitingün üstünlükleri

⁶⁴ Sadi Uzunoğlu, **Yeni Finansman Teknikleri**, Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, Yayın No:1, İstanbul:Eylül 1996, s.28.

şunlardır:

- Garantör açısından faiz veya komisyon geliri elde etme önemli bir üstünlüktür.
- İşlemlerin basit ve hızlılığı, garantör için de önemli bir avantajdır.
- Garantörler müşterilerine verdikleri hizmetlerde çeşitli boyutlar yaratarak, isim ve itibarlarının uluslararası düzeyde yaygınlaşmasını sağlarlar.

1.4.5.2 Sakıncaları

- Forfaiting işleminde garantör açısından tek fakat önemli bir sakıncası vardır: Garantör garanti verdiği senet ya da poliçe kargılığını tartışmasız ödemek yükümlülüğündedir. Garantör dışalımcı gibi mallara ilişkin herhangi bir nedenden dolayı ödemeyi yapmamak ya da geciktirmek hakkına kesinlikle sahip değildir. Aynı şekilde senet ya da poliçede adı geçtiği için dışalımcının yapmadığı ödemeyi yapmakla yükümlüdür.

İKİNCİ BÖLÜM

2 DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA FORFAITING İŞLEMİNİN MALİYET-RİSK ANALİZİ

2.1 FORFAITING İŞLEMİNDE MALİYET ANALİZİ

Forfaiting işleminde maliyet unsurlarının büyük çoğunluğu; garanti ücreti dışındakiler; doğrudan dışsatımcıya, dışsatımcı dolayısı ile de dışalımçıya yansımaktadır. Bir forfaiting işleminde dışsatımcının ödemek zorunda olduğu maliyetler dışsatımcı tarafından fatura fiyatı içinde dışalımçıya yansıtılmaktadır. Dışsatımcının forfaiting kuruluşu ile mümkün olduğunca erken bir aşamada ilişkiye geçmesi bu maliyetlerin tamamının dışalımçıya yansıtılmasına olanak vereceği için büyük önem taşımaktadır. Dışsatımın finansmanında forfaiting tekniğine başvurulması işleme taraf olanlar için farklı maloluşların oluşumunu kaçınılmaz kılmaktadır. Aslında uluslararası finansman yöntemlerine benzeyen bir maliyet yapısına sahiptir.

Forfaitingin maloluşunu etkileyen birçok risk söz konusudur. Bu riskler, ticari risk, döviz transferi riski ve ülke riskidir. Söz konusu risklerden ticari riskler, genellikle dışalımçı tarafından üstlenilmektedir. Başka bir ifadeyle, bankadan sağlanacak aval veya teminat için ödenecek gider, dışalımçı tarafından karşılanmaktadır. Politik ve döviz transferleri ile ilgili riskler, dışalımıcının ülkesinin kredi değerliliğine göre hesaplanmaktadır. Dışalımçı ülkenin riski azsa, iskonto oranı da düşük olarak uygulanmaktadır. Ülke riski arttıkça, iskonto oranı da yükselmektedir⁶⁶. Tüm bu maliyetlerdeki artışlar ve dışsatımcının karşılaşacağını tahmin ettiği risklerin toplamı, dışsatımcı tarafından mal ve hizmetin maliyetine ilave edilir.

2.1.1 İskonto Oranı ve Hesaplanması

Bir forfaiting işleminde forfaiting kuruluşu, işlemde beklediği getiri oranını

⁶⁶ Ceylan, a.g.e., s.44.

yansıtan iskonto geliri oranı ya da bunun düz iskonto karşılığını belirleyecektir⁶⁶. İskonto oranı, forfaiyerin işlem için taahhüde girdiği tarihteki ilgili para cinsinin piyasadaki faiz oranına dayanmaktadır. Bu anlamda forfaiyerin iskonto oranını saptamada hareket noktası satın alacağı kağıdın vadesine kadar geçecek ortalama sürenin piyasada oluşmuş fonlama maliyetidir. Örneğin, altı aylık eşit taksitlerle beş yıl süresince ödenecek bir seri senede ilişkin ortalama vade 2.75 yıldır. Forfaiyer bu durumda ilgili para cinsinin 2.5- 3 yıllık faiz oranlarını esas alacaktır. Bundan sonra faiz oranına ne kadar risk primi ekleyeceğine karar verecektir. Doğal olarak bu prim forfaiyerin değerlendirmesine göre üstlendiği riskin kalitesi esas alınarak belirlenir. Yüksek riske yüksek prim, düşük riske düşük prim uygulanması piyasanın kuralıdır⁶⁷. Forfaiyerler her ay ülke bazında ortalama iskonto oranlarını yayımlamaktadırlar.

Dışsattımın finansmanında genelde karşılaşılan maliyetlerin yanı sıra forfaiting işleminin kendine özel şartlarından kaynaklanan ek bir takım maliyetler de söz konusu olmaktadır. Forfaiting işleminde de diğer finansman yöntemlerinde olduğu gibi temel maliyet unsuru fon kullandıran tarafın, yani forfaiyerin fon kullanıcıya yansıttığı sağlanan fonun maliyet tutarıdır. Ayrıca forfaiting tekniğinde kredi kullanımı esas olduğu için, kredi kullanımının getirdiği tüm riskler ve dolayısıyla bu risklerin getirdiği tüm maliyetler de toplam maliyetlere eklenir. Forfaiting işleminde, dışsattımcı açısından üç tür temel maliyet unsuru vardır. Bunlar, faiz, taahhüt komisyonu, opsiyon komisyonudur. Faiz oranı, poliçe ve senetlerin düzenlenmiş olduğu para birimi üzerinden, o dönemde uygulanmakta olan faiz oranının fonksiyonudur. Forfaiyer, bu oranı saptarken, kendisine sunulan poliçe ve senetlerin ortalama vadesi ve benzer finansman kaynaklarının faiz oranlarını esas alır. Forfaiyer, faiz oranını belirledikten sonra, faiz oranına risk primi ilave eder. Faiz oranı, taahhüt ve opsiyon komisyonlarının toplamı, forfaitingın dışsattımcıya maloluşunu oluşturur. Sonuç olarak dışsattımcı açısından, forfaitingde maliyeti belirleyen faktörler fon sağlama ve risk sonucu ortaya çıkan etkenlerdir denilebilir⁶⁸. İskonto oranının hesaplanmasına ilişkin bazı temel

⁶⁶ İskonto getiri oranı ve düz iskonto oranı kavramları matematiksel olarak birbirlerine dönüştürülebilir kavramlardır, bu nedenle birisinin kotasyonu ötekisinin belirlenmesine yetmektedir. Forfaiyerler tarafından hazırlanan tablolar kullanılarak bu dönüşüm kolayca gerçekleştirilebilmektedir. Bu nedenle forfaiyer tarafından belirlenen iskonto oranı fonların sağlanacağı para birimi için geçerli faiz oranlarının bir fonksiyonu olacaktır.

⁶⁷ Erdemol, a.g.e., s.86.

⁶⁸ Parasız, a.g.e., s.32.

yaklaşımları açıkladıktan sonra dışsatımcı açısından toplam maliyeti oluşturan fon sağlama, riskten korunma maliyetleri, opsiyon, taahhüt ve garanti komisyonu, gecikme günü priminin neden olduğu maliyetlere değinilecektir.

İskonto, forfaiting işlemine konu olan senet veya poliçenin vade tarihine kadar geçecek günlerinin faizinin, peşin olarak senet bedelinden düşülmesidir. Forfaiting işleminde faiz tutarı mal bedeline ilave edilmektedir. Bu nedenle, dışsatımcının peşin mal bedeline eklediği faiz, forfaiterin uygulayacağı iskonto oranına eşitse, iskonto sonucunda dışsatımcının eline geçen net para mal bedeline eşittir. Dışsatımcının, forfaiter ile anlaşmadan ve piyasa faiz oranlarını araştırmadan, dışsalımcı ve faiz konusunda anlaşılabilir. Eğer, bu faiz oranı iskonto oranından küçük olursa, aradaki fark dışsatımcının kar marjında düşüşe yol açar. Uluslararası uygulamalarda senet iskontosu yapılırken, bir yıl 360 gün kabul edilir. Senet veya poliçelerin vadesi cumartesi veya pazar gününe gelmişse, bir sonraki işgünü tarihi esas alınır⁶⁹.

Bir senedin üzerinde yazılı değer (nominal değer) gelecekteki bir tarihte ödenecektir. Bu senedin iskonto konusu yapılması halinde iskonto gününden senedin vade tarihine kadar geçecek günlerin faizi peşin olarak senet bedelinden düşülür. Başka bir deyişle iskontoda senedin vade tarihindeki değeri 100'e eşdeğerli olarak alınır; halbuki aynı senedin nominal değerinin hesaplanması satıcı tarafın-dan 100 + faiz olarak yapılır⁷⁰

İskonto tutarının hesaplanmasından önce senetlerin nominal değerlerinin bulunması gereklidir. Dışsatımcı tarafından senedin nominal değerinin hesaplanması; malın satış fiyatına kredi faizinin eklenmesi yoluyla yapılmaktadır. Bu işlemde üç farklı yöntem uygulanmaktadır. Sonuç olarak aynı değerleri veren ödeme planları kabul edilmekte ve iskonto hesapları elde edilen bu nominal değerler üzerinden yapılmaktadır. Bu üç yöntemi bir örnek yardımıyla açıklamak mümkündür. Dışsatımcının peşin mal bedeline eklediği faiz Forfaiterin uygulayacağı iskonto şartları ile aynı ise iskonto sonucunda ihracatçının eline geçen net paranın mal bedeline eşit olacağı doğaldır. Fakat her zaman bu eşitlik olmayabilir. Forfaiter daha önce bağlantı yapmadığı bir satıcının senetlerini iskonto etmek durumunda olabilir. Dışsatımcı piyasa şartlarını iyi takip

⁶⁹ Ceylan, a.g.e., s.41.

⁷⁰ Erdemol, a.g.e., s.94.

ederek satış fiyatında gerekli ayarlamayı yapmış ise beklenmedik bir durumla karşılaşmaz. En kötü olasılıkla Forfaiterin iskonto şartının beklediğinden biraz yüksek olması halinde kar marjından bir miktar fedakarlık yapmakla kalır. Öte yandan Forfaiter dışsatımcının ne yapıp yapmadığıyla ilgilenmeksizin önceden bağlantı yapmış olsun olmasın kendi şartlarına göre iskonto işlemini gerçekleştirir⁷¹.

Basit Faiz; Sözleşme konusu mal bedeli (anapara) kısa süreli (1 yıla kadar) bir borca ait ise ve borcun tamamı bir defada ödenecek ise, basit faiz metodu uygulanır.

$$\text{Basit Faiz} = \frac{\text{Senelik Faiz Oranı}}{12} \times \text{Toplam Ay Sayısı} \times \text{Ana Para}$$

formülü ile hesaplanabilir. Ya da kısaca;

$$I = P \times r \times t \quad \text{eşitliği kullanılabilir. Eşitlikte yer alan;}$$

I: Basit faiz tutarı

P: Mal bedeli (anapara)

r: Faiz oranı (yıllık)

t: Zaman'ı göstermektedir.

Bu durumda basit faizi hesaplamak için;

Örneğin; 60.000 DM'lik bir mal bedeli 6 ay sonra bir seferde tahsil edilecek ve %5 faiz düşünülüyor ise 6 ay sonra mal bedeli (anapara ve faiz tutarı);

$$I = 60.000 \times \frac{6}{12} \times 0.05 = 1.500 \text{ DM faiz}$$

$$I = 60.000 + 1.500 = 61.500 \text{ DM olur.}$$

Birleşik Faiz; birleşik faiz 1 yıldan fazla vadeli satış kredileri için uygulanır.

S: Gelecekteki değer

⁷¹ Apak, a.g.e., s.120.

P : Mal bedeli (anapara)

i : Devre faiz oranı

n : Devre sayısıdır

Bu durumda birleşik faiz formülü;

$$S = Px(1 + i)^n \quad \text{olacaktır}^{72}.$$

Örneğin; 600.000 DM'lik bir mal 2 yıl vade ile satılmış ve ödeme, vadenin sonunda 1 defada ödenecek ise;

$$S = 600.000x\left(1 + \frac{5}{100}\right)^2$$

$$S=66.150 \text{ DM olur.}$$

Eğer hesaplamalarda altışar aylık dönemler itibariyle faiz hesaplanacak ise, faiz oranının %2.5 olarak alınması gerekmektedir.

Taksitlerle Ödeme; yatırım malları genellikle orta ve uzun vadeli krediler kapsamında satılır. Forfaiting işlemlerinde ödemeler çoğu zaman altışar aylık dönemler itibariyle yapılır⁷³. Bunlara ilişkin ödemeler altı aylık dilimler halinde yapılır. 10 taksitle beş yıllık krediler bu grupta olağandır. Taksit ödemeleri bono veya poliçelere bağlanır⁷⁴.

Örneğin; 5 yıllık bir satış sözleşmesi, 1.000.000 DM tutarında mal bedeli altışar aylık geri ödemelerle ve %8'lik bir faiz oranıyla yapılsın. Bu sözleşmeye göre senet tutarları aşağıdaki gibi olacaktır.

⁷² Nurhan Aydın, *Finans Matematiği*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir:1992, s.55.

⁷³ Güven Sevil ve Hasan Bakır, “*Dışsatımın Finansmanında Alternatif Bir Araç Olarak Factoring*”, *Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi*, Cilt:1, Sayı:2, Eskişehir:Kış 1995, s.203.

⁷⁴ Erdemol, a.g.e., s.91.

Anapara	Azalan Bakiyeler Üzerinden Faiz	Senetlerin Tutarı	Senet Vadeleri (Gün olarak)
100.000	40.000	140.000	180
100.000	36.000	136.000	360
100.000	32.000	132.000	540
100.000	28.000	128.000	720
100.000	24.000	124.000	900
100.000	20.000	120.000	1.080
100.000	16.000	116.000	1.260
100.000	12.000	112.000	1.440
100.000	8.000	108.000	1.620
100.000	4.000	104.000	1,800

Kaynak: Ceylan, a.g.e., s.49.

İskonto Oranının Yaklaşık Olarak Hesaplanması; forfaiting işleminde forfaiterin uyguladığı iskonto oranının yaklaşık bir değerini bulabilmek için⁷⁵;

$$D = \frac{Vx(S + G)}{100} \times \frac{d}{N} \text{ formülünde yararlanır.}$$

Formülde;

D: İskonto tutarı

V: Senedin nominal değeri

S: İskonto tarihinden vade sonuna kadar geçen net gün sayısı

G: Ödemesiz süre

d: Faiz oranı

N: 360'dır.

Örneğin; Senedin nominal değeri $V= 100.000$ DM, $G =2$ gün, $S= 471$ gün, ve $d = \%7.25$ ise,

⁷⁵ Erdemol, a.g.e., s.99.

$$\text{İskonto tutarı; } D = \frac{100x(471+2)}{100} \times \frac{7.25}{360} = 9.525,69 \text{ DM olur.}$$

$$100.000 - 9.525,69 = 90.474,31 \text{ DM olur.}$$

Böylece forfaiter, 100.000 DM'lik bir senet için 90.474,31 DM tutarında bir ödeme yapacaktır. Bu metot tam olarak kesin sonuç vermez ise de basit ve tek aşamada iskonto tutarının bulunmasını sağladığı için sıkça kullanılmaktadır.

2.1.2 Fon Sağlama Maliyeti

Forfaiting maloluşunu oluşturan faktörlerden birincisi, gerekli olan paranın, euro para piyasalardan sağlanma maloluşudur. Başka bir deyişle, maliyet veya forfaiterin işlem nedeniyle taahhüt altına girdiği tarihte, ilgili dövizin piyasa faiz oranıdır. Forfaiter fon maloluşunu belirlerken cari, faiz oranına, risk primini ilave eder. Bu durum, faiz riskine karşı korunma maliyeti olarak da ifade edilir.

Forfaiterin herhangi bir işlemde sağlayacağı fonların maliyeti gerçekte fon sağlama politikasına, yükümlülüklerinin ağırlıklı maliyetine ve işlemin gerçekleşeceği dönemde ek fon sağlama maliyetini yansıtan marjinal fon sağlama maliyetine bağlı olacaktır. Bu nedenle forfaiterlerin aynı işlemler için verdikleri kotasyonlar farklılık gösterebilmektedir. Forfaiterler kendilerine getirilen çeşitli vadelere sahip senet serilerine vadelerine göre ayrı ayrı iskonto oranı belirledikleri gibi tüm seri üzerine bir tek iskonto oranı da belirleyebilmektedirler. İkinci yöntem piyasada genellikle rastlanan yöntemdir.

Forfaiterin elindeki 6 ay ile 5 yıl arasında vadeleri değişen senet serisinde her bir vade için farklı bir iskonto oranı belirlediği bir durumda, örneğin 6 ay sonra vadesi gelecek senet için 6 aylık LIBOR üzerinden senetlerin taşıdığı risk karşılığı saptadığı primi ilave ederek kotasyon verecektir. Dışsatımcının genellikle olduğu gibi senet verişini üzerine tek bir iskonto oranı talep etmesi halinde, forfaiter her bir vade için saptanan LIBOR ve risk primi toplamından oluşan oranların zaman ve tutar ağırlıklı ortalamasını saptamak sureti ile kotasyon verecektir⁷⁶. Forfaiterler genellikle Euro pazarlarda söz konusu bankalararası faiz oranlarının ortalamasını yansıtan LIBOR üzerinden fon

⁷⁶ Walter Neuhaus, "Quoting Long Commitment Periods", *Euromoney*, May 1988, s.79.'dan aktaran Türkiye İş Bankası, *Factoring ve Forfaiting*, Türkiye İş Bankası Eğitim Yayınları, İstanbul:1992.

sağlayabilmekte bu nedenle fon sağlama maliyetlerini LIBOR'a dayandırmaktadırlar. Dışalıcının düzenlediği borç senetlerine uygulanan iskonto sabit bir orandır ve genellikle yerel fon maliyetine göre veya LIBOR'a %1.25 bir marj eklenerek belirlenir⁷⁷.

Forfaiting işleminde maliyetlerin saptanmasında önemli bir sorun iskonto edilecek senetlerin belirli bir süre sonunda forfaitere ulaşmasından kaynaklanmaktadır. Taahhüt süresi başında forfaiter iskonto oranı bildirmek zorunda olduğundan taahhüt süresi içinde sağlanacak fonların maliyetinin doğru saptanabilmesi için Forfaiterin fon pazarındaki eğilimleri ve fon sağlama olanaklarını iyi değerlendirmesi gerekmektedir.

2.1.3 Riskten Korunma Maliyeti (Risk Primi)

Forfaiting işleminde temel maliyeti oluşturan iskonto oranını belirleyen ikinci etmen fon sağlama oranına eklenecek olan risk primleridir. Maliyetlere yansıtılan bu riskler için risk primi kavramı kullanılmaktadır. Maliyetlere katılan risk primleri⁷⁸;

- Ticari Risk Primi
- Faiz Risk Primi
- Politik ve Transfer Riski Primi
- Kur Riski Primi
- Forfaiterin Yönetim Riski Primlerinden (Kar Marjı) oluşmaktadır⁷⁹.

Risk primi bu risklerden korunmak için yapılan ek maliyetlerden kurtulmanın bir yöntemi durumundadır. Forfaiting kuruluşu açısından söz konusu risk diğer kredi işlemlerinde olduğu gibi garantörün ya da borçlunun ödemeyi yapmaması olarak algılanmaz. Zaten forfaiting pazarında herhangi bir forfaiting işleminde ödemenin yapılmaması durumu ya da ödeme ile ilgili bir problemin büyük boyutlara ulaştığı gözlenmemiştir. Problemler genellikle politik olaylardan ve transfer güçlükler inden kaynaklanmaktadır. Daha açık bir söyleyişle işlemdeki temel risk ticari risk değil ülke

⁷⁷ Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, Güzem Yayınları, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, İstanbul:1997, s.360.

⁷⁸ Türkiye İş Bankası, a.g.e., s.79.

⁷⁹ Faiz riski primi ve ticari risk primine, fon sağlama ile daha yakından ilgili oldukları için ağırlıklı olarak fon sağlama maliyeti başlığı altında yer verilmiştir.

riskidir. Bu nedenle, ülkeler ekonomik ve politik durumlarına göre değişik dönemlerde değişen risk primleri ile değerlendirilmektedirler. Söz konusu risk priminin %1.2 ile %5 arasında değişim gösterdiği gözlenmektedir.

Risk primini oluşturan diğer faktör forfaiting işleminin sabit maliyetli bir finansman yöntemi olusundan kaynaklanan primdir. Her ne kadar forfaiter tarafından sağlanan fonlarla senet vadelerinin uyumlaştırılabilmesi teorik olarak mümkün olsa da, pratikte vadelerin kesin uyumlaştırılması çoğunlukla mümkün olmamakta ve bu nedenle de faizlerdeki dalgalanmalardan kaynaklanan bir riske maruz kalınmaktadır. Önemli bir tutar olmamakla birlikte forfaiterler bu riski risk primine yansıtmak istemektedirler.

Finansmanın Euro pazarlarda sık işlem gören para birimleri dışında bir para birimi ile sağlanması halinde genellikle bir swap işlemi söz konusu olmakta ve işlemde kaynaklanan maliyet de risk primine yansıtılmaktadır. Bu maliyet risk priminin bir başka bileşenini oluşturmaktadır. Risk priminin üçüncü bileşeni Forfaiterin idari masrafları yansıtmamasından kaynaklanan primdir. Bu primi belirleyen çeşitli etkenler vardır⁸¹:

Forfaiterin söz konusu işleme yaklaşımı bu primi belirleyen en önemli etkidir, İş hacmini arttırmak isteyen rekabette avantaj sağlamak isteyen forfaiter bu primi düşük tutmak zorundadır. Portföyünde ülke bileşimi ve risk düzeyi açısından işlem için yer olup olmaması, garantörün kalitesi, senetlerin ikincil pazar için umut verip vermemesi bu primi belirleyen diğer etkenlerdir. Söz konusu bileşenin risk primi içindeki payı ortalama %1.2 dolayında gözlenmektedir.

Risk priminin dördüncü bileşeni faiz oranlarının forfaiting kuruluşu tarafından değerlendirilmesi sonucu oluşur. Forfaiter kendi görüşü doğrultusunda saptadığı bir prime risk primi içerisinde yer verecektir. Bu prim sabit faizli finansman sağlanmasından kaynaklanan bir maliyet unsuru olarak değerlendirilmelidir . Burada sözünü etmemiz gereken son bileşen senetlerin hemen elde edilip edilmeyeceğine bağlı olarak ortaya çıkan bir primdir. Her ne kadar taahhüt süresi içinde bir ücret talep edilmekte ise de uzun süre sonra elde edilecek senetler için ayrıca bir prim risk primi içinde yer almaktadır.

⁸¹ Parasız, a.g.e., s.34.

2.1.4 Opsiyon ve Taahhüt Komisyonları

Opsiyon komisyonu ise, süreye bağlı olmaksızın, senet bedeli üzerinden bir defa alınan bir maliyet unsurudur. Opsiyon komisyonu, forfaiterin fırsat maliyetini yansıtır. Opsiyon süresi 3 günle 3 ay arasında ise, opsiyon komisyonu alınmaz. Ancak, piyasadaki koşullara göre, forfaiter kaç günlük bir süreden sonra opsiyon komisyonu alacağını belirler. Aslında senetlerin henüz düzenlenmemiş olduğu dönem içinde işlemin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusundaki kuşkuların henüz ortadan kalkmamasının taraflar açısından bir belirsizlik göstergesi olması nedeniyle, dışsatımcı işlemin gerçekleştirileceğine dair bir garanti, forfaiting kuruluşu da bu garanti karşılığı bir ücret talep etmektedir. Opsiyon komisyonu (ücreti) olarak tanımlanan bu ücret forfaiting işlemine konu olacak senetlerin toplam nominal değerleri üzerine uygulanan düz faiz oranı ile belirlenir. Üç aylık dönemi aştığına rastlanmayan opsiyon döneminin uzunluğu ücretin belirlenmesinde genellikle rol oynamamaktadır⁸².

Taahhüt komisyonu, dışsatımcının, dışsatım işlemini gerçekleştirmeden önce, bankaya yaptığı teklifin, dışsatım kesinleşene kadar sabit kalmasını sağlamak için bankaya ödeyeceği komisyondur. Başka bir ifadeyle, taahhüt komisyonu, forfaiterle yapılan anlaşma ile senetlerin fiilen iskonto edildikleri tarih arasında, forfaiterin taahhüdünü açık tutmasının bedelidir. Taahhüt komisyonunun yıllık maliyeti % 3.4 ile % 1.5 arasında değişmektedir. Forfaiter işlemin gerçekleşebilmesi için taahhüt ettiği süre boyunca fon sağlamaktadır. Bu fonlar forfaiting kuruluşu tarafından genellikle bankalararası para pazarında çok kısa vadeli olarak değerlendirildiğinden hazır fon bulundurma maliyetini, yani fonların elde tutulduğu dönem içinde fonların ortalama maliyeti ile elde tutulan dönem içinde sağlanan getiri arasındaki farkı dışsatımcıdan talep edecektir. Bu ücret forfaiter tarafından elde tutulan fonların ne kadar süre ile kısa vadeli değerlendirileceğine bağlı olacaktır. Bu durumun açıklığa kavuşması dışsatımcının üretim planları ve dışsatımcı ile olan ticari anlaşmasına bağlıdır. Örneğin senetlerin altı aydan önce gelmeyeceği kesin ise forfaiter elindeki fonları ya altı aylık üzerinden değerlendirerek üç aylık ya da daha kısa süreli değerlendirmeye oranla daha fazla getiri sağlayacaktır ya da fonlarını senetlerin elde edileceği tarihe yakın bir tarihte elde ederek taahhüt ücretine daha az bir maliyet yansıtacaktır.

⁸² Erdemol, a.g.e., s.91.

Taahhüt ücreti, forfaiting kuruluşunun işleme ilişkin fonları ve ülke limitini bloke etmesi sonucu oluşan alternatif maliyeti telafi etmek amacını taşımaktadır. Bloke edilen fonların alternatif maliyeti daha çok getiri sağlayabilecek daha çekici işlemlerin fonların bloke edilmiş oluşundan dolayı üstlenememesinden doğmaktadır. Ülke limitinin blokajının doğurduğu alternatif maliyet ise taahhüt süresi içinde ülke riskinin yükselmesi halinde, aynı tür işlem için daha yüksek taahhüt ücreti talep edilebilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu maliyet taahhüt ücretine yansıtılmazsa risk primine yansıtılabilmektedir. Taahhüt ücreti senetlerin toplam nominal değerlerinin üzerine aylık ya da yıllık bazda bir oran olarak ve taahhüt tarihi ile iskonto işleminin gerçekleştirildiği gün arasında kalan zaman periyodu için uygulanır.

2.1.5 Gecikme Günü Primi

Forfaiting işleminde iskontolama, iskontonun yapıldığı tarih ile senet vadesi arasındaki dönem üzerinden yapılır. Bu işlem senetlerin vade tarihinde ödeneceği varsayımına dayanır. Ancak pratikte görülmektedir ki transfer güçlükleri, garantörün tutumu ya da forfaiterin tahsilat şirketi yüzünden senetler için ödeme genellikle vaktinde yapılmamaktadır. Bu gecikme forfaiter için bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Bu nedenle, forfaiter böyle bir duruma karşı önlem olarak vade tarihi üzerine bir süre eklemekte ve iskontoyu bu dönem üzerinden hesaplamaktadır. Forfaiting işleminde, iskontoya esas olan süre, alacakların iskontoya kabul edildikleri süre ile, alacakların vadelerine kadar geçen süredir. Ancak, çeşitli nedenlerle, alacağın vadesinde tahsil edilmesi mümkün olmayabilir. Forfaiter, belli ülkelerle ilgili tecrübesine dayanarak, ödemenin geç yapılma riskine karşı tahsilat süresine birkaç gün ilave yapar. Bu ilave süre, 2-3 gündür. Bu süre geçerli nedenler bulunması halinde 20 güne kadar uzayabilmektedir⁸³.

Bilindiği üzere iskontoya esas süre senetlerin iskonto edildikleri tarihten senet vadesine kadar geçen süredir. Senedin vade tarihi valörüyle ödenmesi beklenir. Ancak uygulamada senet bedelinin aval bankasınca ödenmesi her zaman vade tarihi valörüyle olmayabilir. Bunun nedenleri ülkeden ülkeye değişir. Garantör bankanın veya transfer onun emriyle ülkenin merkez bankasınca yapılıyorsa ilgili merkez bankasının bürokrasisi, yavaşlığı, yetersizliği, transfer emrindeki bilgi eksikliğine bağlı gecikmeler

⁸³ Tanay, a.g.e., s.12.

gibi nedenlerden forfajter belirli ülkelerle ilgili birkaç geç ödeme tecrübesi yaşamış olabilir. Her geçen gün forfajter için faiz kaybı demektir. Zaman parasal kayıp doğurur. Böyle bir gecikme olasılığına karşı Forfajter iskonto faizinin hesaplanmasına esas gün sayısına birkaç gün ilave eder. Bu ekleme genellikle 2-3 gündür. Fakat forfajterin bundan daha uzun bir gecikme için nedeni bulunuyorsa eklenen süre 20 günü bulabilir. Bu şekilde eklenen süreye grace period denir. Anlaşmaya göre iskonto hesabına eklenen belirli bir grace period fiili ödemede aşıldığı takdirde asılan gün kadar ek faiz hesaplanabilir. Örneğin, grace period iskonto sırasında 2 gün olarak hesaba katılmış fakat gecikme fiilen 8 gün olmuşsa, fazladan oluşan 6 güne ait gecikmenin maliyetini forfajter satıcıdan tahsil edebilir. Söz konusu 6 güne ait faiz hesaplamasına ait oran ya başlangıçta uygulanan iskonto oranı, ya da gecikme anındaki piyasa faiz oranı artı sabit bir prim üzerinden, örneğin LIBOR + %1/4 olabilir. Gecikmeye yol açan taraf gecikmeden dolayı sorumluluk üstlenerek buna ait faizi ödediği takdirde forfajter bu ödemeyi satıcıya iade eder⁸⁴.

Finanse edilen dışsatımın miktarına da bağlı olarak bazen bu gecikme marjı dışsatımcı için önemli bir maliyet unsuru olmaktadır. Aynı şekilde, forfajter elindeki poliçe ya da senetleri ikincil piyasada satmaya kalkınca bu maliyetle karşılaşmaktadır. Çünkü ikincil piyasada senedi satın alan ikinci forfajting kuruluşu bu maliyeti birinci forfajting kuruluşundan tahsil etme yoluna gitmektedir. Eğer, ikincil piyasadaki forfajting kuruluşu gecikme marjını forfajting işleminin gerçekleştiren birinci forfajting kuruluşundan daha uzun bir süre olarak belirlerse, aradaki fark işlemi gerçekleştiren birinci forfajting kuruluşundan çıkacaktır. Bu nedenle, “Gecikme Günü Primi” dışsatımcı ile birincil forfajter birincil forfajter ile yatırımcılar arasında üzerinde anlaşılması güç bir konu olmaktadır. Soruna önerilen çözümlerden birisi, belirlenen gecikme marjının üzerinde bir gecikme olması halinde, satıcının bu gecikme süresi için alıcıya faiz ödemesidir. Bu faiz ya işlemde söz konusu iskonto oranı ya da alıcı ile satıcı arasında anlaşma ile belirlenen bir başka oran olacaktır.

Birincil ve ikincil forfajter arasındaki anlaşmazlık halinde çözüm daha farklıdır. Senetlerin fiyatı bir kez birincil forfajterin bir kez de ikincil forfajterin belirledikleri gecikme marjları üzerinden hesaplanır. İkincil forfajter daha uzun bir

⁸⁴ Erdemol, a.g.e., ss.91-92.

gecikme süresi önereceğinden bu süre göz önüne alınarak hesaplanan fiyat birincil forfaiter tarafından hesaplanan tutardan daha düşük olacaktır. Ödemenin ikincil forfaiter tarafından tahmin edilen süreden önce yapılması halinde aradaki fark ve farka ait faiz toplamı birincil forfaitere geri ödenecektir. Ödemenin ikincil forfaiterin tahmininden sonra yapılması halinde birincil forfaiter herhangi bir ödeme yapmak durumunda kalmayacaktır.

2.1.6 Garanti Komisyonu

Genelde dışsatımcı kendine yansıyan maliyetleri fiyata katarak dışalımçıya yansıtmaktadır. Ancak, forfaiting işleminde dışalımıcının doğrudan maruz kaldığı tek maliyet unsuru garanti ücretidir denebilir. Forfaitere vermek üzere dışalımıcının bir garantörden (bankadan) ödemeyi yapacağını belirten bir garanti mektubu almak zorundadır. Bu garanti mektubunun alındığı kurumun piyasalardaki konumu, pazarlık gücü, müşterisi ile olan ilişkileri dışalımçı tarafından garantöre ödenecek garanti ücretini belirlemektedir. Öte yandan bu ücret, garantinin şekline bağlı olarak da değişebilmektedir. Tutarı ve ödeme şekli taraflar arasında yapılacak anlaşma ile belirlenen garanti ücreti çeşitli şekillerde ödenebilmektedir. Genellikle garanti ücreti senetlerin vadesine kadar olan süre üzerinden yıllık bazda söz konusu yıl için peşin ödenmektedir. Bazı durumlarda aynı şekilde yıllık bazda hesaplanmasına rağmen tamamı aval ya da garanti mektubunun imzalandığı anda tahsil edilebilmektedir⁸⁵.

2.2 FORFAITING İŞLEMİNDE RİSK ANALİZİ

Dışsatımın finansmanında forfaiting tekniğinin kullanılması maliyetlerde olduğu gibi riskin de taraflara göre değişmesiyle sonuçlanmaktadır. Gerek dışsatımcı ve dışalımçı, gerekse garantör forfaiting işleminde çok fazla riskle maruz kalmamaktadır. Asıl risk forfaitere kalmaktadır. Bu nedenle de forfaiting işleminde risk kavramı forfaiterin riski şeklinde ele alınmaktadır.

2.2.1 Dışsatımcı Açısından Risk

Aslında forfaiting işleminde dışsatımcı açısından senetlerin forfaitere tesliminden, bir başka deyişle senetlerin iskonto ettirilmesinden sonra herhangi bir risk söz konusu değildir. Ancak dışsatımcının dışalımçı ile malların satımı üzerinde

⁸⁵ Erdemol, a.g.e., s.92.

anlaştıktan hemen sonra forfaitere kotasyon için başvurması ve forfaiterin finanslamayı kote edilen iskonto oranı üzerinden taahhüt etmesi durumunda, dışsatımcı ile dışalımçı, arasındaki ticari işlemin gerçekleşip malların ve senetlerin karşılıklı olarak yerine ulaşmasıyla dışsatımcının forfaiting finansmanını kabul ettiğini taahhüt etmesi arasındaki dönem içinde dışsatımcı için birtakım risklerin varlığından söz edilebilir. Buradaki risk dışsatımcının bir başka finansmana gitmemesinden dolayı karşılaştığı risktir. Fırsat maliyetinden kaynaklanan bir risktir. Dışsatımcı, dışalımıcının taahhüt süresi içinde anlaşmayı iptal etmesi ya da herhangi bir nedenle anlaşmanın tamamlanmaması halinde risk ile karşı karşıyadır. Böyle bir durumda dışsatımcının, forfaiterin zararını tazmin etmesi gerekebilir. Taahhüt süresi içinde poliçe ya da bononun kendi kabul ettiği paranın dışında bir para cinsi ile hazırlanması durumunda para hareketleri dışsatımcıyı olumsuz yönde etkileyebilecektir⁸⁶.

Benzer şekilde faiz oranlarında oluşabilecek bir değişim özellikle düşme yönünde, dışsatımcı açısından daha uygun finansman olanakları kaçırılmış gibi gözükse de faiz oranlarındaki herhangi bir değişiklik dışsatımcı için bir risk yaratmayacaktır. Çünkü dışsatımcı forfaiting işleminden kaynaklanan finansman maliyetlerini dışalımçıya bildirdiği fiyat ve dışalımçıya uyguladığı faiz ile karşılayabilecektir.

Aynı dönem içinde, dışalımıcının herhangi bir nedenle yapılan anlaşmayı iptal etmesi dışsatımcı için bir başka riski oluşturmaktadır. Daha önce belirtildiği gibi forfaiterin yaptığı masrafları dışsatımcı ödeme riski ile karşı karşıya gelecektir. Böyle bir durumda forfaiterin dışsatımcı ile ilerideki iş ilişkilerini düşünerek genellikle olumlu bir yaklaşım izlediği ve durumu anlayışla karşıladığı gözlenmektedir. Dışalımıcının bu dönem içerisinde karşılaştığı en önemli risk salt forfaiting yöntemine özgü olmamakla birlikte, işlemde kullanılan para birimi değişince bir de kur riski ortaya çıkmaktadır. Forfaiting finansmanı ile sağlanan para birimi ile dışsatımcının para birimlerinin farklı olması durumunda, finansmanın taahhüt edilmesi ile ödeme arasında geçen süre içinde döviz kurlarında meydana gelen herhangi bir değişiklik dışsatımcının zararına bir sonucun ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu risk birçok durumda teklif dokümanlarına döviz kurlarında meydana gelen hareketlere göre fiyatın ayarlanmasını öngören bir özel maddenin eklenmesi ile önlenmektedir.

⁸⁶ Apak, a.g.e., s.117.

2.2.2 Dışalıcı Açısından Risk

Dışatıcı için geçerli olan faiz riski dışalıcı için geçerli olmayacaktır. Çünkü dışalıcı, senet ya da poliçe üzerinde yazılı tutarı ödemeyi taahhüt ettiğinden ve yasal olarak ödemeyi yapmakla yükümlü olduğundan, faiz oranlarındaki herhangi bir değişiklik dışalıcıyı etkilemeyecektir. Dışalıcının ülkesinin para birimi çok belirsizse hiçbir forfaiter orta vadeli finansman vermeyecektir. Bu durumda, senet başka bir para birimi ile hazırlanacaktır. Dışalıcı döviz kurlarından ve paritelerinden kaynaklanan bir riskle karşılaşacaktır⁸⁷.

Öte yandan eğer dışalıcı ödemeyi faaliyet gösterdiği ülkenin para birimi ile yapacaksa döviz kurlarındaki herhangi bir değişimden etkilenmeyecektir. Ancak dışalıcının ülkenin para birimi forfaiterin orta vadeli bir kredi açmasını engelleyecek ölçüde zayıf ve güvenilirlikten uzak ise senetler güçlü bir para birimi üzerinden değerlendirilecektir. Böyle bir durumda dışalıcının para birimi zayıf olduğundan kendi para birimi ile vadeli işlemlere girmesi zorlaşacak bu da söz konusu riskin ortadan kaldırılmasını engelleyici bir rol oynayacaktır. Başka bir deyişle, dışalıcının para biriminin zayıf olması döviz riskini kontrol edebilir ancak ortadan kaldıramaz bir risk haline dönüştürmektedir. Dışalıcı işletmenin gerçek anlamda bir nakit akış planı yapmaması durumunda ileride forfaiting işlemlerinde borçların hemen değil, daha ileri bir tarihte hazırlandığından, bu tür vadeli borçların dikkate alınmama ihtimali vardır. Bu durum işletmeyi nakit riski ile karşı karşıya bırakabilir⁸⁸. Diğer bir ifadeyle Döviz riskinin dışında dışalıcının tek riski vade tarihinde ödemelerini yapamaması yani likidite riskidir. Aslında likidite riski ticari işletmelerin tümü için var olduğundan, işletmeler nakit akışlarını kontrol etmek durumundadırlar. Forfaiting finansmanında tek fark borç vadeli olduğundan vade tarihinde yapılması gerekli ödemenin gözden kaçırılması olasılığının daha yüksek oluşudur. Senetlerin vadelerine göre sıralanması ve listeler halinde izlenmesi böyle bir olasılığı azaltacaktır.

2.2.3 Garantör Açısından Risk

Forfaiting finansmanında, garantörün emre yazılı senedi veya poliçeyi vadesi geldiğinde ödemesi veya ithalatçıdan talep etmesi gerekir, ithalatçının ödemeyi

⁸⁷ Apak, a.g.e., s.117.

⁸⁸ Apak, a.g.e., s.118.

geciktirme olasılığı bulunmaktadır. Bu olasılık nedeniyle garantörün belirli bir likit miktarını sürekli atıl tutması gerekir. Bu bir maliyet unsurudur, ithalatçının hiç ödeme yapmaması durumunda maliyet çok daha büyük olacaktır, ithalatçı tarafından ödemeler düzenli yapıldığı sürece risk söz konusu olmayacaktır. Ülke riski de garantör açısından olumsuz bir etkidir. Garantör açısından üzerindeki riski en etkili kontrol şekli herhangi bir endüstriye topluca ya da tek bir müşteriye kredi limiti açmaktadır. Dışalımcı tarafından yapılan herhangi bir garanti talebi bu limitler dahilinde değerlendirilmektedir. Garantör kuruluş nakit çıkışına neden olacak olası bir yükümlülüğe ve nakit girişi sağlayacak olası bir varlığa sahiptir. Nakit akışının iyi planlanması ve düzgün işlemesi durumunda garantör için herhangi bir risk söz konusu değildir. Garantörün ödemeyi yapmasından sonra dışalımcının garantöre ödeme yapmayı geciktirmesi halinde, garantör gecikme faizi talep edecek ve maruz kalacağı faiz riskini önleyecektir. Ancak, dışalımcının ödeme yapmaması garantörün maruz kaldığı mutlak risk olacaktır.

Bunun yanında dışalımcı ile garantörün ayrı ülkelerde bulunmaları durumunda ülke riskinin varlığı söz konusudur. Bunlara ek olarak dışalımcının geç ödeme yapması ya da ödeme yapmaması durumunda garantör açısından ortaya çıkacak likidite riski, yani garantörün ödemeyi yapabilmesine olanak sağlayacak yeterli fonun varlığı da gözden uzak tutulmamalıdır.

Garantörün dışalımcının ödeme yapmaması durumunda ortaya çıkacak riski kontrolü, her şeyden önce dışalımcının bulunduğu sektör ve müşteri için saptayacağı kredi limitlerinin gerçekçiliğine bağlıdır. Ülke riskinin kontrolü garantörün kendi gözlem ve deneyimlerine dayandırılabilmesi gibi çeşitli otoritelerin değerlendirmeleri göz önüne alınarak da gerçekleştirilebilir. Ülke riski için konulan limitler tek tek firma veya sektör bazında konulan limitlere göre daha geniş olmakla birlikte oldukça sık yeniden değerlendirilmesi gereken bir risk olarak görülmelidir.

2.2.4 Forfaiter Açısından Risk

Dışsatımın forfaiting ile finansmanında işlemin başından itibaren forfaiting kuruluşu en büyük riski üstlenen taraftır denebilir. Çünkü gerek dışsatımcı gerekse işleme taraf olan diğerleri için risk belli bir aşamada sonlanmakta ya da sınırlı kalmaktadır. Oysa forfaiterin riski dışsatımcı ile dışalımcının sözleşme imzalaması ile başlıyor, garantör bankanın son taksiti ödemesine kadar geçen süre boyunca devam

etmektedir. Forfaiter açısından farklı riskler farklı aşamalarda ortaya çıkmaktadır. Bunlar, faiz riski, döviz riski, likidite riski, ülke riski şeklinde sıralanabilir⁸⁹.

2.2.4.1 Faiz Riski

Faiz riski forfaiting işleminin farklı aşamalarında ortaya çıkabilmektedir. Bunların başında da opsiyon ve taahhüt süreleri gelmektedir. Dışsatımcıya forfaiting teklifinin götürülmesinden teklifin kabulüne kadar geçen süre opsiyon süresidir. Bu süre içinde forfaiting işleminin yapılması kararlaştırılır. Bu süre içinde dışalımıcının işlemini kabul etmemesi mümkündür. Bundan dolayı kaynaklanan risk forfaitere yansımaktadır. Opsiyon süresi içinde forfaiter, faiz oranlarının aleyhine dönmesi riski ile de karşılaşır. Dışsatımcının bu süre içinde herhangi bir işleme girmedeği müddetçe, forfaiter herhangi bir finansman anlaşmasına girmeyecektir. Bu süre içinde garantörün kredi değerliliğini onaylayacaktır. Bu çerçevede dışsatımcının opsiyonu reddetmesine kadar veya ödemenin yapılmasına kadar olan sürede ülke riski taşıyacaktır⁹⁰. Yani opsiyon süresi ticari işlemin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği henüz kesinleşmeden forfaiterin finansmanı üstlenmeyi kabul ettiğini dışsatımcıya bildirdiği dönemdir. Bu dönem içinde dışsatımcı henüz işleme ilgili bir taahhütte bulunmadığı için forfaiter genellikle fon sağlama girişiminde bulunmayacaktır. Bu nedenle forfaiter bu dönem içinde faiz oranlarındaki dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilenebilecektir. Sözleşmenin kesinlik kazanması ve işleme başlanması sürecinde iskonto edilen senetler nedeni ile oluşan risk ücret karşılığında forfaiter tarafından üstlenilmektedir

Dışalımıcının işlemini kabulden mal ve hizmetlerin teslimine kadar geçen taahhüt döneminde de risk söz konusudur. Burada forfaiter kendisini bir finansman işlemine yönlendirmektedir. Ancak işlemin gerçekleşmeme riski vardır. Pratikte, forfaiter bu riskten korunmak için forfaitinge konu olan varlıkları alana kadar beklemeyi tercih edecektir⁹¹.

İkinci tercihi ise kısa vadeli alıp uzun vadeli vermektir. Burada yatan gerçek,

⁸⁹ Bu kadar büyük oranda risk ile karşılaşan bir kuruluş olarak forfaiter, kuruluşun yaptığı ve yapacağı işlemlerde yükleneceği tüm riskler büyük bir titizlikle incelenir ve değerlendirilir. Bu nedenle de forfaiter kuruluşları konusunda yetkili risk değerlendirme uzmanları ve kuruluşları ile birlikte çalışırlar. Garanti Bankası, *Forfaiting, Seminer Ders Notları*, Garanti Bankası Yay., İstanbul:Nisan 1988, ss.9-11.

⁹⁰ Apak, a.g.e., s.119.

⁹¹ Dünya Gazetesi, 08.08.1990., s.7.

kısa vadeli faiz oranları genellikle uzun vadeliden düşüktür. Buna ek olarak da, forfaiter işlem gördüğü bazı para birimlerinde 5-7 yıl arasında finansman da problemlerle karşılaşabilir. Bu dönem ile opsiyon dönemi arasındaki fark forfaiterin artık forfait finansmanının gerçekleşeceğini varsayması gerektiğidir. Bu varsayım altında forfaiterin gerekli fonu sağlamak amacı ile anlaşmalara girmesi ve böylece mevcut faiz riskini elimine etmesi beklenir, ancak çoğu kez forfaiter bu şekilde fon sağlamak yerine ödemeyi yapacağına yakın fon sağlamayı ve böylece kısa vadeli borçlanıp orta uzun vadeli fon kullanılmayı tercih eder. Diğer bir ifadeyle, bu tutumun altında yatan düşünce faiz oranlarında ters yönde bir gelişme olmadığı sürece düşük faizle kısa vadeli borçlanarak yüksek faizle orta vadeli fon kullanılmak sureti ile kazanç sağlamaktır. Bir başka neden forfaiterin ihtiyaç duyduğu para cinsinden orta vadede sabit faizle fon sağlamakta karşılaşacağı güçtür. Ayrıca forfaiterin varlıkları satın alacağı döneme çok yakın bir zamanda fon sağlamasının en önemli nedenlerinden birisi bu durumun forfaiter açısından yaratacağı esnekliktir. İşlemin son aşaması tamamlanıncaya kadar, forfaiter işleminden vazgeçebilir. Satın alacağı varlıklarda bir düzensizlik gördüğünde veya formalitelerin tamamlanması konusunda tatmin olmadığında, dışalımci tarafından forfait edilecek poliçe veya bononun vade gününde transfer etmesi gereken döviz için gerekli izni alamadığında işleminden vazgeçmesi için bir sebep doğmuş olur⁹².

Günümüzde mali piyasalar gelişen bilgisayar ve bilişim sektöründen en üst düzeyde yararlanarak aldığı riskleri azaltmaya, sağlayacağı karları da artırmaya çalışmaktadır. Bu çerçevede forfaiterin yüklendiği faiz riskinin de tamamen ortadan kaldırmak mümkün olmasa da azaltmak için çeşitli faiz raporları geliştirmişlerdir. Sürekli yenilenen ve işlemlerde kullanılan para birimleri için ayrı ayrı hazırlanan faiz risk raporları belirli bir dönem içerisinde,

- Bu dönem içerisinde vadesi gelen senetlerden tahsil edilmesi beklenen tutarını
- Dönem içerisinde vadesi gelen borçlar için yapılacak ödemelerini
- Opsiyon ve taahhütte bulunulmuş, portföye alınması beklenen senetler tutarını

⁹² Apak, a.g.e., s.119.

- Varlıklar için dönem içinde geçerli faiz oranını
- Borçlar için dönem içinde geçerli faiz oranını
- Varlıkların dönem içinde ortalama getirisini
- Dönem içinde ortalama borç maliyetini

içeren bilgileri kapsar. Forfaiter faiz oranlarının içinde bulunduğu eğilimi faiz raporlarını da dikkate alarak değerlendirecek, ileride sağlanması gereken fonların maliyetleri ile ilgili tahminlerini cari getiri oranı ve cari borçlanma oranı ile karşılaştırabilecektir. Faiz risk raporlarının sürekli izlenmesi ile faizlerin düşük olduğu dönemlerde portföye alınmış, getirisi faiz oranlarındaki artıştan dolayı cari borçlanma oranlarının altında kalan varlıklar saptanabilecek ve portföy getirisine olan olumsuz etkileri hemen elden çıkarılmak sureti ile önlenebilecektir. Forfaiter için sabit maliyetli fon sağlamanın mümkün olmadığı dönemler de olacaktır. Bu dönemler içinde forfaiter değilken maliyetli fon kullanmak zorunda kalacaktır.

Faiz riskinden korunabilmek amacıyla başvurulacak en önemli yöntem uygun koşullar altında hedging mekanizması bir gelecekteki satış sözleşmesinin satışı gerektirmektedir. Bu işlem belirli bir süre sonra (bir ay, üç ay yada altı ay) teslim edilmek şartıyla kupon faizi ve vadesi üzerinde anlaşılmış bir finansal varlığın satışına ilişkin anlaşma ile gerçekleştirilmektedir. Faiz oranlarında meydana gelen bir yükselme söz konusu finansal varlığın fiyatında bir düşmeye neden olacağından, teslim tarihinde düşük fiyattan satın alınarak bir kazanç sağlanacaktır. Bu kazanç, yükselen faiz oranlarından kaynaklanan faiz maliyetini, gerçekleştirilen işlemde yapılan seçimin başarısına bağlı olarak tamamen ya da kısmen karşılayacaktır. Faiz oranlarında bir düşme gerçekleşmesi halinde ise sözleşmeli satışı yapan taraf bir zararla karşılaşacak ancak bu zarar bu kez faiz maliyetinde meydana gelen azalma sonucu sağlanan avantajla karşılaşacaktır⁹³.

2.2.4.2 Kur Riski

Diğer bir risk forfaiterin, fonları satın almak için kullandığı yöntemden kaynaklanabilir. Birçok işlemde, satın alınacak kağıtlarla aynı cins bir döviz ile

⁹³ Thomas Mayer, James S. Duesenberry, Robert Z. Aliber, **Money, Banking and The Economy**, 4th Edition, Norton Co., New York:1990, ss.23-24.

borçlanılır. Ancak bu her zaman söz konusu olmamaktadır. Forfaiter çoğu kez senetleri satın alacağı para cinsinden fon sağlayacaksa da durum her zaman bu olmayabilir. Bazı durumlarda bir para cinsinden borçlanarak elde ettiği fonları SWAP yaparak bir başka para cinsine çevirebilecektir, bu durumda sağlanan fon ile senedin vadeleri yakınsa ortaya çıkacak döviz riski vadeli döviz işlemleri ile önlenebilecekse de forfaiter otomatikman döviz riskine maruz kalacaktır. Örneğin; Alman markı ile borç alıp ABD doları ile olan işlem için bunu dolara çevirdiğinde, dolar aktifleri ile mark borçları için bir döviz riski söz konusu olacaktır. Finansman sağlama ve ticari kağıtların vadesi ile aynı olacağından forfaiter gelecekle teslim döviz piyasasına girerek geri ödenecek dolarları değiştirip, borcunu ödemek için mark alabilir. Ancak girişilecek vadeli operasyonlar forfaiterin yüklendiği riski azaltabilecek, ancak ortadan tamamen kaldıramayacaktır⁹⁴. Tek bir işlemde bu tür bir riskin neden olacağı zarar büyük olmamakla birlikte portföy bazında katlanılacak zarar oldukça önemli boyutlarda olacaktır.

Kur riskinden korunabilmek amacıyla, forfaiter çeşitli para cinsleri için vade dönemleri içinde yapılan vadeli döviz anlaşmalarının listesini oluşturmalı ve bu listeyi sürekli yenilemelidir ve her vade dönemi içinde o para cinsi üzerinden vadesi gelen varlık, yükümlülük opsiyon ve taahhütleri toplamının aynı dönem içinde yapılan vadeli döviz anlaşmaları ile dengelenip dengelenmediği belirlenmeli ve açık pozisyonlar ile ilgili değerlendirme derhal yapılmalıdır.

Son bir riskte sadece forfaitere özgü olabilecek ve değerli kağıtları saklamasıyla ilgili oluşabilecek bir risktir. Forfaiting işlemine konu olan senetlerin veya poliçelerin çalınma kaybolma ya da tahrip olma olasılığı senetleri elinde tutan forfaiter için önemli bir risk oluşturmaktadır.

2.2.4.3 Nakit Riski

Açıklanan ilk iki riskin belki de en önemli sonucu olan likidite yetersizliği forfaiting kuruluşu için başlı başına bir risk unsuru oluşturmaktadır. Forfaiting kuruluşu kendisine yapılacak ödemeler ile kendisinin sağlamayı taahhüt ettiği ödemeler arasında mutlak bir denge sağlaması gerekmektedir. Eğer bu denge sağlanamaz ise likidite sıkışıklığı yaşayacak olan forfaiting kuruluşu edimlerini yerine getirebilmek amacıyla

⁹⁴ Öncü, a.g.e., s.39.

yüksek faiz oranlarından borçlanacak ya da imkanı varsa elindeki forfait edilmiş senet ya da poliçeleri ikincil piyasalarda ucuza satmaya çalışacaktır⁹⁵.

Faiz risk raporu ve döviz işletmeleri ile ilgili anlaşmaların yer aldığı listeler forfaiteerin likidite riskini minimize etmek amacıyla ihtiyaç duyduğu bilginin çoğunu sergilemektedir. Bu listeler yardımı ile hazırlanacak nakit alış tabloları ve bütçeleri forfaiteerin herhangi bir likidite sıkıntısını önceden belirlemesine ve önlem almasına olanak verecektir. Forfaiteerlerin organizasyonunda genellikle bu bilgiyi hazırlayan ve yöneten nakit yönetim birimleri yer almaktadır. Bu birimlerin, kurulunun yerine getiremeyeceği forfaiting işlemlerine girmesini önlemek için sürekli olarak forfaiting işlemlerini, yönetenlerle ilişki halinde olması gerekmektedir. Bu nedenle, her gün forfaiting işini yönetenlere likidite ve borçlanma olanakları ile ilgili raporlar gönderilmelidir. Bu raporların doğruluğu da rapor içeriğinin muhasebe kayıtları ile karşılaştırılması sureti ile kontrol edilmelidir.

2.2.4.4 Ülke Riski

Forfaiting işleminde ülke riskinin değerlendirilmesi, ülke riskinin forfaiteerin talep edeceği faiz oranının önemli bir bileşeni olması nedeni ile büyük önem taşımaktadır. Bu noktada yapılabilecek bir hata forfaiteerin getirisi üzerine doğrudan etkiyecektir. iskonto oranlarının belirlenmesinde garantörlerin bulunduğu ülkelerin kredi-değerliliğine göre belirlenen primler etkin rol oynadıklarına göre ülke riski değerlendirmesi de önem arz etmektedir. Ülke riski ile ilgili çeşitli değerlendirmeler düzenli olarak bazı uluslararası finansal risk ölçüm merkezlerince yapılmakta ve çeşitli kriterlere dayandırılmaktadır. Forfaiting piyasasında her ülke için uygulanacak spread/margin/premium oluşmuş durumdadır.

Bu ortak primler sadece ilgili ülkedeki garantörün ismine göre farklılık gösterebilir. Forfaiteer için ilk soru ülke riskini oluşturan tarafın kim ve hangi ülkede yerleşik olduğudur. Bu sorunun yanıtı çoğunlukla garantör ve garantörün yerleşik olduğu ülke olmaktadır. Eğer garantör yerleşik olduğu ülkenin ulusal bankası ise ülke riskini oluşturan ülke açıkça garantörün yerleşik olduğu ülkedir. Garantör bizzat devlet kuruluşu veya bankası ise prim o ülke için saptanan primin aynısıdır. Çünkü alınan risk devlet riskidir. Yani, dikkat edilecek husus ülkelerdeki yabancı bankaların risk

⁹⁵ Apak, a.g.e., s.119.

değerlendirmesindeki yorumdur. Örneğin garantör Ürdün'deki bir İngiliz bankasının şubesi ise risk Ürdün ülke riski içinde değerlendirilmelidir. Çünkü o şube Ürdün mevzuatına göre faaliyet göstermektedir ve Ürdün'ün transfer riskine tabidir ve İngiltere'deki genel müdürlüğüne rücu edilemez⁹⁶.

Uluslararası siyasi konjonktürde olabilecek değişmeler, dalgalı döviz kurları, döviz kontrolleri ve para-maliye politikalarındaki değişikliklerin de üzerinde etkili olabildiği ve dolaylı olarak etkilediği ülke riskinden kurtulmak için forfaiteerin kendi ülkesindeki kredi sigorta kuruluşuna başvurarak ülke riskinin sigorta ettirilme olanağı mevcuttur⁹⁷. Ancak bunun sağlanması ve maliyeti, forfaiteerin kendi kotasyonunu ve verimliliğini etkiler. Öte yandan riskleri sigortalatmak yapılabileceklerin en iyisi olsa da maliyetine rağmen hala ülke risklerinin sigorta kapsamına alınması pek yaygın değildir.

2.3 DIŞSATIMIN FİNANSMANI AÇISINDAN FORFAITING'İN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde bankaların özel bir yeri vardır. Normal koşullarda bankaların aracılığı olmadan dış ticaret yapılmaz. Geçmişte bankalar finansman sağlamak ve akreditif açmak gibi, genellikle dış ticaretin ilk aşamasıyla ilgilenmişlerdir. Ancak bankalar, giderek bireysel ticaret işlemlerinin finansmanından, işletmelerin dış ticarete ilişkin tüm ihtiyaçlarının karşılanmasına kadar çok geniş bir alanda hizmet vermeye başlamışlardır. Bunlar arasında örneğin, ticari banka ve sübvansiyonlu hükümet kaynaklarından finansman, uluslararası leasing, banka dışı kaynaklardan finansman, ekonomik ve siyasal risk sigortası gibi konular yer almaktadır⁹⁸. Dışsatımın finansmanında benzer bir yöntem olan factoring forfaiteinge oranla daha çok kullanılmaktadır. Dışsatımın finansmanına olanak sağlayan, diğer bir deyişle, alacakların finansmanı, factoring, forfaiteing, senet iskontosu, banka kabulleri,

⁹⁶ Erdemol, a.g.e., s.105. Garantörün merkezi başka bir ülkede bulunan bir bankanın yan kuruluşu olması durumunda yasal açıdan konumu şubenin yasal konumundan farklı olacaktır. Bu durumda, garantörün yükümlülüğü yasal açıdan merkezin yükümlülüğü olmasa da, merkez müşterileri ve muhabirleri ile iyi ilişkilerini sürdürmek için yan kuruluşunun tüm yükümlülüklerini kabullenecektir. Böyle bir durumda garantörün yapacağı ödemenin transferinde bir sorun çıkması halinde merkezin yasal durumundan kaynaklanan avantajını kullanamayacağı ve garantörün yükümlülüğünü üstleneceği öne sürülmektedir. Bu durumda forfaiteerin ülke riskini değerlerken göz önüne alacağı ülke doğal olarak merkezin yerleşik olduğu ülke olacaktır.

⁹⁷ Nazım Ekren, **Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği**, Türkiye İş Bankası Kültür Yay., Ankara:1986, ss.119-120.

⁹⁸ Seyidoğlu, a.g.e., s.356.

ve kısa süreli banka kredileri gibi belli başlı finansman teknikler içerisinde hem forfaitinge en yakın ve benzer bir araç olması hem de konuyu sınırlandırmak amacıyla sadece factoring ele alınarak forfaiting ile bir karşılaştırma yapılacaktır.

2.3.1 Factoring

Factoring işletmelere 60-180 gün arasında değişen kısa süreli finansman olanağı sağlayan bir finansman tekniğidir. Diğer bir deyişle, Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya yurt dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı olacak haklarının factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir. Hukuki anlamda factor mal satımı ve/veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların, bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan, aynı anda firmalara idari, ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz, komisyon ve ücrete hak kazanan kuruluşlar olarak tanımlanmaktadır^{TM99}. Genellikle kredili satışlardan doğan alacak haklarının veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından alacak hakkının satın alınması ile işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir¹⁰⁰. Factoring hem bir finansal teknik, hem de yönetsel bir hizmettir. Bu anlamda factoring işlemi bir işletmenin pasif varlıklarının ticari büyümenin aktif bir aracına dönüştürülmesi işlemidir¹⁰¹.

Bir çok işletme için nakit çok kısıtlı bir kaynaktır. Diğer taraftan alacaklarını tahsil edebilmek için çok uzun süreler beklemek gerekmektedir. Alacakların bir factore satılarak paraya çevrilmesi ile işletmenin defterindeki rakamlar üretken bir nakde dönüşür. Bu olanakların satın alınması işlemi factoring işleminin merkezini oluşturmakla birlikte, factor müşterisine üç temel hizmet verir. Bunlar¹⁰²;

- Satın almış olduğu alacaklara karşılık hemen bir avans öder,

⁹⁹ Erkut Onursal, “*Dış Ticaretin Finansmanı*”, **Dış Ticaret Dergisi**, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirmeler Genel Müdürlüğü, Ankara:Ekim 1998, s.8.

¹⁰⁰ Doğan Bayar ve Nurhan Aydın, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2.Basım, Eskişehir:1994, s..321.

¹⁰¹ Berna Kocaman, **Finansal Açından Factoring**, Atilla Kitabevi, 2.Basım, Ankara: 1991. s. 19.

¹⁰² Kocaman, a.g.e., s.19.

- Tahsil edilemeyecek alacaklardan kaynaklanan riski üstlenir.
- Müşterisinin muhasebe defterlerinin yönetimini üstlenir.

Factoring'de, dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditif v.b. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır. Alacak hakkının factor'e satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan factoring, tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık göstermektedir. Factoring işlemleri dışında, kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken, factoring'de satıcı alacaklarını factor sözleşmesi ile factore satmayı müteakip alacakları tahsil edilememe riskini de factore devretmektedir¹⁰³.

İşletmelerin ve factorlerin farklı ihtiyaçlarına göre factoring hizmetleri de farklılık göstermektedir. Bu nedenle farklı factoring uygulamaları bulunmaktadır. Bunlar;

- **Tam Hizmet Factoring'i**: en geniş biçimiyle factoring, müşteri (dışsatımcı) ile factor arasında yapılan sürekli bir düzenlemedir. Buna göre factor, dışsatımcının normal iş akışı süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden veya sattığı mallardan kaynaklanan alacaklarını satın alır. Dışsatımcı da bir ücret ve finansman masrafı karşılığında¹⁰⁴
 - Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek,
 - Alacaklarını tahsil etmek,
 - Alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar,
 - Alıcının kendi kaynağından kredili satış yapmak gibi külfet ve risklerden kurtulmuş olur.
- **Vade Factoring'i**; bu factoring türü ile sunulan hizmetler, alacakların

¹⁰³ Onursal, a.g.e., s.8.

¹⁰⁴ Sevil, a.g.e., s. 183.

yönetimini, alacakların tahsilini ve ödememe riskine karşı dışsatımcının korunmasını kapsamaktadır. Fakat bu yöntemle satıcının yapacağı satış karşılığında factorden bir avans almaşı söz konusu olmamakta ve ödemeler vade sürelerinin sonunda yapılmaktadır¹⁰⁵.

- **Rücu Etme Esasına Dayanan Factoring**: bu tür factoring satıcıya, satış kayıtları yöntemi, tahsil hizmeti ve finansman olanağı sağlamakta, fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir.
- **Toptan Factoring**: bu tür factoring'de finansman sağlanırken, idari hizmet ve riskten korunma hizmetleri sağlanmaz. Toptan factoring'de borçlulara factore ödeme yapmaları için bildirimde bulunulur. Buna rağmen factor idari hizmet vermediği gibi, borç tahsilatından da sorumlu değildir¹⁰⁶.
- **Acenta Factoring'i**; alacakların yönetimi ve tahsilat hizmetlerinin satıcı firma tarafından yerine getirildiği, borcun ödememe riskine karşı sigorta işlevi ile finansman sağlama işlevinin factor kuruluşu tarafından üstlenildiği bir türdür¹⁰⁷. Acenta factoring'i toptan factoring'den ayıran nokta, acenta factoring'inde borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin verilmesidir.

2.3.2 Vesaik Karşılığı Dışsatım

Dışsatımcı tarafından düzenlenen dışalımcının hemen ya da ileriki bir tarihte, belirli miktarda ödeme yapmasını koşulsuz olarak emreden, yazılı bir ödeme emri niteliğindeki poliçe uluslararası ticarete ticaret bedellerinin ödenmesinde kullanılırlar. Uygulama, iç ticaretten biraz farklıdır. Poliçe ya bir akreditif hesabı ile ya da böyle bir hesap olmadan doğrudan çekilir. İkinci durumda dış ticarete poliçe, açık hesaptan daha fazla, akreditiften daha az bir güvence sağlar. Bu yöntemde bankalar garanti mektubunda olduğu gibi, dışalımcı adına ödeme yapmak zorunda değildirler. Özellikle banka kabulleri, bankanın ödeme taahhüdü olduğundan, yatırımcılar için daha çok

¹⁰⁵ Akgüç, a.g.e., s.558.

¹⁰⁶ Sevil, a.g.e., s.184.

¹⁰⁷ Akgüç, a.g.e., s.558.

güven duyulan araçlardır. Dolayısıyla bunlar likiditesi yüksek kısa süreli menkuller grubuna girerler. Para piyasasında belli bir iskonto ile alınır ve satılırlar. Bu yönüyle banka kabulleri, bankaların

çıkarttıkları devredilebilir mevduat sertifikalarına benzetilebilirler¹⁰⁸. Vesaik karşılığı dışsatım temelde poliçe ile mal sevki, konsinye satış ve açık hesap şeklinde gerçekleştirilir¹⁰⁹.

- **Poliçe ile Mal Sevki;** Poliçeye dayalı dış ticaret işlemleri çoğunlukla bankalar tarafından yapılır. Dışsatımcı malını gönderdikten sonra poliçeyi sevk evrakı ile birlikte, yabancı ülkedeki alıcıya ulaştırmak üzere, kendi bankasına verir. Banka da bu belgeleri dışsatımcının ülkesindeki muhabinine gönderir. dışsatımcının ülkesindeki muhabinin bankanın izleyeceği yol poliçenin türüne bağlıdır. Eğer poliçe görüldüğünde ödenecek tipte ise, banka dışsatımcıyı çağırır ve mal bedelini ödemesin! ister. dışsatımcının ödemeyi yapması üzerine de, malı teslim almaya yarayan belgeleri kendisine devreder. Görüldüğünde ödenecek poliçe ile satış, bir vadesiz ödeme şekli olduğu için, biraz daha güvenilirdir. Ama burada da dışsatımcı kalitesin! uygun bulmadığından veya başka bir nedenle ödeme yapmaktan ve malı almaktan vazgeçerse, her iki durumda dışsatımcı zarara uğrar. Bununla birlikte vadeli poliçe durumunda risk daha da fazladır. Vade geldiğinde poliçeyi ödemek, dışsatımcının sorumluluk anlayışına bağlı kalmaktadır. Burada işlemin iki uçunda da bankalar yer alıyorsa da, onların rolü yalnızca ticaret bedelinin tahsiline aracılık etmekten ibarettir, ödeme ile bir güvence vermeleri söz konusu değildir.
- **Konsinye Satış;** bir anlamda, iç ticaretteki veresiye satışlara benzer. dışsatımcı, satılmak üzere malını yabancı ülkedeki firmaya gönderir ve malının kesin satışı yapılincaya kadar da malın mülkiyetini elinde bulundurur. Mallar satılincaya dek herhangi bir ödeme

¹⁰⁸ Abdurrahman Fettahoğlu, **Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye**, Türkiye Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara:1991, ss.83-84.

¹⁰⁹ Seyidoğlu, a.g.e., ss.350-354.

yapılmaz..Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir. Dışsatımcı, mallar satıldığında paranın gönderileceğinden bir endişe duymamaktadır. Dışsatımcı eğer para gönderilmezse alabileceği önlemlerin çok sınırlı olduğunu da bilmektedir. Çünkü. elde bir poliçe bile yoktur ve mallar satılıp gitmiştir. Taşındığı

yüksek risk dolayısıyla konsinye satış yöntemi pek ender kullanılır.

- **Acık Hesap;** bu tür satışlarda da önce mal gönderilir, sonra ödeme yapılır. Mallar partiler halinde dışatımcıya önceden yollanır. Her parti gönderildikten sonra veya sözgelimi her ayın sonunda malların faturaları yollanarak dışatımcının ödeme yapması sağlanır Ödeme bir temiz poliçe veya dışatımcının düzenleyeceği bir çek ile gerçekleştirilir. İhracatçı yine ithalatçının dürüstlüğüne ve kredi itibarına güvenmektedir. Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbiriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır. Sürekli iş yapan firmalar arasında her defasında akreditif açtırmak gibi pahalı ve uzun işlemler yapılmasına gerek kalmaz.

2.3.3 Leasing

Yeni geliştirilen finansman yöntemlerinden birisi de leasing dir. Leasing işlemi hizmet kiralaması ve finansal kiralama diye ikiye ayrılır. Hizmet kiralaması gerçek anlamda bir kiralama yöntemidir. Malın kullanıcısı belli bir bedel karşılığında ve belirli bir süre için malın sağlayacağı hizmetlerden yararlanır. Mülkiyet kiralayana aittir ve bu tür kiralamalar genellikle malın ekonomik ömrü içerisinde fazlaca yer tutmaz¹¹⁰. Gerek dışatımın finansmanında kullanılan, gerekse işletmenin finansmanında en çok kullanılan yöntemlerden biridir leasing. Ancak dışatımın finansmanından bahsedildiğinde akla gelen leasing şekli bir finansal kiralama işlemidir.

Uluslararası finansal kiralamalar genellikle, uçak, vapur, otomobil ve benzeri pahalı sermaye araçları üzerinde yapılmaktadır. Bunun uluslararası nitelik taşıması,

¹¹⁰ Seyidoğlu, a.g.e., s.313.

kiralayan ile kiraya verenin ayrı tülkelerde oluşu nedeniyledir. Bir sermaye malı olarak leasing yapılış mekanizması aşağıdaki gibidir¹¹¹:

Önce, sermaye malını kullanmak isteyen yerli firma ile bir yabancı leasing şirketi arasında anlaşmaya varılır. Bunun üzerine söz konusu malın sağlanması veya üretimi için leasing firması, satıcı ile temasa geçer, malı satın alır veya siparişini verir. Sonrada mülkiyeti kendisinde olan bu malı kullanmak isteyen kiracıya devreder. Bundan sonra kiracı, kira taksitlerini ödemeye başlar. Taksit miktarı ve ödeme aralıkları leasing sözleşmesinde belirtilmiştir. Son taksit ödeninceye kadar malın mülkiyeti ilke olarak leasing firmasında kalır. Daha sonra kiralayan firma onu amorti edilmiş varlık aktiflerine katar. Leasing firması kiraya vereceği malı satın almak için, örneğin kredi almış ve yurt dışındaki üreticiye ödemedede bulunmuştur. Kiralayanın taksitleri iptal edememesi bu zorunluluktan kaynaklanır.

Kiralama biçiminde olmasına karşın, leasing firması malın kullanıcıasına bir tür borç para vermiş gibi olmaktadır. Bu bakımdan kiralayanın ödeyeceği taksitler malın bedeli ile birlikte, bir tür kredi faizini içerecektir. Leasing firmasının kazancı ise faiz farkından gelir. Yani, ödünç aldığı fonlara ödenen ile kiralayanın ödediği daha yüksek faiz arasındaki fark leasing firmasının gelirini oluşturur. Ama leasing firması açısından bir tür ticari risk söz konusudur. Kiracının iflası kendini iflasa sürükleyecektir. O bakımdan kiracıya uygulayacağı taksitler, aynı zamanda ticari riskin karşılığını da yansıtacaktır¹¹².

Aslında leasing kiralama işlemi yapacak dışalımçı açısından bir finansman tekniğidir. Öte yandan leasing işlemine aracı olan leasing kuruluşu aracılığıyla dışsatımcı malını doğrudan dışalımçıya değilse bile leasing firmasının kendine satmıştır. Bu durum kullanan kiralayıcı firma için bir tür dışalım kredisi şekline dönüşmektedir. Leasing işlemi kiralayan açısından aktifinde yer alacak bir işlem olmadığından kayıtlara geçmeyen bir borçlanma işlemidir.

Uluslararası leasing’de önemli bir konu kiralayan ve kiracı açısından bu işlemlerin vergi yönünden durumudur. Diğer bir deyişle, amortisman paylarını kim

¹¹¹ Seyidoğlu, a.g.e., ss.313-314, Bükler ve Aşıkooğlu, a.g.e., ss.309-311

¹¹² Seyidoğlu, a.g.e., s.314.

ayırarak ve yatırım indiriminden kim yararlanacaktır.? Uluslararası leasing'in vergi açısından özel bir durumu, hem kiralayan ülkenin yani dışalımıcının hem de kiracı ülkenin yani dışsatımcının, ilgili tarafları mülkiyetin vergi avantajlarından yararlandırmasıdır¹¹³. Burada dışalımıcı ülkenin yasaları da kiralayanı malın mülkiyetine sahip gibi kabul ederek, ona bu avantajları sağlar.

2.3.4 Yöntemlerin Karşılaştırılması

Vesaik karşılığı dışsatım bir yana bırakılacak olursa, forfaiting ve factoring birbirine benzer işlemlerdir. Her ikisinde de alacak hakkının satışı veya bu hakkın satın alınması söz konusudur. Her iki işlemde de factor ve forfaiter

- Kredili mal alanın (dışalımıcının) kredi değerliliğini belirlemesi.
- Kaynak (finansman) sağlama
- Risk üstlenme,

işlevleri yerine getirmektedir¹¹⁴. Bununla birlikte iki işlem arasında bazı farklar söz konusudur. Factoring daha çok 90- 180 gün vadeli ticari senetlerle sınırlı olduğu halde, forfaiting de vade 5- 7 yıla kadar uzayabilmektedir. Ayrıca factoring işleminde bir kalıntı risk dışsatımcı üzerinde kalmakta, factor kurumları genellikle alacağın %80'inin tahsil edilmeme riskini üstlenmektedir. Bunun yanı sıra factoring işlemlerinde dış ticaretten doğan bazı risklerinde dışsatımcı (alacak hakkını satan) üzerinde kaldığı görülmektedir. Forfaitingde ikinci bir alım-satım işlemi uygulanması mümkündür. Bu şekilde forfaiting bir kredi işlemi olmasının ötesinde forfaiterin menkul kıymetler portföyünde yer alan bir finansal varlıktır.

Leasing'e bakıldığında uzun vadeli bir kiralama sözleşmesi niteliğindedir. Buna karşın neredeyse malın ekonomik ömrü boyunca sağlanan bir kiralama işlemi olduğu için dışalımıcı açısından dışalım kredisi gibi bir işleve sahiptir. Dışsatımcı açısından ise söz konusu olana mal veya hizmeti doğrudan leasing işlemi gerçekleştiren leasing kuruluşuna sattığı için değişen bir şey yoktur. Sonuçta leasing

¹¹³ Seyidoğlu, a.g.e., s.314.

¹¹⁴ İlker Parasız ve Kemal Yıldırım, *Uluslararası Finansman, Teori ve Uygulama*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa:1994, s.369.

firması ile dışsatımcı arasında yapılacak bir dışsatım işlemi farklı finansman tekniklerini kullanacaktır. Bu nedenle leasing işlemi dışalımcı için bir tür dış finansman kredisi sağlamasına karşın, dışsatımcı açısından böyle bir işleve sahip değildir. Dışsatımcı açısından satacağı malı veya hizmeti doğrudan dışalımcıya değil de leasing firmasına yapması riskleri azaltan bir unsur olmaktadır. Sonuç olarak bir tablo şeklinde bu dört finansman yönteminin farklılıklarına ve benzerliklerine bakıldığında aşağıdaki sonuçlara ulaşılabilir;



Tablo 1.: Benzer Dışsattım Finansman Yöntemlerinin Karşılaştırılması

FACTORING	FORFAITING	VESAİK KARŞILIĞI	LEASING
Devamlı bir işlemdir.	Bir defalık bir işlemdir.	Genelde devamlı bir işlemdir	Bir defalık bir işlemdir
Lehdara rücu etme şartı yoktur.	Lehdara rücu etme şartı vardır.	Lehdara rücu etme şartı yoktur	Lehdara rücu etme şartı yoktur
Alacaklar satın alınır.	Alacaklar satın alınır.	Alacaklar teminat olarak gösterilir.	---
% 80 kadar finansman sağlar.	% 100 finansman sağlar.	% 70'e kadar finansman sağlanır.	% 100 finansman sağlar
Risk % 100 üstlenilir.	Risk % 100 üstlenilir.	Risk üstlenilmez.	Risk üstlenilmez.
Genel bir sözleşme yapılır.	Sözleşme yoktur.	Genel bir sözleşme yapılır.	Özel bir sözleşme yapılır.
Sadece fatura yeterlidir	Police veya bono gereklidir.	Genellikle senet istenir.	Taksitler için senet istenir.
Açık hesap işlemlere de uygulanır.	Akreditif veya vesaik mukabili dışsattımcılara uygundur.	Genellikle vesaik karşılığı işlemlerde uygulanır.	Her işlemde uygulanır..
Banka avali gerekmez.	Genellikle banka avali istenir.	Banka avali gerekmez.	Banka avali gerekmez.
120 güne kadar vade tanınır.	180 günden 10 yıla kadar vade tanınır.	Genellikle kısa vadeli	Genellikle uzun vadeli
Çalışma alanı tüketim mallarıdır.	Çalışma alanı yatırım malıdır.	Bütün mallar için uygulanabilir.	Bütün mallar için uygulanabilir.
Siyasi ve ticari riskleri kapsamaz.	Siyasi ve ticari riskleri kapsar.	---	Leasing kuruluşu riskleri üstlenir.
İkinci piyasası yoktur. Alacak defteri yönetimi vardır.	İkincil piyasası vardır; Alacak defteri yönetimi yoktur.	İkinci bir piyasa olabilir. Alacak defteri yönetimi yoktur.	İkincil bir piyasası yoktur.
Tahsilat yapılır	Tahsilat yapılır	Tahsilat yapılır	Taksitle tahsilat yapılır

Kaynak: Türkiye İş Bankası, a.g.e., s.49-50 ve Civelek, a.g.e., s.84, Tablo :2.4 ve 2.5'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3 DIŞSATIMIN FİNANSMANINDA TÜRKİYE AÇISINDAN FORFAITING

3.1 TÜRKİYE'DE DIŞSATIM VE FİNANSMANI

Dışsatımın finansmanında daha çok uzun vadeli işlemlerde başvuru alan bir teknik olan forfaiting, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde büyük bir öneme sahip olması gerekirken yeterli derecede dikkat çekmemiştir. Aslında bu durumda ülke dışsatımının yapısı ve dışsatım yapılan ülkeler de önem taşımaktadır. Bu açıdan Türkiye'de dışsatımın finansmanında forfaiting işleminin durumu değerlendirilmeden önce ülke dışsatımında yer alan mal ve hizmet bileşimi ile ülke dışsatımının hangi ülke gruplarına yapıldığına bakılması yararlı olacaktır.

Gelişmekte olan ülkeler açısından yeterli döviz kaynağına sahip olmak yatırımlar ve varolan kapasitenin kullanımı için yaşamsal bir önem taşımaktadır. Tüm dünyada esen küreselleşme rüzgarına karşı gelişmekte olan ülkelerin dışsatımlarını artırma çabaları, özellikle diğer gelişmiş ülkeler tarafından birtakım kota, gümrük vergisi ve benzeri kısıtlamalar nedeni ile giderek güçleşmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin dışsatımlarını artırma çabalarında karşılaştıkları temel problemlerden birisi onların dış ticaretteki mal bileşimleridir. Daha çok tüketime yönelik temel malların dışsatım içerisinde ağırlıklı olduğu Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin dışsatım ürünlerinin büyüme yeteneklerinde, söz konusu mal ve hizmetlere yönelik uluslararası talebin esnek olmaması, artan iç talep baskısı ile dışsatımın azalması, nispi fiyat yapısının bozularak mal ve hizmetlerin iç piyasa fiyatlarının dış piyasa fiyatlarından az olması, gelişen teknoloji ile birlikte söz konusu mal ve hizmetlerin ikame olanaklarının dış piyasalarda gelişmesi ve rekabetin buna bağlı olarak artması vb. nedenlerden dolayı azalma ve istikrarsızlık söz konusu olmaktadır. Artan rekabet ve ekonomilerin küreselleşmeye doğru yönelmeleri, tek merkezli şirketlerin ve işletmelerin kalmaması, satıcı pazarından alıcı pazarına doğru bir dönüşüme yol açmıştır. Bu piyasalardaki dengenin zaman zaman alıcıya doğru kaymasına neden olmaktadır. Bu durumdan

yararlanabilmek de dışsattımın finansmanında kullanılan yöntemin çeşitlendirilmesi ve hacim olarak artırılmasını gerektirmektedir. Düşük maliyetli ve yeterli kredi arzı büyük ölçüde dışsattımcının işini kolaylaştırmakta, yeni pazarlara girişte ve yeni ürünlerin pazarlanmasında önemli rol oynamaktadır.

Artan dünya ticaret hacmi ile birlikte uygun koşullar altında kullanılması durumunda önemli üstünlükler sunan dışsattımın finansmanında teknik bir yöntem olarak forfaiting Türkiye şartları göz önüne alındığında uygulanabilirliğinin geliştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin dışsattımının genel durumu ve ülkelere göre dağılımı da bu tekniğin uygulanabilirliğinin anlaşılması açısından büyük önem taşımaktadır.

3.1.1 Türkiye'de Dışsattımın İçeriği ve Forfaiting

Forfaiting ile dışsattımın finansman yöntemi, dünyada hızla gelişmektedir. Ancak, Türkiye'de dışsattıma konu olan mallar içerisinde tüketim mallarının payı, yatırım mallarına göre fazla olduğundan, factoring daha uygun bir finansman yöntemidir. Türkiye'nin yatırım malı dışsattımı arttıkça, forfaitingin uygulanma şansı artabilmektedir. Son yıllarda özellikle Avrupa ve Amerika'da forfaiting 5-6 yıllık orta vadeli finansman amacıyla değil, 6 aylık kısa vadeli hammadde dışsattımı ve dışalımının finansmanı amacıyla da kullanılmaya başlamıştır. Bu gelişme, forfaitingin Türkiye'de gelişmesini göstermektedir. Öte yandan, forfaitingde dışalımçı ülkenin saygınlığı çok önemlidir. Forfaiterler bütün riskleri üstlendiklerinden, işletme riski yanında, ülke riski de önem taşımaktadır. Son yıllarda Türkiye'nin ülke riski ekonomideki ve siyasetteki istikrar sağlanabildiği ölçüde gittikçe azalmaktadır¹¹⁵. Türkiye geliştirmekte olan bir ülke olarak tüm bu sorunları paylaşmakta, bünyesinde yaşatmaktadır. 24 Ocak kararlarıyla, dışsattım sektörüne verilen önemin artmasının da etkisiyle, Türkiye'nin dışsattımı 1990'lı yıllara doğru hızla artmış, 1994 krizinin ardından yeniden yükselişe geçmiştir. 2000'li yıllarda da aynı ivmeyi sürdürmesi ekonomide yaşanan istikrarsızlıklardan dolayı zaman zaman sekteye uğramıştır. 1996'da 23.224 milyon dolardan 1999 yılı itibariyle 26.588 milyon dolara kadar yükselmiştir¹¹⁶.

¹¹⁵ Ceylan, a.g.e., s.52.

¹¹⁶ TUSİAD, *Dış Ticaret Raporu: Dışalım ve Dışsattımda Sorunlar ve Öneriler*, 1999, TUSİAD, s.341

Tablo 2: Dışsatımın Yıllar İtibariyle Sektörel Dağılımı

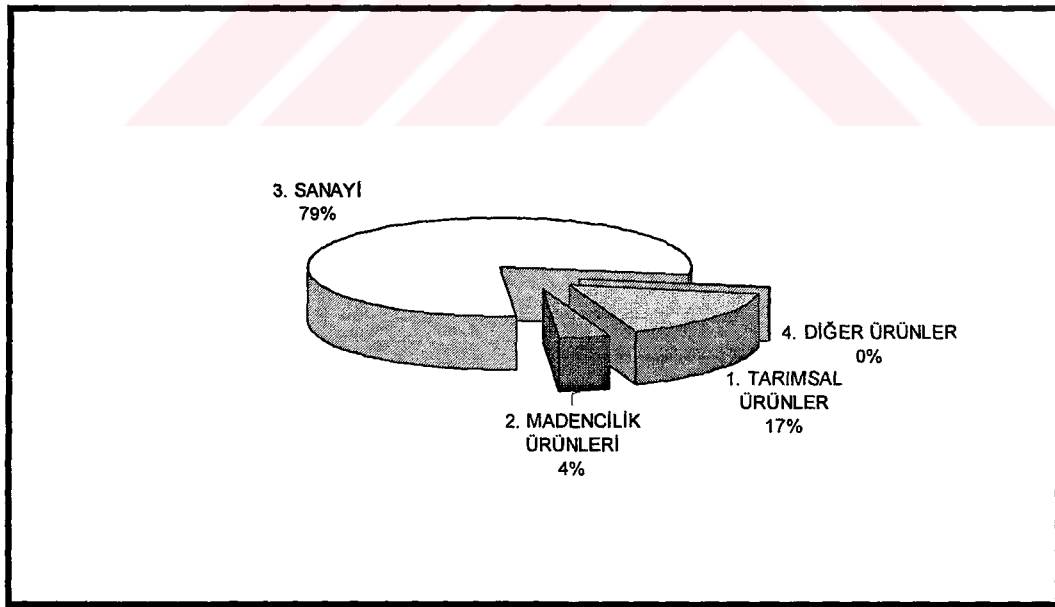
	1995	1996	1997	1998	1999
1. TARIMSAL ÜRÜNLER	4.554	4.950	5.470	5.052	4.440
i. Gıda Maddeleri	4.239	4.557	5.133	4.687	4.084
Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri	3.424	3.559	4.078	3.770	3.190
İçkiler, Tütün ve Mamülleri	469	743	754	645	602
Hayvansal ve Bitkisel Yağlar ve Mumlar	328	232	271	239	256
Yağlı Tohumlar ve Meyveler	18	23	30	33	36
ii. Tarımsal Hammaddeler	315	393	337	365	357
Deri, Kösele ve Ham Postlar	4	4	3	22	10
Tabii, Sentetik ve Rejenere Kauçuk	15	14	9	8	9
Tabii Mantar ve Yuvarlak Ağaçlar	27	18	31	30	24
Odun Hamuru ve Kağıt Döküntüleri	1	0	0	1	0
Dokumaya Elverişli Lifter ve Döküntüleri	169	279	213	220	233
Bitkisel ve Hayvanlar Diğer Hammaddeler	99	78	82	84	81
2. MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	1.004	991	992	1.034	1.078
i. Maden Cevherleri ve Döküntüleri	443	418	462	409	423
ii. Mineral Yakıtlar ve Mineral Yağlar	289	275	192	259	337
Kömür	0	1	1	2	1
Petrol ve Ürünleri	278	250	169	233	308
Petrol Gazları, Doğal Gaz	11	9	11	9	13
Elektrik Enerjisi	0	15	11	15	14
iii. Demir Dışı Metaller	272	298	338	365	319
3. SANAYİ	16.065	17.256	19.769	20.866	21.025
i. Demir ve Çelik	1.972	1.926	2.248	1.824	1.737
ii. Kimyasallar	891	998	1.169	1.152	1.121
Plastikler	207	196	235	245	248
Eczacılık Ürünleri	64	97	114	120	127
Diğer Kimyasallar	620	705	820	787	746
iii. Diğer Yarı Mamuller	1.456	1.602	1.875	2.035	2.057
Hazırlanmış Deriler, Postlar ve Mamulleri	38	44	62	60	49
Kauçuk Mamulleri	281	251	278	327	339
Mantar ve Ağaç Mamulleri	43	52	44	41	45
Kağıt-Karton ve Kağıt Karton Esaslı Mam.	127	128	156	154	150
Metal Dışı Mineral Mamuller	609	693	838	845	859
Metal Eşya	358	434	497	607	614
iv. Makinalar ve Ulaşım Araçları	2.406	3.013	3.364	4.091	5.037
Otomotiv Sanayi Ürünleri	643	806	665	800	1.438
Büro Makinaları ve Haberleşme Cihazları	256	332	493	898	821
Diğer Makina ve Ulaşım Araçları	1.507	1.875	2.205	2.393	2.778
v. Dokumacılık Ürünleri	2.532	2.724	3.352	3.557	3.478
vi. Hazır Giyim	6.121	6.076	6.697	7.074	6.516
Deri ve Kürkten Giyim	467	347	407	357	308
Diğer Giyim Eşyası	5.654	5.729	6.289	6.717	6.208
vii. Diğer Tüketim Malları	687	917	1.065	1.132	1.080
Sihhi Tesisat, Isıtma ve Aydınlatma Malz.	121	134	137	158	155
Mobilyalar	74	87	91	111	140
Seyahat Eşyası	35	38	40	36	31
Ayakkabı	115	151	209	186	110
Mesleki, Bilimsel Ölçü ve Kontrol Cihazları	22	39	42	56	48
Diğer Tüketim Malları	320	468	545	585	596
4. DİĞER ÜRÜNLER	14	27	30	22	45
TOPLAM	21.637	23.224	26.261	26.974	26.588

Kaynak: www.die.gov.tr ve www.dtm.gov.tr'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

1980-1999 döneminde sürekli artan vergi iadeleri, kaynak kullanım fonu ve kurumlar vergisi istisnaları gibi teşviklerle desteklenen dışsatım sektörü, teşviklerin tümüyle kaldırılmasını amaçlamışsa da, dışsatım artısında görülen duraklama ve 1986'daki ve 1994'deki gerileme nedeniyle alınan önlemlerle tekrar desteklenmeye başlanmıştır. Dışsatım kredileri ile ilgili uygulama ise 1984 yılında tamamen kaldırılıp dışsatım kredilerinin normal ticari krediler içinden karşılanması yoluna gidildikten sonra, dışsatım teşvik önlemleri çerçevesinde tekrar düzenlenmiştir. Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin dışsatımı içinde yer alan başlıca üretim grupları görülmektedir¹⁷.

Toplam sanayi ürünlerinin büyük bir bölümü neredeyse hammadde ve yarı mamul maldan oluşmaktadır. Toplamda 1999 yılı itibariyle sanayi ürünleri 21.025 milyon dolara ulaşmaktadır. Dışsatımımız içindeki payı ise %79 gibi büyük bir paya sahiptir. Türkiye'nin dışsatımı içinde yatırım malları olan makine ve ulaşım araçlarının tamamı 1999 yılı itibariyle sadece %18.9 gibi bir değer taşımaktadır. Buradan rakamlar çerçevesinde bakıldığında Türkiye dışsatımının ağırlıklı payını sanayi sektörü oluşturmaktadır. 1999 yılı itibariyle sektörlerin genel olarak payı Grafik 1'de görüldüğü gibidir.

Grafik 1: 1999 Yılı İtibariyle Dışsatımın Sektörel Dağılımı



Kaynak: <http://www.die.gov.tr> ve <http://www.dtm.gov.tr>

¹¹⁷ www.die.gov.tr ve www.dtm.gov.tr adresinden 24.03.2001 tarihinde alınmıştır.

1980 yılı Türkiye için bir dönüm noktası olmuştur. 1980 öncesi ithal ikameci bir politikayla içe yönelik bir büyüme modeli seçen ülke 1980 sonrası dışsarıya yönelik bir kalkınma politikası izlemeye başlamıştır. 1980 sonrası bu gelişmeler çerçevesinde Türkiye'nin dışsarıyı hızla artmış ve dışsarımcılar, dışsarımcıların çeşitli talepleri ile karşı karşıya kalmışlardır. Bunlardan biri de kredili satış yapılması yönünde olmuştur¹¹⁸. Türkiye dışsarıyı 1980 öncesi dönemde tarım ürünlerinin ağırlıkta olduğu bir yapı sergilemekteydi. Bu durum zaman içinde değişmiş grafikte de görüldüğü gibi 1999 yılı itibarıyla tarımsal ürün dışsarıyı tamamı sadece 357 milyon dolar ile sınırlı kalmıştır. 1999 yılında toplam dışsarıyı ancak %17'si olarak gerçekleştirmiştir. Sanayi ürünleri dışsarıyı içerisinde önemli yer tutan ürünler ise tarıma dayalı sanayi ürünleri ve tekstildir.

Türkiye dışsarıyının mal bileşimi açısından kısaca incelenmesi sonucu kısaca görülmektedir ki, ülke dışsarıyı büyük ölçüde tüketim malları dışsarıyından oluşmaktadır¹¹⁹. Bu açıdan bakıldığında mal bileşimi olarak Türkiye dışsarıyı geleneksel forfaiting finansmanının yöneldiği yatırım malları dışsarıyı alanının dışında kalmaktadır. Bununla birlikte, forfaiting işlemlerinin geleneksel yapısından sıyrılıp kısa vadeli tüketim malları dışsarıyının finansmanına da yöneldiği bilinmektedir. Bu açıdan Türkiye dışsarıyının, yatırım malları dışsarıyı, toplam dışsarıyı içerisinde önemli bir yer tutmamasına rağmen forfaiting tekniğinden faydalanma şansı mevcuttur. Ancak bu noktada Türkiye dışsarıyı bir başka sorunla karşı karşıyadır. Bu sorun tüketim malları dışsarıyında dışsarıyı partilerinin tutar olarak önemli boyutlara varmamasıdır. Küçük partiler halinde gerçekleştirilen dışsarıyının finanslanmasına ilgi gösterecek forfaitierler ise oldukça sınırlıdır. Özellikle forfaiting işleminde önkoşul olarak sunulan dışsarıyı değerinin miktarında yapılabilecek bir azalma Türkiye dışsarıyında forfaitingin kullanılmasının yolunu açacaktır. Ülke ekonomisinin krize girdiği dönemlerin dışsarıyının artırılmasında sahip olduğu olanak ve fırsatların değerlendirilerek dışsarıyının finansmanında bu sektörlere ağırlık verilmesinin önemi görülmüştür. Bu durumun en iyi örneği 2001 ekonomik krizi ile otomobil ve beyaz eşya sektöründe gerçekleşen ve giderek artan dışsarıyıdır. Ancak bu malların dışsarıyında dışsarıyı gruplarının

¹¹⁸ Apak, a.g.e., s.123.

¹¹⁹ Sübidey Togan, 1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu, Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1, Ankara:1993, s.10.

büyütülerek forfaiting olanağından yararlanılmasının sağlanması gerekmektedir.

3.1.2 Türkiye Dışsattımının Ülkelere Göre Dağılımı ve Forfaiting

Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde zorlaşmakta, nakit para problemleri artmakta, alım satım işlemleri kredili şekle dönüşmektedir. Ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri de, nakit paraya gereksinimi olan satıcıları yeni koruma ve destek yöntemlerine itmektedir. Dışsattım kredi sigortası, factoring uygulamaları gibi forfaitingde bu gelişmeler içerisinde Türkiye’de de uygulama alanı bulmuştur. Fakat Türkiye’de uygulamasında forfaiting finansmanın gelişmesini engelleyen ve forfaitingın orta vadeli finansman tekniği olmasına rağmen uygulamayı kısa vadeye taşıyan bazı sorunlar bulunmaktadır. Türkiye’nin dışsattım kompozisyonunda dayanıklı tüketim malı ve yatırım malı dışsattımı büyük bir yer tutmaktadır. Ayrıca ülkemiz dışsattımının büyük kısmı siyasi ve ekonomik istikrar açısından fazla güven verici olmayan Ortadoğu ülkelerine yapılmaktadır. Bu etkenler forfaitingın gelişmesi açısından önemli bir sınırlama oluşturmaktadır¹²⁰. Fakat bankaların hızla uluslararası piyasalara girmeleri ve bu piyasadaki yenilikleri ve uygulamaları Türkiye’ye yansıtılmaları açısından olumlu bir gelişme olmuştur.

Türkiye dışsattımının yönelmiş olduğu pazarlar ayrıntılarıyla aşağıda Tablo 3’de yer almaktadır. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri Türkiye dışsattımının yaklaşık olarak yarısını satın almaktadırlar. Türkiye AB piyasasına özellikle dayanıklı tüketim malları, tekstil ve işlenmiş-işlenmemiş tarımsal ürün dışsattımı yapmaktadır. Ayrıca maden dışsattımı da yapılmaktadır. Ülke grupları içerisinde özellikle AB ülkelerine yönelik olarak gerçekleşen dışsattımın mal bileşimi içinde kolay satılabilen ve çok büyük miktarlar gerektirmeyen, yani katma değeri az olan mal ve hizmetlerin yer aldığı görülmektedir. Örneğin, 1991 yılı itibariyle AB ülkelerinden sadece Almanya İtalya ve Fransa’nın, toplam dışsattımımız içindeki yeri %69’dur. Gümrük birliğine geçilmesi ile AB ülkeleri ile olan dış ticaretimiz dolayısıyla da dışsattımımızda bir istikrar görülmektedir.

¹²⁰ Apak, a.g.e., s.124.

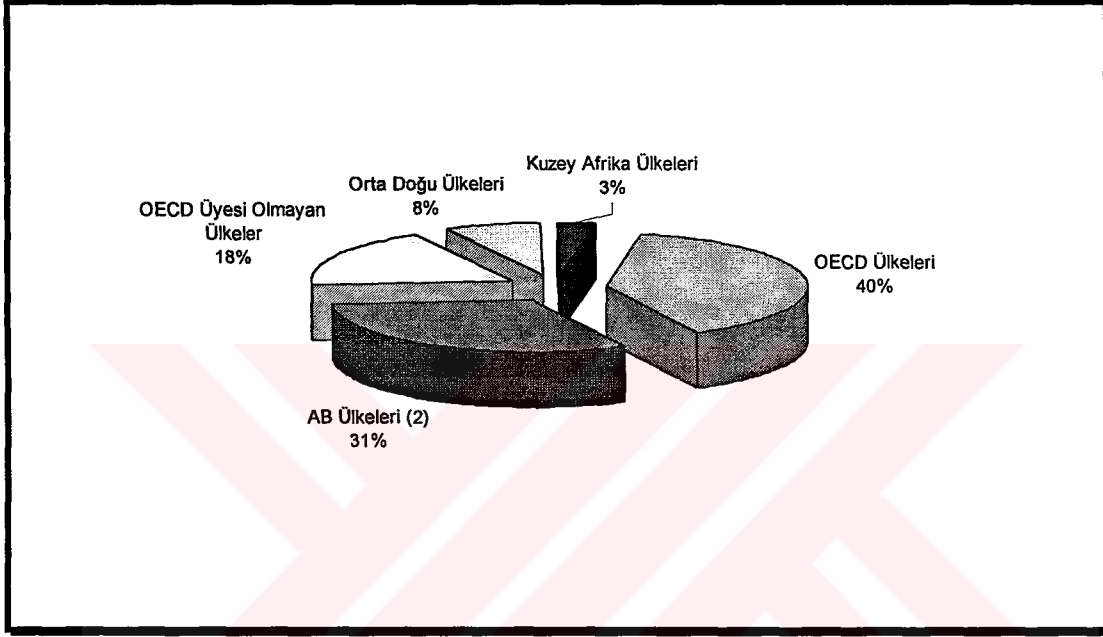
Tablo 3.: Dışsattımın Yıllar İtibariyle Ülkelere Göre Dağılımı

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Genel Toplam	13594	14719	15348	18105	21636	23224	26261	26974	26588
I. OECD Ülkeleri	9362	9769	9501	11215	13831	14427	15581	16978	18056,6
A. AB Ülkeleri	7348	7937	7599	8635	11078	11549	12246	13498	14348,8
Almanya	3413	3660	3655	3934	5036	5187	5253	5460	5473,4
Avusturya	213	230	227	249	275	291	300	304	312,4
Belçika-Lüksemburg	288	290	295	371	452	493	564	670	623
Danimarka	86	93	84	91	133	148	172	200	199
Finlandiya	20	21	16	31	42	45	49	58	67
Fransa	689	809	771	851	1032	1053	1163	1305	1570
Hollanda	474	500	517	621	737	770	779	889	932
İngiltere	676	796	835	889	1136	1261	1511	1740	1829
İrlanda	19	24	23	33	48	60	87	89	135
İspanya	238	299	196	232	354	363	439	513	763
İsveç	73	84	67	86	106	122	146	188	183
İtalya	972	943	750	1034	1457	1446	1387	1557	1685
Portekiz	43	42	45	44	60	74,5	98	155	170
Yunanistan	144	146	118	169	210	235,5	298	370	407
B. EFTA	285	305	248	277	294	336	414	356	361,8
İzlanda	2	7	1	2	2	2	3	11	2,4
Norveç	37	75	31	36	54	58	93	101	91,4
İsviçre	246	223	216	239	238	276	318	244	268
C. NAFTA	981	930	1046	1617	1618	1758	2171	2423	2627
ABD	913	865	986	1520	1514	1639	2032	2233	2437
Kanada	55	54	50	79	96	100	117	155	149
Meksika	13	11	10	18	8	19	22	35	41
D. Diğer OECD Ülkeleri	748	597	608	686	841	784	750	701	719
Avustralya	25	26	23	35	44	55	69	65	73,5
Japonya	226	162	158	187	180	168	144	113	121,5
Çek Cumhuriyeti	-	-	59	62	76	93	83	70	67
Güney Kore Cumhuriyeti	316	191	91	88	100	102	54	37	102
Macaristan	35	27	38	58	160	103	134	114	122
Polonya	141	186	235	249	272	253	255	291	220
Yeni Zelanda	5	5	4	7	9	10	11	11	13
II. OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	4232	4950	5847	6890	7806	8650	10574	9851	8442,8
A. Türk Cumhuriyetleri	132	334	605	559	743	958	1138	1078	822
Azerbaycan	0	103	68	132	161	240	320	327	248
Kazakistan	0	19	68	132	151	164	211	214	97
Özbekistan	0	54	214	65	139	230	211	156	99
Türkmenistan	0	7	84	84	56	66	118	96	107
KKTC	132	149	154	130	198	211	228	243	248
Kırgızistan	0	2	17	16	38	47	50	42	23
B. Orta Doğu Ülkeleri	1850	1972	1989	2108	2132	2095	2276	2048	2116
İran	487	455	290	250	268	298	307	195	158
Kuveyt	16	66	104	128	119	107	126	89	83
Suriye Arap Cumhuriyeti	264	216	239	254	272	308	269	309	232
Suudi Arabistan	485	487	652	609	470	431	535	474	367
İsrail	79	90	80	178	240	255	392	480	585
Diğer	519	658	624	689	763	696	647	501	691
VI. Kuzey Afrika Ülkeleri	692	637	597	725	900	985	980	1501	1343,8
VII. Diğer Ülkeler	1558	2007	2656	3498	4031	4612	6180	5224	4161

Kaynak: www.die.gov.tr ve www.dtm.gov.tr'den yararlanılarak hazırlanmıştır

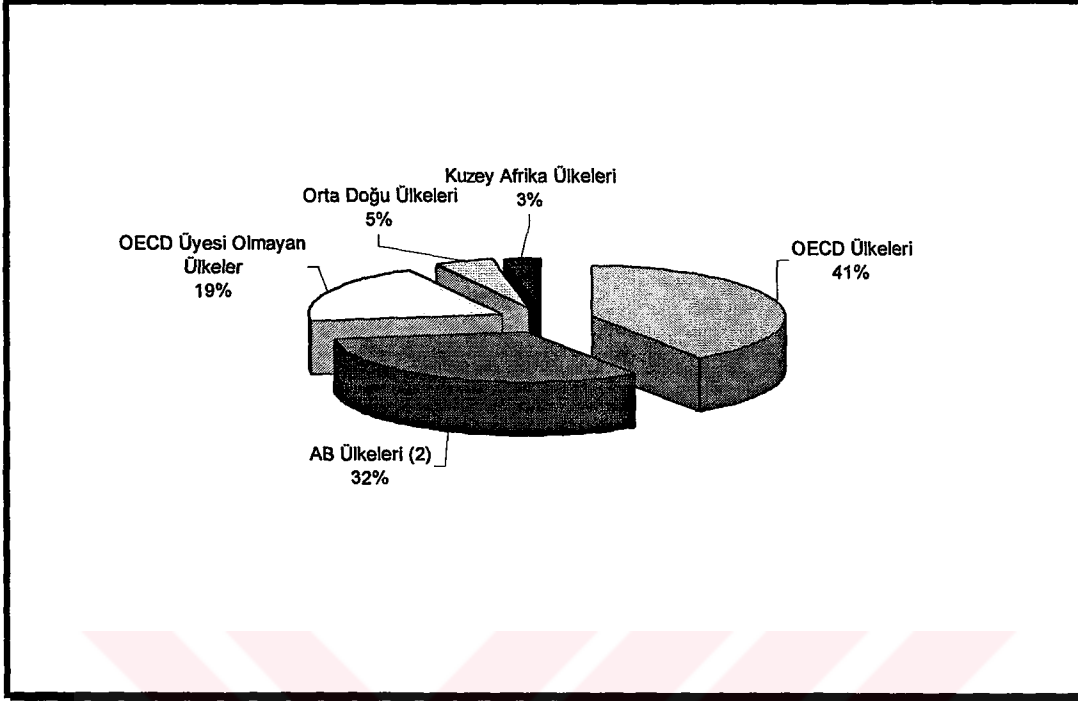
1991 yılı itibariyle %53 olan dışsatımımızın AB ülkelerine payı 1999 yılında %54 civarında gerçekleşmiştir. Yine 1999 yılı itibariyle AB ülkelerinden sadece Almanya İtalya ve Fransa'nın, toplam dışsatımımız içindeki yeri %61' olmuştur. Bu arada Türk Cumhuriyetlerinin bağımsızlıklarını almaları ile gelişen ilişkiler sonucunda bu ülkelere olan dışsatımımız artmıştır. Türkiye'nin ülke gruplarına göre 1991 ve 1999 yılları için dışsatımı Grafik 2 ve 3'de yer almaktadır.

Grafik 2.: 1991 Yılı İtibariyle Dışsatımın Ülkelere Göre Dağılımı



Kaynak: <http://www.die.gov.tr> ve <http://www.dtm.gov.tr>

Grafik 3.: 1999 Yılı İtibariyle Dışsatımın Ülkelere Göre Dağılımı



Kaynak: <http://www.dic.gov.tr> ve <http://www.dtm.gov.tr>

Dokuz yıllık bir sürece bakıldığında AB ülkeleri ile olan ilişkilerin istikrar kazanması ve Türkiye'nin dışa açılma konusunda gösterdiği atılımların etkisi ile varolan miktarları artarken oranlarını korumuştur. Oysa Ortadoğu'da süren siyasi istikrarsızlık ve Körfez savaşı sonrası devam eden huzursuzluklar, özellikle de Irak'a Birleşmiş Milletlerce uygulanan ekonomik ambargo nedeniyle dışsatımımız içindeki payı azalmıştır. Çünkü Türkiye'nin Ortadoğu'ya olan dışsatımının büyük bir kısmını Irak oluşturmaktadır. Sonuç olarak Türkiye'nin gerek AB'ye, gerekse diğer ülkelere yapılan dışsatımın varolan mal bileşiminin yapısı korunduğu sürece forfaiting tekniğinin kullanımına gerek duyulmayacağı sonucuna varılabilir. Ancak yeni ve geleneksel olmayan malların dışsatımında alıcının ihtiyaç duyduğu finansman gereksinimi karşısında forfaiting tekniği değerlendirilmesi zorunlu bir alternatif olacaktır, zira çoğunluğunu kredi değerliliği yüksek ülkelerin oluşturduğu bu gruptan kaynaklanan senetler forfaiteerler taranmakta ya da alıcı üzerine poliçe düzenlenerek güvenilir bir bankanın kefaleti sağlanmaktadır. Dışsatımcı garanti ya da aval verilmiş belgeleri iskonto ettirerek vadeden önce alacağını tahsil etmektedir.

3.1.3 Türkiye’de Forfaiting Mevzuatı

Türkiye’de yasal düzenlemeler genellikle mevcut durumun arkasında kalmaktadır. Özellikle teknolojideki hızlı gelişmeye finansal piyasaların kolay uyum sağlaması nedeniyle finansal yenilikler mevzuat ve yasalardaki değişimlerden önce hayata geçmektedir. Leasing uygulaması yapılmaya başladıktan çok uzun bir süre sonra yasal olarak düzenleme yapılmıştır. Forfaiting, aynen factoringde olduğu gibi, Türkiye’de yasal düzenlemelerden önce uygulanmaya başlamış, ancak hala yasal mevzuat ile ilgili yeterli bir düzenlemeye gidilmemiştir. Ayrıca Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Nisan 1985 tarihinde Bankalar Birliği aracılığıyla bütün bankalara gönderdiği bir açıklamada dolaylı olarak forfaiting işleminden söz etmiştir.

Türkiye’de forfaiting ile ilgili olarak ilk yasal düzenleme olarak Merkez Bankası’nın 05.07.1991 tarihli genelgesidir. Bu genelgede dışsatım bedellerinin tahsili için, hangi tür işlemlerin, hangi tür senetlerin ve hangi tür akreditiflerin forfaiting işlemine tabi tutulacağı açıklanmıştır. Buna göre, kabul kredili ödeme şekline göre yapılacak dışsatım için düzenlenecek poliçelerin akreditif, vesaik mukabili, mal mukabili ödeme şekilleriyle ilgili hükümlere tabi tutulacağı gibi, dışsatımdan itibaren en son 180 gün olacağı, poliçelerin konvertibl bir döviz cinsi veya Türk Lirası üzerinden düzenleneceği, keşideciye rücu edilemeyeceği şartını taşıyacağı, senedin ciro edildiği tarihteki iskonto oranını aşmaması kaydıyla yurt dışındaki bankalara iskonto ettirilebileceği belirtilmiştir¹²¹. Böylece, dışsatımcı forfaiting işlemi yaptırdığı zaman, vadeli dışsatımını peşin olarak gerçekleştirmiş ve mal bedeli dövizleri yurda getirmiş kabul edilmektedir.

Türk Ticaret Kanunu’nda, “aksine şart bulunmadıkça, ciranta, poliçenin kabul edilmesinden ve ödenmemesinden mesuldür.” denilmektedir¹²². Aynı Kanunda “keşideci, poliçenin kabul edilmemesinden ve ödenmemesinden mesuldür. Keşidecinin kabul edilmemesi halinde mesuliyetten kendini muaf tutması caiz ise de ödenmeme halinde mesuliyetten muaf olduğu gösterilen kayıtlar yazılmamış sayılır” hükmü yer almaktadır¹²³. Bu nedenle, dışsatımcı, dışalımçı üzerine, ödenmeme halinde sorumlu

¹²¹ Ceylan, a.g.e., ss.52-53.

¹²² Türk Ticaret Kanunu, Madde 597, 1. fıkrası.

¹²³ Türk Ticaret Kanunu, Madde 591.

olmayacağı kaydını taşıyan poliçe keşide edemez. Forfaitingde ise, kredili dışsatım alacaklarının forfaitere “gayri kabili rücu” şeklinde devredilmesi gerektiğinden, banka avali veya garantisi olmayan poliçeler yerine dışalımıcının dışsatımcı lehine düzenlendiği bonolar kullanılmaktadır. Ancak, dışsatım yönetmeliğinin kredili dışsatım bölümünde “kredili dışsatım uluslararası bankacılık teamüllerine göre yapılır” denilmekte ve Türkiye’de aşağıdaki işlemler forfaitinge konu olmaktadır¹²⁴.

- Uluslararası normlara uygun olarak düzenlenmiş, bir bankanın avalini içeren, vadesi 180 günü geçmeyen, TL veya konvertibl dövizler üzerine düzenlenmiş bonolar veya poliçeler,
- Ödeme vadeleri fiili dışsatımdan itibaren 180 günü aşmayan, gayri kabili rüculu bütün teyitli akreditifler,
- Kredili dışsatım kapsamında ve kredi sözleşmelerinde öngörülen süreleri aşmayan akreditifler, uygun vesaik ibrazında,
- Yasal döviz getirme sürelerini aşmayan ve bir yabancı bankanın gayri kabili rücu bir garantisini taşıyan mal mukabili işlemler.

Kredili dışsatım satıcının alıcıya ödeme vadesi tanıdığı bir dışsatım türüdür. Türkiye’de kredili dışsatım genel olarak uluslararası bankacılık teamüllerine göre yapılmakta, konu ile ilgili düzenlemeler ise dışsatım rejimi ve Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu’nda yer almaktadır. Kredili dışsatımda 1 yıla kadar vadeli satışlarda peşinat zorunlu değildir. İki yıla kadar vadeli satışlarda FOB bedelinin % 10’unun, üç yıla kadar vadeli satışlarda FOB bedelinin %20’sinin fiili dışsatım tarihinden itibaren üç ay içinde, peşinat dışında kalan kısmın ise bir yıldan uzun vadeli satışlarda her yıl en az bir taksit olmak üzere kredili satış sözleşmesinde belirtilen süreler içinde yurda getirilmesi ve satılması zorunludur. Ancak Tahkim Kanunu ile bu süreler değiştirilmiş ve daha esnek hale getirilerek dışsatımcıya kolaylıklar getirilmiştir.

Türkiye’de dışsatım işlemlerinde poliçe ya da ticari senet kullanımı konusunda herhangi bir sınırlama söz konusu değildir. Adı geçen ödeme araçlarının kullanımı uluslararası bankacılık kuralları çerçevesinde gerçekleştirilebilmektedir. Poliçe ve ticari

¹²⁴ Mülkiyeliler Vakfı, **Mali Dünyamızın Yeni Kavramları, Factoring, Leasing, Forfaiting, Futures ve Options**, Mülkiyeliler Vakfı Yay., İstanbul: Mayıs 1993, ss.25-27.

senetler yasalarda genelde kıymetli evrak, özelde Ticari Senetler çerçevesinde ele alınmakta, düzenlenişleri ve devir edilmeleri ilgili kanunun maddelerinde ayrıntılı olarak yer almaktadır. Türkiye'de poliçe ve ticari senetlerin devri Borçlar Kanunu'nda düzenlenmektedir¹²⁵. İskonto uygulamaları konusunda da forfaiting açısından, dışsatım yönetmeliğinin 34. maddesi gereğince, kredili dışsatım bedellerini erken almak isteyen dışsatımcıların senetlerini yetkili bir banka aracılığı ile yurt dışında bir muhabir bankaya, muteber kredi kuruluşlarına veya yurt içindeki bankalara iskonto ettirmeleri mümkündür.

Türkiye'de forfaitingın gelişmesine yasal açıdan bir engel olarak Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar sayılabilir. Çünkü 32 sayılı kararın 8. maddesi hükümlerinde ihraç edilen malların bedelinin fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde yurda getirilmesi öngörülmektedir. Orta vadeli bir finansman tekniği olan forfaiting bu yasal düzenleme neticesinde ülkemizde 180 gün içine sığdırılmakta ve kısa vadeli bir uygulama halini almaktadır. Ayrıca TL'nin henüz tam konvertibiliteye geçememesi forfaiting işleminin yabancı paralar üzerinden yapılmasını gerektirmekte ve kur riski oluşturmaktadır. Tabii bütün bu sebepler forfaitingın gelişmesini sınırlayan engelleri oluşturmaktadır¹²⁶.

Genel olarak denilebilir ki, dışsatımın finansmanında forfaiting tekniğine başvurulması yasal açıdan herhangi bir soruna neden olmaksızın kullanılabilir. Aynı şekilde kredili satış sonucu elde edilen senet ve poliçelerin iskonto edilmesinde de varolan yasa ve mevzuata göre gerçekleştirmek mümkündür.

Forfaiting finansmanında önemli bir yer tutan "dönüşü olmayan" koşulunun uygulanmasında bazı güçlükler mevcuttur. Türkiye'de bu koşul altında gerçekleştirilen senet iskontolarında kredinin dışsatımcıya değil garantöre açılması söz konusu olmakta bu durum ise 1 yılı aşan vadeler için Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın iznini gerektirmektedir. Böylece tekniğin en önemli özelliklerinden birisi olan çabukluk bürokratik ve yasal engeller yüzünden büyük ölçüde zedelenmektedir .

Bununla birlikte forfaiting işlemine esas olan iki temel yasa ve yönetmelik

¹²⁵ Borçlar Kanunu, Madde 162-172.

¹²⁶ Ceylan, a.g.e., s.54.

mevcuttur. Bunlar; 32 Sayılı Türk Parasını Koruma Kanunu ve Kambiyo Mevzuatıdır.

3.1.3.1 32 Sayılı Türk Parasını Koruma Yasası

Bu yasanın dışsattım ile ilgili ve forfaiting işlemine esas olan bölümleri aynen şöyledir¹²⁷.

Genel Esaslar;

Madde 1 (93/4143 sayılı Kararla değişik) Türk parasının kıymetini korumak amacıyla, Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesine, döviz ve dövizli temsil eden belgelere (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ilişkin tüm işlemler ile dövizlerin tasarruf ve idaresine, Türk parası ve Türk parasını temsil eden belgelerin (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ithal ve ihracına, kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemlere, prim tahsili suretiyle bedelsiz ithal izni vermeye, ihracata, ithalata, özelliği olan dışsattım ve ithalata, görünmeyen işlemlere, sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo işlemlerine ait düzenleyici, sınırlayıcı esaslar bu karar ile tayin ve tesbit edilmiştir. Bu Karar'a ve bu Karar'ın uygulanması amacıyla Bakanlıkça yayımlanacak tebliğlere muhalefet 1567 sayılı Kanun'la ek ve tadillerine muhalefet sayılır. Çeşitli kanunlar ve uluslararası anlaşmalarda yer alan özel hükümler saklıdır.

Dış Ticaret

Madde 8 a)(91/1935 sayılı Kararla değişik) Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, bu Karar'da öngörülen özel haller ile Bakanlıkça uygun görülen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına, Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur. Ancak;

i)Söz konusu dışsattım dövizlerinin en az %70 inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde bakiye %30'una tekabül eden kısmı üzerinde dışsattımcı serbestçe tasarruf edebilir.

ii)Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışında yerleşik kişilere yaptıkları teknik hizmet sözleşmelerine istinaden yurtdışındaki kişilere verdikleri hizmetler kapsamında (tamir, bakım, montaj hizmetleri ve benzerleri dahil) ve sözleşmede belirtilen hizmet bedeli

¹²⁷ Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın yürürlüğe konulması; Devlet Bakanlığının 7/8/1989 tarihli ve 55251 sayılı yazısı üzerine, 1567 sayılı Kanunun 6258 sayılı Kanunla değişik 1 inci maddesine göre, Bakanlar Kurulu'nca 7/8/1989 tarihinde kararlaştırılmıştır. www.tcmb.gov.tr ve www.dtm.gov.tr den yararlanılmıştır.

içinde yurtdışına götürecekleri yedek parça ve malzemelerin ihrac işlemleri yürürlükteki dışsatım rejimi hükümlerine tabidir. iii)(93/4143 sayılı Kararla eklenmiştir.) İşlenmemiş altın ihracatında dışsatım bedellerinin yurda getirilmesi zorunlu değildir. b)(91/1935 sayılı Kararla değişik) Bakanlık i)Dışsatım bedelinin süresinde, yurda getirilmesine engel olan haklı ve mücbir sebep hallerinde uygulanacak süre, ek süre ve döviz kuru konusundaki esasları, ii)Özelliği olan dışsatım konusu mal bedellerinin yurda getirilme süresine ilişkin usul ve esasları, iii)Dışsatım bedellerinin süresi içinde yurda getirilmemesi halinde yapılacak işlemleri, iv)Faktoring, leasing ve forfaiting işlemlerinde dışsatım hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasları, v)İhracatta ödeme şekillerine ilişkin usul ve esasları, belirlemeye yetkilidir. c)(91/1935 sayılı Kararla değişik) Yurda getirilmesi zorunlu dışsatım bedeli dövizlerin, bu maddede öngörülen sürelerden sonra yurda getirilmesi halinde, ek süreler içinde olsa dahi, sürenin sonuncu gününde geçerli kur ile dövizin satıldığı günün kuru arasında meydana gelen olumlu fark, ilgililere ödenmeyip Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na aktarılır. Bakanlıkça belirlenen mücbir sebep hallerinde verilen ek süreler içinde yurda getirilen dışsatım bedeli dövizlerin alışı ise cari kurdan yapılır. d)Gümrük kapılarından miktar, kalite veya kıymet itibariyle beyan dışı veya gümrük kapısı yahut sair sınır ve sahillerden kaçak olarak mal ihrac edenler, bu malların bedelini teşkil eden dövizleri, kambiyo murakabe mercilerince kendilerine yapılacak tebliğ tarihinden itibaren 90 gün içinde yurda getirerek bir bankaya satmak zorundadırlar. Dövizlerin getirilmesi ilgililerin 1567 sayılı Kanun ve bu Kanun'un ek ve tadilleri gereğince cezai sorumluluklarını ortadan kaldırmaz.

Dışsatım Bedellerinin Yurda Getirilmesi

Madde 15 Türkiye'den dışsatım, Dışsatım Rejimi Kararı ve Yönetmelikleri ile Türk Parası Kıymetini Koruma hakkındaki kararlar ve bu kararlara ilişkin tebliğler ve talimatlar ile bankacılık teamüllerine göre yürütülür. Dışsatım bedelleri, peşin ödeme, alıcı firma prefinansmanı, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme ve kabul kredili ödeme şekillerinden birine göre yurda getirilerek bir bankaya ve özel finans kurumuna satılır. Ancak işlenmemiş altın ihracatında dışsatım bedellerinin yurda getirilmesi yükümlülüğü aranmaz. Dışsatım bedellerinin beyan edilen Türk parası veya döviz üzerinden yurda getirilmesi esas olup, Türk parası üzerinden yapılan dışsatım karşılığında döviz getirilmesi mümkündür. İhracatta ödeme şekillerine ilişkin usul ve esaslar Merkez Bankası'nca belirlenir.

Madde 16 Bakanlar Kurulu'nca ilan edilmiş ve edilecek tutarlarda Destekleme Fiyat İstikrar Fonu'na prim kesintisi yapılan malların dışsatımının bankalar veya özel finans kurumları aracılığıyla gerçekleştirilmesi ve bankalar veya özel finans kurumlarınca dışsatım bedelleri tahsil edilmeksizin veya tahsili garanti altına alınmaksızın vesaikin muhabirlerce alıcılara teslim edilmemesinin sağlanması zorunludur.

Madde 17 (93-32/8 no.lu tebliğle değişik) Peşin döviz ve alıcı firma prefinansmanı karşılığında dışsatımın bir yıl içinde gerçekleştirilmesi zorunludur. Ancak, meyan kökü, tütün, üzüm ve incir ihracı amacıyla getirilecek peşin dövizler ve alıcı firma prefinansmanının süresi 18 ay, gemi inşa ve ihracının (hazır gemi hariç) finansmanı amacıyla getirilecek peşin dövizler ve alıcı firma prefinansmanının süresi 24 aydır. Dışsatımı Teşvik Belgesi kapsamında gemi, komple fabrika ve tesisler için getirilecek peşin dövizler ve alıcı firma prefinansmanının kullanım süresi belge süresi (ek süreler dahil) kadardır. Tebliğin 22 inci maddesinde belirtilen mücbir sebepler ile kabul edilebilecek haklı durumların varlığı halinde Müsteşarlıkça ek süre verilebilir.

Madde 18 a)Yurtdışına müteahhit firmalarca yapılacak dışsatım ile kitap, gazete, mecmua, pul ihracında bedellerinin 365 gün içinde, b)Konsinye veya müşterek hesap yoluyla yapılacak ihracatta kesin satışını, Uluslararası fuar, sergi ve haftalara bedelli olarak satılmak üzere gönderilen malların bedellerinin gönderildikleri fuar, sergi veya haftanın bitimini, Serbest bölgeler veya gümrüksüz antrepolara yapılacak ihracatta mal bedelinin fiili ihracını, müteakip 180 gün içinde, yurda getirilerek bir bankaya veya özel finans kurumuna satılması zorunludur. Ticari geçici ihracata ait hesaplar bankalar veya özel finans kurumlarınca mukabil ithalata ait ithal belgelerine istinaden kapatılır. Yurt dışına ticari geçici ihracı yapılan malların verilen süre veya ek süre içinde yurda getirilmemesi halinde, bedellerinin süre bitiminden itibaren 90 gün içinde yurda getirilerek bir banka veya özel finans kurumuna satılması zorunludur.

Madde 19 Konsinyasyon veya müşterek hesap yoluyla yapılan ihracatta, ihracatçılar, ihraç edilen malların kesin satışını müteakip; 1-Satış fiyatı, satılan miktar ve satış bedelini, 2-Depolama, bakım fümügasyon, muhafaza ve satış masrafları ile satışa ait diğer masrafları (ambalaj malzemesi bedelleri dahil), 3-Varsa fire miktarını, 4-Satış komisyonlarının oran ve tutarını, gösterir konsiyatörler tarafından düzenlenmiş

kesin satış faturaları ile döviz alım belgelerini gümrük çıkış beyannamesinde beyan edilen ihracata aracılık edecek banka veya özel finans kurumlarına ibraz ederek hesaplarını kapatmak zorundadırlar.

Kredili ve Kiralama Yoluyla Yapılan Dışsatım

Madde 20 Yürürlükteki Dışsatım Rejimi ve Finansal Kiralama (leasing) Mevzuatı çerçevesinde yapılan kredili veya kiralama yoluyla yapılan ihracatta, dışsatım bedelinin kredili satış veya kiralama sözleşmelerinde belirtilen süreleri izleyen 30 gün içinde yurda getirilerek bankalar veya özel finans kurumlarına satılması zorunludur. Dışsatım bedelinin tahsiline ilişkin usul ve esaslar Merkez Bankası'nca belirlenir.

Madde 21 İhraç edilen malların bedelinin süresinde yurda getirilerek, bankalar ve özel finans kurumlarına satılmasından ve dışsatım hesabının süresinde kapatılmasından ihracatçılar sorumludur. Alacak hakkının satın alınması suretiyle ticari riskin faktör kuruluşlarınca üstlenilmesi halinde, dışsatım bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluşlar sorumludur. İhracata aracılık eden, dışsatım bedelleri hesaplarına geçen ve gümrük idarelerince kendilerine gümrük beyannameleri gönderilen bankalar ve özel finans kurumları, dışsatım bedellerinin yurda getirilmesini ve satışının yapılmasını izlemekle yükümlüdürler.

Ek Süre ve Mücbir Sebep Halleri

Madde 22 (92-32/6 no.lu tebliğle değişik) Dışsatım bedelinin süresi içerisinde yurda getirilmesi ve bir bankaya veya özel finans kurumuna satılmasına engel olan ve aşağıda belirtilen mücbir sebep hallerinde mücbir sebebin devamı müddetince ilgili Kambiyo Müdürlüğünce dışsatımcıya 3'er aylık dönemler itibariyle ek süre verilir. Aşağıda belirtilen mücbir sebep halleri dışında kalan haklı durumların varlığı halinde, dışsatım bedelinin yurda getirilmesine ilişkin ek süre talepleri Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca incelenip sonuçlandırılır. Mücbir sebep kabul edilebilecek haller: i)İthalatçı veya dışsatımcı firmanın infisahı, iflası, ithalatçı firmanın konkordato ilan etmesi ve şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü, ii)Grev, lokavt, avarya hali, iii)İthalatçı memleket resmi makamlarının karar ve işlemleri dolayısıyla dışsatım bedellerinin gelmemesi, iv)Tabi afet, harp ve abluka hali, v)Malların kaybı, hasara

uğraması veya imha edilmesi, vi)(95-32/15 sayılı Tebliğle değişik) İhtilaf nedeniyle dava açılması veya tahkime başvurulması.

Madde 23 (95-32/15 sayılı Tebliğle değişik) Herbir dışsatım partisindeki; a)Haklı ve mücbir sebeplerin varlığı aranmaksızın, 50.000 ABD Doları veya eşitine kadar noksanlıklarda aracı banka veya özel finans kurumlarınca, b)Tebliğin 22 nci maddesinde belirtilen mücbir sebep halleri gözönünde bulundurulmak suretiyle 100.000 ABD Doları veya eşitine kadar noksanlıklarda Kambiyo Müdürlüklerince, c)İlgili dışsatımcının bir önceki takvim yılında veya cari yılda getirdiği döviz tutarının yüzde birine kadar noksanlıklarda mücbir sebeplerin varlığı aranmaksızın Kambiyo Müdürlüklerince dışsatım hesapları kapatılır. Bunun dışında kalan dışsatım taahhüt hesabının kapatılmasına ilişkin terkin talepleri, Tebliğin 22 inci maddesinde belirtilen mücbir sebepler ile haklı durumlar gözönünde bulundurulmak suretiyle Müsteşarlıkça incelenip sonuçlandırılır.

Dışsatım Bedelinden İndirimler

Madde 24 (92-32/6 no.lu tebliğle değişik) a)İhracatla ilgili navlun, sigorta primi, komisyon, ardiye, depolama, antrepo, gümrük resmi, harç ve faktoring masrafları ile uluslararası para piyasalarında geçerli faiz oranlarını geçmemek üzere iskonto giderleri gibi masraflar için yapılacak indirimler ile konsinyasyon veya müşterek hesap yoluyla ihraç edilen mallarla ilgili nakil, muhafaza, bakım, fümügasyon, rafa, satış ve benzeri masrafların, b)Ticari teamüllerin gereği olarak satış akdinde veya akreditiflerde ayrıca varış yerinde tartı ve analiz yapılması şartı bulunuyorsa, tartı ve analiz sonucunda tespit edilen vezin noksanlığı veya kalite farkı ile ekspertiz ve tahkim ücretleri ve rafa (maniplasyon) masraflarının (hariçteki gözetme şirketleri ücretleri dahil), Mal bedelinden mahsubu veya görünmeyen işlemlere ilişkin hükümler çerçevesinde döviz transferi talepleri bankalar veya özel finans kurumlarınca incelenip sonuçlandırılır. c) (95-32/15 sayılı Tebliğle değişik) Fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde yurda getirilen dışsatım bedelleri, bağlı muamele hükümleri saklı kalmak kaydıyla, dışsatımcının ithalat bedelleri ve görünmeyen işlemlere ilişkin giderleri ile mahsup edilebilir. Dış Ticaret mevzuatı hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilen mal ihraç ve ithalinde, tarafların aynı kişiler olması ve ihraç bedellerinin yurda getirilme süresi içinde kalınması kaydıyla, mal ihraç ve ithal bedellerinin mahsubu mümkündür. ...”

3.1.3.2 Kambiyo Mevzuatı

Bu mevzuatın dışsatım ile ilgili ve forfaiting işlemine esas olan bölümleri aşağıdaki gibidir¹²⁸:

Dışsatım Bedellerinin Tahsili: Dışsatım edilen mal bedellerinin, dışsatım bedelinden indirilmesine izin verilen giderlerin düşülmesinden sonra kalan net FOB tutarının fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde en az %70'inin veya tahsil süreleri istisnaları hariç 180 gün içinde tamamının yurt dışından getirilerek bir bankaya satılması zorunludur. Ancak her bir Gümrük Beyannamesi itibariyle 50.000 ABD doları veya eşitine kadar (TL dahil) bedel alışları ile Irak, İran, Suriye ve dağılan SSCB yerine kurulan ülkelere gerçekleştirilen ihracata ilişkin mal bedellerinin yurt dışından geldiğinin tevsiki aranmaz. TL'yle tahsil edilecek ihracatta dışsatım bedellerinin tamamının tahsil edilmesi zorunludur.

Dışsatım Bedellerinin Tahsil Süreleri: Sürelerin hesaplanmasında, işlemin yapıldığı gün hesaba katılmaz; hesaplama ertesi günden itibaren başlar. Dışsatım bedellerinin tahsil edildiği tarih DAB'nin düzenlendiği tarihtir.

Akreditifli ve vesaik mukabili veya mal mukabili ödeme şekilli ihracatta fiili ihraç tarihinden, Konsinye ihracatta kesin satış tarihinden, Yurt içinde ve dışında serbest bölge veya gümrüksüz antrepolara yapılacak ihracatta fiili ihraç tarihinden, Yurt dışı fuar, sergi ve haftalara bedelli olarak satılmak üzere gönderilen malların gönderildikleri fuar, sergi veya haftanın bitim tarihinden, Gümrük Yönetmeliği'nin 1380'inci

¹²⁸ Mevzuata esas olan yasa ve değişiklik tarihleri aşağıdaki gibidir.

- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar (Karar Numarası : 89/14391) 11 Ağustos 1989 tarih ve 20249 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ Numarası : 91-32/5) 20 Haziran 1991 tarih ve 20907 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ Numarası : 32/7) 9 Ocak 1993 tarih ve 21460 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ Numarası : 97-32/21) 7 Kasım 1997 ve 23163 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin I/M Sayılı Merkez Bankası Genelgesi ve I-A/N Sayılı Merkez Bankası Genelgesi.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ Numarası : 2000-32/25) 16 Mayıs 2000 tarih ve 24051 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının 91/32/5 Sayılı Tebliğine İlişkin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesi (Genelge Sayısı:2000/1) 5 Ağustos 2000 tarih ve 24131 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

maddesinin 2'nci bendi gereğince GB düzenlenen Kumanya teslimlerinde fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde; Hariçte İşleme Rejimi kapsamında ihraç edilen malların verilen süre veya ek süre içinde yurda getirilmemesi halinde süre bitiminden itibaren, Hariçte İşleme Rejimi kapsamında dışında 1615 sayılı Gümrük Kanunu'nu 131. Maddesi çerçevesinde yurda getirilmek üzere geçici çıkışı yapılan malların, gümrük idarelerine verilen taahhütnamede belirtilen geri getirme süresi içinde yurt dışında satılması halinde mal bedellerinin kesin satış faturası tarihinden itibaren 90 gün içinde, Kitap, gazete, mecmua ve pul ihracında fiili ihraç tarihinden, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında kesin ihracı yapılan malların fiili ihraç tarihinden, Arnavutluk, Bulgaristan, İran, Polonya, Romanya ve dağılan SSCB yerine kurulan Cumhuriyetlere (EK:4) yapılan ihracatta fiili ihraç tarihinden itibaren 365 gün içinde, (özelliği olan dışsatım şekilleri dahil), Kredili ihracatta, kredili satış sözleşmesinde belirtilen vadeleri izleyen, Ticari kiralama yoluyla yapılan Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca verilen izin süresinin bitiminden itibaren, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında geçici olarak ihraç edilen malların kesin satışı ile ticari kiralamaya konu malın kesin satışı halinde kesin satış faturası tarihinden itibaren, 30 gün içinde, a) Kiracının satın alma hakkı bulunan finansal kiralama sözleşmeleri çerçevesinde yapılan ihracatta kiralama sözleşmesinde belirlenen vade tarihlerini izleyen 30 gün içinde, b) Kiracının satın alma hakkı bulunmayan finansal kiralama sözleşmesi çerçevesinde yapılan ihracatta yurt dışı edilen malların sözleşme süresi sonunda yurda getirilmeyerek satılması halinde süre bitiminden itibaren 90 gün içinde, Yugoslavya Federal Cumhuriyeti (Sırbistan-Karadağ), Hırvatistan, Slovenya, Makedonya ve Bosna Hersek'e yapılan fiili ihraç tarihinden itibaren 270 gün içinde (özelliği olan dışsatım şekilleri dahil) İhraç veya kira bedellerinin bankalara satılması zorunludur.

Ticari kiralama yoluyla yapılan ihracatta yurt dışına gönderilen malın Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca verilen izin süresinin bitiminden itibaren 30 gün içinde yurda getirilmesi zorunludur. Alıcı firmanın yerleşik olduğu veya ihraç bedelinin geldiği ülkenin farklı olması halinde, ihraç bedelinin tahsil süresi malın "gideceği ülke" belirlenir. Dışsatım bedellerinden mahsuben ödemeye izin verilen hallerde dışsatım bedelleri süresi içinde tahsil edilmiş sayılır.

Dışsatım bedellerinin süresi içinde tahsil edilerek bankalara satılmasına engel olan ve aşağıda belirtilen "mücbir sebep halleri"nde bu durumu tevsik eden belgelerle

müracaat edildiği takdirde mücbir sebep hallerinin devamı müddetince kambiyo müdürlüklerince üçer aylık dönemler itibariyle ek süre verilebilir. Aşağıda belirtilen mücbir sebep halleri dışında kalan haklı durumların varlığı halinde dışsatım bedelinin tahsiline ilişkin ek süre talepleri hazine Müsteşarlığı'na (HM) yapılır. HM, uygun görmesi halinde bedellerin tahsil süresini uzatabileceği gibi konvertibl döviz olarak gelen bedellerin alışında uygulanacak kuru da belirleyebilir.

Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri

1) Peşin Ödeme: Dışsatım bedelinin fiili dışsatımdan önce tahsil edildiği ödeme şeklidir. Genellikle birbirini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında gerçekleşip, tamamen güvene dayanmaktadır. Peşin Dışsatım bedelleri; a) TL veya konvertibl bir döviz cinsi üzerinden, b) Bankalar aracılığı ile havale şeklinde, c) İthalatçı, dışsatımcı veya bunlar adına hareket eden üçüncü kişilere (Türkiye'de veya dışarda yerleşik) çek ve efektif olarak, d) Yurt dışında yerleşik kişilerin bir başkasına devredilmemek kaydıyla kredi kartları ile de tahsil edilebilir.

2) Alıcı Firma Prefinansmanı: İhraç malının üretim veya tedarik edilmesini temin için kredi olarak gönderilen, fakat fiili dışsatımın yapılması anında mal bedeli haline gelen döviz veya Türk Liralardır. Prefinansman hakkında da peşin bedel hükümleri uygulanmaktadır.

3) Akreditifli Ödeme: İhraç konusu malla ilgili belgelerin (sevk vesaikinin) dışsatımcı tarafından kendi bankasına teslimi karşılığında mal bedellerinin tahsil edilmesine olanak sağlayan bir ödeme şeklidir. Bu sistem diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen en güvenilir olanıdır. Her türlü alım satım işleminde olduğu gibi akreditiflerde de dışsatımcı ve ithalatçı arasındaki ilk bağlantı bir Satış Sözleşmesiyle olur. Bu sözleşme alıcı ve satıcı arasındaki bir şekilde bağlı olmaksızın yapılır ve sözleşmede malın cinsi, kalitesi, miktarı, fiyatı, ambalaj biçimi, ödeme şekli, malları nerede ve nasıl teslim edecekleri, teslim zamanı, taşıma konusu belirlenir. Akreditif türleri: Gayrikabilirücu, Kabilirücu, Teyitli, Adi, Rotatif, Devredilen, Peşin ödemeye olanak veren ve Karşılıklı akreditiftir.

4) Vesaik Mukabili Ödeme: Malı temsil eden belgeler ve şart edilen diğer belgelerin amir bankaya gönderilmesi karşılığında, bedelin tahsil edilmesine olanak

veren ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bir bankanın mal bedelini tahsil ettikten sonra ithalatçıya teslim ettiği vesaik türüdür. Bu ödeme şeklinde bankaların akreditifli işlemlerde olduğunun tam tersine fazla bir sorumlulukları olmayıp, yalnızca müşterilerin vekili olarak davranırlar.

5) Mal Mukabili Ödeme: Malların ithalatçının eline geçmesinden belirli bir süre sonra tahsil edilmesi durumunda uygulanmaktadır. Dışsatımcının bankasının, ithalatçının bankasına vesaikin bedelsiz olarak ithalatçıya teminine dair talimat vermesi olarak meydana gelmektedir. Bu ödeme şekli kısa vadeli bir kredili dışsatım sayılabilir. Tamamen, ithalatçıya güven unsuruna dayanan bir ödeme şeklidir.

6) Kabul Kredili Ödeme: Bu ödeme şekline göre gerçekleştirilecek dışsatım için düzenlenen poliçeler, akreditifli, vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme şekilleri ile ilgili usullere göre işleme tabi tutulabilir. a) Vadeli Akreditifler: Şartlarına uygun vesaikin ibrası kaydıyla, ayrıca poliçe veya bono aranmaksızın vadeli akreditiften doğan alacakların temin edilmek suretiyle yurt içindeki veya yurt dışındaki bankaya iskonto ettirilmesidir. b) Eximbank Tarafından Sigorta Kapsamına Alınmış Dışsatım: Sigorta kapsamına alınmış dışsatım bedeli alacakların yurt içindeki veya yurt dışındaki bankalara temlik edilmek suretiyle iskonto ettirilmesidir. c) Bedeli Garanti Edilmiş Mal Mukabili Dışsatım: Bedel getirme sürelerini aşmayan ve yurt dışında yerleşik bir banka tarafından bedellerinin gönderilmesi garanti edilmiş bulunan mal mukabili ihracatta, ihraç bedeli alacaklıların temlik edilmek suretiyle iskonto ettirilmesidir. d) Kredili Dışsatım: İhraç bedellerinin normal döviz getirme sürelerinin dışında tahsiline olanak veren bir ödeme şeklidir. Uluslararası bankacılık teamüllerine göre yapılır.

7) Özel Takas: Mal veya hizmet ihraç ve ithalinde karşılıklı tarafların aynı gerçek veya tüzel kişiler olması halinde bunların bedelleri herhangi bir para hareketi sözkonusu olmaksızın kısmen veya tamamen birbiriyle takas (mahsup) edilebilmesidir.

8) Bağlı Muamele: Gümrük Birliği'ne üye ülkeler dışında üçüncü ülkelere yapılacak dış ticaret faaliyetlerinde gerektiğinde kullanılmak üzere ithal edilen mal, hizmet ve teknoloji bedelinin mal, hizmet ve teknoloji ihracıyla karşılandığı ithal veya ihraç fazlalığının döviz olarak tediye veya tahsil edildiği bir ödeme şeklidir.

9) Kiralama: Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak Dışsatım Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın iznine tabidir. Kira sözleşmesi boyunca mülkiyeti kiralayanda kalan bir yatırım malının, sözleşme süresi sonundaki piyasa fiyatının altındaki bir değerle mülkiyetinin kiracıyla intikalini sağlayan bir sözleşme türüdür.

10) Factoring: Dışsatım bedellerinin bir başka tahsil yöntemi de "Factoring" dir. Dışsatımdan doğan alacak hakkının bir faktör kuruluşa temlik edildiği factoring işlemlerinde, yapılan anlaşma hükümlerine göre dışsatımcıya rücu edilebilir ve edilmek şartına bağlı olmaksızın, dışsatım bedellerinin Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatında belirlenen bedel getirme süreleri içinde tahsilinden bu kuruluşların sorumlu olmalarıdır.

3.1.4 Türkiye'deki Forfaiting Kuruluşları

Dışsatımın finansmanında Türkiye'de forfaiting işlemi pek sık kullanılmadığı için bu işlemi yapan forfaiter kuruluşları da bulunmamaktadır. Ancak factoring ve leasing yapan kuruluşlar forfaiting işlemini de uluslararası yabancı kuruluşlar üzerinden gerçekleştirmektedirler.

Türkiye için forfaiting çok yeni ve uygulaması çok nadir yapılan bir işlem olduğu için factoring ve leasing gibi sadece bu işlemi gerçekleştirecek kuruluşlar kurulmamıştır. Bu konuda bir diğer etkende gerek yasalarda gerekse mevzuatta forfaiting işlemlerine ve forfaiter kuruluşlarının kuruluş ve işleyişine esas teşkil edecek maddelerin yer almamasıdır.

Tüm bu olumsuzluklara rağmen Toprak Factoring, Siemens Factoring, Demir Factoring, Nova Factoring, İş Factoring ve Garanti Factoring gibi belli başlı factoring kuruluşları gerektiğinde özellikle Londra merkezli forfaiterler aracılığıyla işlem yapabilmektedirler.

Sonuç

Değişen dünya ekonomisi ve küreselleşme baskısı altında hızla dışarı açılmaya ve kalkınmaya zorlanan gelişmekte olan ülkeler açısından dışsattımın önemi açıktır. Dışsattıma dayalı kalkınma politikaları ile gelişmeye çalışan ülkeler, özellikle faiz oranlarının, döviz kurlarının ve siyasi değişmelerin hızlı bir şekilde gerçekleştiği günümüz ekonomik koşullarında dışsattımı finanse edebilmek için çok daha uygun yöntemlere başvurmalarını gerektirmektedir.

Bu ortamda dışsattımcıya sunduğu sabit faiz ve istikrarlı risksiz kur önerisiyle dışsattıma kaynak sağlayan bir teknik olarak forfaiting görülmektedir. Bilindiği gibi forfaiting dışsattımcının mal ve hizmet dışsattımından kaynaklanan poliçe ya da senet şeklindeki vadeli bir alacağının gayri kabulü rücu şeklinde, dışsattımcının yerleşik olduğu bir ülkedeki ya da dışındaki bir ticari bankaya veya da bu konularda uzmanlaşmış bir uzman finans kuruluşuna taraflar arasında belirlenmiş bir iskonto oranı karşılığında satması olan ve bu yolla dışsattıma kredi sağlayan bir yöntemdir.

Öte yandan forfaiting dışsattımcılar açısından her şeyden önce “geri dönüşü olmayan” koşulundan ve vadeli dış satım sonucu hemen nakle kavuşma imkanından, başka bir deyişle işlemle ilgili tüm risklerden kurtulma olanağından dolayı çekici bir alternatiftir. Dışsattımcılar benzeri bir güvenceyi ancak dışsattım sigorta sistemlerinde bulabilmekte, ancak bu tür sigorta sistemleri de hemen hiç bir işlemde, işlevin tamamı için sigorta sağlayamamaktadır. Bu özellik forfaiting tekniğini özellikle dışsattım sigorta sisteminden yoksun ülke dışsattımcıları ya da bu tür sistemler mevcut olduğu halde yoğun formaliteler, yüksek maliyetler gibi nedenlerle bu sistemleri etkin olarak kullanmakta güçlük çeken dışsattımcılar için çekici kılmaktadır. Özellikle dışsattım sigorta sistemleri dünyada en etkin işleyen İngiltere, ABD, Almanya, İtalya ve İsviçre gibi ülkelerin dışsattımcıları tekniği yoğun olarak kullanmaktadırlar.

Temel olarak dışsatımcının ticari ve politik risklerinin forfaiter tarafından üstlenilmesi, orta (son yıllarda kısa) vadeli finansman sağlaması ve kredi sigortasına ihtiyaç bırakmaması, bürokrasiye bağımlılığının az olması ve süratli olması forfaiting tercih edilmesinin en önemli nedenlerindedir. Özellikle günümüz koşullarında ödünç fon kullanan işletmeler açısından sabit faizli kredi kullanma olanağı büyük bir üstünlük olarak değerlendirilmektedir. Faiz riski nedeniyle fon sağlayan kuruluşların sağladıkları kaynaklar genellikle kısa vadeli en iyimser söylemlerle orta vadeli olmaktadır. Böyle bir durumda forfaiting kaynak sağlamak için ideal yöntemlerden biri olmaktadır.

Forfaiting en önemli bir diğer özelliği benzer finansman yöntemlerine göre bürokrasiye bağımlılığının az olması, basitliği ve süratliliğidir. Hiçbir uzun formaliteye gerek kalmaksızın dışsatımın finansmanında kolayca uygulanabilmektedir. Ayrıca işlemin taşıdığı risklerin taraflarca en aza indirilmeye çalışılması ile risk hesaplarının yapılması konusunda uzmanlaşmış kuruluşların öncülüğünde bir finansman sağlaması bir diğer önemli özellik olarak dikkat çekmektedir.

Gizlilik ilkesi forfaitingi önemli kılan bir diğer özelliktir. Daha çok finansmana gereksinimi olan işletmelere gerek borsadaki, gerekse kamuoyu önündeki itibarlarını ve saygınlıklarını korumalarına olanak sağlamaktadır. Bu nedenle euro kredilerine göre daha üstündür.

Dışsatımın finansmanında taraflara yüklenen maliyet benzer yöntemlere göre forfaitingde daha azdır. Maliyetlerin sabit kur ve faiz sistemi ile minimize edilmesi bu nedenle de diğer sigorta kapsamındaki dışsatım finansman yöntemlerine göre üstünlük sağlamaktadır. Bu forfaitingi son derece ucuz bir teknik haline getirmektedir.

Dışsatımın artırılmasının Türkiye için önemi açıktır. Mevcut pazarları koruyabilmek, satışı yapılan malların çeşitlendirilmesi, yeni pazarlara girebilmek veya fiyat ve kalite yönünden rekabet edebilir olmanın yanında, dışalımcılara kredi imkanı sunmak, aynı derecede önemli bir unsur haline gelmiştir. Bu çerçevede dışsatımcıya kredili satış olanağı sunan forfaiting işleminin, dışsatımın gelişmesine katkıda bulunacak, olumlu bir uygulama olduğu görülmektedir. Ancak Türkiye açısından bakıldığında dışsatımın mal grupları ve ülkelere göre dağılımı dikkate alındığında, işlemin uygulanmasının bir takım sınırlamalar taşıdığı da görülmektedir.

Türkiye'nin dışsatımında yatırım malları payının düşük olması nedeniyle

Türkiye'de yapılan forfaiting genellikle küçük hacimli ve kısa vadeli dışsatım işlemleri için uygulanmaktadır.

Türkiye'nin dış ticaretinin yönüne ve yapısına baktığımız zaman dış ticaretin %65'den fazlasının OECD ülkelerine doğru yöneldiği görülmektedir. Bu gibi gelişmiş ülkelerle yapılan dışsatımda bu tekniğin kullanılma olasılığı fazla değildir. Türkiye'de bu tekniğin sınırlı olarak uygulanmasının bir diğer nedeni de bankaların dış ticaret finansman teknikleri konusunda bilgi ve deneyim eksikliğinden kaynaklanmaktadır.

Forfaiting uluslararası bankacılık tekniklerinin bir arada kullanılmasını gerektiren bir yöntemdir, Forfaitingde üstlenilen riskin ölçülmesi ve finansmanı dış ticaret işlemlerinde uzmanlık gerektiren unsurlardır. Forfaiting hizmeti veren kuruluşların döviz, risk ve fon yönetimi konusunda uzmanlaşmış olmaları gerekmektedir.

Forfaiting işleminde finansman sağlanan para birimi ile senedin ödenmesi sonucu elde edilecek para farklı olduğunda forfaiteerin hedging, SWAP gibi döviz pozisyonlarını kur riskine karşı koruma yöntemlerinden faydalanmasını gerektirmektedir. Uluslararası bankacılık işlemlerinin yeni olduğu Türkiye'de bu tekniklerin uygulanma olasılığı dışsatımcı açısından henüz fazla değildir

Türkiye'nin dışsatımında kredili dışsatım yeterince işlem hacmine sahip değildir. Bu uygulamadaki eksikliklerin yanı sıra asıl, alt yapıyı oluşturan yasal mevzuattan kaynaklanmaktadır. 1980 sonrasında ülkemizde dışsatım çok önemli bir kavram olmasına rağmen finansal açıdan dışsatımı geliştirme yönünde yeterli yasal tedbir alınmamıştır. Gelişmiş bütün ülkelerde uygulama alanı bulan forfaiting konusunda ülkemizde herhangi bir yasal düzenleme yoktur. Böyle bir ortamda yasal boşluklardan yararlanan bazı kimselerin kötü niyetli uygulamaları forfaiting tekniğine karşı güvensizlik ortamı yaratabilir. Ayrıca yasal düzenlemenin olmaması forfaitingin gelişmesini engelleyen bir etkidir. Bir diğer engel ya da ilginç nokta da forfaiting işleminin daha çok bir teknik olarak, dışsatımımızın finansmanından çok dışalımımızın finansmanında kullanılmış olmasıdır.

Türkiye dışsatımının içeriğinin daha çok geleneksel denebilecek hammadde ve işlenmemiş tarım ürünlerinden ya da çok büyük katma değeri bulunmayan sanayi mallarından oluşması nedeniyle forfaitingin kullanılmasını sınırlayan bir başka etken

olmaktadır. Türkiye'nin gerek AB'ye, gerekse diğer ülkelere yapılan dışsatımın varolan mal bileşiminin yapısı korunduğu sürece forfaiting tekniğinin kullanımına gerek duyulmayacağı sonucuna varılabilir. Ancak yeni ve geleneksel olmayan malların dışsatımında alıcının ihtiyaç duyduğu finansman gereksinimi karşısında forfaiting tekniği değerlendirilmesi zorunlu bir alternatif olacaktır, zira çoğunluğunu kredi değerliliği yüksek ülkelerin oluşturduğu bu gruptan kaynaklanan senetler forfaiteerler taranmakta ya da alıcı üzerine poliçe düzenlenerek güvenilir bir bankanın kefaleti sağlanmaktadır. Dışsatımcı garanti ya da aval verilmiş belgeleri iskonto ettirerek vadeden önce alacağını tahsil etmektedir.

Türkiye Ekonomisinde istikrarın bir türlü sağlanamaması ve uluslararası mali derecelendirme kuruluşlarının gerek bankacılık gerekse ülke ekonomisine ilişkin değerlendirmeleri Türkiye'yi riskli pazara dönüştürmektedir. Bu durumda dışsatımın finansmanı için vazgeçilmez bir öneme sahip ikincil forfaiting pazarlarında forfaiteerin işlem yapmasını kısıtlamaktadır. Forfaiteerlerin Türk dışsatımcıların elde edecekleri senetlere ilgi göstermesini engelleyen bir diğer neden ihraç pazarlarımızın risk düzeyidir.

Türkiye şu anda forfaiting tekniğinin bir dışsatım finansman tekniği olarak yaygın ve etkin olarak kullanılabilceği şartlara sahip değildir. Sınırlı bir uygulama alanı mevcut olan tekniğin ancak dışsatımın yapısındaki bir değişimle gelişmesi olası görülmektedir. Bu sınırlı potansiyelin etkin kullanımı ise kısa vadeli senetleri ve forfaiting pazarı için alışılmışın üzerinde bir risk düzeyini değerlendirebilecek yapıda forfaiteerlerin Türkiye pazarına ilgi göstermesine ya da ülkede bu tür kuruluşların oluşmasına bağlıdır. Ayrıca mevcut ve yeni oluşturulacak forfaiting birimlerinin pazarlamadaki etkinlikleri de bu konuda önemli rol oynayacaktır. Bu açıdan yeterince tanınmayan forfaiting yöntemi, Türkiye'nin dış ticareti genişledikçe, ürünleri çeşitlendikçe ve de en önemlisi gelişen ve krizlerden daha az etkilenecek olan bankacılık sistemiyle büyüyecektir. Özellikle son günlerde ekonomik krizle birlikte mevcut yapılarını güçlendirmek isteyen bankacılık sisteminin, uluslararası alana daha çok açılarak yabancı bankalarla ortaklığa gitmeleri hem mali yapılarını güçlendirecek, hem de dış ticaretin finansmanında forfaiting işleminin uygulanmasına verilecek teknik, uzman ve mali destek artacaktır.

Özellikle Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca Türkiye dışsatımının, dışsatım yapılan

Ülkelerin taşıdıkları yüksek risk düzeylerinin daha etkin ve rasyonel olarak değerlendirebilecek bir risk değerlendirme biriminin oluşturulması ve kredili dışsatıma bu birimin çalışmaları doğrultusunda yn verilmesi akılcı bir yol olacaktır. Böylesi bir birimin oluşturulması hem kredili dışsatım olanağı ile toplam dışsatımın artmasına katkıda bulunacak hem de forfaiting açısından bir potansiyel yaratılmasına neden olacaktır.



Kaynakça

- AKGÜÇ, Öztin. “*Dışsatımın Finansmanında Bir Yöntem: Forfaiting*”. **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**. Ocak 1996. ss31-42.
- AKGÜÇ, Öztin. **Finansal Yönetim**. Yayın No:15. 6. Basım. İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayınları, 1994.
- APAK, Sudi. **Uluslararası Finansal Teknikler. Analiz, Teori, Uygulama..** Eskişehir: Bilim ve Teknik Yayınevi 1995.
- AYDIN, Nurhan. **Finans Matematiği**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları,1992.
- BAYAR, Doğan. ve Nurhan AYDIN. **İşletmelerde Finansal Yönetim**. 2.Basım. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1994.
- BRENDT, Hans. “*Zürich Looks Good to The German Exporter*”. **Euromoney**. January 1984. pp.121-124.
- Borçlar Kanunu, Madde 162-172.
- BÜKER, Semih. ve Rıza AŞIKOĞLU. **Finansal Yönetim**. Eskişehir:1993.
- CEYLAN, Ali. **Finansal Teknikler**. 2. Baskı. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları, Nisan 1995.
- CİVELEK, İpek. **Türkiye’de Dış Ticaretin Finansmanında Yeni Tekniklerin Uygulanışı..** Mersin: Mersin Ticaret Odası Yayınları, 1993.
- CURTIN, Donal. “*The Uncharted 4 th billion World of Forfaiting*”. **Euromoney**. Issue:8. August 1980. pp.59-63.

Dünya Gazetesi, 08.08.1990., s.7.

EKREN, Nazım. **Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği**. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yay., 1986.

ERDEMOL, Haluk. **Factoring ve Forfaiting**. İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları,1992.

FERGUSON, Alex. "*Forfaiters Master The Art of Becoming All Men*". **Euromoney Trade Finance Report**. October 1986. pp.41-49.

FETTAHOĞLU, Abdurrahman. **Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye**. Türkiye Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü. Ankara:1991.

Garanti Bankası. **Forfaiting. Seminer Ders Notları**. İstanbul: Garanti Bankası Yay., Nisan 1988.

GELMEZ, Hasan. "*İhracatımız ve Bir Finansman Yöntemi Olarak Forfaiting*". **Gümrük Dergisi**. Sayı:4. Mart 1993. ss.38-49.

GUILD, Ian. & Harris RHADRI. **Forfaiting: An Alternative Approach to Export Trade Finance**. Woodhead-Faulkner... London: Cambridge Press, 1985.

GUILD, Ian. "*Recent Developments in The Forfaiting Markets*". **The Treasurer**. Sept. 1986.pp.15 48.

HATİPOĞLU, Zeyyat. **İşletme Finansı. Özet..** İstanbul: Lebib Yalkın Yay., 1999.

HOEBERT, Manfred. "*Forfaiting Too Much Price Cutting*". **The Banker**. October 1985. pp.43-52.

KAMP, John J. **Forfaiting**. Scandinavian Bank Press. 1979.

KATSOURIS, Christina. "*Forfaiters Go Hunting For Fresh Primary Paper*". **Euromoney Trade Finance Report**. October 1985. pp.33-45.

KOCAMAN, Berna. **Finansal Açıldan Factoring**, 2.Basım. Ankara: Atilla Kitabevi 1991.

MAYER, Thomas. & James S. DUESENBERY. & Robert Z. ALIBER. **Money, Banking and The Economy**. 4th Edition. Norton Co. New York:1990.

Mülkiyeliler Vakfı. **Mali Dünyamızın Yeni Kavramları, Factoring, Leasing, Forfaiting, Futures ve Options**. İstanbul: Mülkiyeliler Vakfı Yay., Mayıs 1993.

NEUHAUS, Walter. “*Quoting Long Commitment Periods*”. **Euromoney**. May 1978. pp.77-79.

ONURSAL, Erkut. “*Dış Ticaretin Finansmanı*”. **Dış Ticaret Dergisi**. Dış Ticaret Müsteşarlığı. Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirmeler Genel Müdürlüğü. Ankara:Ekim 1998, s.3-17.

ÖNCÜ, Beratiye. **Forfaiting Uygulaması**. Dışsatımı Geliştirme Merkezi. Ankara:Ekim 1988.

PARASIZ, İlker. “*Leasing, Factoring, Forfaiting ve Karşılıklı Ticaret*”. **Tekstil ve Makine Dergisi**. Yıl:4. Sayı:19. Bursa:1993. ss.24-27.

PARASIZ, İlker. ve Kemal YILDIRIM. **Uluslararası Finansman. Teori ve Uygulama**. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1994.

SEVİL, Güven. ve Hasan BAKIR. “*Dışsatımın Finansmanında Alternatif Bir Araç Olarak Factoring*”. **Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi**. Cilt:1. Sayı:2. Eskişehir:Kış 1995. ss.197-213.

SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası Finans**. Gözden Geçirilmiş 2. Baskı. İstanbul: Güzem Yayınları,1997.

TANAY, Ferruh. **Forfaiting**. İstanbul: İktisat Bankası Yayınları,1987.

TEICHMAN, Thomas. **Forfaiting**. The Banker Press. United Kingdom:March 1977.

TOGAN, Sübidey. **1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu**. Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1. Ankara:1993.

TUMAY, Turhan. **Dış Ticaret ve Banka Tekniği**., İstanbul: İş Bankası Yayınları, 1987.

TUSİAD. **Dış Ticaret Raporu.**: *Dışalım ve Dışsatımda Sorunlar ve Öneriler.*
İstanbul:1999.

Türk Ticaret Kanunu, Madde 591, 1.fıkrası.

Türk Ticaret Kanunu, Madde 591.

Türkiye İş Bankası, **Factoring ve Forfaiting**, Türkiye İş Bankası Kurum içi Eğitim Yayınları, İstanbul:1992.

UZUNOĞLU, Sadi. **Yeni Finansman Teknikleri.** Yayın No:1, İstanbul: Garanti Bankası Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları,Eylül 1996.

ÜNAY, Vecdi. **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri.** İstanbul: ES Yayınları, 1989.

YÜKSEL, Ali Sait. "*Uzman Gözüyle*". **Bankacılık Dergisi.** Aralık 1993 ss.20-24.