

T.C.  
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI

İHRACATA YÖNELİK İŞLETMELERDE  
ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

T. C.  
Yükseköğretim Kurulu  
Dokümantasyon Merkezi

Hazırlayan : Yurdagül KABAKÇI

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Öcal USTA

## İÇİNDEKİLER

Sayfa No

### GİRİŞ

ÇALIŞMANIN ÖNEMİ .....	2
ÇALIŞMANIN AMACI VE SINIRLARI.....	2
ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ .....	3
ÇALIŞMANIN AKIŞI .....	3

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### İHRACATIN FİNANSMANI

1. İhracat Finansmanı .....	4
1.1. İhracat Kredileri .....	5
1.1.1. Yükleme Öncesi İhracat Kredileri .....	6
1.1.2. Yükleme Sonrası İhracat Kredileri .....	9
1.1.3. Yükleme Öncesi ve Sonrası İhracat Kredileri .....	11
1.2. İhracatta Ödeme Şekilleri .....	13
1.2.1. Peşin Ödeme .....	13
1.2.2. Açık Hesap Yöntemi .....	14
1.2.3. Vesaik Karşılığı Ödeme .....	16
1.2.4. Mal Mukabili Ödeme .....	18
1.2.5. Konsinye .....	19
1.2.6. Akreditifli Ödeme .....	20
1.2.6.1. Akreditifli Ödemenin Tanımı .....	20
1.2.6.2. Akreditif İşlemlerinde Taraflar .....	21
1.2.6.3. Akreditifin İşleyişi .....	23
1.2.6.4. Akreditif Mektubunun İçeriği .....	25
1.2.6.5. Akreditif Türleri .....	25
1.2.6.5.1. Taahhütten Dönebilme Durumuna Göre Akreditifler.....	25
1.2.6.5.2. Ödeme Sorumluluğu Yönünden Akreditifler	26
1.2.6.5.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditif Türleri	27
1.2.6.5.4. Kullanış Adedine Göre Akreditif Çeşitleri	28
1.2.6.5.5. Sınırlı Kullanımlı Akreditifler .....	29

### İKİNCİ BÖLÜM

#### İHRACATA YÖNELİK İŞLETMELERDE ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

2. Alternatif Finansman Yöntemleri .....	32
2.1. Factoring .....	32
2.1.1. Factoring'in Tanımı ve Dünyadaki Gelişimi.....	32

	<u>Sayfa No</u>
2.1.2. Factoring Yönteminin İşleyişi .....	35
2.1.3. Factoring Türleri .....	35
2.1.3.1. Ulusal ve Uluslararası Factoring .....	36
2.1.3.2. Açık ve Gizli Factoring .....	39
2.1.3.3. Geleneksel Açık Factoring .....	39
2.1.3.4. Vadeli ve İskontolu Factoring .....	39
2.1.4. Factoring'ın Avantajları .....	39
2.1.5. Factoring İşleminin Maliyeti .....	41
2.2. Forfaiting .....	42
2.2.1. Forfaiting'in Tanımı ve Kullanılan Terminoloji ...	42
2.2.2. Forfaiting'in Dünyadaki Gelişimi .....	42
2.2.3. Forfaiting'te Taraflar ve Forfaiting'in İşleyişi..	43
2.2.4. Forfaiting'te Maliyet Ögeleri .....	46
2.2.5. Forfaiting'in Genel Özellikleri .....	47
2.2.6. Forfaiting'in Teknik Özellikleri .....	49
2.2.7. Olumlu ve Olumsuz Yanlarıyla Forfaiting .....	51
2.3. Leasing .....	52
2.3.1. Leasing'in Tanımı ve Tanımında Kullanılan Terminoloji	52
2.3.2. Leasing'in Dünyadaki Gelişimi .....	53
2.3.3. Leasing Şirketlerinin Kuruluşu ve Yapısı .....	54
2.3.4. Leasing Türleri .....	57
2.3.4.1. Kiralama Yapısının Durumuna Göre Kiralama Tür- leri .....	57
2.3.4.2. Kiralayanın Durumuna Göre Kiralama Türleri ....	58
2.3.4.3. Giderlerin Karşılanması Açısından Leasing Türleri	59
2.3.4.4. Pazar Alanını Temel Alan Kiralama Türleri .....	59
2.3.5. Leasing'in Olumlu Yönleri .....	59
2.3.5.1. Leasing'in Kiracıya Sağladıkları .....	60
2.3.5.2. Leasing'in Kiralayana Sağladıkları .....	62
2.3.5.3. Kiralamanın Kiracı Açısından Sakıncaları .....	63
2.3.5.4. Kiralamanın Kiralayan Açısından Sakıncaları ...	63
2.3.6. İhracatta Leasing .....	64
2.4. Swap .....	65
2.4.1. Tanımı ve Gelişimi .....	65
2.4.2. Swap Türleri .....	66

	<u>Sayfa No</u>
2.4.2.1. Faiz Swap'ı .....	67
2.4.2.2. Sabit Faizli Para Swap'ı .....	68
2.4.2.3. Çapraz Para Swap'ı .....	69
2.4.2.4. Değişken Faizden Değişken Faize Swap .....	69
2.4.3. Swap Finansmanında İkincil Piyasa .....	69

### ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

#### ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN GENEL DEĞERLENDİRMESİ VE TÜRKİYE'DE UYGULANABİLİRLİĞİ

3. Alternatif Finansman Yöntemlerinin Genel Değerlendirmesi .....	70
3.1. Factoring, Forfaiting-Leasing-Swap ve Bankalar İlişkisi..	70
3.2. Ülkemiz Dışsattımında Genel Yasal Çerçeve .....	74
3.3. Yöntemlerin Karşılaştırılması .....	75
3.4. Yöntemlerin Türkiye'de Uygulanabilirliği .....	78
3.4.1. Forfaiting'in Uygulanabilirliği .....	78
3.4.2. Factoring'in Uygulanabilirliği .....	80
3.4.3. Türkiye'de Leasing'in Uygulanabilirliği .....	82
3.4.4. Türkiye'de Swap İşlemleri .....	84
SONUÇ .....	86
KAYNAKÇA .....	89

ŞEKİLLER

Şekil 1: Prefinansman Kredilerinin İşleyişi .....	8
Şekil 2: Satıcı Kredisi .....	12
Şekil 3: Açık Hesap Yöntemi .....	15
Şekil 4: Vesaik Mukabili Ödeme .....	17
Şekil 5: İhracat Uygulamalarında Belgeli Akreditifin İşleyişi	24
Şekil 6: Dışsatım İşlemlerinde Factoring'in İşleyişi .....	34
Şekil 7: Yerel Factoring .....	37
Şekil 8: Uluslararası Factoring .....	38
Şekil 9: Forfaiting Uygulamalarında Taraflar .....	43
Şekil 10: Forfaiting İşleminin Oluşumu .....	45
Şekil 11: Leasing Şirketinin Kurulması .....	55
Şekil 12: Leasing Şirketinin Örgütlenme Biçimi .....	56
Şekil 13: Finansal Kiralama Mekanizmasının Oluşumu .....	57
Şekil 14: İhracatın Finansmanı .....	70
Şekil 15: İhracatı Düzenleyen Mevzuat .....	74

TABLÖLAR

Tablo 1: Dünyadaki Factoring Hacmi ve Şirketlerin Sayısal Dağılımı .....	33
Tablo 2: Dünyadaki Finansal Kiralama Hacmi .....	54

## GİRİŞ

Dünya ekonomisinin gelişme sürecinde, bu ekonomik sistemden çok yoğun olarak etkilenmekte olan ülkemiz gibi geçiş noktasında olan ülkelerin, ihracata yönelerek, sistem içinde bir yerlere gelebilme uğraşları ülke ve ihracatçı işletmeler açısından akılcı olabilir. İhracatın ülkelerin dış ödemeler dengesine yaptığı pozitif etki, ihracatçı işletmelere sağladığı getiri makro ve mikro açıdan ihracata yönelmenin önemli nedenlerini oluşturabilir.

Bu konuda olan her alanda dışa açılmayı amaçlayan ekonomilerde, ihracatın gelişebilmesinde önemli olan etkenler ve olumsuzluklar konusunda bilgilenmiş olmak, çözümsel sonuçlarda özü oluşturabilecektir.

Ülkeden ülkeye farklılıklar gösteren yasal düzenlemeler, hedeflenen ekonomi politikalarının ülkenin yapısına ve olanaklarına uygun olmayabilmesi, ülkelerarası riskler, izlenen kur politikaları, işletmeleri ihracata yöneltebilecek önlemlerin yetersizliği, ürün kalitesi ve standartlaşmadaki yetersizlikler, ihracatın finansmanı ve finansmanın sağlanmasında etkili olabilecek kurumlaşmanın yeterince sağlanamaması vb. sorunlar ihracatın gelişmesini engelleyebilecek çok boyutlu sorunlar arasında bir dizi sorun olarak görülebilmektedir.

İhracatın finansmanı hem ihracat aşamasında hemde ihraç edilecek ürünün hazırlanması sırasında önemli olabilecek; ihracat finansmanı ile ilgili kredi temini ticari bankacılık sistemi içinde sağlanmaya çalışılabilir. Gelişmiş bir banka sistemi olmayan ülkelerde bu gereksinim hükümetlerin oluşturduğu uzmanlaşmış ihracat kredi finansman kurumlarınınca karşılanabilmektedir. Bu kurumlaşma ile dışsatım olgusundaki krediyle ilgili kredi temini, kredi riski, kredi vadesi gibi sorunlar çözümlenebilmekte; bu çözümler sırasında ihracata yönelik işletmeler alternatif finansman tekniklerinden de yararlanılabilmektedir. İhracata yönelik işletmelerin leasingten yararlanmaları, factoring forfacting yoluyla alacaklarının devrini sağlamaları, işletmelerin risklerden kaçışı, swap yaparak vadeli döviz alım satımına girmeleri, finansal sorunlarını çözümede etkin rol oynayabilecektir.

## ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

İhracata yönelik işletmelerin finansman sorunları kredi bulmakta karşılaştıkları güçlükler ve riskler yeni finansman yöntemlerinin denenmesini gerektirebilmektedir.

İhracatta esas olan, bir malı zaman zaman göndererek bir süre sonra bu pazarda şansın kalmaması değildir. Esas olan pazara uzun vadeli kontratlarla yerleşme sistemidir. Böyle bir sistemin gerçekleşmesi için ihracatçının vergi ideleri, ucuz kredi, ihracat sigortası gibi bir takım güvençeleri olmalıdır (1).

Bu beklenti içinde ihracata dönük işletmelerin yükleme öncesinde prefinansman kredisi sağlamaları, red-clause, green-clause türü akreditifli ödemeyi yeğlemeleri yanında factoring, leasing ve foirfaitinginde kendileri için bir alternatif finanslama yöntemi olabileceğini bilmeleri yükleme sonrasında da bu yöntemlerden yararlanma olanakları olması yeni arayışlar içinde olan ihracatçı işletmeler açısından önemli olabilir.

Ayrıca, gelişmiş ülkelerde kullanımı olağan hale gelen bu yöntemlerin gelişmekte olan ülkelerde kullanımlarıyla ilgili bilgi, deneyim ve yasal eksikliklerin ortadan kaldırılması da kesinlikle çözümlenmesi gereken bir hususu oluşturabilecektir.

## ÇALIŞMANIN AMACI VE SINIRLARI

Bu çalışmayla, ihracata yönelik işletmelerin yararlandıkları finansman tekniklerine ek olarak yararlanabilecekleri finansman teknikleri hakkında bilgi verilmeye çalışılmıştır. Bu bilgiler, yöntemlerin ülkemizde kullanılabilirliğinin çok sınırlı olması nedeniyle teorik bilgiler şeklinde kalmış; ülkemiz açısından uygulanabilirliğinin mümkün olup olmayacağı ve ancak bu sınırlı kullanımın durumu incelenebilmiştir.

İhracatın gelişmesinin çok önemsendiği yapı ve koşullar içinde doğrudan bu finansman tekniklerine girilmesi yerine; diğer finansman yöntemlerine kısaca değinilmesi, dışarıda ödeme biçimlerinin kısaca açık-

---

(1) Turgut Kayakan, 'Esas; Pazara Uzun Vadeli Kontratlarla Yerleşme Sistemidir.' Para, 1982, Sayı:10, s.23.

lanmasına anlaşılabilirlik açısından gereksinim duyulmuştur.

### ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Alternatif finansman teknikleriyle ilgili Türkiye uygulamalarının factoring, forfaiting ve swap alanında sembolik düzeyde sınırlı oluşu, leasing uygulamalarının ise daha çok hizmete yönelik alanlarda yapılması nedeniyle bir kaynaketersizliği ile karşılaşmıştır. Bu derlenen kaynaklardan verilmeye çalışılan bilgiler yanında bu kaynakları incelemenin sağladığı bilgi birikimi yardımıyla sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır.

### ÇALIŞMANIN AKIŞI

Bir giriş yapılarak başlanan tez, üç bölümden oluşturulmaya çalışılmış ve girişte çalışmanın önemi, amacı, kapsamı ve sınırlarına değinilmiştir.

Birinci bölümde, ihracat kredileri yükleme öncesi ve sonrası olarak algılanarak önce prefinansman kredilerine yükleme sonrası olarak da alıcı ve satıcı kredilerine yer verilmiştir. Bu bölümde ayrıca, ödeme şekillerini oluşturan peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik karşılığı ödeme, akreditifli ödeme, konsinye yöntemi gibi finansman olgusuyla özdeşleşmiş ödeme şekillerine değinilmiştir.

İkinci bölümde ihracata yönelik işletmelerin kullanabileceği alternatif finansman tekniklerinin dünyadaki gelişimleri, türleri, avantaj ve dezavantajları verilmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde bu tekniklerin karşılaştırılması yapılmış, bu tekniklerin bankalarla ilişkileri ve ihracatta bankaların rolü yanında bu tekniklerin Türkiye'de uygulanabilirliklerine değinilmiştir.

Sonuçta çalışmanın bir kez daha topluca değerlendirilmesine gidilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM  
İHRACATIN FİNANSMANI



## I. İhracatın Finansmanı

Doğal ekonomik yaşam, işletmeleri salt ülke içi üretimi ve satışları arzulamaktan uzaklaştırarak; dış pazarlara girmeyi öngören bir tavır almaya yöneltebilmektedir.

Ülkemiz açısından da durum değişik değildir. Dış pazarlara girebilmek, bu pazarlarda başarılı olabilmek, diğer ülkelerin dışsattımcı firmalarıyla rekabet edebilmek özellikle son yıllarda vazgeçilemez bir amaç durumuna gelmektedir.

İhracata yönelik işletmelerin bu konudaki başarılarını etkileyen bir dizi faktör arasında, firmaların finansal gücü ve kredi itibarları en önemli konuları oluşturabilir.

Bunun yanında; mal kalitesinin yüksekliği, maliyet ve satış fiyatının rekabete elverişliliği, pazar yakınlığının avantajı, işletme büyüklüğü, dağıtım kanallarının başarısı, reklam ve satış geliştirme etkinlikleri, satış ve dağıtım yöntemleri, gümrük tarifeleri, patent v.b. ticari avantajlardan yararlanma gibi etkenlerin durumu önemlidir (2).

Çalışmamızın konusu gereği, ihracata yönelik işletmelerin dışsattımları sırasında başvurabileceği alternatif finansman yöntemlerinden factoring, forfaiting, leasing, swap gibi yöntemler üzerinde durulması düşünülmüş; bu finansman yöntemlerine girilmeden önce, ihracatın finansmanı ile ilgili diğer finansman kaynaklarına ve ihracatın finansmanı ile ilgili temel bazı hususlara değinilmesi uygun görülmüştür.

İhracat olgusu, satışların şekli, ihracatçı-banka ilişkileri, ihracat mevzuatı, ihracat belgeleri, ihracat şekilleri, ihracatın içerdiği riskler v.b. konular açısından ayrı ayrı incelenebilir önemli hususlardır. Konuyu çok ayrıntılandırmak asıl konuya yeterince girilmesini engelleyebileceğinden salt konumuzla çok ilgili hususları çalışmamıza alabildik.

---

(2) Cengiz Pınar, Pazarlama Araştırması, Toros Matbaacılık Reklamcılık A.Ş. İstanbul 1983, s.268.

Büyük boyutlarda ihracat işlemlerine girecek, dışsatımcı işletmelerin, ihracat finansmanında krediler, temel finansman kaynağı olabilmektedir. İhracattaki kredi gereksinimi, kredi sağlama zorunluluğunu da beraberinde getirmiş, bankalar ise kredi ihracat ikileminden soyutlanamayacak bir ögeyi oluşturmuşlardır.

Çünkü, ihracata dönük işletmelerin peşin ödeme karşılığı yapabilecekleri ihracat tutarları 5-10 bin dolardan başlayıp ancak 30 nadiren 100 bin dolara çıkabilmektedir (3).

Kredi olgusu genelde vade boyutuyla ve kredinin kullanım amacıyla birlikte düşünülerek türlere ayrılabilir (4). Çalışmamızın özü ve sınırları açısından bu klasik sınıflandırmaya girilmemiş bankalardan sağlanan kredi türleri ihracat yönünden, yükleme öncesi ve yükleme sonrasını kapsayacak şekilde gruplandırılarak verilmeye çalışılmıştır.

Bankaların dış ticaretin finansmanı amacıyla açtıkları nakdi krediler dört gruba ayrılabilir (1).

- İhracat kredileri
- Reeskontlu ihracat kredileri
- Döviz kredileri
- Prefinansman kredileri

#### 1.1. İhracat Kredileri

İhracat kredileri yükleme öncesi yükleme sonrası ve hem yükleme hem yükleme sonrası kullanılabilirlikleriyle aşağıdaki gibi sınıflandırılabilirler (5).

Yükleme öncesi ihracat kredileri

- İhracat reeskont kredisi
- Orta vadeli ihracat reeskont kredisi
- Prefinansman
- Red-clause Akreditif

(3) Serpil Gündüz, İhracat, Türkiye İş Bankası A.Ş., 4. Baskı, Yayın No:16, 1988, s.130.

(4) Geniş Bilgi için bakınız: Hasan Olal, Öcal Usta, İşletme Finansmanı ve Finansal Yönetim, İstiklâl Matbaası, İzmir 1971, s. 78-93.

(5) Muzaffer Demirci, İhracatta Finansman Teknikleri, Bilgehan Basımevi, İzmir 1988, s.13-15.

- Green clause akreditif

Yükleme sonrası ihracat kredileri

- Reeskontlu ihracat kredisi veya vesaik mukabili ihracat reeskont kredisi
- Satıcı kredileri
- Alıcı kredileri

Yükleme öncesi ve sonrası ihracat kredileri

- Kısa vadeli ihracat kredisi
- Gayri nakdi krediler
- Yatırım kredileri
- İhracat garantili yatırım kredileri.

#### 1.1.1. Yükleme Öncesi İhracat Kredileri

- İhracat Reeskont Kredisi

Ticari bankaların yükleme öncesi açtıkları kısa vadeli hazırlık kredileridir.

Yeni uygulama ile ihracat hazırlık, ihracat satış, özel ihracatçı-sanayici, belgeli ihracat , belgeli özel ihracat fonu kredileri yerine ihracat reeskont kredisi konmuştur (6).

İhracat reeskont kredileri dolayısıyla bankalara herhangi bir limit ayrımı söz konusu değildir. İhracat yapan veya serbest döviz kazandırıcı hizmetlerde bulunan firmalara verilen kredi kadar bankalara da aynı miktarda kredi verilir.

- Orta Vadeli İhracat Reeskont Kredisi

Projeye ve teşvik belgesine bağlı ihracat ile yapımı ve üretimi uzun zaman alan ihraç konusu gemi tesis, makina ve fabrika mallarının hazırlanması ve üretimi evresinde ihracatlarının finansmanı için gerekli kaynağın bir bölümü bankalar aracılığıyla T.C.Merkez Bankası reeskont kaynaklarından alınarak üretim yapan ihracatçı sanayiciler ile ihracatçılara verilebilir.

---

(6) Murtaza Kölemezli, Banka Kredileri, Karınca Matbaası, İzmir 1982, s.74.

Orta vadeli ihracat reeskont kredileri için T.C.Merkez Bankası tarafından, ne bankalara ne de ihracatçı firmalara kredi limiti tahsisi söz konusu değildir. İhracat teşvik belgesine istinaden kredi verilmesi cihetine gidilir (7).

- Prefinansman

Önfinansman (prefinansman), ihracatçıların yapacakları ihracatın finansmanında kullanılmak üzere yüklemekten önce yurt dışından döviz olarak sağladıkları avans paralarıdır (8).

Prefinansman kredileri, bankaların dış ticaretin finansmanı ile ilgili açmış olduğu döviz kredileri kapsamında düşünülmektedir.

Gelişmiş ülkelerde önfinansmana fazla gereksinim duyulmamasına karşın; gelişmekte olan ülkelerde hammadde ve diğer üretim girdilerinin sağlanması sırasında ihraç edilecek malların üretiminde, ambalajlamasında ve nakliye giderlerini karşılamak amacıyla önfinansman avans olarak, alıcıdan bankası aracılığıyla sağlanabilecektir.

Alıcılar (ithalatçılar) genellikle rekabet şartları ağır olmayan bazı özel malların satın alınması için satıcıya avans ödemeyi kabul ederler. Bunu yapmaları için öncelikle satıcıya tam güven duymaları gereklidir (9).

Satımlar ise, çoğunlukla iç piyasadaki kredi sıkıntısı veya dış pazarlara nazaran önemli derecede pahalı olan kredi maliyetleri nedeniyle bu tür dış finansman kaynaklarına baş vurabilir (10).

---

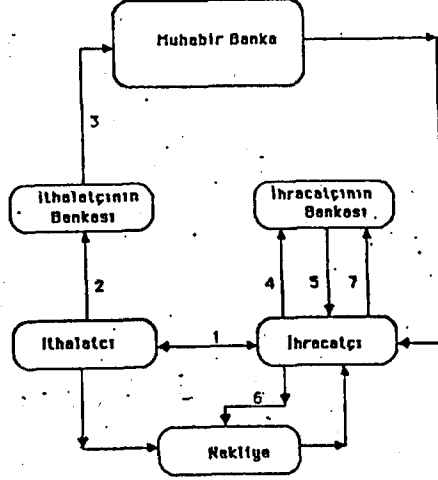
(7) Murtaza Kölemezli, "a.g.e.", s.84.

(8) Turhan Tunay, İhracatın Önfinansmanı, Yapı Kredi Bankası A.Ş. 1982, s.3.

(9) Turhan Tunay, "a.g.e.", s.3.

(10) Turhan Tunay, "a.g.e.", s.3.

Şekil:1- Pre-Finansman Kredisinin İşleyişi



Kaynak: Mucaffet Demirel, İhracatta Finansman Teknikleri  
Bilgehan Barutcuvi, Bursa 1988, s.7

Ülkemizde prefinansman kredileri ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere, firmaların bizzat kendilerince yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz veya efektif olarak sağlanıp, Türkiye'deki bankalar aracılığı ile (garanti verilerek veya verilmeksizin) yurda getirilmek suretiyle TL'na çevrilerek kullanılan ana para, faiz ve masraflarının ihracat ve döviz kazandıran işlemlerden sağlanan dövizlerle ödenmesi gerekli azami 1 yıl vadeli kredilerdir (11).

Prefinansman kredilerinin bu bir yıllık sürede kapatılamaması halinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığına başvurularak uzatılma hakkı bu kredilerin ihracatçılar arasında devrinin koşulları, prefinansman dövizlerinin efektif olarak getirilmesi, alış esasları v.b. hususlarla ilgili düzenlemeler mevcuttur. Bu konuda genel döviz kredilerine uygulanan kararlar uygulanmakta olup bunları Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası yayınlamış kararlardan izlemek mümkün olabilecektir. Genel döviz kredileri içinde düşünülen prefinansman kredileriyle ilgili husus temelde ise 7.7.1984 tarihli Türk Parasını Koruma Kanununa dayanmaktadır. Burada konunun genişlemesini önlemek amacıyla ayrıntıya girilmemiştir.

(11) Serpil Gündüz, a.g.e., s.139.

- Red Claus ve Green Clause Akreditifler

İhracat önfinansmanları uluslararası ticarete Red Clause/kırmızı şartlı akreditifler ve green clause akreditifler aracılığıyla sağlanmaktadır. Bu akreditiflerle ödünç verme ve peşin çekme işlemleri yapılabilmektedir.

Ödünç verme şartını taşıyan Red Clause Akreditiflerde ihraca tçının bankasının akreditifi açan yabancı muhabirinin, akreditif taahhüdüne dayalı olarak lehdar ihracatçıya akreditif karşılığında yükleyeceği malların önfinansmanında kullanmak üzere mahalli para üzerinden avans para (kredi) vermesi söz konusudur. Bu avans ihracat yapılarak ihracat belgeleri verildiği zaman, aksi halde vadesinin bitiminde akreditifin paraya çevrilmesi suretiyle kapatılabilir. Böylece ihracatçının bankası tarafından ihracatçıya avans olarak ödenmiş olan para, bu süre boyunca ihracatçının bankasının kendi kaynaklarından karşılanır (12).

Akreditifler konusuna bir kez de ödeme şekillerinde değinileceği için burada bu kadar girilmesi yeterli görülmüştür.

1.1.2. Yükleme Sonrası İhracat Kredileri

- Reeskontlu İhracat Kredisi veya Vesaik Mukabili İhracat Reeskont Kredisi

İhracatçı firmaların kesin satışı yapılmış ihraç malları ile ilgili olarak keşide ettikleri, görüldüğünde ödemeli police ve çeklerinin reeskontu için T.C.Merkez Bankası tarafından belli bir limitle sürekli olarak kullanılmak üzere bankalara tahsis edilen bir reeskont imkanındır (13).

İhracatçıların yükleme sonrası finansmanını sağlamasına yardımcı olabilecek kısa süreli kredilerdir.

- Alıcı İhracat Kredisi

Alıcı kredisi, daha çok yatırım mallarının pahalı ekipmanın ve uzun süreli krediye gereksinim duyulan anahtar teslimi projelerin finans

---

(12) Turhan Tunay, "a.g.e.", s.3.

(13) Murtaza Kölemezli, "a.g.e.", s.71.

manı için kullanılan değerli bir araçtır (14).

Alıcı kredilerinde ithalatçı, satın aldığı malların bedellerini doğrudan kendisi temin etmektedir. İthalatçı bankadan veya konsorsium oluşturan bankalardan krediyi kendisi bulmakta ve borçlusu da kendisi olmaktadır. Ancak kredi sözleşmesi ihracat kredi kurumları veya bu kurumların garanti verdiği banka ile alıcı veya ithalatçı arasında yapılmakta ihracatçının bu kredi temininde herhangi bir rolü bulunmamaktadır (15).

İhracat işlemleri sırasında ihracatçının malları alıcıya göndermesi üzerine alıcının mal bedellerini ihracatçıya iletmesi gerekecektir. İthalatçı veya alıcı mal bedellerini ihracatçıya göndermezse ithalatçıya alıcı kredisi tahsis eden ihracat kurumlarınca garanti verilmiş banka bu bedeli ödemek zorunda kalabilecektir. İlişki, ithalatçı-banka arasında gerçekleşmekte alıcı kredileri ihracatçıya bir risk yüklemektedir.

Alıcı kredisi temin edebilmenin temelinde, alıcı firmanın kredibilitesinin yeterliliği bulunacaktır. Çok büyük tutarlara varan kredilerde (konsorsium kredileri) kredi isteyen grubun kredibilitesinin dikkate alınması gerekecek; bu denli büyük miktarlardaki isteklerin tek bankaca yüklenilmesi mümkün olmayabilecektir.

Büyük miktarlarda oluşturulan alıcı kredileri yönteminde kredi miktarı birden fazla ülkenin konvertibl paralarından meydana gelebilir. 3 yıldan başlayarak 10 yıla kadar uzanabilir (16).

Kredi işlemlerinde en önemli iki husus; kredi maliyeti ile kredinin temin edilebilirliğidir. Alıcı kredilerin maliyetini etkileyen ana etmen ise, diğer ihracat kredilerindeki gibi faiz oranlarıdır. Ülke riski v.b. etkenlerde maliyetler üzerinde etkili olabilir.

---

(14) Mustafa Tanyeri, Türkiye'de Dışsattımın Geliştirilmesinde Dışsattım Finansmanı ve Belirli Dışsattımcı Firmaların Pazarlama Etkinlikleri Yönünden Değerlendirilmesi, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir 1986, s.39.

(15) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.48.

(16) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.10.



- Satıcı İhracat Kredisi

Yaygın olarak kullanılan ihracat kredileridir. İhraç edilecek malların sevk tarihi ile mukaveleye göre belirlenen ödeme tarihi arasındaki dönemi finanse etmek amacıyla ihracatçıya temin ettiği kredilerdir (17).

Alıcı kredilerinden farklı olarak kredinin geri ödeme yükümlülüğü ihracatçının üzerinde olan bu tür krediler ticari bankacılık sistemi içerisinde veya ihracat kredi kurumlarınca gerçekleştirilmektedir. Süreleri 2-5 yıl arasında olabilen orta vadeli kredilerdendir.

1.1.3. Yükleme Öncesi ve Sonrası İhracat Kredileri

- Kısa Vadeli İhracat Kredisi

Kısa vadeli ihracat kredileri, ihracat hazırlık kredileri ve ihracat bedelinin tahsilıyla ilgili kredilerden oluşmakta; yükleme öncesi ve yükleme sonrası finansman gereksinimlerini de karşılayabilmektedir (18).

Kısa süreli finansman yoluyla, özellikle tüketim malları gibi kısa süreli kredili dışsatıma konu olan malların yükleme sonrası finansmanını gerçekleştirilir.

- Gayri Nakdi Krediler

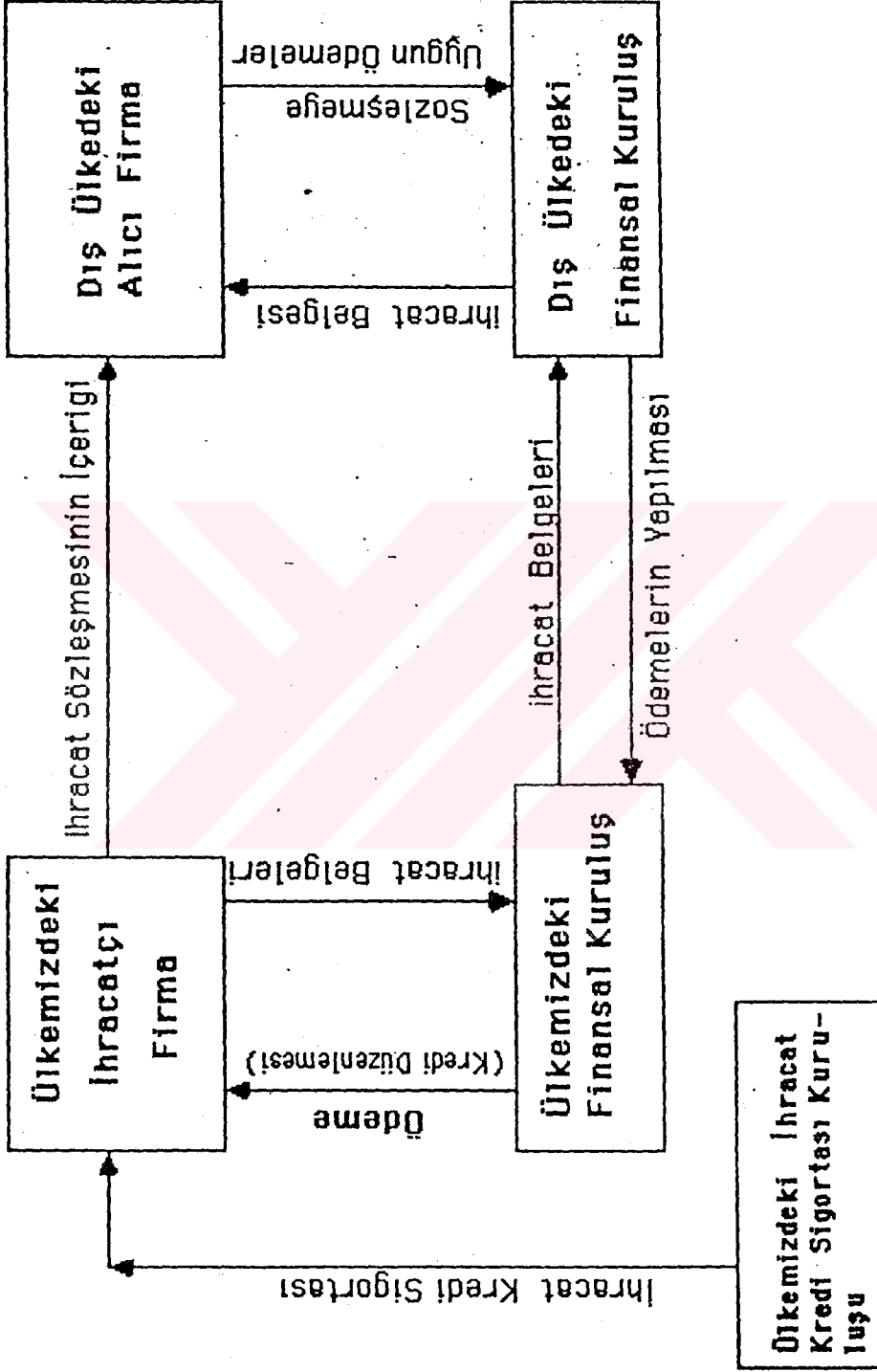
Prefinansman kredileri için verilecek teminat mektubu aval ve benzeri kredi türüdür. İhracatçılar bu güvencelerin sürelerinin kısa olmasını yeğlemelerine karşın yatırımcılar süresinin uzunluğunu isteyebilirler.

---

(17) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s. 10-11.

(18) İbrahim Kurt, İhracat Kredileri, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, Olguç Matbaası Ankara, 1983, s. 11

Şekil 2 : Satıcı Kredisi



- Yatırım Kredileri

Orta ve uzun vadeli krediler grubundadır. Orta vadeli kredilerle elde edilecek mallar çoğunlukla hafif yatırım malları olabilir.

Uzun süreli finansman orta süreli kredilere benzemekle birlikte alınan kredinin işlevindeki farklılık (ağır yatırımlar, endüstri tesisleri, alt yapı tesisleri gibi) ve sürelerindeki farklılıkla ayrımlanabilir (19).

- İhracat Garantili Yatırım Kredisi

Bankalar ve Merkez Bankası ihracat garantili yatırım projelerine en çok 5 yıla kadar vadeli yatırım ve donatım kredisi vermektedir (20). Bu kredilerin faiz oranı % 6-7'lerdedir ve satıcı kredisi olarak verilebilmektedir.

1.2. İhracatta Ödeme Şekilleri

Dışsatım işlemlerinde prefinansmana, alıcı ve satıcı kredilerine değinildikten sonra, uluslararası işlemlerdeki ödeme koşullarına burada yer vermek gerekebilir.

Çünkü; çoğunlukla finansman kavramı ile ödeme koşulları özdeşleştirilmektedir (21). Ödeme koşulları ve biçimi finansman uygulamalarının çerçevesini oluşturmaktadır.

1.2.1. Peşin Ödeme

Peşin ödeme siparişin satıcı tarafından teyidinde veya malın sevke hazır hale getirildiğinde yapılan bir ödeme şeklidir (22).

Söz konusu mal için, istemin çok yoğun olması, dış satımcıyla rekabet edebilecek firmaların olmayışı, tekel koşullarının oluşması durumunda alıcı veya alıcının bulacağı bir kaynak tarafından, ödeme yüklemenden önce yapılabilmektedir.

---

(19) Mustafa Tanyeri, "a.g.t.", s.39.

(20) Mustafa Tanyeri, "a.g.t.", s.41.

(21) Mustafa Tanyeli, "a.g.t.", s.27.

(22) Cem M. Kozlu, Uluslararası Pazarlama, (İlkeler ve Uygulamalar), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, II. Baskı, Toramar Matbaacılık, Ankara 1986, s.67.

Peşin ödemeye ihracat yapılması alıcının riskini çok arttırırken, satıcıyı bu konuda rahatlatır. Bu nedenle peşin ödeme ihracatçı tarafından yeğlenen bir yöntem olurken, alıcının seçmek istemediği bir ödeme şeklini oluşturabilmektedir.

Günümüzde dünya piyasalarına egemen olan yoğun rekabet koşulları içinde ihracatçılarımızın büyük çoğunluğunun alıcılara peşin ödeme koşulunu kabul ettirebilmeleri olanaksız görünmektedir. Dolayısıyla peşin ödeme kullanılışı sınırlı bir tahsilat ve finansman şeklidir <sup>(23)</sup>.

### 1.2.2. Açık Hesap Yöntemi

Açık hesap yöntemiyle ödeme biçiminde ihracatçı ithalata konu olan malları ithalatçıya yollamakta; ödeme zamanı kesinlikle saptanmadığı için mal bedelini talep edememektedir.

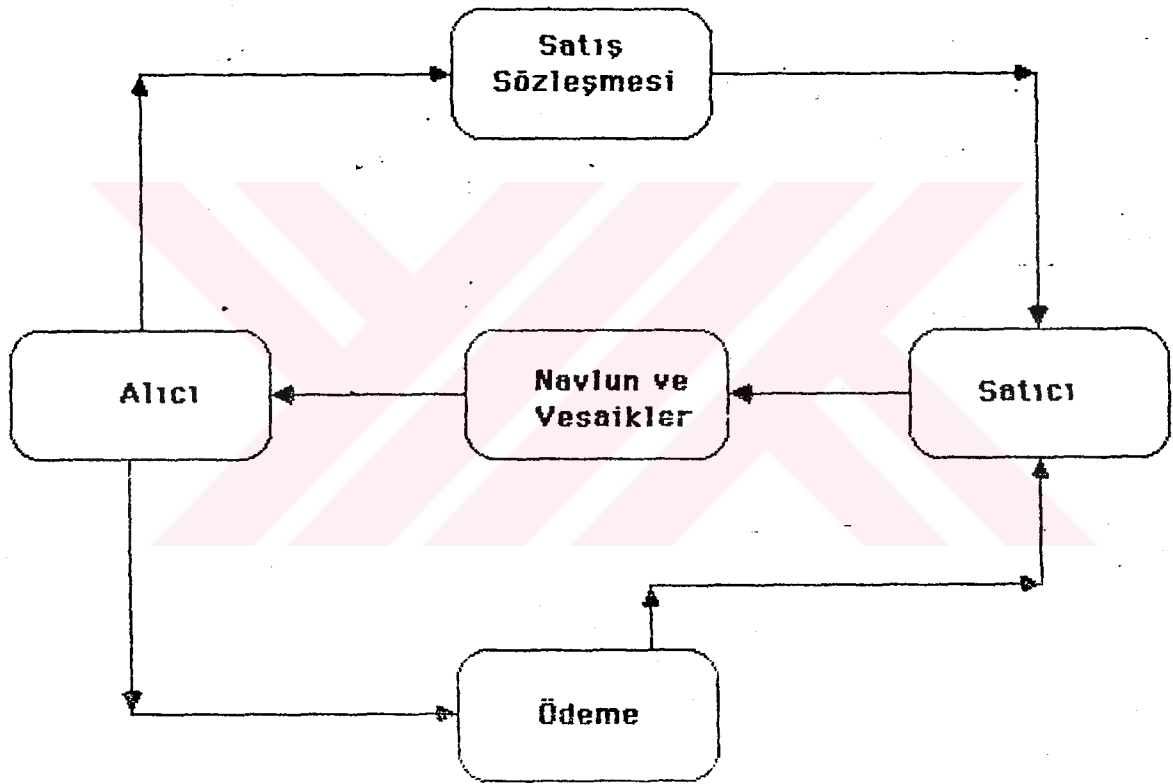
Peşin hesap ihracatçı için ne kadar avantajlı ise açık hesap da alıcı için o kadar çekicidir. Çünkü, açık hesap yoluyla gerçekleştirilen ihracatın finansmanını ihracatçı özkaynaklarından veya kendi hesabına bulacağı kaynaklardan yapar <sup>(24)</sup>.

Alıcının mal bedelini ödememesi durumunda, ihracatçının elinde sattığı mallara ilişkin kanıt oluşturabilecek bir poliçe olmadığından, bu ödeme şeklinin ihracatçı için risk (ticari, politik) oluşturacağı açıktır. Bu nedenden ötürü bu cari hesap yöntemi aynı firmanın farklı ülkelerdeki birimleri arasında kullanılabilirliği olan bir yöntemdir.

---

(23) Cem M. Kozlu, "a.g.e.", s.167.

(24) Cem M. Kozlu, "a.g.e.", s.167.

**Şekil 3 : Açık Hesap Yöntemi**

**Kaynak: Muzaffer Demirci, "a.g.e."s.25.**

### 1.2.3. Vesaik Karşılığı Ödeme (Cash Against Documents)

İhraç olunan malları temsil eden vesaikin muhabir bankaya tahsile gönderilmesi halinde bu vesaik tahsil vesaiki (Collection-encissemant) denir (25).

Vesaik karşılığı ihracat şeklinde, satıcı firma ihraç konusu malı yükledikten sonra sevk vesaikini diğer vesaikle birlikte ülkesindeki bir banka aracılığıyla alıcının ülkesindeki bir bankaya bedelinin tahsil koşullarını belirtmek suretiyle gönderir. Bu takdirde alıcının ülkesindeki banka, vesaiki söz konusu tahsil koşullarına göre alıcı firmaya teslim eder ve yine söz konusu koşullara göre bedelini satıcıya verilmek üzere aracı bankaya gönderir (26).

Tahsile verilecek vesaikler iki tür olabilir (27).

- Mali Vesikalar: Poliçeler, emre muharrer senetler, çekler, ödeme makbuzları ve diğer para ödemelerini sağlayıcı benzeri senetler.

- Ticari Vesikalar: Faturalar, navlun vesikaları, ve mali olmayan diğer senetler.

Vesikali tahsilde 4 taraf vardır (28).

- Amir,
- Tahsile gönderen banka,
- Tahsil eden banka,
- İbraz eden banka.

Amir (Principal): Bankasına vesaikin tahsil işlemlerini veren ihracatçı firmadır.

- Tahsile Gönderen Banka (Remitting Bank): Amirin vesikalari verdiği banka, bu banka amirin ülkesindedir.

Tahsil Eden Banka (Collecting Bank): Tahsil işlemine aracılık eden banka.

---

(25) Türkiye Halk Bankası A.Ş. Dış İlişkiler Müdürlüğü, İhracat 1985, s.41.

(26) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s. 189

(27) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s. 189.

(28) Türkiye Halk Bankası A.Ş. Dış İlişkiler Müdürlüğü, a.g.e., s.42.

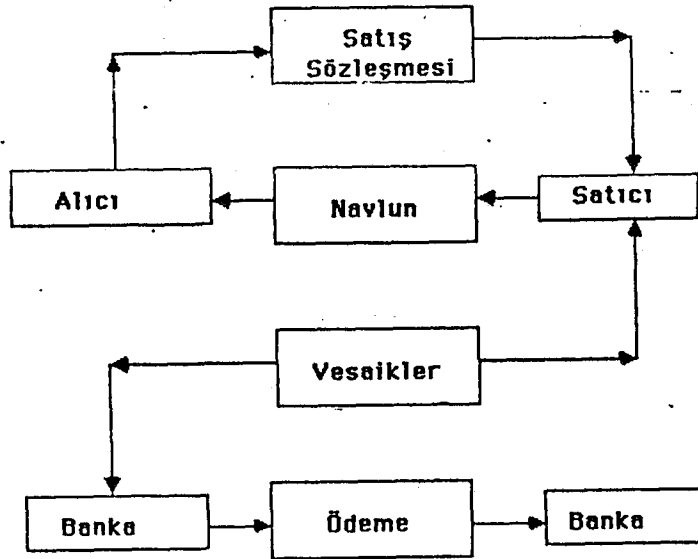
İbraz Eden Banka: Alıcıya (vesaikin teslim edileceği firma) vesikaları ibraz eden, tahsil eden bankadır.

Tahsile gönderilen tüm vesaiklere kesin talimatı içeren bir tahsil emri eklenmektedir. Buna refekat mektubu denir. Bankalar bu tahsil emrinde verilen talimata ve tahsil vesaikleriyle ilgili yeknesak kuralara göre hareket etmekle yükümlüdürler (29).

Tahsil emri tahsil edecek bankaya bir diğer banka aracılığıyla ya da doğrudan verilir. Bu emri alan banka refekat mektubunda belirtilen vesaikle eldeki vesaikleri karşılaştırarak eksikleri var ise eksikliği amire bildirecektir. Tahsil talimatlarında alıcının ve vesaiklerin verileceği yerin tam ve açık adresi, ünvanı, vesaik teslim şartı, vesaikin nüsha sayısı, tahsil edecek bankanın adı gibi bilgilerin bulunması gerekmektedir.

Diğer ödeme şekillerinde olduğu gibi, bu tür ödeme şeklinin benim senmesi durumunda da bazı riskler doğabilecektir. Alıcının vesaik bedeli ni ödememesi, alıcının poliçeyi kabulden kaçınması, kabul ettiği poliçeyi vadesinde ödememesi gibi riskler burada sayılabilir.

Şekil: 4 : Vesaik Mukabili Ödeme



Kaynak : Muzaffer Demirci, "a.g.e." s.27

Tahsil vesaikinın muhataba teslim edilmesi için (30);

- Bedelinin tahsil edilebilmesi,
- Vesaikle ilgili poliçenin kabulü,
- Veya sözleşmede belirtilen başka bir şartın yerine getirilmesi gerekir.

Vesaik mukabili ihracatın yapılması sırasında gereken vesaikler aşağıdaki gibidir (31):

- Gümrük idaresi tarafından gönderilmiş veya ihracatçı tarafından getirilmiş olan gümrük çıkış beyannamesi,
- Yükleme belgesi,
- Diğer vesaik,
- İhracatçının talimat mektubu.

Vesaik karşılığı ihracatta , Milletlerarası Ticaret Odasınının 322 yayın numaralı "tahsiller için yeknesak kuralları", broşürü göz önünde tutulmaktadır.

#### 1.2.4. Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ihracatta satıcı malları alıcı adına sevk eder. Alıcı ihracat vesaikini bankasından bedelini ödemediği takdirde teslim alır, mallarını gümrükten çeker ve daha sonraki bir tarihte malların bedelini ihracatçıya havale edilmek üzere bankasına öder. Bu tür ihracatta vesaik alıcıya aşağıdaki koşullardan biriyle teslim edilmek üzere gönderilir (32).

- Bedelsiz teslim koşuluyla gönderilen vesaik,
- Sevk vesaikine ekli poliçenin kabulü karşılığında teslim koşulu
- Mahalli paranın ödenmesi karşılığında teslim koşulu ile gönderilen vesaik.

---

(30) Halk Bankası A.Ş. Dış İlişkiler Müdürlüğü, a.g.e., s.44.

(31) Serpil Gündüz, a.g.e., s.113.

(32) Serpil Gündüz, a.g.e., s.123.



### Bedelsiz Teslim Koşuluyla Gönderilen Vesaik

Alıcı ve satıcı arasında iyi bir alış-veriş ve yeterli bir güven oluşmuşsa ihracat yapılan ülkede döviz sıkıntısı duyulmuyorsa satıcı malı teslim eder; vesaik de doğrudan veya banka aracılığıyla bedelsiz teslim koşuluyla alıcıya gönderebilir. Alıcı hiç bir ödemede bulunmadan malı gümrükten çeker, ödemeleri ise karşılıklı anlaşmaları doğrultusunda yapabilir.

#### - Sevk Vesaikine Ekli Poliçenin Kabulü Karşılığında Teslim Koşulu İle Gönderilen Vesaik

İhracatçı malların gönderiminden sonra sevk vesaikine ekli bir poliçeyi ülkesindeki bankaya iletir. Satıcının ülkesindeki banka aracılığıyla alıcının ülkesindeki bankaya ve de alıcıya iletilen vesaik ve poliçeye göre alıcı vadesi geldiğinde satın aldığı mallarla ilgili ödemeyi yapabilecektir.

#### - Mahalli Paranın Ödenmesi Karşılığında Teslim Koşulu İle Gönderilen Vesaik

Taraflarca bu tür ödeme şekli hususunda anlaşma yapılmışsa mal gönderimi sırasında mahalli para alıcının ülkesindeki bankaya yatırılarak vesaik alıcı tarafından teslim alınmakta ve mallar gümrükten çekilebilmektedir. Bankada bloke edilen mahalli para daha sonra alıcı tarafından transfer ettirilebilmektedir.

Parası konvertibl olmayan ülkelere yapılan ihracatta bu tür ödeme şekli kullanılmaktadır (33).

#### 1.2.5. Konsinye

Konsinasyon ve müşterek hesap yoluyla ihracat, kesin satışta bulunulmadan, dış alıcılara, komisyonculara, yabancı ülkelerde kurulu şube veya temsilcilikler adına emaneten mal gönderilmesidir (34).

İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşuluyla, mal alıcının ülkesinde satılincaya kadar tahsilât yapmamayı kabullenir. Açık hesaba yakın bir tahsilat ve finansman şeklidir (35).

(33) Serpil Gündüz, "a.g.e", s.123.

(34) Serpil Gündüz, "a.g.e", s.182.

(35) Cem M.Kozlu, "a.g.e.", s.168.

Bu yöntemde mülkiyet malın satışına değin saklı tutulmasına karşın, malların satımı birbirleriyle ilişkisiz firmalar arasında çok ender olarak yapılabilir.

Konsinye ve müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat ancak serbest döviz karşılığında yapılan ve genellikle yaş meyva ve sebze gibi bozulabilir veya çürüyebilir mallarla sık fiyat değişikliği gösteren mallar için ve ilk defa ihraç edilen, rekabet imkânını sağlamak amacıyla ve tanınması için birsüre sergilenmesi gereken mallar için söz konusudur (36).

Çürüyebilir ve bozulabilir malların fiili ihraç tarihinden itibaren 60 gün, diğerlerinin ise en geç 180 gün içinde satılması gerekmektedir. Bu süreler haklı ve zorunlu sebeplerle 90 günü geçmemek üzere ilgili meslek kuruluşlarınca uzatılabilir (37).

Konsinyasyon veya müşterek hesap yoluyla yapılan ihracatta, ihracatçılar ihraç edilen malların peşin satışını müteakip satış fiyatı, satılan miktar ve satış bedelini, depolama, bakım, fügüstasyon muhafaza ve satış masrafları ile satışa ait diğer masrafları, varsa fire miktarı satış komisyonlarının oran ve tutarlarını gösteren konsiyatörler tarafından düzenlenmiş kesin satış faturaları ile döviz alım belgelerini ilgili kambiyo merciine ibraz ederek hesaplarını kapatmak zorundadır (38).

Bankaların finanse etmekte çekimser kaldıkları konsinye yönteminde ihracatçı da döviz kurlarından olumsuz etkilenebilmektedir.

#### 1.2.6. Akreditifli Ödeme

##### 1.2.6.1. Akreditifli Ödemenin Tanımı

Tarafların güvenilirliği açısından yeğledikleri akreditif ülkeler arası mal alış verişlerinde belgelerin ve bankaların ön plana çıktığı alternatif ödeme şekillerinden biridir.

Fransızca "accreditif" kelimesinden alınmış olan akreditife bazı ülkelerde kredi mektubu (letter of credit: L/C) veya vesikalı kredi (documentary credit) şeklinde kullanılmaktadır (39).

(36) Türkiye Halk Bankası A.Ş. Halkla İlişkiler Müdürlüğü, a.g.e., s.68.

(37) Türkiye Halk Bankası A.Ş. Halkla İlişkiler Müdürlüğü, a.g.e., s.71.

(38) Türkiye Halk Bankası A.Ş. Halkla İlişkiler Müdürlüğü, a.g.e., s.71.

(39) Cem M. Kozlu, "a.g.e.", s.170.

"Vesikalı Kredi" bir müşterinin talimatları uyarınca ve talebi ile hareket eden bir bankanın (amir banka) akreditif koşullarının yerine getirilmiş olması kaydıyla ve akreditifte öngörülen vesaikin ibrazında lehdara veya lehdarın emir ve havalesine ödeme yaptığı veya lehdarca düzenlenen poliçeleri kabul ettiği, ödediği veya bu tür bir ödemeyi yapması için veya bu tür poliçeleri kabul etmesi, ciro etmesi veya ödemesi için başka bir bankayı yetkili kıldığı her türlü düzenlemeyi ifade etmek tedir (40).

Akreditif, iki ülke arasındaki mal alış verişinde satış sözleşmesinin yerine getirilmesinde tarafların zarar görmesini önlemek veya sınırlı tutmak amacı ile bir bankanın araya girmesi ile ödemenin banka sevk vesaiklerinin teslimi karşısında yapılmasını temin eden yazılı bir vasıtaadır (41).

#### 1.2.6.2. Akreditifte Taraflar

Akreditif uygulamalarında dört taraf bulunmaktadır.

- Akreditif Amiri

Malı ithal etmek isteyen ve bu amaçla amir bankaya akreditif açma emrini veren, bu konuyla ilgili yapılabilecek değişikliği bankaya bildiren alıcıdır.

Alıcı (ithalatçı) ülke dışından ithal etmek istediği malın bedelini akreditifi açarken veya banka hesabına borç olarak işlendiğinde ya da vesaikle birlikte poliçeyi öderken verebilecektir.

Uygulamada bir müşteriye akreditif kredisi açan banka, ithalatın gerçekleşmesi suretiyle akreditife bağladığı krediyi tamamen likide etmeği arzularsa da müşteri vesaiki bankadan çekerken gene bankadan kredi almağa çalışır. Bu amaçla akreditif kredisi senet karşılığı krediye veya hatta bazı hallerde müşteri güvence olarak yatırmak için mal karşılığı krediye dönüştürülür. Bu dönüşümde müşterinin bir miktar olsun finanslama yapması olanakları üzerinde durulur. Bu surette akreditif kredisi kapanmış ancak maddi güvence karşılığı bir kredi yaratılmış olur (42).

(40) Milletlerarası Ticaret Odası, Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teminler ve Uygulamaları, 400 No'lu Broşür, 1983, s.20.

(41) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.31.

(42) Atilla Gönenli, İşletmelerde Finansal Yönetim, İstanbul Mat., İstanbul 1976, s.364.

- Amir Banka

Amir banka ithalatçının emir ve değişikliklerine uygun olarak akreditif açan bankadır. Akreditif açıldığına ilişkin hazırlanmış mektubuda (küşat) ihracatçıya iletmek amir bankanın görevleri kapsamında yer alır.

Akreditiflerin açılmasına ilişkin talimatların akreditiflerin değişiklik talimatlarının eksiksiz ve kesin olması yanlış anlamaya yol açılmaması için bankaların akreditiflerde veya yapılacak değişikliklerde gereksiz ayrıntı vermelerini önlemeleri gerekmektedir (43).

Uygun vesaikin düzenlenmesiyle amir banka akreditif bedelini ödemeyi, ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul etmeyi veya müşteri kabulü poliçeye aval koymayı üstlenmiş olur.

- Muhabir Banka (Correspondent bank):

Muhabir banka, amir bankanın ihracatçının ülkesinde bulunan, ihracatçıyla ilişkilerini düzenleyen aracı bankasıdır.

Akreditifin aşamalarına ve borcun ödeme koşullarına göre muhabir banka yükümlendiği işlevler yönünden aşağıdaki isimleri alır (44).

a) İhbar eden banka (Advising bank): Dışsatımcı firmaya lehinde bir akreditif açıldığını bildiren bankadır. Banka bu işlemler nedeniyle yükümlülük altına girmemektedir.

b) Teyit eden banka (Confirming bank): Akreditif bedelini ödemeyi kabul etmekle muhabir banka teyit eden banka olmaktadır.

c) Kabul eden banka (Accepting bank): Kabul kredili akreditifle keşidecinin düzenlediği poliçeyi kabul eden bankadır.

d) İştira eden banka (Negotiating bank): Poliçeyi usulüne uygun ciro karşılığında kıran bankadır.

e) Ödeyen banka (Payink bank): Akreditif bedelini ödeyen bankadır.

(43) Milletlerarası Ticaret Odaları, "a.g.b.", s.10.

(44) Mustafa Tanyeri, "a.g.t.", s.31-32.

- Akreditif Lehdarı (beneficiary)

Ülkelerarası ticaret ilişkilerinde satıcı konumunda olan tarafa (ihracatçıya) lehdar denilmektedir. Muhabir bankayla birlikte çalışan ihracatçı, gerekli belgeleri düzenleyerek aracı bankaya vermekte, mallarının karşılığını oluşturan bedeli alarak poliçeleri ithalatçıya banka yardımıyla iletmektedir.

Lehdar hiç bir zaman bankalar arasında veya akreditif amiri ile amir banka arasında mevcut sözleşme ilişkilerinden yarar sağlayamaz<sup>(45)</sup>.

### 1.2.6.3. Akreditifin İşleyiş Biçimi

Akreditifin açılışıyla birlikte aşama, aşama işlemler başlar.

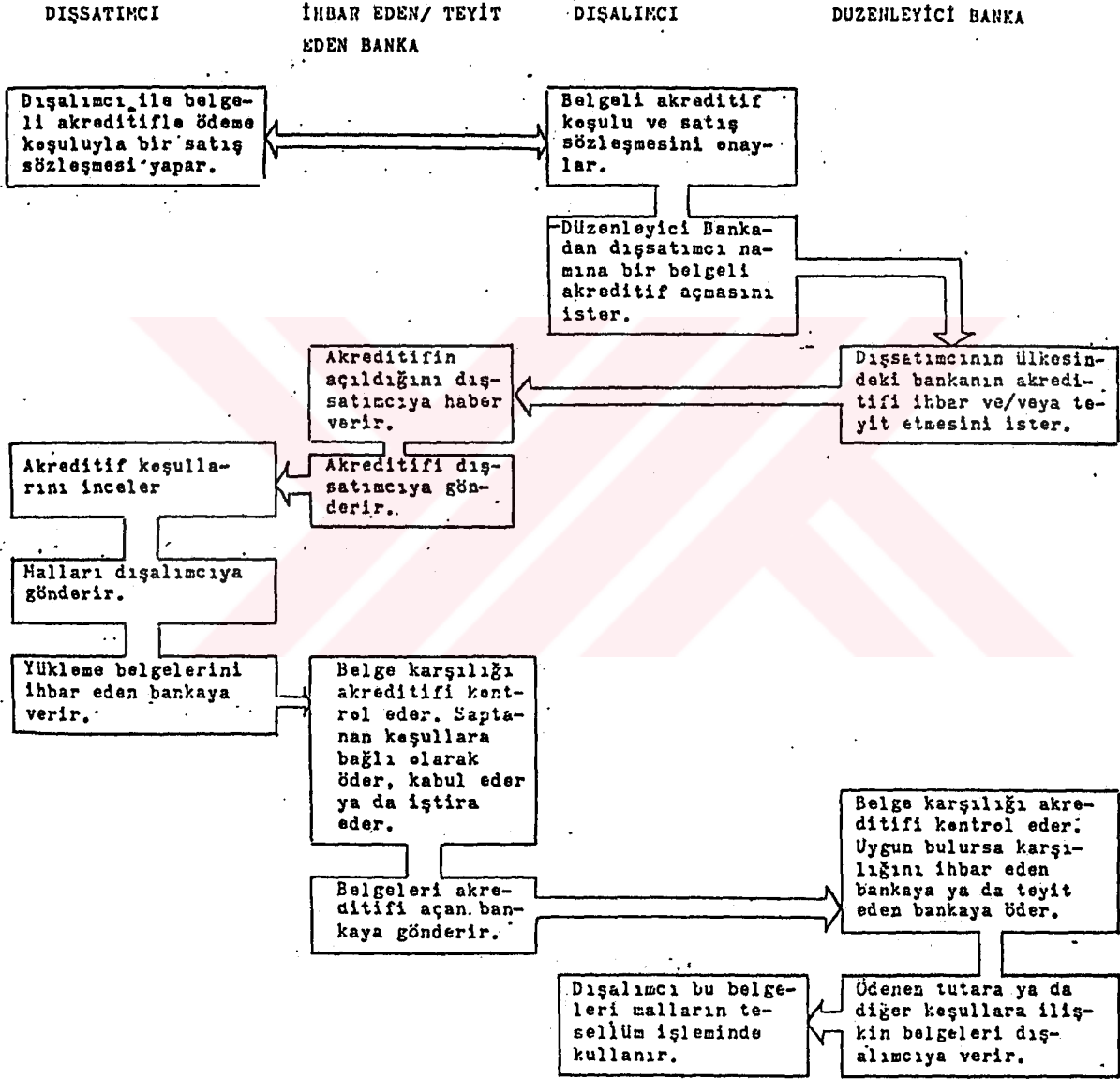
İlk aşamada ihracatçı ve ithalatçı gereksinim duyulan mal ile ilgili bir satış sözleşmesi yaparak ödeme şekline karar verirler. Ödemenin akreditifle yapılmasında anlaşılırsa ithalatçı amir bankaya akreditif açılması hakkında talimat verebilir. Akreditifi açan amir banka ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya akreditifi ihbar ve teyit etmesini bildirir. Muhabir banka, akreditifin alındığını, ayrıntılarını ihracatçıya teyit eder.

İkinci aşamada ise, ihracatçı akreditif vesaiklerini muhabir bankaya gönderir. Bu banka aracılığıyla kontrol edilen vesaikler ithalatçıya verilir. Ayrıca, malın sevkiyle ilgili ayrıntıların kopyası da ithalatçıya iletilebilir.

---

(45) Milletlerarası Ticaret Odaları, "a.g.b.", s.16.

## Şekil 5: İhracat Uygulamalarında Belgeli Akreditifin İşleyişi



#### 1.2.6.4. Akreditif Mektubunun İçeriği

Bir akreditif mektubunda aşağıdaki hususlar yer alır (46):

- Lehdarın tam adı ve adresi,
- Amirin adı ve adresi,
- Amir bankanın adı,
- Akreditifin niteliği (dönülebilir, dönülemez, devredilebilir),
- Ödeme şekli (vadeli ödeme ),
- Poliçe düzenlenecekse poliçenin kimin üzerine ve kaç nüsha olarak düzenleneceği,
- Malın birim fiyatı, miktarı gibi özelliklerini de kapsayan tanımını,
- İstenen vesaik ve bu vesaikin ne şekilde ve kaç nüsha olarak düzenleneceği,
- Yükleme ve varış yerleri,
- Aktarmaya müsaade edilip, edilmediği,
- Kısmi sevkiyata müsaade edilip edilmediği,
- Yükleme vadesi,
- Nakliye vesikasının düzenlenme tarihinden sonra ödeme için vesaiklerin ibraz edileceği süre,
- Akreditifin hangi tarihte (vadesi) ve nerede sona ereceği,
- Satış şekli.

#### 1.2.6.5. Akreditif Türleri

Akreditifler, çeşitli yönlerden yapılacak yaklaşımlarla değişik sınıflandırmalara tabi tutulabilir.

##### 1.2.6.5.1. Taahhütten Dönebilme Durumuna Göre Akreditifler:

- Dönülebilir (kabili rücu) akreditifler,
- Dönülemez (gayri kabili rücu) akreditifler

biçiminde sınıflandırılır.

##### Dönülebilir Akreditifler

Dönülebilir akreditif, ihracatçıya önceden bildirilmeksizin akreditif amiri veya amir bankalar tarafından iptal edilebilir, değiştirilebilir bir akreditif türüdür.

---

(46) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s.62.

Kabili rücu (dönülebilir) akreditifler, akreditifin açılışı lehdar bankaya bildirildikten sonra her türlü değişiklik yapılabilen ve hatta iptal edilebilen akreditiflerdir. Ancak satıcı belirlenen koşullara uygun vesaiki bankasına tevdi ettikten sonra akreditiften geri dönülmesi söz konusu olamaz (47).

Ancak alıcının iptal talimatı, satıcı tarafından uygun sevk vesaikinin ibraz edildiği tarihten sonraki bir tarihte lehdar bankanın eline geçmişse satıcı iptal talimatına rağmen mal bedelini tahsil edecektir (48).

Dönülebilir akreditifler özellikleri gereği ihracatçıya riskli sonuçlar getirebileceği için uluslararası ödemelerde fazla kullanılan bir akreditif türü olmayabilir.

#### Dönülemez Akreditifler

Dönülemez akreditifler özelliği gereği ihracatçıya yeterli güveneyi sağlayan akreditiflerdir. Amir banka, akreditifi teyit eden banka ve ihracatçı kesin anlaşmaya varmazlarsa bu tür akreditiften dönme olanağı olmayacaktır.

Vesikalı krediler için yeknesak teamülleri ve uygulamalarında da belirtildiği gibi, akreditifte öngörülen vesaikin akreditif koşullarına uygunluğunun saptanması ile akreditifler amir bankanın kesin taahhüdünü oluştururlar. Böylece ödeme kaydına uygun vadeli veya akreditif görüldüğünde hemen ödemenin yapılacağı akreditif, banka veya akreditif amirin üzerine çekilecek poliçenin vadesinde kabul edileceği ve ödeneceği amir banka ile akreditifi teyit eden bankanın kesin taahhüdü altındadır.

#### 1.2.6.5.2. Ödeme Sorumluluğu Yönünden Akreditifler

- Teyitsiz akreditifler,
- Teyitli akreditifler.

#### Teyitsiz Akreditifler

Teyitsiz akreditiflerde muhabir bankanın görevi akreditifi ihracatçıya iletmektir. Muhabir bankanın bu tür akreditiflerde ödeme sorumluluğu yoktur. Buna rağmen, aracı bankanın akreditifin durumunu kontrol etmesi gerekir.

---

(47) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s.64.

(48) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s.64.



### Teyitli Akreditifler

Teyitsiz akreditiflerden farklı olarak, teyitli akreditiflerde aracı banka ihracatçıya akreditifi teyit eder. İhracatçı akreditif koşullarına uygun olarak düzenlediği vesaikleri aracı bankaya verdiği mallarının bedelini alabilecektir. Akreditifi teyit edecek aracı bankanın ülke riskini ve bankanın riskini değerlendirerek akreditifi teyit etmeme olanağı vardır.

Açılan akreditifin aracı banka tarafından teyit edilebilmesi için akreditifte bulunması gereken özelliklere ve bu konudaki koşullara uygun olması zorunludur.

Bu koşullar (49);

1) Akreditif metninde teyit talimatının bulunması, eğer bu konuda bir açıklık yoksa akreditif teyitsiz sayılır.

2) Akreditiflerin dönülemez açılmış olması, teyitli akreditifler sadece dönülmez akreditifler için geçerlidir. Dönülebilir cinsten akreditifler her zaman değiştirilebilir veya iptal edilebilir olduklarından ihracatçının ülkesindeki aracı bankalar bu çeşit akreditifleri teyit etmezler.

3) Akreditif vadesinin belli olması gerekir.

4) Akreditifin yurt içi ve yurt dışı mevzuatlarının her ikisine de uygun olması gerekir.

5) Talimatların açık ve eksiksiz olması şarttır.

Özelliklerine değinildiği gibi teyitli akreditifler ihracatçı için güvenilirlikleri yönünden özellikle yeğlenen akreditif türünü oluştururlarken, bankaların ithalatçıdan akreditifi teyit için talep ettiği komisyon maliyet yükseltici özellik taşımakta olup ithalatçının benimsemediği bir tür olabilmektedir.

#### 1.2.6.5.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditif Çeşitleri

Akreditif bedelinin ne zaman ve ne şekilde ödemeceğine göre de akreditifler türlere ayrılır. Akreditiflerde ödemenin özelliklerinin açıkça belirtilmesi daha uygun olur.

Ödeme koşulları açısından akreditifleri şöyle sınıflandırmak mümkün olabilir (50).

- Görüldüğünde ödemeli akreditifler (Sight credit),
- Vadeli ödemeli akreditifler (deferred payment credit),
- Poliçe kabullü akreditifler, (acceptance credit),
- Devir veya ciro edilebilir akreditifler (negotiable credit).

Bu akreditif türlerine ek olarak ödeme koşullarının özelliğine göre avans ödemeli, kısmen peşin ödemeli akreditiflerde vardır.

#### 1.2.6.5.4. Kullanış Adedine Göre Akreditif Çeşitleri

- Adi akreditifler (normal credit ),
- Rotatif (Döner) akreditiflerdir (51).

Akreditif talimatında belirtilen miktarın bir defa kullanılmasıyla ödemesi yapılan ve kapanan akreditiflere adi akreditif adı verilir.

Akreditif kullanıldıkça ek bir talimata veya bildirim gerekliliğinin aynı koşullarla yeniden kullanılabilir hale geliyorsa bu tür akreditiflere rotatif akreditif denilmektedir (52).

Akreditiflerin rotatifliği zamanla veya ödeme miktarıyla ilgili olabilir.

Rotatifliği zamanla ilgili akreditifler eşit vadelerdeki periyotlarla yenilenirler. İhracatçı her ay belli miktarlık vesaiki bankaya verecek, parasını alacaktır. Otomatikman daha sonraki ay aynı işlem yine lenecektir. Eğer akreditif kümülatif açılmışsa bir ay kullanılmayan (biriken) kısım diğer ayda kullanılabilir. Rotatif akreditif kümülatif değilse kullanılmayan (birikmeyen) kısım diğer ayda kullanılmayacaktır.

Meblağa bağlı olarak açılan akreditiflerde de toplam akreditif miktarı akreditifte belirtilecek fakat, akreditif yine rotatif kısım

---

(50) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.36.

(51) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.37.

(52) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.37.

için açılmış olarak otomatikman yinelenebilecektir. Bu arada belirtilen her vade için ayrı, ayrı miktarlarda ödeme yapılarak yenilenen akreditiflerde olabilir (53).

Genellikle sürekli aynı malın alış satışını yapan firmaların yegledikleri rotatif akreditifler, formaliteden kısmen uzaklaştığı için ve alıcı açısından başlangıçta toplu miktarda para bağlanmaması nedeniyle özelliklidir.

#### 1.2.6.5.5. Sınırlı Kullanımlı Akreditifler

Bu gruba giren akreditiflerin kullanımı yaygın değildir. Bazıları özel koşullar içermekte ve daha çok riski azaltma yönünde kullanılmaktadır (54).

##### - Devredilebilir Akreditifler

Akreditiflerin ilk lehdarı tarafından ikinci lehdara veya bir kaç lehdara bir kez olmak koşuluyla tamamen veya kısmen devredilebildiği bir akreditif türüdür. Bu tür akreditiflerde ilk lehdar genellikle komisyoncular ve dış piyasalardan temsilcilikleri yoluyla mal satın alan ithalatçılardır. İthalatçının temsilcisi lehine açtığı devredilebilir akreditifi temsilci malı satın alınca ihracatçıya devredebilmektedir.

Akreditif ancak orijinal akreditif belgesinde belirtilen kayıt ve şartlara uygun olmak kaydıyla devredilebilir. Buna rağmen ilk lehdar aşağıdaki değişiklikleri yapmaya yetkilidir (55).

- Akreditif ve yükleme vadelerini kısaltabilir,
- Akreditif tutarını ve birim fiyatını aradaki farkı kapsamak amacıyla düşünebilir,
- Sigorta tutarını kapsayacak şekilde değiştirilebilecek olan sigorta karşılığına ilişkin yüzdeyi de birinci lehdar değiştirme hakkına sahiptir.
- Ayrıca ibraz edilen vesaiakte akreditif amirinin adı yerine lehdarın adı konulabilir. Böylece ilk lehdar devredilen akreditifin amiri durumuna gelecektir.

(54) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.37.

(53) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s.69.

(55) Serpil Gündüz, "a.g.e.", s.67.

- Karşılıklı Akreditifler (back to back L/C)

İhracatçının üreticiden mal temininde finansman zorluğu çektiği ve akreditiflerin devredilebilme özelliği bulunmadığı zamanlarda kullanılan bir akreditif türüdür.

Politik nedenlerle ticari ilişkiye giremeyen iki ülkeyle bunlarla ticari ilişkiye girebilecek üçüncü ülke şirketleri arasında ithalat akreditifiyle ihracat akreditifinin karşılanmasına olanak sağlayan bu tür akreditiflerde önemli husus; bir birlerinin karşılığını oluşturacak akreditiflerin vade, mal bedeli, teslim şekli yönünden uyumluluğudur. Bu da doğrudan ihracatın ithalatı karşılama durumuyla ilişkili olabilecektir.

Transit ticaret ve reeksport ticaret bu akreditiflere örnek oluşturabilir.

- Peşin ödemeli veya kısmen peşin ödemeli akreditifler (Red-  
- Clause)

"Red-Kloz" akreditif, içinde lehdara vesaik ibrazından önce ödeme yapılması için, bankaya verilen bir talimat "kloz" u yani maddesinin bulunduğu akreditiftir. Bu madde dikkati çekmek için geleneksel olarak kırmızı mürekkeple yazıldığından "kırmızı madde" anlamına gelen bu deyim kullanılır olmuştur (56).

Red-clause türü akreditifin yeğlenmesinde amaç; ihracatçının malın üretiminde veya gönderiminden önce finanse etmektir. Bu tür akreditif yöntemi kullanıldığında ithalatçı lehdardan yapmış olduğu ön ödemeye teminat olarak bir banka garantisi isteyebilecek, buna karşın ihracatı gerçekleştirilememesi durumunda banka ödenen paraya ek olarak faizinde ödemeyi taahhüt edebilecektir.

- Green Clause Akreditif

İthalatçıya büyük risk yükleyen red-clause tür akreditife karşın, ihracatçıya gönderim öncesi finansman sağlamasına karşın bankaya verilen ambar teslim makbuzlarıyla ithalatçıya büyük oranda güvence sağlayan bir akreditiftir.

---

(56) Cem M. Kozlu, "a.g.e.", s.180.

Bu iki tür akreditiften de ihracatçının kredi itibarının zayıf olduğu veya ülkesinde kredi faizlerinin yüksek olduğu durumlarda yararlanılır. Bu tür akreditiflerle ithalatçı kredisini veya düşük maliyetli fonlarını ihracatçıya aktarabilmektedir (57).

#### İhtiyat Akreditifleri Stand-by Akreditifler

Garanti mektubu işlevini gören stand-by akreditiflerin kullanım alanına özellikle uzun vadeli alışverişler, büyük inşaat sözleşmeleri, borçlanmalar ve iş akitleri girebilmektedir. İşlemin esası yine bankanın ödeme garantisine dayanmakta fakat bu garanti "taahhütün yerine getirilmemesi" halinde ortaya konmaktadır.

---

(57) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.40.

İKİNCİ BÖLÜM

İHRACATA YÖNELİK İŞLETMELERDE ALTERNATİF FİNANSMAN  
YÖNTEMLERİ

## 2. Alternatif Finansman Yöntemleri

İhraca ta yönelik işletmelerin kullanabilecekleri alternatif finansman tekniklerinden risk güvencesi araçları olarak factoring ve forfaiting ile kira sistemine dayalı olarak dışsatım işlemlerinde rekabet gücünü artıran leasing ve vadeli döviz alım-satım işlemlerinde kullanılabilirliği dışsatım açısından benimsenen swap yöntemleri anlatılmaya çalışılmıştır.

### 2.1. Factoring

#### 2.1.1. Factoring'in Tanımı ve Dünyadaki Gelişimi

İhracat finansman tekniklerinden biri olarak kullanılabilmektedir.

Factoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının "factor" veya "factoring şirketi" olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir (58).

Factoring şirketleri, alacakların vadesinde ödenmemesi halinde doğacak tüm riskleri üzerine alarak belirli bir ücret karşılığında şirketlerin muhasebe ve protesto sistemini de üstlenirler (59).

İlk kez 1300'lü yıllarda konsinye yün mamulleri satan İngiliz ihraca tçılar alıcıların ödeme yapacaklarına garanti vererek, alacaklarını faktör kuruluşlarına satabiliyorlardı. Endüstri devriminden sonra üretim artışları ve gelişen ticaret nedeniyle factoring'in gelişimi hızlanmıştır.

1830'larda ABD'de İngiltere'den yapılan tekstil ithalatında uygulanmaya başlanmıştır. Bu factoring işlemlerinde ABD'deki factoring şirketleri İngiltere'deki atölyeleri temsil ederek, bu atölyelere nakit sağlarken tekstil endüstrisinin büyümesine de hizmet etmekteydiler. Daha sonra factoring işlemleri tekstil dışındaki alanlarda ayakkabı, kozmetik, mobilya vs. uygulanmaya başlamış ve işlemler anaşirket-temsilci ilişkisinden satıcı firma-faktör ilişkisi şekline dönüşmüştür.

---

(58) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A.Niyazi Gürkan, Leasing, Factoring, Forfaiting, İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, 1985, s.103.

(59) Gökhan Bahşi, Ernest Zander, Leasing ve Factoring ile ilgili Muhasebe Sorunları ve Türkiye Uygulaması İçin Öneriler, 8. Bildiri, 1987, s.8.

1960'larda Avrupa'da savaşlardan sonra yeniden oluşmaya başlayan sanayi hareketlerinde ve 1970'li yıllardaki petrol krizi sırasında kullanımı yoğunluk kazanan bir yöntem olmuştur. Factoring'le finanslama bugün için yalnız finansman sıkıntısı çeken firmalarda değil, factoring'le finanslamanın işine yarayacağını hisseden birçok firmada uygulanabilmektedir.

TABLO:1

Dünyadaki Factoring Hacmi ve Şirketlerin Sayısal Dağılımı

<u>Kıtalar</u>	<u>İş Hacmi</u>	<u>Şirket Sayısı</u>
Amerika	41.1	36
Avrupa	34.9	177
Asya	6.9	78
Avustralya ve Güney Pasifik	2	20
Afrika	0.6	5
Toplam	104.5 milyar \$	316

Kaynak: Gökhan Bahşi, Leasing ve Factoringle İlgili Muhasebe Sorunları ve Türkiye Uygulaması İçin Öneriler, Türkiye Muhasebe Kongresi, 8. Bildiri, İzmir, 1987, s.9-11.

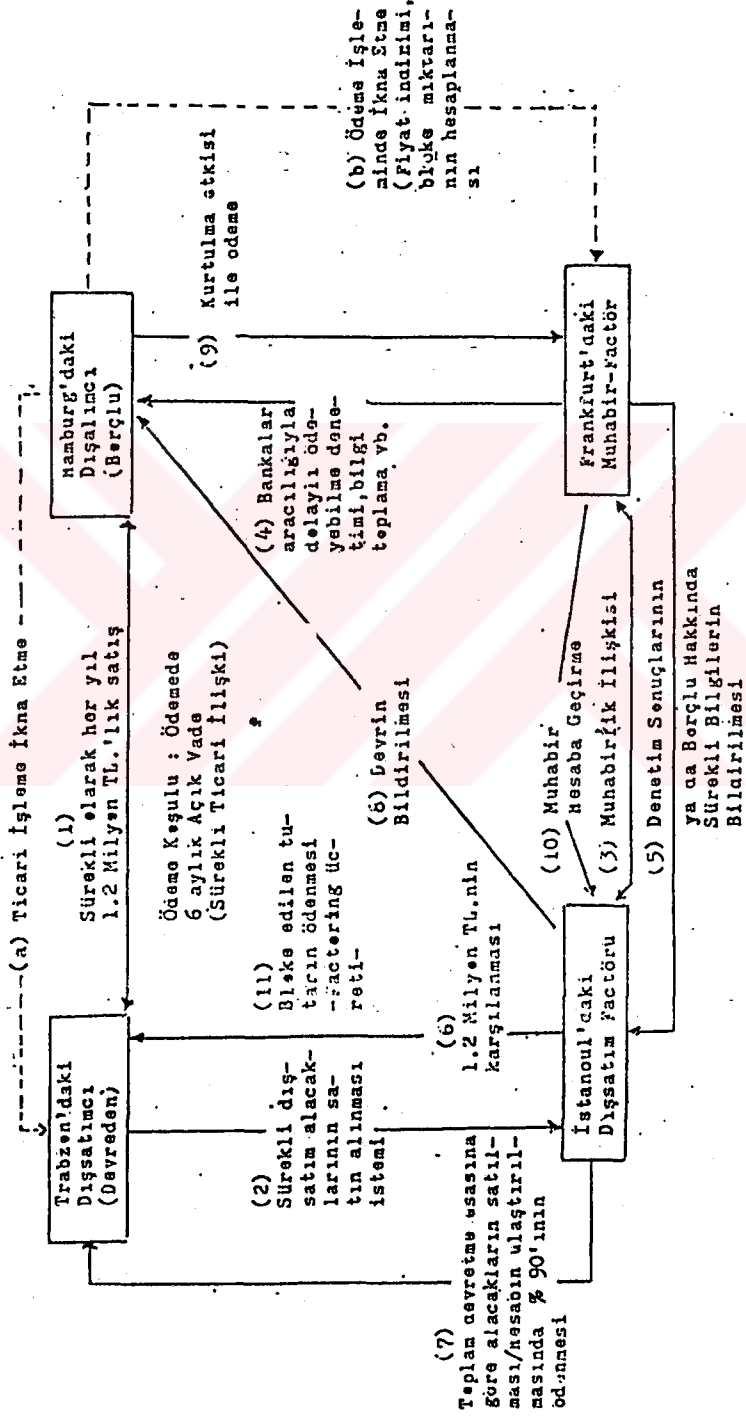
Tabloda görüldüğü gibi, Avrupa'daki toplam iş hacminin ülkelere göre dağılımı İtalya'da 15,6, İngiltere 9.3, Federal Almanya 5.5, Fransa ise 4.5 milyar dolardır. Buna karşılık Avrupa'da factoring işlemleri yapan şirket sayısı 177'dir. Asya'da ise factoring iş hacmi Japonya'da 5.5 diğer Asya ülkelerinde 1.4'tür. Asya ülkelerinde toplam şirket sayısı 78 dir. Avustralya ve Güney Pasifikte 2 milyar iş hacmine karşılık 20 şirket bulunmaktadır. Afrika'da 5 factoring şirketi 0,6 iş hacmini gerçekleştirebilmektedir. Factoring işlemlerinin başladığı Amerika'da 36 factoring şirketi 40 milyar dolardan fazla bir iş hacmine ulaşabilmişlerdir.

Factoring Chain International Organizasyonunun 27 ülkede 70 üyesi bulunmaktadır. Bunlar dünyadaki factoring işlemlerinin % 36'sını yapmaktadırlar (60).

(60) Gökhan Bahşi, Ernest Zander, "a.g.b.", s.9.



## Şekil 6 : İhracat İşlemlerinde Factoring'in İşleyişi



Kaynak: Mustafa Tanyeri, "a.g.t".S.51

### 2.1.2. Factoring Yönteminin İşleyişi

Factoring, satıcı firma-factor ilişkisiyle başlar. Satıcı firmalar factoringle finanslama gereksinimi duyuyorlarsa veya bu yöntemin olanaklarından yararlanmayı düşünüyorlarsa kendi hesaplarının başvuru anındaki durumunu, daimi müşterilerin isim ve adreslerini, bunların ilişkide olduğu bankaları, satış konusu mal türlerini, bu firmaların daha önceki ortalama satış tutarlarını factor'a bildirirler. Faktör kuruluşla bu bilgiler konusunda araştırma yaparak topladığı sonuçları değerlendirip piyasanın ve borçlunun durumunu uygun bulduğu takdirde alacakların tümünü veya bir kısmını ülke ve mal bazında satın alabilir. İmzalanan satıcı, faktör, şirket anlaşmasına göre factoring şirketi bazı borçlu firmaları, anlaşma dışına çıkarabilmekte veya borçlanma limitlerini düşürerek riski azaltabilmektedir.

Anlaşmanın imzasından sonra satıcı firma bir form düzenleyerek borçlu kişilerin isimlerini, fatura tarihi ve vadelerini gösteren alacak senetlerinin listesini ve alacakların devrini faktöre iletir. Böylece faktör kuruluş borçları üstlenmiş olur.

Satıcı alacaklarının içeriğini gösteren form yanında malları gönderdiğine ilişkin sevk vesaikine de factoring şirketine vererek alacağını zamanında veya önce alabilir. Faktör kuruluş factoring anlaşmasıyla borcun tümüyle ödenmeme riskini üstlenmesine karşın gönderilen malların maddi bozuklukları onu bağlamamaktadır.

### 2.1.3. Factoring Türleri

Factoring işlemleriyle ilgili değişik uygulamalar çeşitli factoring biçimleri oluşturmakla birlikte, bir factoring işleminin salt bir factoring türüne girmemeside mümkün olabilir. Çünkü, coğrafi factoring türüne girebilecek bir işlemin aynı zamanda vadeli factoring kapsamı içinde de yer alması olasıdır.

Genellikle factoring türleri şu başlıklar altında özetlenebilir (61):

---

(61) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.70-71.

- Ulusal ve uluslararası factoring
- Açık ve gizli factoring
- Geleneksel ve açık factoring
- Vadeli ve iskontolu factoring.

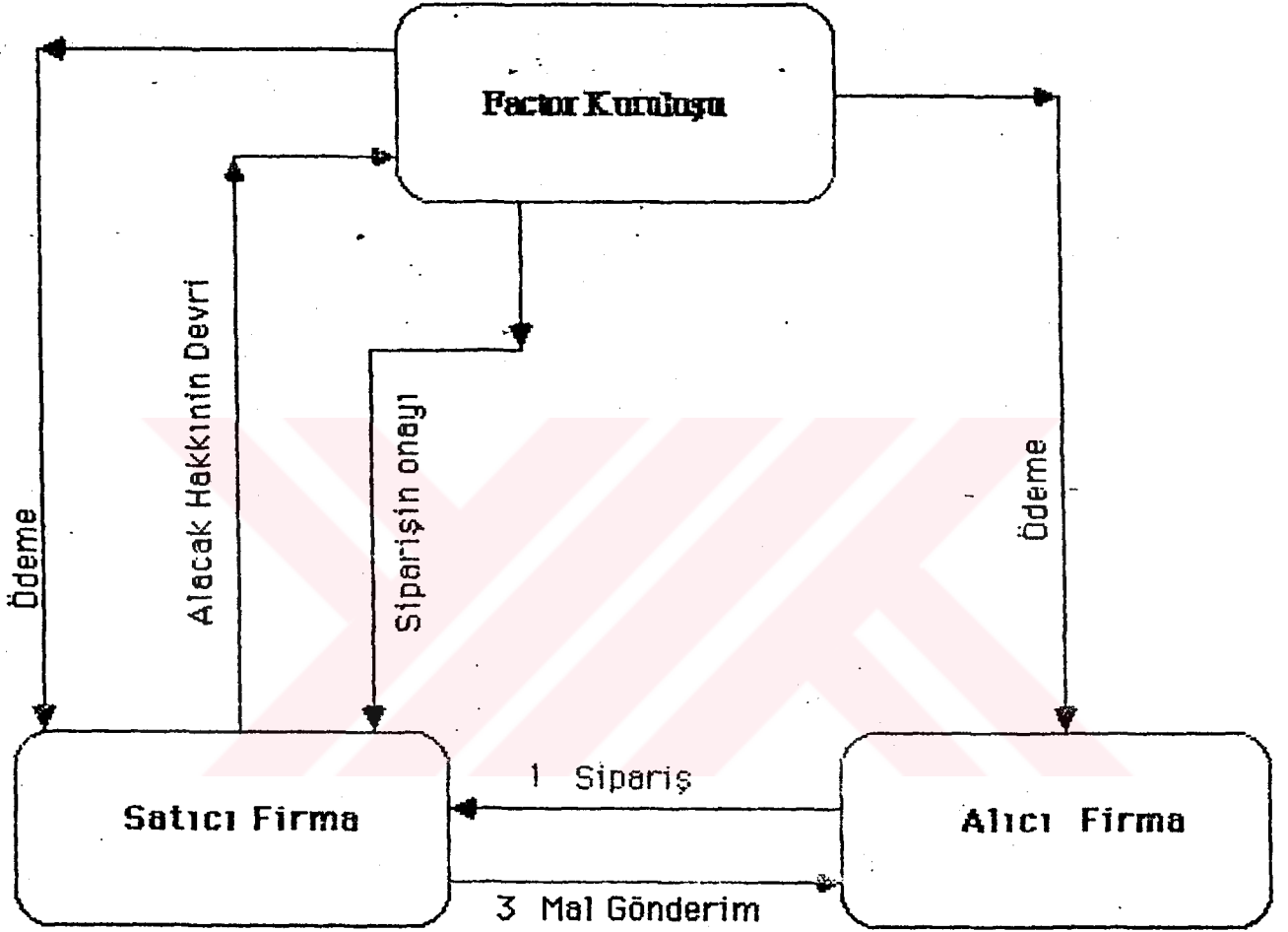
#### 2.1.3.1. Ulusal ve Uluslararası Factoring

Borçlu tarafın faaliyet yeri kriter alındığında ulusal ve uluslararası olmak üzere iki factoring şekli olabilir.

Ulusal (domestic, yerel) factoring alıcı satıcı ve factoring şirketinin aynı ülkede olduğu bir factoring türüdür. Birbirleriyle ilişki içinde üç taraf vardır.

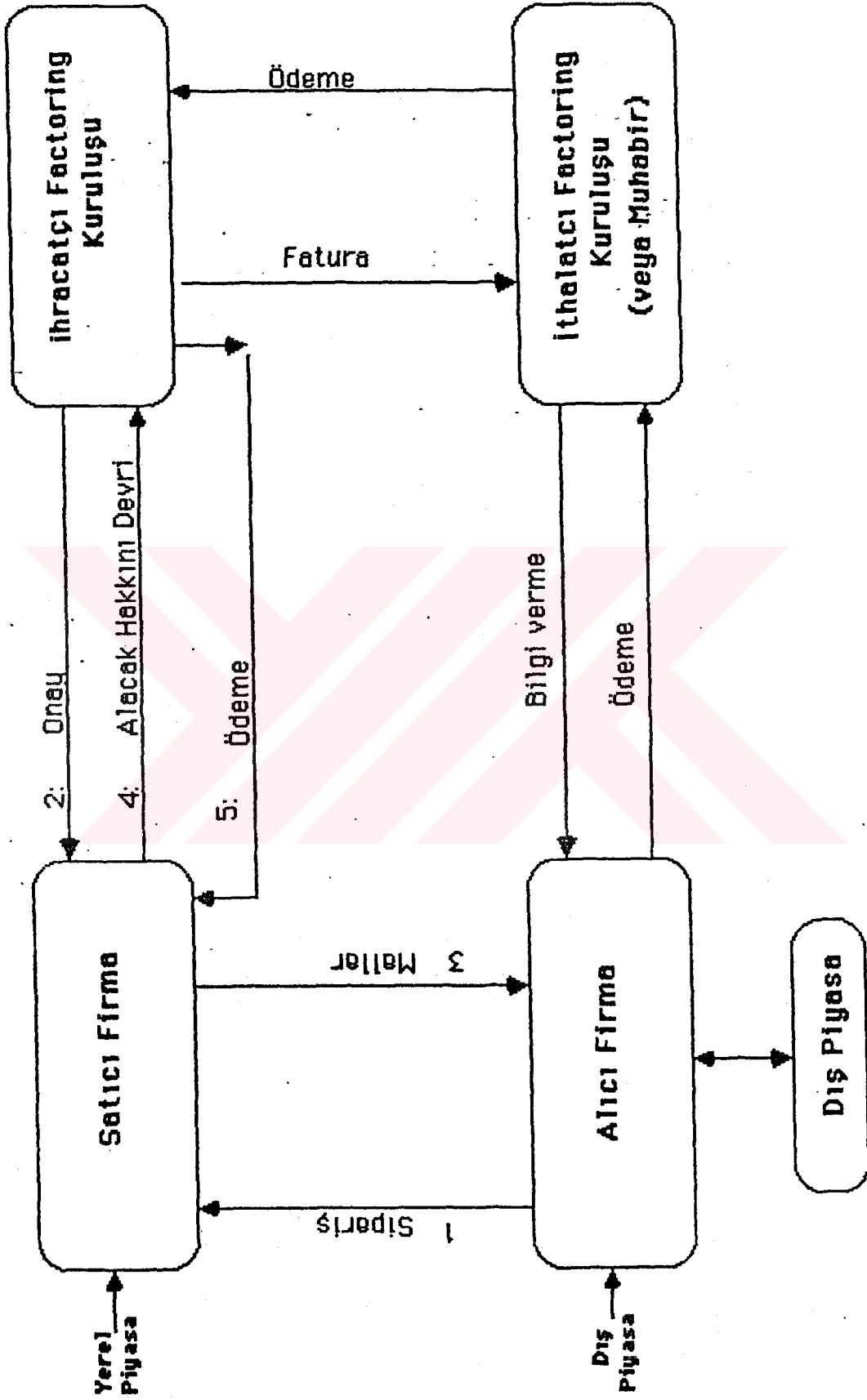
Yerel factoringde alıcı firma satıcı firmaya alacağı mallarla ilgili bir sipariş vermekte, devreye giren factör kuruluş siparişleri onayladıktan sonra satıcı alıcıya malları göndermektedir. Bu gönderimden sonra factoring şirketi satıcıya ödemeyi yapmakta bu aşamada alacak hakkını devralması nedeniyle alıcı firma da ödemeleri factoring şirketine yapmak tadır.

Uluslararası (international) factoringte ise borçlu yabancı ülkededir. Bu tür factoring işlemlerinde borçlunun ülkesindeki muhabir kuruluşunda olaylara girmesiyle dört taraf birlikte işlemde rol oynar. Muhabir kuruluş esas factoring şirketinin şubesi veya temsilciliği durumunda olabilir.

**Şekil 7: Yerel Factoring**

**Kaynak: İzzet Varlık, Özcan Türkakın, A. Nigazi Gürcan, a.g.e. s.109**

Şekil 8: Uluslararası Factoring



#### 2.1.3.2. Açık ve Gizli Factoring

Açık factoring'de (disclosed ) satıcı, kendi adına hazırladığı faturada alacağın muhatabının faktör kuruluş olduğunu belirtir (62).

Böyle bir işlemde alıcının ödeme yapmaması halinde faktör kuruluşun borcu ödemesi doğaldır. Bu ödeme borcun tümü veya bir kısmı olabilir.

Gizli factoring'de (undisclosed, confidential factoring) ise satış defteri, kredi riskini bütünüyle üstlenmese dahi genellikle faktör tarafında tutulmakta; ancak, işlemler büyük ölçüde yalnızca satıcı adına sürdürülmektedir (63).

#### 2.1.3.3. Geleneksel-Açık Factoring

Factoring şirketinin ticari riskleri tümüyle üstlendiği geleneksel factoring (old line factoring), uygulamada en çok kullanılan factoring türlerinden birisidir. Bu tür factoring işlemlerinde factoring şirketi satıcıya genellikle bir avans ödemesi yapabilir. Zahiri factoringte (recourse factoring) ise, factoring şirketleri hiçbir ticari riski üstlenmemekte salt vesaikin tahsilat işlemleriyle uğraşmaktadırlar.

#### 2.1.3.4. Vadeli ve İskontolu Factoring

Bu tür sınıflamada temel alınan husus; faktör şirketin satıcıya yapacağı ödeme zamanıdır. Vadeli (maturity factoring) factoring'te ödemeler vade sonunda gerçekleşebilmektedir.

İskontolu factoring ise, (discounting factoring), satıcıya henüz faturanın vadesi dolmadan nakit temini olanağı sağlamaktadır. Satıcı firma da alacağını faktör kuruluşu iskonto ettirerek daha çabuk tahsil edebilmektedir.

#### 2.1.4. Factoring'in Avantajları

Factoring'in avantajları hem satıcı firma, hem de factoring şirketi açısından irdelenebilir.

---

(62) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürcan, "a.g.e.", s.111.

(63) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürcan, "a.g.e.", s.111.

Satıcı firmaların sağladığı avantajlar şöyle sıralanabilir (64):

- Satışların muhasebesi yönünden,
- Riskin giderilmesi açısından,
- Ek finansman imkânları.
  
- Satışların Muhasebesi

Satışların muhasebesi bakımından factoring satıcıya büyük kolaylıklar sağlayabilir. Bunun nedeni de kredili satışlarla ilgili muhasebeleştirilmenin en modern yöntemlerle factoring şirketleri tarafından yapılmasıdır.

- Riskin Giderilmesi

Factoring işlemleri kredili satış olgusuna dayanmakta olduğu için, bu satışların yapılacağı firmaların iyice incelenmesi gerekir. Alıcı ile ilgili bu inceleme olayını factoring şirketi üstlenir.

Çünkü, alıcı firmanın borçlarını ödememesi halinde borçları üstlenen factoring şirkettir. Kredili satış yapılacak şirketlerin saptanması ve izlenmesi işlerini de factoring şirketleri yürütür. Böylece satıcı firma birçok görevi factoring şirketinin üstlenmesinden dolayı bu konularda özel ihtisas departmanları kurmanın maliyetlerinden kurtulacağı gibi bu şirketlerin bu alandaki deneyimlerinden de yararlanabilecektir.

- Ek Finansman İmkânları

Factoring şirketleri factoring işlemleri sırasında satıcı şirkete verdiği factoring hizmeti yanısıra ihracaatçılara yeni pazarlar bularak da yararlı olabilmektedir.

Asıl görevi olan factoring hizmetine göre ise satıcı firmaya yaptığı satışlar toplamının % 80'ini nakit ve hemen ödeyebilmekte % 20'lik bölümünü ise kendisine devredilen alacakların tahsil edilmesinden sonra verebilmektedir.

İhracaatçı firma anlaşıldığı gibi, kredili satışlardan doğan nakit gereksinimini hemen karşılayabilmekte ayrıca muhasebeleştirme, alacak takibi v.s. konularda da factoring şirketlerinden yararlanabildiği

---

(64) Nevzat Varlık, Özcan Türkakın, A.Niyazi Gürcan, "a.g.e.", s.116.

için, firmanın geliştirilmesine yönelik pazarlama kanallarını geliştirme, üretimi arttırma gibi konulara yönelme olanağına sahip olabilmektedir.

Factoring şirketlerinin sağladığı avantajlar ise aşağıdaki gibidir (65):

- Komisyon alınması,
- Bilgi temini,
- Müşteri temini.
  
- Komisyon Alınması

Factoring kuruluşları, ihracatçı (satıcı) işletmelere sağladığı avantajlar ve faydalar karşılığında bu işletmelerden yıllık kredili satış tutarları üzerinden % 3'e kadar değişebilen oranlarda komisyon alabilir. Bu oran satıcı firmanın iş koluna rekabet gücüne ve işlerinin karmaşıklığına göre serbest olarak saptanabilmektedir.

- Müşteri Temini

Factoring işletmeleriyle ilişkiye giren büyük ihracatçı firmalar, bu ilişkileri sırasında factoring işletmelerinden salt alacakların devrinde yararlanmamakta; aynı zamanda danışmanlık ve finansal destekte isteyebilmektedirler. Factoring işletmeleriyle bu düzeyde bir ilişki factoring işletmesinin arkasındaki bankaları da devreye sokmaktadır. Bu durum hem satıcı şirketi, hem de müşterilerini factoring şirketine ve ardındaki bankalara bağlayabilmektedir.

#### 2.1.5. Factoring İşleminin Maliyeti

Factoring kuruluşlarının elde ettiği gelirleri iki ayrı kategoride toplamak mümkün olabilir.

- İhracatçı işletmelere yaptıkları hizmetler karşılığında elde ettikleri gelirler.

Bu gelirler factoring işletmelerinin üstlendikleri riskler, ihracatçı işletmeye muhasebe kayıtları ve bilgi toplamayla ilgili yapılan hizmetler karşılığı alınan % 3 dolaylarındaki bir komisyonu içerir.



- Bir diğ er gelir kaynağı ise, vadesi gelmeden çekilen paraların faizinden (finansman faizi) elde edilen gelirlerdir.

## 2.2. Forfaiting

### 2.2.1. Fortaiting Tanımı ve Kullanılan Terminoloji

Forfaiting; ihracat işlemlerinden doğ an genellikle orta süreli, uygulamada bir banka garantisince güvenceye alınmış senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışıdır (66).

Forfaiting terimi, Fransızca forfait sözcüğünden gelmekte olup, hakların teslim edilmesi anlamındadır. Finansman tekniği olarak ise forfaiting ihracat işlemlerinden doğ an vadeli alacak hakkının geriye dönümesi olanağını ortadan kaldırarak iskonto edilmesidir. Bu tanımlardan da anlaşıldığı üzere forfaitingte kredili ihracat nedeniyle ihracatçı, poliçelerini bir bankaya satma girişiminde olmaktadır.

Forfaiting işlemlerinde alacak hakkını satan (genellikle ihracatçı) forfaitist, bu hakkı satın alan banka ile forfaitier olarak adlandırılmaktadır.

### 2.2.2. Forfaitingın Dünyadaki Gelişimi

Forfaitingle finanslama yönteminin kullanımı 1950'li yıllara değ in uzanmaktadır. Ellili yıllarda ilk olarak Batılı ülkelerin Doğu Bloku ülkelerine daha sonraki yıllarda gelişmekte olan ülkelere yaptıkları yatırım malı ihracatında gereksinim duydukları finansman için kullanılmaya başlanmıştır. Bugün ise inşaat mallarına ilişkin hizmet ihracatı, tüketim malları servis ve kira kontratları içinde uygulanmaktadır.

Forfaitingın gelişimi 1960'lı yılların başında ekonomik büyümenin hızlanmasına paralel olmuştur. O yıllarda ticaret hacminin hızlı gelişimiyle alıcıların 3-6 ay gibi sürelerden daha uzun sürelerde ödeme isteminde bulunmaları, ihracatçıların yoğunlaşan yatırım taahhütlerini öz kaynaklarla karşılama zorlukları, bankaların ihracatçıların finansman istemlerini karşılamakta yetersiz kalışları; yine o yıllarda gümrük du-

---

(66) Niyazi Berk, "Dış Ticarete Yeni Bir Finansman Aracı Olarak "Forfaiting", Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985, Sayı 77, s.25.

varlarındaki yumuşamalar nedeniyle doğu-batı ticaretinin gelişmesi, Asya Afrika ve Latin Amerika ile sıkı ilişkiler Batı Avrupa ülkelerinin finansman gereksinimini arttırmıştır.

1960'lı yıllarda forfaiting işlemlerine İsviçre öncülük etmiş, 1970'li yılların başında ise Avrupa pazarlarının gelişimiyle Londra forfaiting işlemlerinin önemli merkezi olmuştur.

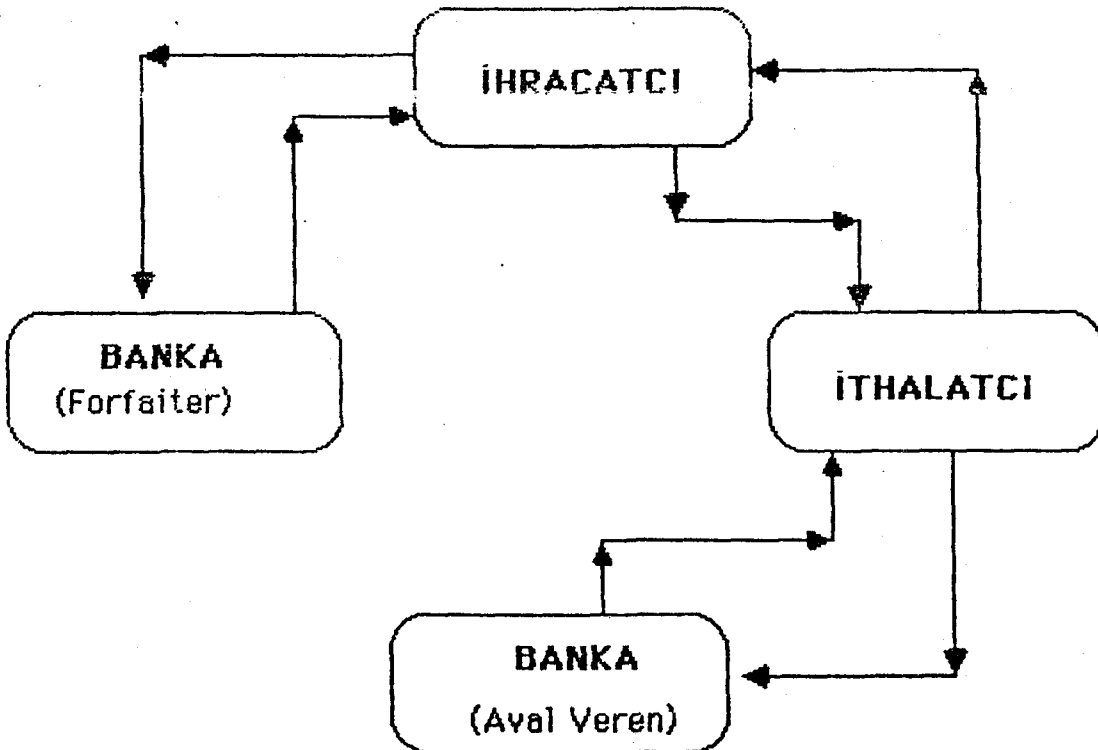
1980'li yıllarda uluslararası ticaretin yaklaşık binde 2,5'u forfaitingle finanse edilmiş, Latin Amerika ülkelerindeki büyümenin yavaşlamasıyla forfaitingle ilgili iş hacminde de bir ölçüde daralma olmuştur.

Yakın zamanlara değin, uluslararası forfaiting işlemlerinde en büyük payı alan İsviçre, İngiltere ve Avusturya yanında; son zamanlarda A.B.D., Kanada, Güney Kore ve Latin Amerika ülkelerinde de ihracatçıları teşvik girişimlerine yönelinmiştir.

### 2.2.3. Forfaiting'te Taraflar ve Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting işlemlerinde ihracatçı, ithalatçı, aval veya garanti veren banka ve alacak hakkını satın alan banka olmak üzere dört taraf görülebilir.

### Şekil 9 : Forfaitingte Taraflar



Forfaitingın işleyişinde ihrac atçının seçeneğine göre iki yol olabilir. Bu iki yol ihrac atçı ile portfayer arasındaki ilişkinin durumundan kaynaklanır. Bu ilişkiler aşağıdaki gibidir.

1. İhrac at önerisi verilmeden önce forfaiting anlaşması yapılması

2. İhrac at işlemi gerçekleştikten sonra forfaiting yöntemi uygulaması,

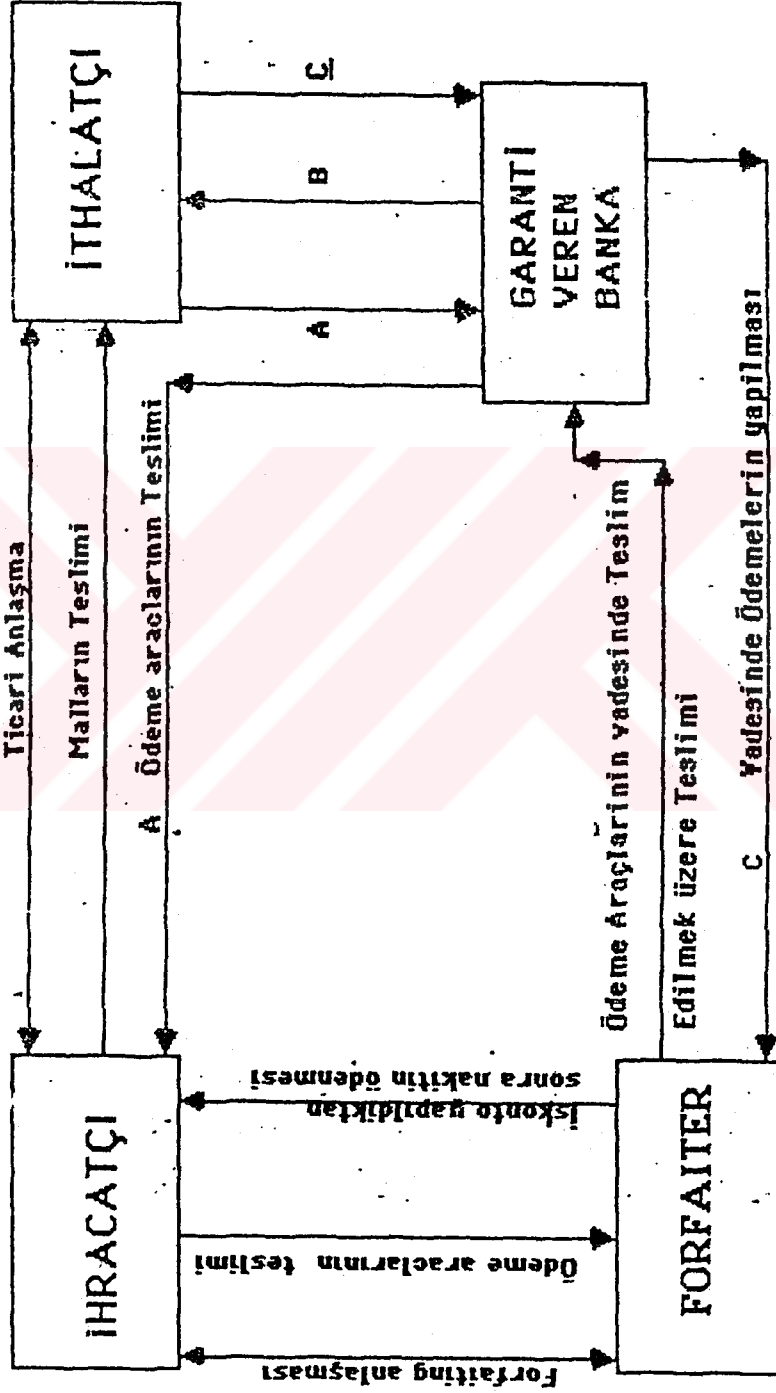
Birinci forfaiting işleminde ihrac atçı ithalatçı firmayla satış önerisi ve değerlendirmesine girmeden portfayere başvurarak (bu banka olabilir) gerçekleştirmeyi tasarımıladığı ihrac at konusunda bilgi verir. Portfayer ise ihrac atın yapılacağı ülkenin risklerini değerlendirip ihrac atçıya forfaiting maliyetini bildirir. Eğer bu maliyetin sabit kalması arzu edilirse portfayer o tarihten forfaiting yapılacağı tarihe değin bir taahhüt komisyonu ödeme yoluna gidilebilir.

Portfayer ile kesin öneri ve anlaşmayı düzenleyen ihrac atçı maliyet üzerine satış fiyatını da ekleyerek istemini ithalatçı işletmeye sunar.

Önerinin kabul edilip ihrac atın gerçekleşmesinden sonra ihrac atçı ithalatçı firmanın bankasından alınan güvenilir poliçeleri portfayere getirerek tekrar kendisine geri dönmemesi koşuluyla nakit olarak satar. Bu forfaiting işlemiyle ihrac atçı peşin satış yaparak kendi açısından yarar sağlarken ithalatçıya kredili ödeme kolaylığı sağlanmış olacaktır.

İkinci tür forfaiting işleminde ihrac at işlemi gerçekleştikten sonra uygulama başlar. İhrac atçı kredili ihrac atı gerçekleştirdikten sonra borç senedi getirerek sabit bir faiz oranı üzerinden iskonto edilmesini sağlamakta kalan bedeli peşinen alarak risklerden arınabilmektedir.

Şekil 10: Forfaiting İşleminin Oluşumu



#### 2.2.4. Forfaitingte Maliyet Ögeleri

Forfaitingte maliyet ögeleri aşağıdaki gibidir (67):

- Fon sağlama maliyeti,
- Faiz riskine karşı koruma maliyeti,
- Politik ve transfer riskinden korunma maliyeti,
- Taahhüt komisyonu,
- Tahsilat süresi,
- Fon Sağlama Maliyeti

Forfaitingte anlaşma konusu paralar, daha önce değinildiği gibi istikrarlı paralardır. Bu paranın Avrupa para piyasalarından temini bir maliyet oluşturacaktır. Taraflarda yeğledikleri para cinsini bu maliyete göre belirleyebileceklerdir.

#### - Faiz Riskine Karşı Korunma Maliyeti

Sabit faizli önerilerde iskonto edilen bono veya poliçelerin vade leri süresince oluşacak faiz değişiminden korunmak için eklenen maliyetlerdir.

#### - Politik ve Transfer Riskinden Korunma Maliyeti

Ülke riskinden kaynaklanan bir maliyet türüdür. % 5-% 6 dolaylarında değişen bir oranı ifade edebilir.

#### -Ticari Riske Karşı Korunma Maliyeti

Bu risk ithalatçıya aval veren bankanın komisyonundan oluşan fakat ithalatçı tarafından karşılandığı için forfaiting maliyeti içine gir<sup>me</sup>yen bir maliyet türüdür.

#### - Taahhüt Komisyonu

İhrac atçının ihrac at gerçekleşene değin bankadan aldığı forfaiting önerisinin sabit kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödeyebileceği komisyondur.

#### - Tahsilat Süresi

Poliçelerin vadesinde ödenmemesi durumunda bu geçikmeyi önlemek amacıyla poliçelerin vadesine eklenen gün sayısından oluşmaktadır.

---

(67) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.63.

### 2.2.5. Forfaiting'in Genel Özellikleri

Forfaiting'in genel özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir<sup>(68)</sup>:

- Geri Ödeme,
  - İşlemden kullanılan dövizin cinsi,
  - İskonto,
  - Ödeme Araçları,
  - Banka Garantisi,
  - Vadeli Forfaiting İşlemleri.
- Geri Ödeme

Forfaiting'e konu olan alacaklar en fazla 6 yıl vadeli olabilmekte ödemelerde altı'şar aylık eşit taksitler halinde yapılabilmektedir. Tarafların anlaşması koşuluyla taksitler belli bir devreden sonra ödenmeye başlayabilmektedir. Ödemelerde emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmaktadır.

#### - Forfaitingte Döviz Cinsi

Forfaiting işlemleri çoğunlukla Euro pazarlarında kullanımı yaygın olan \$, DM ve SF cinsinden olabilmektedir. İstikrarsız paralarda yapılabilecek anlaşmaların riski ve maliyetleri arttırma olasılığı tercihi bu paralarda yoğunlaştırabilmektedir.

#### - İskonto

İthalatçının ihracatçıya verdiği senet veya poliçeler forfaitere verilerek genellikle Euro pazarlarında geçerli sabit bir faiz oranı üzerinden veya nadiren dalgalanan esnek bir iskonto oranıyla iskonto edilmekte, karşılığı ihracatçıya nakit olarak ödenebilmektedir. Bu aşamadan sonra ihracatçının forfaiting işlemiyle ilişkisi sona ermektedir.

#### İskonto Tutarının Hesaplanması

Forfaiting işleminde faiz, iskonto şeklinde olmakta ve poliçe veya bononun nominal değeri üzerinden bu iskonto tutarı düşülerek kalan miktar ihracatçıya verilmektedir. İskonto tutarının bulunmasında, kolaylığı açısından ticari iskonto (straight discount) metodu kullanılmakta ve şu formül uygulanmaktadır<sup>(69)</sup>:

(68) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürçan, "a.g.e.", s.134.

(69) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, Forfaiting, s.7.

$$J = \frac{NDXVXF}{100X360}$$

$$JD = ND-J$$

J = İskonto tutarı

JD = İskonto edilmiş değer

ND = Bono/poliçenin nominal değeri

V = Vade (Gün sayısı)

F = İskonto oranı.

Bu formül ile tek, tek poliçelerin iskonto tutarları bulunarak tümünün toplanmasıyla toplam iskonto tutarı hesaplanabilir. Bu denli ayrıntıya girmeden ortalama ömür kullanılarak, yine toplam iskonto tutarı bulunabilir.

Ortalama ömüre dayandırılarak yapılan iskonto hesabıyla ilgili formüller ise şöyledir.

$$\ddot{O} = \frac{VI + V2}{2} \quad (70)$$

Ö = Ortalama ömür

VI= İlk bono/poliçenin vadesi

V2= Son bono/poliçenin vadesi  
(Gün sayısı)

$$J = \frac{ND \times \ddot{O} \times F}{100 \times 360} \quad (71)$$

#### Ödeme Araçları

Forfaiting'te çeşitli ödeme araçları kullanılabilmesine karşın kullanım alanı en yaygın olanları; bono, senet ve poliçelerdir. Bu yoğun kullanılan ödeme araçlarının herkesçe bilinir oluşu, tahsilatlarındaki kolaylık, uluslararası düzeyde yasal düzenlemelerinin varlığı tercih nedenlerini oluşturabilmektedir. Bunların yanında kredi mektupları ve muhasebeleştirilmiş alacaklarda forfaiting işlemlerinde kullanım alanı bulabilmektedir. Fakat devirlerinin ancak özel izinle mümkün olması, tahsil edilişlerindeki güçlükler, ülkeler arası farklı yaptırımlar bu araçların yaygınlaşmasını engelleyebilmektedir.

(70) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.8.

(71) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.8.

### Banka Garantisi

Forfating yapan firma alacaklarına karşı garanti sağlayabilmek için, bir bankanın teminatını isteyebilir. Garanti veya aval şeklinde verilebilen banka teminatıyla ödenmeyen alacağın bir bölümü bu banka tarafından karşılanabilmektedir. Böylece forfaitier kısmen güvence sağlamak yanında, elindeki ödeme araçlarını ikincil piyasada satabilme olanağını da bulabilmektedir.

### - Vadeli Forfating İşlemleri

İhrac atını kendi olanaklarıyla kredili olarak finanse etme gücüne sahip olmayan ihrac atçılar, finansman sağlama konusunda forfaitier ile anlaşma yoluna gidebilirler. Fortfaitierin belirlediği iskonto oranını baz olarak benimseyen ihrac atçı ithalatçı ile görüşmelerini bu temel üzerinde sürdürüp, 48 saat gibi bir süre içinde fortfayerin sağlayacağı finansman önerisini değerlendirebilmektedir. Bu sürenin uzaması halinde ise fortfayer ihrac atçıdan ek bir bedel talep edebilmektedir.

Tarafların anlaşmış olmasına karşın, ihrac atın gerçekleşmemesi halinde forfaiting işleminin iptali söz konusu olabileceğinden, ihracatçı o zamana değin forfaitierin yapmış olduğu giderleri ödeme durumunda kalabilecektir.

### 2.2.6. Forfatingin Teknik Özellikleri

Forfatingin teknik özellikleri aşağıdaki bilgileri içerir (72):

#### - Maliyetler

- a) Ticari riskin karşılanması
- b) Ülke riskinin karşılanması
- c) Parakullanımı ve faiz riskinin karşılanması.

#### - Bilgi kontrol listesi

- Ticari senet ve garanti biçimi.

#### - Ticari Riskin Karşılanması

Forfating işlemlerinde ödeme araçlarını oluşturan senetlerin ödenmeme olasılığı karşısında doğabilecek riskler banka garantisini ve

---

(72) İhsan Ersan, "Forfating ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985, Sayı:77 s.30.



avallığını gerektirebilmektedir. Bu durumda dışsatımcı açısından herhangi bir maliyet ögesi doğmamakta, bankanın riskten dolayı doğacak giderleri ithalatçı tarafından karşılanmaktadır.

- Ülke Riskinin Karşılanması

Forfaiting işlemlerinde ödeme yükümlülüğü olan tarafın ülkesiyle ilgili politik riskler ve döviz transferleriyle ilgili hususlar incelenmelidir. Söz konusu ülkenin kredili değerliliği ve piyasa koşullarının durumu dikkate alınarak, piyasada saptanmış bir komisyon miktarının ihrac atçı tarafından üstlenilmesi doğaldır.

- Para Kullanımı ve Faiz Riskinin Karşılanması

Forfaiter'in sağladığı finansmanın fon kaynağı genellikle Euro pazarları olduğundan fonların maliyeti Euro-para faiz oranlarına bağlı olabilir.

Forfaiting veren kurumun fiyatı büyük ölçüde aynı para biriminin döviz pazarlarında geçerli vadeli kurunu yansıtacaktır.

2. Bilgi Kontrol Listesi

Forfaiterlerin kesin anlaşma yapmadan önce forfaiting işlemlerindeki riskleri azaltmak amacıyla ihrac at ve ithalatçılarla ilgili bazı bilgileri toplaması gerekir.

Bilgi-Kontrol listesinde bulunabilecek bilgiler şunlardır (74):

- İşlemin yapılacağı para birimi, tutarı ve vadesi,
- Dışsatımcı ülke,
- Dışsatımcının ünvanı ve ülkesi,
- Ödeme garantisi verenin ünvanı ve ülkesi,
- Forfaiting konusu borcun (diğer bir deyişle satın alınacak alacağın) türü (poliçe, emre muharrer senet, bono v.b.)
- Güvencenin türü (aval veya banka garantisi)
- Geri ödeme (itfa) plânı (senetlerin tutarı ve vadesi)
- İhraç edilecek malların niteliği

(73) İhsan Ersan, "a.g.m.", s.30.

(74) Öztin Akgüç, Dışsatım Finansmanında Bir Yöntem "FORFAITING" Ekonomik Yorumlar, s.40.

- Malların teslim tarihi
- Belgenin teslim tarihi
- Gerekli izinler ve lisanslar (örneğin ithal lisansı, döviz tahsisisi, transfer izni gibi)
- Senetlerin ödeme yeri.

### 3. Ticari Senet ve Garanti Biçimi

Police ve bonoların gerek Anglo-Sakson gerek Kıta Avrupasında yaygın biçimde kullanılan türleri forfaiting işlemlerinde geçerlidir <sup>(75)</sup>.

Forfaiting işlemlerinde banka garantisi çoğunlukla ayrı bir belge düzenlenerek gösterilmekte, aval durumunda ise sözcük salt senede yazılmaktadır.

Vadeli forfaiting yapılırsa, anlaşma tarihinde yapılan forfaiting le vadeli forfaiting arasında maliyet farkı doğabilecektir. Belge gecikmeleri durumunda da bankanın taahhüt ettiği tarih ile iskonto edilen tarih arasındaki fark için bankalar bir komisyon alabilir.

#### 2.2.7. Olumlu Yanlarıyla Forfaiting

Forfaiting işlemlerinde avantaj ve dezavantajların ihracatçı ve ithalatçı açısından irdelenmesi, finanslama yönteminin durumuna açıklık getirmesi bakımından önemli olabilecektir.

İhracatçı Açısından Sorumluluklar Şöyle Sıralanabilir <sup>(76)</sup>:

- Kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski söz konusu değildir. Söz konusu ticari risk seneti satın alan banka(Forfaiter) tarafından üstlenilmektedir. Senedin tahsil edilememe durumunda bankanın ihracatçıya başvurma hakkı yoktur.

- Forfaiting işlemi ihracattan doğan alacak haklarının bankaya (forfaiter) belli bir iskonto haddi üzerinden devrine dayandığından, ihracatçı açısından maliyeti önceden belli olmaktadır. Bu durum ihracatçının uzun vadeli bir faaliyet planı yapmasına olanak vermektedir.

---

(75) İhsan Ersan, "a.g.e.", s.30.

(76) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.67.

- Forfaiting işleminde ihrac atçı döviz kurumun aleyhine değişmesinden doğacak kur riskinden kurtulmakta, iskonto işlemi sabit faiz üzerinden yapıldığında faiz riski de ortadan kalkmaktadır.

- İhrac atçı vadeli satışlarını forfaitingle anında paraya çevirebildiği için yeni finansman kaynağına gereksinim duymayacaktır.

- Alacak hakkının satışı ile ihrac atçının likiditesi artmakta, kredi kapasitesi genişlemekte ve yeni girişimlere kolayca açılabilir durumdadır.

- Kredili satış işleminden doğan risk forfaiter (banka) tarafından üstlenildiğinden, ihrac at sigortasına gerek duyulmamakta, ithalatçının kredibilite durumunun saptanması ve alacağın tahsili ile ilgili giderlerden kurtulmaktadır.

Forfaiting işlemi ihrac atçıya yukarıda belirtildiği gibi bir dizi avantaj sağlarken, ithalatçıya da kredili ithalat olanağı verir. Bunun yanında forfaitere banka garantisizle alacaklarında güvenceli olurken; ithalatçının forfaitere yapacağı ödemelerin ülkelerin borç ertelemelerinde erteleme kapsamına girmemeleri forfaiter açısından garanti oluşturabilmektedir.

Bu finanslama yönteminin olumsuzluğu forfaiting maliyetinin yüksek oluşudur. Forfaiter tarafından bu denli avantaj sağlanması ve tarafları riskten uzaklaştırma maliyetleri olumsuz etkileyebilmektedir.

### 2.3. Leasing

#### 2.3.1. Leasing'in Tanımı ve Tanımında Kullanılan Terminoloji

Leasing bir çeşit kiraya dayanan finansman şekli olup, finansman şirketlerinin (leasing şirketi) özellikle büyük sermaye gerektiren yatırım maddelerinin özel ve tüzel kişilere kontrat karşılığı belirli bir süre için kiralanmasıdır (77).

Tanımda kullanılan leasing şirketleri (finansal kiralama şirketleri) kiralama konusu malların kullanım hakkını kiracılara verebilen şirketleri ifade etmekte, kiracı ise kiralayan ile yaptıkları sözleşme uyarınca sabit varlığı kiralayan taraf olmaktadır. Kiracı kiralama konusu

---

(77) Gökhan Bahşi, Ernst Zander, "a.g.b.", s.3.

mal için bir bedel ödemekte ve ödenen bu bedel karşılığı kiralama konusu malın ne kadar süre kullanılabilceği sözleşmede belirtilmektedir.

Leasing sözcüğünün kökeni Amerika'dan gelmektedir. II. Dünya harbinden sonra bu terim Avrupa'ya gelmiş, çeşitli dillere girmiştir. Bugün herhangi bir değişikliğe uğramadan "leasing" İngilizce olarak tüm lisanslarda kullanılmaktadır (78).

### 2.3.2. Leasing'in Dünyadaki Gelişimi

Tarihsel gelişimi M.Ö. 350 yıllarındaki Yunanlılara ve Aristoteles'e değin uzanan leasingin özünü bu düşüncenin esprisi oluşturmaktadır. "Servet, gerçek zenginlik mal sahipliği yerine kullanım zenginliğinde bulunmaktadır (79)". Venedikliler'de gemi demirlerinin Fenikeliler'de gemilerin kiralanmasıyla başlayan ilk uygulamalar Romalılar zamanında işletme kiralaması, finansal kiralama ayrımıyla gelişmeye başlamıştır. İlk kez "leasing" terimi ise, 1877'lerde ABD'de telefonların müşterilere kiralanması sırasında kullanılmaya başlamıştır. 1880'lerde ise leasing ayakkabı makinalarının ayakkabıcılara kiralanmasıyla pazarlama aracı durumuna geçmiştir.

1952'de A.B.D. United Leasing Corporation'un kurulmasıyla yapılan aşama, 1894'te Federal Almanya'da inşaat araçlarının 1910'da bilgi işlem makinalarının kiralanmasıyla gelişmesini sürdürmüştür. İlk finansal kiralama şirketlerinin Avrupa'da kurulması ise 1960'lı yıllarda olabilmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise 1970'li yıllara değin uygulamaya geçilememiştir.

Bugün dünyada finansal kiralama işlemleri sayıca ve yoğunluk olarak aşağıdaki tabloda da izlenebileceği gibi artış göstermektedir.

---

(78) Gökhan Bahşi, Ernst Zander, "a.g.b.", s.3.

(79) Gökhan Bahşi, Ernst Zander, "a.g.b.", s.2.

Tablo:

Dünya'da Finansal Kiralama Hacmi (Milyon \$)

KITALAR	1979	1982	1985
Kuzey Amerika	33.926	58.357	95.845
Asya	5.500	10.500	25.855
Avustralya	3.621	4.891	3.887
Güney Amerika	-	1.800	1.589
Afrika	-	1.000	1.193
Diğer	440	613	926
TOPLAM	53.000	93.000	154.000

Kaynak: Hornbrook Adrian, World Leasing Yearbook, 7 th Ed. Hawkins Publishers Limited, Coggeshall, Essex, İngland 1986.

Kiralama işlemlerinin gerek kiraya veren, gerekse kiralayan bakımından avantajlar sağlaması dünya ticaretinde önem kazanmasına neden olmuştur (80).

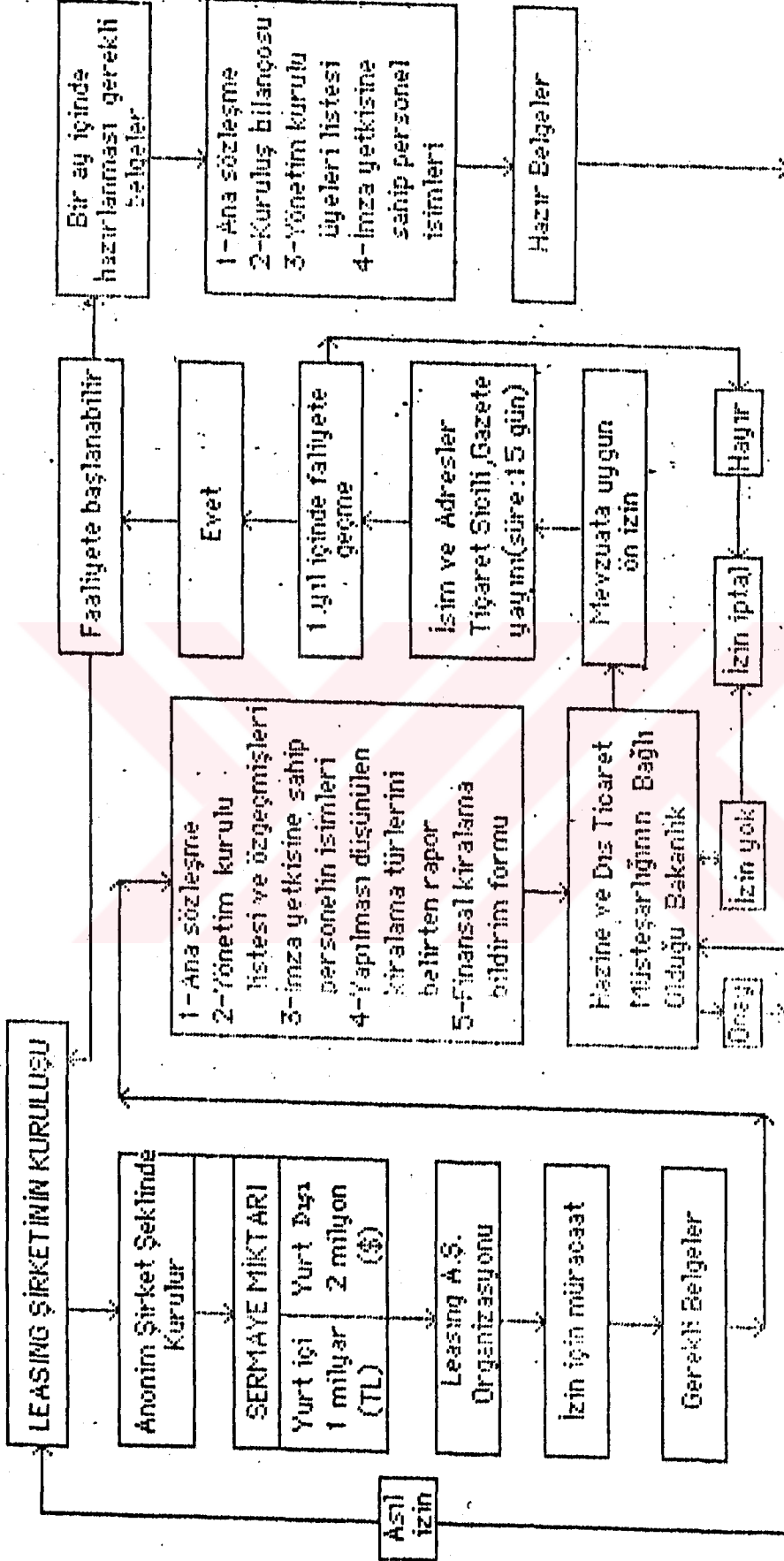
### 2.3.3. Leasing Şirketlerinin Kuruluşu ve Yapısı

Leasing şirketleri, finansal kiralama kanununun saptadığı gibi, anonim şirketler şeklinde kurulur. Sermaye miktarları da yine aynı kanun da belirtilmiştir. Bu miktar, yurt içi kiralayan şirketler için en az iki milyon dolar olarak saptanmıştır (81).

(80) T. Güngör Uras, Alp Eyyüpoğlu, Leasing / Kiralama, Para, Haziran 1982, Sayı:13, s.44.

(81) Ali Kabakçı, Leasing Teorisi ve Faaliyetleri Kapsamında İşletmelerin Sabit Varlık Kiralama Kararları ve Türkiye Uygulamasından Örnekler (Yayınlanmamış Doktora Tezi), s. 81.

Şekil 11 : Leasing Şirketinin Kurulması.



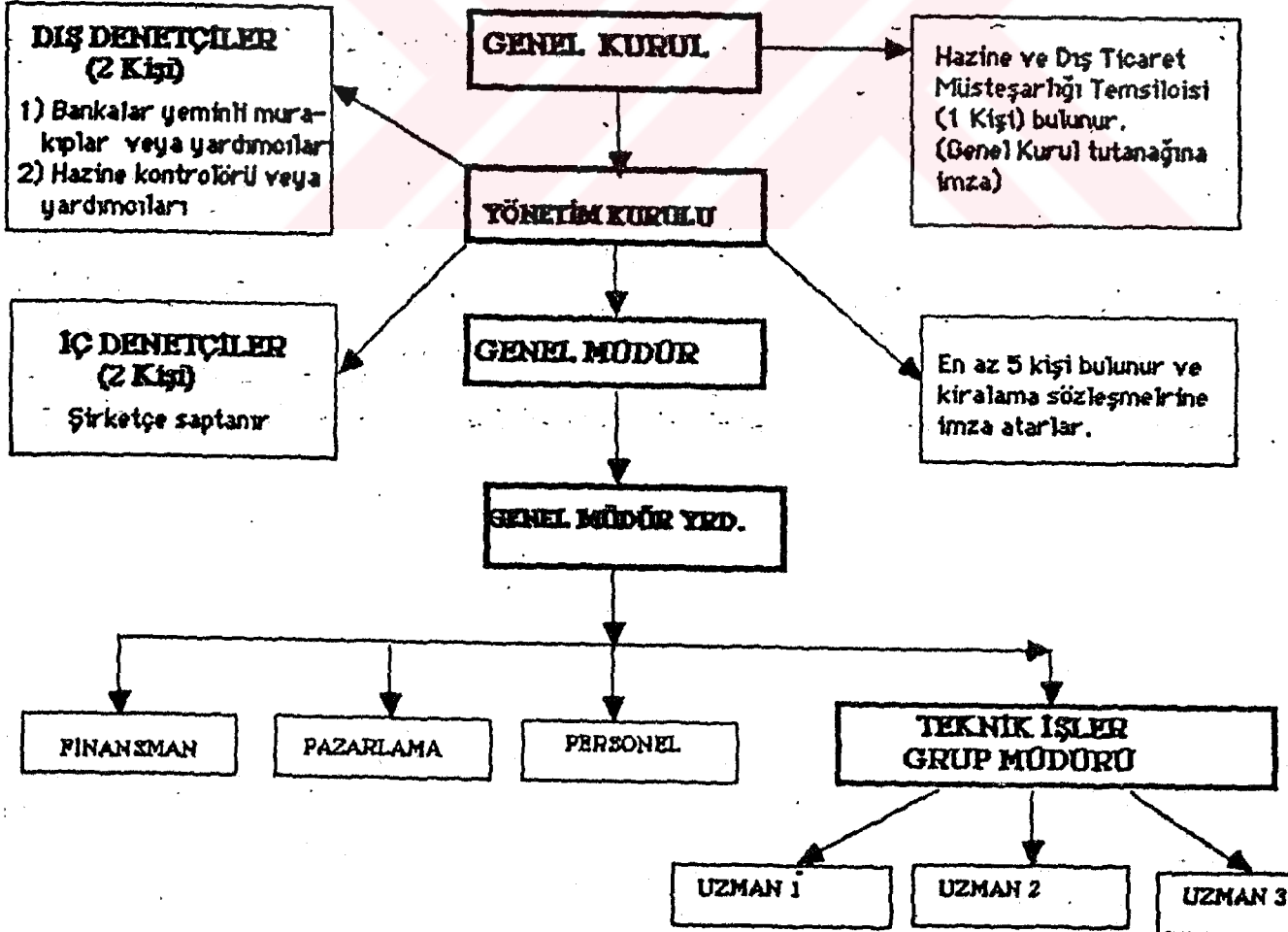
Kaynak: Ali Kabakçı, " a.g.t.", S. 82.

Şekilde görülebileceği gibi leasing şirketi kurmak için koşulları gerçekleştiren şirketler, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığına istenen belgelerle başvurarak kuruluşlarının onayı için izin isteyebilirler. Belgelerin tamamı hazırlanıp, organizasyon kurulduktan sonra sermaye miktarları da yasal sınırlardaysa Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ön izni verebilir.

Ön izni alan kiralama şirketlerinin isim ve adresleri Ticaret Sicili gazetesinde verilir, izin almasına karşın bir yıl içinde çalışmaya başlamayan şirketlerin izni iptal edilir. Bu süre içinde şirket faaliyete geçerse yine şekildeki belgelerle asıl izni alabilir.

Leasing şirketlerinin çalışabilmesi ve kararlar alabilmesi için örgütlenmesi gerekir. Kiralama şirketlerinin örgüt hiyerarşisi şekildeki gibi düzenlenebilecektir.

**Şekil 12 : Leasing Şirketinin Örgütlenme Biçimi**



Finansal kiralama şirketlerinin genel müdürü yönetim kurulu tabii üyesidir. Genel müdür yardımcısı, finansman, pazarlama ve personel bölümleri yanında teknik işler grup müdürlerini de denetleyebilmektedirler.

Leasing şirketleri, kuruluş ve yapılandırılmaları sırasında Finansal Kiralama Kanununun belirlediği hükümlere uyarken, ihracat yapan işletmelerin istediği malları kiralama aracı konumunda olabilir.

### 2.3.4. Leasing Türleri

Temel alınan kriterin farklılaşmasına göre leasing türlerine ayrılabilir:

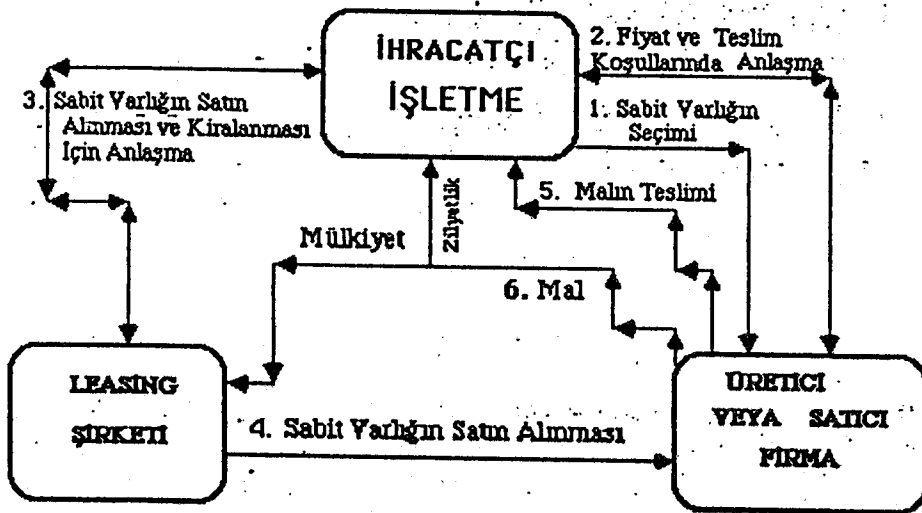
#### 2.3.4.1. Kiralama Yapısının Durumuna Göre Kiralama Türleri

##### - Finansal Kiralama

Finansal kiralama, kiraya verenin kiralanan mala bütün risk ve menfaatlerini aynen sahipmişcesine kiracıya devrettiği bir kiralama şeklidir (82).

Bir finans tekniği olarak benimsenen bu tür kiralama konusu malın mülkiyet hakkı kiralayanda kalmasına karşın, söz konusu malın kullanımı ve kontrolü kiracıya geçmekte risklerde kiracıyı ilgilendirmektedir.

Şekil 13 : Finansal Kiralama Mekanizmasının Oluşumu



(82) Günter Güneş, "Finansman Tekniği Olarak Kiralama", Yeni İş Dünyası, Yıl:7, Sayı:79, 1986, s.34.



İhrac atçısı işletme üretici veya satıcı firmayla sabit varlığın seçimi, fiyatı ve teslimi koşullarında anlaşıldıktan sonra leasing şirketi ile sabit varlığın satın alınması ve kiralanması konusunda uzlaşır. Leasing şirketinin üreticiden satın aldığı mal ihrac atçısına teslim edilir. Böylece malın kullanım hakkı ihrac atçısına geçmiş olur.

- Faaliyet Kiralaması

Sabit varlığın ekonomik ömrünü kapsayan bir kira anlaşmasıyla kiracıya belirli hizmet ve kolaylıklardan birlikte yararlanmayı sağlayan, kısa süreli bir kiralama türüdür (83).

İki taraflı bir leasing türü olan faaliyet kiralaması kiracıya sözleşmeyi iptal hakkı vermesi bakımından esnek bir kiralama türüdür. Otomobil, mobilya, haberleşme cihazları ve tüketim malları alanında kullanılabilir. Bu tür leasingten yararlanan kiracı bu malların çabuk demoda olma riskinden kendini soyutlayabilecektir.

2.3.4.2. Kiralayanın Durumuna Kiralama Ayrımı

- Dolaysız Kiralama

Dolaysız kiralama bir işletmenin ürettiği veya diğer bir şekilde sahip olduğu sabit varlığı kiraya vermesidir (84).

Dolaysız kiralama uygulamalarında üretici firma ürettiği malı kendisi kiraya verebileceği gibi, kendi yapısı içinde bir leasing birimi kurarak, bu şirket aracılığıyla mallarını kiralayabilir.

- Dolaylı Kiralama

Finansal kiralamaya benzeyen bu leasing türünde, leasing şirketleri kiralama konusu malı üretici veya satıcı firmalardan alarak kiralamak isteyen kiracıya kiraya verebilmektedirler. Dolaylı kiralama tarafların sayısındaki artışla finansal kiralamadan ayrılabilir (85).

---

(83) Thomas E. Copeland, and J. Fred Weston, Financial Theory and Corporate Policy, 2 Ed, Addison-Wesley Publishing Company Inc., Reading Massachusetts, 1983, s.550.

(84) Ali Kabakçı, "a.g.t.", s.28.

(85) Geniş Bilgi için bakınız, R. Capettini, and H. Toole, "Designing Leveraged Leases: A Mixed Integer Linear Programming Approach", Financial Management Autumn 1981, s.15-22. Jr. Ryan, J. Robert, "Leveraged Leasing", Management Accounting, April 1977, s.44-48. F. Perj Wayne "Leveraged Leasing: The Problem of Changing Leverage, Financial Management, Autumn 1978, pp. 47-51.

#### 2.3.4.3. Giderlerin Karşılanması Açısından Leasing Türleri

##### - Net Kiralama

Kiralanan sabit varlığa ait, bakım, onarım, tamir, sigorta gibi giderlerin ve vergi, resim ve harç türü mali yükümlülüklerin kiracıya ait olduğu bir kiralama türüdür.

##### - Brüt Kiralama

Net kiralamanın tersine kiralama konusu varlığa ait bakım, onarım, tamir ve sigorta giderleriyle, vergi resim ve harç türü finansal yükümlülükler leasing şirketlerince karşılanır. Leasing şirketleri bu finansal yükleri kiracıya yansıtabileceklerdir.

#### 2.3.4.4. Pazar Alanını Temel Alan Kiralama Türleri

##### - Yurt İçi Kiralama

Leasing şirketi ve kiracının aynı ülkede olması durumunda yapılan kiralama türüdür. Kiralama konusu mallar çoğunlukla tüketim ve sermaye malları olabilir.

##### - Uluslararası Kiralama

Leasing uygulamalarının aynı ülke sınırları içinde yapılmadığı, kiracı ve leasing şirketinin farklı ülkelerde olması nedeniyle ortaya çıkan bir kiralama uygulamasıdır. Uluslararası leasingin birçok kısıtlayıcısı olmasına karşın büyük projelerin finansmanında başvurulabilen bir leasing türüdür.

Özel bir leasing türü olarak düşünülecek satış ve Geriye Kiralamada işletme elindeki malları leasing şirketine satmakla asıl sermayeyi reaktivite etmek için sabit varlığı yeniden kiralamaktadır (86).

#### 2.3.5. Leasingin Olumlu Yönleri

Leasingin olumlu yanları makro ve mikro açıdan yapacağı katkılar açısından incelenebilir. Mikro açıdan ele alındığında salt leasing şirketine yararlı olmakla kalmayıp kiracı işletmeyede avantajlar sağladığı görülür.

---

(86) Gökhan Bahşi, Ernst Zander, "a.g.b.", s.7.

Leasing makro açıdan talep yaratıcı bir etkiye sahiptir. Finansman sıkıntısı çeken işletmelerin yatırım malları alanında leasingi kullanmalarıyla ekonomik gelişmeye katkıda bulunduğu gibi dış borç kullanımına gerek kalmadan işletmeleri kârlılığa götürebilecektir.

#### 2.3.5.1. Leasingin Kiracıya Sağladıkları

Leasingin kiracıya sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (87):

##### - İşletmenin Enflasyon Etkilerinden Kısmen Korunması

Yatırım için gerekli olan ilk sermayeye leasing yönteminde gereksinim duyulmadığı için bu sermaye diğer işletme faaliyetlerinde kullanılarak paranın hızlı dönüşümü sağlanmakta bu da anti enflasyonist bir etki yaratabilmektedir.

Bunun yanında işletmeler kiralamaya giderek, değeri sürekli artan bir sabit varlığı, değeri günden güne düşen bir para ile kiralayabileceklerdir.

##### - Karlılığa Etkisi

İşletmelerin satın almaya yönelerek ellerindeki fonları duran varlıklara yatırmalarındansa, leasing yaparak bu borçların yüksek devir hızının sağlanması, karlılığı arttırabilecektir. Bu likit kaynakların daha kârlı yatırımlarda kullanılmasına olanak verecektir.

##### - Hacizden Uzaklaştırma

Kiralama süresinin sonuna değin kiracının diğer borçlarından dolayı, kiralama konusu mallara el konması söz konusu değildir.

##### - Teminat Maliyetinin Düşüklüğü

Bankaların leasingte işledikleri maliyet çok az olabilir. Bankalar kiralama konusu malı teminat olarak kabul etmeleri nedeniyle hiç teminat almamaları da mümkün olabilir.

---

(87) Geniş bilgi için bakınız; A.T. Jsam and S.P. Amembal, The Hard Book Of Leasing, Petrocelli Books, Inc, New York 1982, s. 2-4, Van Horne, James C. Fundamentals Of Financial Management, 8th. Ed, Prentice Hall, Inc; New Jersey 1983, s. 215-224.

Öztin Akgüç, Finansal Yönetim, Sermet Matbaası, İstanbul 1982, s.430-432.

- Vergi

Kiralamaya konu olan mallara ödenen taksitler işletme masrafı olarak gösterilerek vergiden muaf tutulabilir. Bu uygulamada kiracı kira tutarlarını gider kaydedebilmektedir.

- Projenin Tüminün Finanse Edilebilirliği

Leasing yöntemiyle finanslamada bir başlangıç öz sermayesi konulmaksızın, peşin ödeme yapılmaksızın kiralama konusu malın % 100 finansmanı sağlanarak sabit varlığın elde edilmesi mümkün olabilmektedir.

- İşletme Sermayesi ve Banka Kredileri Üzerinde Rahatlatıcı Etkisi

Leasing'te, sabit varlıklara peşin ödeme yapılmamasından dolayı işletme sermayesi olumlu etkilenebilecektir.

Leasing yapan işletmeler, öz kaynaklarına başvurmadığı gibi banka kredisine gereksinim duymayacağından bankaların istediği çeşitli teminat, garanti ve bloke mevduat işlemlerince zorlanmayabileceklerdir.

-Nakit Girişlere Kararlılık ve Esneklik Kazandırması

Değişmez nitelikte bir ödeme planı hazırlanabileceğinden nakit girişlerde bir kararlılık söz konusu olabilir. Aynı zamanda bu ödeme planı faiz sabit tutularak kiracının nakit akışına uygun hazırlanabileceği için esneklik gösterebilir.

- İşletmenin Yatırım Bütçelerini Etkilemesi

Kira ödemeleri cari harcama olarak görüldüğünden, işletmelerin veya kamu kurumlarının yatırım bütçelerini etkilemeden yatırım yapmalarına olanak sağlayabilir.

- Maliyet Değişmeleri

Kira bedelleri başlangıçta saptandığında, firma ilerki yıllarda ödeyeceği kira tutarlarını bilmekte ve yıllık finansal yükün sabit kalmasından dolayı faiz hadlerindeki değişimlerden kiracı etkilenmemektedir.

- Katma Değer Vergisi

Finansal kiralama kiralar üzerindeki katma değer vergisi % 1'dir. Bu yatırımcıya kiralama süresine ve uygulanan faize göre % 8 - % 9

civarında bir katma değer vergisi avantajı sağlar (88).

- İflastan Korunma

Sabit masraflardaki artış, işletmelerin gelir kaynaklarını olumsuz etkileyebilecektir. Böyle yatırım riskleri leasingle ortadan kaldırılabılır.

- Teknolojik Yararlar

Leasing yapılarak teknik ömrü tükenen bir yatırım malının yenilenmesi olanağı daha çoktur. Bu açıdan leasing teknolojik değişmelere uyum ve esneklik sağlaması bakımından avantajlıdır.

- Bilanço

Diğer dış kaynak finansmanlarında yararlanılarak yapılan sabit yatırımlar bilançoda sabit yatırımların ve borçların çoğalmasına neden olabilecekler, leasing ise kendine özgü niteliği gereği daha dengeli bir bilanço düzeni sağlayabilecektir.

2.3.5.2. Leasing'in Kiralayana Sağladıkları

- Tanıtım ve Pazarlama

Leasing yoluyla finanslama, üretici işletmelere malları tanıtmaya ve pazarlama olanağı sağlayabilir.

- Risk

Kiralayan şirketin risk faktörü, diğer işletmelerin yatırımlarından doğabilecek riskten az olabilir.

- Vergi ve Teşvik

Bu konudaki mevzuatlar leasing şirketini kârlı hale getirebilmektedir.

- Karşılaşma

Leasingte finanslama sabit varlığın üreticisiyle leasing şirketinin kolayca karşılaşmasını sağlayabildiğinde iş hacmini arttırabilmektedir.

---

(88) Ali Kabakçı, "a.g.t.", s.40.

- Kârlılık

Kiralayan işletmeler sabit varlığı satın alma ile sağlayabileceğinden daha yüksek bir kârlılığa ulaşabilir.

- Ek Hizmet

Ticari bankalar mevcut hizmetleri yanında leasing yoluyla müşteri tutmak ve çoğaltmak olanağı bulabilirler.

2.3.5.3. Kiralamanın Kiracı Açısından Sakıncaları

- Kiralamaya konu olan varlığın hukuki sahibi kiralayan olmasından dolayı kiracıya bazı kısıtlamalar getirerek kiracının tasarruf etmesini engelleyebilir.

- Kiralama, yatırım bütçesi kapsamına girmediği ve bütçeleme yönünden inceleme ve değerlendirmeye konu oluşturmadığından kaynak savurganlığına neden olabilir.

- Leasing şirketleri tarafından kira ödemeleri hesaplanırken, diğer alternatif kazançlarının göz önünde bulundurulmaları sonucu, kiralamanın çok yüksek bir faiz taşıdığı ve bu oranın kira ödemeleri içerisinde saklı bulunduğu savunulmaktadır.

- Sabit varlıklarının büyük bir bölümünü kiralama yoluyla finanse eden kiracıların sabit varlıkların teminat göstermeleri gerektiğinde kredi bulma olanakları sınırlandırılacaktır.

- Sabit varlık karşılığı finanslamada süre uzun olmasından dolayı kredinin geri ödenmesi işletmenin amortisman tablosuna göre hesaplanabilir. Düşük amortisman kredi sağlama olanaklarını kısıtlayabilir.

2.3.5.4. Kiralamanın Kiralayan Açısından Sakıncaları

- Kira ödemelerinin yapılmadığı zamanlarda mülkiyet hakkından doğan avantajlardan yararlanarak geri alınan varlığın hemen kiraya verilememesi durumunda bu varlığa ödenen sermaye atılabilir.

- Kur riski hem kiralayan hem kiracı açısından önemli bir riski oluşturabilmektedir.

- Fonlarını banka kaynaklarından temin eden leasing şirketleri, kredi olanaklarının kısıtlı olduğu dönemlerde yeterli miktarlarda ve uygun koşullarda fon temin edememe durumuyla karşılaşabilirler.

- Kiralayan açısından diğer bir sorun ekonomik ve konjonktürel değişimlere çok duyarlı olan alanlara ilişkin kiralama faaliyetlerinde ortaya çıkmaktadır.

- Leasing uygulamasında karşılaşılan bir diğer sorun teknolojisi sürekli ve hızlı değişen makina ve teçhizatın kiralanması durumunda varlığın değerindeki düşüşle önemli bir sorun haline gelebilmektedir. Bu eskime ve değer düşüklüğü varlığın dönem sonu değerinin saptanabilmesini de engelleyebilmektedir.

- Büyük işletmeler için leasing alternatif bir finanslama tekniği olarak getirilen maliyet karşılaştırmalarının avantajlarına göre benimselebilecektir. Bu konuda leasing kredi olanakları daralmış firmalarca çekici olabilecektir.

- Leasing şirketleri sağladıkları fonların koşulları ile kiralama sözleşmelerindeki koşulları optimal biçimde dengeleyemezlerse, kullanılan kaynaklar için ödenmesi gereken faiz dalgalanmaları, kısa vadeli fonlardaki olası yoğunlaşma gözardı edilemeyecek bir risk faktörü oluşturabilir.

#### 2.3.6. İhracatta Leasing

İhracat artışının devamını sağlayabilmek için, yeni yatırım mallarının ileri teknolojiye dayandırılması ve eldeki var olan yapının ıslah edilmesi açısından leasing, ihracatçı işletmelere önemli katkılarda bulunabilir. Diğer yünden ihracat artışının sürdürülmesi için ihracatçılara dolaylı teşvikler sağlanması konusunda leasingin uygun bir araç olacağı düşünülebilir. Leasing yoluyla sağlanabilecek çeşitli vergi avantajları, finansman kolaylıkları, ihracata yönelik işletmelerin rekabet gücüne katkıda bulunabilecek ve dış pazarlarda tutunmayı sağlayabilecektir.

- Üretim tesisleri ve diğer yatırım mallarının uzun vadeli olarak kiralanması kimi zaman bunların satın alınmasından daha ekonomik olabilmektedir. Leasing işlemi, gerek karşılıklı olarak dışsatımcı ve dışalım-cı arasında doğrudan, gerekse de bir leasing kuruluşunun aracılığı ile



dolaylı olarak gerçekleştirilmektedir (89).

Ayrıca yabancı sermayeyi özendirme girişiminde olan ülkelerde bu sermayeyi getirmek hususunda ekonomik ve politik riskleri öne sürerek kararsız kalan ülkeler yabancı sermayeyi yatırım mallarının kiralanması şeklinde getirmeyi daha az riskli bulabilmektedir (90). Bundan dolayı da leasing ihracatın gelişmesinde önemli rol oynayabilir. Diğer yandan, Türkiye'de bulunan yabancı pazar kriterlerine uygun üretici şirketlere yurt dışına finansal kiralama yoluyla ihracat olanağı sağlandığı takdirde ihracatın artması makro açıdan ülke ekonomisine, mikro açıdan ise uzun dönemde işletmelere finansal kaynak yaratma yönünden büyük olanaklar sağlayabilir.

#### 2.4. Swap

Uluslararası dışsatım-dışalım işlemlerinde kullanılan bir diğer finansman yöntemi de swap yöntemidir.

##### 2.4.1. Tanımı ve Gelişimi

Swap, döviz piyasalarındaki kur dalgalanmalarından doğan kur riskini minimize etmekte kullanılan en gelişmiş yöntemlerin başında gelmektedir (91).

Türkçe sözcük anlamı takas veya değiş-tokuş (92) olan swap, Forward, covering, hedging işlemleri gibi vadeli döviz alım-satım işlemlerinde yaygın bir biçimde uygulanabilmektedir.

Cari ve vadeli döviz pazarları arasında bir köprü oluşturan swap yöntemi ilk kez 1923 yılında Avusturya Merkez Bankası tarafından cari pazarda İngiliz Sterling'i karşısında ulusal paranın satılıp, vadeli olarak geri satın alınmasıyla gerçekleştirilmiştir (93).

---

(89) Mustafa Tanyeri, "a.g.t.", s.55.

(90) Ali Kabakçı, "a.g.t.", s.179.

(91) İhsan Ersan, "Swap Finansmanı ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, s.32.

(92) İktisat Bankası Özel Projeleri Bölümü, Swap Teknikleri ve Uygulamaları, s. 14.

(93) İhsan Ersan, "a.g.m.", s. 32.



Başlangıçta salt merkez bankaları arasında gerçekleştirilen swap işlemleri, daha sonra ticaret bankalarının, çokuluslu işletmelerin ve resmi kuruluşların benimsedikleri bir yöntem olmuştur.

Swap piyasasındaki gelişmeler, swap işlemlerindeki yoğunlaşmalar beklenenin üzerinde olmaktadır. Bunun nedeni ise, swap işlemlerinin diğer finansman yöntemlerinin yetersiz kaldığı konularda isteklere cevap verebilmesi, dinamik ve yaratıcı bir yöntem olabilmesindedir.

Swap işlemlerinin yapılma nedenleri ise şöyle sıralanabilir <sup>(94)</sup>:

- Ulusal para piyasalarında yeterli yatırım olanaklarının bulunmaması, girişimcileri kısa vadeli fonlarını, swap işlemleri için kullanmaya itmektedir.

- Dış ülkelerdeki para piyasalarına yapılan yatırımlardan yüksek gelir elde etmek için o ülkelere swap yapılabilir.

- Sabit faizle borçlanma olanaklarının sınırlı bulunduğu gelişmekte olan ülkelerin, ellerinde sabit faizli tahviller bulunan, kredibilitesi yüksek borçlularla faiz swapına girerek değişken faizli borçlarını sabit baza çevirmek için swap işlemlerine girilebilmekte,

- Merkez bankalarının kendi ülkelerinde uğraşta bulunan bankaların borç/özkaynak oranları ile varlıkları ve borçlarının vadeleri arasındaki uyuma önem vermeleri, bankaları ve girişimcileri swap işlemlerine yöneltmektedir.

#### 2.4.2. Swap Türleri

Swap işlemleri farklı uygulamalar halinde yapılabilir. Bankalar müşterilerinin swap isteklerini farklı swap tekniği uygulayarak karşılayabilir.

Swap işlemleri dört temel biçimde yapılabilir <sup>(95)</sup>:

- Faiz swap'ı (Interest Rate Swap),
- Sabit faizli para swap'ı (Fixed Prate Curreney Swap)
- Çapraz para swap'ı (Cross Currency Swap),

(94) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s. 79.

(95) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.2.

- Değişken faizden, değişken faize swap (Basis Rate Swap)

#### 2.4.2.1. Faiz Swap'ı

1980 yılından sonra ortaya çıkmasına karşın en yoğun uygulama alanı bulan swap türü faiz swap'ıdır.

Faiz swap'ı sabit faizli finans olanağı sağlayan bir şirketin bu borçla ilgili faizlerini değişken faizli borç alan başka bir şirketin faiz borcu ile belli bir süre için değiştirmektir <sup>(96)</sup>.

Gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretle uğraşan şirketler sabit faize gereksinim duymakta, fakat kredibiliteleri yeterli olmadığından uluslararası finans kuruluşlarından sabit faizli kredi temin olanağı bulamayabilmektedirler. Önerilen sabit faiz oranlarında yüksek olmakta; buna karşın değişken faizli krediyi daha kolay sağlayabilmektedirler. Bu durumda ellerindeki değişken faizli kredi borcunu kredibilitesi yüksek olan şirketlerin sabit faizli kredileriyle swap edebilmektedirler. Swap işlemleri gerçekleşebilmesi ise bir bankanın organizatörlüğü sayesinde olmaktadır.

Birbirleriyle ilgisi bulunmayan iki firma, birbirinden bağımsız olarak iki ayrı kaynaktan aynı cins ve miktarlarda biri sabit diğeri değişken faizli kredi temin etmekte ve sonra bu kredilerin faizlerini belirli bir süre için "swap" etmektedirler. Burada ana paralar el değiştirilmekte, yalnızca faizler değiş-tokuş edilmektedir <sup>(97)</sup>.

Kredi değerliliği düşük olan taraf kredi değerliliği daha yüksek olana, swap işlemi için bir prim ödemekte ve bu prim her iki tarafın da ilk temin ettikleri kredilerin daha ucuz hale gelmesini sağlamaktadır <sup>(98)</sup>.

Günümüzde Citibank, Bankers Trust, Morgan Guaranty, First Boston ve Salomon Brothers gibi büyük finans kuruluşları karşı tarafı bulmadan müşterilerinin istediği zamanda swap işlemini gerçekleştirebilmektedir <sup>(99)</sup>.

---

(96) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.79.

(97) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.2.

(98) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.2.

(99) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.80.

- Faiz swap'ı kredi faizlerinde iki tarafında koşul ve olanakları na uygun ödeme kolaylığı sağlayabilir.

- Faiz swap'ı yaparak taraflar daha ucuz kredi imkanı (kredi mali yetlerinin ucuzlatılması) bulabilirler.

- Kredi değeri yüksek firmalar bu yöntemle libordan daha düşük faizli fon sağlayabilmektedirler.

- Faiz swap'ının bir avantajıda faizlerdeki değişimlerden doğabilecek riski kontrol etme imkânı sağlamasıdır. Yani sabit faizli bir fonun maliyeti, faizlerde düşme olduğu zaman swap tekniği ile azaltılabilmektedir (100).

- Kredi değerinin düşük olması ve kredi pazarlarında tanınmama nedeniyle kredi pazarlarına giremeyen kuruluşlara bu pazarlara girme olanağı yaratabilir.

#### 2.4.2.2. Sabit Faizli Para Swap

Sabit faizli para swap'ı iki değişik para biriminin değiş-tokuş edilmesi ve belli bir vade sonunda da tekrar orijinal para birimlerinin iade edilmesi işlemidir (101).

Para swap'ı yapılmasının nedeni (102);

- Arzulanan para biriminin bulunmaması nedeniyle değişik para cinsinden temin edilen finansmanın istenilen para cinsine swap edilmesi,

- Daha düşük faizlerle önemli oranlarda maliyet avantajı sağlamak içindir.

Aşama, aşama gerçekleşen para swap'ında önce tarafların anlaşığı kur üzerinden ana para değiş-tokuşu yapılır. Ardından faiz değiş-tokuşu olur. Karşılıklı faiz ödemesi esnasında değiş-tokuş genellikle bir banka devreye girerek olayın net ve açık bir hale gelmesini sağlayabilir. Daha sonra paraların taraflar arasında iadesi yapılarak ana paranın başlangıçtaki tarafa dönmesi sağlanır. Böylece iki firmada kur riskine karşı korunabilmektedirler.

(100) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.55.

(101) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.55.

(102) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.80.

#### 2.4.2.3. Çapraz Para Swap'ı

Çapraz para swap'ı tekniği hem faiz hem de para swap'ını içermektedir. Swap işlemleri aynen sabit faizli para swap'ındaki gibi olmakla beraber tek farkı sabit faizli paranın değişken faizli başka bir para cinsi ile değiştirilmesidir (103).

Bu swap işleminde de önce ana paraların değişimi, faizlerin ödemesi, sonra da ana paraların iadesi yapılır.

#### 2.4.2.4. Değişken Faizden Değişken Faize Swap

Değişken faizden değişken faize swap tekniğinin yapısı da aynen faiz swap'ındaki gibidir. Bu finansman tekniğinin ayrıcalığı, farklı temelle göre hesap edilmiş iki değişken faiz swap'ının yapılmasıdır (104).

#### 2.4.3. Swap Finansmanında İkincil Piyasa

Swap işlemlerinin yoğunlaşması ve gelişmesi nedeniyle bazı ticari bankalar ve yatırım bankaları faiz swaplarıyla ilgili bir ikincil piyasa oluşturmaya çalışmaktadırlar. Bu piyasada işlem görecekt swapların tahvil gibi likiditesi yüksek yatırım araçları olmasına çalışılabilir.

Swap işlemlerini organize eden yatırım bankalarının aldıkları komisyonlar birincil piyasadaki rekabet sonucu % 1/8'lere düşmüşken ikincil piyasada % 1/2'ye kadar çıkabilmektedir. Bu da ikincil swap piyasasını bankalar için daha enteresan kılmaktadır (105).

Bu işlemler sırasında düşük sabit faizle borç sağlamış bir şirket bunu bir bankaya satmakta; karşılığında bir prim almaktadır. Bankada bu borcu kâr marjı ile bir şirkete satmakta veya kendine saklayabilmektedir.

Swap işlemlerinin artması, swap pazarlarının büyümesi işlemlerin standardize olması sonucunda finans çevrelerinde swap işlemlerinin tahville benzerlik sağlanmasına çalışılmaktadır.

---

(103) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.81.

(104) Muzaffer Demirci, "a.g.e.", s.81.

(105) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.8.

ÜÇÜNÇÜ BÖLÜM  
ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN GENEL DEĞERLENDİRMESİ  
VE  
TÜRKİYE'DE UYGULANABİLİRLİĞİ

### 3. ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE İLGİLİ GENEL DEĞERLENDİRME

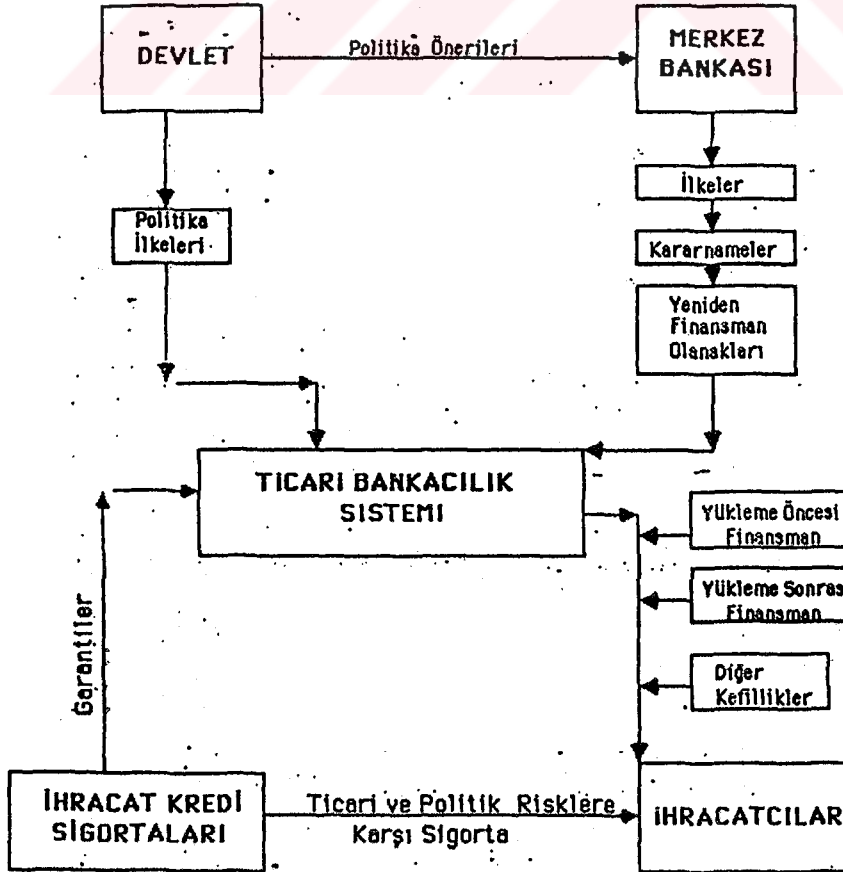
Dışsattımcı işletmelerin yararlanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri salt factoring forfaiting, leasing ve swap yöntemleriyle sınırlı kalmamaktadır. Ancak biz uluslararası finans işlemlerinde en fazla tanınmış olanlarını çalışmamıza almayı uygun gördük. Bu yöntemlerin uygulanabilirliklerinde bankaların işlevleri, yöntemlerin birbirleriyle karşılaştırılmaları ve Türkiye'de uygulanabilirlikleri, dışsattımcı işletmelerin ürünleriyle, işkollarıyla ve finansal durumlarıyla ilgili en optimal sonuca ulaşabilmelerinde yöntemlerin getirilerinin ve sakıncalarının iyi değerlendirilmesi, genel mevzuatın durumu önemli olabilecektir.

#### 3.1. Factoring-Forfaiting-Leasing-Swap ve Bankalar İlişkisi

Türkiye'de factoring-forfaiting, Leasing ve Swap'ın uygulanabilirliğine girmeden bankaların bu konudaki rollerine kısaca değineceğiz.

Olaya genel çerçevede bakıldığında aşağıdaki şekilde görülen birimler ülkemiz dışsattım işlemlerindeki birimlerle aynı olabilir. Ancak bankacılık sisteminde yeterli gelişme sağlanamaması ve dışsattım kredi sigortasının oluşturulamayışı ülkemiz açısından önemli bir eksikliğe neden olabilmektedir.

Şekil 14 : İhracatın Finansmanı



Sistemde görüldüğü gibi dışsatım olgusunda merkez bankasının işle vi dolaylı olmakta, ihractçılara uygun maliyetli fon sağlamaya çalışılmakta, oluşturulan ilke ve kararnamelerle dışsatım işlemlerinin düzenlenmesine gidilmektedir.

İhracat olgusunda rolü en yoğun kuruluşlar ticari bankalardır. Ticari bankalar ihracat sırasında yaptıkları finansal hizmetler yanında danışmanlık ve bilgi toplama görevlerini de üstlenebilmektedirler.

Dışalım-Dışsatım Bankaları ve Dışsatım Kredi Sigortası gibi uzmanlaşmış finans kurumlarının yapılandırılmaları ve geliştirilmeleri ihracatımızı olumlu yönde etkileyebilecektir.

Ülkemizde oluşturulacak dışsatım kredi sigortasının ihracatçılara doğru bilgi toplama ve fon yaratmada yararlı olabileceği ve güvence sağlayacağı söylenebilir.

Banka-factoring, banka-forfaiting, banka-leasing ve banka-swap ikilemleri ayrı, ayrı incelendiğinde bankaların ihracatın gelişimindeki etkin rolleri ve vazgeçilemeyecek bir öge konumunda olmaları sistemin geliştirilmesi için yeterli bir neden olabilecektir.

Batı ekonomilerinde bankacılığın gelişmesi, bankaların aralarında ki rekabet olgusunun giderek yoğunlaşması, Batı bankacılık sistemindeki bankaların iş hacimlerini genişletmelerine, müşteri-banka iletişiminin güçlendirilmesine neden olmuştur. Bu görüşte olan Batı bankacılık sistemi 1970'li yıllardan başlayarak müşterilerinin yararlanabileceği alternatif finansman teknikleri hususunda onlara yardımcı olabilmektedir.

Factoring piyasalarında faaliyet gösteren kuruluşların mülkiyet yapısı incelendiğinde, bunların çok az bir bölümünün bağımsız şirket olduğu, diğerlerinin ise bazı bankaların uzantısı veya bu bankaların birer departmanı şeklinde oluşturulduğu anlaşılmaktadır (106).

Ülkemizde ise Türk ekonomisine ve 24 Ocak 1980 kararlarından sonra dışa açılma olgusuna paralel olarak Türk bankacılık sistemi de Batıda uygulanan bankacılık hizmetlerini tanımaya başlamış, ayrıca yabancı ban-

---

(106) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürçan, "a.g.e.", s.122.

kaların ülkemizde açılan şubeleri bu teknikleri ülkemizde de uygulamaya başlamışlardır.

Bankalar büyümelerine etken olacak noktanın ihracatçı sayısındaki artış olduğunu tesbit ederek 1980'e değin sayıları çok kısıtlı kalmış ihracatçıları desteklediler. Karşılıklı çıkarların getirdiği bir yakınlık ile banka ve ihracatçılarımız artık elele çalışıyorlar. Bankalar uzun yıllardır temin ettikleri muhabirler vasıtası ile bilgi akımı sağlayarak ihracatçıya yardımcı oluyorlar (107).

Ticari bankaların factoring işlemi yapabilmeleri, bu işlemlerin bankaların kendi uzmanlık alanına girmesi bilgi ve deneyimli uzman personelinin olması, örgüt yapılarının ve amaçlarının bu işlemleri yapabilmelerine uygun esnekliğe sahip olmalarıyla ilgili olabilmektedir. Bankalar bu konuda yeterli personel, bilgi ve esnekliği sağlayamayacak konumda iseler, factoring konusunda uzmanlaşmış bir şirket kurmayı yeğleyebileceklerdir.

Forfaiting-banka ilişkileri bugün için ülkemiz açısından irdelenebilecek düzeyde gelişmiş değildir. Yatırım mallarının ihraca tında kullanılan forfaiting Türkiye'den bu malların ihraca tının yeterince mümkün olamaması ve bu işlemlerin yapılabilmesini sağlayacak banka sisteminin yeterince gelişmemiş olması nedeniyle uygulaması sınırlı bir finanslama yöntemi durumundadır. Bu nedenle bugün için yöntemin yoğun kullanıldığını değil, kullanılmasının amaçlandığı belirtmek mümkün olabilir.

Türk Eximbank bu amaçlara benzer amaçlarla kurulmuştur, işlevini sürdürmektedir, bazı özel bankalarda bu sisteme ilgi duymakta olup bazı küçük uygulamaları da mevcuttur (108)

Leasing banka ilişkisi incelendiğinde; bankalar'ın leasing'i orta vadeli kredilere kullanım alanı sağlamada ve müşteri çekme planları için de değerlendirdikleri düşünülebilir.

---

(107) Güneş Taner, "Bankaların Dünyanın Belli Başlı Para Merkezlerinde Bulunması Kaynak Açısından Önem Taşır", Para, Sayı:10, 1987, s.16.

(108) Meftune Emiroğlu, "Tarım Ticaretinde Garantili Bir Model: FORFAITING", Türkiye İktisat, Sayı:1806, Şubat 1989, s.3.



Dünyadaki uygulamada bankaların bizzat makina ve teçhizat olarak bunları kiraya verdikleri, bu konuda faaliyet gösterecek şirketler kurdukları veya çok büyük projeler söz konusu olduğunda bir araya gelerek konsorsiumlar oluşturdukları görülmektedir (109).

Ülkemizde diğer alternatif finansman yöntemlerinden daha fazla tanınan, 1985 finansal kiralama yasasıyla hukuki açıdan işlerlik kazandırılmasına çalışılan leasing, yerli leasing şirketleri bankalar ilişkisi açısından, ihtisas bankaları yabancı bankaların durumu yönüyle, ticari bankaların salt dolaylı leasing yapabilmesi gibi hususlarda tam açıklığa kavuşturulduğunda ve yöntemle ilgili olumsuzluklar azaltılmaya çalışıldığında kullanımı artabilecek bir yöntem şekline gelebilecektir.

İhracatçı açısından olay irdelendiğinde, ihracattan doğabilecek rizikoların hepsini finansman kuruluşlarına leasing şirketlerine veya bankalara kaydırıldığı ihracat şekilleri arasında ihracat leasing'i de bulunmaktadır (110).

Belirli koşullarda borçlanmada avantaj ve bilanço dışı finansman olanağı sağlayan swap ülkemizde salt Merkez Bankası tarafından ve bazı ulusal bankaların dış işlemlerinde sınırlı olarak kullanılabilir. Oysa gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, borçlanmada sabit faize geçiş olanağı sağlayabilen para swap'ı ülkemiz içinde kullanımı avantajlar sağlayabilecek bir swap türünü oluşturabilir.

Bu durumda, Türkiye'nin swap finansmanından yararlanabilmesinde de bankaların etkili olacağını söylenebilir.

Ulusal bankalarımızın dış işlemlerinin yoğunlaşması ve elektronik bankacılık, swap finansmanı açısından önemlidir. Belirtilmeye çalışıldığı gibi söz konusu yöntemde borçlar para ve faiz açısından el değiştirir her durumda bir finansal kurumun aracılığı gerekli olmakta ve böylelikle karşılıklı güvence sağlanmaktadır. Son zamanlarda swap finansmanında aracılık işlevinin uluslararası bankalar için kârlı bir alan oluştur-

---

(109) Levent Varlık, Özcan Türkkan, A. Niyazi Gürcan, "a.g.e.", s.21.

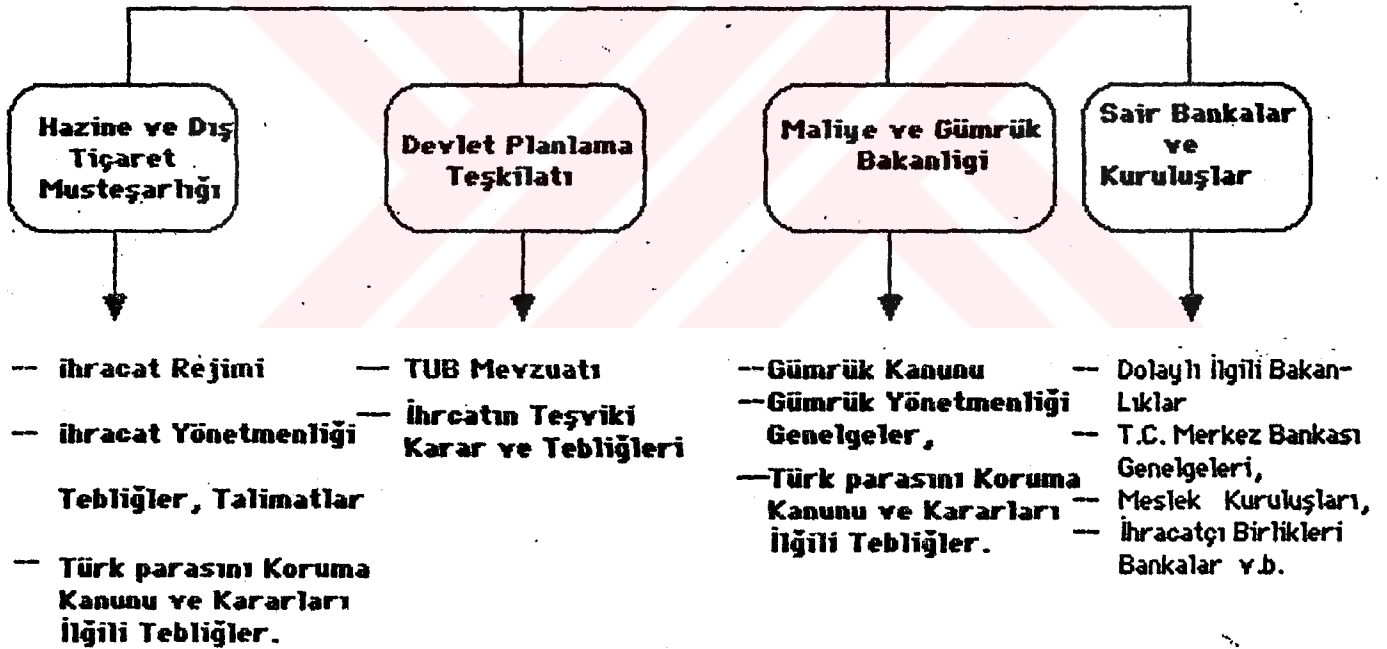
(110) Spam Semineri, "Türk Ekonomisinin Dış Açılışında Kur Politikası", Para, Sayı:15, 1982, s.11.

duğu gözlenmektedir. Ülkemizde ise bataklık ve geri dönmeyen krediler bankalarımızın temel sorunudur. Açtığı krediyi tahsilde güçlük çeken bankalarımızın nasıl olup da bu tür borç değişimine aracılık edebilecekleri merak konusudur (111).

### 3.2. Ülkemiz Dışsatımında Yasal Çerçeve

Banka finansman olgusu yukarıda kısaca değinildiği gibi birbirinden ayrılamıyacak olgulardır. Bunun yanında dışsatım işlemlerinin Türkiye'deki işlerliğini gösteren mevzuatın genel durumunun bilinmesi alternatif finans yöntemlerinin kullanımı sırasında da gerekli olabileceğinden genel olarak ihracatı düzenleyen mevzuata kısaca değinmeyi uygun gördük.

## Şekil 15.. İhracatı Düzenleyen Mevzuat



Kaynak; Oloay Baykal, İlyas Gülmez, 24 Ocak Kararlarından Sonra ihracatımızın Çeşitli açılardan Analizi,

MİTİ Produktivite Yayınları Ankara 1988,S,70

(111) İhsan Ersan, "Swap Finansmanı ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, s. 33-34.

Yukarıdaki şemadan da izlenebileceği gibi ihracat ile ilgili işlemlerin çoğu Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının görev alanına girmektedir.

İhracat rejiminin hazırlanması, ihracatla ilgili tebliğ ve talimatların çıkarılması ve Türk Parasını Koruma Kanunu'na ilişkin karar ve tebliğlerin hazırlanması Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının düzenlemeleri arasında yer almaktadır.

İhracatı yönlendirmede en etkin görevi Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının üstlendiği söylenebilir. Bunun yanında Devlet Planlama Teşkilâtı Müsteşarlığı bünyesinde bulunan yeni adı İl Teşvik Uygulama Başkanlığı (TUB) da ihracat teşviklerine ilişkin karar ve tebliğleri ile ihracatı yönlendirmede etkili bir rol üstlenmiştir (112).

Yeni düzenleme ile iki bakanlık birleştirilmiş Maliye ve Gümrük Bakanlığı adını almıştır. Ancak kapsanan dönemde gümrük mevzuatında bir değişiklik yapılmamıştır. İhracatla ilgili gümrük işlemlerinde önceki yıllarda istenen bilgi ve belgelerin tümü istenmektedir (113).

İhracatla ilgili önemli işlemleri üstlenen T.C.Merkez Bankası ihracatın finansmanında etkin bir iş üstlenmekte, ayrıca döviz kurunun belirlemede ihracat kredileri konusunda, döviz alım-satım işlemlerinde ve vergi iadesinin ödenmesinde işlevlerini sürdürmektedir.

İhracatçı işletmeler hangi finanslama tekniğini kullanırlarsa kullansınlar, bu finanslama yöntemiyle ilgili yasal düzenlemeler ve genel olarak ihracat mevzuatını iyi incelemiş olurlarsa yasal engellerle karşılaşmayacakları gibi daha olumlu sonuçlar elde edebileceklerdir.

### 3.3. Yöntemlerin Karşılaştırılması

Factoring, forfaiting, leasing, swap gibi alternatif finansman teknikleri dışsatımcı işletmeler tarafından karşılaştırılarak; tekniklerin olumlu yönleri, olumsuzlukları saptanıp, vadeye, işkoluna ihracatçı şirketin özelliklerine uygun finansman tekniği benimsenebilir.

---

(112) Olcay Baykal, İlyas Gülmez, 24 Ocak Kararlarından Sonra İhracatımızın Çeşitli Açılardan Analizi, Milli Prodüktivite Yayınları, Ankara 1988, s.71

(113) Olcay Baykal, İlyas Gülmez, "a.g.e.", s.71.

İlk bakışta ihracatçı şirketin alacak risklerini üstlenmesi yönünden factoringle finanslamaya gitmesi veya forfaiting yöntemini yeğlemesi temelde ayrılık göstermede özellikle kullanım amacı yönünden, vade uzunluğu bakımından, para birimi açısından değişiklikler gösterebilecektir.

Forfaiting'te kullanım amacı salt yatırım malları olmasına karşın, factoring tüm dışsattım mal ve hizmet ihracatında kullanılabilmekte; özellikle tüketim malları alanında daha geniş kullanım alanı bulabilmektedir. Bu kullanım amacına uygun olarak da factoring ve forfaiting işlemlerinin vadesi kısa veya uzun süreli olabilmektedir. Bu açıdan forfaiting işlemlerinde süresi 6 ay ile 6 yıl arasında değişen senetler kullanılırken, factoring tekniğiyle finanslamaya gidildiğinde 30 ile 180 gün süreli senetlerle çalışılabilmektedir. İşlevleri açısından factoring hem yerel hem uluslararası pazarlarda uygulanırken; forfaiting uluslararası piyasalara hitap etmekte ve bu nedenle uygulamada Dolar, Mark, İsviçre Frangı gibi paralar esas alınabilmektedir. Faizler yönünden iki tekniğin durumu irdelendiğinde; forfaiting'te değişmez faiz oranı kullanılırken; faiz oranı tutarında vadeye, maliyete borçlarını ödeyebilme gücüne, ihracaat yapılan ülkedeki risklilik düzeyine göre değişebilmektedir. Factoring'te ise cari hesap kredisi şeklinde hesaplamaya gidilecek ve faiz tutarları factoring şirketlerinin işlevlerinin artışıyla ve maliyetle orantılı olarak gelişebilecektir.

İhracatçı işletmeler leasingle finanslamanın işletmelerine sağlayacağı yararları incelerken önemli verileri değerlendirmeli, işletme çıkarlarına uygun olarak gerektiği yer ve zamanlarda bu teknikleri tek, tek veya işletme menfaatlerine uygun olarak birlikte kullanabilmelidir.

Değerlendirilebilecek veriler şöyle sıralanabilir (114):

- Finansman imkânları,
- Kısa vadeli anlaşmalar,
- İşletmenin riskleri
- Vergi politikası,
- Likidite,
- Bilanço.

---

(114) Gökhan Bahşi, Ernst Zander, "a.g.b.", s.14.

Karar aşamasında değerlendirilen bu verilerin ışığında dışsatımcı işletmelerin leasingle finanslamayı seçmeleri özellikle üretici-ihracatçılar açısından daha optimal ve daha elverişli koşullar yaratabilecektir. Bu işletmeler üretimleriyle ilgili yatırım mallarını kiralayarak üretimi gerçekleştirdikten sonra ürettikleri malları da kiralama yoluyla değerlendirebilecektir.

Finansal kiralama kanununun dördüncü maddesi incelendiğinde ülkemizde doğrudan leasing uygulamalarının yasaya göre mümkün olmadığı, salt üç taraflı sisteme dayalı (dolaylı leasing) leasing uygulamasının yapılabileceği görülebilecektir <sup>(115)</sup>. Bu durumda ihracatçının leasing şirketinin aracılığı olmadan kiralama yapması mümkün olmayabilecektir.

İhracat artışının sürekliliğini sağlamada, işleri teknolojiye dayandırılan yeni yatırım mallarının üretilmesi, üretimin sürdürüldüğü konum, makina, teknik v.b. var olan yapının yenilenebilmesi ihracatçı işletmelere vergi avantajı sağlanabilmesi, dolaylı teşvikler sağlanarak ihracat artışının olumlu etkilenmesi rekabet gücünü ve dolaylı olarak dış pazarlarda tutunmayı sağlayabilecektir.

Diğer alternatif finansman yöntemleri gibi Türkiye'de yeterince tanınmayan ve uygulaması sınırlı olan swapta ihracat işlemlerinde değişik uygulamalarıyla sorunlara dinamik çözümler getiren bir yöntem olabilmektedir.

Swap kredi temin etmiş olan ihracatçı işletmelere bu kredilerin faizlerini işletme yapısına uygun ödeme olanağı sağlayabilmekte, böylece belli koşullarda sabit faizi yeğleyen işletmede Libor oranından daha düşük değişik faizli fon sağlamayı amaçlayan işletmelerde yararlanabilmektedir.

Dışsatımda özellikle talep edilen para biriminin bulunmaması nedeniyle değişik para cinsinden temin edilen finansmanın anlaşılan kur üzerinden istenilen para cinsine swap edilmesiyle ihracatla ilgili işlemler gerçekleştirilebilecektir.

---

(115) Resmi Gazete, Sayı:18795, 28.6.1985, Madde 4.

Yalnız ne var ki, uluslararası finansta geçmişi fazla eskilere uzanmayan bu yöntemin ülkemiz açısından yararlanabilirliği oldukça sınırlıdır. Bu olgunun da temel nedeni, vurgulanmaya çalışıldığı gibi söz konusu yöntemin yüksek kredi değerliliği yanısıra uluslararası anlamda bir organizasyon ve uyumu gerektirmesidir (116).

### 3.4. Yöntemlerin Türkiye'de Uygulanabilirliği

Çalışmamızın özünü oluşturan leasing, factoring, forfaiting, swap gibi finans yöntemlerinin ülkemizde kullanılmalarının oldukça sınırlı olmasına karşın, bu yöntemlerin şimdiki durumlarını ve bundan böyle uygulanma olasılıkları ve uygulama koşullarını kısaca açıklamaya çalıştık.

#### 3.4.1. Forfaiting'in Uygulanabilirliği

Ülkeler için ekonomik gelişmenin yadsınamaz önemini benimseyen bu yapı içinde, ihracatın payının ne denli yüksek olduğunun bilincine varan ülkeler gibi ülkemizde de çeşitli finansman kaynaklarının avantajlarından yararlanılması yoluna gidilmeye çalışılmaktadır. Ancak böylece ülkemizde modern dünya ticaretinin rahatlatıcı kurallarından yararlanabilecek ve ekonomik sistem içinde kendine bir yer sağlayabilecektir.

Ülkemiz dış ticaret mevzuatı incelendiğinde görülecektir ki forfaiting uygulamasına yasal bir engel yoktur. Ticari rekabette güçlü olabilmemiz açısından ihtiyaç da vardır (117).

Forfaiting Türkiye için oldukça yeni bir finansman tekniği olmasına karşın dış pazarlarda rekabetin kızışmış olması nedeniyle bu teknikten Türk ihracatçıları da yeni, yeni faydalanmaya başlamışlardır. Bilindiği gibi, ihracat Rejimi Hükümleri kredili ihracata imkân tanımakta ancak, bir yıldan uzun vadeli ihracatın tescil edilmesi şartını gerekli kılmaktadır. Yine aynı rejime göre kredili ihracat sonucu alınan poliçe/bonoların ihracatçılarınca Türkiye'deki bankalara veya bu bankaların aracılığıyla yurt dışındaki bankalara iskonto ettirilmeleri de mümkün bulunmaktadır (118).

---

(116) İhsan Ersan, "a.g.m.", s.34.

(117) Meftune Emiroğlu, "a.g.m.", s.3.

(118) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, Forfaiting Uygulamaları, s.9.

Forfaiting uygulamalarının yatırım malları finansmanına dönük olması Türkiye'de forfaiting işlemlerinin fazla gelişmeyeceği izlenimini vermesine karşın, forfaitingin tarımsal ürün ticaretinde uygulanmaya çalışılması <sup>(119)</sup> ve 26 Ekim 1985 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan yatırım malları imalatını teşvik kararlarıyla forfaiting işlemlerinin gelişmesi sağlanabilecektir.

Forfaiting uygulamalarında Türkiye'nin en büyük iki dezavantajı, güçlü bir para birimine sahip olmayışı ve yüksek enflasyon nedeniyle vade uzunluğu konusunda çok zorlanacağı hususları olacaktır. Ayrıca konvertibiliteye geçme gayretleri içinde olan Türk Lirasının konvertibl olamayacağını kabul gerekir. Parası konvertibl olan ülkelerin bu işlemi gerçekleştirdikleride unutulmamalıdır <sup>(120)</sup>.

Türkiye'de factoring işleminin yapılabilmesi açısından var olan yasal boşluk ve engeller forfaiting için de geçerlidir. Bankalar Yasasına göre kredilerin ancak açıldığı kişilere kullandırılabilmesi ayrıca, Türk Parasını Koruma Kanunu hakkında 30 sayılı karar çerçevesinde ihracat bedellerinin en az % 80'inin azami üç ay içerisinde yurda getirilmesi zorunluluğu forfaiting uygulaması yönünden engel durumundadır <sup>(121)</sup>.

Forfaiting'in orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemi olduğu dikkate alındığında ihracat yapılan ülkelerin siyasi konumu, ekonomik kapasiteleri, borç ödeme yeterlikleri önem kazanacak forfaitingin gelişmesi için istikrarlı ülkelere yönelmesi gerekecektir. Bu durumda ihracat edilen malın türü kadar, ihracatın yapıldığı ülkede önemli olacaktır.

Bu arada forfaiting'in gelişmesinde rolü olacak bankalarında ülke ekonomisinin gelişmesinde yeterli bir işlevi yerine getiremediği, deneyim eksiklikleri ve Türk Bankacılık sistemindeki yüksek faiz uygulamaları bu konudaki olumsuzlukları oluşturabilmektedir.

---

(119) Meftune Emiroğlu, "a.g.m.", s.3.

(120) Meftune Emiroğlu, "a.g.m.", s.3.

(121) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürcan, "a.g.e.", s.143.



### 3.4.2- Factoring'in Uygulanabilirliği

24 Ocak 1980 kararları çerçevesinde gelişmesi istenen ihracatın öngörülen düzeye erişebilmesinin salt üretim artışıyla çözümlenebilmesi mümkün değildir. İhraç edilecek ürünün kendisi, fiyatı, pazarın durumu, pazardaki rekabet risklilik, yasal düzenlemelerin yeterlilik düzeyi v.b. bir dizi etken ihracatı olumlu, olumsuz etkileyebilecektir.

Dışsattım finansmanında ihracatçı firmalar kendi çıkarlarını dik-kate alarak, risklerden uzaklaşmak amacıyla işletmelerine peşin ödeme yapılmasını yeğleyebilecekler ve ihraç edilecek malın alıcı ülkeye gönderime hazır duruma gelmesini sağlayacak prefinansman isteyebileceklerdir. Bu işletmelerin kredili satışlarında ise en güvenilir alıcıları seçmeleri, en uygun vadeleri düzenlemeye çalışmaları doğaldır. Factoring, forfaiting gibi alternatif finansman yöntemleri de ihracatçının riskini büyük ölçüde azaltan yöntemler olabileceğinden; ülkemizde de dışa açılmanın sonucunda ve bankacılıktaki ilerlemeler sayesinde bu yöntemlerin öğrenilmesi, yararlanılması girişimleri ülkemiz ve ihracatçı işletmelerimiz açısından rasyonel olabilecektir.

Türkiye'de henüz factoring şirketleri ve factoring işlemlerine ilişkin özel bir mevzuat bulunmamaktadır. Ancak factoring faaliyetleri mevcut koşullarda Borçlar Kanunu, Bankalar Kanunu ve Kambiyo mevzuatı içinde ele alınabilir (122).

Borçlar Kanunu'nun beşinci bölümü alacağın devri konusunu düzenlemektedir. Alacağın devri ise; bir borç ilişkisinden doğan alacağın üçüncü kişiye geçebilmesidir. Bu Borçlar Kanunu'nun 162/1 maddesinde şöyle belirtilmiştir:

"Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı, men edilmiş olmadık-ça borçlunun rızası aranmaksızın alacaklı alacağını üçüncü bir şahsa tem-lik edebilir (123).

Alacağın devri işlemi bir sözleşmedir. Bu sözleşme alacağı devre-den alacaklı ile alacağı devralan kimse arasında meydana gelir. Bu söz-

---

(122) Levent Varlık, Özcan Türkkan, A. Niyazi Gürkan, "a.g.e.", s.124.

(123) Aydın Aybay, Borçlar Hukuku Dersleri, Araştırma Eğitim Yayınları, 7. Baskı, Kent Basımevi, İstanbul 1981, s.169.



leşmenin yapılması ve işlemin gerçekleşmesiyle alacak hakkı önceki alacaklının mal varlığından daha sonraki alacaklının mal varlığına geçmiş sayılabilecektir.

Borçlar Kanunu'nun 163'üncü maddesine göre ise "yazılı şekilde yapılmadıkça alacağın devri muteber olmaz"<sup>(124)</sup>. Yazılı şekil; tarafların borç doğuran irade açıklamalarını bir senede yazmaları ve bu açıklamanın altını imzalamaları ile meydana gelir. Bu yazı ve imza işine bir üçüncü şahsın veya makamın katılmasına gerek yoktur <sup>(125)</sup> şeklindedir.

Yukarıda değinildiği gibi, kanunun alacağın devri ile ilgili maddeleri factoring işlemlerinde yararlanılabilecek, düzenlemeleri oluşturmaktadır. Özel factoring yasası olmadığından dolayı, ülkemizde yapılacak factoring işlemlerinde bu maddelerden yararlanılabilir.

3182 sayılı 2 Mayıs 1985 tarihli Bankalar Kanununun da ise factoring ile ilgili bir hüküm bulunmamaktadır. Buna karşılık 7 Temmuz 1984 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 30 sayılı karar'a göre ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin en az % 80'inin fiili ihraç tarihinden başlayarak en çok üç ay içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bir bankaya satılması zorunlu tutulmuştur. Türk Parasını Koruma Kanunu mevzuatına göre ihracat bedeli olan dövizlerin yurda getirilmesi zorunluluğu ihracatçılara ait bulunmaktadır. Ancak, factoring'de sözleşmenin imzalanmasını takiben alacak ile ilgili her türlü sorumluluğun ihracatçıdan factoring şirketi ne geçecek olması, bu konuda düzenlenmiş hükümlerle çelişmektedir. Ülkemizde dış işlemlerle ilgili factoring işlemlerinin yürütülebilmesi için kam biyo mevzuatında değişiklik yapılması gerekmektedir <sup>(126)</sup>.

Türkiye'de kredi istihbaratı konusunda belirli bir alt yapısı bulunan ve geniş bir örgütlenme ağına sahip olan ticari bankalar ile özellikle ihracat alanında çalışan yabancı bankaların ve daha çok toptancı piyasa işlemi yapan bazı küçük bankaların factoring faaliyetine yönelmesi mümkün görülmektedir. Ancak, ticari bankaların bu konuya "ayrı bir factoring şirketi" kurmak şeklinde ilgi göstermelerini beklemek güçtür. Zira Türkiye'de

---

(124) Aydın Aybay, "a.g.e.", s.171.

(125) Aydın Aybay, "a.g.e.", s. 33.

(126) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürçan, "a.ge.", s.125.

bankalar zaten firmalara alacak senetleri karşılığında kredi sağlayarak kısmen ve örtülü biçimde factoring veya factoring benzeri işlemler yapmaktadır (127).

### 3.4.3. Türkiye'de Leasing'in Uygulanabilirliği

Ülkemiz forfaiting, factoring swap tekniklerinden tam olarak yararlanamadığı gibi leasingle finanslama yönteminde yeterince kullanılmaktadır. Buna karşın leasingin uygulanabilirliği ülke açısından benimsenmiştir.

Demir Demirgil'in görüşüyle "24 Ocak kararlarının aksak ve eksik yönlerinin ortaya çıktığı ve yürütüldüğü dönemde karşımıza alternatif finans fırsatları çıkmaktadır. Leasing'de bunlardan birisidir (128).

Dünyada oldukça yaygın olarak uygulanan finansal kiralama yöntemi ülkemizde yeterince gelişmemiştir. Yüksek enflasyon oranı ve sermaye piyasasının henüz gelişmemiş olması mülkiyeti kullanım hakkından daha avantajlı bir hale getirmiş ve kiralamanın yaygınlaşmasını etkilemiştir. Ülkemizde finansal kiralama alternatif bir finansman yöntemi değil, sadece başka yöntemlerin geçerli olmadığı durumlarda başvurulacak bir iktisap şekli olmuştur. Finansal kiralamanın yaygınlaşmasını engelleyen diğer bir neden ise toplumdaki gelişmiş mülkiyet duygusudur (129).

Leasing, ülkemizde son zamanlara değin salt uçak, büro makinaları ve bilgisayar kiralaması alanlarında faaliyet kiralaması şeklinde uygulanabiliyordu. Bugün ise bu malların kiralanması avantajlı olmaktan uzaklaştığından dolayı bu alandaki kiralama da çekiciliğini yitirmektedir. İslam Kalkınma Bankası KİT'lerin ekipman gereksinimlerinin finansmanında da kiralama yöntemini uygulama yolunu yeğlemektedir.

Geçmiş uygulamalarda kiralama yoluyla sağlanan makina ve teçhizatın Teşvik Tedbirlerinden yararlandırılmasının mümkün olmayışı kiralama ile finanslamanın seçimini olumsuz etkileyebilmekteyken bugün 10 Haziran 1985 tarihinde yürürlüğe giren Finansal Kiralama Kanunuyla bu olumsuzluk ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

---

(127) Levent Varlık, Özcan Türkkan, A. Niyazi Gürkan, "a.g.e.", s.127.

(128) Spam, "Üretim Araçlarının Kullanılmasında Alternatif Finans Yöntemi Leasing ve Borsa", Para, 1982, s.13, s.40.

(129) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, Leasing Türleri ve Uygulamaları,

Bu yasa uyarınca ülkemizde kurulacak leasing şirketlerinin koyacakları sermaye ve yurt dışından getirilecek sermaye miktarlarıyla ilgili sınırlamaların günün koşullarına göre düşük kalışı, kanun incelendiğinde görüldüğü üzere düzenlemelerin kiralayana dönük olması, yeni uygulama alanı bulması nedeniyle bazı hususların kanunda belirtilmemiş olması, kiralama olgusuna gireceklerin bilgi ve deneyim eksiklikleri, bankacılık sisteminin ülkemizde yeterince gelişmemiş olması v.b. nedenlerden dolayı leasing faaliyetleri yeterince yoğunlaşmamıştır.

Finansal kiralamanın Türk ekonomisi açısından önemi özellikle iki noktada ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birisi, yabancı sermaye için risk faktörünün doğrudan yatırıma göre daha az olması nedeniyle leasing'in yabancı sermayeyi çekebilme imkânlarını arttırması, faize de çözüm getirerek İslam ülkeleriyle ortak yatırım olanakları sağlaması; ikincisi bu dönemde bu politikalardan taviz vermeden yatırımları arttırmak ve dolayısıyla işsizliği azaltmak için bir çözüm olabilmesidir (130).

Ana özelliği çeşitli yatırım projelerine orta ve uzun vadeli finansman olanağı sağlamak olan leasing, ülke bazında irdelendiğinde bu finansman kaynaklarının yetersiz olduğu ülkemiz gibi ülkelerde, işletme bazında ele alındığında öz kaynakları yetersiz işletmeler için yararlanılabilecek bir yöntem olabilmektedir. Leasing şirketleri ülkemizde de salt öz kaynaklarıyla yetinmeyecek bankalardan ve sermaye piyasasından fon sağlayabilme çabasına girebileceklerdir. Diğer ülkelerde olduğu gibi Emekli Sandığı ve sigorta fonlarının leasing sektörüne destek olması leasing işlemlerini sayı ve yoğunluk bakımından arttırabilecektir.

Leasing sektörü çok çeşitli iş alanına dönük olarak faaliyet gösterebilmektedir. Türkiye'de de belli bir deneme süresi sonunda hızla yaygınlaşması beklenebilir. Leasing alanında faaliyet göstermek üzere çeşitli kuruluşların hazırlık içinde olduğu bilinmektedir. Özellikle özel finans kurumu adıyla faaliyet gösteren ve esas olarak İslam Bankacılığı çerçevesinde çalışan Faisal Finans ve Al-Baraka kuruluşları ile toptancı piyasa işlerine ağırlık vermekte olan bazı yerli ve yabancı bankalar kiralama faaliyetine yakınlık duymaktadır (131).

---

(130) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürçan, "a.g.e.", s.99.

(131) Levent Varlık, Özcan Türkakın, A. Niyazi Gürçan, "a.g.e.", s.90.

#### 3.4.4. Türkiye'de Swap İşlemleri

Uluslararası para piyasalarındaki döviz dalgalanmalarının ortaya çıkardığı sonuçlar, sabit faizle borçlanmanın sınırlı olduğu gelişmekte olan ülkelerde değişken faizi sabit faize çevirme girişimleri, ulusal piyasalarda yetersiz yatırım olanakları gibi sorunlar ihracatta yeni bir finansman yönteminin kullanılmasına gereksinim duyurabilmektedir. Bu tür finansman sorunlarına çözüm getirebilen swap yönteminin Türkiye'de henüz sınırlı kullanımı olabilmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası 16 Temmuz 1985 tarihinde aldığı bir kararla kendisi ile ticari bankalar arasında swap işlemlerini belirli koşullar içinde başlatmıştır. Merkez Bankasının talimatına göre swap işlemleri en fazla bir ay süreli ve Merkez Bankası alış kuru üzerinden yapılabilecektir. Döviz için uluslararası para piyasalarında uygulanan faizler esas alınarak, TL içinse faiz oranları zaman zaman değişen koşullara göre Merkez Bankasınca tesbit edilecektir (132).

Ülkemizde faiz swap, yeterince bilinmediği için uygulanmamaktadır. Halbuki, uygulanmasında bir engel olmayan bu swap işlemi ile yurtdışından temin edilen değişken faizli (orta riskli ülke olduğumuzdan dış krediler genellikle değişken faizli olmaktadır) kredilerin sabit faizli ve daha ucuz krediler haline dönüştürülmesi mümkündür (133).

Para swap'ının önemli bir parçası vadeli döviz alım satım işlemleridir. Ancak ülkemizde 17.7.1984'te Merkez Bankası genelgesiyle uygulamaya koyulan ve sadece ihracat ithalat işlemleri için geçerli olan vadeli döviz alım satım işlemleri, TL'nin devamlı düşüşü nedeniyle özellikle ihracatçılar tarafından ilgi görmemiştir. Bu nedenle de Türkiye'de müşteri ile banka arasında para swap'ı uygulaması imkânı doğmamıştır. Bu arada Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası 27.9.1985 tarihinde yayınladığı 1/J sayılı genelge ile bankalar arası vadeli döviz alımı satımına müsaade etmiştir. Söz konusu döviz alım satımlarında vade azami üç ay ile sınırlandırılmış döviz-Türk Lirası kurunun ilgili bankalar arasında serbestçe tayin edilebileceği belirtilmiştir. Bu sayede bankalar arası swap yapma imkânı ülkemizde üç ay vade ile sınırlı kalmak şartıyla,

(132) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.11.

(133) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.11.

doğmuştur. Yurt dışı kuruluş ve bankalarla para swap ile değişik döviz cinsleri arasında para swap'ı yapılmasına mevcut kambiyo rejimi müsaade etmemektedir (134).

Ülkemizde de Merkez Bankası'nın swap işlemlerini başlatma amacı Türk Parasının konvertibiliteye geçmesini sağlama çalışmalarına yardımcı olabilmek nedeniyle olabilir. Çünkü uluslararası piyasalarda swap yapabilme koşulu Türk Lirası'nın konvertibil olmasıyla mümkün olabilecektir. Bu arada Merkez Bankası gelişen ekonomik sistem içinde Türk Bankacılık sisteminin de gelişmesini sağlayacak; bankaları bu tür finansman yöntemlerinin kullanılmasına yöneltme girişimlerinde bulunabilecektir. Gelişmiş ülkelerde Merkez Bankalarının ülkelerindeki bankaların borç/özkaynak oranlarında optimum durumu sağlamada swap işlemlerinden yararlandığı gibi ülkemizde de Merkez Bankası tekniğin gelişmesine çalışabilecek en azından bu işlemleri başlama düzeyine getirebilecektir.

---

(134) İktisat Bankası Özel Projeler Bölümü, "a.g.e.", s.11.

## SONUÇ

Ülkemizin amaçladığı kalkınma düzeyine erişilebilmesi; benimsenen ihracatı geliştirme stratejisiyle ve artan ihracat miktarıyla çok yakından ilgili olabilir.

Saptanan kalkınma hedefleri doğrultusunda ihracatı arttırmaya çalışmak; üretim artışı sağlayabilecek ihracata yönelik yatırımlara ağırlık verilmesi, bu konuda gerçekçi politikalar saptanması ve yoğun bürokrasiden uzaklaştırıcı bir mevzuat oluşturulması yanında bankacılık sisteminin geliştirilmesiyle mümkün olabilecektir. İhracatçı işletmelerin saptadıkları ihracat hedeflerine ulaşabilmesi; kaliteli üretim ve tanıtımla yakından ilgili olabileceği; tüm olguların temelini ise ihracatçı işletmelerin finansal durumları, yararlandıkları finansman yöntemleri ve banka-ihracatçı ilişkileri oluşturabilecektir.

Bir ihracatçı işletmenin dış pazarlarda söz sahibi olabilmesi, işletmenin diğer işletmelerle rekabet edebilmesiyle mümkün olabileceği; rekabet ise işletmelerin finansal gücüyle orantılı gelişebilecektir. İşletmelerin ihracat konusu ürünlerin üretimleri ve hazırlamaları evresinde ve ihracat aşamasında en fazla gereksinim duydukları etken yine finansman olabilecektir.

İhracatçı işletmelerin ürünün oluşumu ve gönderimi sırasında öz kaynaklarının yetersiz kaldığı yerlerde kredilere başvurması, alıcıların da peşin ödeme akreditifli ödeme v.b. yapması veya alıcı kredilerinden yararlanması, finansal güçlerinin göstergesini oluşturabilecek, ihracatçılar risklerin devrini öngördükleri yerlerde (alacak senetlerinin faktör kuruluşu veya forfaitinglere devri) factoring ve forfaiting yapabilecekler, leasingi de ihracatta uygulayabileceklerdir. Ekonomik ve politik risklerin yoğun olması nedeniyle sabit faizle kredi alamayan ülkeler kur riskini en aza indirebilmek için swap yönteminden yararlanabileceklerdir.

Factoring'te finanslamanın özellikleri ve işlevlerinin irdelenmesi sonucunda bu finanslama yönteminin tüketim malları alanına yönelik olması daha az tutarlarda ve sağlanma olanağı olan her tür parayla yapılabilmesi yönüyle gelişmekte olan ülkeler açısından daha yoğun kullanılabilme olanağı olduğu söylenebilir.



Factoringle finanslama yöntemini yeğleyen dışsatımcı işletmeler, alacak senetlerini factör kuruluşlara devrederek risklerden soyutlanabilmekte ve nakit endişesinden kurtulmaktadır. Bu tür bir finanslama nakitini yeniden üretime dönmesini sağlarken, ihracatçı işletmeye ayrıca büyüme ve yenileme olanağında sağlayabilmektedir.

Factoring uygulamaları factör kuruluşlara komisyon temininde, factoring şirketini destekleyen bankalara da müşteri bağlılığı yanında yeni müşteriler sağlamakta etkin bir yöntem olarak kullanılabilir.

Forfaitingle finanslama ülkemiz açısından; forfaiting konu olan mallar ve geçerli olan para birimleri yönüyle kullanımı daha uzak bir yöntem olarak görülebilmektedir. Forfaitingle finanslama yönteminden yararlanabilmemiz yatırım malları üretimimizin artışı ve bankacılık sistemimizin yetkin bir düzeye erişebilmesiyle mümkün görülmektedir.

İhracatçı işletmelerin kredi istemini forfaiting şirketlerinin üstlenmesi, bankalar dışında kredi kurumlarının devreye girmesini sağlayarak, bu işletmelerin kredi limitlerini genişletebilecektir. Kredi gereksiniminin karşılanmasının zorluğu yönünden gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerin sıkıntıları dikkate alındığında, bu yöntemlerin bu ülkelerde uygulanabilirliğinin sağlanmasının daha akılcı olacağı söylenebilir. Bu görüşle yatırım malları üretimine dönük sanayiinin ve bu tür malları ihraç edecek dışsatımcının devletçe daha yoğun teşvik edilmesi, factoring ve forfaitingin özüne ve işlerliğine uygun bir mevzuat oluşturularak yöntemlerin tanıtımının sağlanması, kullanımlarının artışı açısından yararlı olabilecektir.

Leasingle finanslama işlemleri yönünden ülkemizin factoring ve forfaitingle göre daha bilinçli olduğu söylenebilir. Çünkü 1985 yılında hazırlanan Finansal Kiralama Kanunu'nun sorunlara somut çözümler bulma olanağı vardır.

Leasing bilindiği üzere, kiracının seçimi kiralayana kabulü halinde, belli bir süre için hazırlanmış bir sözleşme karşılığında sabit varlığın mülkiyetini kiralayanda bırakırken; kullanım hakkını kiracıya devreden bir finanslama yöntemidir.

Finansal Kiralama Kanunu'nun öngördüğü koşullar altında ihracat işlemlerinde de leasingten yararlanılabilir. İhracatçı işletmelerin kiradıkları bir malı üretimde kullanmaları gerekebilir. Ancak ülkemizde Finansal Kiralama Kanunu bu tür doğrudan kiralamaya izin vermemektedir. Bu nedenle ihracatçı işletmeler üretimleri için gerekli malın kiralama sında ve ürettikleri malı bir şirkete kiraya verme görüşüyle hareket ettiklerinde bir leasing şirketinin aracılığından yararlanmak zorunda kalabileceklerdir.

Leasing, yeni bir ekipman gereksinimi ve yetersiz fon durumunda, veya teknolojiye uyum sağlamanın avantajlarından yararlanmak için; sabit varlığın satın alınması ve kiralınması karşılaştırıldığında kiralamanın getirisinin avantajlı olduğu hesaplanmış ise başvurulabilecek bir finanslama yöntemi olabilir.

Swap ise, vadeli döviz alım-satım işlemlerinde döviz farklılıklarından oluşabilecek kur risklerini en aza indirgeyebilmek amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Özellikle forfaiting gibi ülkemizde sembolik denilebilecek düzeyde yapılabilen swap işlemlerinin genelde finans ve bankacılık dünyası içinde bir konumu bir kredi değerliliği olan ülkeler arasında gerçekleştirilebilme olanağı vardır.

Organize esnek bilinçli bir bankacılık sistemi olan ülkelerde ve olayları ayrıntılarına değin değerlendirebilen, olgunun özünü ve mevzuatı iyi izleyen ihracatçıların bu yöntemlerden yararlanma olanaklarından söz edilebilir.



KAYNAKÇA

- A.T.Isom, and S.P. Amembal, The Hand Book Of Leasing, Petrocelli Books, Inc, New York 1982.
- Ali Kabakçı, :Leasing Teorisi ve Faaliyetleri Kapsamında İşletmelerin Sabit Varlık Kiralama Kararları ve Türkiye Uygulamasından Örnekler, Doktora Tezi.
- Atilla Gönenli, :İşletmelerde Finansal Yönetim, İstanbul Matbaası İstanbul, 1976.
- Aydın Aybay, :Borçlar Hukuku Dersleri, Araştırma Eğitim Ekin Yayınları, 7.Baskı, Kent Basımevi, İstanbul, 1981.
- Cem M. Kozlu, :Uluslararası Pazarlama, (Ülkeler ve Uygulamalar, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, II. Baskı, Toraman Matbaacılık Ankara 1986.
- Cengiz Pinar, :Pazarlama Araştırması, Toros Matbaacılık Reklamcılık A.Ş. İstanbul 1983.
- F. Perj Wayne, : "Leveraged Leasing: The Problem Of Changing Leverage", Financial Management Autumn 1978.
- Gökhan Bahşi, Ernst Zander, :Leasing ve Factoring ile İlgili Muhasebe Sorunları ve Türkiye Uygulaması İçin Öneriler, 8. Bildiri, 1987.
- Güneş Taner, : "Bankaların Dünyanın Belli Başlı Para Merkezlerinde Bulunması Kaynak Açısından Önem Taşır", Para, Mart 1982, Sayı 10.
- T.Güngör Uras, Alp Eyyüpoğlu, :Leasing/Kiralama, Para, Haziran 1982, Sayı:13.
- Günter Güneş, : "Finansman Tekniği Olarak Kiralama", Yeni İş Dünyası, Yıl:7, Sayı:79, 1986.
- Hasan Olalı, Öcal Usta, :İşletme Finansmanı ve Finansal Yönetim, İstiklâl Matbaası, İzmir 1971.
- Hornbrook, Adrian, :World Leasing Yearbook, 7 th Ed. Hawkins Publishers Limited, Coggeshall, Essex, England, 1986.

- İhsan Ersan, :"Forfaiting ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985, Sayı:77.
- İhsan Ersan, :"Swap Finansmanı ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası, 1985.
- Jr Ryon, J.Robert, :"Leveraged Leasing", Management Accounting April 1977.
- Levent Varlık, Özcan :"Leasing, Factoring, Forfaiting, Türkiye İş Bankası, A.Niyazi Gürcan, Kası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü 1985.
- Meftune Emiroğlu, :"Tarım Ticaretinde Garantili Bir Model: FORFAİTING", Türkiye İktisat, Sayı:1806, 1989.
- Milletlerarası Ticaret Odası, Vesikalı Krediler İçin Yeknasak Teamüller ve Uygulamaları, 400 No'lu Broşür 1983.
- Murtaza Kölemezli, :"Banka Kredileri", Karınca Matbaası, İzmir,1982.
- Mustafa Tanyeri, :"Türkiye'de Dışsatımın Geliştirilmesinde Dışsatım Finansmanı ve Belirli Dışsatımcı Firmaların Pazarlama Etkinlikleri Yönünden Değerlendirilmesi", Doktora Tezi, İzmir 1986.
- Niyazi Berk, :"Dış Ticarete Yeni Bir Finansman Aracı Olarak "Forfaiting" Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985, Sayı:77.
- Olçay Baykal, İlyas Gülmez, :"24 Ocak Kararlarından Sonra İhracatımızın Çeşitli Açılardan Analizi", Milli Prodüktivite Yayınları, Ankara 1988.
- Resmi Gazete, Sayı 18795, 28.6.1985.
- Öztin Akgüç, :"Finansal Yönetim", Sermet Matbaası 1982,
- Öztin Akgüç, :"Dışsatım Finansmanında Bir Yöntem", FORFAİTING Sermaye Piyasası, 1986.
- R.Capettini, and H.Toole, :"Designind Leveraged Leases: A. Mixed Intoger Linear Programmine Approach", Financial Management, Autumn 1981.
- Serpil Gündüz, :"İhracat", Türkiye İş Bankası A.Ş. 4.Baskı, Yayın No: 16, 1988.

- Spam Semineri, : "Üretim Araçlarının Kullanılmasında Alternatif Finans Yöntemi Leasing ve Borsa", Para, Haziran 1982, s.13.
- Spam Semineri, : "Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kur Politikası", Para, Ağustos 1982, Sayı:15.
- Turgut Kayahan, : "Esas; Pazara Uzun Vadeli Kontratlarla Yerleşme Sistemidir", Para, Mart 1982, Sayı:10.
- Turhan Tumay, : İhracatın Önfinansmanı, Yapı Kredi Bankası A.Ş. 1982.
- Türkiye Halk Bankası A.Ş. Dış İlişkiler Müdürlüğü, İhracat, 1985.
- Thomas F.Copeland and J.Fred Weston, : Financial Theory and Corporate Policy, 2 Ed, Addison Wesley Publishing Company Inc. Reading Massachusntts, 1983.
- Van Horne, C.James : Fundamentals Of Financial Management, Sth. ed. Prentice Hall, Inc, New Jersey 1983.