

## Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri

Zekai Özdemir\*

**Özet:** XX. Yüzyıl sona ererken uluslar arası ekonomik sistem yeni nitelikler kazanmış, uluslar arası ticaret ve finansmanı farklı bir boyuta ulaştırmıştır. Artan ticari ilişkilere paralel olarak yeni dış ticaret finansman teknikleri ve kurumları yaygınlaşmıştır. Bu çalışmada factoring ve forfaiting değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Factoring, Forfaiting, Uluslar arası ticaretin finansmanı.

### Giriş

21. yüzyıla girilirken bir yandan uluslararası sistem yeni nitelikler kazanmış, diğer yandan ülkeler arası ticaret ve finansmanı farklı bir boyut kazanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrası süreç, kapitalist üretim düzeninde yeni bir safhayı beraberinde getirmiştir. Fordizm olarak adlandırılan bu safhada, eski birikim rejiminin birçok özelliği değişmiş; yeni bir düzenleme tarzı hakim birikim rejiminin tarzı olma işlevini üstlenmiştir. 1980'lerde ivme kazanan banka ve kredi ilişkilerindeki gelişmeler bu süreci hızlandıran, parasal sınırlamaları ortadan kaldırarak sisteme soluk aldırın bir ortam hazırlanmıştır.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte dış ticaret finansman teknikleri de gelişmiş; dünyada finansman kaynağı gerektiren alanlarda kaynak olanaklarını zorlayan, sistemin ve imkanların el verdiği ölçüde bunu başarabilen şirket ve kurum yapıları ortaya çıkmıştır.

Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili dış ticaret finansman şirketleri yaygınlaşmış; uluslararası veya yerli nitelikli bir kuruluş tarafından kontrol edilen faktoring ve forfaiting işlemleri, dış ticaret işlemleri ile birlikte, yapılan ticaretin karşılıklı finansmanı ve uygulanan teknikler önemli rol oynamaya başlamıştır. Bu çalışmada dış ticaret finansmanında kullanılan faktoring ve forfaiting teknikleri üzerinde durulacaktır.

---

\* Doç. Dr. Zekai Özdemir, İstanbul Üniversitesi İktisat Bölümünde öğretim üyesidir.

## 1. Dış Ticaret Finansmanı

### 1.1. Tanım

En genel tanımı ile dış ticaret finansmanı, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir (<http://www.dtm.gov.tr/dtdergi/disticaret>). Şirketlerin uluslararası boyutta çalışmalarına devam etmeleri için de düzenli ve istikrarlı finansman kaynaklarına ihtiyaçları vardır.

Dış ticaret kredileri iki gruba ayrılabilir: Birinci kategori, "satıcı kredileri"dir. Satıcı kredileri ile desteklenen ithalatçıya, vadeli ödeme imkanı tanınmaktadır. İkinci kategoride ise "alıcı kredileri" yer almaktadır. Burada ihracatçının bankası ve/veya başka bir finans kuruluşu ithalatçıya veya bankasına kredi açabilmektedir (Küçükçolak, 1998: 124).

Dış ticaret yapan ülkeler, ihracatçıları ve ihracata fon desteği sağlayan bankaları, doğacak risklerden korumak için düzenlemeler yapmışlardır. Yapılan düzenlemeler sigorta kavramlarına dayanmakta ve ihracata konu olan mal ve hizmetlerin alıcıları ve satıcıları ile ihracatın desteklenmesi için gerekli fonu sağlayan bankacılık sistemi arasında köprü kurulmasını sağlamaktadır.

Her ülkenin ekonomik yapısı, başlıca sanayi kollarının ve pazarlarının durumu, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin gelişmişlik derecesi, o ülkenin ihracatçısına sunulan imkanları ve uygulama esaslarını belirlemektedir. Ancak, her ülkenin ihracatçıları genellikle benzer sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu yüzden birçok sistem, problemlere benzer şekilde yaklaşmakta ve ortak çözümler farklı sistemler tarafından kabul edilmektedir. Sistemler arasında, en büyük benzerlik, ilgili ihracat kredi kuruluşu aracılığıyla devletin konunun içinde yer alması ve ticari bankaların da sistemin işleyişinde etkin rol oynamasıdır. Bugün uygulamada olan sigorta programları ve bankalar tarafından sunulan finansman imkanları pek çok ülkede benzerlik göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların en önemli problemlerinden biri işletme sermayesi eksikliğidir. Bu ülkelerde sevk öncesi kredi programları bu nedenle önem kazanır. İşletme sermayesi yetersizliği çeken bir işletme, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa dahi dış satış

gerçekleştiremez. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerinden geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman gereksinimi çoğunlukla devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanır (Sarıslan, 1996: 134).

Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış "dış ticaret bankaları" veya kuruluşları kurulmuştur.

2000'li yıllarda dünya pazarlarında rekabet etmek ve ihracatını artırmak isteyen Türkiye'nin mutlaka dünyadaki trendlere uygun olarak, katma değeri yüksek, sermaye ve bilgi yoğun ileri teknoloji ihtiva eden sektörlerle doğru yönelmesi zorunluluğu ortaya çıkmaktadır (Akgüç, 1986: 19).

1973 yılından beri kredi koşulları konusunda zarar verici boyutlardaki rekabeti önlemek amacıyla OECD çatısı altında bir dizi anlaşmalar yapılmıştır. Bunun sonucu olarak ortaya çıkan OECD Düzenlemeleri iki yıl veya daha uzun vadeli işlemleri kapsamakta; bu kredilere uygulanacak faiz, vade, kredilendirme oranı ve geri ödemelere ilişkin esaslar hükme bağlanmaktadır.

Resmi destekli kredi kuruluşlarının temel amaçlarından birisi de ticari bankacılık sistemini, ihracatın daha fazla kredilendirilmesine yönelik olarak harekete geçirmektir. Bu amaç genellikle iki şekilde gerçekleştirilmeye çalışılır: Kredilendirme işlevine ticari bankaların katılımının sağlanması ve ticari bankalar tarafından finanse edilen vadeli işlemlerin sigorta ve garanti edilmesi.

Ticaret ve sanayi işletmeleri, uluslararası mali piyasalarda, hem fon talebi, hem de fon arzı yönünde faaliyet gösterirler. Dış ticaret yapan şirketler ithalatın finansmanı amacıyla, birbirlerine karşı olduğu gibi, bankalarla da borç alacak ilişkisine girerler. Örneğin, ihracatçının ithalatçıya kredili satış yapması veya ihracatçı ülkede dış satımı özendirme amacıyla kurulmuş bir bankanın (Eximbank) o ülke mallarını satın alan yabancılara kredi açması gibi. Bu tür kredilerin çoğunluğu kısa vadeli, ama orta ve uzun vadeli olarak verilenler de vardır (Şanlı ve Ekşi, 2000: 39).

Dış ticaretle ilgili olmayan ticaret ve sanayi şirketleri de kısa vadeli işletme sermayesi ya da orta ve uzun vadeli yatırım sermayesi ihtiyaçlarını, çıkarttıkları finansman bonusu, tahvil veya hisse senetlerini yabancı piyasalarda satarak karşılama yoluna gidebilirler. Öte yandan, bu işletmeler likidite fazlası fonlarını kısa süreli yabancı para piyasası ya da sermaye piyasası araçlarına yatırarak değerlendirebilirler. Ancak eğer bu işletmeler (özellikle çokuluslu şirketlerle ilişkisi olmayanlar), ulus-

lararası piyasalarda yeterli bir güven derecesine sahip bulunmuyorlarsa, bunların söz konusu kaynaklardan borçlanmaları oldukça güçtür.

### 1.2. Dış Ticaret Finansmanda Teknik Seçimini Etkileyen Faktörler

Dış ticaret finansmanı yapan kuruluşlar ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve ülkenin ihracata yönelik ekonomik büyüme stratejisini desteklemek amacıyla, nakdi teşviklerin yanı sıra, kredi ve sigorta yolu ile desteklerini uygulamaya koymuştur. Özellikle, 1990'lı yıllarda dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de 1995 yılından bu yana ihracata yönelik doğrudan parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla birlikte, Faktoring ve Forfaiting'in uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır. Dış ticaret finansmanında kullanılan tekniklerden faktoring ve forfaiting işlemlerini etkileyen faktörler, finans, ulaşım, haberleşme altyapıları ile ihracatçı firmaların örgütlenmesi biçiminde sıralanabilir.

Police, bono, vb. borç araçlarının satıcıdan (ihracatçı) rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra önem kazanmıştır. Uluslararası ticaretteki geniş tecrübesiyle Zürih Bankacılar Birliği, ABD'den eski Doğu Avrupa ülkelerine satılan hububatın finansmanında öncülük yapmıştır. Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD'den, daha sonra eski Sovyetler Birliği'ne satılmak üzere, Almanya'ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine mukabil eski Sovyetler Birliği'nin kredili mal satın alma konusunda ısrarlı oluşu, o yıllarda İsviçre bankalarını cazip hale getirmiştir. Sovyetler Birliği garantörü olan Dış Ticaret Bankası'nın orta vadeli poliçeleri, İsviçre bankaları tarafından iskonto edilerek ihracat bedelleri ABD'li ihracatçı firmalara ödenmiştir. Forfaiting daha sonra yatırım malları ticaretinde kullanılan orta vadeli bir finansman yöntemine dönüşmüştür. Euro-pazarların da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerin en önemli merkezi olmuştur. Zira, İsviçre'de tüm finansman kuruluşlarının işleme tabi tuttukları ciro edilebilir belgelerin damga vergisine tabi oluşu, İngiltere'de ise bunun söz konusu olmayışı, forfaiting işlemlerinin Londra'da yoğunlaşmasına sebep olmuştur. Forfaiting işlemlerinde üçüncü sırada yer alan Almanya'yı sırasıyla ABD, Kanada, G.Kore ve Latin Amerika Ülkeleri izlemektedir.

Ulaştırma konusunda, kara ve demir yolları ile limanların uluslararası taşımacılık için ihtiyaç duyulan hizmetleri sunabilecek konuma ulaştırılması önem arz etmektedir (Sarıaslan, 1996: 141). 21. Yüzyılın "iletişim çağı" olacağı dikkate alındığında, haberleşmede mevcut yatırımların artırılmasının ve teknolojinin daha da geliştirilmesinin gerekli olduğu ortaya çıkmaktadır. 2000'li yıllarda daha da gelişecek olan

rekabet ortamında ucuz, verimli, süratli, kaliteli ve güvenli hizmet veren ve kullanıcıya alternatif seçim olanakları da tanıyan bir haberleşme sistemine sahip olunması gerekmektedir.

Tasarruf oranlarının düşük olmasının neden olduğu kaynak yetersizliği, imalat sanayinde gerekli olan yatırımların yabancı sermaye girişi ile telafi edilmesini zorunlu hale getirmekte, bu da, uygulanacak yabancı sermaye politikalarının önemini artırmaktadır (İpekgil ve Marangoz, 2002: 105).

Coğrafi açıdan avantajlı konumda olan Türkiye, yabancı sermaye yatırımlarını artırarak dünya piyasalarında rekabet gücünü artırma yoluna gitmelidir. Ancak, yabancı sermayenin bir ülkeyi tercih etmesi için iki unsurun bulunması gerekmektedir. Bunlardan birincisi, o ülkedeki makro ekonomik, siyasi ve hukuki güven ortamıdır. Makro ekonomik dengelerini ve siyasi istikrarını sağlamamış, özellikle yabancı sermaye ile ilgili olarak hukuki altyapısında eksiklikler bulunan bir ülkeye, yabancı sermayenin büyük miktarda gelmesi söz konusu olamayacaktır. Yabancı sermayenin bir ülkeyi tercih etmesindeki ikinci koşul ise, ülkenin büyük bir pazar potansiyeline sahip olmasıdır. Bir pazarın büyük olup olmadığının belirlenmesinde, satın alma gücü önemli bir faktördür.

İhracat alanında yeterli bilgi ve deneyime sahip olmayan, kalifiye eleman ve finansman sıkıntısı çeken, dış pazarları tanımayan KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmeleri amacıyla, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından 1994 yılından bu yana, KOBİ'lerin "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" (SDTŞ) şeklinde örgütlenmeleri için gerekli düzenlemeler yapılmış, hemen her sektörde SDTŞ kurulmuştur. Örgütlenmeden kastedilen, hangi çatı altında olursa olsun, firmaların, rekabet gücü kazanmak açısından, birlikte hareket etmelerinin sağlanmasıdır (İpekgil ve Marangoz, 2002: 109).

## **2. Factoring İşlemleri**

### **2.1 Factoring'in Tanımı**

Factoring, Latince factor kelimesinden türetilmiştir. "Factor" başkası hesabına hareket eden kişiye denir. Factoring'in işletme, hukuk, ekonomi dallarını kapsayan bir finansman tekniği olması nedeniyle çeşitli tanımları yapılmıştır. Factoring, "alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finans yönetimidir." Factoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya factor ücreti karşılığında factor adı verilen factoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir (Erdemol, 1992: 11).

Kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlarından doğan alacak haklarının 60-180 gün vadeli olarak "factoring şirketi" tarafından taraflar arasında imzalanan bir factoring sözleşmesi ile satın alınması esasına dayanan ve factoring şirketinin satıcı firmaya finansman hizmetinin dışında anında peşin ödeyerek bütün alacaklarını satın almak, alacakları takip ederek vadesinde tahsil edilmesini sağlamak, bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutmak ve potansiyel müşterilerin finansal yapıları hakkında bilgi toplama gibi hizmetlerinden yararlandırmaktadır. Kısaca factoring;

- i. Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,
- ii. Alacakları tahsil eder,
- iii. Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar,
- iv. Borçlu hakkında istihbarat yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- v. Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı tahsilat sıkıntısına karşı korur.

## 2.2. Factoring'de Taraflar

Yurtiçi factoring sözleşmesinde üç taraf vardır: Alacaklı (satıcı) firma, Alacakları devralan Factoring şirketi (factor), Borçlu firma. Uluslararası factoring sözleşmesinde dört taraf vardır: Alacaklı firma, Alacakları devralan factoring şirketi, Borçlu firma, ithalatçı ya da borçlunun kendi ülkesinde bulunan muhabir banka ve kuruluş. Factoring işleminden factoring şirketi, factor ücreti, komisyon veya finansman ücreti alırken, satıcı firma vadeli alacaklarını belirli bir faiz oranı üzerinden iskontolu tahsil eder.

## 2.4. Factoring'in Temel Fonksiyonları

Factoringin, tahsilat, finansman ve garanti (alacak yönetimi) olmak üzere başlıca üç fonksiyonu vardır. Tahsilat factoringin temel fonksiyonudur; diğer fonksiyonlar, taraflarca imzalanan factoring sözleşmesi sayesinde belirlenmektedir (Bayraktutan, 1992: 166).

Factoring şirketi, satıcının kısa vadeli alacaklarını devir alır ve mal/hizmet satış bedelinin % 80'ini vadesinden önce satıcıya ödeyerek, satıcının alacaklarını kredilendirir. Satıcı factoring ile ticari alacaklarını likit hale dönüştürdüğünden likidite sıkıntısı ile karşılaşmaz.

Factoring şirketlerinin bir alacağı devir alabilmesi için ön koşul, alacağın bir mal veya hizmet satışından kaynaklanıyor olmasıdır. Eğer fiilen bir satış işlemi yapılmıyorsa, fatura düzenlenmiş olsa da factoring işlemi kabul edilmez. Factoring şirketleri ödemeyi ön ödeme ve iskonto yöntemlerinden biri ile yapar. Ön ödeme

yönteminde satıcı, malları alıcıya gönderdikten sonra mallar ile ilgili fatura düzenlenir ve faturanın bir sureti factoring şirketine gönderilir. Factoring şirketi, bu fatura karşılığında satıcının alacağına % 80'ini (sözleşme de belirlenen limitler dahilinde) satıcıya öder. Kalan miktarı olası riskler karşılığı olarak tutar. Factoring şirketi, vadesi geldiğinde tahsilatı yaptıktan sonra fatura tutarının % 20'lik bölümünden faiz ve komisyon giderleri düşülerek kalan bakiye satıcıya ödenir (Erdemol, 1992: 21).

Factoring, işletmelere iskonto bedeli karşılığında vadesinden önce alacağı tahsil ederek, nakit ihtiyaçlarını karşılama imkanı vermektedir. Bunun yanında factoring hizmeti satıcı firmaya nakit akışlarını kontrol altına alma imkanı sağlar ve şirket düzgün nakit akışı sayesinde, üretimin artırılması, araştırma geliştirme giderlerine daha fazla pay ayırma, yeni pazarlama imkanlarının araştırılması türünden konular üzerinde daha fazla yoğunlaşma imkanı bulmaktadır.

## **2.5. Factoring Türleri**

### **2.5.1. Örtülü Factoring**

Örtülü işlem tarzında alacakların factoring şirketine devri (temliki) örtülü olarak gerçekleştirilmekte, yani temlikin borçluya bildirilmesinden vazgeçilmektedir. Factor, örtülü factoringde yeni alacaklı olarak belirmediği için, ne borçluya kendi adına ihtarda bulunabilir, ne de alacağı bizzat tahsil edebilir. Factoring şirketi, ancak müşteri üzerinden, yani dolaylı olarak ihtarda bulunabilir. Bununla beraber, müşteri kendisine yapılan tüm ödemeleri, derhal factoring şirketine havale etmekle yükümlüdür (Toroslu, 1999: 32).

### **2.5.2. Rücu Etme Esasına Dayanan Factoring**

Bu tür factoring satıcıya, satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta, fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir.

### **2.5.3. Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring**

Ticaret kredi (satış kredisi) taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete veya riske karşı korunmaya ihtiyacı bulunmayan satıcılar için factor'lerin yoğun olarak verdikleri bir hizmettir.

#### **2.5.4. Toptan Faktoring**

Çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esaslı ile factor'e devretmesinden ileri gelmektedir.

#### **2.5.5. Acenta Faktoringi**

Borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansman sağlanan bu türde satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve factor'un sahip olduğu bir şirkete borçları temlik eder. Bu şirket factor adına ve onun acentası olarak hareket eder, tahsilat takibini yapar

#### **2.5.6. Açıklanmayan (ihbarsız) Faktoring**

Borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı, bu nedenle satıcının factor'un ajanı olarak tahsilat yaptığı bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar.

#### **2.5.7. Bildirimsiz Faktoring**

Alıcıya ödeme bildirimini yapılmadığı çalışma biçimidir. Bu uygulamada satıcı, vadeli satışını nakde çevirmekte, alıcı riskini factore devretmekte ancak vade tarihinde tahsilat takibini kendisi yapmaktadır.

#### **2.5.8. Toplu İskonto**

İşletmenin o anda elinde bulunan kısa vadeli alacaklarının factor tarafından satın alınarak yalnızca finansman sağlanan çalışma biçimidir

#### **2.5.9. Uluslararası Faktoring**

Alıcı işletme, satıcı işletme ve factoring şirketi arasındaki factoring işleminin ayrı ülkelerde faaliyet göstermesi durumunda gerçekleştirilecek factoring'e denir. Uluslararası factoring ile yurtiçi factoring arasında satıcı işletmeler açısından fark yoktur ve alacakların tahsilatı, finansmanın sağlanması ve riskin yüklenilmesi için satıcı işletmenin muhatabı kendi ülkesindeki factordür. Fakat, factoring şirketi için yurtiçi factoring ile uluslararası factoring arasında fark vardır. Uluslararası factoring'de factoring şirketi, farklı ülkelerde bulunan alacakların tahsilatında ilgili yabancı ülkedeki muhabir factoring şirketi ile bağlantıya girmek durumunda kalacaktır. Uluslararası factoring işlemleri, yurtiçi factoring işlemleriyle aynıdır (İTO, 1998: 45). Sadece uluslararası factoring işlemlerinde ihracatçı, ithalatçı, yurtiçi factoring şirketi ve mu-



haber factoring şirketi olmak üzere dört, taraf vardır. Factoring işlemlerinde bu dört tarafın ortak hareket etmesi ile birlikte talepte bulunulan işlem prosedürü işlemeye başlar. Uluslararası factoring işlemlerinde süreç aşağıdaki gibidir:

- i. İhracatçı kendi ülkesindeki factoring şirketi ile bir sözleşme yapar.
- ii. İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- iii. İhracatçı yurt dışından gelen mal taleplerini yurt içindeki factoring şirketine bildirir ve ithalatçı hakkında bilgi ister.
- iv. Yurtiçindeki factoring şirketi, ithalatçı ile ilgili bilgileri muhabir factoring şirketine
- v. İhracatçı malları ithalatçıya gönderir.
- vi. İhracatçı nakit ihtiyacına göre isterse kendi ülkesindeki factoring şirketin ön ödemedir.
- vii. Faturaların vadesi geldikçe ödemeler ithalatçı tarafından muhabir factoring şirketine yapılır.
- viii. Muhabir factoring şirketi yaptığı tahsilattan kendi komisyonunu düşerek kalan tutan ihracatçının ülkesindeki factoring şirketine gönderir .
- ix. İhracatçının ülkesindeki factoring şirketi muhabir factor'dan tahsil ettiği tutardan ön ödeme yapılmışsa komisyonunu ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutan, finansman faizi ve factoring komisyonu düşüldükten sonra kalan tutan satıcı işletmeye öder . Muhabir factoring şirketi ithalatçı hakkında gerekli araştırmaları yapar ve ithalatçının kredibilitesi yüksek ise ihracatçının ülkesinde şirketine onay verir .
- x. Factoring şirketi, ihracatçıya vereceği hizmetleri ve maliyetlerini bildirerek limit onayı verir.

#### 2.5.10. Yurtiçi Factoring

Alıcı işletme, satıcı işletme ve factoring şirketi arasındaki factoring işleminin aynı ülkede yapılmasına denir. Yurtiçi factoring'de factoring şirketi, satıcı işletme ve işletme olmak üzere üç taraf vardır. Yurtiçi factoring sürecinin işleyişi aşağıda sırası ile açıklanmıştır:

- i. Factoring Şirketine Başvuru:Yurtiçi factoring'den faydalanmak isteyen satıcı işletmeler, işletmelerine ait hesap özetleri, borçluların isim ve adres listesi, alacaklıların dökümü, kredi talebi gibi belgelerle birlikte factoring şirketine başvurur .
- ii. Teklif: Factoring şirketi bu başvuru talebini değerlendirmeye alır, kredi komitesinin onayına sunar ve sonra satıcı işletmeye bir teklif sunar. Aday satıcı işletmenin ve borçlularının kredi değerliliklerine göre belirlenmiş çalışma koşul-

larını, işletmeye yapabileceği hizmetlerin çeşidini ve fiyatlamasının yer aldığı teklifi satıcı işletmeye sunar.

- iii. Faktoring Sözleşmesi: Komisyon oranı, ödeme oranı ve faiz gibi konularda sözleşme şartları belirlenir ve daha sonra satıcı işletme ile işlem yapılacak aşamaya gelinir.
- iv. Onay: Faktoring sözleşmesi imzalanır ve satıcı işletmenin siparişleri alınır. Bu siparişlerin tamamı factoring şirketine bildirilir ve onay beklenir.
- v. Malların Borçluya Gönderilmesi: Alınan siparişler onaylandıktan sonra satıcı işletme malları borçluya gönderir.
- vi. Faturaların Temliki: Satıcı işletmeye ait alacakların tamamı factoring şirketine devri gerçekleştiğinde her fatura düzenlenmesinde ayrı ayrı devir işlemi yapılmaz. Faturaların üzerine yapıştırılacak etiket ile borçluya ihbar edilmesi gereklidir. Etiket faturaların aslına ve bir suretine yapıştırılır ve "Alacak Temliki İhbar Formu" ekinde factoring şirketine verilir. Factoring şirketi faturanın ikinci suretini kendisinde tutar ve aslını borçluya verir .
- vii. Ön Ödeme: Factoring şirketi satıcı işletmenin nakit ihtiyacına ve sözleşme şartlarına uygun olarak genelde %80'i aşmayan oranda ön ödeme yapar. Satıcı işletmenin almış olduğu ön ödemenin factoring şirketine devir etmiş olduğu alacaklıların % 80'ini geçmemesi en önemli noktayı oluşturur.
- viii. Fatura Bedelinin Tahsili: Factoring şirketi faturayı vadesi geldiğinde borçludan tahsil eder. Satıcı işletme fatura vadesi ile ilgili ihtilaf çıkmaması için faturaların üzerine ödeme tarihini yazmak zorundadır. Ön ödeme yapılması halinde borçlulardan tahsil edilen fatura bedelinden masraflar düşürülür, kalan tutar müşterinin factoring şirketindeki hesabına kaydedilir.
- ix. Factoring şirketi tahsil ettiği fatura tutarından, ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutarı, finansman faizi ve factoring komisyonunu düşer ve kalan tutarı işletmeye öder.

## 2.6. Faktoring Sözleşme Koşulları

Factoring sözleşmesi, alacaklıların hakkını satan firma ile factor arasında, her iki tarafın hak ve yükümlülük ile ne tür hizmet sunacağı belirlendiği bir sözleşmedir. Satıcı işletme factoring yüklenmiş olur .Satıcı sözleşmede belirtilen tarihten geçerli olmak üzere borçlarına, alacaklarını factoring şirketine devrettiğini ve bundan sonra borçlarını factoring şirketine ödemeleri gerektiğini haber vermek zorundadır. Satıcı; ticarete konu olan alacaklarına ilişkin fatura ve diğer belgelerin suretlerini factoring şirketine göndermek ve sözleşme açısından öneme sahip olan alacakları ve borçlular hakkındaki bilgileri de factoring şirketine vermekle yükümlüdür (Erdemol, 1992: 54)

Factoring Hizmet Sözleşmesinde, factoring şirketinin türü ve factoring şirketi tarafından hangi hizmetlerin verileceği, ödeme yapma koşulları, finansmanını öngörüyorsa, satıcıya yapılacak peşin ödeme oranı, satıcıya tanınan kredi limiti, bu limitin belirlenememesi ve iptal yolları, mala ilişkin uyuşmazlıkları ne tür prosedüre tabi olacağı, factoring komisyonu ve uygulanacak faiz oranları, borcu yerine getirmeye zorlayıcı, yasal uyuşmazlıklara ilişkin yöntemlerin yer alması gerekir. Factoring hizmet sözleşmesi, sözleşmede yer alan sürenin bitmesi ve tarafların sözleşme şartlarına uygun olarak 3 aylık ihbar süresinin bitiminde sona erdirilir. Bitiş tarihinden önce kabul edilmiş faturalar için anlaşma şartları uygulanmasına devam edilir. Satıcının sözleşmede yer alan şartlardan birine uymaması, tasfiyeye gitmesi, alacakları ile ilgili farklı bir düzenlemeye gitmesi, aktiflerinden en az biri üzerine icra emri alınması ve 5 gün içinde ödenememiş olması, herhangi bir mahkeme kararına göre satıcı borcunu ödemeye mahkum edildiği halde alacaklısını kısmen ya da tamamen tatmin edemezse, factoring şirketi tarafından sözleşme sona erdirilebilir. Fakat unutmamalıdır ki factoring, factoring şirketi ile satıcı arasında yapılan uzun süreli bir anlaşmadır.

### 2.7. Factoring Şirketlerini Etkileyen Faktörler

- Dünya'da 200 yıllık bir geçmişi olan factoring, Türkiye'de yeterince tanıtılmadığı için çok yeni bir alternatif finansman tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır. Tanıtım eksikliğinin nedeni personel, altyapı yetersizliği ve ihracatçıların bilgilendirilmemiş olmasından kaynaklanmaktadır
- Factoring şirketleri yüksek maliyet ile karşı karşıya kalmaktadır. Factoring şirketlerinin müşterilerine yaptıkları ön ödemelerde Banka ve Sigorta Maaş Vergisi'ne tabi tutulmaları maliyetleri arttırmaktadır. Bu uygulama factoring şirketleri ile bankalar arasında haksız rekabete neden olmaktadır. Factoring şirketlerinin ihtiyaç duyduğu krediyi bankadan almaları halinde talep ettikleri kredi üzerinden % 5 BSMV ödemek zorundadırlar, müşterilerine ön ödeme yaptıklarında da azaltmak için factoring şirketlerine verilen kredilerde istisna uygulamasına gidilmesi gerekmektedir.
- Bankaların finans ortaklarına bazı türdeki kıymetli evrakların ihracı konusunda izin verilmesine karşın factoring şirketleri için bu uygulamaya izin verilmemektedir. Factoring şirketlerine de Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler gibi finansal değer taşıyan belgeleri ihraç etme izni verilirse, kaynak maliyetlerini düşürecek ve direkt olarak müşterilerine yansıtacaktır (Toroslu, 1999: 55).
- Satışlarda açık hesap yerine çek ve senet gibi belgeler karşılığı yapılmaktadır. Bu uygulama enflasyonun yüksek seyrettiği ülkelerde factoring şirketlerinin

tahsilat fonksiyonunu yerine getirmelerini engellemektedir. Factoring sektörünün yeterli gelişmeyi sağlayabilmesi ve diğer sektörlerden ayrılması için mevzuatta faturaların kıymetli evrak olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

- Satışlarda açık hesap yerine çek ve senet gibi belgeler karşılığı yapılmaktadır. Bu uygulama enflasyonun yüksek seyrettiği ülkelerde factoring şirketlerinin tahsilat fonksiyonunu yerine getirmelerini engellemektedir. Factoring sektörünün yeterli gelişmeyi sağlayabilmesi ve diğer sektörlerden ayrılması için mevzuatta faturaların kıymetli evrak olarak kabul edilmesi gerekmektedir.
- Factoring yeterli özsermaye gerektirir. Factoring enflasyonun yüksek seyrettiği ülkelerde tercih edilen alternatif bir finansman tekniğidir.

## **2. 8. Olumlu ve Olumsuz Yönleri ile Factoring**

### **2.8.1. Olumlu Tarafları ile Factoring**

Satıcı işletmeye, müşterilerine, factoring şirketine ve ihracatçılara sağladığı yararlar olmak üzere dört başlık altında incelenebilir.

#### **2.8.1.1. Satıcı İşletmeye;**

- Satıcı alacaklarını tahsil edememe riskini factoring şirketine devrederek yurt içi ve yurt dışı pazarlarını genişletebilir.
- İşletmeler factoring şirketinin verdiği ön ödeme ile üretimleri de kullandıkları maddeleri peşin satın alarak, indirimlerden faydalanma imkanı elde etmektedir.
- Satıcı işletme gerek operasyonel yönden gerekse muhasebe departmanı olarak personel sayısından maliyet azalarak daha az personel ile çalışarak insan kaynakları maliyetlerini düşürür.
- Satıcı işletmeler büyüme ve genişleme çalışmalarını kendi kaynaklarından sağlamış olur.
- Satıcı işletmeler tahsilat takibinde harcanan zamandan, ödenmeyen alacakları için yapılacak kanuni ve idari takip masraflarından kurtulur.
- Factoring şirketi, satıcının talebi üzerine ön ödemede bulunur ve bu yolla satıcılar zamansız banka kredisi kullanmayarak faiz giderlerini düşürülerek finansman maliyetleri azaltılır.

### 2. 8. 1. 2. Müşterilere;

- Müşteriler, factoring şirketlerinin istihbarat departmanları vasıtası ile gerek sektörel gerekse firma bazın oldukça stratejik bilgilere sahip olurlar
- Müşteriler kendilerini kötü niyetli satışlarından korumuş olurlar.
- Müşteriler, factoring şirketinin bilgi potansiyelinden yararlanır.

Müşteriler olası nakit sıkışıklığı veya sıkıntı dönemlerinde karşılarında bir finans kurumunun varlığının vermiş olduğu rahatlık içinde hareket ederler. Satıcının alacaklarını ciro ya da temlik etmesi halinde alacaklıları ile iletişim kopuklukları meydana gelecektir. Factoring bu olumsuzluğu gidererek, satıcının vadeli alacaklarını factoring şirketine devretmesi ile borcun nereye/kime ödeneceği nitelik kazanmaktadır .

### 2. 8. 1. 3. Factoring Şirketine;

- Factoring şirketleri, factoring alanında uzman olmakta ve rekabet üstünlüğü kazanmaktadır.
- Factoring şirketleri sektöre kazandırdıkları yeni müşterileri vasıtası ile factoring alanında faaliyet gösteren diğer finans kuruluşlarına potansiyel müşteri kaynağı yaratmakta ve müşteri bazında riskin diğer factoring şirketlerine de dağılmasına sebep olmaktadır.
- Factoring şirketleri, ülke ekonomileri ve büyük şirketler hakkında bilgilerin yer aldığı Veri Bankası oluştururlar ve bu bilgileri yan kuruluşlarına sunarak yararlanma imkanı tanırırlar. Aynı zamanda bilginin değerli olduğu bu yüzyılda stratejik bilgi işlenerek dış müşterilere danışmanlık çatısı altında pazarlarına olanağı sağlamaktadır.
- Factoring şirketlerinin sunduğu hizmetler birçok işletmenin kendileri ile iş yapmasına neden olur ve factoring şirketinin faaliyet karı artar.
- Factoring işlemlerinde kredi bazındaki bürokratik işlemlerinin kısa olması tercih edilmesine sebep olmaktadır (Erdemol, 1992: 63-65),

Factoring şirketleri öz kaynaklarını müşterilerine kullanarak piyasadaki faiz oranlarından daha yüksek fiyat kullanımı yapmakta ve bu sayede karlılığını arttırmaktadır.

### 2. 8. 1. 4. İhracatçılara;

Bir factoring şirketi ile bağlantılı olmak koşuluyla yurtiçi factoring de satıcı işletmelere sağlanan faydaların tamamı ihracatçılara verilir. Müşterilerin dil sorunu, müşterilerin bulunduğu muhabir factoring şirketi ile bağlantıya girmesi ile sorun çözülür .

### 2.8.2. Olumsuz Tarafları İle Factoring

Factoring işlemlerinden dolayı ortaya çıkabilecek bazı sorunlar ve dezavantajları vardır. Bu olumsuzluklar aşağıda yer almaktadır;

- **Müşteri factoring şirketine factoring harcı ödemektedir.** Factoring şirketinin satıcı işletmeye yaptığı ödemeler ve diğer hizmetler için "factoring harcı" ve alacağın tahsil edilememesi riskinin üstlenilmesinden dolayı "delkrede harcı" ödenmektedir (Erol, 2000: 74).
- **Factoring tutucu işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman tekniği olarak görülmektedir.** Factoringe başvuranlar gerçekte likit olan alacaklarını atarak, işletme likiditesinin azalmasına neden olmaktadır.
- **Factoring işlemlerinin yurt geneline yayılmasından dolayı anlayış farklılıkları ortaya çıkmaktadır.** Factoring işlemlerinin genellikle ülkenin belli bir kesiminde uygulanan bir finansman tekniği olması sebebiyle bu finansman tekniğini kullanmayan kesim tarafından yanlış anlaşılmasına sebep olmaktadır.
- **Uygun muhabir factoring şirketinin bulunamaması,** Muhabir factoring şirketi, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların tahsilat ve takibinde, alacak haklarının korunması için yapılması gerekli girişimleri gerçekleştirebilecek nitelikte olmaması.

### 2.9. Uluslararası Faktörler Zinciri (Factors Chain International- FCI)

1968 yılında uluslararası nitelikli, uluslararası faktörler zinciri "Factors Chain International" adlı kuruluş kurulmuştur. Bu kuruluşun amacı taraf ülkeler arasındaki işlemlerin geliştirilmesini sağlamak ve bu konulardaki soruları çözmektir. 54 ülkeden 160 factoring şirketinin üye olduğu FCI İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Rengin Ekmekçioğlu'dur. FCF'a üye kuruluşlar, dünya factoring cirosunun yüzde 46'sını gerçekleştirmektedir. FCI üyesi Türk kuruluşları, Koç Factoring Hizmetleri A.S., Akbank T.A.S, Demir Factoring A.Ş., Deniz Factoring A.S., Dış Ticaret Factoring A.S., Garanti Factoring, Gisad Factoring A.S., Oyak Bank A.S., Pamuk Factoring A.S., TEB Factoring A.S., Toprak Factoring A.S., Vakıf Finans Factoring Hizmetleri, İş Factoring Finansman Hizmetleri, Yapı Kredi Factoring A.Ş.)

### 2.10. Türkiye'de Factoring Uygulamaları

Factoring işlemi, Osmanlı döneminde, İstanbul'un Galata semtinde gayrimüslim tebaa tarafından esnaf ve çiftçiye verilen kredi ve borç parada uygulanan usullere şa-

şırtıcı bir benzerlik taşımaktadır. En güçlü sarraflar, "Galata bankerleri" adıyla İstanbul'u, özellikle de Galata semtini mekan tutmuştu. Galata Londra'ya eşdeğer bir yer haline gelmekten hala uzaktı, fakat "modern" standartlara çok daha yakın bir finans piyasasının kurulmakta olduğunun çok açık belirtileri hissedilebiliyordu (Kala, 1998: 45)

Birbirini izleyen Balkan Harbi ve Birinci Dünya Savaşları ülkenin en fazla yeni gelişme gösteren finans piyasalarını vurmuş ve Cumhuriyetin kuruluşuna kadar bir duraklama dönemi yaşamıştır. Cumhuriyetin ilanı ile birlikte ülke ekonomisinin içinde bulunduğu darboğaz M.Kemal Atatürk ve ekonomi kurmayları ile birlikte İzmir İktisat Kongresinde alınan karar ve prensipler çerçevesinde şekillendirilmeye çalışılsa da dünya'daki ekonomik konjoktür buna müsaade vermemiştir. Devletçilik kısmı ağırlıklı olan karma ekonomi döneminde finans piyasalarının sadece bankacılık kanadı ile faaliyet gösteren piyasalar factoring piyasasında gerekli mevzuat ve kanunlar hazır olmadığından duraklama dönemi 1980'li yıllara kadar devam etmiştir (Eldem, 1999: 23).

Factoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında "Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname" ile girmiştir. Bu Kararname'nin 3. maddesi, factoring'i "mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunularak finansman sağlanması" diye tanımlanmakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de "factoring şirketleri" olarak adlandırmaktadır.

Türkiye'de 1988 yılında düzenlenen ve ilk yetkilendirilmiş bir şirketle 1990'da işlemlere başlanan factoringin zamanla popülaritesi artmış, işlem hacmi 1999 yılında 5.25 milyar dolara ulaşmış ve bu büyümesi devam etmektedir. 2001 yılında Türkiye'de gerçekleşen toplam factoring işlem hacmi 3.7 milyar dolar olurken, bu toplamın 990 milyon doları ihracat işlemlerinden 2.7 milyar doları iç piyasa işlemlerinden oluşmuştur. Yurtiçi ticaretin önemli bir kısmının vadeli olması, yüksek oranlı enflasyonun devamlı olarak şirketlerde işletme sermayesi sorununu yanında getirmesi, ülkemiz ekonomisinin ihracata yönelik oluşu, ihraç ürünlerinin büyük bir bölümünün factor edilebilir nitelikte olması, uluslararası ticaretin vadeli (açık) hesap şekline dönüşmesi ve akreditifli ödeme şeklinin giderek azalması factoring ihtiyacını arttırmaya devam etmektedir.

Hazine müsteşarlığı verilerine göre, Türkiye'de kurulan factoring şirketlerinin sayısı, 1992'de 14, 1994'de 63, 1995'de 45 ve 1999'da 93'e yükselmiştir. Bu şirketlerden 37'si Factoring derneği üyesidir ve bu 37 üyeden, 22'si bir bankanın iştirakidir. 93 adet factoring şirketinden 16'sı, dünyanın en büyük factoring zincir kuruluşu olan FCI üyesidir.

Ülkemizde factoring hizmetlerinden en çok yan-sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler; sektörler itibariyle de en çok sanayi, tekstil, gıda, hizmetler sektörü, otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, büro makinaları, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır

(<http://www.foreingtrade.gov.tr.ead/DTDERGI/tem2001/factoring.htm>).

Yurtiçi ticaretin önemli bir kısmının vadeli olması, yüksek oranlı enflasyonun devamlı olarak şirketlerde işletme sermayesi sorununu yanında getirmesi, ülkemiz ekonomisinin ihracata yönelik oluşu, ihraç ürünlerinin büyük bir bölümünün factor edilebilir nitelikte olması, uluslararası ticaretin vadeli (açık) hesap şekline dönüşmesi ve akreditifli ödeme şeklinin giderek azalması factoring ihtiyacını arttırmaya devam etmektedir. Yukarıda genel hatları ile söz ettiğimiz factoring, ülkemiz finans piyasalarında yeni yeni kullanılmaya başlanan bir finansman tekniğidir. Özellikle 2000 Kasım ve 2001 Şubat aylarında yaşanan kriz döneminde birçok banka kuruluşunun ticari kredi işlemlerini durdurması ile birlikte firmalara finansman destek sağlama misyonu factoring kuruluşlarına geçmiştir. Krizler ile birlikte piyasadaki pazar payını sürekli olarak genişleten factoring kuruluşları birçok firma için vazgeçilmez bir finansman tekniği olarak kullanılmaya başlanmıştır. Faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde oldukça yüksek karların elde edildiği bu sektör, enflasyon rakamlarına paralel bir şekilde faiz oranlarının düşmesi sonucu bir çok kuruluşun karlılığını olumsuz yönde etkilemekle beraber uzun dönemde birçok kuruluşun yapısında yapılacak olacak değişikliklerinde habercisi durumundadır. 2005 yılı başı ile birlikte denetimi Hazine Müsteşarlığınca yapılan factoring piyasasında tüm yetkinin BDDK'ya devir olması ile yeni bir döneme geçilecektir. İnceleme konusu olarak kaynakların yetersizliği sebebiyle oldukça zor bir nitelik taşıyan factoring, konu ile ilgili uzman ve araştırmacıların katkısıyla bu alandaki sıkıntının kısa bir zaman zarfında sona erecektir.

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır.

### 3. Forfaiting İşlemi

Satıcıları, alıcıları finanse etme yükünden kurtarmak ve dış satım nedeniyle üstlenmek zorunda kaldıkları riskleri ortadan kaldırmak amacıyla bazı yöntemler geliştirilmiştir. Bu yöntemlerden biri de forfaiting'dir. Forfaiting, dış satımın finansmanında çekiliciliği artan ve giderek uygulama sürekli genişleyen tekniktir.

Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono,poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir a-



raç ile belgelenmiş alacaklar, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir. Söz konusu alacakları satın alan gerçek veya tüzel kişiye forfaiteer denir. Forfaiteer bir banka veya uzman kuruluş olabilir. Bugün medya devi, dünyanın en ulaşılmaz gibi görünen bölgelerine kolaylıkla erişebilmekte ve ahlaki kavramlardan, sosyal kurallara kadar her alanda, devrimsel değişiklikler yapabilmektedir.

Yukarıdaki tanımlama çerçevesinde forfaiting'i basit bir kambiyo senedi iskontosundan ayırmak gerekir. İskonto işlemi forfaiting'in sadece bir parçasıdır. Elindeki banka avalı kambiyo senedini bankasına iskonto ettiren ihracatçı tam anlamıyla forfaiting işlemi yaptırmış sayılmaz. Gerçek anlamda forfaiting, ihracatçının henüz proje aşamasında, yani malları sevk etmeden önce forfaiteer'a başvurarak iskonto sözü alması ile başlar. Böylece ihracatçı malları sevk ederken karşı ülkeden gelecek olan kambiyo senetlerinin forfaiteer tarafından iskonto edileceğini, bunun şartlarının neler olacağı önceden bilmenin güvencesi ve rahatlığı içindedir.

Kolaylık amacıyla adma satıcı da diyebileceğimiz ihracatçı, sevk ettiği mallardan doğan alacağını bir kambiyo senedi ile hukuken belgelendiğinde bu senedi "rücu hakkı olmaksızın" forfaiteer'a ciro etmek suretiyle hem o kambiyo senedinin tahsil riski ve sorumlulğundan kurtulmuş ve vadeli yaptığı satışın bedelini peşin almış olur.

Malların alıcısı (borçlu) itibar yönünden birinci sınıf olmadığı sürece forfaiting'e konu olan her borç forfaiteer'ca kabul edilen bir biçimde bir banka avalını, yani bir bankanın garantisini taşımaktadır. İşlemin rücu edilemez özeliği bakımından bu şart çok önemlidir. Çünkü borçlunun borcunu Ödememesi halinde forfaiteer'm elindeki tek güvence anılan banka garantisidir. Forfaiting işlemine tabi tutulan kağıtlar arasında vadeli akreditifler de görülmektedir. Bilindiği üzere akreditifler şartlarına uyulması kaydıyla bankaların dönülmez taahhütlerini içerdikleri ve şartlarına uygu vesaik ibraz edildiğinde artık hem şartsız hem de rücusuz bir taahhüde dönüştüklerinden akreditiflerin forfaiteer'a temlik edilmesi suretiyle iskonto işlemine konu olabilmektedirler. Doğal olarak, temlik edilecek bir akreditif altında ibraz edilmiş vesaikin amir bankaca kabul edilmiş, varsa rezervlerin kaldırılmış olması şarttır. Zira kesin ödeme taahhüdü ancak bu şekilde doğmakta ve forfaiting'in gerektiği niteliğe kavuşmaktadır.

Forfaiting öncelikle orta vadeli bir finansman tekniğidir. Fakat pazar şartları ve değerlendirilmesi yapılan risklere göre her forfaiteer'ın kendi vade yelpazesini saptaması sonucu uygulamada 6 aydan 6 yıla kadar vadelerin işleme alındığı görülmektedir.

Senetlerin satın alınması, vade sonuna kadar olan süre için hesaplanan faiz tutan peşin olarak senet tutarından düşülmesi esasına göre yapıldığından iskonto terimi bu uygulamada anlamını bulmaktadır. Satıcı böylece kredili yaptığı yaptığı satışı nakit karşılığı satışa dönüştürmüş olmaktadır. Forfaiteer'ın senet tutarından düşüğü faiz satıcı için kayıp oluşturmamaktadır. Çünkü satıcı faiz tutarım piyasa koşullarına veya

forfaiter'dan aldığı şartlara göre önceden hesaba katmış ve mal bedeline yansıtma imkanı bulmuştur. Satıcıya düşen sorumluluklar malın üretimine, sevkine, alıcı ile yaptığı sözleşmeye uymaya ve borçluluk durumunu hukuka ve ilgili mevzuata uygun biçimde oluşturmaya yöneliktir. Sabit faiz oranı uygulamasını avantajı yanında mevcut diğer ihracat finansman yöntemlerine daha ucuz bir alternatif oluşturan forfaiting çekiciliğini sürdürmektedir.

### 3.1. Tarihsel Gelişimi

İsviçre, bankacılık alanındaki önemi ve uluslararası ticaretin finansmanındaki deneyi ile forfaiting ile uğraşan ilk öncülerinden oldu. 1965 yılında İsviçre Bankası sadece forfaiting ile uğraşan bir şube kurdu ve şubelerinin sayısını arttırdı. Günümüzde İsviçre bu konudaki önemli yerini korumakla beraber, forfaiting işlemleri kısa sürede diğer Avrupa ülkelerini de yayıldı. Özellikle de Londra bu işlem açısından ön plana çıktı.

### 3.2. Forfaiting Kavramı

Türk bankacılık sisteminde henüz fazla uygulama alan olmamasına rağmen, müessesese yine forfaiting'in Türkçe karşılığı olarak "dış satım alacaklarının iskontosu" ve "uzun vadeli alacak satın alınması"<sup>33</sup> kavramları kullanılmıştır. Fakat, Türk hukukunda forfaiting müessesesini tam anlamıyla açıklayan bir Türkçe kavram bulmak ve kullanmak zordur. Bu sebeple forfaiting için Türkçe kavram bulmak yerine tam bir tanımının yapılması müessesenin anlaşılabilirliği, genel özelliklerinin ve fonksiyonlarının bilinmesi açısından daha yararlı olacaktır.

Forfaiting bir finansman yöntemi olduğundan ekonomik açıdan tanımı yapılmaktadır. Bu açıdan forfaiting ihracatçıya bir ile yedi yıl arasında değişen süreler için yaptığı satışlarda orta vadeli finansman sağlayan ve yöntem olarak tanımlanmaktadır.

Forfaiting, mal veya hizmetlerin dış satımından doğan tahsili kabil alacakların bir finans kurumu veya banka tarafından, satana rücu edememek kaydıyla satın alınmasıdır. Bu tanım, forfaiting işleminin genel unsurlarını belirlemekle beraber müessesenin fonksiyonlarını açıklayamamıştır.

Doktrinde yapılan diğer bir tanıma göre forfaiting, genellikle mal ve hizmetlerin dış satımından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek alacakların, daha önce bu alacakları elinde bulunduranlara başvurma hakkı olmaksızın satın alınmasıdır. Söz konusu işlemde dört taraf bulunmaktadır. Dış satımcı, ihracatçı; dış alımcı, ithalatçı; alacakları satın alan, devralan banka veya finansman kurumu (forfaiter) ve aval veren veya alacağı garanti eden banka Forfaiter genellikle bir banka ya da bu işlemle uğ-

raşan bankalara bağlı veya tamamen onlardan bağımsız olarak çalışan finans kuruluşudur. Forfaiter tarafından yapılan bütün işlemleri kapsayan faaliyete forfaiting denir.

### 3.2.1. Forfaiting İşleminde Risk Kavramı:

Birçok finansman tekniğinde olduğu üzere bir dış satım finansman tekniği olan forfaiting işleminde kendi içinde bazı riskleri bulundurmaktadır. Bu riskleri genel hatları ile incelediğimizde;

- Politik Risk: Borçlunun bulunduğu ülkenin politik durumu (siyasal istikrarsızlık) savaş, devrim veya sosyal karışıklık v.b.
- Transfer Risk: Borç tutarı dövizlerin satıcıya transfer edilmeme yani döviz darboğazı riski, borç erteleme, mevduat değişimi
- Döviz Kuru Riski: Sözleşme uyarınca fatura satıcının milli parasından başka bir ülke parası üzerinden düzenlemişse ödeme sırasındaki kurların ani değişikliklerin satıcıyı zarara uğratabileceği riski.
- Ticari Risk: Bizzat alıcıdan kaynaklanan risk olarak tanımlayabileceğimiz bu risk türünde her türlü mevcut risk sonucunda borçlunun borç yükümlüklerini yerine getirememesi, ödeme sıkıntısına düşmesidir (Kontalp, 1971: 17).
- Faiz Oranı Riski: Finansman faizlerinin dalgalanması sonucunda faiz oranında meydana gelen değişikliklerin borçlu veya forfaiter üzerinde olumsuz etki oluşturmasıdır.

### 3.3. Forfaiting'in Genel Özellikleri

#### 3.3.1. Alacaklara İlişkin Belgelerin Forfaitera Devredilmesi

Forfaiter'a devredilecek alacakların mutlaka senede bağlanmış olması zorunlu değildir. Senetli senetsiz her çeşit alacak forfaiting konusu olabilir (Haris, 1986: 34). Fakat uygulamada forfaiter'a devredilen alacakların mutlaka senede bağlı olmayan ancak devrine rastlanmamaktadır. Bu nedenle forfaiting'te kullanılan vesika türlerinin ve özelliklerinin belirlenmesi gerekmektedir.

#### a. Forfaiting'te Kullanılan Belge Türleri

##### aa. Poliçe ve Bono (Bill of Exchange/Promissory Note)

Forfaiting işleminde en çok kullanılan belgeler poliçe ve bonodur. Poliçe, belirli bir kişi emrine diğer bir kişiye verilen ödeme yetkisini havi bir senettir. Senedi düzenleyen keşideci, muhatap olarak adlandırılan diğer bir kişiye poliçede gösterilen lehbara

vadede belirli bir meblağı ödeme emrini verir. Forfaiting'de kullanılan poliçenin keşidecisi satıcı yani ihracatçı, muhatabı ithalatçı, lehdarı ise forfaiterdir. İhracatçının düzenlediği poliçe, ithalatçı tarafından kabul edildikten sonra ithalatçı senedin esas borçlusu haline gelir. Poliçenin lehdarı olan forfaiter vade tarihinde ithalatçıya başvurarak poliçe bedelini tahsil eder. Bono ya da emre muharrer senet, bir ödeme vaa-didir. Bonoda sadece ikili bir ilişki vardır. Bonoyu düzenleyen, lehdara veya emrine belirli bir miktarı ödeme vaa-dinde bulunmaktadır. Bono, forfaiting işleminde, ithalatçı yani dışalım tarafından düzenlenmekte ve bonoda yer alan miktarı ihracatçıya ödemeyi taahhüt etmektedir. Forfaiting'te poliçe ve bononun en çok kullanılan senet türleri olmasının çeşitli sebepleri vardır.

- i. Her iki senet türü de dünyanın her yerinde uzun zamandan beri kullanılmaktadır.
- ii. Hem poliçe hem de bono, tacirler ve bankalar tarafından bilinmekte ve kişiler arasında kolayca devredilebilmektedir. Bu nedenle işlemlerin basit ve hızlı bir şekilde yapılmasını sağlamaktır.
- iii. 1930 da Cenevre'de yapılan Ticari Senetler Hakkında Uluslar arası Konvansiyon bu senetler için bir ortak hukuki çerçeve oluşturmuştur. Bu konvansiyon da forfaiting işleminde bono ve poliçenin neden olmaktadır. Bu senetlerin şekli konusunda Konvansiyonla sağlanan ortak uygulama tarafların daha güvenle poliçe ve bonoyu kullanılmasına neden olmakta, karşı tarafın ülkesindeki hukuki düzenlemenin bu senetlere ilişkin hükümlerinin araştırılması yükünden tarafları kurtarmaktadır.

#### **ab. Defter Alacakları ve Vadeli Akreditif (Book Receivables/Deferred Letter of Credit)**

Genellikle forfaiting konusu alacaklar poliçe ve bono gibi kıymetli evraka bağlanmış alacaklar olmakla beraber istinaden de olsa defter alacakları ve vadeli akreditif alacakları da bu işlemin konusunu oluşturmaktadır. Defter alacaklarının ve vadeli akreditifin forfaiting'de az kullanılmasının nedeni, karmaşık bir yapıya sahip olmaları; borçlunun ülkesinde bulunan uygulamacı ve hukukçuların bu konuda iyi bir bilgiye sahip olmalarının gerektirmeleri ve başlangıçta bütün şartların tam anlamıyla yerine getirilmesini zorunlu kılmalarıdır. Bunların yanı sıra, bütün muameleler tek bir belgede toplanmış olup borçlunun özel izni olmadan başkalarına devredilemezler. Devre ilişkin bu sınırlama şekli ve hukuki birçok sorunlar yaratmakta ve genellikle defter alacakları ile vadeli akreditifin forfaiting için daha az çekici olmasına neden olmaktadır. Çünkü forfaiting işleminin finansman aracı olarak tercih edilmesinin başlıca iki nedeni hızlı olması ve basit, karmaşık yapıya sahip olmayan belgelerin kullanılmasıdır. Ayrıca, poliçe ve bonoda ödemelerin her birinin ayrı bir belge ile ispat-

lanabilir olması, bunların kolayca devredilmesi, forfaiter tarafından kolayca başka forfaiter'lara satılabilir olmalarına karşın bu özellikler defter alacakları ve vadeli akreditifte yoktur.

#### **b.Forfaiter'in Belgeleri Devreden Kişiye Rücu Etmesinin Yasaklanması (Without Recourse Clause)**

İhracatçının vadeli dışsatımına ilişkin alacaklarını forfaiter'a devretmesinin en önemli nedenlerinden biri alacağa ilişkin riskleri ve tahsil sorumluluğunu da forfaiter'a yüklemek istemesidir. Bu nedenle forfaiter'e devredilen belgelerin üzerine alacağın tahsil edilmemesi durumunda ihracatçıya rücu edilemeyeceğine ilişkin kayıtlar konulmaktadır." Forfaiter'a devredilen alacakların genellikle poliçe ve bono gibi kıymetli evraka bağlı alacaklar olduğunu yukarıda belirtmiştik. Forfaiter'a devredilen alacaklardan dolayı ihracatçının sorumlu tutulmayacağına ilişkin kayıtların (without recourse, non-recourse) poliçe ve bono açısından hukuki önemi birbirinden farklıdır. Poliçeyi keşide eden kişi, poliçenin kabul edilmemesinden sorumlu olmayacağını şart koşabildiği halde, ödemediği dolaylı sorumluluğunu ortadan kaldıracak bir kaydı poliçeye koyamaz, koyarsa bu kayıt yazılmamış sayılır. O halde forfaiter'a devredilecek poliçelere, bunları keşide eden ihracatçı kabul edilmemesinden sorumlu olmayacağına ilişkin kaydı koyamayacaktır.

Buna karşılık bono, ithalatçı tarafından düzenlendikten sonra ihracatçıya verilmekte ve ihracatçı tarafından forfaiter'a devredilmektedir. İhracatçı, bonoyu forfaiter'a devrederken kendini her türlü sorumluluktan kurtaracak kayıtlar koyabilir.

Poliçeye, keşidecinin "ödenmemesinden sorumlu değilim" kaydını koyamaması forfaiting işlemi açısından bazı sorunlar doğurmaktadır. Bu nedenle poliçeye bağlı alacakları devralan forfaiter ayrı yazılı bir belgede alacakların ödenmemesi halinde ihracatçıya karşı hukuki yollara müracaat etmeyeceğini ifade etmektedir. Fakat, ihracatçı genellikle bonoyu tercih etmekte ve alacağa bağlı riskleri kendisine rücu edilmemesini de sağlayarak kolayca forfaiter'a aktarmaktadır.

#### **3. 4. Senet Forfaiting'in Temel Sözleşmeden Bağımsızlığı**

Defter alacaklarının ve vadeli akreditifin forfaiting konusu olmasına rağmen birçok banka veya finans kurumları faaliyetlerini senet forfaiting'i ile sınırlamaktadır. Yani, sadece poliçe ve bono gibi kıymetli evraka bağlanış alacakları satın almaktadır. Bilindiği gibi kıymetli evrakta mücerretlik ilkesi geçerlidir. Yani senette yerleşmiş olan hak ile bu hakkında doğumuna neden temel sözleşme arasında bir bağlantı, iliyet yoktur. Forfaiter'a devredilen poliçe ve bonolar, ihracatçı ile ithalatçı ara-

sında yapılan satım sözleşmesinden tamamen bağımsızdır. Satım sözleşmesinin geçersiz olması poliçe ve bonoların geçerliliğini etkilemez (Ersan, 1985: 32).

Forfaiting'te senetli alacaklar temel işlemten ayrılmıştır.Yani senet forfaiting'i senetli alacak haklarının soyutluğu esası üzerine kurulmuştur. Soyutluluk veya mücerretlik ilkesinin sonucu olarak, temel sözleşmeden kaynaklanan hiçbir itiraz ve defi forfaiter'a karşı ileri sürülmez. Bu durum forfaiter yararınadır. Çünkü o,esas sözleşmenin tarafı olmadığı için hangi şartlarla yapıldığını bilemez.Esas sözleşmeye ilişkin ihtilaflar ihracatçı ile ithalatçı arasında çözümlenecektir; forfaiter bununla ilgili değildir.Esas sözleşme ile ilgili anlaşmazlıkların kendisini etkilememesi içi forfaiter devraldığı alacakların temiz olmasını yani her hangi bir engelle karşılaşmadan kolayca tahsil edebileceği alacaklar olması ister. Senetlerin mücerretliği esası, forfaiter'in alacaklarını ihtilafsız ve gecikmesiz almasını sağlar.

### 3. 5. Forfaiting İşleminin Yararları

#### 3. 5. 1. Forfaiting'in İhracatçıya Sağladığı Yararlar

- Bilançosunu "tahsildeki alacaklar" bölümünden kurtarır. Zira alacaları nakde döndürür. Böylece forfaiting bilanço dışı bir işlem olur.
- Likiditesi artar.
- Yukarıda belirttiğimiz yararlar neticesinde satıcının kredi-değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artar.
- Kendisine rücu edilmeden finansman sağlar.
- Bankası nezdindeki kredi limitleri etkilenmez. Başka işlemler için boş limiti kalır.
- İskonto faiz oranı sabit olduğundan faiz riskine karşı işletmesini korur.
- Finansman maliyetini önceden ve kesinlikle bildiğinden ticari sözleşmeyi daha sağlıklı yapma olanağı bulur ve masraflarını karşılayabilir.
- Alacaklarını takip ve tahsil etme işlemlerinden ve masraflarından kurtulmuş olur.
- Finansman,ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzeltilir.
- İşlemin yapılıp yapılamayacağı kısa zamanda belli olur. Karar verme süreci kısa olduğundan işletme olumsuz bir yanıt dahi aldığıında kısa zaman yeni bir alternatif arama imkanına sahip olmaktadır.

### 3. 5.2. İthalatçıya Sağladığı yararlar

- İhracatçı gerçekleştirdiği forfaiting işlemin şartlarından, sabit faizden, ödemesiz süre imkanı dahil %100 finansman paketinden yararlanır.
- Vadeli bir alış yapmakta,yani malın peşin alıp bedelini belirli bir vade sonunda ödemektedir. Kendisine sağlanmış bu finansman kolaylığı maliyetlerini önceden ve kesin olarak bilme avantajına sahiptir.
- Satıcının risklerden korunduğunu bildiği için sözleşme şartlarının pazarlığım daha iyi yapabilir.
- Kabul ettiği poliçeye veya düzenlediği bonoya bankasının aval vermesi sonucu sadece gayrinakdi kredi kullanmış olur.Nakdi kredi kullanma imkanını saklı tutar.
- Söz konusu finansman ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzenlenebilir

### 3. 5. 3. Aval/Garanti Veren Bankaya Sağladığı Yararlar

- Kendi itibarlı kredibilitesi yüksek müşterilerini de yararlandırmak, bunun karşılığı komisyon girdisi sağlamak.
- Müşterilerine verdikleri hizmetlerde çeşitli boyutlar yaratmak.
- Bilanço dışı taahhüt avantajı
- Basit operasyonel işlemler neticesinde yüksek kar elde etmektir.

### 3. 5. 4. Forfaiting Kuruluşuna Sağladığı Yararlar

- Operasyonel işlemlerinin basitliği forfaiting kuruluşu içinde avantajdır.Ticari kredilerde normal olan çok sayfalı kredi sözleşmesinin külfeti yoktur.
- Satın aldığı değerler kolayca el değiştirilebilen olduğundan dolayı bunların ikincil-piyasada ihtiyaç durumunda satılması neticesinde ticaretinin mümkün olasıdır.
- İşlemin özündeki yüksek prim Forfaiting için net bir kazanç olanağı sağlamaktadır.
- İşlem hem kendisi hem de diğer taraflar için gizli görünüm içindedir. Diğer bazı kredi türlerinde olduğu gibi ilanlarla kamuya yansımaz. Böylece müşteri ilişkilerini kapalı tutma olanaklarına sahiptir.

#### **3.5.4.1. Forfaiter Tarafından İskonto İşleminin Yapılması**

İskonto işlemi, senetlerin forfaiter tarafından alınmasından sonra yapılır. Forfaiting'e konu olan senet bedellerinin genellikle % 10-20'si ihracatçı tarafından peşin olarak tahsil edildiğinden iskonto işlemi geri kalan % 90-80 oranı üzerinden yapılmaktadır. İskonto, forfaiting işlemi süresince geçerli olmak üzere kararlaştırılan sabit bir faiz oranı üzerinden yapılır. İskonto faizi, forfaiter'a devredilen bütün senet sayısının uygulanacak faiz oranı ile çarpılması sonucu bulunur. Bu şekilde bulunan iskonto faizi miktarı senet bedelleri toplamından indirilir ve geri kalan kısım ihracatçıya ödenir, ihracatçı açısından iskonto işleminin önemi, alacaklarının yerine geçecek ödemeleri elde etmesi ve forfaiter'le yaptığı anlaşma sonucunda forfaiter'ın artık kendisine alacak tahsil edilemedi diye başvurmasının mümkün olmaması açısındandır. Genellikle iskonto oranı, forfaiter ile ihracatçı arasında önceden tespit edildiğinden, ihracatçı ithalatçıya iskonto oranını yansıtabilmekte ve artık satıcı için ihracatın maliyeti peşin ihracattan farklı olmamaktadır.

#### **3.5.4.2. Forfaiter'in Peşin Ödemede Bulunması**

Forfaiter, iskonto işlemi yaptıktan sonra ihracatçıya ödemede bulunur. Bu ödeme, ihracatçıyı yüksek faizle orta vadeli kredi almaktan kurtarır. Kredi faizine oranla daha az oranda iskonto faizi ödeyerek nakit ihtiyacını karşılar. İhracatçı vadeli satımlarına ilişkin olarak vadeden önce nakit elde etmek ve bu satışları dolayısıyla doğabilecek bütün risklerden kendisini kurtarmak istiyorsa, kendisi için avantajlı olan forfaiting finansman yöntemini kullanacaktır.

#### **3.5.4.3. Alacağa Bağlı Risklerin Forfaiter Tarafından Üstlenilmesi**

Forfaiting'in ihracatçıya sağladığı en önemli faydalardan birinin alacağa bağlı risklerin forfaiter'a devredilmesi olduğunu daha önce ifade etmiştik. Gerçekten de dış satım işlemi yapan ihracatçıya pek çok riskle karşı karşıya olması onun durumunu güçleştirmekte, faaliyete bulunması açısından çekimsiz davranmasına neden olmaktadır. İhracatçının karşılaştığı ticari risk, transfer riski, kur riski ve ülke riski forfaiting sözleşmesi ile forfaiter tarafından üstlenilmesi ile forfaiter'a aktarılmasıdır.

Politik risk veya ülke riski, ithalatçının ülkesinde devletin aldığı olağanüstü önlemler veya savaş, devrim, ayaklanma, iç savaş gibi politik olayları ifade etmektedir. Bu tür olaylar ihracatçının alacağını elde etmesine engel olacağından ihracatçı açısından tehlike arz eder.



Kur riski, döviz kurlarındaki değişimlerden kaynaklanmaktadır. İhracatçının ülkesindeki para cinsinden başka bir para ile ödemenin yapılması halinde bu riskin varlığından söz edilecektir. Günümüzde döviz kurlarının serbestçe dalgalanması, oynak döviz kurları kur riskini arttırmaktadır.

Transfer riski, moratoryum ilanı da dahil borçlu ülkenin, saptanmış döviz cinsi üzerinden borçlarını ödemede güçlüklerle karşılaşmasından veya borçlarını ödemediğinden kaçınmasından kaynaklanmaktadır.

Ticari risk, borçlunun ödeme gücü içinde bulunmasından veya ödeme niyetinde olmamasından doğmaktadır.

Bütün bu riskler forfaiting sözleşmesi ile forfaiter'a devredilmekte ve ihracatçı açısından bir tehlike veya her hangi bir risk unsuru olmaktan çıkmaktadır. Forfaiter ise aldığı bu risk türleri neticesinde riskin türüne göre komisyon ücretini yükseltmekte ve dolayısıyla da kazancını arttırmaktadır.

### 3.6. Forfaiting Prosedürü

Forfaiting, ihracatın finansmanında kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemin varlığından söz edilebilmesi için öncelikle ihracatçı ile ithalatçı arasında bir satım sözleşmesinin yapılmış olması gerekir. Bu sözleşmede taraflar malın teslim şartları ile birlikte ödeme şartlarını, kredi süresini, ödenmesi gereken peşinat tutarını, taksit tarihlerini ve miktarını da kararlaştırırlar. İhracatçı forfaiter ile bağlantı kurar ve ondan kendisini finanse etmesini ister. Uygulamada, ihracatçı ile forfaiter arasındaki bağlantı, satım sözleşmesinin yapılmasından önce kurulmaktadır.

İthalatçı, satış sözleşmesinden sonra, borçlu olduğunu gösteren belgeleri imzalayarak kendi ülkesinde bulunan bankasına vermektedir. Bu banka, belgelerdeki miktarların ithalatçı tarafından ödeneceğini garanti ederek bunların ihracatçının bankasına göndermektedir. İhracatçının bankasına bir yazı yazarak, bu belgelerin ancak ihracatçı tarafından malların gönderilmek üzere yüklendiğini gösteren evrakların gösterilmesi halinde ona teslim edileceğini bildirmektedir. Forfaiting işleminde araya ihracatçının ve ithalatçının bankasının sokulmasının nedeni, satımın ülke dışı satım olması nedeniyle tarafların bir araya gelmesinin zor hatta imkansız olmasıdır. Belgelerin veya senetlerin gösterilmesi veya teslimi gerektiği durumlarda, konusunda uzman olan bankaların aracı olarak kullanılması taraflar için büyük kolaylık sağlayacağı gibi işlemlerin güven içinde ve hızlı bir şekilde yapılması sonucunu da doğurur. İhracatçı malları gönderir ve kendi bankasına giderek malları gönderdiğine ilişkin belgeleri gösterir. Bunun üzerine ihracatçının bankası, malların şevkine ilişkin belgeleri ithalatçının bankasına aracılığı ile ona gönderir ve ithalatçının bankası vasıtasıyla aldığı senetleri ihracatçıya verir. İhracatçı bunları forfaiter'a devreder ve iskonto

işleminde sonra kendisine ödeme yapılır. Forfaiter elde ettiği bu senetleri vadelerine kadar kendisinde muhafaza edebileceği gibi başka forfaiterlere da satabilir.

### 3.7. Bir Yatırım Biçimi Olarak Forfaiting ve İlk Forfaiter'ın Rolü

Bir ihracat finansman metodu olmasının yanı sıra alman riskin kalitesi oranında getirdiği faiz geliri nedeniyle Forfaiting'e diğer yatırım biçimlerinde elde edilmeyecek oranla yüksek gelirli bir yatırım gözüyle bakılabilir.

Bu anlamda Forfaiter'a ilk yatırımcı denebilir. Çünkü daha fazla ciro yapmak ve limitlerinin tıkanmasını önlemek için Forfaiter portföyündeki senetleri elden çıkardığında ikinci yatırımcılar ortaya çıkmaktadır. Bu gibi elden çıkarmalar devam ettikçe yatırımcıların sayısının artacağı doğaldır. İkinci bir ölçü, yatırımcının mali gücünü ilgilendirir. Aynı kalitede riske yoğun yatırım yapmak yerine riske yayararak yatırım yapmak, faiz gelirinin yüksek olması için risk taşıyan kağıtlara sürekli ilgi göstermemek yerinde olacaktır.

Yatırımcının dikkat edeceği başka bir husus, senetlere aval veren bankaların veya ticari sözleşme taraflarının senetlerin dolaşımını engelleyen bir politika içinde bulunmamasından emin olmaktır. Öte yandan yatırımcının avantajları arasında normal yatırımlara göre daha yüksek gelir (rant) temin etmenin yanı sıra senetleri satın almasına rağmen onları saklama ve tahsil etme görevinin hala ilk Forfaiter üzerinde bulunmasıdır. Bu arada senetlere ilişkin ticari belgelerin kontrolünün ve senetlerin geçerliliğinin sorumluluğu da yine Forfaiter'ın üzerinde kalmaktadır. Forfaiting piyasasına yatırım yapmak borsada hisse senedine yatırım yapmak gibi basit bir iş değildir. Forfaiting piyasası küçük ve işin teknik özelliği nedeniyle az sayıda profesyonel Forfaiter'ların elinde bulunan, kolayca nüfuz edilemeyen bir piyasadır. Kısaca bu piyasa simsarlığa uygun değildir. Bu konu bağlamında ilk Forfaiter'ın rolünü irdelemek yararlı olacaktır. Zira birincil ve ikincil piyasaların ayırımı ilk Forfaiter'ın yükümlülükleri önemli rol oynar. İster birincil ister ikincil piyasada olsun her kağıt satıcısının görevi iyi niyet esasına göre yürütülmüş bir işleme ait geçerli bir hakkı satmaktır. Yani herhangi bir senet alıcısı, ithalatçıya karşı geçerli bir hak talebini veya garantöre karşı geçerli garantiyi temsil etmeyen bir senetle karşı karşıya kaldığında onun satıcısı aleyhine işleme geçebilir. Böyle durumlarda "without recourse" şartı bile yardımcı olamaz.

Ancak birincil ve ikincil piyasa arasındaki ayırım burada çok önemlidir. Çünkü senedi ihracatçıdan satın alan ilk el (ilk Forfaiter), gerekli belgeleri kontrol ederek daha sonra ikinci ele satacağı senedin gerçekten iyi niyet esasına dayanan bir işleme ait geçerli bir kağıt olduğunu sağlamak zorundadır. İkinci el alıcı ise senedi yaratan ticari işleme tanık ve ilgili belgeleri kontrol edebilme durumunda olmadığından aynı

tür yükümlülüğe sahip değildir. İkincil ve sonraki piyasalarda olan her alıcının kaynak ticari işlem dönüp belgeleri kontrol etmesi pratikte güç olup Forfaiting'in hız ve devir kabiliyeti ile bağdaşmaz. Böylece ilişkiler zinciri, yükümlülükler yönünden ilk Forfaiter'a geri dönmektedir (Şanlı ve Ekşi, 2000: 39).

### 3.8. Türkiye'de Forfaiting Uygulaması

Forfaiting, dünya ekonomik yapısının önemli değişmelere uğradığı 1950'li yılların sonlarına ve 1960'lı yılların başlarına kadar uzanan kısa bir geçmişe sahiptir. Uluslararası ticarete meydana gelen büyük genişleme, dış alımcıların 90 ve 180 günlük kredilerden daha uzun süreli kredi isteminde bulunma eğilimi ortaya çıkarmıştır. Bunun yanı sıra, bu zamanlarda ticari engellerin azaltılması; gelişmekte olan Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın büyüyen önemine rağmen bu ülkelerle yapılan ticaretin Batılı ülkeler açısından pek çok finansal problemler doğurması forfaiting'in doğuşunu hazırlayan sebepler olmuştur. Uluslararası finansa giderek artan talep forfait finansman aracının ortaya çıkmasını sağladı. Amaç, forfaiting işlemi nedeni ile ihracatçının yapacağı masrafları ithalatçıya satılmasıdır. Söz konusu **sorumluluğun hukuki mantığa inilirse** ilk Forfaiter'ın görevi daha iyi anlaşılır: Ortaya çıkan herhangi bir olumsuzluk durumunda ilk Forfaiter geçerli bir biçimde garanti edilmiş geçerli bir senedi sattığını iddia ettiği halde anılan niteliklerdeki bir senedi satmamış durumuna düşmektedir. Örnekleme yapılırsa at satmak konusunda anlaşma yapmış inek satmamış olmaktadır. Burada sorun alıcıya aittir denemez, çünkü inek ortada gözükmemektedir. Alıcı gerekli kontrolleri yapamadığından ilk Forfaiter'a dayanmak zorundadır.

İkinci ve üçüncü yatırımcılar için Forfaiting piyasasından kağıt satın alarak para bağlamak neden çekici olmaktadır? Çünkü yatırımcılar alışılmış yatırım vasıtalarına (banka mevduatı, hisse senedi, tahvil ticari finansman bonusu, emlak, altın, döviz vs) oranla daha fazla faiz geliri elde etmeyi amaçlamaktadır. Forfaiting onarla bu imkanı vermektedir. Forfaiter'ın elindeki kağıtları ikinci ele satması, muhtemel alıcıların sayısını kısıtlayan bazı sorunları içerir: Yatırımcı, Forfaiter'dan without recourse esasına göre kağıt satın aldığından gerçekte kendisi de ikinci bir Forfaiter olmaktadır. Bu itibarla ilk Forfaiter'a duyulan güvenin derecesi önemlidir. Böylece ilişkiler zinciri, yükümlülükler yönünden ilk Forfaiter'a geri dönmektedir. Forfaiting işlemi ülkemizde fazla kullanım alanı bulamayan dış satım finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle finans piyasalarımızın genel bir niteliği olarak karşımıza çıkan "sıgılık" borsadaki işlemlerden bankalarımızda ki mevduatların toplamına kadar bir çok konuda finans piyasalarının sağlıklı bir şekilde gelişmesine engel olmaktadır. Bu bağlamda forfaiting işlemleri özellikle ihracat sanayimizin önemli bir kısmını meydana getiren Tekstil Sektörü açısından önemli bir yeri olmalı-

dır. Finansman kredilerinin kısa dönemli olduğu bu sektörde istihdam yaratma, ülke ihracat rakamlarını yükseltme ve uluslar arası ticarete yaşanan rekabette avantaj elde etmekte stratejik bir öneme sahiptir. Risk unsurlarını da içinde bulunduran bu sektörde dışsattım finansmanın forfaiting işlemlerinin diğer kısa dönemli finansman yöntemlerine karşılık tercih edilmesi ve kullanılmasının teşvik edilmesi uzun vadede atılacak en doğru adımlardan birisi olacaktır.

### Sonuç

Uluslararası ticaret piyasalarında yaşanan gelişmeler çok kısa bir zamanda gerçekleşmesine rağmen çok büyük bir hızla sadece banka, leasing ve sigorta şirketlerini değil aynı zamanda dış ve iç satım finansmanı yapan faktoring ve forfaiting kuruluşlarının özellikle 2000'li yıllarla birlikte yeniden düzenleme yapmalarına (personel yapısından, iş stratejilerine kadar birçok temel alanda) sebep olmuştur. Yukarıdaki bölümlerde "Dış Ticaret Finansmanında" Faktoring ve Uygulamaları" ile birlikte "Forfaiting" hakkında bilgi verilmiştir. Aşağıda iki ana başlık altında açıklamalarını yaptığımız faktoring ve forfaiting işlemlerine dış ticaret finansmanında ki etkileri üzerinde durulmuştur.

Neticede olumsuz gibi görünen bir durum doğru bir değerlendirme ile olumlu veya avantajlı bir duruma dönüştürüleceği gibi çok olumlu bir gelişmenin de zamanla dezavantaja dönüşme ihtimali çok yüksektir.

Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi işlemi giderek yaygınlaşmaktadır. Alacakların takibi, tahsili, garanti edilmesi, finansman sağlanması, pazar araştırması, kredi istihbaratı yapılması, ticari risklerin üstlenilmesi ve muhasebe kayıtlarının tutulması, vb. hizmetleri içeren factoring, firmaların kısa vadeli sermaye ihtiyacını karşılamaktadır. Bugün medya devi, dünyanın en ulaşılmaz gibi görünen bölgelerine kolaylıkla erişebilmekte ve ahlaki kavramlardan, sosyal kurallara kadar her alanda devrimsel değişiklikler yapabilmektedir. Satıcının yurt dışındaki alıcıları akreditif açmaktan kurtulur ve ödemeleri kendi ülkesindeki muhabir factoring şirketine yaparak zamandan ve akreditiften işlemlerinin masraflarından kurtulur. Bu uygulama ile yurt dışındaki ithalatçının alım gücü artar ve ihracatçıların Pazar payının genişlemesine yardımcı olur.

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır. Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi işlemi giderek yaygınlaşmaktadır. Alacakların takibi, tahsili, garanti edilmesi, finansman sağlanması, pazar araştırması, kredi is-

tişbaratı yapılması, ticari risklerin üstlenilmesi ve muhasebe kayıtlarının tutulması, vb. hizmetleri içeren factoring, firmaların kısa vadeli sermaye ihtiyacını karşılamaktadır.

KOBİ'lerin yanı sıra, önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin ihracat ve ekonomisinde bir fırsat olarak kabul edilebilecek hususlardan birisi de, yurt dışında faaliyet gösteren "Türk İşadamları"dır. Son yıllarda, başta Almanya ve Avusturya olmak üzere, AB üyesi ülkelerde önemli gelişmeler gösteren Türk işadamlarının, aynı zamanda toptancı ve ithalatçı olarak Türkiye ile yoğun ticari ilişkiler içinde oldukları gözlenmektedir. Diğer ülkelerdeki Türk işadamları ile işbirliğinin geliştirilmesi, faaliyette buldukları ülkelerle olan ticari ve ekonomik ilişkilerimize de olumlu yönde katkılar sağlayacaktır. Yurtdışındaki Türk işadamları ile, Türkiye'de faaliyet gösteren iş adamlarımız ve kamu kurumları arasında bilgi akışını sağlayacak bir sistem oluşturulması, işbirliğini artırması açısından faydalı olacaktır. Kurulacak bu sistemin bir diğer amacı da, yurtdışında faaliyet gösteren Türk işadamlarının faaliyette buldukları ülkelerde, vergi, gümrük, rekabet vb konularda karşılaştıkları sorunların çözülmesi için bilgilendirilmesi ve onlara bu konularda yardımcı olunmasıdır. Bankaların dış ticaret finansmanında sadece bir departman olarak hizmet veren forfaiting işlem departmanlarına işlem talebinin artması sonucu ile bu konuda uzmanlaşmış ve hizmet veren bağımsız bir tüzel kişilik kazanacaktır. Ülkemiz ekonomisinde ihracat kaleminde tekstil sektörünün katkısındaki pay artıkça farklı ve avantajlı finansman tekniklerine olan ihtiyaç artacaktır. Yapılacak tanıtım ve konu ile ilgili firmaların finansman sorumlularına *yapılacak* eğitim seminerleri ile birlikte doğru orantılı bir şekilde forfaiting işlemi tercih edilebilir bir düzeye gelecektir.

**Abstract:** As 20th century ends, international economic system has gained new characteristics, international trade and its finance has reached at a different aspect. Paralewl to the increasing trade relations, new technics of foreing trade finance has been widely available. Among them, factoring and forfeiting were evaluated in this study.

**Key words:** Factoring, Forfeiting, Finance of international trade.

**KAYNAKÇA**

- Akgüç, Öztin., Dışsatımın Finansmanında Bir Yöntem 'Forfaiting', Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, (Ocak) 1986.
- Arı, Şerif, Alacak Yönetimi ve Factoring, Yüksek Lisans Tezi, I.Ü. İşletme Fakültesi, İstanbul, 1993
- Apak, Sudi, Uluslararası Finansal Teknikler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1993
- Arslan, Cenk Murat, Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu Vergi Dünyası, Ocak 1996, Sayı: 173
- Bayraktutan, Yusuf, "Factoring ve Forfaiting", AÜ İİBF Dergisi, C: 9, S: 3-4, 1992, ss: 165-182.
- Belbek, Nuray, Düzensiz Nakit Akışına Çözüm: Factoring, Barometre Finans/Yatırım Eki, Ekim 1993.
- Berk, Niyazi, Finansal Yönetim, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2002.
- Boran, Nazan Yüçetaş, Factoring İşlemleri Vergi Sorunları, Haziran 1998, Sayı: 7
- Büyüksarı, Betül Factoring ve Türkiye Uygulaması (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1996.
- Ceylan, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Yayınları, Bursa, 1995.
- Dalgıç, Özgür, Factoring Şirketleri BSMV ne Tabi Olmalı mı?, Dünya Gazetesi, 28 Ağustos 1995
- Eldem Edhem, Osmanlı Bankası Tarihi, Tarih Vakfı Yayınları, 1999.
- Egesoy, Muzaffer, Factoringin Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişleri, Mükellefin Dergisi, Ocak 1994, Sayı: 13
- Egesoy, Muzaffer, Factoring Uygulamalarına İlişkin Yasal Düzenleme Mükellefin Dergisi, Şubat 1995, Sayı: 26
- Erdemol, Haluk, Factoring, ve Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul 1992
- Erol Ahmet, Finansal Kurumların Denetimi, Yaklaşım Yayınları, İstanbul, 2000, s. 74
- Ersan, İhsan, Uluslararası Finans Teknikleri NASAŞAŞ, Nisan 1988.
- Ersan İhsan, Forfaiting ve Türkiye, Para ve Sermaye Dergisi, Temmuz, 1985, s. 32
- Harris Rhodri, Forfaiting an Alternative Approach to Export Trade, Newyork, 1986, s. 34.
- İpekgil, Doğan Ö. ve MARANGOZ, M., "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama", Ankara: Dış Ticaret Dergisi, Yıl: 7, Sayı: 24, Nisan-2002
- İTO, Sorularla Factoring, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1998-67, İstanbul.
- Kala Ahmet, İstanbul Finans Tarihi, Cilt: 1, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Yayınları, 1998.
- Kocaman, Berna, Finansal Açından Atila Kitabevi, Ankara 1992
- Kocaman, Arif, Factoring İşleminin Hukuki Niteliği Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enst. Ankara 1992
- Kırman, Ahmet Factoring' de Vergi, Resim ve Harç İstisnası Bankacılar Ekim 1991 Sayı: 6

- Kocaman, Ünal Dünyada ve Türkiye'de Factoring Vergi Dünyası Eylül 1991 Sayı: 121
- Kuntalp, Erden Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi, Bankacılar Temmuz 1991 Sayı:5
- Kontalp Erden, Karışık Muhtevalı Akit, Ankara, 1971, s. 17
- Küçükçolak, R. A., Dış Ticaret İşlemlerinin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İstanbul, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayını, 1998.
- Öncel, Aykut, Factoring'in Uluslararası Yapısı, İSO Dergisi, Temmuz 1991
- Öncel, Aykut, Başlangıçtan Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi, İSO Dergisi, Mayıs 1991
- Özkol, Pırıl, Factoring ve Türkiye Uygulaması (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), İ.Ü. İşletme Fakültesi, İstanbul, 1993.
- Şanlı, Cemal ve EKŞİ, Nuray, Uluslararası Ticaret Hukuku, Beta Yayınları, İstanbul, 2000.
- Sarıaslan, H., Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, Ankara: TOBB Yayını, 1996.
- Subaşı, Birgül, Sorularla Factoring, İTO, İstanbul, 1997
- Şimşek, Arif, Türkiye'de Factoring Uygulanması ve Vergisel Boyutu, Yaklaşım, Aralık 1996 Sayı: 48
- Tarakçı, Hızır, Vergisel Açidan Rücu Edilebilir ve Rücu Edilemez Factoring, Vergi Dünyası, Eylül 1994, Sayı: 157
- Tarakçı, Hızır, Factoring, Vergi Dünyası, Ağustos 1994, Sayı: 156
- Tomambay, Mehmet, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatibolu Yayınevi; Ankara 1995
- Toroslu, Vefa, Factoring İşlemlerinde Satıcı Firma Açısından Muhasebe Uygulamaları, Vergi Dünyası, Mayıs 1998, Sayı: 201
- Toroslu, M.Vefa, Factoring İşlemleri ve Muhasebesi Beta Yayınları, 1999, İstanbul.
- Tuncer, Selahattin, Factoring ve Türkiye Uygulaması, İSO Dergileri, Mart 1991
- Uzunolu, Sadi, Yeni Finansman Teknikleri Ekonomik Araştırmalar Merkezi, 1996

