

"Leasing", "Factoring", "Forfaiting" ve Karşılıklı Ticaret

İlker PARASIZ
Prof. Dr.
Uludağ Üni. İİBF BURSA

"Leasing" endüstriyel ekipman, araçlar ve yatırım mallarının (makinalar, teknik tesisat, taşıtlar v.s.) üreticiler ya da kelimenin daha dar anlamıyla (finansal "leasing" de), ana şirket olarak hareket eden özel "leasing" firmaları tarafından (genellikle daha uzun sürelerle) kiralanmasıdır. "Leasing", yatırım etkinliğinin (kapital harcamasının) orta ve uzun vadeli finansmanına izin verir ve likiditenin korunmasına yardımcı olur.

"Factoring", "factor" ya da "factoring" firmasının (çok kez bankanın kolu) müşterilerinin ticaret borçlarını satın aldığı ve bunları kendi namına topladığı bir tür satış finansmanıdır. Satın alınan alacaklar, satınalma fiyatı borçların asıl değerlerinin belirli bir yüzdesi (çok kez yaklaşık %80) olmak ve bir kez borç tahsil edildikten sonra kalan bölümün müşteriye bir hizmet ücret çıkarıldıktan sonra geri ödenmek üzere 30 - 180 gün içindir. "Factor" tarafından ödenen satınalma fiyatı, müşteriye, kredinin kullanımına bağlı olarak üzerine finansman ücreti eklenen bir "factor" ücreti çıkarılarak müşteriye borçlandırılır.

"Forfaiting" bir uluslararası ticaret etkinliği ile ilgili orta vadeli isme yazılı senetlerin ya da poliçelerin kırdırılması işidir. Normal olarak son ödeme süresi beş yıla varan bir seri senet ya da poliçe vardır. Geri ödemeler altı aylıktır ve kırdırma sabit bir oranda yapılır. Aslında işlem orta vadeli ihracat "factoring" idir; şu farkla ki "factoring" bazen, eğer dışalımçı ödemeyi yerine getiremezse sorumluluğu devam eden dışsattımcıya "factor" un rücu hakkı temelinde yapılır, buna karşın "forfaiting" rücu hakkı olmaksızın yapılır. Dolayısıyla "ferfating" işinin çoğu ithalatçının ödemesini güvenceye alan bir banka ya da devlet ticaret acentasınınca bir "aval" aracılığıyla garanti edilen işlemlerle yapılır. Söz konusu mallar genellikle ödemenin yıllar boyunca yapıldığı yatırım mallarıdır.

LEASING, FACTORING, FORFAITING AND COUNTERTRADE

Leasing is the renting out (usually for longer terms) of industrial equipments, facilities and capital goods (machines, technical installations, vehicles, etc) by the manufacturer or-in the case of leasing in the narrower sense of the word (financial leasing) by special leasing companies acting as principal. Leasing affords medium-to long-term financing of investement (capital spending) activity and helps to preserve liquidity.

Factoring is a form of sales financing which the factor or factoring company (often the subsidiary of a bank) purchases the trade debts of its clients and collects them on its own behalf. The claims purchased are usually for 30-180 days with the purchase price being a certain percentage (often about %80) of the face value of the debts, with the balance remaining returned to the client after deduction of a service charge once the dept is collected. The purchase price paid by the factor is credited to the client after deduction of the factor fee, to which are added the financing fees depending on the utilisation of the credit.

Forfaiting is the business of discounting medium-term promissory notes or drefts related to an international trade transaction. Normally there is a series of notes or drafts with the final maturity up to five years. Repayments are semi-annual and discounting is at a fixed rate. Effectively the business is mediumterm export factoring with the difference that factoring is sometimes done on the basis that factor has recourse to the exporter, who therefore remains liable if the importer fails to pay, while forfaiting is without recourse. Most forfaiting business is therefore done on transactions guaranteed by a bank or state-trading agency usually through an aval, ensuring that the importer pays. The goods involved are usually capital goods, where payment is made over several years. Countre-trade is an arrengment where are exporter agrees to accept part-payment in goods from the buyer's country in lieu of cash. He will be invalued in dispasing of the goods himself or via a firm specialised in barter trading and he will also have to obtain exchange control permission, since normally central, banks specify that the payments for exports shall be made in convertible currency.

1. "LEASING"

1.1. Giriş

Ünlü İngiliz İktisatçısı Adam Smith'in sermaye birikiminin kaynağının üretim araçlarının mülkiyetinin olmayıp işletilmesinin olduğu tezi "Leasing" in temelini oluşturmaktadır. "Leasing" işletmelerinin 1950'li yıllarda ABD'de gelişmeye başladığını görüyoruz. 1950'li yıllara kadar yalnızca büyük firmaların taşıma araçlarıyla sınırlı olan kiralama işlemleri, V.S. Leasing

şirketinin hertürlü makina ve teçhizatın kiralanmasını yapmaya başlamasıyla hızla gelişme göstermeye başlamıştır. "Leasing" 1960'larda başta İngiltere olmak üzere Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkelerinde gerçekleşmişti. "Leasing" piyasası 1963'lerde Japonya'da kurulmuş ve Japon ihracatına önemli katkılarda bulunmuştur.

1973 sonunda ortaya çıkan petrol krizinin gelişmekte olan ülkelerin dış finansman olanaklarını kısıtlaması, bu ülkelerde orta ve küçük ölçekli firmaların finansmanında, bu ülkelere teknoloji ve yabancı sermaye girişlerinde "leasing" önemli rol oynamaya başlamıştır.

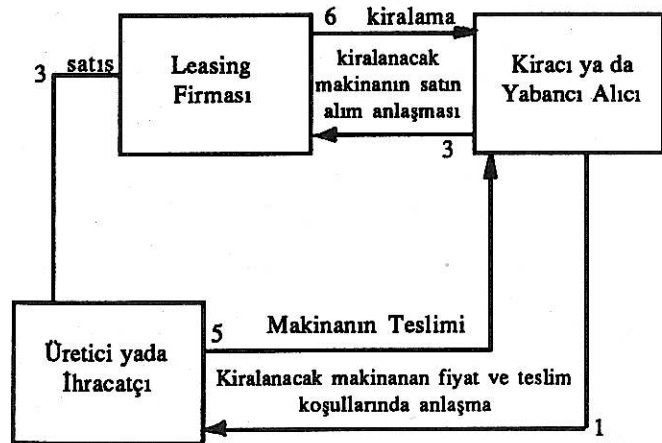
Öte yandan 1970'li yılların başlarında Dünya Bankası Uluslararası Finans Kurumu (IFC) aracılığıyla gelişmekte olan 15 ülkenin talepleri doğrultusunda bu ülkelere "leasing" konusunda yardımcı olmaya başlamıştır (Bu 15 ülke arasında Türkiye de vardır).

"Leasing" kelime olarak kiralama anlamına gelmektedir. "Leasing" bir kiralama şirketinin (Leasor) kiracı konumundaki şirketin (Lessee) gereksinimlerine uygun bir menkul ya da gayrimenkul değeri satın alıp bunu belli bir süre için bu şirketin kullanımına tahsis etmesidir.

Kiralayan şirketler çeşitli varlıkların kiralanmasına aracılık eden uzmanlaşmış mali kuruluşlar olabileceği gibi, bir tek mal üzerinde yoğunlaşan ve genellikle de üretici firmanın uzantısı olarak faaliyet gösteren kuruluşlar da olabilir. "Leasing" işlemine konu teşkil eden mallar maddi olabileceği gibi, patent, lisans, marka gibi hakların kullanılmasında olduğu gibi maddi olmayan nitelikte de olabilir.

1.2. "Leasing" İşleminin Yapılışı

Kiracının, kiralanın varlığın ekonomik ömrünün büyük bir kısmını ya da tamamını kullanma yetkisine sahip olduğu ve mülkiyet dışındaki tüm riskleri ve yararları üstlendiği finansal kiralama genelikle bir "leasing" şirketi aracılığıyla yapılır. Fi-



Şekil 1.

nansal kiralama şu aşamaları içermektedir:

-Kiralanan teçhizat kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici ya da ihracatçıyla anlaşma yapılır.

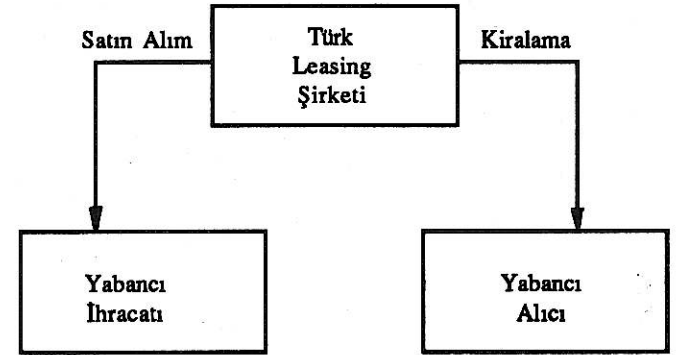
-Daha sonra kiracı bir "leasing" şirketiyle teçhizatın satın alınarak kendisine kiralanması için anlaşma yapar.

Bir firmanın ya da ihracatın finansmanına yönelik "leasing" işlemi Şekil 1'de görüldüğü gibi üretici ya da ihracatçı, kiracı ya da ithalatçı ve "leasing" firması arasında üçlü bir ilişkinin ortaya çıkmasına olanak vermektedir.

"Leasing" firmasının finansmanını şirketin bağlı olduğu bir kredi kuruluşu ya da bir banka sağlayabilir. "Leasing" firmaları uluslararası sermaye piyasalarından da ödünç alabilir.

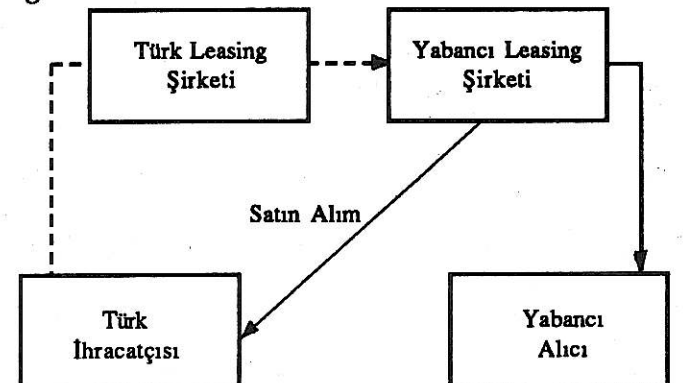
"Leasing" firmaları ilgili ülkenin hukuksal ve özel normlarından kaçınmak için alıcı ülkede ya da bir üçüncü ülkede şube açabilir. "Leasing" firmaları bazı vergi avantajlarından yararlanmak için de vergi cenneti olarak bilinen yerlerde ya da serbest bölgelerde kiralama işlemlerine girişebilirler.

Şekil 2'de bir "Leasing" şirketinin yabancı bir firmadan teçhizat satın alıp bir üçüncü ülkeye mensup şirkete kiralaması gösterilmiştir. Bu durum örneğin Türk ihracatını kolaylaştırmak için yapılmaktadır.



Şekil 2.

Bir "Leasing" şirketi "leasing" işlemini yabancı firmalara aktarabilir. Bu durum Şekil 3'de görülmektedir.



Şekil 3.

"Leasing"de esas ihracatçıları sayısız şirketi arasında yaratılan uluslararası ilişkilerden yararlandırma fikridir. Uygulamada, ihracatçı kendi ülkesindeki "leasing" şirketine başvurur, kendi satış projeleri hakkında dış ülkelerdeki potansiyel alıcıların isimleri hakkında bilgi verir. Yerli "leasing" şirketi potansiyel ithalatçıların ülkelerindeki "leasing" şirketleriyle temas kurar. Bu "leasing" şirketleri ithalatçıların yerine malları ve teçhizatı satın alır.

"Leasing" işlemlerinin yabancı "leasing" şirketlerine aktarılması bir ülkenin ihracatını arttırmasının bir diğer yoludur.

1.3. "Leasing" Türleri

"Leasing" işlemleri temelde faaliyet kiralaması finansal kiralama ve satış ve geriye kiralama olmak üzere üçe ayrılabilir.

1.3.1. Faaliyet Kiralaması

Faaliyet kiralaması kısa süreli bir "leasing" türüdür. Bu tür "leasing" işleminin amacı kullanıcılara bir varlığın faydalı ömrünün altında ondan yararlanma olanağı sağlamaktır. Faaliyet kiralamasında anlaşma belli bir süre için yapılsa bile önceden belirlendiği takdirde süresinden önce de feshedilebilir. Böylece kiracı teknolojik açıdan modası geçmiş makina ve teçhizatı geriye verme olanağına kavuşmaktadır. Faaliyet kiralamasında kiraya veren şirket genellikle kiralanan makina ve teçhizatın üreticisi ya da genel dağıtıcısı durumundadır. Faaliyet kiralamasının yaygın olarak kullanıldığı alanlar arasında ulaşım araçları, iletişim cihazları TV ve bilgisayar gösterilebilir.

1.3.2. Finansal Kiralama

Finansal kiralama ve teçhizatın mülkiyet hakkının yasal olarak kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi durumuna getiren uzun vadeli bir "leasing" türüdür.

1.3.4. Diğer "Leasing" Türleri

"Leasing"le ilgili bir diğer sınıflama doğrudan "leasing"-dolaylı "leasing" ayrımıdır. Bu ayrım daha çok Kıta Avrupası'nda yapılmaktadır.

Doğrudan "leasing"de teçhizatı üreten firma "leasing" işlemini bizzat yapmakta ve "leasing" anlaşmasında taraflardan birisini oluşturmaktadır. Bu tür "leasing"e üretici ya da satıcı "leasing"i de denilmektedir.

Dolaylı "leasing"ler finansal "leasing"le aynıdır. "Leasing" giderlerin karşılanması açısından da brüt "leasing" ve net "leasing" olarak ikiye ayrılmaktadır.

Brüt "leasing"de kiraya veren firma, teçhizatın tamir, bakım, onarım gibi normal giderleriyle vergi, resim, harç gibi finansal yükümlülüklerini yerine getirmekle yükümlüdür.

Net "leasing"de ise kiralanan teçhizatın yukarıda adı geçen yükümlülüklerini kiracı yerine getirmektedir.

"Leasing"le ilgili bir gruplandırma da yurtiçi "leasing" ve uluslararası "leasing" şeklinde yapılabilir.

Belli bir ülkenin sınırları içinde yer alan taraflara ilişkin "leasing" işlemlerine yurtiçi "leasing" işlemleri denir. Kiraya verenle kiracının ayrı ülkelerde bulunması durumunda ise uluslararası "leasing" işlemi ortaya çıkar.

Uluslararası "leasing" anlaşmalarının bir türünü de çapraz sınır "leasing"i oluşturur. Bu tür "leasing" bir vergi avantajının kiraya verenle kiracı arasında bölüşülmesini sağlamaktadır. Bir de İngiltere'de uygulanan ters yönlü çift "leasing" vardır. Örneğin bir İngiliz firmasının ABD'deki bir firmaya bir teçhizat kiralaması ve ABD şirketinin aynı teçhizatı İngiliz firmasına geri kiralaması bir ters yönlü çift "leasing"dir. Bir diğer finansal kiralama türü de kaldıraçlı kiralama. Özellikle büyük sermaye harcamalarını gerektiren projelerde, kiracı, kiralayacağı teçhizatı satın alabilmek için gerekli fonun büyük bir kısmını bir kredi kurumundan sağlamaktadır.

1.4. "Leasing"ın Sağladığı Avantajlar ve Maliyeti

1.4.1. "Leasing"ın Avantajları

"Leasing" firmalara ve ihracatçılara kolaylıklar sağlamaktadır.

"Leasing" yeni yatırımlar için finansman olanaklarını arttırmakta ve finansman maliyetini azaltmaktadır.

-Sermaye yetersizliği çeken ülkelerin bu sorununu çözmektedir.

-Sıkı para politikası izlenen dönemlerde, bu politikaların yatırımlar ve işsizlik üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmaktadır.

-Orta ve küçük firmaların finansman olanaklarını arttırmaktadır.

-Uzun süreli "leasing" anlaşmalarında, maliyetler önceden belirlendiğinden sağlıklı bütçe yapabileme olanağı sağlamaktadır ve ülkedeki iktisat politikası değişikliklerinden firmanın etkilenmesini sağlamaktadır.

-Firmalar büyük fonlara gereksinme duymaksızın teknolojik gelişmelere ayak uydurma şansına sahip olmaktadır.

-Kira ödemeleri kiracının ödeme gücüne göre düzenlendiği için, firmaya bir nakit akımı avantajı sağlamaktadır.

-İthalatçının malların karşılığını ödemek için önemli bir meblağı durağanlaştırmaktan kurtulmasını sağlar.

-Bir ülkeye dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman sağlama olanağı verir.

"Leasing" üretici firmaların mallarını

tanıtmaya ve pazarlama olanaklarını arttırır.

-Kiraya verene, satış seçeneğine göre daha fazla kar sağlamasına olanak verebilir.

-İhracatçı için "Leasing" işlemi peşin satışla eşdeğer bir işlemdir. Bu nedenle ihracatçı ne ihracatın finansmanı ne de döviz riski konularında bir endişe duymaz.

-İhracatçının yabancı müşterileri malın riskinden de kurtulmuş olur; çünkü "leasing" şirketi malı satın aldığı için müşterilerle ilgili riski de üstlenmiştir.

"Leasing" risk faktörü nedeniyle çekingen davranan yabancı sermaye içinde emin bir seçenektir.

1.4.2. "Leasing"ın Maliyeti

Büyük firmalar eğer kendileri için avantajlıysa diğer finansman olanaklarına göre "leasing"i tercih etmektedir. Oysa önlerinde fazla seçenek olmayan orta ve küçük işletmeler için "leasing" cazip bir finansman yoludur. Ancak bu müşteri grubu belirli bir riski beraberlerinde taşımaktadır.

-İhracatta "leasing" işlemine başvurulması geleneksel ihracat finansmanına göre daha karmaşıktır. "Leasing" şirketi hukuki mali, parasal ve politik risklerle karşılaşabilir.

-Döviz kurlarının dalgalanmaya bırakıldığı 1973 lerden beri kur riski hem kiracı hem de kiraya veren açısından ortaya çıkmıştır.

-Özellikle bilgisayarlarda görüldüğü gibi bir teçhizatın teknolojik olarak hızla eskimesi, teçhizatın dönem sonu değerinin saptanmasında güçlükler yaratmaktadır.

-Ekonomik ve siyasal konjonktürdeki değişikliklerin fazlaca etkilediği alanlarda "leasing" konusunda sorunlar çıkabilmektedir. Örneğin dev petrol tankerlerinin değerinde çok önemli düşüşler olmuştur.

2. "FACTORING"

2.1. Giriş

"Factoring" alacak hakkının satışıyla firmalara fon sağlayan bir finans yöntemi. "Factoring" ilk kez Anglo-Saxon ülkelerinde yürürlüğe konmuştur. 1300'lü yıllarda yün kumaş ihraç eden İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödeme yapacakları hususunda güvence vererek alacaklarını daha sonra "factor" adı verilen finans kuruluşlarına satıyorlardı. Bu yöntem 1830'larda Amerika'nın tekstil ithalatında yeniden ortaya çıkmıştır. O dönemde Amerika'da bazı "factoring" şirketleri İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil ederek, mallarını satmış ve fatura tutarlarını alıcılardan tahsil ederek atölye sahiplerine aktarmışlardır. Zaman içinde bu şirketler satıcılara kredi veren kuruluşlara dönüşerek, tekstil'in yanısıra dayanıklı ve yarı dayanıklı tüketim mallarına yönelik olarak çalışmaya başlamışlardır.

"Factoring" faaliyetlerinin 1973 sonunda Dünya'da ortaya çıkan petrol krizinden sonra yeni-

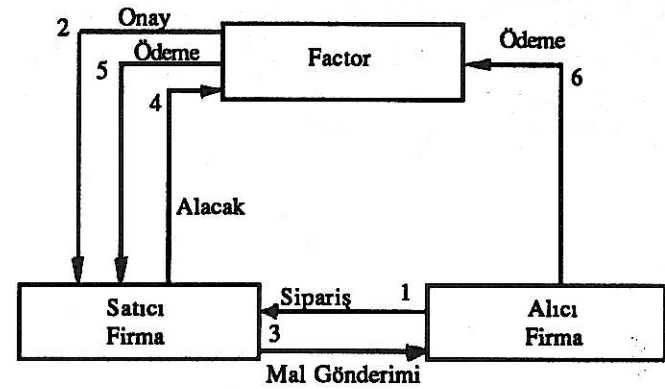
den büyük gelişme gösterdiğine tanık oluyoruz. 1970'li yılların ortalarından itibaren birçok firmanın satış olanaklarını hızla genişletme çabalarına girmeleri "factoring" işlemlerinin artmasına neden olmuştur.

Genellikle "factoring" 90-180 gün vadeli tüketim malları dışatımının finansmanına yönelik olarak yapılmaktadır.

2.2. "Factoring" İşleminin Yapılışı

"Factoring" büyük çapta kredili satış yapan firmaların alacak haklarının "factor" ya da "factoring" şirketi olarak bilinen finansal kuruluşlar tarafından satış alınması şeklinde yapılan bir faaliyettir. "Factoring"de mekanizma nispeten basittir. Örneğin bir ihracatçı firma belli bir ödeme karşılığında bir "factor"e (banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir kuruluşa) ihracattan doğan tüm alacaklarını devreder. "Factoring" işlemleri yurt içi ve uluslararası olmak üzere iki açıdan ele alınabilir.

Yurtiçi "factoring" aynı ülkede faaliyette bulunan alıcı satıcı ve "factor" şirketi arasında yapılan "factoring" işlemidir. Yurtiçi "factoring"ın yapılışını Şekil 4'den de izleyebiliriz.



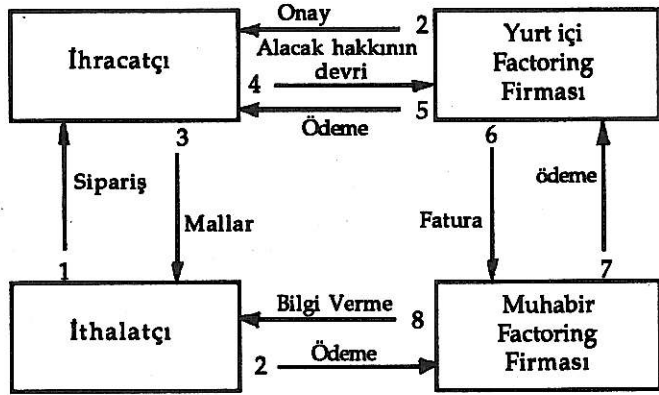
Şekil 4.

Borçlunun yabancı bir ülkedeki ithalatçı olması durumunda, alacaklarını satmak isteyen ihracatçı, kendi ülkesindeki bir "factoring" şirketine satışlarının tutar ve yapısı hakkında bilgi veren bir formla müracaat eder. Belgeleri inceleyen "factoring" şirketi belli bir ülkedeki ithalatçılardan olan alacaklarının tümünü ya da bir bölümünü satın alabileceğini bildirir ve ihracatçıdan bir alacak devir belgesi hazırlamasını ister. "Factor" şirketi durumu ithalatçının ülkesindeki muhabir "factor" şirketine bildirir ve olurunun alır. Uluslararası "factoring"de son sözü söyleyecek olan ithalatçının ülkesindeki muhabir "factoring" şirkettir. Uluslararası "factoring"de yurtiçi "factoring" şirketi muhabirinin garanti vermediği alacakları satın almaz.

İhracatçının, yurtiçi ve muhabir "factoring" şirketlerinin "alacak devir belgesi"ni imzalama-

larıyla alacaklar ihracatçının mülkiyetinden çıkarak "factoring" şirketine geçmektedir.

Uluslararası "factoring"ın işleyişi Şekil 5'de gösterilmiştir.



Şekil 5.

Şekil 4 ve 5'den de görüleceği üzere yurtiçi ve uluslararası "factoring" arasında işleyiş bakımından fark yoktur. Bununla birlikte uluslararası "factoring" şirketleri daha geniş bir şube ve temsilcilik ağına gereksinim duyarlar. Ticari riskin minimizasyonu için ithalatçının ülkesindeki muhabir "factor"ün seçimine özen gösterilmesi gerekir. Gönümüzde tümüyle kendisine bağlı kuruluşlarla çalışan en ünlü "factoring" şirketi "First National Bank of Boston"un iştiraki olan "International Factors Group"tur. Merkezi Amsterdam'da olan "Factors Chain International" da diğer bir ünlü "factor" kuruluşudur.

2.3. Başlıca "Factoring" Türleri

"Factoring"le ilgili olarak çeşitli uygulamalara rastlanmaktadır. Bu uygulamaları açık-gizli (disclosed-undisclosed), geleneksel-görünüşte (eld-Line, recours), vadeli-iskontolu (maturity discounting) şeklinde isimlendirmek mümkündür.

Açık "factoring"de satıcı kendi adına düzenlediği faturada alacağının muhatabının "factor" şirketi olduğunu vurgular. Bu durumda alıcının ödeme yapmaması durumunda risk kısmen ya da tamamıyla "factor" tarafından üstlenilebileceği gibi; "factor" riskin bir kısmının satıcı tarafından da üstlenilmesini isteyebilir.

Gizli "factoring" de satış defterini "factor" tutar. "Factor" riskin tümünü üstlenmez ve işlemleri satıcı adına yürütür.

Uygulamada en çok rastlanan geleneksel "factoring" de borçlunun fatura tutarlarını ödememesi durumunda risk tümüyle "factor" kuruluşu üstlenilir. "Factor" riski ve uğrayabileceği olası zararı minimuma indirmek için sıkı piyasa araştırmaları yapmak zorundadır. İşlemler uluslararası alanda yapılmaktaysa "factor", ithalatçının ülkesindeki bir "factor" kuruluşundan kontr-garanti elde etmek

ister.

Vadeli "factoring" de satıcı "factor"den kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yapar. İskontolu "factoring" ise, satıcıya henüz faturanın vadesi gelmeden para sağlama olanağı vermektedir.

"Factor" kuruluş bir yönden sağladığı hizmetlerden dolayı komisyon geliri elde eder öte yandan da vadesinden önce çekilen paralardan iskonto geliri elde eder. Uluslararası finansal piyasalarda yıllık faiz oranı ABD'de uygulanan "prime-rate"e bağlı olarak değişir.

2.4. "Factoring"ın Sağladığı Avantajlar ve Maliyeti "Factoring" genellikle tüketim mali ve hafif teçhizat satan ya da ihraç eden firmalara yönelik bir finansman aracıdır. Bu tür malların pek çok alıcısı vardır. Satıcı ya da ihracatçı böyle bir finansman aracına başvurmakla şu avantajları elde eder.

- "Factoring" firmaların kaynak yönetimini basitleştirir.

"Factoring" hizmetinden yararlanan firmanın, kredili satış hadlerinin vadelerinde ödenip ödenmeyeceği endişesi olmaz.

Gecikmiş alacakların izlenmesi ve günlük nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunu olmaz.

Üretimin arttırılması, yeni pazarların araştırılması gibi konularla uğraşması kolaylaşır.

Ayrıca "factor" firma, yaygın dış ülke bağlantıları aracılığıyla ihracatçılara yeni pazar olanakları konusunda danışmanlık yapabilir.

- "Factoring", firmaların alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşılaşmasına engel olur.

Günümüzde alışverişlerin temel unsuru olan kredili satış işlemlerinde en önemli nokta kredi açılacak alıcı ya da ithalatçının isabetli olarak saptanmasıdır. Özellikle küçük firmalara açılan kredilerin izlenmesi, vadelerinde tahsili, satıcılar ve ihracatçılar için son derece önem arz etmektedir. İşte "factor" firma, kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm zararı üstlenmektedir.

- "Factoring" alacakların muhasebe kayıtlarının tutulmasının ve yönetiminin neden olabileceği problemleri ortadan kaldırır.

Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini "factor" üstlendiği için, satıcı firma ya da ihracatçı kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünden kurtulmaktadır.

- "Factoring" satıcı ve ihracatçıların alacak kalemlerini azaltarak şirket bilançosunun sunumunu güçlendirir.

Kuşkusuz "factor" firmaların satıcılara ve ihracatçılara sağladığı bu avantajların bir maliyeti vardır ve bu maliyet oldukça da yüksektir. "Factor-

ing"le ilgili maliyetin iki unsuru vardır. İhracatçı şirket "factor"e transfer edilen alacak üzerinden hesaplanmış %1.9-%2.5 oranında bir "factor" komisyonu ve faiz oranının fonksiyonu olan bir finansman komisyonu öder. "Factor" komisyonu her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplaması vb. maliyetlerin karşılanmasına yöneliktir. Finansman komisyonu ise peşin olarak yapılan ödemelerle ilgili faiz maliyetini kapsamaktadır. Bu parasal maliyetlere ticari mahiyetli bir dolaylı risk maliyeti eklenir. Alacakların tahsil süreci esnasında, ithalatçının ödemelerinde bir gecikme olursa, "factor" bizzat ihracatçıya göre daha serttir, daha az diplomattır.

3. "FORFAITING"

3.1. Giriş

"Forfaiting", özellikle vadeleri altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan bir finansman tekniğidir. "Forfaiting" genellikle yatırım malları ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından satın alınmasıdır. "Forfaiting"de genellikle ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ya da poliçeler kullanılmakta ve işlem tamamlandıktan sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.

"Forfaiting" işlemlerinin mazisi, dünya yapısının önemli ölçüde değişme gösterdiği 1950'li yılların sonlarına ve 1960'lı yılların başlarına kadar uzanmaktadır. Söz konusu yıllarda özellikle yatırım mallarında satıcı pazarlarının giderek alıcı pazarları şekline dönüşmesi, Batı ve Doğu ülkeleri arasında ticaretin yeniden doğuşu, dış ticaret engellerinin ve döviz kontrollerinin hafifletilmesi, dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin güçlenmesi, gelişmekte olan ülkelerde dış alımların ve yatırım malları taleplerinin artması "forfaiting"ın gelişmesine zemin hazırlamıştır.

3.2. "Forfaiting" İşleminin Yapılışı

"Forfaiting"de yurt dışından ithal edilmek istenen bir yatırım malının bedeli söz konusu olan malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenir. Bu bağlamda önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yaparak bir fiyat ve ödeme planı saptarlar. Daha sonra ithalatçı firma malları teslim alır. Karşılıklı olarak da banka garantisini sağladıktan sonra borç senetlerini bankası aracılığıyla ihracatçıya iletir. Bundan sonra ihracatçı alacakları nakte çevirmek için belli bir iskonto oranı karşılığında bir "forfaiter"le anlaşır. İhracatçının ithalatçıdan alacağı belgeleri "forfaiter"e vermesi ve karşılığında da iskontolardan

sonra alacağını nakit olarak almasıyla ihracatçının artık alışverişle ilgili tüm sorumlulukları biter. Nihayet, "forfaiter" elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap konumundaki garantör bankaya verebileceği gibi üçüncü kişilere de devredebilir.

İhracatın finansmanında "forfaiting" tekniğinin işleyişini şöyle özetleyebiliriz.

Şekil 6'da görüldüğü üzere "forfaiting" işleminde

- İhracatçı
- İthalatçı
- Aval ya da garanti veren banka
- Alacak hakkını satan banka (forfaiter) olmak üzere dört taraf vardır.

Şekil 6'dan da görüldüğü gibi dört taraf arasındaki ilişki ve mal, senet ve para akışı şu şekilde olmaktadır.

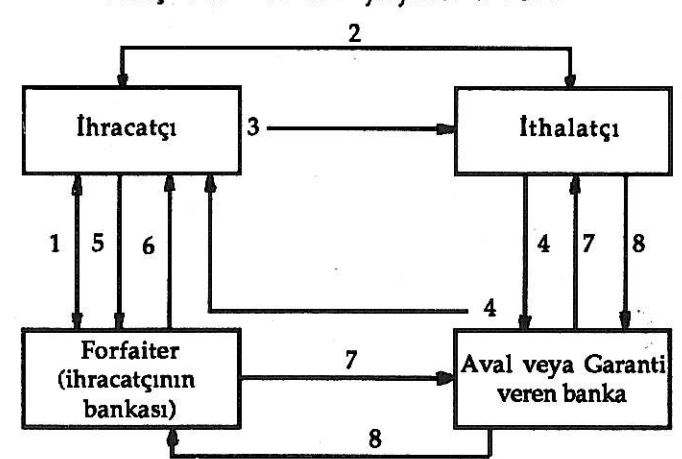
-Dışsatımcı ve "forfaiter" "forfait" işlemi ile ilgili olarak aralarında bir sözleşme yaparlar.

-İthalatçı ihracatçıya sipariş verir.

-İhracatçı malları sevkedir

-İthalatçının kabulünden sonra, bir banka tarafından da garanti verilerek ticari senet ihracatçıya gönderilir.

-İhracatçı ticari senedi "forfaiter"a verir



Şekil 6.

- "Forfaiter" faiz ve komisyonu düşerek mal bedelini ihracatçıya öder

- "Forfaiter" sözkonusu vadede ödeme yapması için aval veya garanti veren bankaya başvurur

- İthalatçı vade sonunda "forfaiter"e ödemeyi yapar.

3.3. "Forfaiting"ın Mali ve Teknik Özellikleri

3.3.1. Mali Özellikleri

- "Forfaiting"e konu olan alacaklar genellikle 5 yıl vadeli ve ödemeler altışar aylık eşit taksitler şeklinde yapılmaktadır.

- "Forfaiting"de işlemler ve ödemeler genellikle ABD doları, B.Alman markı ve İsviçre frankı cinsinden yapılmaktadır.

-İthalatçının ihracatçıya verdiği senet ya da poliçeler "forfaiter"ce vadelerine göre belirlenen oranda iskonto edildikten sonra ihracatçıya nakit olarak ödenmektedir. İskonto oranları genellikle euro-para piyasasında geçerli faiz oranlarına göre yapılmaktadır.

-**"Forfaiting"** de en yaygın ödeme araçları bono-senet ve poliçelerdir.

-**"Forfaiting"** yapan firma alacaklarının ödenmemesi riskine karşı bir bankanın güvencesini isteyebilir. Böylece "forfaiter" ayrıca sahip olduğu ödeme araçlarını ikincil piyasada pazarlanmasını kolaylaştırmaktadır.

-Mali gücü zayıf olan ihracatçılar "forfaiter"den finansman olanağı sağlayabilirler. İhracat fiyatlarının saptanmasında bu durum da göz önünde tutulur.

3.3.2. "Forfaiting" in Teknik Özellikleri

3.3.2.1. Maliyet

"Forfaiting" masrafları şu şekilde sınıflandırılabilir.

-Ticari riskin karşılanması özellikle banka avalı ya da güvencesi sağlama durumundaki ithalatçı için önemlidir. İhracatçı için herhangi bir maliyet unsuru söz konusu değildir.

-Ülke riski çerçevesinde politik riske ve transfer zorluklarıyla ilgili olarak %0.5'le %3.5 arasında değişen bir bedelin ihracatçı tarafından ödenmesi gerekir.

-Fon maliyeti çerçevesinde para kullanımı ve faiz riskinin karşılanmasında euro-piyasa faiz oranları göz önüne alınır.

3.3.2.2. "Forfaiting" in Sağlaması Zorunlu Bilgiler

-Para birimi, tutarı ve finansman süresi-İhracatçı ülke-İthalatçının adı ve ülkesi

-Garanti veren bankanın adı ve ülkesi

-**"Forfaiting"**e konu olan alacağın hangi ödeme aracıyla ödeneceği (Senet, Bono, Poliçe)

-Bankaca verilen güvencenin cinsi (aval, garanti vs.)

-İhraç edilen malın cinsi

-İhraç edilen malların teslim tarihi

-Anlaşma ve malların teslimiyle ilgili belgelerin teslim tarihi

-Gerekli yetki ve lisans belgeleri

-Ödeme yeri

3.4. "Forfaiting" le "Factoring" Arasındaki Fark

"Forfaiting" ve "factoring" birbirine benzer işlemlerdir. Her ikisinde de alacak hakkının satışı veya bu hakkın satın alınması sözkonusudur. Her iki işlemde de "factor" ve "forfaiter" belirli şu fonksiyonları yerine getirmektedir: 1- Kredili mal alanın (dışalıcının) kredi değerliliğini belirleme 2- Kaynak (finansman) sağlama, 3- Risk üstlenme...Bununla birlikte iki işlem arasında bazı farklar sözkonusudur. "Factoring" daha çok 90-180

gün vadeli ticari senetlerle sınırlı olduğu halde, "forfaiting" de vade 5-7 yıla kadar uzayabilmektedir. Ayrıca "factoring" işleminde bir kalıntı riski, ihracatçı üzerinde kalmakta, "factor" kurumları genellikle alacağın %80'inin tahsil edilmeme riskini üstlenmektedir. Bunun yanısıra "factoring" işlemlerinde dış ticaretten doğan bazı risklerin de ihracatçı (alacak hakkını satan) üzerinde kaldığı görülmektedir. "Factoring" de ikinci bir alım-satım işlemi olmamasına karşılık "forfaiting"de ticari senetlere ikinci bir alım-satım işlemi uygulanması mümkündür. Bu şekilde "forfaiting" bir kredi işlemi olmasının ötesinde "forfaiter" in menkul kıymetler portföyünde yer alan bir finansal varlıktır.

4.KARŞI TİCARET

4.1. Giriş

Karşı ticaret ya da mali takas finans alanında yeni keşfedilmiş bir teknik değildir. Mazisi çok eskilere dayanır. Ancak 1958'de dünyanın belli başlı paralarının konvertibilitelere kavuşmaları sonucu ortaya çıkan geniş finansal kolaylıklar karşısında karşı ticaret miktarında azalmalar olmuştur. Ancak 1981'den beri dünyayı saran resesyon, enerji fiyatlarında ortaya çıkan ani yükselişler, yükselen faiz oranları ve dünya hammadde fiyatlarında hasıl olan gerilemelere bağlı olarak karşı ticaretin önemi yeniden artmıştır.

Öte yandan son yıllarda petrol üreten ülkeler de ihracat sorunlarıyla karşılaşmışlardır. Petrol üretiminde önemli artışlara karşılık petrol talebinde hasıl olan düşüşler ham petrol ve türevlerinin satışı için ek çabaları gerektirmektedir. Karşı ticarete süre, biraç günden çok uzun bir süreye kadar yapılabilmektedir.

Karşı ticarete ödemelerde mal, hizmet ve teknolojinin yanısıra kısmen konvertibl dövizler ve ulusal paralar kullanılabilirler.

4.2. Karşı Ticaretin Yapılış Şekilleri

4.2.1. Takas

Tarihte kullanılan en eski ticaret yöntemi olan takas yaklaşık olarak eşit değerdeki mal, hizmet ve teknolojinin para kullanılmaksızın mal, hizmet ve teknolojiyle değiştirilmesidir. Günümüzde iki yanlı (yalın) takas, üç yanlı, dört yanlı takas şekilleri söz konusu olabilmektedir.

4.2.2. "Kliring"

Dört yanlı takastaki aynı ülke ihracatçı ve ithalatçıların birbirlerini arayıp bulma ve tek tek anlaşmalarıyla ilgili sürecin yarattığı zaman kaybı ve ek maliyetleri ortadan kaldırmak için araya iki ülkenin Merkez Bankaları ya da yetkili bankaları ya da "kliring" ofisleri girince "kliring" tekniğiyle alışveriş sağlanmış olur.

4.2.3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı İşlem)

Basit takasın satış ve karşı satış şeklinde iki ayrı işleme bölünmesi ve bunların birbirlerinden bağımsız

iki ayrı sözleşmeyle yapılması ve bu iki sözleşmenin bir protokolle birbirine bağlanması işlemine karşılıklı satın alma denilmektedir. Karşılıklı satın alma anlaşmasındaki her bir işlemde ödeme döviz cinsinden yapılır. İki ödeme akımı birbirini kısmen ya da tümüyle dengelediği için net döviz kaybı ya da kazancı çok az olmaktadır. Bu işlemde banka kredilerinden ve dış ticaret sigorta işlemlerinden yararlanılması mümkündür.

4.2.4. "Swich" (Üçlü Ticaret)

Üçlü ticareti en iyi şekilde, iki yanlı takasla olan farkını ortaya koyarak açıklayabiliriz. Üçlü ticarete bir A ülkesi ihracatçısı B ülkesi ithalatçısına X malını ihraç eder. Karşılığında B'nin Y malını ithal etmek istemez. Buna karşılık bir C ülkesi (yada "Swich" şirketi) hem B'nin Y malına ihtiyacı olabilir hem de A'nın talep edebileceği Z malını üretebilir. Bu durumda B'den Y malını C ithal eder, Y malının bedelini B yerine, ondan alacaklı olan A'ya Z malı ile öder.

Dünyada "Swich" işlemleri özellikle 2. dünya savaşından sonra İsviçre ve Avusturya'da yerleşik "Swich" şirketlerince başlatılmıştır.

4.2.5. "Buy-Back" (Geri Satın Alma)

"Buy-Back" anlaşmaları aracılığıyla bir ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarından bir diğer ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarına makina-teknolojik bilgi veya tüm olarak fabrika satılıp karşılığında herhangi bir döviz çıkışına gerek olmadan bunların kullanım sürecinin sonucu üretilen mallar satın alınır.

4.2.6. "Buy-Sell" (Satın Al-Sat)

"Prekompansasyon" ya da vadeli satın alım olarak adlandırılan bu yöntem şöyle işler. Döviz sıkıntısı olan bir ülkenin Y şirketinin başka bir ülkenin X şirketinden mal ithal edebilmesi için, X şirketi önce Y'den döviz karşılığı mal ithal ederek Y'ye finansman olanağı sağlar. İthalatın bedelini özel bir hesaba yatırır. Bu bedele eşdeğer miktarda malı Y'ye ihraç eder. Bedelini özel hesaptan tahsil eder. Böylece kendi parasıyla kendisine ödemedede bulunmuş olur.

4.2.7. Donmuş Alacakların Tahsili ya da Bloke Hesapların Çözülmesi

Bir şirketin bir ülkeden dışarıya transfer edemediği ya da likit hale dönüştürmediği varlıklara bloke para denir. Uygulamada en çok donmuş alacak şekline dönüşmüş ihraç bedelleri şeklindeki bloke hesaplardır. Bloke hesapların çözümünde şu yöntemler uygulanmaktadır.

-Borçlu ülkeye giden turistlerin harcamalarından karşılama

-Yabancı firmaların bloke alacaklarını film yapımı, basım ve yayın işleri v.b. yollardan tahsil etmeleri

-Borçlu ülkede doğrudan yabancı sermaye yatı-

rmında bulunma

-Borçlu ülkede fason imalat yaptırımı

-Bloke hesapların "swap"ı ya da satışı

4.2.8. Değiş Tokuş (Swap)

Buradaki anlamıyla "swap" ek ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için uluslararası satışlara konu homojen malların (petrol, kahve, bakır) satıcılarını değiş tokuş etme işlemidir. Örneğin 1983'de SSCB-Küba ve Venezullea-B.Almanya arasındaki petrol "swap"ında Sovyet petrolü B.Almanya'ya Venezuela petrolü de Küba'ya gönderilerek önemli ölçüde maliyet tasarrufu sağlanmıştır.

4.2.9. İkili Hesap (Evidence account)

Aralarında bir dizi karşılıklı alışveriş olan iki farklı ülkedeki iki şirketin uluslararası işlem yapan bankalarında açılan ve bu alışverişlerin kaydedildiği hesap ikili hesaptır. Genellikle çok uluslu şirketlerin ana firması ve herhangi bir ülkedeki bağlı şirket arasındaki ilişkiler ikili hesap çerçevesinde ele alınmaktadır.

5.KARŞI TİCARETİN AVANTAJLARI VE MALİYETİ

5.1. Karşı Ticaretin Avantajları

-Döviz darboğazı çekmeye başlayan ve ihracatta mali güçlüklerle karşılaşan ülkelerin bu güçlükleri aşmasına yardımcı olur.

-Ülkelerin ve firmaların temel hammaddelerin fiyatlarındaki istikrarsızlıklardan etkilenmemelerini sağlar.

-Döviz kontrolü rejiminin aşılmasına olanak verir.

-Ülke bazında dış ticaret açıklarının giderilmesine yardımcı olur.

-Kalkınma projelerinin finansmanını sağlar

-Uluslararası finans kurumlarında kredi sağlanmasında pazarlık gücünün artırılmasına yardımcı olur.

-Ülkenin ve firmaların mal stoklarını eritme olanağı verir

-Ülkenin dış ticaret hadlerinin düzelmesine yardımcı olur

-Uluslararası ihalelerin kazanılmasında yardımcı olur.

-Dünya ekonomisinde zaman zaman gözlenen resesyonist eğilimlerden korunulmasına olanak verir.

-Temel girdilerin uygun ve fiyattan sağlanma olanağını verir.

-Ülkenin ve firmaların birikmiş mal stoklarının eritilmesinde olanak verir.

-Ülke ve firma bazında oluşabilecek atıl kapasitelerin önlenmesini sağlar ya da kapasite kullanımını artırır.

-Dış borçlanmaya alternatif bir finansman olanağıdır.

-Ekonominin ve firmaların dışa açılmalarına ola-

nak verir

-Döviz kurlarının aşağıya çekilmesine ya da ülke parasının değer kazanmasına yardımcı olur.

-Bazı teknoloji transferleri olanak verir.

-Firmalar için etkin bir pazarlama aleti olabilir.

5.2. Karşı Ticaretin Maliyeti

-Piyasa ekonomisini yapay olarak bozar

-İşlemler uzun süre alır ve karmaşıktır.

-İşlemler şeffaflıktan uzaktır

-Karşı ticaretle ülkeye giren mallar yurt içinde üretilen mallarla rekabete girebilir.

-Ülkenin ve firmaların geleneksel pazarlarını kaybetmelerine neden olabilir.

-Karşı ticaret yoluyla daha kalitesiz ve maliyeti yüksek mallar ülkeye girebilir.

-Bu alanda yasal düzenlemelerin yeterli olmaması anlaşmazlıkların çözümünde sorun oluşturabilir.

KAYNAKÇA

- BAKIR P.; Factoring Uygulaması, Para ve Sermaye Pi-

yasası Dergisi Mayıs 1985

- BOZKURT Ü.; Factoring Yeni Bir Finansman Türü Olabilir mi? Para ve Serameye Piyasası Dergisi Mayıs 1985

- ERSAN, I.; Factoring ve Türkiye, Para ve Seramaye piyasası Dergisi, Temmuz 1985

- GÜRCAN, I.; Forfaiting, İç - Leasing, Factoring, Forfaiting, İş Bankası Araştırmalar Md. 1985

- OKTAY, N.; Karşılıklı Ticaret Sistemi. Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 1987

- REINERS, G.; Leasing In an International Context, International Finance Handbook, John Wiley, New York, 1983

- SIMON, Y.; Techniques Financiers International, Gestion, Paris, 1985

- SAMUELSON, A.; Relation Financiers Internationales, Dalloz Paris, 1980

- TÜRKAKIN, Ö.; Factoring, İç - Leasing, Factoring, Forfaiting; İş Bankası Araştırmalar Md. 1985

- VARLIK, L.; Leasing, İç Leasing, Factoring, Forfaiting; İş Bankası Araştırmalar Md. 1988

- WHITEHEAD, G.; Elements of International Trade and Payments, Woodhead Faulkner, Cambridge 1983

SÜRELİ YAYINLAR

1- HAMMADDE

Heat Treatment of Raw Cotton

Melland Textilberichte, 1989, 70, 11, 806-808

Ham Pamuğun Isı Muamelesi

Milnera, S.M.; Sisman, S.

The spinnability of cotton can be improved considerably by heat treatment. At lower temperatures (Ca, 110°C) the outer layer of wax is restructured, this layer also including trouble some foreign substances as it gradually melts. Additionally at higher temperatures (130-140 C) saccharides or honeydew which are alien to the plant are caramilized, so avoiding the problem of stickiness in spinning. After heat or thermo-Oxidative treatment, batches severaly contaminated by honeydew can then be processed.

Effect of Heating on some Properties of Honeydew Contaminated Cotton Lint

Melland Textilberichte, 1989,70,11,809-815

Balık İçeren Pamuk Liflerinin Bazı Özelliklerine Isının Etkisi

Yeckeskel, B.H.; Elsner, O.

Heating at 130 °C slowly reduces the tensile strength of domestic Acala, Pima and Acala cottons as well as removing honeydew. The colour is the most strogly effected property.

Filtration of Polymer Melts In the Fibre Industry

Chemiefasern/Textilindustrie, 1989,39/91, 10, 1078

Lif Endüstrisinde Polimer Eriyiklerinin Filtrasyonu

Anon

2- İPLİK

Conventional and Novel Short-Staple Spinning Systems

Melland Textilberichte, 1989 70, 11, 815-820

Konvensiyonel ve Yeni Kısa Lif Eğirme Sistemleri

Deussen, H.

Five spinning processes are compared ring spinning, rotor spinning, air-jet spinning, friction spinning and wrap spinning. Factor include appearance yarn strenght and evenness, yarn bulk, count range feasible minimum fibre length and fibres incross-section. Information is aimed to help a spinner make investments and plan his future strategy.

Longitudinal Fibre Distribution in Relation to Rotor-Spun Yarn Properties

Textile Research Journal, 1989, 59, 11, 696-699

Boylamasına Lif Dağılımının Rotor İplik Özellikleri ile İlişkisi

Ishtiaque

This study of the processing of rotor-spun yarns and its effect on their tensile properties concludes that their fibre length and paralelization are inferior to those in feed sliver. The effect of the opening roller speed on the spinning-in coefficient and yarn tenacity is studied.

Air-Jet Texturing: Products and End-Use Fields

Chemiefasern/Textilindustrie, 1989,39/91,10,1107-1109

Hava Jetli Tekstüre: Mamuller ve Kullanım Alanları

Krenzer, E.

Physical properties of typical air textured polyester yarns are displayed. The main interest in this article is the end-uses for air textured polyester yarns which include sport and leisure clothing, automobile interiors, furnishings and could develop to include also military and camping fabrics underwear.

Warp Sizing Machine In Practical Use

Textil Praxis International, 1989, 44, 10, 1068

Pratik Kullanımda Çözgü Haşılama Makinası

Bongartz, H.

The design and applications of warp sizing machines are discussed. The sizing of non twisted filament yarns has gained particular significance. Preliminary stretching takes place between the warp creel and the sizing equipment or within the predryer range between the sizing unit and the can dryer.

Individual Spindle and individual Cylinder Drive on Ring Spinning Machines

International Textile Bulletin, Yarn Forming, 1989, 35, 3, 29-39

Ring İplik Makinalarında Bireysel İğler ve Bireysel Silindir Tahriki

Gubler, R.H.

In favour of individual drive it is possible to quote: lower incidence of thread breaks; reduced thick and thin places, less harmonic tension variation due to improved spindle centering, smooth power transmission. Maintenance and servicing are reduced.