

# VADELİ İHRACATIN İHRACATÇIYA GETİRDİĞİ RİSKLER VE BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN SAĞLADIĞI FİNANSMAN TÜRLERİ

Araş.Gör.Aypar TOPKARA

## GİRİŞ

Uluslararası ticarete ihracatçı ile ithalatçı arasında bir satış sözleşmesi yapma aşamasında, ihracatın finansmanı sorunu önemli bir nitelik kazanmaktadır. Bu aşamada özellikle ihracatçı açısından iki konu önem kazanmaktadır. Bunlardan birincisi ihracatçının sattığı mal bedellerini kısa sürede almasıdır. İkincisi ise mal bedelinin ödenmesi sırasında ödeme şekline bağlı olarak ortaya çıkabilecek muhtemel risklerdir.

İhracatçılar ithalatçılara sundukları ödeme kolaylıklarına karşılık bir takım risklere konu olurken uluslararası pazarlarda rakipleri karşısında rekabet avantajı elde ederler.

## 1.RİSKLER

### 1.1. Sözleşme Aktinden Doğan Riskler

Uluslararası ticarete kullanılan akitlere göre taraflara ulusal ticarete kullanılan akitlerden oldukça farklı sorumluluklar yüklemektedir. Bunlar sözleşme aktinden dolayı doğabilecek riskler ve akdin, taraflara ülkedeki veya diğer ülkelerdeki ekonomik ya / yada siyasi durum nedeniyle yükleyebileceği risklerdir.

Sözleşme aktinin taraflar yükleyebileceği riskler imalat veya performans riski ve Kredi riski olmak üzere ikiye ayrılır (1). Bunlardan birinci riski ihracatçı açısından mal alınımın ithalatçı tarafından tek taraflı olarak iptal edilebilmesi riskini taşırken ithalatçı açısından da ihracatçının mali veya teknik sebeplerle tamamen imalat işlemlerinin yada istenilen düzeyde kalitede malın üretilip gönderilememesi riskini taşır. Ayrıca imalat veya performans riski ithalatçı açısından ihracatçının malın gönderilmesinde iyi niyet sahibi olmama riskini de taşımaktadır.

İkincisi ise ihracatçı açısından ithalatçının mal bedelini ödeme güclüğü çekmesi, zamanında ödeyememesi ya da ödeme isteksizliği riskini taşırken ithalatçı açısından da ihracatçının daha önce üretime hazırlık olarak aldığı avansları geriye ödeyememesi ya da ödeme isteksizliği risklerin taşımaktadır.

**Tablo 1**

**Sözleşme Aktinden Doğan Riskler**

	<b>İHRACATÇI</b>	<b>İTHALATÇI</b>
<b>İmalat veya performans riski</b>	Siparişin ithalatçı tarafından tek taraflı oluşturulması veya iptali	Teknik ya da mali sebeplerle ihracatçının anlaşmayı yerine getirememesi İhracatçının akdi yerine yerine getirme yetersizliği
<b>Kredi Riski</b>	Borçlunun borcunu ödeyememesi ya da ödeme isteksizliği	İhracatçının avans ödemelerini geriye ödeyememesi ya da isteksizliği

**KAYNAK:** J.Ackermann ve diğerleri, a.g.k.,s.10

**1.2 Ekonomik ya / ya da Siyasal Durumdan Kaynaklanan Riskler**

Aktin taraflara ülkedeki veya diğer ülkelerdeki ekonomik ve/veya siyasi durum nedeniyle yükleyebileceği riskler politik risk, transfer riski ve kur riski olarak göze çarpmaktadır (2).

Politik risk ihracatçı açısından savaş, devrim, ithalatın yasaklanması ya da devlet alımlarına dönüştürülmesi v.s risklerini taşıırken ithalatçı açısından da yanı nedenlerle ihracatçının sözleşme aktini yerine getirememesi risklerin taşımaktadır.

Transfer riski ihracatçı açısından devlet ya da yetkili mercilerce anlaşmaya konu olan para birimi üzerinden ödeme yapılmasını engelleme riskin ithalatçı açısından da ihracatçının garanti altındaki ödemelerinin veya avans ödemelerinin iade edilmemesi risklerini taşır.

Kurs riski ise ihracatçı açısından ödemede kullanılacak para biriminin ihracatçı ülke para birimine kıyasla değer kaybetmesi riskini taşıırken ithalatçı açısından da değer kazanması riskini taşımaktadır.

## Tablo 2

### Ekonomik ya / ya da Siyasal Durumdan Kaynaklanan Riskler

	<b>İHRACATÇI</b>	<b>İTHALATÇI</b>
<b>Politik Risk</b>	Politik olaylar veya önlemler (savaş, devrim, ithalatın yasaklanması veya devlet alımlarına dönüştürülmesi vs.) ithalatçının anlaşma yükümlülüklerini yerine getirmesini önler.	Politik olaylar ya da önlemler (savaş, devrim, ambargo vs.) ihracatçının anlaşma yükümlülüklerini yerine getirmesini önler.
<b>Tranfer Riski</b>	Devlet veya yetkili merciler anlaşma yapılan para birimi üzerinden ödeme yapmayı red edebilir veya yapmayabilir.	Garanti altındaki ödemelerin engellenmesi veya avans ödemelerinin iade edilmemesi
<b>Kur</b>	Taraflar arasında ödemede kullanılacak para biriminin ihracatçı para birimine oranla değer kaybetmesi	Taraflar arasında ödemede kullanılması kararlaştırılan para biriminin ihracatçı para birimine oranla para kazanması.

KAYNAK: J. Ackermann ve diğerleri, a.g.k.,s.10.

### 1.3 Ödeme Biçimlerinden Kaynaklanan Riskler

Uluslararası ticarete karşılaşılan risklerin temelinde ödeme şekilleri yatmaktadır. Tarafların tarışı karşıya kaldıkları riskler tercih edilen ödeme şekline göre farklılıklar göstermektedir. Buna göre Türkiye'de en çok kullanılan ödeme şekillerinden olan vesaik mukabili ve akreditif türlerine göre taraflara yüklenilen imalat, kredi, siyasi, transfer ve kur risklerinin taraflarına göre dağılımı Tablo 3'teki gibidir.

## 2. VADELİ İHRACATTA BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN SAĞLADIĞI FİNANSMAN TÜRLERİ

Bir ülkede ihracatın geliştirilmesi önde gelen hedef ve politikalar arasında yer almaktadır. Bu politikalara ulaşılabilmesi için birçok kurum ve kuruluşu önemli görevler düşmektedir. Bu kuruluşlar arasında

merkez bankası, ticari bankalar, ithalat ve ihracat bankası, ihracat kredi sigortası, factoring ve forfaiting kuruluşları sayılabilir. Kısa vadeli ihracat finansmanı açısından olaya bakıldığında en büyük yükün ticari bankalarda olduğu görülmektedir. Ticari bankalar sağladıkları kısa süreli kredilerin yanında teminat, bilgi sağlama vb. hizmetleri de yerine getirmektedirler. Bankaların bir diğer işlevi de factoring ve forfaiting uygulamak veya bu işlevi görecektir yan kuruluşları oluşturmaktır.

Ticari bankaların en önemli görevlerinden biri dış ticaretin finansmanıdır. Bankalar dış ticaretin finansmanını çeşitli şekillerde yapabilirler. Bunları üç ana başlık altında gruplayabilir. Birincisi, banka hiç risk üstlenmeden sadece fon sağlamaktadır. Uygulamada bu tür ihracatta ödeme şekilleri arasında büyük bir paya sahip olma akreditif ödeme şekillerin red-clause akreditif ve back to back akreditif ödeme şekillerinde karşılaşılmaktadır. Banka bu tür işlemler ile ihracatçıya sadece kısa süreli fon sağlamakta ancak hiçbir konuda risk üstlenmemektedir.

İkincisi, banka doğrudan doğruya ihracatçıya fon sağlamaz ancak ihracat işleminden doğacak riskleri üstlenerek dış ticaretin gelişmesine katkıda bulunabilir. Bu prefinansmana verilen garantiler, acceptance kredileri olarak uygulanmaktadır.

Tablo 3

## Ödeme Biçimlerinden Kaynaklanan Riskler

	Vesaik Mukabili İhracatçı	Dönülebilir Akreditif	Teyitsiz Dönülemez Akreditif	Teyitli Dönülemez Akreditif
Kullanma Zamanı	Teminat vesaikin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.	Teminat Akreditifin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.	Teminat vesaikin ithalatçıya ulaşması ile kullanılır.	Teminat Akreditifin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.
Riskler	ile kullanılır.	ile kullanılır.	ile kullanılır.	ile kullanılır.
İmalat Riski	İhracatçı	Amir Banka / Muhabir Banka	Amir Banka	Amir Banka / Muhabir Banka
Kredi Riski	İhracatçı/ Vesaiki veren Banka	Amir Banka/ Muhabir Banka	Amir Banka	Amir Banka/ Muhabir Banka
Siyasi Risk	İhracatçı	Muhabir Banka	İhracatçı	Muhabir Banka
Transfer Riski	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı	Muhabir Banka
Kur Riski	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı

merkez bankası, ticari bankalar, ithalat ve ihracat bankası, ihracat kredi sigortası, factoring ve forfaiting kuruluşları sayılabilir. Kısa vadeli ihracat finansmanı açısından olaya bakıldığında en büyük yükün ticari bankalarda olduğu görülmektedir. Ticari bankalar sağladıkları kısa süreli kredilerin yanında teminat, bilgi sağlama vb. hizmetleri de yerine getirmektedirler. Bankaların bir diğer işlevi de factoring ve forfaiting uygulamak veya bu işlevi görecektir yan kuruluşları oluşturmaktır.

Ticari bankaların en önemli görevlerinden biri dış ticaretin finansmanıdır. Bankalar dış ticaretin finansmanını çeşitli şekillerde yapabilirler. Bunları üç ana başlık altında gruplayabilir. Birincisi, banka hiç risk üstlenmeden sadece fon sağlamaktadır. Uygulamada bu tür ihracatta ödeme şekilleri arasında büyük bir paya sahip olma akreditif ödeme şekillerin red-clause akreditif ve back to back akreditif ödeme şekillerinde karşılaşılmaktadır. Banka bu tür işlemler ile ihracatçıya sadece kısa süreli fon sağlamakta ancak hiçbir konuda risk üstlenmemektedir.

İkincisi, banka doğrudan doğruya ihracatçıya fon sağlamaz ancak ihracat işleminden doğacak riskleri üstlenerek dış ticaretin gelişmesine katkıda bulunabilir. Bu prefinansmana verilen garantiler, acceptance kredileri olarak uygulanmaktadır.

Tablo 3

## Ödeme Biçimlerinden Kaynaklanan Riskler

Kullanma Zamanı	Vesaik Mukabili İhracatçı	Dönülebilir Akreditif	Teyitsiz Dönülemez Akreditif	Teyitli Dönülemez Akreditif
Riskler	Teminat vesaikin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.	Teminat Akreditifin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.	Teminat vesaikin ithalatçıya ulaşması ile kullanılır.	Teminat Akreditifin ithalatçıya verilmesi ile kullanılır.
İmalat Riski	İhracatçı	Amir Banka / Muhabir Banka	Amir Banka	Amir Banka / Muhabir Banka
Kredi Riski	İhracatçı/ Vesaiki veren Banka	Amir Banka/ Muhabir Banka	Amir Banka	Amir Banka/ Muhabir Banka
Siyasi Risk	İhracatçı	Muhabir Banka	İhracatçı	Muhabir Banka
Transfer Riski	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı	Muhabir Banka
Kur Riski	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı	İhracatçı

KAYNAK : J.ACKERMANN ve diğerleri, a.g.k., s. 17.

Üçüncü finansman türü ise banka tarafından ihracatçıya hem doğrudan finansman sağlanması hem de bu ihracat işleminden doğabilecek olan çeşitli risklerin üstlenilmesi işlemleridir.

Özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ihracatçıya destek sağlanması açısından doğrudan fon sağlama ve risk üstlenme ticari bankaların en önemli hizmetlerinden birisidir.

## **2.1. Türkiye'de Vadeli İhracatta Bankacılık Sektörünün Sağladığı İhracat Finansmanı Kolaylıkları**

Dünya ticaret hacmi içerisinde Türkiye'nin ihracatına bakıldığında 0.042 gibi çok küçük bir paya sahip olduğu görülür (3). Türkiye ihracatın ülke gruplarına göre dağılımına baktığımızda da en büyük pay %63 OECD ülkelerindedir (4). Türkiye dünya ihracatındaki payını arttırabilmek için bir potansiyel pazar görünümündeki ancak ödeme imkanları sınırlı olan 3. Dünya ülkelerine açılacaksa, bu ülkeleri bir takım ödeme kolaylıkları sağlamak zorunda kalacaktır. Özellikle bu ülkelerin istedikleri vadeli ihracata yönelmek durumundadır.

İhracatçıların vadeli ihracat yapabilmelerine en büyük rol bankalara düşmektedir. Ancak Türkiye'deki bankacılık sektörüne bakıldığında bunların hâlâ geleneksel bankacılık anlayışıyla ille çalıştıkları görülmektedir. Bunlar çoğunlukla ihracatçılara sunulan hazırlık kredileri, açılmış ihracat akreditifleri karşılığa verilen hazırlık kredileri, prefinansmana veriler garantiler, yükleme sonrasında da ihracat vesaii karşılığı verilmiş olan avanslardır.

Türkiye'nin vadeli ihracat yapabilmesi için bankacılık sektörünün köklü bir modernizasyona ihtiyaca vardır.

Mevcut sistemin geliştirilmesi konusundaki ilk hareket Türkiye'de yeni uygulamaya giren Eximbank modeli olmuştur. Bu Bankanın öngörülen ana faaliyetlerini üç başlık altında toplamak mümkündür (5). Bunlar kredilendirme ve finansman faaliyetleri, sigorta ve garanti faaliyetleri ve enformasyon faaliyetleridir. Eximbank Türkiye'de ihracat kredi sigortası ve garantisi uygulayan ilk kuruluştur. Model dengeli, sağlıklı ve uluslararası rekabetle açık ihracat politikalarının izlenmesine katkıda bulunacaktır. Türk ihracatçısının ihtiyaçlarını karşılayacak, uygun finansman programları uygulayacaktır. İhracat rekabet gücü kazandıracak özellikle, yeterli miktarda ve uygun koşullarda kredi desteği sağlayacaktır. İhracatçının garanti ve sigorta programlarından yararlandırılmasıyla uluslararası piyasalardaki riskini azaltarak, ihracatçıya güvenceler, açık sübvasyonlar gibi uluslararası şikayetlere de olanak tanımaktadır.



Bütün bu olumlu etkilerine rağmen yalnız başına bir Eximbank modeli ihracatın desteklenmesinde yeterli değildir. Diğer ticari bankaların da ihracata yeni destekler sağlayıcı şekilde organize olmaları gereklidir. İhracatın yeterli ölçüde desteklenbilmesi için bankalar sisteminin bu sektöre sağladığı kredilerin ucuzlatılıp, içinde çeşitli teşvik edici unsurlara yer verilmelidir.

Türkiyede henüz uygulama alanı bulmayan ancak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerce aktif bir şekilde kullanılan forfaiting ve factoring uygulamaları bu konunun uygulanan en iyi tekniklerindedir. Bu sistem bir yandan ithalatçıyı alıcı kredisiyle finanse ederken, bir yandan ihracatçıya mal bedelinin ödenmesi sırasında karşılaşılabileceği risklere karşı güvence almaktadır.

## 2.2 İhracat Finansmanında Alternatif Bir Model Olarak:

### FACTORING ve FORFAITING

Bankaların ihracatçılara fon sağlama ve risk üstlenme açısından sundukları hizmetlerden bir tanesi forfaiting tekniğidir. Forfaiting tekniği hem ihracatçı, hem de banka açısından birçok avantajlara sahiptir.

Forfaiting bir yükleme sonrası finansmandır (6). Yani ihracatçının malı yükledikten sonra, malın bedelini alıncaya kadar geçecek dönem içerisinde doğacak olan finansman ihtiyacını karşılayan bir tekniktir.

1960'lı yıllarda uzun süreli vadeli yatırım mallarının satışında kullanılmaya başlananteknik günümüzde daha kısa vadeli ve diğer malların satışında da kullanılmaktadır. Genellikle 90 ile 180 günlük vadeli ihracatlarda kullanılmaktadır (7).

Sistemin temeli, ihracatçının vadeli satışından doğmuş olan alacak hakkının banka tarafından cirantalar başvuru hakkı olmaksızın satın alınmasıdır. Olay sadece bir alacak hakkının satın alınmasıdır, özelliği ise alacak hakkını satın alan banka yahut forfaiter denilen kurumun daha önceki cirantalar müracaat hakkı olmadan bunu satın alabilmesidir.

Sistemin ihracatçı açısından sağladığı avantajları şöyle sıralayabiliriz (8).

İhracatçı malını vadeli satmakta, fakat malın bedelini peşin olarak alabilmektedir. Doğal olarak bu işlem için bankaya bir fa'z ödemektedir. Ancak ihracatçı bu şekilde eline geçirmiş olduğu imkanlarla likiditesini takviye etmekte ve bunu ihracat işlerinde yeniden kullanabilmektedir. Buna göre forfaiting işleminden ihracatçının sağlayacağı ilk avantaj, vadeli bir satış yapıldıktan sonra vade sonuna kadar

beklemeye gerek kalmadan, bunu vadesinden önce nakite çevrilmesi, likit hale getirilebilmesidir.

İkinci önemli avantajı, ihracatçı için çeşitli risklerin ortadan kaldırılmasıdır. Bu risklerin en önemlisi ticari risktir. Yani ithalatçının vade sonunda mal bedelinin ihracatçıya ödemesidir. Forfaiting işlemi ile bu riskte forfaiter denen kurum yada banka tarafından üstlenilmektedir. Buna göre ticari risk, yani senedin vadesinde tahsil edilememesi, ihracatçının mal bedelini ödememesi riski bankanın üzerinde kalmaktadır. Bir ihracat işleminde ticari riskin dışında kur riski ve transfer riski gibi risklerde söz konusudur. Forfaiting işlemi ile kurum değişmesi veyahut satışı yapmış olduğunuz ülkenin transfer zorlukları içinde olması gibi durumlarda da çıkabilecek riskler banka tarafından üstlenilmektedir.

Bu işlem ile senet banka veya forfaiter tarafından sabit bir iskonto haddi uygulamak suretiyle satın alındığından, ihracatçı faiz oranlarındaki değişmelerden de korunmaktadır.

Forfaiting işlemi ile ihracatçının diğer bir avantajı bu alacağı tahsil etme görevi banka tarafından üstlenildiğinden, tahsil etmek için zaman ve kaynak ayırma zorunluluğundan kurtulmuş olmasıdır (9).

Ihracatçının diğer bir avantajı ise ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve kaynak ayırmak, ülke riskini değerlendirmek gibi birtakım güçlüklerden kurtulmasıdır.

Forfaiting işlemi ihracatçıya belirli bir finansman yükü getirmektedir. Bunu önceden bilen ihracatçı böyle bir vadeli satışta finansman yükünü ithalatçının üzerine tamamen ya da kısmen aktarabilmektedir (10). Bu da ihracatçı için önemli bir yarardır. İhracatçının bilançosunda alacaklar gözükmeyeceği için, ihracatçının yeni krediler bulma olanağı da artmaktadır (11). Bilanço tahlili açısından da bu ihracatçıyı cezbezmektedir. Bu işlem ile ihracatçı malını vadeli satmasına rağmen koşullu bir yükümlülük altına girmiştir, bu riskini forfaiter veya bankaya aktarmıştır. Böylece bir işlemde artık sigordaya da gerek kalmamaktadır; çünkü, dış ticaretin gerekmiş olduğu kur riski, transfer riski, politik risk, faiz riski ticari risk gibi riskler banka tarafından üstlenilmiştir.

Ihracatçı açısından oldukça büyük avantajlar sağlayan sisteme banka / forfaiter açısından bakıldığında zaman da birçok teşvik edici unsuru bünyesinde taşıdığı görülmüştür. Buna göre sistemin banka / forfaiter açısından avantajları da şöyle sıralayabiliriz:

Bankaların bu işlemde sağladıkları en büyük avantaj komisyon almasıdır. Banka üstlenmiş olduğu çeşitli risklere karşı bunun gerektirmiş olduğu ticareti, komisyon olarak ihracatçıdan alır. Böylece yüklendiği riskleri aldığı komisyonlarla kısmen karşılamış olmaktadır.

Üstlendikten risklere karşı aldığı komisyon dışında bir de ihracatçıyla anlaşmaya vardıktan sonra belgeler bankaya satılınaya dek geçen zaman için de bir taahhüt komisyonu olmaktadır.

Bankanın üçüncü önemli avantajı ise vade sonunda bankanın senetleri kendisin tahsil etmesi ile döviz girdisini garanti altına lakasıdır.

Forfaiting işleminde banka üstlendiği risklere karşılık birçok önleyici tedbirler almıştır. Bunlardan bir tanesi, bankanın satın aldığı poliçeye ya da emre muharrer senede karşılık güvenilir bir bankanın aval vermesidir (12). Aval verdiği takdirde, senedi satın almış olan banka, ticari riskten büyük ölçüde kurtulmaktadır. Çünkü senedin vadeki geldiğinde aval veren banka ödeyecektir. Böylece senedin vadesinde ödenmemesi riski aval everen bankaya geçecektir.

Üstlenilen kur riskini azaltabilmek için de bankalar genellikle döviz kuru oldukça istikrarlı olan paralar üzerinden düzenlenmiş olan senteleri satın almaktadırlar, ya da bu konuda kur riski doğuran, bunu kısmen ihracatçı üzerine bırakan eğilim içine girmektedirler.

Transfer riskin önleyebilmek içinde ülke riskinin çok iyi değerlendirilmesi lâzımdır. Bankalar bu bakımdan ülke risklerini gözönüne almakta ve ülkeler itibariyle de çeşitli ülkelere belli bir kreçi sınırı tanımak suretiyle riski büyük ölçüde dağıtmaktadırlar. Riski dağıtmak için günümüzde bankaların uyguladıkları diğer bir yol, özellikle büyük tutarlı ihracat finansmanında bankaların kendi aralarında bir sendika oluşturmaları, böylece riski aralarında bölüşmeleridir. Yine bu konuda günümüzdeki bir diğer gelişme, satın alınmış olan bu senetlerin ikinci piyasada satabilmeleridir. Yani, bankalar bunları uzun süre portföylerinde tutmamakta, daha elverişli koşullar halinde veya bu gibi senetlere yatırım yapmayı yeğleyen yatırımcılara senetleri satabilmektedirler. Üçüncü bir gelişme her ne kadar bu sabit faizli bir finansman gibi gözüküyorsa da, ikinci el piyasasında bu değişken faizli bir finansman şekline dönüşebilmektedir. Çünkü ikinci el piyasada satıldığı zamana gelecekteki faiz hadleri beklentisi içerisinde iskontolar yapılmaktadır.

Günümüzde bankaların uygulamış oldukları diğer bir hizmette factoring'tir. Forfaiting, yani alacak hakkının satın alınması, bir satış işleminde ticari riskin üstlenilmesi, alacakların tahsili, ilgili muhasebe kayıtlarını tutulması ve borçlunun ödeme gücü ile ilgili bilgilerin toplanması hizmetlerini içeren bir kredileme tekniğidir (13). Bu tekniğin daha kısa süreli vadeli ihracatta uygulama alanı bulunmaktadır (14).

**Factoring'te ihracatçıya sağlanan hizmetler 3 yönlüdür (15).**

1- Tahsilat riskinin üstlenilmesi: Alacak hakkı, tahsilat riski ile birlikte factöre satılır.

2- Finansman sağlanması: Factor, müşteri istediği takdirde alacakları istonto edip ihracatçıya hemen nakit ödeme yapar.

3- Diğer hizmetler: Modern bilgisayarlarla muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilat, pazar arştırması ve tahminleri, danışmanlık vb. hizmetler de factörler tarafından sağlanır.

Factoring programları ihbarlı ve ihbarsız olmak üzere iki şekilde yürütülmektedir (16). İhbarlı factoring programlarında faturaların üzerinde açık olarak, ödemenin vadede doğrudan doğruya factöre yapılmasına ilişkin uyarı yazısı bulunmaktadır. İhbarsız factoring, sağlam bir muhasebe ve tahsilat olanağına sahip müşteri ilişkilerinde kullanılmaktadır.

**İhracatçıya sunulan hizmet açısından iki tür factoring programı vardır:**

1- Vade esaslı üzerine factoring: İhracatçı factöre satılmış bulunan alacaklar karşı müşteri avans çekebilir.

Factoring şirketinin sunduğu tüm bu hizmetler karşılığında ihracatçıya maliyeti faiz ve komisyondur.

Factoring ve forfaiting teknikleri işleyişleri açısından birbirlerine çok benzemekle birlikte, uygulamada vade süreleri, kapsadıkları riskler, garantiler ve para birimleri açısından bazı farklılıklar göstermemektedirler.

## **SONUÇ**

Dünya pazarlarında tüketim ve yatırım mallarına yönelik rekabet yoğunlaşmakta ve bu olguda pazalık gücü satıcıdan alıcıya geçmektedir. Alıcılar fiyat, kalite, dağıtım koşulları ve bunların hepsinin üstünde yoğun kredi koşullarını kabul ettirme eğilimindedirler. Uygun maliyetli elverişli kredi arzının sağlanması dışsatımcının işine büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülkelerin döviz düzeylerindeki yetersizlik, çözülmeyen sorunlar ve bu ülkelerin kredi sağlamada karşılaştıran ağır koşullar dışsatım kredilerinin bu ülkeler yönünde önemini arttırmaktadır.

Dışsatımcı firma, bir dışsatımcı işlemde alıcının verdiği avans, üretici firmadan aldığı kredi ve kendi öz kaynakları yardımıyla finansman gereksiniminin ancak sınırlı bir bölümünü karşılayabilmektedirler.

Yabancı alıcıların kredi sağlanması, dışsatımcı için rekabetçi bir üstünlük oluşturduğundan etkin bir biçimde kullanılması gereklidir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde dışsatımcıların kendi olanaklarıyla alıcı kredisi verebilmesi olanak dışıdır. Bu nedenle özellikle kendilerine dış pazarların rekabet avantajı sağlayan vadeli ihracattan sağlama ve söz konusu ödeme şekline göre doğabilecek risklerin üstlenildiği bir kurumun olmayışı büyük eksikliklerdir.

#### DİPNOTLAR

- (1) JACKERMANN, R.R. COCHER, F. JOLIDON, A. RECHSTEINER - *Documentary Collections, BankGuarantees, Credit Suisse, Special Publications, Vol. 69 Switzerland, October 1984, s. 26*
- (2) JACKERMANN VE DİĞERLERİ, a. g. k., s. 10
- (3) *Istanbul Sanayi Odası, 1988 Yılı İhracat Anket Sonuçları, 1988, s.25.*
- (4) *Istanbul Ticaret Odası, Ekonomik Rapor, Mayıs 1988. s. 92.*
- (5) *Türkiye Dış Ticaret Derneği, Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanında Banka Sistemi, Haziran 1987, s. 62.*
- (6) *Türkiye Dış Ticaret Derneği, a. g. k., s. 32.*
- (7) *FINANZ AG ZURICH, Forfaiting Credit Suisse Group, Switzerland, February 1986.*
- (8) *FINANZ AG ZURICH, a. g. k., s. 51*
- (9) *Dış Ticaretin finansmanında Üç Teknik : Leasing, Factoring, Forfaiting, Dış Ticarete Durum, Mayıs 1987.*
- (10) *Manufacturers Hanover Commercial Corporation, Factoring, Seminar, October 1987, Istanbul, s. 10.*
- (11) *Türkiye Dış Ticareti Derneği, a. g. k., s.51.*
- (12) *FINANZ AG ZURICH, a.g.e., s.12.*
- (13) *Aydın ESEN, Factoring ve Türk Mevzuatı Karşısındaki Durumu, "Para ve Sermaye piyasası", Mayıs 1985, s. 20*
- (14) *Alan, E. branch, Elements of Export Marketing and Management, E.C.I.T.,F.T.Ex.A.I.TA., Chaplan and Hall, London, s. 97.*
- (15) *UNCTAD/ GATT, Export Financing for Developing Countries, Geneva77, s.70-71.*
- (16) *Factoring, Semineri, s. 11-12.*