

19106.

YILDIZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE BANKALARIN ROLÜ

Oğuz TAŞDEMİR

T. C.
Yükseköğretim Kurulu
Bekümantasyon Merkezi

İŞLETME YÖNETİMİ
YÜKSEK LİSANS BİTİRME TEZİ

TEZ YÖNETİCİSİ : Prof. Dr. İlker BİRDAL

İSTANBUL 1990

İ Ç İ N D E K İ L E R

Sayfa No:

GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	
DIŞ TİCARETİN YAPILMASI NEDENİ VE TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET....	4
1. ÜLKELER NEDEN DIŞ TİCARET YAPARLAR	4
1.1. YERLİ ÜRETİMİN YETERSİZLİĞİ	4
1.1.1. Doğal Kaynakların Yeryüzüne Dengesiz Dağılımı	4
1.1.2. Teknik Bilgi ve İleri Derecede Uzmanlaşmış İşgücü Yetersizliği	5
1.1.3. Ekonomik Gelişme Farklılıkları	5
1.2. ULUSLARARASI FİYAT FARKLILIKLARI	6
1.3. FARKLILAŞTIRILMIŞ MALLAR	6
2. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ	7
2.1. 1930 ÖNCESİ PLANLI DÖNEMDE İHRACAT VE İTHALAT	7
2.1.1. I. Beş Yıllık Plan Dönemi	7
2.1.2. II. Beş Yıllık Plan Dönemi	8
2.1.3. III. Beş Yıllık Plan Dönemi	9
2.1.4. IV. Beş Yıllık Plan Dönemi	10
2.2. 1980 SONRASI İHRACAT VE İTHALATTAKİ GELİŞMELER.....	10
3. ULUSLAR ARASI TİCARETTE BANKALARIN ROLÜ	14
3.1. ÖDEMELERİN YAPILMASINDA ARACILIK	14
3.2. İTHALATÇI VE İHRACATÇILARA KISA DÖNEMLİ FİNANSMAN OLANAKLARI YARATMA	14
İKİNCİ BÖLÜM	
DIŞ TİCARETTE ÖDEME TÜRLERİ.....	16
1. VESİKASIZ ÖDEME	16
1.1. AÇIK HESAP	16
1.2. PEŞİN ÖDEME	16
2. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME	19
2.1. TANIMI VE ULUSLARARASI KURALLAR	19
2.2. TARAFLARI	19
2.3. YARARLARI VE SAKINÇALARI	20
2.4. VESAİK MUKABİLİ ÖDEMENİN İŞLEYİŞİ	20
3. KABUL KREDİLİ ÖDEME	22

4. MAL MUKABİLİ ÖDEME.....	23
5. AKREDİTİF MUKABİLİ ÖDEME	24
5.1. TANIMI VE EKONOMİK ROLÜ	24
5.2. AKREDİTİFLİ ÖDEMENİN FAYDALARI	24
5.3. ULUSLARARASI KURALLAR	26
5.4. AKREDİTİFTE TARAFLAR VE AKREDİTİFİN İŞLEYİŞİ	26
5.5. AKREDİTİFİN TÜRLERİ	28
5.5.1. Cayılabılır (Kabilirücu-Revocable) Akreditif..	28
5.5.2. Cayılamaz (Gayrikabilirücu-Irrevocable) Akreditif	29
5.5.3. Teyitli Akreditif	29
5.5.4. Kabul Kredili Akreditif (Poliçe Yoluyla Ödeme)	30
5.5.5. Revolving Akreditif (Dönerli-Rotatif)Akreditif	30
5.5.6. Red Clause (Kırmızı Şartlı Akreditif	31
5.5.7. Green Clause (Yeşil Şartlı) Akreditif	32
5.5.8. Back-to-Back Akreditif (Karşılıklı Akreditif).	33
5.5.9. Garanti Akreditifi (Stand-by letter of Credit)	34
5.5.10. Ödenmesi Ertelemeli Akreditif (Deffered Payment)	35
5.5.11. Vadeli Akreditif (Daffered of Credit)	35
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
DIŞ TİCARETİN FİNANSE EDİLMESİ USULLERİ	37
1. VESAİKLİ KREDİLER	37
2. İTHALATÇI VE İHRACATÇILARIN KREDİLERDEN YARARLANMA ŞEKİL- LERİ	38
2.1. AKREDİTİF (Letter of Credit)	39
2.1.1. Red Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı).....	40
2.1.1.1. Avans Alma	41
2.1.1.2. Peşin Ödeme	41
2.1.2. Green Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)	42
2.2. KABUL VE AVAL KREDİSİ	43
2.3. LEASİNG (Finansal Kiralama).....	45
2.3.1. Bir Finansman Metodu Olarak Leasing	45
2.3.2. Leasing İşleminin Tanımı ve Çeşitleri	47
2.3.2.1. Faaliyet Kiralaması	48
2.3.2.2. Finansal Kiralama (Finansal Leasing).	48

2.3.2.3. Satış ve Geriye Kiralama (Sale and Lease back)	53
2.3.3. Leasing ile İlgili Diğer Tasnifler	54
2.3.3.1. Doğrudan Doğruya Leasing.....	54
2.3.3.2. Dolaylı Leasing	54
2.3.3.3. Brüt Leasing (Gros Leasing)	54
2.3.3.4. Net Leasing	55
2.3.3.5. Yerel Leasing	55
2.3.3.6. Uluslararası Leasing	57
2.3.4. Leasing Yönteminin Genel Değerlendirilmesi....	58
2.3.5. Finansal Kiralama (Leasing) Uygulaması	65
2.4. PREFİNANSMAN KREDİSİ.....	65
2.5. FORFAİTING	67
2.5.1. Forfaiting İşleminin Tanımı	67
2.5.2. Dünyada Forfaiting'in Gelişimi	68
2.5.3. Forfaiting'in İşleyişi	69
2.5.4. Forfaiting'in Genel Özellikleri	70
2.5.4.1. Geri Ödeme	70
2.5.4.2. İşlemde Kullanılan Dövizin Cinsi ...	71
2.5.4.3. İskonto	71
2.5.4.4. Ödeme Araçları	71
2.5.4.5. Banka Garantisi	72
2.5.4.6. Vadeli Forfaiting İşlemleri	72
2.5.5. Forfaiting'in Teknik Özellikleri	73
2.5.5.1. Ticari Riskin Karşılannması	73
2.5.5.2. Ülke Riskinin Karşılannması	73
2.5.5.3. Finansman Bedelinin Karşılannması ...	73
2.5.6. Forfaiting'in Avantaj ve Dezavantajları	74
2.5.6.1. Forfaiting'in İhracatçıya Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar.....	74
2.5.6.2. Forfaiting'in İthalatçıya Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar	76
2.5.6.3. Forfaiting'in forfaitere Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar	77
2.5.6.4. Forfaiter'in Garantöre Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar	78

2.5.7. Forfaiting İşleminin Yürütölme Şekli	80
2.5.8. Forfaiting Yönteminin Genel Değerlendirilmesi	81
2.5.9. Türkiye'de Forfaiting Uygulaması	82
2.5.9.1. Türkiye'de İhracatçı Açısından Forfaiting	82
2.5.9.2. Türkiye'de İthalatçı Açısından Forfaiting	83
2.5.9.3. Türkiye'de Forfaiting İşlemini Uygu- lamakta olan Bankalar Açısından Toplam Maliyet Unsurları	84
2.5.10. İskonto Tutarının Hesaplanması	85
2.5.11. Ticari İskonto Metodu ile Forfaiting Maliye- tinin Hesaplanmasına Bir Örnek	86
2.6. İSKONTO, İŞTİRA VE VESAİK KARŞILIĞI AVANS İŞLEMLERİ	87
2.7. RAMBURSMAN KREDİSİ	90
2.8. KURYE KREDİSİ	90
2.9. KÖPRÜ KREDİSİ	90
2.10. BANKALAR KONSORSİYUMA ARACILIĞI İLE KREDİ VERİLMESİ	91
2.11. İHRACAT KREDİLERİ	92
2.11.1. İhracat Reaskont Kredisi	92
2.11.2. Vesaik Karşılığı İhracat Kredisi	93
2.11.3. Yurtdışı Müteahhitlik Reaskont Kredisi	94
2.11.4. Türk Eximbank	94
2.12. FACTORİNG	96
2.12.1. Factoring İşleminin Tanımı ve Gelişmesi.....	96
2.12.1.1. Factoring'in Tanımı	96
2.12.1.2. Factoring İşleminin Gelişmesi.....	96
2.12.2. Factoring İşleminin Prosedürü	98
2.12.3. Factoring Çeşitleri	99
2.12.3.1. Yerel Factoring-Uluslararası Factoring	99
2.12.3.2. Açık Factoring-Gizli Factoring	104
2.12.3.3. Geleneksel Factoring-Zahiri Factoring.....	104
2.12.3.4. Vadeli Factoring-İskontolu Factoring	105
2.12.4. Factoring İşleminin Maliyeti	105

Sayfa No:

2.12.5. Factoring'in Avantajları	109
2.12.6. Factoring'in Benzer Finansman Yöntemleri ile Karşılaştırılması	110
2.12.6.1. Senet Karşılığı Kredi ve Factoring.	110
2.12.6.2. Forfaiting ve Factoring	112
2.12.7. Factoring Yönteminin Genel Değerlendirilmesi	112
2.13. DÖVİZ KREDİLERİ	114
2.14. İHRACAT KREDİ SİGORTASI	115
2.15. KONTRGARANTİ	118
SONUÇ	120
EKLER	126
KAYNAKLAR	158



TABLO VE ŞEMALAR

TABLÖLAR:

Sayfa No:

TABLO-1	: İhracat ve İthalatta Planlı Dönemde Gelişmeler..	7
TABLO 2	: 1980-1986 Döneminde İhracat ve İthalatın Durumu	12
TABLO-3	: İhracatın Yapısı.....	13
TABLO-4	: Ülkemizde 1978-1984 Dönemindeki Kabul Kredileri	44
TABLO-5	: İskonto İşlemleri ve İştira İşlemleri Arasındaki Farklar	89
TABLO-6	: Politik Risk Endeksi	101
TABLO-7	: Faktoring Maliyetlerinin Karşılaştırılması	108
TABLO-8	: Senet Karşılığı Kredi ve Uluslararası Factoring Arasındaki Farklılıklar	111
TABLO-9	: Forfaiting ve Factoring Arasındaki Farklar ...	112

ŞEMALAR

ŞEMA - 1	: Vesaik Mukabili Ödeme	19
ŞEMA - 2	: Akreditif İşleminin Tarafları	27
ŞEMA - 3	: Back-to-Back Akreditif	34
ŞEMA - 4	: Finansal Leasing Akış Şeması	50
ŞEMA - 5	: Yerel Leasing Akış Şeması	57
ŞEMA - 6	: Forfaiting İşleminin Akış Şeması	70
ŞEMA - 7	: Dış Ticaret İşlemlerinde Forfaiting'den Önceki ve Sonraki Durum	79
ŞEMA - 8	: Yerel Faktoring Akış Şeması	100
ŞEMA - 9	: Uluslararası Factoring Akış Şeması	103

GİRİŞ

Dünya üzerinde sanayinin ve dış ticaretin iyice gelişmeye başladığı İkinci Dünya Savaşı'ndan bugüne kadar geçen döneme baktığımızda, sanayileşmiş ülkelerin sermaye fazlalıklarına karşılık, az gelişmiş ülkelerdeki sermaye azlığı ve bunun neticesinde ödemeler bilançolarında devamlı açık görmekteyiz. Petrol ihraç eden ülkelerin gelir fazlalıklarını geliştirmekte olan pazarlarda ve finans merkezlerinde yatırıma soktuğu gerçeği de gözardı edilmemelidir. Ödemeler bilançosu fazlalığı olan ülkelere, bilanço açığı olan ülkelere doğru olan kaynak transferlerinde bankalar aracılık görevini üstlenmiş bulunmaktadır. Bankalarda bu transferlerde aracılık etmeleriyle kazanacakları prestij ve geliri düşünmektedirler.

Diğer taraftan, üçüncü dünya ülkeleri önce politik, sonra ekonomik bağımsızlık diyerek önce politik bağımsızlıklarını kazandılar. Politik bağımsızlıktan sonra ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak için dışarıya, dış pazarlara açılmaya giriştiler. Ortak özellikleri, iç tasarruf oranlarının düşük olmasıydı. Bundan dolayı, iç sermayelerini yabancı sermaye ile birleştirerek, ekonomik kalkınmayı sağlamaya çalışmışlardır. Bunun sonucu, geliştirmekte olan ülkelerin ithalatının, ihracatına oranla daha fazla olması ve ödemeler bilançosu açıklarının azaltılması yolunda gelişmiş ülkeler tarafından önemli boyutlarda uluslararası finansman imkanları getirilmesidir. Uluslararası kaynaklara geniş oranda başvurulması, orta ve uzun süreli kredilerin koşullarının borçlanan ülkelere lehine ağırlık kazanması, bankalararası rekabetin şiddetlenmesine yol açmıştır. Kredi vadelerinin uzaması, bankalar açısından işletme riskinden başka, genel ülke riski ve kredi değerliliği sorununa önem kazandırmıştır. Bunun sonucu olarak, değişik boyutlardaki bankaların kredisi riskini azaltma isteklerinin bir sonucu olarak, birleşerek konsorsiyum kurma eğilimi artmıştır.

Gerek Osmanlı İmparatorluğunun son zamanları, gerek genç Türkiye Cumhuriyeti hep finansman sıkıntısı çekmişler ve dış ticaretleri sürekli açık vermiştir. Üretim yetersizliği iç finansman noksanlığı dışa açılma yetersizliği yıllar boyu en önemli sorunlarımız olagelmıştır.

Cumhuriyetin ilanından sonra devletleştirmenin faydasıyla üretim artışı sağlandı. Ancak üretim sadece yurt ihtiyacına yönelik olarak yapılıyordu. İhracatımızda tarım ürünlerine dayalıydı. Geleneksel tarım

ürünlerimiz uzun yıllar dış ticaretten büyük pay aldı. (üzüm, incir, fıstık sonraları çay, her ne kadar son radyasyon olayı ile darbe aldı isede) Bu ürünlerin yöneldiği pazarlar ne bu pazarın alıcıları belirli olduğu için dış satım pazarlaması bu yıllar boyunca bir sorun oluşturmadi. Bu malların alıcıları genellikle ülkemize gelerek gerekli bağlantıları kurmakta ve malları teslim almaktadırlar.

Ancak son yıllarda ihracatın yapısında önemli değişmeler görülmüş, giderek sanayi ürünlerinin dış satım içindeki payı artmıştır. Sanayi mallarının ihracat içindeki payının artması yanında, sanayi mallarının ihracatında mal çeşitleride artma eğilimide göstermiştir.

Dış borçları ödemenin, ihracatı arttırmaktan başka çaresi olmadığı için ihracatı arttırıcı çalışmalar yoğunlaştı. Teşvik tedbirleri çıkarıldı.

Ödemeler dengesi açığını önlemek için sadece mal değil hizmet üretmekte gerekmektedir. Ödemeler dengesi ihracat ve görünmeyen kalemlerden oluşuyor. Görünmeyen kalemler kapsamında işçi döviz, turizm, navlun gelirleri söz konusudur.

Öte yandan siyasal karar organlarının serbest rekabet ilkesini benimsemeleri, yabancı ülkelerin yatırımcılarının ve bankacılarının ülkemiz pazarını çekici bulmalarına neden olmaktadır.

Yabancı bankalarla yurt içinde rekabet eden bankalarımız, dış pazarlarda batılı ülkelerin büyük bankalarının yanında mevcut yöntem ve olanakları kısa sürede benimseyip uygulama durumu ile karşı karşıya kalmıştır.

Dünya üzerindeki tüm ülkeler, mali zorluklardan kurtuluş yolu olarak ihracatı görmektedirler. Bankalarda bunun bir uzantısıdır.

Türkiye uzun yıllardan beri dışa açılmak isteyen, ancak iç ve dış ekonomik, sosyal ve politik olaylar nedeniyle yeterince açılamamıştır. 1980 yılından sonra dışa açılarak dünya ekonomisiyle entegrasyon yoluna girmiş ve ilerlemeye çalışmaktadır. Dışa açılmanın bir sonucu olarak, yurtdışında iş yapmak isteyen Türk müteahhit firmalarının, teminat mektubuna olan talebinin arttığını görmekteyiz. Fakat Türk bankalarının dış

şarıda yeterince tanınmamış olması sonucunda, teminat mektuplarına uluslararası bir bankanın kontrgaranti vermesi gerekmektedir. Bankalarımız dışarı açılmanın gerekliliğini bu örnekle daha iyi anlamışlardır. Böylece Türk bankalarının dışa açılması gerçekleşmeye başlamıştır. Türk firmalarının dış kredi talepleri, ihracatın hem Türk firmalarına, hem de yabancı firmalara kredi sağlamak yoluyla geliştirilmeye çalışılması, bankalarımızı dünya bankacılık sistemiyle entegrasyona girmelerini sağlamıştır. Türk bankaları uluslararası sahada, Türkiye'nin dışa açılmasına paralel bir şekilde, kendilerine iyi bir yer edinmek için 1980 yılından sonra daha da yoğun bir çabaya girmişlerdir.

Tezin birinci bölümünde, dış ticaretinin yapılmasının nedenleri ve Türkiye'nin dış ticareti, 1980 öncesi ve sonrası planlı dönemlerde ithalatımız ve ihracatımız ele alınmıştır. Aynı bölümün sonunda uluslararası ticarete bankaların rolü açıklanmıştır.

İkinci bölümde dış ticarete ödeme şekilleri incelenmiştir.

Son olarak üçüncü bölüm olan dış ticaretin finanse edilmesi usullerinde, kredi türleri ile ithalatçı ve ihracatçıların bu kredilerden yararlanma şekilleri geniş bir şekilde ele alınmış özellikle özel finans metodları olarak tanımlayabileceğimiz: "Leasing" (Finansal Kiralama), "factoring" ve forfaiting" işlemleri detaylı olarak incelenmiş, factoring ve forfaiting işlemleri henüz ülkemizde tam olarak işleme sokulmadığından bankalardan uygulamalı örnek temin edilmemiş fakat metin içinde örnekler verilmiştir. Ayrıca tezin son kısmına bankalarca dış ticaret işlemlerinde kullanılan çeşitli belgeler ek olarak konulmuştur. Tezin yazılmasında elden geldiğince güncel kaynaklardan yararlanılmıştır.

Benim bu çalışmayı yapmaktan amacım Türkiye'de oldukça az ele alındığını sandığım bir konunun bir kez daha ele alınmasının yararlı olacağını düşünmemdir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET YAPILMASI NEDENİ VE

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET YAPILMASI NEDENİ VE TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET

1- ÜLKELER NEDEN DIŞ TİCARET YAPARLAR

Uluslararası toplum büyüklü küçüklü yüzden fazla ülkeden oluşmuştur. Bu ülkeler, tarihsel geçmiş, doğal kaynaklar ve ekonomik gelişme gibi temel özellikler bakımından farklılık gösterirler.

Ne geçmişte ne de günümüzde, uluslararası ticarete başvurmayan bir ülke yok gibidir. Bugün, sanayileşmiş piyasa ekonomisi ülkeleri zaman zaman gösterdikleri iniş çıkışlara rağmen, serbest dış ticaret ve uluslararası uzmanlaşmayı ana ilke olarak benimsemişlerdir. Bu ülkeler geçmişte, dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarını kaldırarak dünya ticaret hacmini artırmak yolunda önemli çabalar göstermişlerdir. Az gelişmiş ülkeler ise aksine, serbest ticarete yoğun bir müdahalede bulunarak dış ticareti ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak düzenlemeye çalışırlar. Sosyalist Blok ülkeleri, siyasal felsefelerinin bir gereği olarak Batı'ya karşı kapalı ekonomi politikası gütmektedirler. Fakat ekonomik zorunluluklar dolayısıyla Batı Bloku ile yaptıkları ticaret yine de önemli boyutlara ulaşmaktadır. Dış ticaretin ana nedeni olarak üç faktör ki bunlar yerli üretimin yetersizliği, uluslararası fiyat farklılıkları ve mal farklılaştırmasıdır.(1)

1.1. YERLİ ÜRETİMİN YETERSİZLİĞİ

Dış ticaretin önemli nedenlerinden birisi, belirli malların bazı ülkelere hiç üretilmemesi, ya da yerli üretimin ulusal ihtiyaçları karşılamaya yeterli olmamasıdır. Dünyada hiçbir ülke her bakımdan kendi kendine yeterli değildir. İç talep açığını gidermenin yolu ise dış ticarettir.

1.1.1. Doğal Kaynakların Yer Yüzüne Dengesiz Dağılımı

Bazı ürünler, toprak, su, güneş ve hava yönünden belli özellik-

(1) Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat Teorisi-Politika ve Uygulama, Turhan Kitabevi, 2.b., Ankara, 1982, s.9

lerde doğal kaynaklar gerektirirler. Bu her şeyden önce gıda maddeleri ve hammaddeler gibi tarımsal ürünler bakımından söz konusu olmaktadır. Örneğin buğday, kahve, çay, fındık v.b. maddeler her türlü iklim koşullarında yetiştirilemez. Bunun gibi petrol, demir uranyum v.s. gibi maden rezervleri de her ülkede yeterli ölçüde mevcut değildir.

Belirli ve yeterli doğal kaynaklara sahip olmayan ülkeler bu tür tarım ürünlerini ya hiç üretemez, ya da ihtiyaçlarının tamamını iç üretimle karşılayamazlar. Bu gibi maddeleri elde etmenin tek yolu ithalattır. Diğer yandan, belirli doğal kaynaklar yönünden zengin olan ülkeler de üretim fazlalarını ihracata ayırabilirler.

1.1.2. Teknik Bilgi ve İleri Derecede Uzmanlaşmış İşgücü Yetersizliği

Doğal ham maddeler gibi, bir ülkede belirli sanayi mallarının üretim tekniklerinin bilinmemesi veya bunları üretecek gerekli beceriye sahip insangücünün bulunmaması da dış ticareti zorunlu kılar. Örneğin bir ülke yeni bir mal üretmek için özel teknolojiler geliştirmiş olsun. Bu ülkede sözkonusu yeniliği bulan kişiler onun patentini elde ederler, bu da yasal açıdan söz konusu malı yalnızca onlara üretme yetkisi sağlar. Başka ülkelerde, bu yeni maldan satın almak isteyen tüketicilerin talebini karşılamamanın tek yolu ithalattır.

1.1.3. Ekonomik Gelişme Farklılıkları

Bütün ülkelerin, iktisadi gelişmenin aynı aşamasında bulunmalarına olanak yoktur. Gelişme farklılıklarının nedeni, üstün çalışma ve rastlantı gibi faktörlere bağlı olabileceği gibi, ülkenin siyasal tarihiyle de ilgili bulunabilir.

Ancak, gelişme farklarından doğan ticaretin sürekli bir değişmeye tabi olduğu unutulmamalıdır. Az gelişmiş ülkeler sanayilerini kurduktan sonra eskiden ithal etmekte oldukları çoğu malları kendileri üretmeye başlayacaklar ve bu endüstrilerin yeterli bir olgunluğa alışmasından sonra da ihracatçı duruma geçebileceklerdir.

1.2. ULUSLARARASI FİYAT FARKLILIKLARI

Dış ticaretin diğer bir nedeni de uluslararası üretim maliyetlerinde görülen farklardır.

Ülkeler arasında üretimin verimliliği açısından farklar vardır. Bazı ülkeler bazı malları üretmede diğerlerinden daha etkindirler, dolayısıyla bu malları daha ucuza mal ederler. Oysa diğer bir kısım mallarda bu derece üstün bir üretim etkinliği görülmez. İşte bu verimlilik farkları dolayısıyla her ülke fiilen üretebildiği bütün malları değil, bunların, içinden en ucuza mal edebildiklerini üretmelidir. Bu malları dışarıya satarak nispeten pahalıya yapabildiklerini de yurt dışından ithal edecektir.

1.3. FARKLILAŞTIRILMIŞ MALLAR

Dış ticaretin diğer bir nedeni de farklılaştırılmış malların (product differentiation) varlığıdır. Bir endüstriye bağlı firmaların ürettikleri mallar birbirinin benzeri olup tıpa tıp aynı değildir. Bunlar arasında dış görünüş ve ambalajlama yönünden olabileceği gibi, kullanım özellikleri bakımından da önemli farklar vardır. Zevklerin ve malların farklı olması yeni bir ticaret alanı yaratmaktadır. Çok geniş bir mal grubu üzerindeki ticaret, ancak tüketicilerin farklı nitelikte mallar tercih etmeleri ile açıklanabilir.

2. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ

2.1. 1980 ÖNCESİ PLANLI DÖNEMDE İHRACAT VE İTHALAT

Ekonominin istikrarlı ve dengeli bir yapıya kavuşturulabilmesi için alınan ekonomik tedbirler içerisinde ödemeler dengesinin iyileştirilmesi ve özellikle ihracatın arttırılması büyük önem taşımaktadır.

Ülkemizin 1980 öncesi yapısı incelendiğinde, ihracatın ekonomik gelişmede itici bir katkı sağlamadığı görülmektedir. Bu olumsuz faktörün ana nedeni, uygulanan ithal ikamesi ve sabit kur politikalarıdır. Aşırı değerlendirilmiş döviz kuru politikası ithalatı teşvik etmekte, ihracatı ise olumsuz yönde etkilemektedir. Bilimsel verilere dayanmayan ithal ikamesi politikası, iç ekonomideki enflasyonist eğilimlerle beslenince, girdi yönünden büyük ölçüde dışa bağımlı ve genellikle iç pazarlar için üretim yapılan bir sanayi yapısının ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Böyle bir yapı içinde plan dönemleri boyunca ithalatı finanse eden ihracat oranlarında önemli azalmalar göze çarpmaktadır.

TABLO-1 İhracat ve İthalatta Planlı Dönemde Gelişmeler

	(000 \$) <u>İhracat</u>	(000 \$) <u>İthalat</u>	<u>İhracatın İthalatı Karşılama Oranı</u>
I. Plan 1963-1967	2.257	3.200	70.5
II. Plan 1968-1972	3.183	5.247	60.5
III. Plan 1973-1977	7.963	21.528	36.9
IV. Plan 1978-1981	12.163	38.674	31.4

Kaynak: DPT Yıllık Programlar (1982)

2.1.1. 1. Beş Yıllık Plan Dönemi

Bu dönemde gerçekleşen toplam ithalat değerleriyle tahminler arasında bir yakınlık göze çarpmaktadır. Fakat bazı yıllarda, özellikle 1963 yılında yıllık hedefler aşılmış, diğer yıllarda gerçekleşen değerler tahminlerin gerisinde kalmıştır.

1964-65 yıllarında ithalatın plan hedeflerinden geri kalmasının nedeni, büyüme hızlarının düşük olması ve ödeme güçlükleridir.

Bu dönemde gerçekleşen ihracat değerleri ise, tahminlerin üstüne çıkmıştır. Bundan ihracattaki yapısal değişikliklerin de etkisi olmakla birlikte, asıl neden bazı tarımsal stokların eritilebilmesi ihraç edilebilir ürünlerin dönem içinde üretim artışı kaydetmesidir. Bu arada sanayi mallarının ihracat içindeki oranı pek değişmemiştir.

1963-67 I. plan dönemi yıllık ortalama ihracatı 450 milyon \$ civarındadır. Planlı dönem öncesi beş yılın ortalaması ise, 325 milyon \$ dolayındadır.

I. plan döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı, % 70,5'tur.

2.1.2. II. Beş Yıllık Plan Dönemi

Bu dönemin dış ekonomik ilişkiler açısından hedefi, dış kaynaklara bağımlılığın azaltılmasıdır. Yapılan tahminlerde yatırımların gelişme durumu, sanayideki gelişmeler ve tüketimdeki muhtemel artışlar dikkate alınarak ithal ikamesi olanakları üzerinde durulmuştur. Bu dönemde ithalatın yıllık % 7.4 artacağı tahmin edilmiştir. Ancak, ithal ikamesi güçlendikçe son yıllarda artış hızında düşmeler beklenmektedir.

II. Beş Yıllık Planda ithalatta öngörülen hedeflerin hayli aşıldığı görülmektedir. Plan ve program hedeflerinin aşılmasının nedenleri özellikle Ağustos 1970 devaluasyonuna bağlanmaktadır.

1968-72 döneminde ihracatın yılda ortalama % 7.2 artacağı tahmin edilmiştir. 1968 yılındaki gerilemeden sonra ihracat hızla artmış, 1970 devaluasyonundan sonra bu hız yılda % 15'i aşmıştır. Ödemeler dengesinde dış borç ödemeleri hedeflerin altında kalmıştır. 1972 yılı dışında programlarda tesbit edilen hedeflere ulaşılmamıştır. Yabancı sermaye 1970'de en yüksek düzeye ulaşmıştır. 1970'den sonra tekrar yabancı sermayenin azalmakta olduğu görülmektedir. Görünmeyen kalemlerde işçi gelirleri plan tahminlerinin üzerinde gerçekleşmiştir.

1970 yılına kadar azalma gösteren döviz rezervleri bu yıldan iti-

baren büyük artışlar göstermiştir. Bundan en önemli payın işçi gelirleri olduğu açıktır.

II. plan döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı bir önceki plan dönemine göre % 10 düşerek % 60.5 olarak gerçekleşmiştir.

2.1.3. III. Beş Yıllık Plan Dönemi

Bu dönemin hedefi, dışa bağımlılığın azaltılması ve sanayileşmenin geliştirilmesi amacına uygun olarak düzenlenmiştir.

Sanayileşme hedefi yerini ancak üçüncü plan döneminde açık ve kesin bir şekilde bulmuştur. Her iki amacın da gerçekleşmesi için döviz darboğazı sorununun çözüme ulaştırılması gerekir. Döviz darboğazı 1970 yılına kadar önemli bir sorun olarak gündemde kalmıştır. 1970'den başlayarak önce işçi dövizleri ve sonra ihracat, beklenmeyen bir hızla artmıştır. İhracatın 1972'den 1973 yılına artışı % 49'dur. Bu canlanma ile Türk ekonomisinde savaş yılları sonrasında ilk defa cari işlemler 1973 yılında fazlalık vermiştir. İşçi dövizlerindeki artışa 1970 devalüasyonun, ihracatın artışına ise devalüasyon ve teşvik tedbirleriyle fiyatlardaki yükselmenin hız verdiğine işaret etmek gerekir. Bu dönemde ihracatın yapısında meydana gelen diğer bir değişiklik ve ilk defa olarak sanayi mallarının toplam ihracat içindeki payının % 35'e yükselmesidir. Bu olumlu görünüm, 1974'de siyasi istikrarsızlığın ekonomik politikaları olumsuz yönde etkilemesi ve aynı yıl ortaya çıkan Kıbrıs bunalımı ile yeniden bozulmaya başlayarak dışa açılma konusunda ele geçirilen fırsat bir kez daha kaçırmıştır.

II. plan döneminde ithalatta öngörülen yıllık ortalama artış hızı % 10.4'dür. Oysa daha dönemin ilk yılı 1973'de bu artış % 33.5 ve 1974'de % 81 olarak gerçekleşmiştir. Bundan dış koşulların ve dünya petrol fiyatlarının önemli oranda artmasının rolü büyüktür. Bu fiyat yükselmeleri bir yandan ithalat için gerekli döviz hacmini genişletirken, diğer yandan spekülatif ithalata hız vermiştir. Spekülatif ithalat özellikle hammadde ithalatındaki güçlüklerden doğmuştur. 1977'den itibaren transferlerin durması bu tür ithalatı körüklemiştir. III. plan döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı daha da düşerek % 36.9 olmuştur.

2.1.4. IV. Beş Yıllık Plan Dönemi

1972-77 döneminde ithalat yılda ortalama % 30 artarak, 6 yılda yaklaşık 4 katına çıkmıştır. Döviz darboğazı nedeniyle bu artış hızı 1978-1979 yıllarında sırasıyla % 20 ve 10.5 düzeyine düşmüştür. 1980 yılı ithalatı program hedefi olan 7 milyar \$'ın % 13 üzerinde gerçekleşmiştir. Bu rakam bir önceki yıla göre % 56'lık bir artışı göstermektedir. Bu dönemde tarım ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı % 49'a yükselmiştir. Bu dönemde işçi dövizleri 1979'da bir önceki yıla göre 700 milyon \$ artarak 1700 milyon \$ düzeyine varmıştır. Bunda en önemli etken 1979 yılında Nisan-Haziran döneminde işçi dövizlerine tanınan primli döviz uygulamasıdır. Son 4 yıl boyunca dış ticaret dengesinde açıklar giderek büyümüş ve hızla artan işçi dövizleri bile bu açığı kapatmada yetersiz kalmamıştır. 1981 yılında ödemeler dengesinde nisbi bir iyileşme görülmüştür. Bu yılda toplam 8 milyar 925 milyon \$ tutarında ithalat gerçekleşmiş, buna göre 7 milyar 703 milyon \$'lık ihracatın yapıldığı 1981 yılında ayrıca cari işlemler dengesi açığının 1980'e göre 1 milyar \$ dolayında azaldığı gözlenmiştir.

2.2. 1980 SONRASI İHRACAT VE İTHALATTAKİ GELİŞMELER

IV. plan dönemi, ekonominin bunalımdan çıkamaması sonucu temel yaklaşım olarak önemli farklar taşıyan 24 Ocak 1980 programının yürürlüğe konmasıyla uygulama yönünden önemini yitirmiştir. Koruyucu dış ticaret politikalarının geçerli olduğu 1963-80 dönemindeki ithal ikameci uygulamaların sanayii yurt içi üretime yönelttiği açıktır. 24 Ocak kararlarıyla Türkiye'nin kronikleşmiş döviz darboğazı sorununa bir çözüm getirilmeye çalışılmış ve ihracat amaçlı üretim desteklenmiştir. Bu dönemde ihracatı artırmanın yanı sıra, döviz kurları, faiz oranları gibi temel fiyatların belirlenmesinde serbest piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırmak ve ithalat liberasyonu sağlamakta programın en önemli yönünü teşkil ediyordu.

V. beş yıllık kalkınma planı bu yeni ekonomik görüş doğrultusunda, dışa dönük bir ekonomik modele göre hazırlanmıştır. Plan iç ve dış ekonomiye ilişkin alanlarda serbest piyasa mekanizmasını hakim kılma amacını gütmektedir.

V. Plan; "Dışa açılma ve ihracatı arttırma politikasının sürdürülmesini esas almakta ve rekabet edebilir sınai yapıya ulaşmayı öngörmektedir"dir. Planda ithalatla liberasyonun gerçekleştirilmesi amaçlansa da, koruyucu sistemden tamamen uzaklaşmış değildir. Plana göre koruma sistemi rasyonelleştirilecek, rekabet gücüne kavuşmuş olan sanayilerin korunma oranları, ilerde AET ile olacak ilişkilerde dikkate alınarak kademeli olarak azaltılacaktır. Böylece korunmakta olan sanayi tesisleri belirlecek süre içerisinde rekabete açılacaktır. İhracatın teşvik edileceği, iç piyasada fiyat artışlarını önlemek amacıyla liberasyonun giderek genişletileceği, döviz kuru politikasının da dış rekabet gücünü devam ettirecek ve rasyonel bir teşvik sisteminin oluşturulmasına katkıda bulunacak biçimde yürütüleceği de planda dış ticaret politikasına ilişkin olarak öngörülen araçlar arasındadır. (2)

1980 yılından sonra yürürlüğe konulan teşvik unsurlarını şöyle sıralayabiliriz;

- 1) İhracat kredileri
- 2) Gümrük muafiyeti döviz tahsisi
- 3) Geçici kabul yoluyla ithalat
- 4) Vergi iadesi
- 5) İstihsal vergisi muafiyeti
- 6) Kurumlar vergisi istisnası
- 7) Orman ürünlerine ihraç gücü kazandırılması
- 8) Garantisiz ticari borçların tasfiyesi
- 9) İhracat sayılan satış ve teslimler
- 10) Kaynak kullanımı destekleme primi

1980 yılından sonra getirilen bir yenilikte özel teşvikle özendirilen ihracata sermaye şirketleri ve bugünkü ismiyle DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ'nin kurulmasıdır. Ödenmiş sermayelerinin en az 500 milyon TL. olan veya bir yıl içinde ödenmiş sermayelerini bu miktara çıkaracaklarını taahhüt eden şirketler, dış ticaret sermaye şirket ünvanını alır. Bu şirketlerin teşviklerden yararlanabilmeleri için asgari 30 milyon \$ ihracatı gerçekleştirmiş olmaları gerekir. Bu şirketlerin kurulmasından beklenen amaç, ihracatın uzmanlaşmış sınırlı miktarda firmalar vasıtasıyla gerçekleştirilmesidir.

24 Ocak Kararlarının uygulanmaya konmasıyla Türkiye'nin ihracatı 1930'de 2.910 milyon \$'dan, 1985 milyon \$'a yükselmiştir. 1986 yılında 7.457 milyon \$ inerek küçük bir düşüş göstermiş ve 1987 yılının henüz açıklanmayan tahmini rakamlarıyla 10 milyar \$'ı aşmıştır. Aynı dönemde ithalat rakamları da ihracat artışına paralel olarak 1980'de 7.909 milyon \$'dan, 1985'de 11.343 milyon \$'a yükselmiş, 1986'da ihracattaki gibi küçük bir düşüşle 11.105 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir.

TABLO-2: 1980-1986 Döneminde İhracat ve İthalatın Durumu (000 \$)

<u>Yıllar</u>	<u>İhracat</u>	<u>İthalat</u>	<u>İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)</u>
1980	2.910	7.909	36.7
1981	4.703	8.933	52.6
1982	5.746	8.843	64.9
1983	5.728	9.234	62.0
1984	7.133	10.757	66.3
1985	7.958	11.343	70.2
1986	7.457	11.105	67.1

Kaynak: DIE Yayınları (1987)

1980-86 döneminde dış ticaret açığı 1980'de 4.999 milyon \$'dan, 1986'da 3.648 milyon \$'a düşmüştür. Bu dönemde ilgi çeken bir olay, 1930 de rekor düzeye varan dış ticaret açığının 1983-84 yıllarında hafif sapsmalar göstermesine rağmen, sürekli düşmesidir. Bunun en önemli sebebi, Türk sanayiinin yapısal değişikliğe uğramasıdır. Şüphesiz Türkiye gibi içe dönük üretim yapısına sahip bir ülkenin, 5 yıl gibi kısa bir sürede tam yapısal değişikliğe geçmesi beklenemez. Ancak ihracatın ithalatı karşılama oranına baktığımızda, 1980'de % 36.7 olan bu oran, 1985'de düzenli bir artış sonucu % 70.2'ye ulaşmıştır. Dikkati çeken bir diğer konu ise, ihracatımızda geleneksel tarım ve hayvancılık ürünlerinin ağırlığını kaybedip yerini sanayi ürünlerine bırakmasıdır. İhracatta ortaya çıkan bu değişimlerin yıllar itibariyle 1980 öncesi 5 yılı da alarak aşağıdaki tablodan izlenebilir;

TABLO-3: İhracatın Yapısı (% Olarak)

<u>Yıllar</u>	<u>Tarımsal Ürünler ve Hayvancılık</u>	<u>Madencilik Ürünleri</u>	<u>Sanayi Ürünleri</u>
1975	56.6	7.6	35.9
1976	63.7	5.6	30.4
1977	59.4	7.2	33.4
1978	67.4	5.4	27.2
1979	59.4	5.9	34.7
1980	57.4	6.6	36.0
1981	47.2	4.1	48.7
1982	37.2	3.1	59.7
1983	32.8	3.3	63.9
1984	24.5	3.4	72.1
1985	21.6	3.1	75.3
1986	25.3	3.3	71.4

Kaynak: DPT Yıllık Programlar (1975,1986)

3. ULUSLARARASI TİCARETTE BANKALARIN ROLÜ

Bankaların iki önemli rolü vardır:

3.1. ÖDEMELERİN YAPILMASINDA ARACILIK

3.2. İTHALATÇI VEYA İHRACATÇILARA KISA DÖNEMLİ FİNANSMAN OLANAKLARI YARATMAK.

Bir ithalatçı ithal ettiği malların bedellerini peşin olarak ödese ve hiç bir finansmana gerek duymasa bile, mal bedelini satıcıya ulaşabilmesi için bir bankanın hizmetlerine gereksinim duyar. Dış ticaretteki zorunlu belgelerin ihracatçıdan ithalatçıya iletilmesi bankaların görevidir.

Günümüz ekonomileri, bir zincirin halkaları gibi birbirine bağlı bir duruma gelmiş bulunmaktadır. Bu ekonomilerde değişik para birimleri geçmekte ve birinden diğerine ödeme yapılırken kullanılan para, mutlaka kendisine ödeme yapılan ülkenin kabul edebileceği cinsten, olmaktadır. Bu durumda bir ülke, dış ticaret ilişkileri sonucunda ortaya çıkan alacak ve borç işlemlerini tasfiye ederken, kendi parasını ödemede bulacağı ülke parasını veya o ülkenin kabul edebileceği diğer bir üçüncü ülke parasına çevirmek isteyecektir. Buradan da kolayca anlaşılabileceği gibi yurtiçi ödemeler tek bir milli parayla yapılabildiği halde, uluslararası ödemelerde bulunabilmek için milli paraların mutlaka birbirlerine çevrilme zorunluğu ortaya çıkmaktadır. (3)

Böyle bir ortamda uluslararası ekonomik işlemlerin sağlıklı bir biçimde yürütülebilmesi için bir kuruluşa, açıkçası "banka" adı verilen bir kuruma ihtiyaç vardır. Banka gibi bir işletme olmadan dünya üzerinde serpilmiş olan ekonomilerin birbirlerine olan ithalat ve ihracat yükümlülüklerini yerine getirmeleri söz konusu olamaz. Bankalar, daha önce birbirleri ile herhangi bir şekilde ilişkisi olmayan ithalatçı ve ihracatçılar arasında köprü görevini yerine getirir ve ithalatçı ile ihracatçı arasındaki bağları kurarlar. Böylece, tarafsız ve üçüncü kişi durumunda olan bankalar aracılığı ile, onlara güvenerek hizmetlerinden yararlanılarak dış ticaret dış işlemleri sağlıklı bir şekilde yürütülür

(3) İnterbank; Kısa Süreli Finansman, Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, İstanbul, 1985, s.44

ve dış ticaret işlemlerindeki çeşitli ödeme şekilleri, ancak bankaların aracılığıyla sağlanır.

İhracatçı, ihraç etmiş olduğu malın karşılığı olan dövizleri ülkeye getirmek zorundadır. Bankalar bu dövizlerin ülkeye getirilmesinde ve "ihracat vesaiki" denilen belgelerin dövizler getirilmeden alıcıya verilmesinde bazı yükümlülükler altına girmektedirler. Bankalar ayrıca, aracılık etmiş oldukları ihracat karşılığı dövizlerin süresi içinde yurda getirmesinden de sorumludurlar. İhracat işlemlerine aracılık eden ticari bankalar, bu işlemlerden doğan dövizlerin Merkez Bankasına devrine kadar kendi hesaplarında korumak üzere hesap açmak zorundadırlar.



İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME TÜRLERİ

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME TÜRLERİ

1. VESİKASIZ ÖDEME (Clean Collection)

Vesikasız ödeme ithalatçının satın alacağı malın bedelini, koniş-mento, emtia senedi gibi malı temsil eden herhangi bir belgeye dayanmak-sızın ödemesidir. (4)

Vesikasız ödeme iki şekilde yapılmaktadır:

- Açık hesap
- Peşin Ödeme

1.1. Açık Hesap (Open Account)

Açık hesapla yapılan dış ticarete çok ender rastlanmakla birlikte, dış ticaretin en basit şeklidir. Burada satıcı önce malları gönderir ve bedelini kararlaştırılan vadelerde olmak üzere daha sonra almayı kabul eder.

Bu ödeme şeklinde ithalatçı ödeme yapmadan önce malı elde edeceği ve kontrol imkanı bulacağı için güvencededir. Riske ihracatçı katlanmak-tadır.(5)

Açık hesapta bankaların rolü, sadece bedellerin bir hesaptan diğere şü ya da bu araçla aktarılması ile sınırlıdır. 0 yüzdende masrafları çok düşüktür.

1.2. Peşin Ödeme (Advance Payment)

Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ile satıcı arasında cereyan eder. Tamamiyle güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen, uygulamada en az rastlanılanıdır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Çünkü

(4) Vecdi Ünay, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş., Yayın No: 6, İstanbul, 1989, s.55

(5) Cevat Gerni, Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Dış Ticaret Araştırma Dizisi, No0 8, Ankara, 1989, s.2

mallar gönderilmeden parasını öder. Fakat malların sevki, satıcı firmadan yahut ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ve gecikebilir.

Diğer taraftan peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman niteliğini taşımakta bunun kaynağı ise alıcı (ithalatçı) olmaktadır. (6)

Peşin ödemede satıcı sattığı malların bedelini peşin alır. Bu nedenle bu tür ödemelerde, açık hesabın aksine, alıcının satıcıya kredi tanınması sözkonusudur.

Satıcının tercih ettiği bir ödeme metodudur. Ancak alıcı için güvenli değildir. Alıcı parasını peşin teslim ettiği malı almamak veya düşük kaliteli mal ile karşı karşıya kalmak riskini taşır. Satıcı peşin ödemeyi ancak mal kıtlığının olduğu piyasada alıcıya kabul ettirebilir.

Ancak,

- Alıcı satıcıya eksiksiz bir güven duyuyorsa,
- İhracatın sekteye uğramayacağına kesin eminse,
- Alıcının satıcıya böyle bir kredi tanınması için yeterli nakdi varlığa veya banka kredisine sahip olması halinde.

Alıcının peşin ödemeye karar vermeden önce alıcı ve ülkesi hakkında bilgi edinmesi gerekir. Alıcı risklere karşılık ödemeyi bir bankanın garantisine dayandırmak isteyebilir. Peşin ödeme risklerine karşılık, alıcıya önemli iskontolar sağladığıda bir gerçektir. (7)

Peşin ödeme alıcının kendi döviz hesaplarından çek vermesi, bankadan çek alması veya havale yaptırması yollarıyla gerçekleştirilebilir. Ayrıca ülkemizdeki kambiyo kurallarına göre yurt dışından ihracatçı veya ithalatçı beraberinde yurda getirilen efektif yabancı paralarında ihracat bedeli olarak peşin ödeme şeklinde bankalara satılması mümkündür.

Yurdumuzda işleyişi şöyle olmaktadır. Özellikle güney komşularımızla olan ihracat ilişkilerimizde görülür. Canlı hayvan veya yaş sebze alımında ençok sözkonusu olur. Yabancı bir kimse Türkiye'den mal alır.

(6) Vecdi Üray, A.g.e., s.57

(7) Turhan Tunay, Dış Ticaret Banka Tekniği, 2.b., Kambiyo Yayınları İstanbul, 1987, s.263

Parasını peşin olarak öder. Satıcı döviz bankaya bozdurur. Banka döviz alım belgesi düzenler. DAB'ın altına "iş bu ihracat bedeli dövizler peşin olarak yurda getirilmiştir" diye not düşer. Satıcı firma DAB ile gümrüğe başvurur. DAB'ın arka yüzüne Gümrük Çıkış Beyannamesi ile ilgili not düşülür.



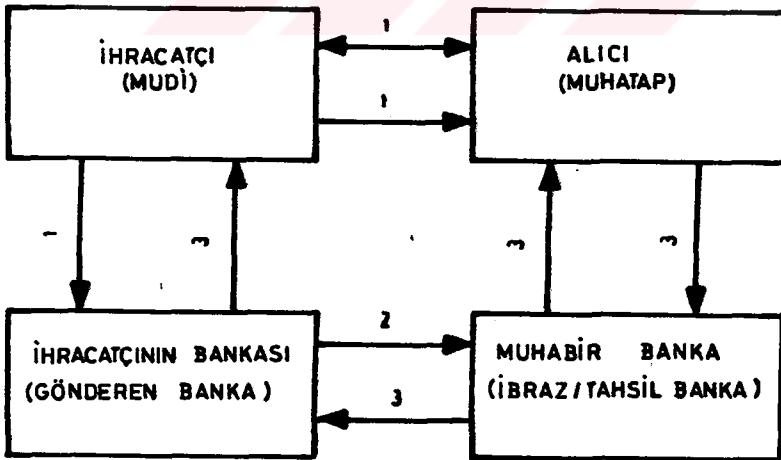
2. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME (Documentary Collection)

2.1. Tanımı ve Uluslararası Kurallar

Dış ticaretin finansmanında temel araç olarak kullanılan kambiyo senedi bir poliçe niteliğindedir. Vesaik mukabili ödemelerde, ihracatçı, malları göndererek ithalatçı üzerine bir poliçe çekip sevk ettiği mallara ait belgeleri buna ilaştırır ve söz konusu vesikalı poliçeyi kendi bankası aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderir. Satıcının bankaya vereceği "tahsil emri"nde, ithalatçının malı teslim almasını sağlayacak belgelerin ya "görüldüğünde ödenmesi" ya da "Poliçenin kabul edilmesi" karşılığında verileceği açıkça belirtilir. Ayrıca tahsil emrinde ödeme veya poliçenin kabul edilmemesi halinde yapılacak işlemler, faiz, komisyon vesair masrafların kime ait olacağı ve tahsil edilen paranın ne şekilde ödeneceği açıkça belirtilir. Aksi halde işlemler uluslararası ödemelerle ilgili "Yeknesak Kurallar" (8) gereğince yapılır. (9)

2.2. Tarafları

Vesikalı tahsil sisteminin tarafları aşağıdaki şemada gösterilmiştir.



ŞEMA-1: Vesaik Mukabili Ödeme

Kaynak: Turhan Tumay, Dış Ticaret Banka Tekniği, 2.b., Kambiyo yayınları, İstanbul, 1987, s.22

- (8) Vesaik mukabili ödemeler bankalarca Milletlerarası Ticaret Odası (MIO) tarafından düzenlenen standart kurallara göre yürütülmektedir. Halen Tahsil Vesikaları Hakkında Yeknesak Kurallar (Uniform Rules for Collections Brochure no: 322) 1978 Revizyonu Yayın No: 322 yürürlüktedir. Ancak bu kuralların uygulanmasında taraflar arasındaki anlaşmalara ve milli veya mahalli yasaların emredici hükümlerine aykırı olmaması şartı söz konusudur.
- (9) Cevat Gerni, A.g.e., s.5

Vesikalı tahsillerde genel olarak dört taraf vardır:

Mudi	: Tahsil belgelerini, bir tahsil emri ekinde bankasına veren satıcı (ihracatçı) dır.
Gönderen banka	: Mudinin belgeleri tahsile verdiği bankadır.
Tahsil/ibraz bankası	: Vesikaların, gönderen bankadan aldığı tahsil talimatına göre muhataptan tahsili veya muhataba kabul edilmesinde işini gören bankadır.
Muhatap	: Vesikalar kendisine ibraz edilen alıcı (ithalatçı) dır.

2.3. Yararları ve Sakıncaları

Yararları:

- Basit olması;
- Ucuz olması;
- Satıcının ödeme yapılınca kadar mallar üzerinde kontrolünü sürdürebilmesi.

Sakıncaları:

- Alıcının iflas etmesi;
- Alıcının malları reddetmesi;
- Geminin geç gelmesi nedeniyle ödemenin veya poliçenin gecikmesi;
- Transfer müsaadesinin alınmasının gecikmesi;
- Masrafların önceden bilinmemesi.

2.4. Vesaik Mukabili Ödemenin İşleyişi

Vesaik mukabili ödeme 4 aşamadan meydana gelir.

a) İthalatçı ile ihracatçı aralarında anlaşılır. Bir sözleşme yaparlar.

b) İhracatçı malları sevkeder. İhracat belgelerini kendi ülkesindeki bankaya ibraz eder.

c) İhracatçının bankası vesaiki; İthalatçının ülkesindeki bir bankaya tahsile gönderir.

d) İthalatçı mal bedelini öder. Transfer yapılır. Belgeler ithalatçıya sevk edilir.

Satıcı ile alıcının sözleşme yapmalarının ardından ihracatçı, konişmentoyu, faturayı, gerekiyorsa sigorta polişesini, menşe şahadetnamesini, tartı pusulası, ambalaj listesi gibi belgeleri bir talimat ekinde bankasını ibraz eder. Banka belgeleri inceler, noksan olan belge varsa müşterisini haberdar eder. Tahsil vesikaları banka tarafından muhabirdeki diğer bankaya gönderilir. İhracatçı talimatında muhabir banka belirtmiş ise dökümanlar o bankaya, belirtmemiş ise ihracatçının o ülkede muhabir ilişkisi bulunan bir bankaya gönderilir.

Vesaik mukabili akreditifde tahsil bankası, dökümanları ancak bedelinin ödenmesi karşılığında ithalatçıya teslim ve belgelerin net tutarı satıcıya ödenmek üzere muhabirine transfer eder.

Tahsil emrinde belgelerin, polişenin kabulü mukabilinden teslimi için talimat verilmesi halinde, ibraz bankası belgeleri polişenin kabulü karşılığında muhataba teslim eder. Poliçe bedeli vadesinde transfer edilir. (10)

3- KABUL KREDİLİ ÖDEME (Police Kabulü Yolu ile Ödeme)
(Documents Against Acceptance)

Temel olarak alıcıyı (ithalatçı) finanse etmeyi amaçlayan, ancak söz konusu işlemde geçen poliçenin iskonto edilmesi halinde satıcıyada (ihracatçı) kaynak sağlayan; alıcının (ithalatçının) mal bedelini, malı teslim alınca değilde belli bir vade sonunda ödediği bir yöntemdir. (11)

Kısaca malların çekilmesinden sonraki bir tarihte ödeme yapılmasına izin veren bir ödeme şeklidir. diyebiliriz. Kabul kredili ödeme türünde ortada bir poliçe mutlaka vardır. Poliçe taahhüt değildir. Vadesinde borcun ödenmesini talep eder. Niçin bono değilde poliçe? Çünkü dış ticaret işlemlerinde borçlu ve alacaklı yanyana değildir. Alacaklı poliçeyi düzenler, imzalaması için borçluya gönderir.

Kabul kredili ödemede ithalatçı, mal bedelini ileri bir tarihte ödemeyi vaat ederek, malları gümrükten çekme imkanına sahip olur. Böylece malları derhal satarak mal bedelini poliçe vadesinde ödeme kolaylığını elde eder. bu durumda satıcı, alıcısına malları satıp paraya çevirmeye kadar geçecek süre için bir kredi tanımış olmaktadır. Bu durumda poliçenin vadesinde ödenmeme riski satıcı üzerinde kalmaktadır. Satıcı böyle bir riskten kurtulmak amacıyla poliçenin sadece alıcı tarafından kabulü ile yetinmeyip alıcı ülkesindeki bir bankanın da buna aval vermesini isteyebilir. Aval, poliçe bedelinin vadesinde ödeneceğinin temin edilmesi demektir. Böylece ihracatçı poliçesini herhangi bir bankada iskonto ettirmek suretiyle bedelini vadesinden erken alma kolaylığında elde eder.

(11) M.Şeref Aktaş, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Dışbank Eğitim yayınları, İstanbul, 1988, s.79

4. MAL MUKABİLİ ÖDEME

Mal mukabili ödeme; ithalatçının satın aldığı malın bedelini o malın, satış sözleşmesinde gösterilen varma yerine gelmesinden sonra ödemesi şeklini ifade eder. (12)

Satıcı ile alıcı arasındaki ilişki güvene dayalı ve güçlü olmalı. İthalatçı firma bankasına müracaat edip ithal müsadese düzenletir. Malları ihracatçı gönderir vesaik firmaya ihracatçı tarafından direkt olarak gönderilir.

İthalatçı hiçbir ödeme yapmadan, vesaiki bankasından alır, gümrükten malları çeker. Ödemeyi iki ay içinde yapmak zorundadır. Mal mukabili ödeme, ithalatçıya malları sattıktan sonra ödeme yapma olanağı verir. Genellikle büyük bir firmanın dıştaki temsilciliklerine mal göndermesi esnasında böyle bir uygulamaya gidilir.

İthalat mevzuatımızda bulunmasına rağmen ihracat mevzuatımız, mal mukabili ödmeden "Kredili İhracat" olarak söz etmektedir.

5. AKREDİTİF MUKABİLİ ÖDEME

5.1. Tanımı ve Ekonomik Rolü

Akreditif; ihracatçının sattığı mallara ait sevk vesaikini ithalatçının bankası tarafından akreditifin açılmasına aracılık etmesi görevi verilen, kendi ülkesindeki bir bankaya teslim ve bu vesaik karşılığında mal bedelini tahsil etmesine imkan veren bir kredi işlemidir.

Akreditif; ithalatçılarla ihracatçıların aralarındaki alım satım işlemlerinde bir banka aracılığından yararlanmaları suretiyle ihraç edilen mal bedelinin, malın gönderilmesi sırasında hemen satıcının eline geçmesini ve taraflardan birinin satış sözleşmesi hükümlerine aykırı hareket etmesi yüzünden diğer tarafın zarara uğramamasını sağlar. Alıcıya, ithal edeceği malın bedelini söyleyecek parayı bulması için zamanda kazandırır. (13)

5.2. Akreditifli Ödemenin Faydaları

Akreditifin dış ticarete aranılan bir işlem olmasının nedeni, satıcının, bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan malını sevk etmek istememesidir. Alıcıda uygun vesaik bankaya ibraz edilmeden ödemenin satıcıya yapılmayacağından emindir. Bu nedenle birbirini az tanıyan alıcı ve satıcılar için uygun bir yöntemdir.

(İhracatçı) Satıcılar açısından faydaları

Akreditifli ödemede, ihracatçı uygun vesikaları bankaya ibraz ettiği takdirde satım bedeli banka tarafından ödenir. Bu durumda satıcı parasının ödeneceğine dair bir banka tahüdüne sahiptir. Böylece sadece alıcının kişisel taahhüdüne dayanarak malları teslim etmesinin doğuracağı risklerden kendisini korumuş olur.

II. Dünya savaşından sonraki mal darlığı sonucu, malı elinden çıkar çıkmaz parasına kavuşmak isteyen satıcının tutumu akreditif işlemlerini doğurmuştur. (14)

(13) Vecdi Ünay, A.g.e., s.75

(14) Ali Sait Yüksel, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul, 1986, s.71

Bir diğerk yararıda satıcıya finansman kolaylığı sağlamaktır. Lehine kabul kredili akreditif açılan satıcı, vadeli olarak sattığı malların bedelini almak için vade sonuna kadar beklemek istemezse, bankaca kabul edilen senedin iskonto ettirmek suretiyle kolayca finansman sağlayabilir.

(İthalatçı) Alıcılar açısından faydaları

İthalatçı (alıcı) akreditif şartları kendi istekleri doğrultusunda saptandığından bu şartlar yerine getirilmedikçe, ihracatçıya ödeme yapılmayacağından emindir.

Alıcı mal bedelini küşat çekilirken ödemeyebilir. Ödemeyi malların sevkine kadar geciktirme imkanına sahiptir. Böylece alıcı, banka itibarına dayalı olarak satıcıdan bir kredi elde etmiş olur.

Eğer satıcı malları kredili olarak satmaya razı olursa, ortada bir vade olursa o takdirde alıcı malları teslim alıp sattıktan sonra parasını vadesinde ödemek kolaylığını elde eder.

Banka açısından akreditifin riskli yanı şudur: Akreditif koşullarına uygun vesaik ibraz edildiğinde banka parayı öder.. Karşı banka rezerv koyduğu an risk doğar.

Bütün akreditifler aksine bir kayıt olmadıkça ibrazında ödenir.

Kredili veya vadeli değildir. Ancak ödeme tarihi belirtiliyorsa vade sözkonusudur. Akreditifler cayılabilir veya cayılamaz olarak bölümlere ayrılabilirler. Ancak uygulamada vazgeçilmeyen "gayrikabilirucu" olarak açılırlar.

Küşat mektubunun en başında bunun cayılamaz bir akreditif olduğu mutlaka belirtilir. Bir cayılamaz teyitsiz akreditifte, ihbar bankası (ihracatçının bankası), ihracatçıya (satıcıya bizzat ödeme sorumluluğu üstlenmez. Sadece akreditifi açan (ithalatçının bankası) bankanın satıcıya (ihracatçı) karşı bir ödeme taahhüdü sözkonusudur. Bu nedenle, akreditifi açan bankanın itibarının ve bulunduğu ülkedeki ekonomik istikrarın özel bir önemi vardır.

Öte yandan bir cayılamaz akreditifin ihracatçının bankasınca teyit edilmesi, ihracatçıya değil akreditifi açan muhabire kredi açması demektir. Bu durumda muhabirin belgelerin akreditif şartlarına uygun olmadığını ileri sürerek ödemeyi red etmesi (rezerv koyması) veya ülkedeki transfer güçlükleri dolayısıyla ödeme borcunu yerine getirmemesi halinde teyit bankası ihracatçıya yönelemez. Bu bakımdan lehine böyle bir teyit kredisi açılan muhabir bankanın ticari itibarı ve ülkesindeki transfer güçlüklerinin akreditife teyidini ekleyecek banka tarafından iyi değerlendirilmesinin özel bir önemi vardır. (15)

5.3. Uluslararası Kurallar

Uluslararası ticarete akreditifli ödemelerin giderek artış göstermesi, Milletlerarası Ticaret Odasının (MTO) bu tür ödemelerle ilgili uygulamaları standart kurullara bağlanmasını gerektirmiştir. (16)

Milletlerarası Ticaret Odası MTO (International Chamber of Commerce ICC), Vesikalı Krediler Hakkında Yeknesak Kuralları (Uniform Customs and Practice for Documentary credits) ilk kez 1933 yılında kararlaştırarak yayınlanmış ve bundan sonra 1962, 1974 yıllarında son olarakda 1983'te revizyona tabi tutmuş ve bu kuralların son şekli 400 No.lu MTO yayınında yer almıştır.

Bugün bu kurallar ülkemizin de katılmış bulunduğu 165 ülkenin bankaları tarafından uygulanmaktadır. (17)

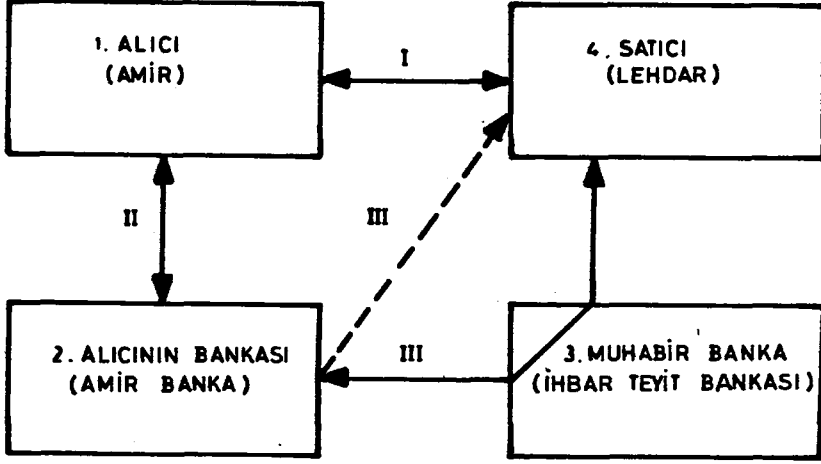
5.4. Akreditifte Taraflar ve Akreditifin İşleyişi

Akreditif ithalatçının bankası tarafından muhabirdeki bankaya hitaben yazılı ihbar mektubu ile açılır. bu mektuba bankacılık dilinde "Küşat mektubu" denir. Bu mektup bankanın taahhüdünü de kapsar.

(15) Turhan Tunay, Dış Ticaret Banka Tekniği, A.g.e., s.60

(16) Turhan Tunay, Dış Ticaret Banka Tekniği, A.g.e., s.44

(17) Vecdi Ünay, A.g.e., s.79



ŞEMA-2: Akreditif işleminin tarafları

Kaynak: Turhan Tumay, Dış Ticaret Banka Tekniği, 2.b.,Kambiyo yayınları, İstanbul 1937, s.45

Akreditifte taraflar şunlardır:

İhbar eden	teyit bankası
Amir	ithalatçı (alıcı)
Amir banka	ithalatçının bankası
Lehtar	ihracatçı (satıcı)

İthalatçı ile ihracatçı bankalar birbirlerinin muhabir bankalarıdır. İthalatçının yazılı talimatı ile, bankası tarafından küşat mektubu teleks ile muhabir bankaya geçilir. Bu mektupta ithalat ve ihracatçının isim ve adresleri, malın cinsi, ithalatçının ülkesinin dış ticaret mevzuatına göre gerekli belgeler sıralanır.

Bunlar fatura, konişmento, AET ülkesinden alım yapılıyorsa ATRI, Packing list, karayolu taşıma senedi, malın orijinini gösteren menşei şahadetnamesi, yiyecek maddesi ise, eğer sağlık raporu gerekiyorsa, yiyeceklerin insan sağlığına uygun olduğuna dair rapor, sigorta poliçesi istenir. Bu evrakların niteliği ve adedi ithalatçının ülkesinin dış ticaret mevzuatına göre saptanır.

İthalatçının bankası çektiği küşat mektubuna ilişkin, komisyon teleks masrafı, Banka Sigorta Muamele Vergilerini müşterisinden tahsil eder. Mal bedelini baştan tahsil etmeyebilir. Küşat Mektubu ihracatçının bankasına gönderilir. Banka bunu müşterisine ihbar eder. İhracatçı düzenlediği dökümanları belirli bir süre içinde bankaya teslim eder. Banka ihracatçının teslim ettiği evrakların küşat mektubunda istenenlere tıpatıp uyup uymadığını kontrol eder. Eğer ufak bile olsa bir fark tesbit ederse ihracatçıdan bunu düzeltmesini ister. Herşey tamamlandıktan sonra dökümanları, muhabir ilişkisi içinde bulunduğu ithalatçının bankasına gönderir. Akreditifli ödemede ithalatçı akreditif şartlarını kendi talep ve talimatlarına istinaden saptadığından bu şartlar yerine getirilmedikçe bankaca ihracatçıya ödeme yapılmayacağına emindir. İhracatçı firma ile çalışan bankanın belgeleri çok iyi incelenmesi gerekir. Banka ödeme yapıp yapmayacağına sadece bu belgelere dayanarak karar verecektir.

5.5. Akreditifin Türleri

5.5.1. Cayılabilir (Kabilirücu-Revocable) Ekreditif

Cayılabilir akreditiflerde amir banka ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebilir. Dolayısıyla, burada mal bedelinin ödeneceğine dair yapılan fakat alıcı için kesin olmayan bir vaad söz konusudur. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif şartlarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse, o taktirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. (18)

Cayılabilir akreditif türünün neden var olduğu veya daha başka deyişle "alıcıyı ve amir bankayı koruyan bu tür akreditifi Lehdar neden kabul etsin" diye sorulabilir. Doğal olarak her şeyin bir nedeni olduğu gibi cayılabilir akreditiflerde bazı ihtiyaçlara cevap vermek için sistemde yer almıştır. Örnek olarak; Ön anlaşma ile satıcı malının alıcı tarafından kontrol edilmesini müteakip vesaikin çekilmesi ve ödemenin yapılmasını kabul edebilir. İlk parta sevkiyatta alıcı malı beğenmezse diğer sevkiyatları önlemek için akreditifi iftal edebilir.

Bir akreditifin içeriğinde o akreditifin cayılabilir veya cayılamaz olduğu belirtilmemişse akreditif dönülebilir sayılır. (19)

5.5.2. Cayılamaz (Gayrikabilirücu-Irrevocable) Akreditif

Cayılabilir akreditifin aksine cayılamaz akreditif tüm tarafların onayı olmaksızın iptal edilemez ve değiştirilemez. Gerekli şartlar yerine getirildiği taktirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüd edilmiştir. Dolayısı ile ilkine göre daha güvenlidir.

Cayılamaz bir akreditif vadesinden önce lehdarı satıcının muvafakatı alınmaksızın iptal veya tadil edilemez. Cayılamaz akreditifler milletlerarası ticarete en fazla kullanılan tür akreditiflerdir. (20)

5.5.3. Teyitli Akreditif

Satıcının ülkesindeki banka sadece bu akreditifin muhabiri tarafından açıldığını satıcıya bildirirse "ihbar bankası" ismini alır. Eğer bu banka, uygun belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunacağına dair ayrıca kendi taahhüdünü ilave etmek suretiyle satıcıya bildirirse "teyit bankası" adını alır. Bu bankanın lehbara karşı bizzat sorumluluk üstlendiği bir akreditif şeklidir.

Teyit kredisi yalnız akreditifli ödemede olur. Teyit kredisinin firmaya açılması sözkonusu olmaz. Örneğin Swiss Bank CO bizim Türkiye'deki (X) bankasına akreditif açtı ve (X) bankasından teyit istedi. Teyidi verdiğimiz takdirde Swiss Bank CO ya kredi açmamız gerekir. Teyit kredisi muhbir bankaya açılır. Ancak o muhbir bankanın nezdimizdeki kredi limitinde boşluk olması gerekir. Swiss Bank mal bedelini ödemezse bizdeki (X) bankası ödemeyi yapacak demektir. Çünkü Swiss Bank'ın müşterisi olan ithalatçı, borcunu ya akreditif açılırken bankasına ödemiştir, veya banka ona kredi açmıştır. Böyle bir durumda Swiss Bank bir ödeme güçlüğüne düşerse bizdeki (X) bankası ihracatçı konumundaki kendi müşterisine ödemeyi yapmakla yükümlüdür.

(19) Haluk Erdemol, Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1989, s.60

(20) Turhan Tunay, Mevzuat ve Teknik Yönleri ile İhracat, Yapı Kredi Bankası A.Ş., İktisadi Araştırmalar Bölüm Başkanlığı, İstanbul, 1986, s.57

5.5.4. Kabul Kredili Akreditif (Poliçe kabulü yoluyla ödeme)

Satıcı akreditif şartlarına göre banka üzerine çektiği poliçesini diğer belgelerle birlikte bankasına kabule sunar. Banka belgeleri inceler. Uygun bulursa poliçeyi kabul edip satıcıya iade eder. Banka satıcıdan aldığı akreditif belgelerini muhabirine gönderir. Akreditif şartlarına göre poliçenin akreditif amiri (ithalatçının bankası) üzerine çekilmeside mümkündür. Ancak böyle bir poliçenin finansman sağlama özelliği zayıftır. Uygulamada poliçeler satıcının bankası üzerine çekilir. Böylece satıcı bankasında veya para piyasasında poliçelerini iskonto ettirerek mal bedelini erken almak imkanını elde eder.

Poliçelerde vade 30, 60, 90, 120 veya 180 gün olabilir. Vade poliçe tarihinde başlar ve başlangıç tarihi vadenin tesbitinde hesaba katılmaz.

Kabul kredili akreditifte ithalatçılar malları ithal edip sattıktan sonra elde ettikleri para ile mal bedelini ödemek imkanına sahip olurlar. İhracatçılar ise kabul ettikleri poliçelerini, bankalarda veya para piyasasında iskonto ettirmek suretiyle mal bedelini, poliçe vadesinden önce tahsil edebilirler..

Uluslararası uygulamada akreditif açan banka poliçenin bedelini vadesinden en az bir gün önce poliçeyi kabul eden bankaya ödemek zorundadır. İthalatçının da poliçe bedelini, vadesinden bir gün önce bankasına ödemesi esastır. (Bkz. Ek. 6)

5.5.5. Revolving Akreditif (Dönerli Akreditif (Rotatif Akreditif))

Bu akreditifin amacı taraflar arasındaki ilişkinin sürekliliğine uyan bir ödeme mekanizması sağlamaktır. Revolving Akreditif açılması demek, banka ile müşteri arasında uzun süre devam edecek bir ilişki demektir. Böyle uzun süreli bir ilişki söz konusu olduğunda her sevkiyat için ayrı bir akreditif açmak yerine, uygulamada gerçekleşecek tüm sevkiyatları kapsayacak bir akreditif açılır.

Rotatif akreditifler dönülebilir ve dönülemez olabilirler. Ancak hiç şüphe yokki, dönülebilir rotatif akreditiflerin satıcıya sağladığı

güvence diğerinden daha azdır. (21)

Bir rotatif akreditifin genel işleyişi aşağıdaki örnekle ifade edilebilir.

Bir bankada, bir satıcı lehine \$ USD 10.000 tutarında, 6 ay vadeli bir rotatif kredi ele alalım. Bu akreditifin 8 defa dönmesi (revolve) istenmektedir. Böyle bir durumda, akreditif her \$ USD 10.000'lik ödemenin yapılmasından sonra, geçerlik süresi içinde kalınması şartıyla kendiliğinden yinelenecek, sekiz defa işlerlik kazanmasıyla da \$ USD 80.000'lik toplam sevkiyatın yapılması mümkün olabilecektir.

Rotatif akreditifin dönerlik şartı, alıcı ile satıcı arasında tespit edilmekte olup genellikle;

-Miktar

-Süre

ile sınırlı olmak üzere iki şekilde belirlenmektedir. (Bkz. Ek. 5)

5.5.6. Red Clause (Kırmızı şartlı) Akreditif

Akreditif tutarının bir kısmının veya tamamının sevk belgelerinin ibrazından önce lehbara ödenmesine izin veren özel bir akreditif türüdür. Bu tür akreditifte, akreditifi açan ithalatçı açtığı akreditifin tamamını veya bir bölümünü peşin olarak dışsatımcıya kullanarak bir tür kısa süreli finansman sağlamış olur. İhracatçılar üretimlerinin son aşamasında mali zorluğa düşebilmekte ek finansmana ihtiyaç duyabilmektedir.

Bu tip akreditifin "red clause" olarak adlandırılmasının nedeni; bunlara konulan avans şartının başlangıçta kırmızı renkle yazılmış olmasındandır. Günümüzde böyle bir duruma pek rastlanmamakla birlikte, bu tip kredilerin "kırmızı şartlı" adı ile anılması devam etmektedir. (Bkz. Ek.8)

Red Clause akreditifler karşılığında lehbara yapılacak avans ödemeleri:

- garantili
- garantisiz

olmak üzere iki ayrı şekilde yapılmaktadır.

Diğer akreditif çeşitlerinden farklı olarak, sevkiyattan önce ihracatçıya ödeme yapılmasına imkan veren bu akreditifler, ihracatın finansmanı için ihracatçıya kaynak sağlamış olmaktadır. (22)

Red Clause akreditif ihracatın prefinansmanı için kullanılır. Banka böyle bir akreditif açmakla prefinansmanın geri ödenmeme riskini üstlenmiş olur. Bu tür akreditifte ithalatçının bankası, müşterisinin ihtiyacı olan parayı ona avans (yani kredi) olarak kullandırması için muhabirine yetki vermekte ve bu avansın vadesi içinde faizi ile birlikte geri ödenmemesi halinde kendisi tarafından ödeneceğini garanti etmektedir. Banka lehdar sevkiyatı yapmaz ve vadesi içinde akreditife uygun belgeleri bankaya ibraz etmezse, avans olarak ödediği parayı faizi ile birlikte muhabirden geri ister. Muhabirde bu takdirde yaptığı ödeme için müşterisine rucu eder. (23)

Red Clause da banka garanti ediyorsa bir kredi söz konusudur. Green Clause da ise kredi söz konusu değildir.

5.5.7. Green Clause (Yeşil Şartlı) Akreditif

Red Clause akreditifte, akreditif meblağının belirli bir kısmının peşin ödemesi yapılır. Green Clause da ise, ihracatçı daha malı göndermeden peşin tahsilat imkanını bulur. bu tür ödemede ithalatçı parayı gönderir ama ihracatçının bundan yararlanabilmesi için ihraç emtiasını umumi mağazaya koyması, oradan aldığı depo teslim makbuzunu bankaya sunması gereklidir. Bu yola şunun için başvurulur. İthalatçı parayı göndermesi karşılığında ihracatçıdan garanti isteyecektir. İhracatçı çeşitli nedenlerden dolayı buna razı olmayabilir. Belki banka kredisi yoktur. İşte böyle bir durumda Green Clause devreye girer. Depodaki mal bankanın kontrolü altındadır.

İhracatçı ——— Umumi Mağaza ——— Depo Teslim ——— Banka
Depo Makbuzu

(22) M.Şeref Akkaş, A.g.e., s.58

(23) Turhan Tunay, Dış Ticaret Banka Tekniği, A.g.e., s.82

Green Clause de bir kredi işlemi yoktur. İthalatçının bankasının talimatıyla işlem yapılır. İthalatçının bankasının, diğer bankaya "Depo makbuzu getirildiğinde ödeme yap" şeklinde bir talimatı vardır. Ancak güvence verilmediğinden kredi yoktur. Red Clause da garanti verilmediği sürece kredi yoktur.

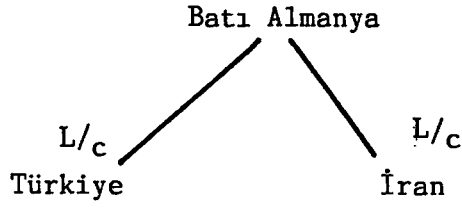
Görüldüğü gibi, red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden daha yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkanı sağlamaktadır. (24)

5.5.8. Back to Back Akreditif (Karşılıklı Akreditif)

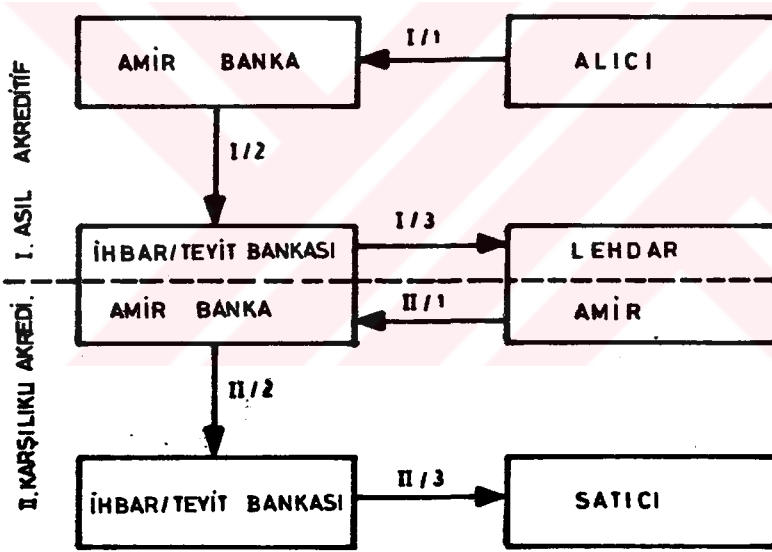
Aynı belgelere dayanan iki ayrı akreditiftir. Dolayısıyla meblağlar eşittir. Karşılıklı akreditifte açılmış akreditif (ihracat akreditifi) açılacak akreditifin (ithalat akreditifi) teminatını teşkil eder. Akreditif açılan ülkeden karşılık olarak vesaik gelmesi (akreditif açılması gerekir. Transit ticaretle uğraşanlar, sattıkları malların asıl satıcısı değildirler. Malları aracı sıfatıyla bir ülkeden alır başka bir ülkeye satarlar. Alıcı ve satıcının birbirlerini tanımalarına da karşılıklıdır.

Bu firmalar satın alacakları mala mali güçleri yetmeyecek olduğunda, aynı malları ihraç etmesi için kendilerine açılmış akreditifi teminat göstererek, diğer ülkedeki asıl satıcı lehine yeni bir akreditif açılmasını isterler. burada satıcı malın asıl göndericisi değildir ve sadece göndericiden mal sağlayan niteliğine sahiptir. İthalat akreditifini açan Türkiye'deki bankanın sözkonusu firmaya bir gayri nakdi kredi açması sözkonusudur. Karşı akreditif uygulamasını ülkemizde yaygınlaştıran ekonomik gelişmeler de olmuştur.

Ekonomik ilişkilerimizin yoğunlaştığı İran gibi bazı orta doğu ülkeleri ile bazı Avrupa ülkeleri politik nedenlerle direk ticaret yapmak istemediklerinde Türk tüccarlar bu yolla ticareti gerçekleştirmişlerdir.



Burada Swich (kaydırma) işleminden de söz etmek gerekir. Üçüncü ülkenin malı, önce aracı ülkeye ithal edilerek, sonra kesin varış yeri olan başka bir ülkeye yollanıyorsa, burada aslında "transit ticaret" söz konusudur. Fakat aracı ülke tüccarı malı kendi ülkesine ithal etmeden doğrudan varış ülkesine "kaydırırsa" bir Switch (kaydırma) işlemi söz konusudur. (25)



ŞEMA-3: Back-to-Back Akreditif

Kaynak: Turhan Tumay, Dış Ticaret Banka Tekniği, 2.b., Kambiyo yayınları, 1937, s.92

5.5.9. Garanti Akreditifi (stand-by letter of credit)

Bu tür akreditifte, amir banka; akreditif amirinin akreditif leh-darı ile yaptığı sözleşmedeki yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde,

akreditifte gösterilen tutardaki parayı lehdara ödemeye taahhüt eder.(26)

Stand-by akreditifi bir teminat mektubu niteliğindedir.

Diğer akreditiflerde belirli taahhütler yerine getirildiğinde ödeme yapılacak, olduğu halde, stand by da belirli taahhütler yerine getirilmediği takdirde, bunun bildirilmesi halinde ödeme yapılacaktır. Örneğin bir Türk inşaat firmasının Ürdün'de bir yol ihalesini aldığını varsayalım. Bu durumda Türk firması akreditif amiri olarak Ürdün devleti lehine bir stand-by akreditifi açar. Eğer sözleşme şartları içerisindeki (akreditifte belirtilir) firma işlerini tamamlayamazsa, lehdar (Ürdün hükümeti) bunu belgelendirdiği zaman, akreditif tutarını bankadan alabilecektir.

5.5.10. Ödenmesi Ertelemeli (Deferred Payment) Akreditif

Akreditifi açan banka, belgelerin ibrazından itibaren genellikle 60 gün sonrasında akreditif tutarı ödeyeceği vaadinde bulunursa deferred payment sözkonusudur. Aslında amaç ödemenin ertelenmesi ise banka avallı, vadeli bir poliçe çok daha uygundur.

Stand by ibaresi ile gelen bir akreditifi bankalar müşterilerine bildirirken, hiçbir sorumluluğumuz olmadan bildiriyoruz notunu düşerler.

Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. O nedenle, ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadırlar.

5.5.11. Vadeli Akreditif (Deferred Letter of Credit)

Normal olarak akreditifte ödeme yükleme vadesinde gerçekleştirilir. Ödeme tarihi akreditif vadesini aşarsa kabul kredili ödeme, ödeme yükleme vadesinden sonra, fakat akreditif vadesinden önce sözkonusu ise vadeli akreditiften sözedilebilir.

Akreditif vadesine kadar olan sürede alıcı borcunu öderse poliçeye gerek yoktur.

Böyle bir işlem için öncelikle alıcı ile satıcının mutabakata varması gerekmektedir. Akreditifin temel işlevi, alıcının finanse edilmesidir. Vadeli ödeme ile bu sağlanmaktadır. Satıcı, böyle bir akreditifte sevkiyat tutarını almak için vade sonuna kadar beklemek zorundadır. (Bkz. Ek. 7)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSE

EDİLMESİ USULLERİ

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSE EDİLMESİ USULLERİ

Son yirmi yıl içinde dünya ticaretindeki gelişmeler, çeşitli mal ve hizmetlerin pazarlanmasında yeni ve güvenilir finansman teknik ve yöntemlerinin bulunarak kullanılmasına yol açmıştır. Gelişmiş ülkelerde ihracatta uzun ve orta vadeli finansman olanakları resmi nitelikli bazı kurumlar vasıtasıyla sağlanmaktadır. Özellikle kredili ihracatta ihracatçının kredi riskini karşılayan ihracat sigortası sistemleri bütün gelişmiş ülkelerde kurulmuştur. Riski karşılamanın kapsamı ve kalitesi ülkelere göre değişmekle birlikte, bazı sistemlerde kredi riskini yanı sıra taşıma, kur, fiyat ve hatta piyasa riskini karşılayan sistemler mevcuttur.

Gelişmekte olan ülkelerde ise, bu yeni finansman teknikleri henüz çok az bilinmektedir. Türkiye'de yabancı bankaların varlığı kambiyo ve dış borç politikalarının yanı sıra, Türk banka sistemini uluslararası mali-sermaye ile bütünleştirerek dolayısıyla bu tekniklerin ülkemizde tanınmasına öncülük etmiştir.

Yatırım mallarının dış satımında orta ve uzun süreli finansman olanaklarından yararlanılır. Kısa süreli finansmanda poliçe ve benzeri belgeler kullanılırken, uzun süreli dış satım finansmanında güvence, riski karşılama ve kendini refinance etme olanağı veren satıcı kredilerinin değişik türlerinden yararlanılır. Kısa süreli dış satım finansmanına büyük ölçüde ticaret bankaları kaynak sağlarlar. Orta ve uzun süreli dış satım finansmanı ise, genellikle bu konuyla görevli kredi kurumlarınca sağlanır.

1- VESİKALI KREDİLER

Vesikalı krediler, satın alınmaları için kredi açılması gerekli görülen mallar üzerinde tasarruf hakkı veren vesikalarla güvence altına alınan kredilerdir. (27)

(27) Vecdi Ünay, A.g.e., s.71

İhracat malını sevke hazır hale getiren ihracatçılar, bu dönemde finansman ihtiyaçları için bankaya başvurarak vesaik karşılığı kredi talep ederler. Burada mali temsil eden belgeler banka için güvence teşkil etmektedir. Banka ve ihracatçı arasında yapılan kredi anlaşması gereği, malını ihraç edecek olan ihracatçı gerekli vesaiki bankaya tevdi ederek, mal bedelini bankadan peşin tahsil edebilir. Ancak, tahsil edeceği bedel mal bedelinin tamamı olmayıp, bankanın vesaikleri tahsil edileceği süre için hesap edeceği faiz bu bedelden düşülecektir. Fakat, uygulamada özellikle dövizin kıt olduğu dönemlerde bankalar bu tür kredinin karşılığı olarak ihracatçılardan faiz almamaktadır.

Vesaik karşılığı ödeme şekline göre yapılan ihracatta satıcı mal bedelinin alıcı tarafından transfer edilmesine kadar beklemek istemezse, sevk belgeleri alıcı üzerine keşide ettiği bir poliçeye eklemek suretiyle bankaya tedi veder ve bankadan poliçe bedelinin kendisine peşin olarak ödenmesini isteyebilir.

Banka, satıcıyı krediye layık bulduğu takdirde poliçesini satın almak "İştira Etmek" suretiyle safi tutarını kendisine peşin öder.

Mallar vadeli olarak satılmışsa, iştira edilecek senet, ibrazından veya tarihinden belli bir müddet sonrda ödenecek poliçedir. Malları temsil eden konşimentonun rehin cirosu ile bankaya devredilmesi, ayrıca malların sigortasının yaptırılmış olması şarttır. Banka, kredinin maddi teminatını oluşturması nedeniyle malları temsil eden belgelerle doğrudan doğruya ilgilidir. Bu nedenle, belgelerin muntazam oldukları takdirde iştiraya kabul eder. Konşimentoların yükleme konşimentosu olması ve rehin cirosu ile bankaya devredilmesi, ayrıca ticari faturalarında bankaya ibraz edilmesi gereklidir. Banka poliçenin muhatapşa ödenmemesi halinde, sadece bu poliçeye istinaden kredi alana müracaatta poliçe bedelinin kendisine ödenmesini talep edebilir. Bankanın kredi alana rücu edebilmesi için poliçe protesto ettirilmiş olmalıdır. Belgeler, vadesiz satışlarda poliçenin ödenmesi, vadeli satışlarda ise poliçenin kabul edilmesi karşılığında muhataba teslim edilir.

2- İTHALATÇI VE İHRACATÇILARIN KREDİLERDEN YARARLANMA ŞEKİLLERİ

Dış ticaret ile uğraşan firmalar normal banka kredilerinden yarar-

landıkları gibi ithalatçılar;

- Dış ülkelerdeki satıcılar lehine akreditif açtırmak,
- İthalat vesaiki veya ithal malları karşılığında avans almak,
- Kabul kredileri açtırmak
- Leasing kuruluşlarından finansman sağlamak,

ihracatçılar ise;

- Dış ülkelerdeki firmalar tarafından lehlerine açtırılan akreditifleri kullanmak,
- Kabul kredilerinden yararlanmak,
- PRefinansman kredisi sağlamak,
- İhracat vesaikini iştiraya vermek veya bunlar karşılığında avans almak,
- İhracat emtiası karşılığında avans almak,
- Senet fofaitingi yaptırmak,
- Bankalar vasıtasıyla "ihracat kredileri" sağlamak suretiyle Merkez Bankası kaynaklarından yararlanmak,
- Türk Eximbank aracılığıyla "özel ihracat Reeskont kredisi" sağlamak,
- Factoring şirketlerinden kredi sağlamak.

ithalatçılar ve ihracatçılar bankalardan ayrıca,

- Dövit kredileri sağlamak,
- Yabancı banka kontrgarantileri karşılığında teminat mektupları, garanti ve kefalet mektupları almak suretiyle işlerini geliştirirler.

2.1. Akreditif (Letter of Credit)

Daha önce "Dış Ticarete Ödeme Türleri" bölümünde detaylı olarak ele alınan akreditif işlemleri sadece bir ödeme aracı olarak değilde uluslararası ticaretin finansmanında da önemli fonksiyonlar görmektedirler.

Bu bölümde akreditif işlemlerinden Red Clause (kırmızı şartlı) ve Green Clause (Yeşil Şartlı) akreditifler geniş bir şekilde ele alınmıştır.

2.1.1. Red Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı)

Red clause akreditifler, akreditif tutarının bir kısmının veya tamamının sevkiyattan önce avans şeklinde satıcıya ödenmesine izin veren akreditiflerdir.

Bu akreditiflere kırmızı şartlı isminin verilmesi, bunlara konulan avans şartının önceleri kırmızı renkte yazılmasından doğmuştur. Bugün artık bu şart kırmızı renkte yazılmamakla beraber, bu akreditiflerin kırmızı şartı adı ile anılması sürdürülmektedir.

Bu tür akreditiflere, alıcıların temsilciler tarafından ihracatçı ülke içinden toplanarak limana getirilen malların burada ambalajlanmasından sonra sevkedilmelerine imkan verdikleri için, ambalaj akreditifleri (packing credits) de denilmektedir.

Ülkemizden yapılan ihracat genellikle tarımsal ürünlerin bedellerinin, red clause akreditifler karşılığında peşin olarak ödendiğine rastlanmaktadır. Avustralya'dan yapılan yün ihracatının bedellerinin avans şeklinde ödenmesinde de kullanılmaktadır.

Red clause akreditifler karşılığında lehdara yapılacak avans ödemeleri, garantisiz ve garantili olmak üzere iki şekilde gerçekleştirilebilir.

Garantili avans ödemesinde, bir banka tarafından verilen garanti aranmakta, yapılan her sevkiyat banka garantisinden düşülmektedir. (28)

Garantisiz olanlarda avans ödemesi, sadece lehdar tarafından imzalanmış makbuz, garantili olanlarda ise bir banka tarafından verilen garanti karşılığında yapılır. Yapılan her sevkiyat banka garantisi tutarından düşülür.

Makbuz karşılığında yapılan ödemelerde lehdar, akreditifte talep edilen belgeleri, vadeden önce bankaya ibraz edeceğini bankaya yazılı olarak taahhüt eder.

Garantisiz avans ödemelerinde, bankanın sevkiyatının yapılmaması halinde, avansın geri ödeneceğine dair herhangi bir taahhüdü yoktur. Banka, lehdar sevkiyatı yapmaz ve akreditif şartlarına uygun belgeleri vadesinde ibraz etmezse, bu akreditif dolayısıyla lehdara avans olarak ödemiş olduğu parayı, akreditifi açan bankadan talep etme hakkına sahiptir. Akreditifi açan banka da bu paranın ödenmesini amirden talep eder. Bu nedenle, makbuz karşılığı ödemeler, alıcının satıcıyı çok iyi tanıdığı veya lehdarın alıcının şube veya acentası olduğu hallerde sınırlı tutulur.

Red Clause (Kırmızı Şartlı) akreditifler iki şekilde kullanılabilmektedir:

- 1- Avans alma,
- 2- Peşin ödeme (29)

2.1.1.1. Avans Alma.

Avans şeklinde kullandırılanlarda, akreditif konusu malların satın alınarak sevk edilmesi için lehdar tarafından talep edilecek belli miktara kadar bir paranın kendisine avans olarak ödenmesi konusunda, amir bankaca, akreditifi teyit eden bankaya yetki verilir ve verilen avansın faizi ile birlikte süresi içinde kapatılmaması halinde, faizli bakiyesinin geri ödeneceği taahhüt edilir.

Akreditifte alıcı tarafından karşılanacağı belirtilmedikçe, ödeme tarihi ile rambursman tarihi arasında meydana gelebilecek kur farkları da satıcıya aittir. Bu nedenle, akreditiften tahsil edilen dövizler avans hesabının faiz bakiyesini kapatmaya yetmezse, aradaki fark da satıcıdan talep edilir.

Avans şartıyla açılan kırmızı şartlı akreditiflerde, satıcının bankadan akreditifin red clause taahhüdüne dayanarak kredi sağlamaması söz konusudur.

2.1.1.2. Peşin Ödeme:

Peşin ödeme yoluyla kullandırılacak red clause akreditiflerde

taraflar arasında varılan anlaşmaya göre, faiz ödenmesi şartına da yer verilebilir. Bu takdirde, ödenmesi gereken faiz tutarı, fatura değerinden düşürülür.

Ülkemizden, mal bedelleri peşin ödeme şeklinde tahsil edilmek suretiyle yapılan ihracatta, yürürlükteki kambiye mevzuatı hükümlerine göre, harice faiz ödenmeyeceği gibi, garanti de verilmesi mümkün bulunmamaktadır. Buna karşılık red clause akreditifler karşılığında yapılan peşin ödemeler ile ilgili olarak, kambiyo mevzuatımızda harice faiz ve garanti verilip verilmeyeceğine dair bir açıklık yoktur.

2.1.2. Green Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)

Green clause akreditif de red clause akreditif gibi satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan verir. Ancak, green clause akreditifte peşin ödeme; malların depolandığını gösteren ve banka adına dzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bulunan bir depo makbuzu karşılığında yapılır. (30)

Green clause akreditiflerde mallar ihbar bankası adına depoya tevdi edilip, depo makbuzları bu bankaya ibraz edilmekle birlikte, sözkonusu bankanın, depoya konulan malların muhafazası ve bu mallara nezaret konusunda herhangi bir sorumluluğu sözkonusu değildir. Bu nedenle, avans ödemelerinin teminatı olması bakımından, malların depolanacağı firmalar hakkında önceden istihbarat alınmasının ve bu kuruluşların umumi mağazalar gibi devlet kontrolü altında bulunan kurumlardan seçilmesinin özel bir önemi vardır.

Green clause akreditifler karşılığında yapılan avans ödemelerinin riski alıcıya aittir. Bu bakımdan, böyle bir akreditifin açılmasına karar verilmeden önce, bunun amir ve amir banka açısından ileride doğurabileceği tehlikeler iyi değerlendirilmelidir.

Kambiyo mevzuatımızda yapılan son değişiklikle; ülkemize ithal edilecek mallar için green clause akreditif açılmasına imkan verilmiş bulunmaktadır. (31)

(30) Vecdi Ünay, A.g.e., s.107

(31) Vecdi Ünay, A.g.e., s.108

2.2. KABUL VE AVAL KREDİSİ

Kabul kredisi, alıcının satın aldığı malın bedelinin belirli bir vadede ödeneceğini, satıcıya garanti eden bir kredi türüdür. (32)

Aval kredisinde bankanın alıcı tarafından kabul edilen poliçeye aval vermesi söz konusudur. Kabul kredisinde ise banka, poliçenin muhatabı olarak poliçeyi kabul eder. Banka aval kredisinde kefil, kabul kredisinde asıl borçlu olarak satıcıya karşı poliçenin vadesinde ödeneceğini alıcı hesabına garanti eder. (33)

Bankaların dış ticaret finansmanı çerçevesinde gerçekleştirdiği kabul kredisinin temeli dış ticaretin sermaye birimine gereksinme duymasıdır. Özellikle sürümü ağır olan malların pazarlanmasında önemli işlevi olan bu kredi şekli aslında hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı finanse eder.

İhracatçı yurt dışında malını pazarlayabilmek için bir satış kredisi sunmaktadır. Malı satın alan ithalatçı, sözgelimi 6 ay sonra kendi bankası aracılığı ile bedeli ödeyebilmektedir. Ayrıca ithalatçının fona gereksinme duyması halinde ithalatçı tarafından prefinansman şeklinde önceden ödeme yapılabilir.

Mallar sevk edilirken ihracatçı gerekli belgeleri bir poliçeye bağlamaktadır. (34) (İthalatçı üzerine bir poliçe çekmektedir.) İthalatçı mal bedelini ileri bir tarihte ödemeyi vaat ederek malları gümrükten çekme imkanına sahip olur. Böylece malları derhal satarak, mal bedelini poliçe vadesinde ödeme kolaylığını elde eder. Satıcı alıcısına, malları satıp, paraya çevirinceye kadar geçecek süre için bir kredi tanımış olur.

Bizde kabul karşılığında vesikalı krediler vesilesiyle kabul kredisi söz konusu olabilir. Banka, satıcı tarafından alıcı üzerine çekilecek poliçeyi, kabul edeceğini bildirir. Belgelerde bu kabul taahhüdü karşılığında bankaya sunulur. Böylece alıcı, vadeyi bekleme zorunluluğu

(32) Üngün Hepsever, İthalat, Garanti Eğitim Merkezi Yayınları No.19 İstanbul 1989, s.71

(33) Turhan Tumay, Dış Ticaret Banka Tekniği, A.g.e., s.217

(34) Niyazi Berk, Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırmalar Dizisi No:4, İstanbul, 1985, s.37

olmadan mala fiilen sahip olma imkanını bulur. Kabul kredisi bir bakıma akreditife de benzer. Çünkü, burada da satıcı düzenleyeceği poliçenin bir banka tarafından kabulü sağlandığında vadeli bir satışa razı göstermektedir. Bu halde kabul kredisi açan banka üzerine çekilir. Bizde bankalar kabul edilen poliçenin döviz transferini taahhüt etmezler ve bedeli süresinde milli para olarak M.B.'na yatırmakla yetinirler. Kabul kredisinde, fiilen bir borç verilmediği için bankalar müşterilerden faiz değil, girdikleri riske karşılık kabul komisyonu alırlar. Batı bankacılığında sadece bankalar değil, mal yollayanlar da alıcılarına kabul kredileri açarlar. Alıcı ödemesini peşin olarak yapar ve gönderenden bir kabul kredisi açılmasını ister. Bu amaçla gönderen üzerine bir poliçe çeker, gönderen de kabul ettiği poliçeyi alıcıya yollar ve alıcı da bunu bankasında iskonto ettirmek suretiyle faturayı ödeyebilmek için gerek duyduğu parayı sağlar. Bu yolun alıcıya faydası; gönderenin bankasına göre alıcı bankasının daha düşük iskonto faizi uygulaması olacağı gibi, göndereni kendi bankası nezdindeki iskonto kredi limitini doldurması halinde, onun yapamayacağını kendi bankasına yaptırmak imkanını elde etmesi de olabilir.

Kabul kredisi daha çok özel bankalar (Almanya'da bunun kabul kredilerinin % 90'ı) tarafından kısa süreli dış ticaret finansmanında uygulanmaktadır.

Ülkemizde uygulaması son zamanlarda giderek artan bu kredilere 6 ay vade olağan görülmektedir. 1984 yılında kabul kredileri şeklindeki borçlar 634 milyon \$'ı bulmuştur.

TABLO-4: Ülkemizde 1978-1984 Dönemindeki Kabul kredileri (Milyon \$)

Yıllar	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Kabul Kredileri	862	435	377	230	276	318	634

Kaynak: Niyazi Berk, Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırma Dizisi No:4, İstanbul, 1985, s.38

2.3. Leasing (Finansal Kiralama)

2.3.1. Bir Finansman Metodu Olarak Leasing

Adam Smith'in 18. yüzyılın sonlarında ortaya koyduğu, sermaye birikimi kaynağının üretim araçlarının mülkiyeti değil, işletilmesi olduğu yönündeki görüşünün leasing uygulamasının temelini oluşturduğu kabul edilmektedir.

Leasing ilk önemli gelişmesini 1950'lerde ABD'de göstermiştir. 1950 yılına kadar büyük şirketlerin yaptıkları taşıma araçları kiralama faaliyeti ile sınırlı olan söz konusu piyasa, aynı yıl kurulan V.S. Leasing Şirketi'nin her türlü makine ve teçhizatın kiralanmasını yapmaya başlamasıyla genişlemiş ve hızla büyümeye başlamıştır. (35)

Leasing'in ABD'de gösterdiği bu gelişmenin temelinde o dönemde ABD'de varolan yatırılabilir sermaye fazlası bulunmaktadır. Ayrıca yine o dönemde ABD'de orta vadeli kredilerin yeterince gelişmemiş olması, "azalan amortisman" yönetiminin uygulanmaması ve sanayicilerin teknolojik gelişmelere ayak uydurmak zorunda oluşları, leasing'in bu ülkedeki gelişimini hızlandıran faktörler olmuşlardır.

"Başlangıçta makine ve teçhizat üreticilerinin satışlarını artırmak üzere kurulan ve onların birer uzantısı olarak faaliyet gösteren leasing şirketlerinin bir bölümü daha sonra üreticilerden ayrılarak, belli birkaç ürün yerine her türlü makine ve teçhizatı kiralayan profesyonel leasing şirketlerine dönüşmüşlerdir.

Leasing'in ABD dışındaki gelişimi ise 1960'larda başta İngiltere olmak üzere Ortak Pazar ülkelerinde gerçekleşmiştir. Bu ülkelerden özellikle İngiltere ve F. Almanya'da hızlı bir gelişme gösteren leasing piyasasının Japonya'daki kuruluşu 1963'de olmuş ve bu ülkenin ihracatındaki artışa önemli katkıda bulunmuştur. (36)

Sanayileşmiş ülkelerde 1970'lerin başlarına kadar istikrarlı bir gelişme gösteren leasing faaliyetleri, daha sonra Kasım 1973'de başlayan

(35) Gökhan Bahşi-Ernst Zander, "Leasing ve Factoring'le ilgili Muhasebe sorunları ve Türkiye Uygulaması için öneriler" Dünya Gazetesi, 15 Ekim 1987, s.7

(36) Gökhan Bahşi-Ernst Zander, A.g.e., s.7

petrol krizine bağılı olarak belirli bir yavaşlama trendi içine girmiştir. Buna karşılık leasing faaliyetleri bu dönemde, yatırım maliyetlerindeki yükselmenin etkisiyle özellikle büyük ölçüde kaynak ihtiyacı içinde bulunan az gelişmiş ülkelerde de gündeme gelmiş ve bu ülkelere orta ve küçük ölçekli sanayiın finansmanı, yeni teknolojilerin transferi ve yabancı sermaye girişinin hızlandırılması gibi konularda çeşitli finansal imkanlar sağlaması yönünden çekici gelmiştir. Bu çerçevede, 1970'lerin sonlarına doğru, bu işlemlerin gerek az gelişmiş gerek gelişmiş ülkelerde hızlı bir gelişme kaydettiği görülmektedir.

Bu arada, Dünya Bankası da, 1970'lerin başlarında, konuya duyduğu ilgi ve 15 az gelişmiş ülkeden gelen taleplere bağılı olarak üye ülkelerdeki özel sektör faaliyetlerinin geliştirilmesi yönünde çalışmalar yapan yan kuruluşu International Finance Corporation (IFC) kanalıyla, bu ülkelere leasing konusunda oluşturacakları makro politika ve mevzuat yönünden yol göstermek amacıyla çeşitli çalışmalar başlatmıştır.

Leasing konusunda Dünya Bankası'ndan katkı isteyen ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 15 ülke şunlardır: Güney Kore, Tayland, Filipinler, Uruguay, Kolombiya, Ekvator, Peru, Endonezya, Portekiz, Dominik Cumhuriyeti, Pakistan, Hindistan, Mısır ve Zimbabwe.

1970'li yıllarda Güneydoğu Asya, Avustralya, Güney Afrika ve Latin Amerika'da IFC'nin de katkısıyla kurulan leasing sektörü kayda değer gelişmeler göstermiştir. IFC 1984 yılına kadar 14 ülkede faaliyet göstermek üzere 15 özel sektör leasing firmasının kuruluşuna katılmış ve bu konuda anlaşmalar yapmıştır. IFC halen, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 6 ülkede daha leasing konusunda yatırım yapmayı planlamaktadır.

IFC şimdiye kadar Güney Kore, Tayland, Sri Lanka, Ürdün, Peru ve Pakistan'da leasing sektörünün kurulmasına öncülük etmiş ve buradaki yatırımlara % 10-15 oranlarında katılmıştır.

Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında Leasing yönteminin daha yavaş bir ilerleme kaydettiği, ancak çoğu ülkede büyüyen bir sanayi kolu olarak geliştiği görülmektedir. (37)

(37) İskender Şengezer, Dünya'da ve Türkiye'de "Leasing" (Finansal Kiralama), İGEME Dış Ticaret Bülteni, No: 123, Ekim 987, s.23

Gelişmekte olan ülkelerde leasing kuruluşları genellikle küçük ve orta boy işletmelere yönelik faaliyette bulunmakta ve ülke ekonomisinin yapısına göre çok çeşitli alanlarda çalışabilmektedir. Bu sektörlerin başında ise çeşitli sınai ve ticari faaliyet alanları, taşımacılık iş ve büro makineleri, enerji, madencilik, tarım ve tarımsal sanayi alanları bulunmaktadır. Leasing, ayrıca bu ülkelerde bir takım büyük projelerin finansmanı için kaynakların o alanlara aktarılması konusunda da önemli bir araç rolü oynayabilmektedir.

2.3.2. Leasing İşleminin Tanımı ve Çeşitleri

European leasing Association tarafından yapılan tanıma göre; leasing (Finansal kiralama) belirli bir süre için leasing veren (kiralayan) ile leasing alan (kiracı) arasında yapılan ve leasing alan tarafından seçilip leasing veren tarafından üreticisinden satın alınan malın mülkiyetini leasing verende, kullanımını ise belirli bir kira karşılığında leasing alanda bırakan bir anlaşmadır. (38)

Leasing faaliyetindeki taraflardan kiralayan durumundaki şirketler çeşitli varlıkların kiralınmasına aracılık eden uzmanlaşmış mali kuruluşlar olabildiği gibi, tek bir mal üzerinde yoğunlaşan ve genellikle üretici firmanın uzantısı olarak faaliyet gösteren kuruluşlarda olabilmektedir. Temel fonksiyonları orta ve uzun vadeli finansman sağlamak olan bu kuruluşların kullandıkları kaynaklar, öz kaynaklardan, bankalardan sağlanan kaynaklardan, çeşitli dış kaynaklar ile sermaye piyasasından sağlanan kaynaklardan oluşmaktadır. Kiracı durumundaki şirketler ise her türlü yatırımları için gerekli olabilecek taşınır ve taşınmaz değerleri satın almak yerine kiralama yoluyla elde eder. Yatırım yapan kuruluşlar için % 100 oranında finansman sağlayan leasing, tarımdan hizmetler kesimine ve sanayiın birçok sektörüne kadar her alanda uygulama imkanı bulabilmektedir.

Leasing faaliyetleri esas olarak;

- 1- Faaliyet kiralaması
- 2- Finansal kiralama
- 3- Satış ve geriye kiralama

şeklinde üç biçimde yapılmakta; bunun yanında coğrafi alan ve vade süresi gibi çeşitli kriterlere göre farklı leasing sınıflandırmaları görülmektedir.

2.3.2.1. Faaliyet Kiralaması (Operational Leasing)

Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal bir kira anlaşması ile kiracı ve kiraya veren bakımından söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsayan kısa sayılabilecek bir süre kiralanmaktadır.(39) Faaliyet kiralamasında kontrat belli bir süreyi kapsamak üzere yapıldığı halde önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilir.(40) Faaliyet kiralamasında kiralanan makine ve teçhizatın bakımı ve teknik destek yükümlülüğü genellikle kiraya verende bırakılmakta, bu durumda faaliyet kiralamaları "Maintenance lease" adıyla anılmakta, bakım masrafları ise ya leasing ödemeleri içinde yer almakta veya ayrı bir sözleşmeyle düzenlenmektedir. Kiracının sorumluluğu sadece anlaşma süresinde taahhüt ettiği kirayı ödemekle sınırlı olan bu tür anlaşmalarda, eskime ve aşınmayla geri alınma tarihinde ortaya çıkabilecek muhtemel fiyat değişikliklerinin riski kiraya verenin üzerindedir. Öte yandan, kiralanan makine ve teçhizat, kira kontratının devamı süresince tamamen itfa edilmemektedir. Sonuçta, kiraya veren karının tamamını söz konusu sürede ödenen kiralardan elde edememekte; bir kısmını da makine ve teçhizatı yeniden kiraya vererek veya satarak sağlamak yoluna gitmekte ve teçhizatın satılması durumunda kullanılmış malın satışında tanınan vergi indiriminden de yararlanabilmektedir.

Faaliyet kiralamalarında kiraya veren kuruluş genellikle, kiralanan makina ve teçhizatın üreticisi veya genel dağıtıcısı olmaktadır. Faaliyet kiralamasının yaygın olarak kullanıldığı alanlar arasında, nakil vasıtaları, haberleşme cihazları, TV ve bilgisayarlar sayılabilir.

2.3.2.2. Finansal Kiralama (Financial leasing)

Bu kiralama, kiralayan tarafından kiraya verilmek amacı ile satın alınan malın fiyatını ve fiyatı etkileyen diğer maliyet unsurlarının tümünü kiracının kiralayana ödemek zorunda olduğu tamamıyla ödenmiş bir kiralama şeklidir. (41)

(39) İskender Şengezer. s.5

(40) Yani faaliyet kiralaması kiracıyı sözleşmeyi iptal hakkı tanıyan, dolayısıyla teknolojik açıdan modası geçmiş makine ve teçhizatı geriye verebilme imkânını ortaya çıkaran esnek bir leasing türüdür.

(41) İskender Şengezer, s.4

Kiracının, kiralanan varlığın ekonomik ömrünün önemli bir kısmını, hatta tamamını kullanma yetkisine sahip olduğu ve mülkiyet dışındaki bütün riskleri ve yararları üstlendiği finansal kiralamalar genellikle bir leasing şirketi aracılığıyla yapılmakta, üçlü bir anlaşmayı içermekte ve kiralanan varlıklar açısından daha geniş kapsamlı olmaktadır. Finansal leasing anlaşmaları, belirlenen bir ilk dönem sona ermeden feshedilemez. Kiracının ödediği kira miktarının toplamı ise, kontratın bitiminde malın tamamen itfa edilmesini sağlamaktadır. Komple bir leasing anlaşmasında kiraya veren kiralanan makina ve teçhizatın bakım ve servis yükümlülüğünü üstlenmemektedir.

Finansal kiralama aşağıda belirtilen aşamalarda gerçekleştirilmektedir.

a) Kiralanacak varlık kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici veya dağıtıcıyla anlaşma yapılır.(42)

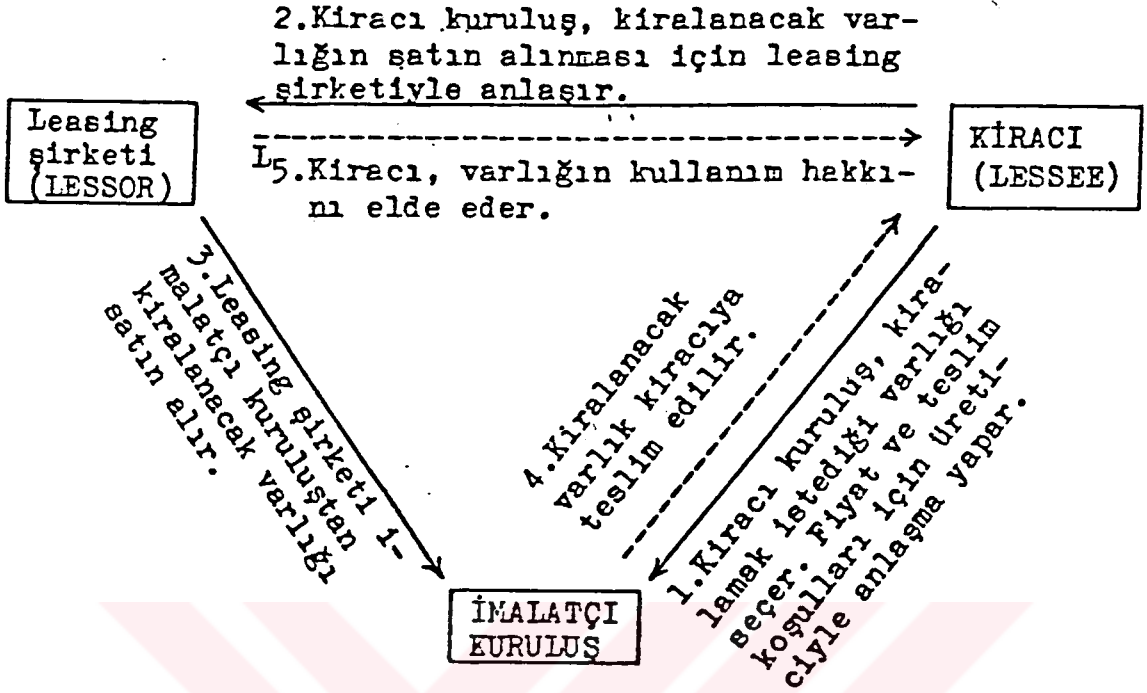
b) Daha sonra kiracı, bir leasing şirketi ile teçhizatın satın alınarak kendisine kiralınması için anlaşma yapar. Bu anlaşmaya göre, kira miktarı, leasing şirketine bıraktığı karın yanında malın tamamen itfa edilmesini de sağlamaktadır. Finansal kiralamalarda kiracı, kira dönemi sonunda yeniden kiralama, kiralanan malın satışından pay alma veya önceden kararlaştırılmış bir değer üzerinden teçhizatı satın alma hakkına sahip olabilmektedir.

Borçluya orta ve uzun vadeli sermaye yatırımları için alternatif bir finansman imkanı sağlayan leasing maliyeti, amortisman, faiz yönetim giderlerinden ibarettir. Bu maliyet normal olarak orta ve uzun vadeli kredilerin 2-3 puan üzerinde olmaktadır. (43)

Finansal leasing anlaşmasının akışı en basit şekliyle aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

(42) Bu nedenle malın, kullanıcının amaçlarına uygun olup olmadığı kiracının kendi sorumluluğundadır.

(43) Nazım Ekren, Uluslararası Bankacılık ve Türkiye örneği, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No: 282, Ekonomi Dizisi: 21, İstanbul, 1936 s.164



ŞEMA-4: Finansal Leasing Akış Şeması

Kaynak: Gökhan Bahşi-Ernst Zander, "Leasing ve Factororgnle ilgili Muhasebe sorunları ve Türkiye Uygulaması için öneriler" Dünya Gazetesi, 15 Ekim 1987, s.7

Finansal leasing uygulamalarının özellikleri aşağıda sıralanmıştır.

- Finansal leasing uygulamalarında teçhizat satın alındıktan sonra teslim giderleri genellikle kiracı tarafından ödenmekte ve ilke olarak, teslimle birlikte, ortaya çıkabilecek hasar da kiracıya ait olmaktadır.

- Kiracı, mal teslim alındıktan sonra leasing şirketinin temsilcisi sıfatıyla, kendi hesabına kiralanan teçhizatı muayene ettirmekle yükümlüdür. Bu nedenle kiracı, leasing'e konu olan makine ve teçhizattaki bozukluk veya eksikliklerden dolayı, daha sonra kiraya verene karşı herhangi bir istemde bulunamamakta, ancak, kiraya verenin makine ve teçhizatla ilgili olarak sahip olduğu hakları kiracı kullanabilmektedir.

-Kiralanan varlığın montajını, işletilmesini muhafaza ve bakımını kiracı üstlenmektedir.

- Kiracı, kiralanan teçhizatın uygun olmayan koşullarda ve amaca aykırı olarak kullanılması halinde ortaya çıkacak zararı gidermek durumundadır.

Kiracının, kiralanan teçhizatı başkasına devretmesi veya kiralaması, ancak leasing şirketinin izni ile mümkündür.

- Kiralanan teçhizat bir binaya monte edildiğinde, bu binanın ayrılmaz parçası (mütemmim cüz) veya eklentisi olarak kabul edilmektedir.

- Kiracı teçhizatı yapmayı düşündüğü herhangi bir değişiklik için leasing şirketinin iznini almak zorundadır.

- Leasing şirketi veya leasing şirketi tarafından tayin edilecek bir üçüncü kişi kiracının onayı olmaksızın, kiralama süresi boyunca dilettiği zaman, teçhizatın yerleştirilmesi, kullanılması ve bakımı ile ilgili olarak kontrolde bulunabilmektedir.

- Kiracı, kiralanan teçhizatı kullanmasa bile kirayı ödemekle yükümlüdür. (44)

- Finansman leasing'i sözleşmesinde, leasing şirketi üzerine kiralama konusu olan mal ile ilgili olarak doğan vergi, resim ve harçlar bu şirket tarafından ödenmektedir.

- Kiracı şirkete karşı herhangi bir cebri icra takibi yapılması ve şirketin iflası halinde; kiracı, teçhizatın leasing şirketine ait olduğunu bildirmekle yükümlüdür.

Finansal kiralama işlemi yukarıdaki genel kurullar dışında "sözleşmenin yüklenilmesi yoluyla leasing" şeklinde de yapılabilmektedir. Bu uygulamada bir varlığın satışına ilişkin sözleşme, satıcı ile kiracı

(44) Uygulamada genellikle, faiz borcunun, kiraya veren şirketin herhangi bir borcu ile takas ve mahsup edilemeyeceği de öngörülmüştür.

(alıcı) arasında aktedilir. Daha sonra leasing şirketi, satış sözleşmesini devralmak suretiyle alıcının yerine geçer ve satış sözleşmesi leasing şirketiyle satıcı arasında geçerli olur. Bununla beraber, kiracı ile leasing şirketi arasında bir leasing sözleşmesi yapılır ve satıcıya, satış konusu olan varlığın, kiracı tarafından kullanılacağı bildirilir. Satış sözleşmesinin devri ile alıcının yerine leasing şirketi geçtiği halde, satıcı açısından bu sözleşmeden doğan yükümlülükler, satıcı tarafından kiracıya karşı yerine getirilir. Bu modelin diğer özellikleri ise şöyledir.

- Bu uygulamada satıcı, kiralanacak varlığı kiracının (alıcının) ikametgahında teslim etmekle yükümlüdür.

- Makineleri monte etme yükümlülüğü satıcıya aittir.

- Kiracı, kiralanın teçhizatı leasing şirketinin temsilcisi olarak teslim alır.

- Satıcı, kiracıya karşı, satış sözleşmesinde öngörülen bakım ve servisleri de yerine getirmeyi üstlenmektedir.

- Kiralanın varlığın muayene yükümlülüğü kiracıya aittir.

- Finansal kiralamada kiraya veren kiralanın aracın tüm fiyatını ödediğinden bakım hizmetlerini üstlenmez. (45)

Finansal kiralamanın bir uzantısı da "kaldıraçlı kiralama" dır (leveraged lease). Kaldıraçlı kiralama uluslararası düzeyde büyük önem kazanmıştır. Söz konusu uygulama büyük sermaye harcamalarını gerektiren projelere yönelik olup, kiracı, kiralayacağı varlığı satın almak için gereken fonon önemlice bir kısmını bir kredi kurumundan temin edebilmektedir. Söz konusu teçhizatın maliyetinin düşük bir oranı kadar özkaynak katkısı olan kiracı bunun yanı sıra, tüm varlık bedeli üzerinden çeşitli özendirici önlemlerden (yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman vb.) yararlanabilmektedir.

Kaldıraçlı kiralamaya, ülkemizde çok yakın bir zamanda yaşanan

bir olayı örnek gösterebiliriz. Büyük bir bankamızın (Türkiye İş Bankası) iştirakleri arasında bulunan "Ödemiş Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş."yi uluslararası bir kuruluş olan Hindistan kökenli "DALMIA" grubu kaldıracağı kiralama yoluyla yine ülkemizde faaliyette bulunan ilk leasing şirketlerimizden (İktisat Finansal Kiralama A.Ş.) birinin aracılığı ile 9 milyon \$ US dolara devralmıştır.

1970 yılından beri Ödemiş'te faaliyette bulunan, ham bez üreten, 1988 yılı cirosu 21 Milyar TL. olan ve 473 kişi çalıştıran bu kuruluşumuzun böyle bir yöntemle yabancı bir kuruluşa devri bu tür finansman modellerinin dünyada ne kadar yaygın olduğunu göstermektedir. (46)

2.3.2.3. Satış ve Geriye Kiralama (Sale and Leaseback)

Bir teçhizata sahip olan şirket veya kişi, mülkiyet nedeniyle sorumlu olduğu vergiden kaçınmak veya nakit sağlamak amacıyla teçhizatı bir başkasına satabilir. Satın alan kişi ise aynı teçhizatı eski sahibine kiralarsa bu durum "Satış ve Geriye Kiralama" olarak adlandırılır. (47)

Genellikle nakit sıkışıklığının olduğu dönemlerde başvurulanan satış ve geriye kiralama uygulamasında herhangi bir varlığın sahibi, söz konusu varlığı bir finans kurumuna satmakta ve satın alan kuruluştan tekrar kiralamaktadır. Sonuçta hem varlığın kullanım hakkını elde etmekte hem de nakde sahip olmaktadır. Görüldüğü gibi bu uygulamada varlığı satan "kiracı" (lessee), satın alan ise "kiraya veren" (lessor) durumuna gelmektedir. Satış ve geriye kira anlaşmalarında da, kiraların toplamı kiraya verenin kiralanan malı satın alırken yaptığı harcamaya eşit olmakta ve kiraya verene bir miktar kar bırakmaktadır.

Finansal kiralama ile, satış ve geriye kiralama uygulamaları büyük ölçüde birbirine benzemektedir. Aralarındaki başlıca fark finansal kiralamalarda teçhizatın genellikle yeni olması ve üretici veya dağıtımıcılardan satın alınmasıdır. Satış ve geriye kiralama uygulamasında ise, daha önce de değinildiği gibi teçhizat, teçhizatı kiralayacak olan şirket tarafından, kiraya verecek kuruluşa satılmaktadır.

(46) Tevfik Güngör, "Kaldıraçlı Finansman", Dünya Gazetesi, 16 Şubat 1990, s.2

(47) İskender Şengezer, s.6

2.3.3. Leasing ile İlgili Diğer Tasnifler

Leasing'e ilişkin bir başka sınıflama da "doğrudan doğruya leasin" ler ve "dolaylı leasing"ler şeklinde yapılmakta ve bu ayrım daha çok kıta Avrupası'nda kullanılmaktadır.

2.3.3.1. Doğrudan Doğruya Leasing (Direct Lease)

Doğrudan doğruya leasing'de teçhizatı üreten kuruluş veya satıcı leasing işlemini bizzat yapmakta ve leasing anlaşmasında taraflardan birisi olmaktadır. Bu nedenle, söz konusu uygulamaya "imalatçı veya satıcı leasing"i de denilir.

Ancak 3226 sayılı finansal kiralama kanununun 12. maddesine göre çıkarılan 11.9.1985 tarihli yönetmelik finansal kiralama işlemlerinde yapabilecek olan şirketlerin tanımını detaylı olarak yapıp çeşitli kısıtlamalar getirdiğinden ülkemizde bir imalatçı firmanın ürettiği mallar doğrudan doğruya kiraya vermesi mümkün görülmemektedir. (48)

2.3.3.2. Dolaylı Leasing

Dolaylı leasing'ler finansal leasing'lerle aynıdır. Bu uygulamada da, imalatçının ürettiği teçhizat leasing şirketi tarafından satın alınmakta ve ihtiyacı olan diğer muhataba (kiracıya) kiralanmaktadır.

Diğer bir tanımla; Kiralayanın, kiralanan malın satın alınması için gerekli fonun büyük bölümünü bir bankadan veya kredi kuruluşundan ödünç alarak yaptığı kiralamadır. (49)

Kiralamalar; giderlerin karşılanması yönünden de "brüt leasing" ve "net leasing" olarak ikiye ayrılmaktadır.

2.3.3.3. Brüt Leasing (Gross Leasing)

Brüt leasing söz konusu olduğunda, kiraya veren kuruluş, kiralamaya konu olan varlığın tamir, bakım, idame gibi normal giderleri ile

(48) Güneş Günter, "Finansman Tekniği olarak Kiralama," Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş., Finansal Kiralama Semineri, 5 Aralık 1985, İstanbul, s.3

(49) İskender Şengezer, A.g.e., s.5

vergi, resim ve harç gibi mali mükellefiyetlerini ödemekle yükümlü bulunmaktadır.

2.3.3.4. Net Leasing

Net leasing ise kiralandan varlığa ait tüm tamir, bakım, idame ve sigorta gibi giderler ile vergi, resim ve harçların kiracının yükümlülüğünde olduğu kiralama şeklidir.

Leasing'e ilişkin diğer bir sınıflama da "yerel leasing" ve "uluslararası leasing" şeklinde yapılmaktadır.

2.3.3.5. Yerel Leasing (Domestic Leasing)

Herhangi bir ülkenin sınırları içinde yer alan ve tarafların sözkonusu ülkeye ait olduğu leasing uygulamalarıdır. Amerikan uygulamasında bu tür kiralamaya konu olan varlıklar genellikle motorlu araçlar veya dayanıklı tüketim mallarıdır.

Yurt içi kiralamada (Yerel Leasing) taraflar şunlardır:

- a) Yatırımcı
- b) Leasing şirketi
- c) Türkiye'de faaliyet gösteren bir "satıcı"
- d) Leasing şirketinin ön gördüğü durumlarda bir "teminat kurumu"

Teminat, Leasing şirketinin yatırımcının mali durumunu incelemesi sonucunda hiç gerekli görülmeyebilir, ya da yatırımın sadece belirli bir bölümü için teminat istenebilir. Teminat, bankaların kabul ettiği teminat türlerinden biri olabilir.

Ülkemizde faaliyette bulunan bir leasing şirketinin (50) yurt içi kiralama işlemleri şu şekilde gerçekleştirilmektedir.

1) Yatırımcı malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını içeren bir "satış sözleşmesi" imzalar.

2) Yatırımcı leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi yatırım-

cının mali durumunu, yatırımın fizibilitesini, yatırım malının teknolojik konumunu, yatırım malının ekonomik ömrünü ve kira süresi sonunda satılabilirliğini inceler ve yatırımcıya en kısa süre içinde bir "Teklif" verir.

3) Leasing şirketi ve yatırımcı üzerinde anlaştıkları koşullarla nakit akışına en uygun ödeme planı dahilinde bir "Kira sözleşmesi" imzalar.

4) Leasing şirketi gerekli gördüğü durumlarda "Teminat" sağlar.

5) Leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder.

6) Mal yatırımcıya teslim edilir.

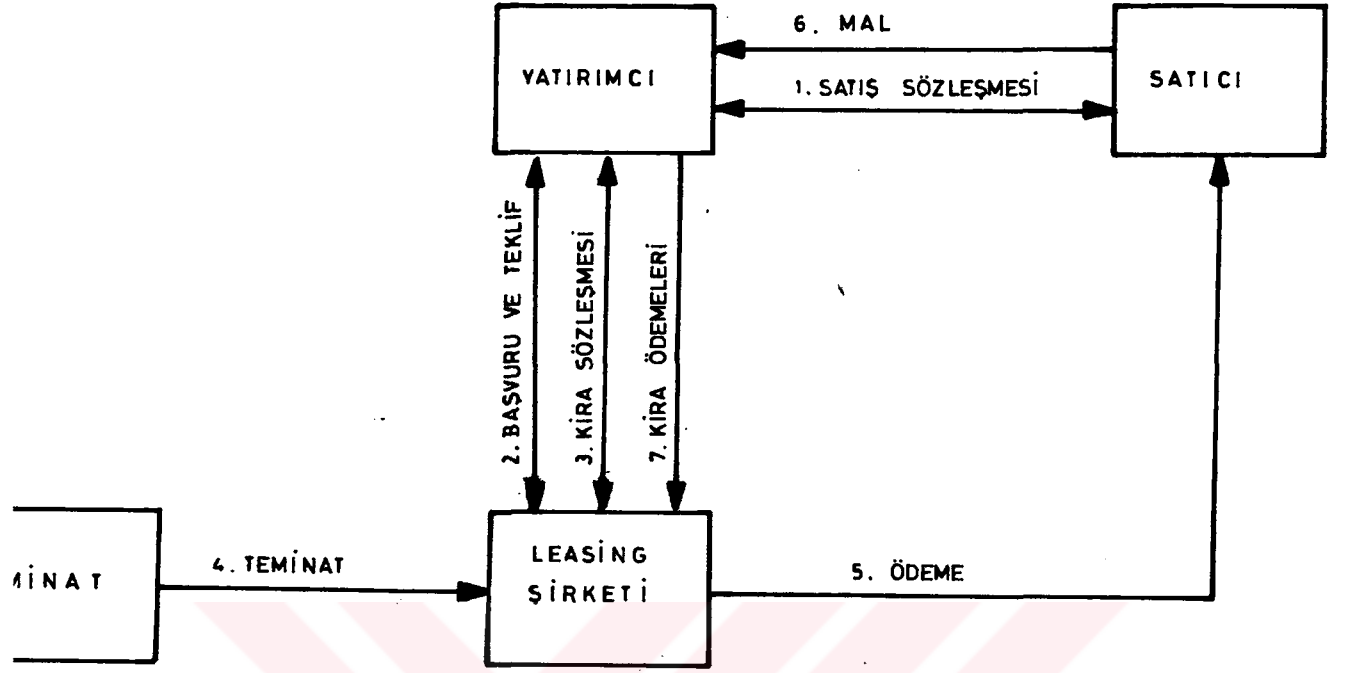
7) Yatırımcı "Kira sözleşmesi"nde öngörülen süre boyunca "kira ödemeleri"ni gerçekleştirir. Bu süre boyunca malın bakım, onarım ve sigorta giderleri yatırımcıya aittir.

8) Kira süresinin sonunda yatırımcı şu üç seçenekten birini tercih eder.

- a) Önceden belirlenen bir ödeme karşılığı mala sahip olmak;
- b) Malı geri vererek "kira sözleşmesini" sona erdirmek;
- c) Kira sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatmak.

Yatırımcı eğer mala sahip olmak isterse leasing şirketi'ne daha önceden kararlaştırılan bir ödeme yapar ve malın mülkiyetine sahip olur.(51) Bu ödeme istenirse sembolik bir ödeme olabilir.

(51) Verilen örnekte yatırımcı her durumda malı geri vermek, kira sözleşmesini uzatmak, ya da malı teknolojik olarak daha ileri bir modelle değiştirmek hakkına sahiptir.



ŞEMA-5: Yerel Leasing Akış Şeması

Kaynak: İktisat Finansal Kiralama A.Ş., "Leasing Nedir?," İstanbul, 1988,s.7

2.3.3.6. Uluslararası Leasing (International Leasing)

Uluslararası kiralama basit anlamda, kiraya verenin ve kiracının ayrı ülkelerde bulunması halinde ortaya çıkar. Dış borç istatistiklerine yansımayan uluslararası leasing, son yıllarda büyük projelerin finansmanında önemli ölçüde başvurulmuş bir finansman yöntemi haline gelmiştir. Uluslararası leasing uygulamaları kiralamaya konu olan varlıklar açısından daha geniş kapsamlıdır. Uçak, tanker, bilgisayar ve komple tesis kiralaması uluslararası leasing'de büyük bir ağırlığa sahiptir.

Uluslararası leasing anlaşmalarının bir türü de "cross border leasing"(52) dir. Cross border leasing, temelde, bir vergi avantajının kiraya veren ve kiracı arasında bölüşümü imkanını vermektedir. Cross border leasing'in bir uzantısı da daha çok İngiltere'de uygulanan(53)

(52) Çapraz sınır kiralaması

(53) Ters çift yönlü kiralama

"reverse double dip leasing" dir. Örneğin bir İngiliz şirketinin ABD'deki kuruluşun aynı teçhizatı İngiliz şirketine geri kiralaması ters yönlü çift leasing uygulamasıdır. Bu durumda teçhizat İngiltere'de kiralama amacıyla kullanıldığından, kiralayan İngiliz şirketi birinci yıl indirimden yararlanabilmekte, Amerikan şirketi de ülke dışına mal kiraladığı ve malın sahibi gözüktüğü için azalan bakiyeler yöntemine göre amortisman ayırabilmektedir.

Geçtiğimiz yıllarda Kuzey Denizi'ndeki Petrol Sondaj Kuleleri için kullanılan bu yöntem karmaşıklığı nedeni ile uluslararası alanda fazlaca taraftar bulamamaktadır.

Öte yandan "Lease Kulüpleri" uluslararası Leasing'in gelişimine büyük katkı sağlamaktadırlar. Değişik ülkelerdeki pazar yapısı finansal gelişmeler, dış satım olanakları v.b. konular hakkında düzenli bilgi toplayan ve üyelerine yansıtan bu kulüplerin başlıcaları şunlardır: Leaseclub, Ebiclease, İnterlease ve Multilease. (54)

2.3.4. Leasing Yönteminin Genel Değerlendirmesi

Leasing (kiralama) en basit anlamıyla bir varlığın kullanma hakkının, belirlenen bir süre için varlığın mülkiyet hakkına sahip olan kiraya verenden kiracıya geçmesidir. Leasing'i normal kiralama faaliyetlerinden ayıran ilk görünür özellik, leasing'de kiralama konusu olan varlıkların, büyük sermaye yatırımlarını gerektiren, makine, teçhizat, bilgisayar, taşıma araçları, komple tesisler gibi mal ve hizmet üreten araçlardan oluşmasıdır. (55)

Daha basit ve dar bir çerçevede uzun süredir Batı ülkelerinde uygulama alanı bulan leasing, özellikle son 30 yıldır günümüzdekine benzer biçimde uygulanmaya gelmiş; ülkelerin içinde bulundukları şartlara ve hukuki yapılarına göre şekillenerek oldukça önemli bir finansman türü olmuştur. Leasing'in geniş kabul görmesinin ve 1970'li yıllardan başlayarak, Batı ülkelerinde gerçekleştirilen toplam yatırımlar içinde büyük paylara sahip olabilmesinin ardındaki itici gücü, başdöndürücü ekonomik ve teknik gelişmeler karşısında finansman kaynaklarının yetersiz kalmasında ve "bir varlığın değeri ona sahip olmak değil, kullanmaktır" temel

(54) İhsan Ersan, "Uluslararası Finans 85, Leasing'i Beklerken," Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl:7, Sayı: 73, Mart 1985, s.36

(55) Yücel Ercan, "Leasing ile ilgili Muhasebe ve Finansal Raporlama Sorunları," Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl:7, Sayı:73, Mart 1985, s.20

felsefesinde aramak gerekmektedir. Başlangıçta daha çok imalatçı firmaların ürünlerini tanıtmak ve pazarlarını genişletmek için kullandıkları leasing, zamanla ekonomilerin artan yatırım ve finansman gereksinimlerine cevap verebilen ve bu alanda ihtisaslaşmış şirketlerin yönetimine giren bir faaliyet biçimidir. Belirtilmesi gereken bir diğer nokta da leasing'in bankalara veya diğer kredi kurumlarına rakip olmayıp, aksine onları tamamlayıcı bir nitelik taşıdığıdır. Tacir bankalar (merchant banks) leasing'in gelişiminde önemli rol oynamışlar; kendilerine yeni faaliyet alanları açmak amacıyla doğrudan leasing şirketleri kurmuşlar veya leasing şirketlerine finansman sağlamışlardır.

Bir leasing sözleşmesinde tarafları kiraya veren (lessor) ve varlığı kullanacak olan kiracı (lessee) oluşturmaktadır. Kiraya veren, bu alanda ihtisaslaşmış leasing şirketleri olabildiği gibi, imalatçı kuruluşlar, bankalar ve banka iştirakleri de olabilmektedir.

Leasing yönteminde yatırımcılar fonları makine, teçhizat gibi duran varlıklara bağlamaktan kurtularak, yeni alanlara yönelebilmekte aynı zamanda bu yöntemler aynı teknoloji sağlarken ağır bir finansal yük altına girmemektedirler. Leasing yöntemi ile makine ve teçhizata yatırımcı yüklü bir satış bedeli ödemeyeceği gibi kullanım bedelinide o malı üretime sokarak elde edeceği kazançtan karşılayabilecektir. Yani yeni yatırım bir bakıma kendi kendine finanse edecektir. (56)

Günümüzde leasing, uygulanma biçimine ve belirli kriterlere göre çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Örneğin imalatçı kuruluş tarafından yapılan kiralamaya dolaysız, leasing şirketi tarafından yapılan kiralamaya dolaylı leasing denilirken; kiralanan makine ve teçhizatın servis ve bakım giderlerini kiraya verenin üstlenmesiyle brüt leasing, kiracının üstlenmesiyle net leasing ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, tarafların her ikisinin aynı ülkede olması durumunda dahili, birisinin bir başka ülkede olması durumunda da uluslararası leasing söz konusu olmaktadır. Ancak, leasing açısından en önemli sınıflandırma faaliyet kiralaması (operational leasing) ve finansal kiralama (financial leasing) şeklinde yapılan sınıflandırmadır.

(56) Erden Tuntalp, Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama Tanım ve Hükümleri, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No: 144, Ankara, 1988, s.8

Faaliyet kiralaması, kiraya veren tarafın genellikle varlığın üreticisi olduğu hallerde ve varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan kısa süreler için yapılan kiralamalardır. Faaliyet kiralamalarında kiracıya sözleşmeyi iptal hakkı tanınmakta, dolayısıyla teknolojik açıdan modası geçmiş makine ve teçhizatı geriye verebilme imkanı ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, faaliyet kiralamalarında varlığın bakım yükümlülüğü genellikle kiraya veren de bırakılmaktadır.

Leasing kavramını tam anlamıyla açıklayan ve incelemenin konusunu oluşturan leasing türü finansal kiralama değildir. Finansal kiralamada yasal olarak varlığın mülkiyeti kiraya verende kalmakla beraber, varlık üzerindeki ekonomik kontrol kiracı da bulunmaktadır. Finansal kiralama, bir varlığı kullanmak isteyen tarafın söz konusu varlığı kendisi seçmek suretiyle bir leasing şirketine başvurarak satın almasını ve belli bir kira karşılığında kendisine kiralamasını istemesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Finansal kiralamalarda malın ekonomik ömrü üzerinden feshedilemeyen bir ilk dönem saptanmakta ve toplam kira bedeli de kontratın bitiminde mal değerinin tamamen itfa edilmesini sağlayacak biçimde hesaplanmaktadır. Finansal kiralamaların bir başka özelliği de sözleşmelerin, kontratın bitiminde kiracının makine veya teçhizatı daha düşük bir değerden tekrar kiralayabileceği veya satın alabileceği şekilde yapılabilmesidir. Finansal kiralamalar ülkelerin mevcut kanunlarının özel yorumunu gerektirebilen, bazı ülkelerde ise özel yasayla belirlenen ve muhasebeleştirilmesi daha karmaşık bir kiralama türüdür. Buna karşılık faaliyet kiralamaları normal kiralamalara daha büyük ölçüde benzerlik gösteren ve muhasebeleştirilmesi kolay bir kiralama biçimidir.

Leasing yöntemi ile kiralanabilecek mal türlerini şöyle sıralayabiliriz:

- Tekstil tezgahları;
- Bilgisayarlar ve yüksek kapasiteli bilgi işlem üniteleri;
- Uçaklar, Helikopterler;
- Matbaa Makineleri;
- Kuru yük gemileri, tanker, ro-ro ve diğer deniz taşıtları;
- Sanayi kalıpları;
- Tıbbi cihazlar;
- Santraller ve haberleşme araçları;

- Elektronik şans makineleri;
- Otobüsler;
- Tezgahlar, makineler;
- Komple fabrikalar;
- Şirketler için otomobiller;
- İnşaat makineleri, vinçler, her türlü taşıt araçları;
- Komple hastane, otel ve büro donanımları;
- Enerji tesisleri;
- İhracata yönelik komple üretim bantları.(57)

Son yıllarda oldukça yaygınlaşan ve artan şekilde talep edilen leasing, makro düzeyde ve işletme düzeyinde çeşitli avantajlar getirmektedir. "Leasing'in makro düzeyde sağladığı en önemli avantajlar; sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde ve finansman sıkıntısı çekilen dönemlerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için çözüm olabilmesi, sermaye birikimine katkıda bulunması, ileri teknoloji kullanılmasına imkan vermesi ve kaynakların etkin kullanımını sağlamasıdır. Bunların yanısıra leasing, enflasyonu önleyici politikalardan taviz vermeden ve dış ticaret dengesini bozmadan yatırım imkanı sağlayabilmektedir. İşletme düzeyinde en önemli avantajları ise; finansman imkanlarının sınırlı olduğu dönemlerde sermaye sıkıntısı çeken işletmeler için yatırım finansmanını sağlaması, bilançolarda bir borçlanma olarak görülmediğinden işletmelerin normal kredi imkanlarını sınırlamamasıdır. Buna karşılık, leasing bazı riskleri de beraberinde getirebilmektedir. Söz konusu riskler özellikle gelişmekte olan ülkelerde, yasal çerçevenin iyi oluşturulamaması ve sistemin tam olarak oturtulamamasından kaynaklanan riskler olabilir. Ayrıca, leasing uygulamasının amacından saptırılarak, teşvik avantajlarından yararlanmak için kullanılabilmesi ve bunun izlenmesinin güçlüğü bir dezavantaj olarak değerlendirilmelidir. (58)

Bunların yanısıra leasing uygulamasının ortaya çıkabileceği diğer riskler ise şöyle özetlenebilir: Kiracının kredi değerliliğinin saptanmasında ortaya çıkabilecek güçlükler bir risk unsurudur. Kiracı kuruluşun yeterli verimlilikte çalışmaması ve işlerin kötü gitmesi, kira bedelleriyle, teçhizatın imalatçıdan satın alınmasında kullanılan fonlar için geçerli olan şartların iyi uyuşturulmaması da başlıca riskler arasında sayılabilir.

(57) İktisat Finansal Kiralama A.Ş., "Leasing Nedir?", İstanbul, 1988, s.7

(58) Bosphours Institute, "International Leasing in the 1980's", Konferans Tebliği, İstanbul, 20 Ocak 1985

Leasing'i tam anlamıyla sermaye kıtlığının bir çaresi olarak görmemek gerekmektedir. Leasing'de sadece yatırım yapacak müessese değişmektedir. Leasing şirketleri işlemlerini artırmak istediklerinde kredi imkanlarına bağlı olarak bu artışın bir sınırı olacaktır. Bu durumda, işlem hacimlerini daha fazla genişletmek istemeleri halinde bu kuruluşlar sermayelerinin devrini hızlandırmak zorunda kalacaklar, daha kısa sürede amorte edebilecekleri varlıklara yatırım yapmayı tercih edeceklerdir. Görüldüğü gibi, finansman yetersizliği de bir leasing şirketinin gelişimi için engel teşkil edebilmektedir. Bu durumda, ülkemizdeki leasing faaliyetinde yabancı kuruluşların hiç değilse ilk yıllarda ağırlık taşıyacağı anlaşılmaktadır. Leasing faaliyetinde ortaya çıkabilecek risklerden birisi de kur riskidir. Kur riski, söz konusu teçhizatın satın alınmasında kullanılan para birimiyle, kira ödemeleri ve kiracı şirketin üretim faaliyeti karşılığında elde ettiği gelirler için geçerli olan para birimleri arasındaki farklılıklardan doğmaktadır. Teknolojisi hızla değişen makine ve teçhizatın kiralamaya konu olması durumunda, bunların değerlerinin hesaplanmasındaki güçlükler de bir risk faktörüdür. Son olarak, kiracı kuruluşun, kiralanan makine ve teçhizatın kullanımında bazı sınırlamalara tabi olacağını ve sözleşmede belirtilen koşullara uymak zorunda bulunacağını belirtmek gerekmektedir.

Uluslararası ticaret ve yatırım ilişkilerinin gelişimi, kiralama (Leasing) yoluyla finansman sağlama olgusunun da uluslararasılaşmasına neden olmuştur. (59)

Dünyadaki uygulamada leasing'e en çok aşağıdaki hallerde başvurulmaktadır:

- İşletmelerin kredi imkanlarının daralması veya geçici olarak para sıkıntısına düşmeleri durumunda,
- Sermaye artırımını arzu etmeyen aile şirketleri tarafından,
- Ayrı faaliyet bütçeleri olan çok şubeli işletmeler tarafından,
- Mali imkanları kısıtlı olan, ancak yüksek, sürekli ve hızla verimlilik sağlayacak yatırımlara gitmek isteyen işletmeler tarafından,

- Sınırlı bütçe imkanlarıyla çalışan yabancı sermayeli kuruluşlar tarafından,

Leasing yakın zamana kadar Türkiye'de tanınmayan, ancak faaliyet kiralaması düzeyinde, bilgisayar, uçak gibi araçların kiralınmasında seyrek olarak başvurulmuş bir işlem olmuştur. Bilindiği gibi, Türkiye büyük ölçüde kaynak sıkıntısı çeken bir ülkedir. Özellikle ekonominin 1970'lerden itibaren gösterdiği gelişme bu ihtiyacı daha da artırmıştır. Söz konusu gelişmeler yeni arayışları zorunlu kılmış ve bunun sonucu olarak yeni bir finansman şekli olan finansal kiralama gündeme gelmiş ve Finansal Kiralama Kanunu (60) ile konu yasal olarak düzenlenmiştir. 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 imkanlarını artırmasıdır. Faize de bir çözüm getirdiğinden İslam ülkeleriyle ortak yatırım olanaklarını da artıracığı düşünülmektedir. Leasing'in öneminin ortaya çıktığı diğer bir nokta da enflasyonu önleyici politikalara ağırlık verildiği bu dönemde, bu politikalardan taviz vermeden yatırımları artırmak ve dolayısıyla işsizliği azaltmak için bir çözüm olabilmesidir.

Görüldüğü gibi, leasing uygulamasından esas anlamda amaçlanan bir yandan dışarıdan kaynak girişinin artırılması, diğer yandan söz konusu kaynağın makine ve teçhizat olarak girmesi sonucu para arzını artırıcı bir sonuçla karşı karşıya kalınmamasıdır. Bu nedenle amacın, esas itibarıyla yabancı leasing şirketleriyle, dışarıdan fon temin edebilecek yerli leasing şirketlerine ağırlık vermek olduğu anlaşılmaktadır.

Türkiye'de leasing konusunun hukuki temellerini oluşturan Finansal Kiralama Kanunu, finansal leasing faaliyetini tanımlamakta; söz konusu faaliyet için çeşitli sınırlamaları, teşvik imkanlarını belirlemekte ve faaliyetin genel çerçevesini çizmektedir. Söz konusu kanunda bazı noktalar açıklığa kavuşturulmamış olmakla birlikte bu noktaların ilgili diğer kanunlar çerçevesinde yorumlanması gerekmektedir.

Türkiye'de leasing sektörüne ilişkin muhtemel diğer gelişmeler şöyle özetlenebilir:

- Yatırım ihtiyacının büyük, ancak kaynakların sınırlı olduğu günümüzde leasing oldukça geniş ilgi görecektir.

- Leasing dış kredi ilişkisi ülkemiz açısından özel bir öneme sahiptir. Kaldıraçlı kiralama Türkiye benzeri gelişmekte olan ülkelerde büyük yatırım projeleri için yeğledikleri bir finanslama modelidir. Kredi değerleri tartışmalı ülkelere uluslararası finansal pazarlarda dolaylı olarak daha avantajlı borçlanma sağlayan ve de dış borç artışının önüne geçen bir modeldir. (61)

- Yabancı leasing şirketleri, sahip oldukları kaynaklara, teknolojiye ve tecrübeye bağlı olarak yerli şirketlere göre daha yüksek bir rekabet gücüyle piyasaya girebileceklerdir. Ancak, yasal çerçeve tam olarak oturtulmadan ve uygulama tecrübesi geçirilmeden yabancı leasing şirketlerinin Türkiye'deki piyasaya geniş ilgi göstermesi beklenmemelidir.

- Yerli leasing şirketleri için şart koşulan asgari 1 milyar TL. sermaye büyük projelerde yetersiz kalacaktır.

- Her ne kadar leasing orta ve küçük işletmelere fon sağlayacak bir araç olarak düşünülmekteyse de, günümüzde leasing daha çok büyük şirketlerin orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacının karşılanmasına yönelik olacaktır. Orta ve küçük şirketlerin leasing'den yararlanma imkanlarının sınırlı olması, bu kuruluşların kredi değerliliğinin ölçülebilmesindeki güçlüklerle de bağlı bulunmaktadır.

- Türkiye'de kurulacak leasing şirketlerinin faaliyetlerini mal bazında özellikle büro makineleri, iş makineleri, kampe sınai tesisler ve her çeşit makine-teçhizat ile büyük nakil vasıtaları alanlarında yoğunlaştırılmaları beklenmektedir. Diğer taraftan leasing firmalarının sağlanan teşvik imkanlarından maksimum ölçülerde yararlanabilmek amacıyla yabancı sermaye ortaklığı şeklinde ve özellikle serbest bölgelerde faaliyet göstermeleri beklenmektedir.

- Kurulacak leasing firmalarının Türkiye'de yeni yatırımlara imkan tanınması yanında kaynak yetersizliği, finansal güçlükler ve yönetim

bozukluğu gibi nedenlerle işbirliğini kaybetmiş bazı sınai tesislerin kiralama yoluyla yeniden üretime sokulabilmesine de imkan vermesi beklenbilir.

Sonuç olarak, uygulamanın ilk aşamalarında bazı aksaklıklarla karşılaşma ihtimali olmasına rağmen leasing'in, yabancı sermayeyi daha az riskli bir çerçeveye çekerek Türkiye'de üretim hacminin gelişmesinde belirli katkıları olabileceği; bazı yatırım mallarının leasing yoluyla yurda getirilmesinin dolaylı bir dış kredi niteliği taşıyacağı ve bu çerçevede özellikle ihracata konu olan malların üretiminde ihtiyaç duyulan yeni teknolojilerin yararlar sağlayacağı düşünülmektedir. Bir dış kredi sağlama yolu olarak leasing'in daha ziyade büyük firmalarca talep edilebileceği ve yurt dışından yapılacak kiralamaların hiç değilse başlangıç yıllarında en büyük ağırlığı oluşturacağı tahmin edilmektedir.

2.3.5. Finansal Kiralama (Leasing) Uygulaması

Finansal kiralama uygulamasında, ülkemizde bulunan bir finansal kiralama şirketinin uygulaması örnek alınmıştır. (Bkz. Ek.1)

2.4. PREFİNANSMAN KREDİSİ

Prefinansman kredisi, ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere firmalarca yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası kuruluşlardan döviz veya efektif olarak sağlanıp Bakanlıkça (62) uygun görülecek bankalar aracılığı ile Tl. olarak kullanılan, ana para, faiz ve giderlerinin ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlerle ödenmesi gereken döviz kredileridir. (63)

Prefinansmanlı ihracat, peşin ödeme esasına dayanan ihracat işlemidir. İhracatçıların yapacakları ihracatın finansmanında kullanılmak üzere yüklemekten önce yurtdışından döviz olarak sağladıkları avans paralarıdır. İthalatçılar genellikle rekabet şartları ağır olmayan bazı özel malların satın alınması için ihracatçıya avans ödemeyi kabul ederler. İhracatçılar ise, çoğunlukla iç piyasadaki kredi sıkıntısı veya dış piyasalara oranla oldukça pahalı olan kredi maliyetleri nedeni ile, bu tür

(62) Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakanlık.

(63) Vecdi Üney, A.g.e., s. 161

dış finans kaynağına başvurabilirler. İhracatçılar bu krediyi kendileri bulabildikleri gibi, uygulamada çokça görüldüğü şekilde bankalarca sağlanmış prefinansman kredilerini kullanabilmektedirler. Bu tür krediler genellikle kısa vadeli, azami 1 yıl vade ile açılan kredilerdir.

Ülkemizde prefinansmanlı ihracat, belirli konvetibl dövizler ya da aramızda serbest dövizle dayalı ticaret ve ödeme anlaşması bulunan bazı "Doğu Bloku" ülkeleri anlaşma hesaplarında gelecek dövizler için uygulanmaktadır. Bu tür krediler;

- Havale,
- Seyahat çeki,
- Efektif,
- Red clause (Kırmızı şartlı akreditif) olarak yurda getirilirler.

Efektif ve çek şeklinde olan prefinansman dövizlerinin yurtdışındaki ithalatçı veya yurtdışı pazarlama seyahati dönüşü bizzat ihracatçı tarafından getirilip, giriş gümrüğünde deklarasyon kayda yaptırılması gerekmektedir. Ayrıca, bu şekilde belgeledikleri efektifleri yurda girişlerini izleyen 10 gün içerisinde bankaya satmaları şartı aranmaktadır.

İhracatın finansmanı için getirilmiş prefinansman kredilerine, döviz cinsine ve vadesine göre geliş tarihinde geçerli Libor faiz oranları ve en çok % 1,25'e kadar faiz farkı (Spread) (64) ödenebilir.

Faiz için başlangıç tarihi, dövizlerin yurda geliş tarihidir. Faizinin uygulanacağı dönem, bu tarihten başlayarak; fiili ihracatın ihraç süresi içinde yapılması kaydıyla, ihracat vesaikinin alıcının bankasına ulaştığı ve ihracatın bu süre içinde gerçekleşmemesi halinde ise, ihraç süresinin dolduğu tarihte sona eren gerçek gün sayısıdır. İhracatın gerçekleştirilmemesi veya kısmen gerçekleştirilmesi halinde, geri ödenecek prefinansman dövizlerine geri ödeme günündeki cari satış kuru uygulanacaktır. Böylece meydana gelen kur riski ihracatçı tarafından karşılanacaktır.

(64) SPREAD-Libor (London Interbank Offer Rate-Londra Bankalar arası Teklif Kuru) faizin üzerine bankanın eklediği anti-risk faiz oranı.

2.5. FORFAİTING

2.5.1. Forfaiting İşleminin Tanımı

Forfaiting; genellikle ihracat işlemleri ile ilgili mal ve hizmet tesliminden kaynaklanan, ilerideki bir tarihte tahsil edilecek alacakların daha önceki hamillerinden herhangi birine karşı rücu hakkı olmaksızın belirli bir iskonto oranı üzerinden satın alınmasıdır. (65)

Forfaiting finansman olgusunun ortaya çıkışı kadar eski bir ticari işlemdir. Söz konusu işlemde genellikle ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet veya poliçeler kullanılmakta ve işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiç bir yükümlülüğü kalmamaktadır. Diğer bir deyişle işlemin en önemli özelliği borç aracının satın alındığı kişiye, "rücunun" olmamasıdır. Forfaiting veren kuruluşun belli bir iskonto haddi üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak bir banka garantisi talep edilmektedir.

Forfaiting tanımında her ne kadar mal ve hizmetlerden doğan alacaklardan söz ediliyorsa da, pratikte bir çok "Forfaiting" işlemi mallarla ilgili işlemleri kapsamaktadır. Mal ihracatçısının forfaitere gitmesinden amaç, borçlunun tüm risk ve sorumluluğunu forfaiter'e aktarmasıdır. (66)

Teorik olarak her türlü alacak forfaiting'e konu olabilirdi emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki alacaklar daha güvenli oldukları için bu alanda yaygın olarak kullanılmaktadır.

Forfaitin'in benzer bir finansman türü olan factoring'den farkı birincisinin genellikle yatırım mallarının ihracatının finansmanında kullanılması ve vadelerin 6 aydan başlamasına karşılık, factoring'in daha çok tüketim malları ihracatının finansmanında kullanılması ve vadelerin 1-4 ay arasında değişmesidir. Ayrıca factoring'de ülke riski, kur riski gibi riskler genellikle işleme dahil edilmezken, forfaiting'de söz konusu risklerde belli bir ek faiz karşılığında forfaiter (forfaiting yapan kuruluş) tarafından üstlenilmektedir.

(65) Vecdi Üney, A.Ş.E., s.177

(66) Beratiye Öncü, Forfaiting Uygulaması, İGEME Yayınları, Ankara, 1988, s.3

Forfaiting yapan kuruluşun belli bir iskonto haddi üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak bir banka garantisi talep edilmektedir.

Bilindiği gibi forfaiter satıcıya "rücu olmaksızın" borç araçlarını satın aldığından, borçlanan ödeme yapmama riskinide üzerine almaktadır. Borçlunun 1. sınıf bir firma veya ödeme ile ilgili hiç bir kuşku yaratmayan bir kurum olması dışında forfaiter borçla ilgili güvence arayacaktır. Bu aval şeklinde, bir banka veya devlet kuruluşunun sağladığı geri dönülmez garanti olabilir. Güvence sağlanması sadece forfaiter'in riskini azaltmakla kalmayacak, iskonto edilmiş kağıtların başka forfaiterlere yeniden satışını yani ikincil piyasa işlemlerinide kolaylaştıracaktır. (67)

Factoring işlemine benzeyen forfaiting'de, tahsil olunacak hesaplar ABD doları, Batı Alman Markı, İsviçre Frangı gibi konvertibl paralar açısından belirlenmiş ihracatla ilgili hesapları kapsamaktadır. Bu tip bir işlem, genellikle mal veya hizmet ihracatından sağlanacak orta vadeli alacak hesaplarının bankaya bir taahhüt gerektirmeksizin satışından ibarettir. (68)

2.5.2. Dünyada Forfaiting'in Gelişimi

Forfaiting'in gelişimi 1960'ların başlarında uluslararası ekonomik ilişkilerde ortaya çıkan değişikliklerle yakından ilgilidir. Bu dönemde dünyada genel olarak hızlanan ekonomik büyüme sonucu yatırım malları talebi de hızla artmıştır. Uluslararası ticaret hacmi hızla gelişirken alıcılar da, ötedenberi uygulanmakta olan 3-6 ay arasındaki vadelerden daha uzun vadeler talep etmeye başlamışlardır. Yine bu dönemde II. Dünya Savaşı öncesindeki durgunluk yıllarında ve soğuk savaş arasında oluşan ülkelerarası gümrük duvarları da alçaltılmıştır. Doğu ile Batı arasındaki ticaretin yeniden gelişmeye başlaması yanında Afrika, Asya ve Latin Amerika'daki gelişmekte olan ülkelerle artan ticari ilişkiler Batı Avrupalı ihracatçıların finansman ihtiyaçlarını artırmıştır. İhracatçıların yoğun yatırım taahhütleri nedeniyle kendi öz kaynaklarından bu tür finansman imkanı sağlamalarının mümkün olmaması, bu arada bankaların da ihracatçıların bu taleplerini karşılayamamaları uluslararası orta vadeli

((67) Beratiye Öncü, A.g.e., s.6

((68) Nazım Ekren, A.g.e., s.162

finansman talebinin karşılanması forfaiting uygulamasını günümüze getirmiştir.

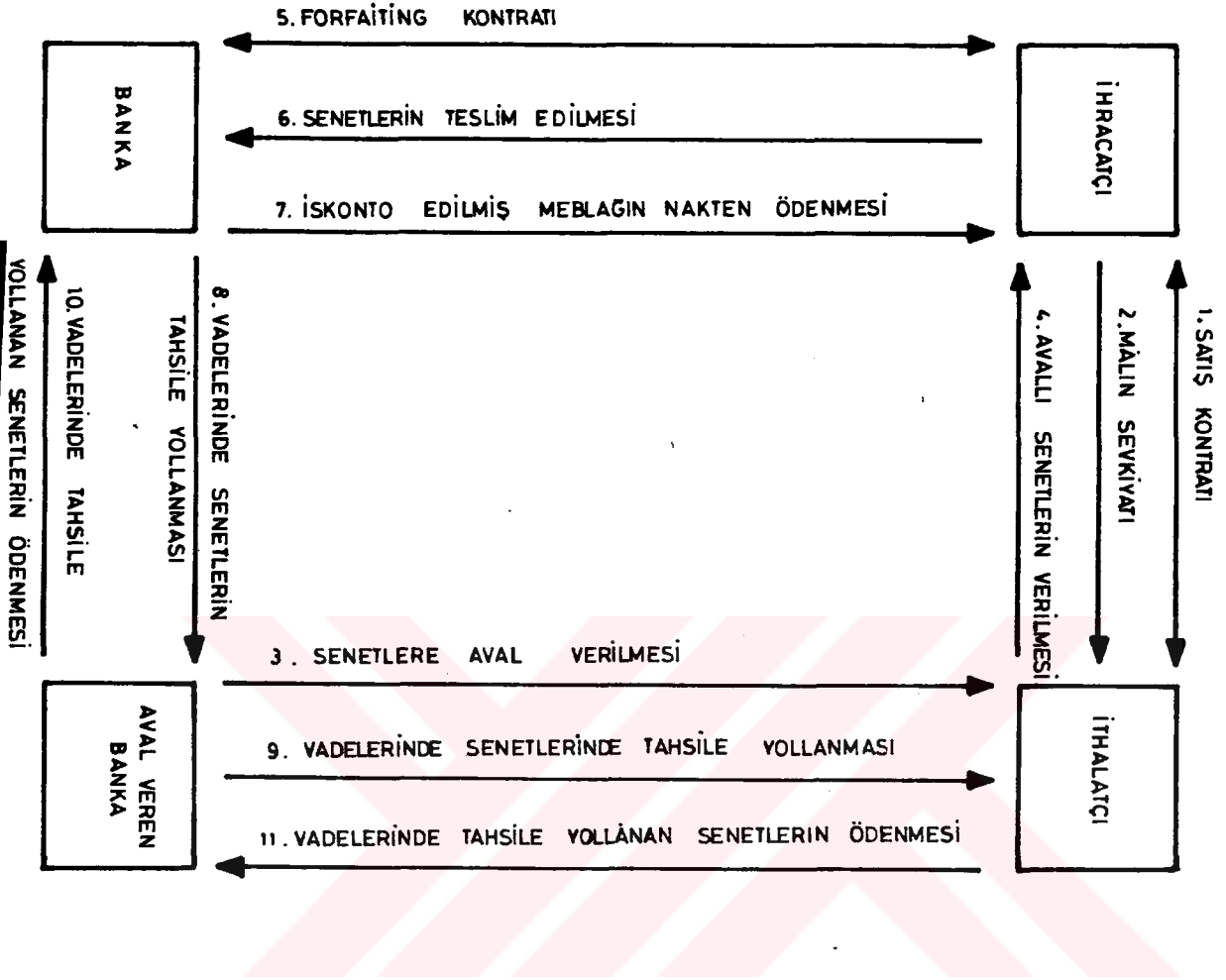
Bankacılık ve uluslararası ticaretin finansmanında Batı dünyasının önde gelen merkezlerinden olan İsviçre, 1960'lı yılların başında forfaiting işlemine de öncülük etmiştir. Ancak, 1970'lerin başından itibaren Euro-Pazar'ların (69) da gelişmesiyle Londra forfaiting faaliyetinin en önemli merkezi olmuştur.

1980'de uluslararası ticaretin yaklaşık binde 2.5'inin forfaiting yoluyla finanse edildiği tahmin edilmektedir. Ancak, daha sonraki yıllarda bu piyasada önemli bir paya sahip olan Latin Amerika ülkelerindeki büyümenin yavaşlaması nedeniyle \$ 8-9 milyar dolayında tahmin edilen iş hacminin bir ölçüde daraldığı belirtilmektedir.

Uluslararası forfaiting piyasasında yakın zamana kadar Batı Almanya ve İtalya en büyük pay almış; bu ülkeleri İsviçre, İngiltere ve Avusturya izlemiştir. Ancak, son yıllarda, ABD, Kanada, Güney Kore ve bazı Latin Amerika ülkeleri ihracatın finansmanında forfaiting'den daha fazla yararlanılması için ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır.

2.5.3. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting'de yurt dışından ithal edilmek istenen bir yatırım malının bedeli, söz konusu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Bu çerçevede, ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılarak fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. Bunun ardından ithalatçı firma malları teslim almakta, bunun karşılığında banka garantisi de sağlandıktan sonra borç senetleri banka aracılığı ile ihracatçıya iletilmektedir. Daha sonraki aşamada, ihracatçı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla bir forfaiter ile belli bir iskonto haddi üzerinden anlaşmaya varmaktadır. İthalatçıdan alınacak belgelerinin ihracatçı tarafından forfaiter'a verilmesi ve bunların karşılığında, gerekli iskontolar yapıldıktan sonra alacağının ihracatçıya nakden ödenmesiyle ihracatçının bu alış-veriş ve işlemle ilgili tüm sorumlulukları sona ermektedir. Bundan sonraki aşamada, forfaiter elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya iletebileceği gibi, üçüncü şahıslara da devredebilir.



ŞEMA- 6: Forfaiting İşleminin Akış Şeması

Kaynak: Ferruh Tanay, forfaiting, İktisat Bankası A.Ş? Yayını, No:9
İstanbul, 1987, s.10

2.5.4. Forfaiting'in Genel Özellikleri

2.5.4.1. Geri Ödeme

Forfaiting'e konu olan alacaklar genellikle 5 yıl vadeli olmakta ve ödeme 6'şar aylık eşit taksitler halinde yapılmaktadır. Ödeme aracı olarak emre yazılı senet veya poliçeler kullanılmakta ve ilk taksit malın yüklenmesinden itibaren geçen 6 ayın sonunda ödenmektedir.

2.5.4.2. İşlemlerde Kullanılan Dövizin Cinsi

Forfaiting'de işlemler ve ödemeler genellikle \$, DM ve SF cinsinden yapılmaktadır. Bu paraların Euro-market'larda (Euro-pazar) yaygın olarak kullanılması, forfaiter'ın işlemleri finanse etmesini büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, forfaiting'de maliyetler forfaiter'ın fon maliyetine göre belirlendiğinden istikrarsız paralar üzerinden yapılacak anlaşmalarda, artan risk nedeniyle maliyet yükselecek ve sonuçta forfaiting'in bedeli artacaktır. (70)

2.5.4.3. İskonto

İthalatçının ihracatçıya verdiği senet veya poliçeler forfaiter'ın eline geçtikten sonra, bunlar anlaşmaya varılan oran üzerinden ve vadelelerine göre iskonto edilmekte ve karşılığı ihracatçıya nakit olarak verilmektedir. Bu aşamada, ihracatçı açısından işlem sona ermekte ve ihracatçıdan hiçbir şekilde herhangi bir talepte bulunulmamaktadır. Forfaiting'de iskonto hadleri genellikle anlaşmanın yapıldığı sırada Euro-pazarlarda geçerli olan faiz oranları dolayında olmaktadır. İskontolar genellikle sabit bir oran üzerinden yapılmakla birlikte çok seyrek olarak dalgalanan iskonto hadleri de kullanılabilmektedir.

2.5.4.4. Ödeme Araçları

Forfaiting'de en yaygın ödeme araçları bono senet ve poliçelerdir. Bunda, ortaçağdan bu yana kullanılmakta olan söz konusu ödeme araçlarının herkes tarafından bilinmesi, kabul edilmesi ve sonuçta tahsilatının kolaylığı etkili olmaktadır. Bunun yanı sıra, bu tür ödeme araçlarına ilişkin uluslararası düzeydeki yasal çerçevenin 1930'da düzenlenmiş olmasının sağladığı güvence de söz konusu yaygınlığın önemli bir nedenini oluşturmaktadır.

Forfaiting'da yaygın olarak kullanılan emre yazılı senetler ile ödeme emirleri arasında hakların devri açısından farklılık bulunmaktadır. Ödeme emrinde, ödeme taahhüdünün yerine getirilmemesi durumunda teknik olarak her an ihracatçıya başvurulabilmekte; bunu önlemek için ek bir kayda gerek duyulmaktadır. Emre yazılı senette ise ihracatçı senedi

forfaiter'a devrettikten sonra tüm risk ve sorumlulukları da devretmiş bulunmaktadır. Bu nedenle ihracatçılar emre yazılı senetleri daha çok tercih etmektedirler.

Forfaiting'de kullanılabilecek olan diğer ödeme araçları kredi mektupları ve muhasebeleştirilmiş alacaklardır. Ancak, bunların tahsil edilmesinin güçlüğü, çeşitli ülkelerde farklı yaptırımlara tabi oluşu ve bir başkasına devredilebilmesinin ancak özel izinle mümkün olması, söz konusu ödeme araçlarının yaygınlık kazanmasını önlemektedir.

2.5.4.5. Banka Garantisi

Forfaiting yapan firma alacaklarının ödenmemesi riskine karşı güvenilir bir bankanın teminatını talep etmektedir. Garanti veya aval şeklinde verilen bu tür teminatlarla banka, yapılmayan ödemenin belli bir bölümünü karşılamayı taahhüt etmektedir. Bu yolla hem alacağın güven altına alınması hem de gerektiğinde forfaiter'ın elindeki ödeme araçlarının ikincil piyasada pazarlanması kolaylaşmaktadır.

2.5.4.6. Vadeli Forfaiting İşlemleri

İhracatını kendi kaynaklarıyla kredili olarak finanse etmek gücünden yoksun olan ihracatçılar forfaiter ile bu finansmanın sağlanması konusunda önceden temasa geçerek maliyetlerini ona göre hesaplamak eğilimindedirler. Bu amaçla forfaiter yaklaşık bir iskonto haddi belirlemekte ve ihracatçı dışarıdaki alıcı ile görüşmelerini bu baz üzerinden yürütmektedir. Daha sonra forfaiter'ın sağlayacağı finansmana ilişkin kesin bir teklif ortaya konmakta ve ihracatçıya bu teklifin cevabını bildirmesi için 48 saatlik bir süre tanınmaktadır. Bu seçim süresinin 1-3 ay değişmesi durumunda ihracatçıdan ek bir bedel talep edilmektedir. İhracatçı ile forfaiter arasında anlaşma yapıldıktan sonra ihraç edilen malların alıcıya ulaşmasına kadar bazı durumlarda altı ayı bulan bir süre geçmektedir. Forfaiting anlaşması genellikle ihracatın gerçekleştirilmesinden önce yapıldığı için, "anlaşma süresi" olarak anılan bu sürede, taraflar yükümlülüklerini yerine getirmek zorundadırlar. Bu dönemde anlaşmadan vazgeçmesi halinde ihracatçı, forfaiter'ın o zamana kadarki masraflarını karşılamak durumundadır.

2.5.5. Forfaiting'in Teknik Özellikleri

Maliyetler

Forfaiting'de maliyetler şu şekilde gruplandırılmıştır.

2.5.5.1. Ticari Riskin Karşılanması

Forfaiting'e konu olan ödeme araçlarının karşılıklarının ödenmesi riskini telafi etmek amacıyla sağlanan banka garantisinin masrafları genellikle ithalatçı tarafından karşılanmaktadır.

2.5.5.2. Ülke Riskinin Karşılanması

Forfaiting'de ödeme yükümlülüğünde bulunan tarafa ilişkin politik ve döviz transferi konularındaki riskler de dikkate alınmaktadır. Bu riskin karşılanması amacıyla ülkelerin risk durumlarına göre piyasada belirlenen ve % 0,5 ile % 3,5 arasında değişen bir bedelin ihracatçı tarafından ödenmesi gerekmektedir.

2.5.5.3. Finansman Bedelinin Karşılanması

Forfaiter'ın sağladığı finansmanın fon kaynağı genellikle Euro-pazarlar olduğundan söz konusu finansmanın maliyeti de bu piyasadaki faiz oranları düzeyinde oluşmaktadır.

Bu maliyetlerin yanısıra, forfaiting işleminin vadeli yapılması durumunda, iskonto haddinin faiz oranlarının muhtemel seyri de dikkate alınarak saptanması gerekmektedir. Vadeli forfaiting'de maliyetler anında yapılan forfaiting'den daha yüksek olmakta; bunda faiz oranlarının değişiklik riski ve önceden fon ayırma zorunluluğu gibi ek maliyet unsurları etkili olmaktadır.

- Forfaiter'ın Temin Etmesi Gereken Bilgiler

Forfaiter'ın kesin anlaşma yapılmadan önce şu bilgilere sahip olması gerekmektedir.

- Finansmanın hangi dövizle, ne miktarda ve ne kadarlık bir süre için yapılacağı,

- İhracatı yapan ülke,
- İthalatı yapan firmanın isme ve ülkesine,
- Garanti veren bankanın ismi ve ülkesi,
- Forfaiting'e konu olacak alacağın ne tür ödeme araçları ile ödeneceği (senet, bono, ödeme emri, vb.),
- Banka tarafından verilen garantinin cinsi (aval, garanti, vb.),
- İhraç edilen malların cinsi,
- İhraç edilen malların teslim tarihi,
- Anlaşma ve malların teslimi ile ilgili belgelerin teslim tarihi,
- Gerekli yetki ve lisans belgeleri (ithalat izinleri, transfer yetkileri, vb.),
- Ödemelerin yeri.

2.5.6. Forfaiting'in Avantaj ve Dezavantajları

2.5.6.1. Forfaiting'in İhracatçıya Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar

Sözkonusu finansman yöntemini kullanan ihracatçı aşağıda belirtilen avantajlara sahip olacaktır.

a) İhracatçıya gayrikabilirücu finansman olanağı sağlar. İhracatçı için kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilmeme riski söz konusu olmamaktadır. Söz konusu risk, senedi satın alan banka (forfa-iter) tarafından üstlenilmektedir. Senedin tahsil edilememesi durumunda bankanın, ihracatçıya başvurma hakkı bulunmamaktadır.

b) Forfaiting işleminde iskonto sabit faiz üzerinden yapıldığından, ihracatçı faiz riskinden korunmuş olur.

c) İhracatçı teslim ettiği mallar veya sağladığı hizmet karşılığında elde ettiği alacağı hemen nakde çevirme imkanı bulur. Böylece ihracatçı elde ettiği likiditeyi yeni yatırımlar yapmak üzere kullanabilir. Başka kaynaklar arama gereksinimi duymaz.

d) İhracatçı, alıcının kredi değerliliğini saptama, alacağın yöne-

timi ve tahsil giderlerinden kurtulmaktadır.

e) Forfaiting işleminde faiz ve kur riskini forfaiter taşımaktadır. Ayrıca, ithalatçı ülkenin ekonomik ve politik yapısından kaynaklanan kredi riski ve garantörün ödememe riskide forfaiter'in üzerindedir.(71)

f) Forfaiting finansmanı ihracatçının her bir işlemi için ayrı olarak yapılabilir. Forfaiterlar ihracatçının tüm dışsatım işlemlerinin kendilerinde toplanması konusunda çoğu kez ısrarlı olmamakta, ihracatçının tek bir dış satım işleminde finanse etmektedirler.

g) Forfaiting işlemi genelde hızlı ve basit olup, aşırı sayıda belgeye gerek göstermemektedir. Bütün dökümantasyon basittir ve hızla tamamlanabilir.

h) Forfaiting ihracatçının likidite durumunu iyileştirdiği gibi, yeni kaynaklar sağlama olanağında arttırmaktadır. İhracatçının bilançosunda bu işlem nedeniyle muhtemel bir borç yer almadığından, kredi kapasitdeside genişlemektedir. Alacak senedini satın alan forfaiter'in, senedin ödenmemesi halinde ihracatçıya müracaat hakkının bulunmaması, ihracatçıyı şarta bağlı bir borçtan kurtarmaktadır.

i) Forfaiter kuruluşları dış ticaretin finansmanında çok hızlı çalışırlar. Kredi değerliliği yüksek bir bankanın garantisini sağlayan ihracatçı, forfaiter'in bu senetleri finanse edip, etmiyeceğini birkaç saat içinde öğrenebilir. Alacaklarını hızlı bir şekilde nakde dönüştürebilen ihracatçı, ithalatçısına daha çekici kredi şartları sunarak, satışlarını arttırabilir.

j) İhracatçı, kredili satıştan önce, forfaiter'in alacaklarını satın alma taahhüdünü sağlamış olursa, işlemin faiz ve diğer koşullarını bildiğinden, dış alımcıya, kredi maliyetini ve gerektiğinde kur riskini de içeren C.I.F fiyatlar önerebilmekte ve böylece forfaiting finansmanın maliyetini malın fiyatına dahil edebilmektedir.

k) Forfaiting ihracatçıya diğer ihracat kredilerinden daha uzun süreli finansman sağlar.

1) Kredili satış işleminin doğurduğu risk forfaiter'ce üstlenildiğinden, ayrıca bir ihracat sigortasına gereksinme duyulmamaktadır.

Forfaiting yöntemini kullanan ihracatçının karşılaşılabileceği dezavantajlar ise şöyle sıralanabilir;

a) İhracatçı senetlerin geçerli olarak hazırlanmasını sağlayarak herhangi bir ödememe durumunda kendisine rücu edilmeyeceğinden emin olmalıdır. Bu durumda ihracatçı, ithalatçı ülkedeki ödeme araçları ve garanti biçimleri ile ilgili yasal düzenlemeleri çok iyi bilmelidir. Bununla birlikte pratikte bu sorumluluk forfaiterden beklenir.

b) İhracatçı, ithalatçının tatmin edici bir garantör temin etmesi konusunda güçlüklerle karşılaşabilir.

c) Forfaiter bütün riskleri üzerine aldığından dolayı benzer bir ticari işlemde, daha yüksek bir kar marjı isteyecektir. Bu da finansman maliyetinin yüksek olmasına neden olur.

2.5.6.2. Forfaiting'in İthalatçıya Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar

Forfaiting yöntemi ile finansman sağlayan ithalatçı ise şu avantajlara sahip olacaktır;

a) İşlemlerle ilgili dökümantasyon basittir ve hızla hazırlanabilir.

b) % 100 sabit oranlı finansman olanağı sağlar.

c) Ödeme programı alıcının gereksinimlerine göre satıcı tarafından ayarlanabilir.

d) Yeni bir finansman aracı olarak ithalatçının borçlanma alternatiflerini ve kapasitesini arttırır.

İthalatçının karşılaşılabileceği dezavantajlarda şöyle sıralanabilir:

a) Bankadan aldığı garanti veya aval, kredi limitinin kullanıl-

masına yol açacaktır.

b) İthalatçının garanti ücreti ödemesi gerekir.

c) Emre yazılı senet veya poliçe'nin yasal durumu bellidir; bu belgeler kesin ödeme yükümlülüğü vermektedirler. İthalatçı ithal ettiği mallarla ilgili bir problem söz konusu olduğunda bedelini ödememe gibi bir yola başvuramaz.

d) Forfaiter'in isteyeceği yüksek komisyon ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhindedir.

2.5.6.3. Forfaiting'in Forfaiter'a Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar

Forfaiting yöntemi ile ihracatçıya ait alacakları iskonto eden forfaiter bazı avantajlara sahip olacaktır. Bunlar aşağıdaki gibi özetlenebilir;

a) Belgeler basittir ve süratle hazırlanabilir.

b) Satın alınan senetler kolayca devredilebildiğinden ikincil piyasalarda tedavül olanakları yüksektir.

c) Yüksek komisyon oranı ithalatçı ve ihracatçı açısından bir dezavantaj olduğu halde, forfaiter için doğal olarak çekici bir durumdur.

Sağlanan avantajların yanısıra, forfaiter da bir takım dezavantajlarla karşılaşabilir.

a) Alacakların geri ödenmemesi durumunda forfaiter ihracatçıya rücu etmesi mümkün değildir.

b) İhracatçı gibi, forfaiter da, ithalatçı ülkede bono ve poliçelerin düzenlenmesi ile ilgili kanunları ve geçerli olan garanti yöntemlerini iyi bilmek zorundadır.

c) Bono veya poliçelere garanti veren garantörün kredi değerliliğini

saptamak da forfaiter'in görevidir.

d) Forfaiter vadesi gelmemiş bono veya poliçelerin ödemesini hızlandıramaz. Alacaklarını tahsil etmek için vadeyi beklemek zorundadır.

e) Forfaiter, opsiyon ve taahhüt süreleri dahil, poliçe veya bonoların vadesi doluncaya kadar faiz riski ile de karşı karşıyadır.

Bu dezavantajların yanısıra forfaiter politik ve transfer riski ve döviz kuru dalgalanmalarından doğabilecek riskleri de taşır. Ancak uluslararası borç veren her kuruluş bu risklerle karşı karşıyadır.

2.5.6.4. Forfaiter'in Garantöre Sağladığı Avantaj ve Dezavantajlar

Söz konusu finansman yöntemi garantöre de birtakım avantajlar sağlar.

a) Belgelerin basitliği ve çabuk hızlanabilmesi açısından diğer taraflar kadar avantaja sahiptir.

b) Garantörlük hizmeti karşılığında para kazanır.

2.5.7. Forfaiting İşleminin Yürütölme Şekli

Forfaiting işleminin yürütölme şeklini maddeler halinde sıralarsak;

a) İhracatçı ile alıcı arasında satış sözleşmesi yapılır.

b) Forfaiter ihracatçıdan, yazılı olarak; talep edilen kredinin tutarı, vadesi döviz cinsi, döviz tutarı, ithalatçının adı, ülkesi, forfaiting konusu alacağın şekli (poliçe, bono v.b.) teminatın türü (aval/garanti), teminatı verecek bankanın adı, ülkesi, senetlerin tutarı, ödenecek yer, ihraç edilen malların cins ve miktarı, sevk vesaikinin teslim tarihi, poliçe ve bonoların ödeneceği yer hakkındaki bilgiler ve gerekli gördüğü belgeleri alır.

Forfaiter ihracatçıdan aldığı bilgilere dayanarak kendisine bir taahhüd mektubu (commitment letter) gönderir.

c) Sözleşme imzalandıktan sonra alıcı, ihracatçıya satış tutarının % 19-20'si oranında bir peşin ödeme yapmakta, mallar üretilip sevk edildikten sonra banka aracılığı ile kendisine gönderilen vesaiki teslim alırken mal bedelinin geri kalan % 80-90'nı için senet düzenlenmektedir.

Bu senetler, mal bedeline ihracatçı ile yabancı alıcı arasında kararlaştırılan faizde eklenerek ve ödeme vadelerine göre ayrılarak düzenlenir. Örneğin: İki yıl vadeli bir satışta ödeme altışar aylık taksitlerle yapılacaksa 6, 12, 18, 24 ay vadeli dört senet düzenlenmesi gerekir.

d) Alıcı bu senetleri bankasına analize ettirdikten sonra veya bankanın garanti mektubu ile birlikte ihracatçıya gönderir.

e) İhracatçı senetleri, kendisine rücu edilmemek kaydı ile (without recourse) forfaiter'e ciro eder.

f) Forfaiter ihracatçının iskonto giderlerini satış fiyatına dahil edebilmesine imkan vermek üzere kendisiyle önceden anlaşmaya vardığı faiz oranı üzerinden bir indirim yaptıktan sonra iskontolu senet bedellerini ihracatçıya öder. (72)

g) Forfaiter:

- Ya senetleri vadelerine kadar ellerinde tutarak vadelerinde bedellerini tahsil eder.

- Ya da daha elverişli şartlarla ve kendisine rücu edilmemek üzere ikinci bir forfaiter'e satar. Bu taktirde vadesi gelen senedin bedelini borçludan ya da aval/garanti veren bankadan yani hamil tahsil edecektir. (73)

Forfaiting İşleminde Gerekli Belgeler:

- Forfaiter ve ihracatçı arasında imzalanan forfaiting anlaşması
- Aval verilmiş veya garanti edilmiş emre yazılı senetler veya poliçeler
- İmza sirküleri
- Gerekli resmi belgeler

AVAL

- Aval; poliçe veya bononun yüzüne yazılan şartı ve rücu edilemez kefalettir.

GARANTİ

- Bazı ülkelerde aval işleminin belirlenmemiş olmasından kefil kefaletini ayrıca düzenleyeceği bir garanti mektubu ile vermek zorunda kalır.

2.5.8. Forfaiting Yönteminin Genel Değerlendirmesi

Mal ve hizmet ihracından doğan alacakların bütün hak ve riskleriyle birlikte devralınması olarak tanımlanan forfaiting genellikle yatırım malları ihracatı finansmanında kullanılmakta; bu nedenle de orta ve uzun vadeli bir finansman aracı olarak değerlendirilmektedir. 1960'ların başlarında uluslararası konjonktürün olumlu katkılarının da etkisiyle forfaiting, hızlı bir gelişme göstermiştir. 1980'li yıllara kadar gelişmesini sürdüren uluslararası forfaiting piyasasında iş hacminin \$ 8-9 milyar dolayında olduğu tahmin edilmekte ve ABD, Kanada, Güney Kore ile bazı Latin Amerika ülkeleri ihracatın finansmanında forfaiting'den son yıllarda gittikçe daha fazla yararlanmaktadırlar.

2.5.9. Türkiye'de Forfaiting Uygulaması

Bu bölümde forfaiting işlemini Türkiye'deki ihracat ve ithalat koşulları içinde inceledikten sonra, bu finansman tekniğinin Türkiye'deki mevcut uygulanma durumunu ele alacağız.

2.5.9.1. Türkiye'de İhracatçı Açısından Forfaiting

Günümüzde dış ticaretin finansmanında giderek artan rekabet içinde, finansman temini en önemli hususlardan biri haline gelmiştir. Özellikle rekabet güçleri fazla olmayan az gelişmiş ülkeler için, uygun koşullarda finansman sağlamak, ihracatı arttırıcı politikaların en önemli araçlarından birisidir.

Türkiye'de 1980 yılından beri sürdürülen dışa açılma politikalarında ihracat artışı ayrı bir öneme sahiptir. İhracat artışının sürekliliği açısından üretim artışının yanında ihracatın finansmanı da büyük önem kazanmıştır. Bu açıdan bakıldığında ihracatçıya nakit sıkıntısına dışmeksizin kredili satış imkanı sunan forfaiting in, ihracatçının dış pazarlarda rekabet gücünü arttırarak, satışlardaki gelişmeyi destekleyeceği açıktır. Ancak bu finansman tekniğinin Türkiye'de gerektiği gibi işlemlerini engelleyen bir takım sınırlamalar da kmevcuttur. (74)

Türkiye'nin ihracatı mal bileşimi açısından incelendiğinde büyük ölçüde tüketim malları ihracatından oluştuğu görülmektedir. Türkiye'nin ihracatında yatırım mallarının payı oldukça düşüktür. bu açıdan bakıldığında Türkiye ihracatının yapısı geleneksel olarak yatırım malları ihracatının finansmanında kullanılan forfaiting işlemine uymamaktadır. Tüketim malları ihracatında ise, ihraç edilen mallar büyük tutarlarda olmadığından, forfaiting finansmanının yapısına fazla uygun değildir. Türkiye'de 1980 yılından sonra görülmeye başlanan yabancı bankaların forfaiting grupları da küçük hacimli işlemleri finanse etmeye yanasmamaktadırlar.

Türkiye'de yapılan forfaiting işlemleri yatırım mallarından ziyade, kısa vadeli tekstil ürünleri ihracatı ve büyük miktarlardaki işlenmiş gıda mamülleri ihracatında gerçekleşmektedir.

(74) Türkiye İş Bankası A.Ş., Leasing, Factoring, Forfaiting, İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara, 1985, s. 140

Türkiye'nin ihracatını ülkeler itibarıyla incelersek, bu ülkeler:

AT

AT dışındaki OECD

Orta Doğu

Kuzey AFrika

Doğu Avrupa

Diğer ülkeler

şeklinde sıralanabilir.

Türkiye'nin ihracat yapısı kısaca incelendiğinde forfaiting in kullanım alanının yatırım mallarından ziyade tüketim malları olduğu görülmektedir. Ayrıca bu teknik gelişmiş AT ve OECD ülkelerinden çok, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa ülkeleriyle yapılan işlemlerde kullanılmaktadır. Ancak belirtildiği gibi forfaiting giderek gelişen bir pazardır ve forfaiter lar, geleneksel pazarların dışında, Asya ve Uzakdoğu ülkeleri gibi, yeni senetler üretebilecekleri pazarlarda faaliyette bulunmak istemektedirler. Gelecekte bu gelişmelere bağlı olarak, ihracatını arttıran Türkiye içinde, bu finansman tekniğini uygulayabileceği yeni pazarlar sözkonusu olacaktır

2.5.9.2. Türkiye'de İthalatçı Açısından Forfaiting

Türkiye'de 1980 yılından sonra benimsenen ekonomik politikalarda ithalatta uygulanan korumacılık politikasından vazgeçilerek, dış ticarette serbestlik görüşü benimsenmiştir. Bir çok sektörde koruma oranlarının düşürülmesiyle ithalat giderek artmıştır.

1986'da 11104.8 milyon dolar olan toplam ithalatımız, 1987 yılında 14157.8 milyon dolar ve 1988 yılında 14339.7 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. (75)

Türkiye'nin ithal ettiği malların bileşimine baktığımızda, ithalattaki liberasyon ile tüketim malları ithalatının giderek arttığını görmekteyiz. Türkiye'nin tüketim malları ithalatında forfaiting alternatif bir finansman aracı olabilir. Tüketim mallarının yanısıra yatırım

malları ithalatı da artmaktadır. Orta vadeli ve sabit faizli forfaiting, Türkiye'nin yatırım malları ithalatında kullanabileceği uygun bir finansman aracıdır. İthalatçı kredili bir yatırım malı almak istediğinde malın pahalı olması nedeniyle bir kısmını peşin verip kalanını kredili alabilir.

2.5.9.3. Türkiye'de Forfaiting İşlemini Uygulamakta Olan Bankalar Açısından Toplam Maliyet Unsurları (76)

1- Fon temin etme maliyet. Forfaiting işleminin yapıldığı para cinsini. Euro pazarlardan temin etme maliyetidir. (Örneğin Libor)

2- Faiz riskine karşı korunma maliyeti-iskonto edilen poliçelerin vadeleri süresince oluşacak faiz değişiminden korunmak için ilave edilen maliyettir.

3- Politik ve transfer riskinden koruma maliyeti. İthalatçı ülkenin kredibilitesi, risklilik durumu dikkate alınarak oluşan bir maliyettir (%1/2 ile % 5 arasında değişmektedir).

4- Ticari riske karşı korunma maliyeti. Bu risk ithalatçıya aval veren bankanın komisyonudur. Normal olarak bu ithalatçı tarafından karşılanmakta olup, forfaiting maliyetine girmemektedir.

5- Taahhüt komisyonu-ihracatçının, ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce bankadan aldığı kesin forfaiting teklifinin ihracat gerçekleşene kadar sabit kalmasını sağlamak için bankaya ödeyeceği komisyondur.

6- Tahsilat süresi, Her bir poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gecikmeyi önlemek üzere, poliçelerin vadelerine eklenen gün sayısı olup, bu da bir maliyet unsuru olmaktadır. Vade sonu tatil gününe rastlıyorsa bir sonraki iş günü dikkate alınarak gün sayısı hesaplanmaktadır.

Türk ihracatçısı açısından konuya bakıldığında, Türk bankalarının sunduğu forfaiting hizmeti ihracatçılarımızı şu risklerden korumaktadır;(77)

(76) Ferruh Tanay, A.g.e., s. 12

(77) Beratiye Öncü, A.g.e., s.45

1- Ticari risk-İthalatçının veya bankasının ödeme güçlüğüne düşerek borcunu ödememesi,

2- Ülke riski-İthalatçının ülkesindeki darbe, savaş, sivil ayaklanma gibi beklenmedik bir politik gelişmenin dış ödemeleri geciktirmesi veya engellemesi,

3- Transfer riski,İthalatçının ülkesinde konvertibl döviz darlığı olması veya hükümetin moratoryum ilan etmesi ile borç ödemelerinin durdurulması.

4- Faiz riski-Vadeli ihracat sabit faiz ile gerçekleştirilmiş ise vade sonuna kadar geçen sürede faiz oranlarının artması halinde ortaya çıkacak faiz kaybı

5- İhracatın gerçekleştirildiği para biriminin TL karşısında beklenenin dışında bir değer değişimine uğraması.

2.5.10 İskonto Tutarının Hesaplanması (78)

Forfaiting işleminde faiz, iskonto şeklinde olmakta ve poliçe veya bonunun 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.

$$İ = \frac{ND \times v \times f}{100 \times 360}$$

$$İD = ND - İ$$

Burada,

İ = İskonto tutarı

İD = İskonto edilmiş değer

ND = Bono/poliçenin nominal değeri

v = vade (gün sayısı)

f = iskonto oranı

Bu formül ile bir seri halindeki bono/poliçelerin her birinin tek tek iskonto tutarları bulunur ve bunların toplanmasıyla toplam iskonto tutarı hesaplanır. Ancak bu detay hesaba girmeden, anında toplam iskonto tutarının hesabı için, tüm poliçelerin tek tek hesabı yerine "ortolomo ömür" kullanılabilir;

$$\bar{o} = \frac{V_1 + V_2}{2}$$

$\bar{o}$ = ortalama ömür

V_1 = ilk bono/poliçenin vadesi (gün sayısı)

V_2 = son bono/ poliçenin vadesi (gün sayısı)

Bu durumda tüm bono/poliçeler tek bir bono/poliçe gibi dikkate alınır ve iskonto miktarı şekilde bulur:

$$\dot{I} = \frac{ND \times \bar{o} \times f}{100 \times 360}$$

2.5.11. Ticari İskonto Metodu İle Forfating Maliyetinin Hesaplan- masına Bir Örnek (79)

Meblağ	Us \$ 1.000.000
Vade	5 yıl, 6'sar aylık ödemeli
Poliçe adedi	10
Tahsilat süresi	5 gün (her poliçenin vadesine eklenecek)
Peşinat (% 10)	Us \$ 100.000
Kredili miktar	US \$ 900.000
Forfating faizi	% 8/yıl
Forfating işleminin	1 Şubat 1987
Gerçekleşeceği tarih	(valör)

Poliçe	Gün Sayısı	Vade Sonu	Ana Para	İskonto	Net Meblağ
1	186	1 Ağustos'87	90.000	3.720	86.280
2	370	1 Şubat'88	90.000	7.399	82.601
3	552	1 Ağustos'88	90.000	11.039	78.961
4	736	1 Şubat'89	90.000	14.719	75.281
5	916	1 Ağustos'89	90.000	18.318	71.682
6	1101	1 Şubat'90	90.000	22.018	67.982
7	1283	1 Ağustos'90	90.000	25.657	64.343
8	1465	1 Şubat'91	90.000	29.297	60.703
9	1648	1 Ağustos'91	90.000	32.957	57.043
10	1832	1 Şubat'92	90.000	36.636	53.364
		Toplam	900.000	201.760	698.240

(Bkz. Ek.4-4/a)

Peşin ödeme US \$ 100.000
İskonto edilmiş net meblağ US \$ 698.240
Toplam ele geçecek miktar Us \$ 798.240

2.6. İSKONTO, İŞTİRA VE VESAİK KARŞILIĞI AVANS İŞLEMELERİ

Vesaik mukabili avanslarda, vesaikli iştirarlarda olduğu gibi, malları temsil eden belgeler kredinin maddi teminatını oluşturur. Ancak belgelere ayrıca bir poliçe eklenmez. (80)

Dış ticarete vesikalı iştirar ile vesaik karşılığı avans işlemleri arasında esas itibarıyla büyük bir fark yoktur. Her iki işlemde de ihraççı mal bedelini tahsil etmiş olur.

Vesaik karşılığı avanslarda, malları temsil eden belgeler kredinin maddi teminatını oluşturur. Ancak, belgelere ayrıca bir poliçenin eklenmesi şart değildir. Vesaik karşılığı kredi hesabına alınan belgeler üzerinde banka sadece rehin hakkı elde eder. Vesaik karşılığı avanslarda banka tarafından müşteriye bir taahhütname imzalatılır. Banka, vesaik tutarının tahsil edilmemesi halinde bu taahhünameye istinaden müşteriye müracaat ederek alacaklarının ödenmesini talep edebilir.

Ödenen vesaik tutarı krediye mahsup edilerek, bakiyesi müşteriye ödenir.

Aval ve kabul kredileri bir yandan ithalatın finansmanında hizmet etmekle beraber, bankalarca aval verilen ve kabul edilen senetlerin iskontosu yoluyla ihracatın finansmanını da kolaylaştırırılar. (81)

İskonto işlemleri geniş anlamda, bankacılıkta kullanılan iştirah işlemlerini de kapsar. Bununla beraber, bankacılıkta kredi alanın bulunduğu yerde ödenecek senetlerin iskonto edilmesinde "iskonto", bankanın bulunduğu yerden başka bir yerde ödenecek senetlerin iskontosunda ise "iştirah" deyimi kullanılmaktadır.

Dış ticaretin finansmanında kullanılan iskonto ve iştirah senetleri genellikle akreditifli ödemelerden kaynaklanan poliçelerdir. Her iki finansman türünde de ihracatçıların finansman gayesi güdülür. Bununla beraber, iskonto işlemleri ile iştirah işlemleri arasında bazı önemli farklar vardır.

İştirah yoluyla kullanılacak akreditiflerde ihracatçının yabancı alıcı veya diğer ülkedeki bir banka üzerine çektiği poliçelerin, ihracatçının bulunduğu yerdeki bir banka tarafından satın alınması suretiyle, bedellerinin kendisine ödenmesi söz konusudur.

İskonto kredileri, ihracatçılara kredili ihracat bedelleri için alınan senetlerin vadelerinden önce paraya çevrilmek istenmesi halinde bankalara iskonto ettirilmeleri dolayısıyla sözkonusu olmaktadır. Uluslararası bankacılıkta iskonto kredileri daha çok forfaiting işlemleri ve kabul akreditifleri ile ilgili olarak kullandırılmaktadır.

Ülkemizdeki uygulamada, ithalat bedelleri ile ilgili olarak açılan kabul akreditifleri dolayısıyla kabul edilen poliçeler yabancı satıcılar tarafından yurtdışında iskonto ettirilmektedir. Bu nedenle, ülkemizdeki bankalarca bu senetlerin iskontosu yoluyla bir kredi kullandırılması söz konusu olmamaktadır. Buna karşılık, ülkemizden kabul akreditifleri karşılığında kredili olarak yapılan ihracatta, akreditif şartlarına göre ülkemizdeki teyit bankası üzerine çekilerek, bu bankaca kabul edilen poliçelerin yurtiçinde ya da yurtdışındaki bir bankaya iskonto ettirilmesi mümkündür.

TABLO- 5: İSKONTO İŞLEMLERİ VE İŞTİRA İŞLEMLERİ ARASINDAKİ FARKLAR

<u>İŞTİRA</u>	<u>İSKONTO</u>
1) Poliçe şart değildir. Sadece sevk belgeleri karşılığında da yapılabilir.	1) Poliçe şarttır.
2) Poliçe vadeli veya ibrazında ödemeli olabilir.	2) Poliçe vadeli olmalıdır.
3) Genellikle poliçe iştira sırasında henüz kabul ettirilmemiştir.	3) Poliçenin kabul edilmiş olması lazımdır.
4) Forfaiting işlemleri dışında senetlerin tekrar satılabileceği bir ikincil piyasa yoktur.	4) Senet, bir iskonto kurumuna veya diğer bir bankaya tekrar iskonto ettirmek suretiyle paraya çevrilebilir.
5) Poliçe portföyde tutulmaz, bir yabancı bankaya tahsile gönderilir.	5) Poliçe iskonto edildikten sonra vadesine kadar bankada saklanabilir.
6) Muhatap yabancı ülkedeki bir kimsedir.	6) Muhatap, poliçenin iskonto edileceği yerde tekrar iskontosu yoluyla kolayca satışı sağlayacak bir isma sahip olmalıdır.
7) Senet yabancı ülkede ödenir.	7) Senet, normal olarak iskonto eden bankaların bulunduğu yerde ödenir.
8) İştira edilen senetlerin çoğu vesaik mukabili ödeme şekline göre ihraç olunan mal bedellerini temsilen yabancı ülkelerdeki ithalatçılar üzerine çekilen poliçelerdir.	8) Para piyasalarında iskontoya kabul olunan senetlerin büyük bölümü, bankalarca açılan kabul akreditifleri ve kabul kredileri altında bu piyasalarda tanınmış bankalar üzerine çekilen poliçelerdir.
9) Senet yabancı ülkede ödeneceğinden, paranın fiili tahsil tarihine ancak tahmini olarak tespit edilebilir. Para genellikle vade tarihinden sonra gelir.	9) Senet vade tarihinde bankanın bulunduğu yerde ödeneceğinden, iskonto sırasında paranın alınacağı tarih önceden bilinir.

2.7. RAMBURSMAN KREDİSİ

Ticari faaliyetlerde Rambursmanın karşılığı deniz aşırı ülkelerle yapılan ticaretle satın alınan malların ödenmesi anlamını ifade eder. Deniz aşırı ülkelerle yapılan ticarete ihracatçının sadece ithalatçının kabulüne güvenmeyeceği doğaldır. Özellikle ithalatçı hakkında bilgi sahibi olunmaması böyle bir kabul için başka sorumlular aramayı gerektirir. Böylece ihracatçı kendi ülkesinde tanıdığı bir banka veya güvendiği bir yabancı bankanın kabulünü talep eder. (82) Örneğin ABD den makine ithal edecek Türk ithalatçı, bankasına başvurur. Banka ithalatçı adına banka kabul belgesi düzenler. Böylece bankanın ödeme taahhüdü ödenecek kabul komisyonu karşılığında dünya piyasasında adı bilinmeyen Türk ithalatçının ödeme borcu yerine geçer.

İhracatçının ithalatçı veya onun bankası hesabına çektiği poliçeyi Rambursman bankasının kabul etmesiyle kredi olayı meydana gelir. Bu banka kabulünü, ihracatçı sonra ya bizzat Rambursman bankasından veya başka bankada iskonto ettirebilir. Ya da iskonto ettirmeden port föyünde tutulabilir ya da alacaklıya verebilir. (83)

2.8. KURYE KREDİSİ

Kurye kredisi, muhabir banka nezdinde banka için çok kısa süreli bir kredi sözkonusudur. Bu sınır içinde muhabir banka, karşılık gelmeden lehdara ödemede bulunur. Vadesi kısa olmak koşulu ile yüzde yüz karşılığının olduğu bilinen durumda sözkonusu olur. Genellikle dövize natik çeklerde (turist çeki) sözkonusudur. Bankada dövize natik çek ile bir müşteri başvurduğunda bunun karşılığının olup olmadığını banka bilmez. Çek bedeli muhabirden gelinceye kadar müşterisine bir kredi kullandırmış olmaktadır.

2.9. KÖPRÜ KREDİSİ

Çok kısa süre için verilir. Örneğin firma vesaik mukabili kredi alacak, mallar yüklenmek üzere limanda, malların yüklenmesi 4-5 gün sürecek, firmanın bu 4-5 günlük süre içinde paraya ihtiyacı var. İşte böyle bir durumda köprü kredisinden sözedilir.

(82) Niyazi Berk, A.g.e., s.35

(83) Niyazi Berk, A.g.e., s.35

2.10. BANKALAR KONSORSİYUMU ARACILIĞI İLE KREDİ VERİLMESİ

Büyük boyutlardaki kredi işlemlerini gerçekleştirmek için bağımsız bankalar arasında kurulan geçici işbirliklerine konsorsiyom işlemleri denmektedir. (84)

Proje finansmanı, bir kredi kurumunun belirli bir yatırımın finans edilmesi için verdiği kredilerin, işletmenin gelecekteki nakit akışı ve projenin gelirleriyle karşılandığı ekonomik birimlerin finansmanıdır. Bu projelerin en belirgin özelliği, büyüklüğüdür. Sözelimi petrokimya projelerinde 7-8 milyar US \$ finansman ihtiyacı belirmektedir. Bu projeleri planlayan ve gerçekleştiren çok uluslu şirketlerin bile, bu boyutlardaki projelerin finansmanında zorlandıkları bir gerçektir.

Geleneksel uluslararası kredi işlemlerinin azalan karlılığı nedeniyle dünya bankaları yeni ve daha verimli faaliyet alanları aramakta ve bu nedenle bu gibi büyük projelere cazip finansal önerilerde bulunmaktadır.

Böylece proje finansmanını gerçekleştirmek, uluslararası bankalar için varlığını ortaya koyma sorunu haline gelmiştir. Bankalar projenin nakit akışlarıyla faiz ve ana para taksitlerinin geri ödenmesini güvence altına almak için sadece finansman planının düzenlenmesinde etkili olmakla kalmayıp, aynı zamanda uzmanlar aracılığıyla teknik alandaki planlamayı da etkilemektedirler.

Bankalarca oluşturulan konsorsiyumlar, büyük projeler için gerekli kaynakların derlenmesinin yanı sıra, çeşitli ülkelerdeki muhtelif bankalar üzerine aynı ölçüde riskin dağıtılabilmesine hizmet ederler.

Konsorsiyum yolu, pek çok küçük ve orta büyüklükteki banka için en avantajlı olanıdır. Zira, konsorsiyum kurulmasının nedenlerinin başında, talep edilen kredi miktarının, bankanın finansal gücünü aşması gelmektedir. Diğer nedenler, riski dağıtmak, diğer bankalarla işbirliği yaparak aracılık işlemlerini hızlandırmak ve zaman kazanmaktır. Ortaya çıkan maliyetler böylece ortaklar arasında dağıtılabilir. (85)

(84) Niyazi Berk, A.g.e., s. 72

(85) Niyazi Berk, A.g.e., s. 72

Konsorsiyumun avantajlarını şöyle sıralayabiliriz:

- Bir üyenin limitini aşan projelerin finansmanına imkan sağlamaktadır.
- Çok uluslu olmasından dolayı, her hangi bir ülkedeki merkez bankası sisteminin denetimine bağlı değildir.
- Her üyenin özel uzmanlıklarını bünyesinde bulundurduğundan daha uygun bir risk-hasılat dengesinin kurulmasını kolaylaştırmaktadır.

Konsorsiyumun en önemli dezavantajı ise, finansal kriz döneminde fon bulma sorunudur. (86)

2.11. İHRACAT KREDİLERİ (Export Credits)

İhracat kredileri, ihracat reaskont kredisi, vesaik karşılığı ihracat kredisi ve yurtdışı müteahhitlik hizmetleri reaskont kredisi olarak üç grupta toplanabilir.

2.11.1. İhracat Reaskont Kredisi

Bu kredi, dış pazar bilgi ve deneyimine sahip ihracatçı veya imalatçı niteliğini taşıyan ihracatçı firmalarla, bu firmalarca gayri-kabilirücu akreditif devri yapılan imalatçı veya ihracatçı niteliğine sahip imalatçı firmalara, Kanun, Kararname ve Tebliğlerle ihracı yasaklanan malların dışında kalan Türk menşeli bütün malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında bankalar aracılığı ile kullandırılır. İhracatçı niteliği, ihracat belgesi veya ihracat belgesi ve ruhsatnamesi ile teşvik edilir. (87)

Bu kredinin kullandırılması için herhangi bir merciden belge alınmasına gerek olmadığı gibi, ihracatçı firmanın kredi talebinde bulunabilmesi için her takvim yılı itibarıyla \$ USD. 1.000.000'dan az olmak üzere son 3 yılda en az \$ USD. 5.000.000'lık ihracat yapmış olduğunu gümrük çıkış belgeleri ve döviz alım belgeleri ile tevsik etmesi gerekir.

(86) Nazım Ekren, A.g.e., s.105

(87) Vecdi Ünay, A.g.e., s. 185

Kredi süresi akreditif suretiyle sınırlı olmak üzere en çok 120 gün olup kredi, vadeleri bu süre ile uyumlu senetler karşılığında kullandırılır.

Krediye uygulanacak reaskont faiz oranı T.C. Merkez Bankasınca Resmi Gazetede yayınlanmaktadır. (88)

Kredi vadesi sonunda tasfiye edilir, taahhüt edilen ihracatın süresi içinde gerçekleştirilmemesi halinde kredi geri alınır veya yaptırımlar uygulanır.

2.11.2. Vesaik Karşılığı İhracat Kredisi

İhracatçının malın mamul hale getirilmesinde mali sorunu olmayabilir. Mal hazırlanıp, yüklenir ve dökümanlar bankaya ibraz edilir. Böyle bir durumda ihracatçının mal bedelinin gelmesini beklemeden, acil paraya ihtiyacı olursa, bu safhada kullandırılan krediye vesaik karşılığı kredi denir. Firmanın vesaik karşılığı kredi talep etme nedeni, üretimini devam ettirebilme olabilir. Vesaik karşılığı kredi, bankalar için daha caziptir. Çünkü bu kredi bankalar için daha emniyetlidir. Malın yurt dışına çıkmakta olduğu görülür, ihracatın yapılmayacağı endişesine yer yoktur. Dövizin gelme süresi daha kısadır. Ne varki bunlar her zaman kesin güvenli değildir. Alıcı almaktan vazgeçebilir. Eğer mallar gemi ile gidiyorsa daha emniyetli bir durum sözkonusudur. Çünkü gemi gümrüğe girer ve alıcı vesaik bedelini ödemedi malları alamaz. TIR ile giden malda bu güvence daha zayıftır. Vesaik,

- İhracatçının bankası adına
- İthalatçının bankası adına
- İthalatçı adına düzenlenmiş olabilir.

En emniyetlisi ihracatçı adına düzenlenmiş olmasıdır.

İhracat yüklemesi ile bedelin gelmesi arasında kredi kullandırılırsa vesaik karşılığı kredi sözkonusudur ve muhabirdeki bankaya teyit kredisi açmak gereklidir. Hazırlık kredisi ise mal alımı ile mal bedelinin gelmesi arasında kullandırılır.

Hazırlık ve vesaik karşılığı kredilerde firma TL üzerinden borçlandırılıp faiz alınır.

Bankalar TL ihracat kredisi verdiklerinde o günkü kur üzerinden hesaplayarak teminat isterler. Faiz TL üzerinden hesaplanıp tahsil edilir.

2.11.3. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Reaskont Kredisi

Bu kredi, yurt dışında müteahhitlik hizmetleri karşılığı döviz sağlayacak firmalara ticaret bankaları aracılığı ile kullandırılır. Krediyeye esas alınacak taahhüt dövizin yurda getirilecek kısmı ile sınırlıdır. (89)

Yurda getirileceği taahhüt edilen dövizin aracı bankadan kredi talep edildiği tarihteki T.C.Merkez Bankası döviz alış kuru üzerinden bulunacak TL karşılığının % 50'si reaskont kaynağından karşılanır. Kredi süresi herhangi bir nedenle uzatılamaz. (90)

2.11.4. Türk Eximbank

Devlet Yatırım Bankası Eximbank (İhracat-Kredi Bankası) olarak yeniden düzenleyen kararname Ağustos 1987'de yayınlanarak yürürlüğe girmesine rağmen faaliyete henüz, gerçek anlamda geçememiştir.

Bankanın ilk etapta Türkiye'nin ihracatının % 5'ini finanse edeceği ve ihracatta pazar durumu ve sektörlerle göre değişen faiz oranları uygulayacağı belirtilmiştir. İhracatçılara rakip ülke ihracatçılarının sahip olduğu avantajlar sağlayarak dış ticaret hacminin arttırılması yolunda dış ticarete katkı sağlayacak olan Türk Eximbank, ihracatın geliştirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması şeklinde ihracata yeni bir atılım gücü vermeyi amaçlamaktadır.

Eximbank kredisinin vadesi 3 aydır. Sevk sonrası kredidir. Kredi- nin alınabilmesi için malın gümrük işlemlerinden geçip, gümrükten çıktığını gösteren Gümrük Çıkış Beyannamesi'nin (GÇB) fotokopisi Eximbank- a gönderilir. İhracat bedeli üç aydan daha önce de yurda gelmiş olsa üç ay vade geçerlidir. Kredi üç aydan önce geri istenemez. Bu süre

(89) Vecdi Ünay, A.g.e., s.188

(90) Vecdi Ünay, A.g.e., s.188

içinde ödenmezse uygulanan faiz iki ile çarpılır. Eximbank sadece sanayi ürünleri ihracatında kredi verir. Herhangi bir banka aracılığı ile ihracat yapan bir firma, o bankadan Eximbank kredisi almadığına dair bir belge alarak, başka bir banka aracılığı ile Eximbank'a kredi almak için başvurabilir.

Gümrükte ihracat malının sevkiyatı tamamlandığında GÇB'nin arkasına mühür vurulur. Bu GÇB bankaya geldiğinden itibaren 1 ay içinde banka Eximbank'a müracaat etmek zorundadır.

Eximbank'ın Görevleri;

İhracatın finansmanı amacıyla ihracatçıların yurtici ve yurtdışı banka finansman kurumlarından sağlayacakları krediler için garanti vermek,

- Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ile dış yatırımların geliştirilmesi için kredi açmak, finansman, sigorta ve garanti sağlamak,

- Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçıların ticari ve politik riskler nedeniyle ortaya çıkacak zararlarını teminat altına almak, ihracatçılara bu konuda güvence sağlamak ve ihracatı teşvik etmek için ihracat kredi sigortası yapmak,

- Yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlamak,

- Resmi ve özel kurum, kuruluş ve bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı garanti verdiği ve sigorta ettiği kişi ve kuruluşlarla ilgili bilgi alışverişi yapmak,

- Finansmanına katıldığı garanti verdiği ve sigorta ettiği kişi ve kuruluşlarla ilgili bilgi alışverişi yapmak,

-Finansman ilişkileri kurduğu müşterilerin uygulamaları ile ilgili olarak takip ve kontrol etmektir. (91)

Türkiye'de ilk kez uygulamaya konacak ihracat kredi sigortası ile Türk ihracatçısının ihracat nedeni ile ortaya çıkan alacakları sigortalanacak ve bunun sonucu Türkiye'nin ihracatının yeni ve riskli pazarlara yönelmesini sağlayacağı gibi, mevcut pazarlara yeni ihracat ürünlerinin gönderilmesi ve mevcut ihraç ürünlerinin pazar payının arttırılması gerçekleşebilecektir.

Türk Eximbank, ihracatçıların risksiz ve daha güvenli pazarlara girmesini sağlayarak, kredili ihracata hız kazandıracaktır. Krediler, müşterilerinin ihtiyacına göre TL, döviz cinsinden ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek maliyette, yeterli miktarda, zamanında verilecektir.

2.12. FACTORING

2.12.1. Factoring İşleminin Tanımı ve Gelişmesi

2.12.1.1. Factoring'in Tanımı

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. (92) Bir factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlar ile ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarının belirli bir oranında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını artırmak üzere piyasa araştırmalarının yapılması gibi fonksiyonları üstlenmektedir. Buna karşılık satıcı firma, üstlendiği riskin ve yapılan çeşitli harcamaların karşılığı olarak "factor"a gerçekleştirilen kredili satış miktarının belli bir oranı kadar ücret ve komisyon ödemeyi taahhüt etmektedir.

2.12.1.2. Factoring İşleminin Gelişmesi

Factoring alacak hakkının satışı ile işletmelere fon sağlayan

(92) The Cit Group/Factoring-Manufacturers Hanover Commercial Corporation, "Factoring Seminar", Faktoring Semineri, İstanbul, 15 October 1987, s.10

özel bir finans yöntemi olarak ilk kez 1300'lü yıllarda yün mamülleri dış satımında İngiltere'de uygulanan bu yöntem daha sonraları 1830'larda Amerika'nın dış alımında yeniden sahneye çıkmıştır. (93)

O yıllarda konsinye olarak yün mamülleri satan İngiliz ihracatçıları, alıcıların ödeme yapacakları konusunda garanti vererek, alacaklarını, daha sonra "Factor" olarak adlandırılan finans kuruluşlarına satılıyorlardı. Bu dönemde, uluslararası düzeyde ekonomik ilişkilerin ve özellikle haberleşme imkanlarının oldukça sınırlı olduğu ve ayrıca dış ülkelerde yeterli ölçüde güvenilir temsilcilerin bulunmadığı gözönüne alındığında, factor kuruluşlarının üstlendiği görev, dış ticaret açısından giderek önem kazanmıştır. Bu çerçevede, factoring faaliyetleri endüstri devrimi ile birlikte sınai üretimin ve ticaretin hızla büyümesine bağlı olarak özellikle XVIII yüzyıldan sonra yaygınlaşmıştır. Nitekim factoring'in ABD'de 1830'larda, İngiltere'den yapılmakta olan tekstil ithalatında kullanılmak üzere uygulamaya başladığı görülmektedir. O dönemde ABD'deki factoring kuruluşları, İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil ederek bunların mallarını satmakta, mal bedellerini müşterilerden tahsil etmekte ve böylece atölye sahiplerine de nakit temin etmekteydiler. Factor'lar, tekstil endüstrisinin hızla büyümesine bağlı olarak kaynaklarını giderek genişletmişler ve zamanla bu endüstri dalında uzmanlaşmış bankerler haline gelerek iç piyasada kredi faaliyetlerine başlamışlardır. Diğer taraftan, iş hacimlerinin büyümesi sonucu bu kuruluşlar tekstil firmalarının yanında ayakkabı, kozmetik, mobilya gibi çok çeşitli tüketim malı üreticileriyle de çalışmaya yönelmişler ve temsilcilik olmadan belirli sektör ve firmaların satışlardan doğan alacak haklarını satın almaya başlamışlardır. Böylece, taraflar arasında ilk aşamada ana şirket-temsilci olarak kurulan ilişki, daha sonra satıcı firma-factor ilişkisi şekline dönüşmüştür.

1930'larda bankacılık sisteminin yaşadığı kriz de Factoring şirketlerine yaramıştır. Bankacılık mevzuatına tabi olmayan factoring şirketlerinin ABD'deki iş hacmi 1931'de 726 Milyon Dolara, 1945'te 1.565 Milyon Dolara ulaşmıştır. (94)

(93) Sultan Özel, "Factoring: Alacak Hakkının Satışı", Dünya Gazetesi, 3 Mart 1988, s.7

(94) Adnan Yardımcı, "Factoring ve Tarihi Gelişimi", İGEME Dış Ticaret Bülteni, Yıl: 24, Sayı: 22, 30 Mayıs 1986, s.6

Factoring faaliyetleri, İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa da yeniden inşa döneminin önemli ölçüde tamamlandığı 1960'lı yıllarda tekrar gündeme gelmiş ve özellikle 1970'li yıllardan itibaren petrol krizlerine bağlı olarak birçok firmanın satış imkanlarını artırmaya yönelmeleri üzerine hızla yayılarak daha geniş bir faaliyet alanı kazanmıştır. Nitekim, factoring, başlangıçta İngiltere, ABD gibi belirli birkaç ülkede ve ciddi satış problemleri olan üretici firmaların başvurduğu bir finansman tekniği olmasına karşılık, günümüzde Kuzey Amerika ve Batı Avrupa yanında birçok Uzakdoğu ülkesinde bulunan ve yalnız zor durumdaki firmaların değil, gerek yerel gerek uluslararası satışlar yapan birçok küçük, orta ve hatta büyük ölçekli firmalar açısından da talep edilen bir finansman tekniği haline gelmiştir.

2.12.2. Factoring İşleminin Prosedürü

Factoring genellikle 90-180 gün arasında değişen kısa vadeli mal satışlarının egemen olduğu tüketim malları satışlarında kullanılır. Factoring ülke içindeki veya ülkelerarası satışlardan uygulanabilir.(95)

Factoring işleminin prosedürü satıcı firmanın müracatıyla başlamakta. Satıcı firma, hesap ilişkileriyle ilgili tüm bilgileri factor'e bildirmektedir. Factor'un yaptığı istihbarat sonucuna göre tüm alacakların satın alınmasına ya da sınırlandırılmasına karar verilmektedir.(96)

Satıcı firma, yaptığı başvuruda kendi hesaplarının son durumunu, daimi müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını, satışa konu olan mal çeşitlerini bildirir. Factor bu bilgiler ışığında söz konusu mal piyasası ve borçluların ödeme gücü konularında araştırma yapar. Factor kuruluş mal piyasasını uygun bulduğu ve borçların kredi değerliliğini yeterli gördüğü takdirde bütün alacakların ülke ve mal bazında global veya sınırlı olarak satın alınmasına karar verir. Daha sonra satıcı firma ile factor arasında bir factoring anlaşması hazırlanıp imza edilir. Bu anlaşmalar genellikle, factor kuruluşu gerekli gördüğü takdirde bazı borçlu firmaların anlaşma dışına çıkarılması ve/veya borçlanma limitlerinin düşürülmesi konusunda yetki vermektedir. Bu şe-

(95) Sultan Özel, A.g.e., s.7

(96) Nazım Ekren, A.g., s.161

kilde factor kuruluş, ileri tarihlerde bazı firmaların kredi değeri-
ğinin düşmesi halinde, üstlendiği riski azaltmış olmaktadır.

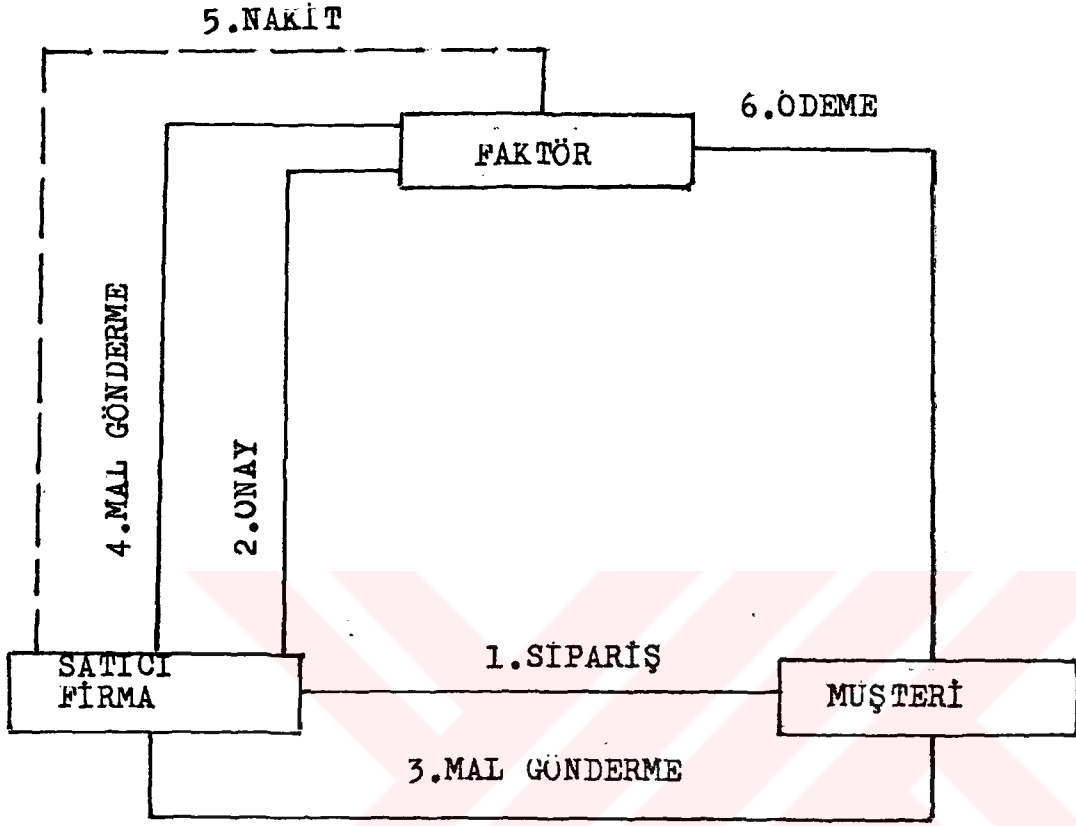
2.12.3. Factoring Çeşitleri

Factoring işlemleri, gerek coğrafi bakımdan gerek işlemin özel-
liklerine göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir. Bununla
beraber, anlatılacak olan farklı factoring biçimlerinin birbirlerinden
kesin çizgilerle ayrıldığını ve örneğin coğrafi alan itibarıyla yerel
ve uluslararası factoring olarak gruplandırılan işlemlerin herbirinin
aynı zamanda geleneksel factoring veya vadede ödeme esasını benimseyen
factoring şeklinde olabileceğini belirtmek gerekir.

2.12.3.1. Yerel Factoring-Uluslararası Factoring

Factoring işlemleri, borçlu firmanın faaliyet gösterdiği yer
itibarıyla yerel factoring (domestic factoring) ve uluslararası facto-
ring (international factoring veya export factoring) olarak ikiye ayrıl-
maktadır.

Yerel factoring aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı, satıcı ve
factor kuruluş arasında yapılan factoring işlemidir. Yerel factoring'in
işleyiş biçimi Şema 8'de gösterilmiştir.



ŞEMA-8: Yerel Faktoring Akış Şeması

Kaynak: Ünal Bozkurt, "Factoring (FAktöring), Yeni Bir Finansman Türü Olabilir mi?" Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl:7, Sayı:74 Mayıs 1985, s.14

TABLO-6: POLİTİK RİSK ENDEKSİ (BERİ)

<u>Politik</u>	<u>Ağırlıklar</u>
1. Politik istikrar	6
2. Yabancı sermayeye bakış açısı	5
3. Millileştirme	5
4. Enflasyon	3
5. Ödemeler dengesi	3
6. Bürokratik engeller	3 25
<u>Ekonomik</u>	
1. Büyüme oranı	5
2. Konvertibilite	5
3. Kontratın yaptırım gücü	4
4. Servis sektörü	3
5. Telex, telefon, posta hizmetleri	3
6. İşçilik	3
7. Yerli ortak veya temsilcilikler	2 25
<u>Finansal</u>	
1. Konvertibilite	5
2. Kısa vadeli kredi	5
3. Uzun vadeli kredi	5
4. Enflasyon	3
5. Ödemeler dengesi	3
6. Kontratın yaptırım gücü	2
7. Bürokratik engeller	2 25
<u>Milliyet Unsuru</u>	
1. Yabancı şirketlere karşı tavırlar	8
2. Millileştirme unsuru	8
3. Konvertibilite	5
4. Bürokrasi	4 25
100	

Değerlendirme

85-71 puan: Tipik sanayileşmiş ülke ekonomisi

70-56 puan: Orta risk seviyesindeki ülkeler

55-41 puan: Yüksek risk derecesindeki ülkeler

41'den az puan: İş ilişkisi kurulamayacak ülkeler

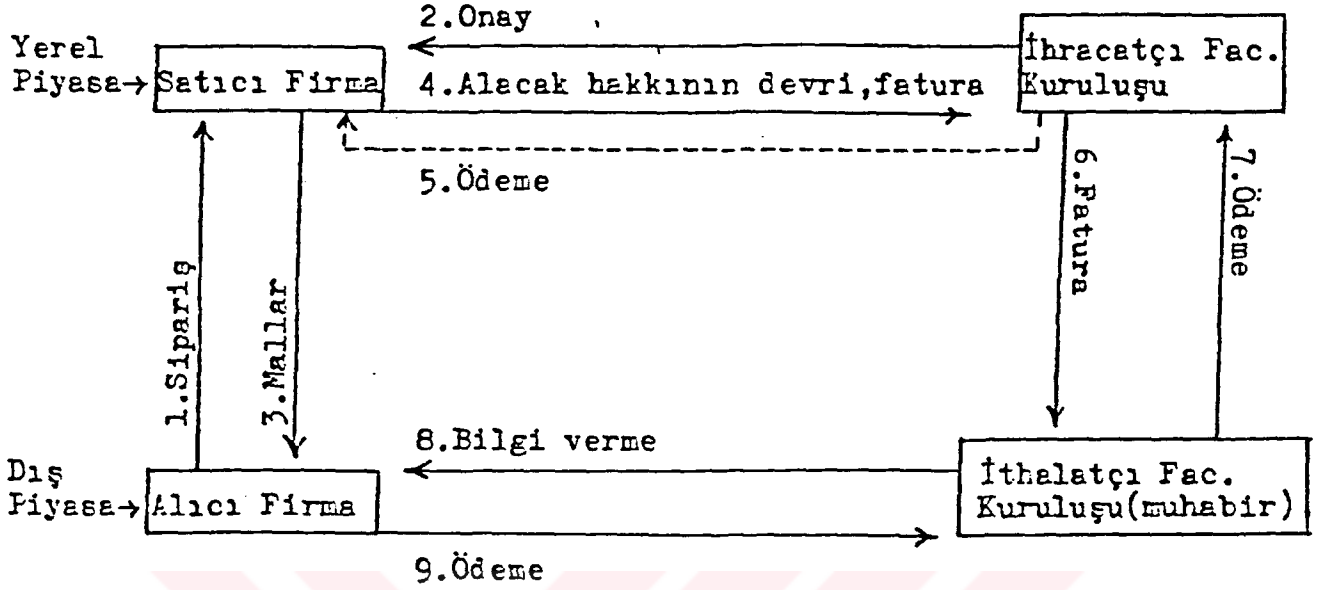
Anlaşmanın imzalanmasından sonra satıcı firma, üzerinde borçlu kişilerin isimleri, fatura tarihi ve vade tarihinin gösterildiği alacak senetlerini, alacakların devri konusunu düzenleyen bir form ekinde factor'a iletir. Formun satıcı ve factor tarafından imzalanması ile alacaklar factor kuruluşu devredilmiş olur. Satıcı, malları müşterisine gönderdiğini gösteren sevk vesaikini bu form ekinde factor kuruluşu vererek söz konusu mallara ilişkin alacağını, yapılan anlaşmaya göre vadesinde veya vadesinden önce factor'dan alır. Factoring'de, factor kuruluşun, satıcının anlaşma çerçevesinde yapacağı tüm kredili satışları onaylaması söz konusu olup, factor'ın onayı dışında gerçekleştirilen satışlar factor kuruluşu ilgilendirmemektedir. Yapılan factoring anlaşmasıyla factor kuruluş, malın hatalı ve bozuk gönderilmesi gibi satıcının sorumluluğundaki haller dışında, borcun ödenmeme riskini bütünüyle üstlemiş olmaktadır.

Genellikle faturayı ihracatçı, factor kurumuna ibraz ettiği zaman % 80 mal bedeli kendisine ödenir. Karşı taraf parayı ödemeyecek olsa satıcının tek zararı gecikmeli olarak ödenecek olan bakiye % 20'dir. (97)

Bakiye % 20'nin ne zaman ödeneceği baştan belli olmadığı için, faiz en son bu % 20 ödeme yapılırken kesilir ve ihracatçıya kalanı ödenir. İhracatçı ile ithalatçı bakiye % 20'nin ödeneceği tarih üzerinde anlaşabilir. Erken bir tarihte anlaşılırsa ihracatçı bunun için fazla faiz ödemekten kurtulur.

Uluslararası factoring işlemlerinde factor şirketleri factoring faaliyetinde bulunmadan önce Tablo de belirtilen risk endeksleri'ni dikkate almaktadırlar.

Yerel factoring'den farklı olarak, borçlunun yabancı bir ülkede olması halined ise uluslararası factoring söz konusu olmaktadır. Ancak, yerel factoring'de alıcı, satıcı ve factor şeklinde üç taraf bulunmasına karşılık, uluslararası factoring de borçlunun ülkesindeki muhabirin de devreye girmesiyle dört taraf yer almaktadır. Dış ülkedeki muhabir kuruluş, esas factoring kuruluşunun bir şubesi veya temsilciliği olabilir gibi, ayrı bir muhabir finans kurumu da olabilmektedir. Uluslararası factoring'in işleyişi Şema 2'de gösterilmiştir.



ŞEMA-9: Uluslararası Factoring Akış Şeması

Kaynak: Beratiye Öncü, "Factoring Hizmetleri ve Uygulaması", İGEME Dış Ticaret Bülteni, Yıl 24, Sayı: 22, 30 Mayıs 1986, s.13

Yukarıdaki şemalardan görülebileceği gibi, uluslararası factoring yerel factoring ile aynı esaslarda işlemektedir. Ancak uluslararası factoring kuruluşları daha geniş bir şube ve temsilcilik ağına ihtiyaç duyduklarından, dış ülkelerde gerek kendi uzantıları gerek muhabir factoring kuruluşları vasıtasıyla yaygın bir şekilde örgütlenmek zorunda bulunmaktadır. Halen, bütünüyle kendisine bağlı kuruluşlarla çalışan en tanınmış factoring şirketi, First National Bank of Boston'un iştiraklerinden olan "International Factors Group", diğer kuruluşlarla işbirliği içinde faaliyet gösteren başlıca factoring şirketi de merkezi Amsterdam'da olan ve birbirinden bağımsız şirketlerden oluşan "Factors Chain International"dır. (98)

(98) İhsan Ersan, "Uluslararası Factoring ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, yıl: 8, sayı: 87, Haziran 1985, s.31

2.12.3.2. Açık Factoring - Gizli Factoring

Açık factoring'de (disclosed factoring) satıcı, kendi adına hazırladığı faturada alacağın muhatabının factor kuruluş olduğunu belirtir. Bu işlemde factor, yapılan sözleşme çerçevesinde alıcının ödeme yapmaması halinde doğacak riski kısmen veya tamamen üstlenebilir. Factor kuruluşlar, satıcının da riskin bir bölümünü üstlendiği anlaşmaları genellikle tercih etmektedirler. Gizli factoring'de (undisclosed, confidential factoring) ise satış defteri, kredi riskini bütünüyle üstlenmese dahi, genellikle factor tarafından tutulmakta; ancak, işlemler büyük ölçüde yalnızca satıcı adına sürdürülmektedir.

2.12.3.3. Geleneksel Factoring-Zahiri Factoring

Factor'ın ticari riski tamamen üstlendiği ve genellikle satıcı firmaya bir avans ödemesi yaptığı işlemlerde geleneksel factoring (old-line factoring) denmektedir. Çok ender olarak rastlanan zahiri factoring'de (recourse factoring) ise factor kuruluş hiç bir ticari risk üstlenmemekte ve sadece vesaikin tahsilatıyla ilgilenmektedir.

Uygulamada en çok kullanılan yöntem olan geleneksel factoring'de, yukarıda belirtildiği gibi, borçlunun fatura bedellerini ödememesi halinde doğacak zarar tümüyle factor kuruluşu aittir. Factor, bu zararı asgariye indirmek amacıyla çok sıkı bir piyasa araştırması yapmak durumdadır. Factoring işlemi uluslararası bir nitelik gösteriyorsa factor ithalatçının ülkesindeki bir factoring şirketinden kontr-garanti ister. Böylece factor, ithalatçının ülkesindeki factoring kuruluşunun tespit ettiği limit içinde mal bedelinin ödenmesini garanti etmiş olur. Ancak bu aşamada, teminat veren factoring şirketlerinin de güvenilir ve tecrübeli olmaları önem taşımaktadır. Bu nedenle kontr-garanti temini için uygulamada, daha çok geniş uluslararası örgüt ağına sahip olan büyük factoring kuruluşlarına başvurulduğu izlenmektedir.

Diğer taraftan, geleneksel factoring işlemlerinde faturanın üzerine alıcının borç tutarını satıcıya değil, factor'a ödenmesini sağlamak üzere vesaikin devredildiğini ve factor'ın alacaklı duruma geçtiğini ifade eden özel bir not konması gerekmektedir. Bu not üzerinde borçlu fatura tutarını vadesinde factor kuruluşu gönderir.

2.12.3.4. Vadeli Factoring-İskontolu Factoring

Factoring işlemleri, factor şirketin satıcıya yapacağı ödemenin zamanına göre vadeli ve iskontolu factoring olarak ikiye ayrılmaktadır. Vadeli factoring'de (maturity factoring), satıcı firma, factor'dan aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yapar. Bu yöntemde, satıcının, yapacağı satış karşılığında factor'dan bir avans alması söz konusu olmamakta ödemeler vade sürelerinin sonunda yapılmaktadır.

Buna karşılık, iskontolu factoring (discounting factoring) satıcıya, henüz faturanın vadesi dolmadan nakit temini imkanı sağlamaktadır. Buna göre satıcı firma alacağını, factor'a iskonto ettirerek daha çabuk tahsil edebilmektedir.

2.12.4. Factoring İşleminin Maliyeti

Factoring de maliyet hesaplanırken iki unsur dikkate alınır.

1- Factoring Komisyonu: İstihbarat masrafı (kredi değerlendirilmesi), tahsilat garantisi (risk sigortası), tahsilat ve muhasebe kayıtlarının tutulması için % 0,5 ila % 2,5 arasında değişen komisyon alınır. Alıcının (ithalatçı) riski olup olmadığı önemlidir. Risk yüksek ise komisyon yüksek olur. Firma bir müşteri getirirse banka riski % 100, on müşteri getirirse bu defa risk on müşteriye dağıtılabilir. Bu komisyon oranları muhabir bankanın Türkiye'deki bankaya verdiği komisyon oranlarıdır. Türkiye'deki banka bunun üzerine kendi marjını koyar.

2- Finansal Maliyet: Mal bedelinin % 80 i üzerinden iskonto yapılmakta, ama iskonto bedeli düşülmeden firmaya % 80 ödenmektedir. İskonto bakiye % 20 den düşülür. Vade bilinmediği için bu yola başvurulur.

Factoring uygulamasına yurdumuzda bir banka tarafından başlanmıştır. Sözkonusu banka, ihracatçı firmalara factoring'i tanıtmaya çalışmaları yapmaktadır.

Factor kuruluş, yaptığı factoring işlemiyle satıcı firmaya hem nakit hem de hizmet sağladığı için iki ayrı gelir elde eder. Bunların

ilki, gerçekleştirilen satışlar üzerinden alınan factoring komisyonudur. Komisyon, kredi ve piyasa araştırmaları, alacak kayıtlarının tutulması ve alacakların tahsilatı gibi işler için yapılan harcamalar ile kredi riskinin üstlenilmesinin karşılığı olarak fatura bedelinin % 3'üne kadar değişen oranlarda alınmaktadır. Bu oran çalışılan iş kolunun özellikleri, satış hacmi ve satış koşulları gibi etkenlere göre belirlenmektedir.

Factor kuruluşun ikinci gelir kaynağı ise vadesinden önce çekilen paranın faizidir. Uluslararası piyasalarda yıllık faiz oranı ABD'de uygulanan prime-rate'e (temel faiz oranı) bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca borçlunun kredi değerliliği düştükçe iskonto oranları da yükselmektedir.

Factoring işleminin maliyetini aşağıda örnekle sonutlaştırmak mümkün.

Almanya'da bir buzdolabı üreticisi, İsviçre'deki on firmadan devamlı olarak siparişler almaktadır. Alman satıcı firma bu siparişleri karşılamak için finansmana, kredi riskinin üstlenilmesi ve alacakların tahsili konularında da çeşitli kolaylıklara ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle buzdolabı satıcısı olan firma bir factoring şirketi ile anlaşma yaparak alacaklarını factoring yoluyla tahsil etmeye yönelmektedir. Buzdolabı üreten firmanın 3 ay içinde gerçekleştireceği satış miktarı DM 50.000.000.- ve yıllık faiz oranı % 8 (üç aylık % 2) olarak varsayılmaktadır. buna göre, yapılan factoring işleminin Alman satıcı firmaya maliyeti şu şekilde hesaplanabilir.

Servis ücretleri

- Kredi riskinin üstlenilmesi (50.000.000.- x %1)	DM 500.000.-
- Factoring komisyonu (50.000.000.- x % 0.75)	DM 375.000.-
Toplam	DM 875.000.-
Finansman faizi (50.000.000.- x % 2)	DM 1.000.000.-
Toplam factoring maliyeti	DM 1.875.000.-

Böylece Almanya'daki buzdolabı üreticisi firma, İsviçre'den gelen siparişleri karşılayarak, toplam DM 50.000.000.- değerinde olan 3 ay vadeli faturalarının karşılığı, satışı gerçekleştirip yükleme evraklarını factor şirkete verdiği anda alabilmekte ve kolaylıklara karşılık factoring şirketine servis ve finansman gideri olarak DM 1.875.000.- ödemektedir.

Factoring'e ikinci bir örnekte aşağıdaki tabloyu verebiliriz. Bir şirketin ihracatında factoring kullandığında ve factoring kullanmadığındaki meliyetleri açıkça görebiliriz.

Şirketle ilgili veriler;

Yıllık ciro	:	\$ USD 10.000.000
Ortalama yükleme	:	\$ USD 800.000/Ay
Şüpheli alacak oranı	:	% 1

Factoring sözleşmesindeki şartlar;

- Komisyon : Ciro üzerinden % 1.5
- Avans : Yüklemenin % 80'i
- Ortalama vade: 30 gün

TABLO-7: FACTORİNG MALİYETLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

MALİYETLER (1)

Factoring Kullanıldığında	Factoring Kullanılmadığında
-Ciro üzerinden % 1.5 factoring komisyonu 150.000.-	-Kredilendirme, tahsilat ve muhasebe departmanlarındaki maaş ve ödenekler 20.000.- -Kredilendirme ve tahsilat departmanlarının ilave kırtasiye, posta, telekominikasyon masrafları 15.000.- -Tahsilatlar için gereken seyahat ve yasal masraflar 20.000.- -Alıcıların geç ödemesinden dolayı katlanılacak finansman maliyeti (2) 4.000.- -Şüpheli alacaklar (batıklar) 100.000.- -Artan satışlardan yapılan kar (3) 100.000.- Toplam 150.000.-
Toplam 150.000.-	Toplam 259.000.-

- 1- Kullanılan % 80 avansın finansman maliyetinin standart banka kredileri ile ayrı olacağı varsayımından hareketle finans maliyetleri her iki tarafada katılmamıştır.
- 2- Cironun %10'unun 10 gün gecikme ile ödeneceği ve %15 yıllık döviz kredi maliyeti varsayımı ile hesaplanmıştır.
- 3- Müşterilere, garanti altında, vadeli satış imkanı ile satışların %10 artacağı ve satışlardaki kar marjının %10 olması varsayımı ile hesaplanmıştır.

Dünyada factoring hacmi son 5 yılda iki katına çıkmıştır. 1987 yılı dünya hacmi 150 milyar \$ Ayrıca 1992 yılında Avrupa tek bir ülke haline gelecek ve aynı ülke içinde akreditif açılmayacak, tüm Avrupa açık hesap çalışacaktır. Factoring uygulaması bu anlamda da çok büyük bir öneme sahiptir.

Factoring'ın Türk kanunlarında yeri yok. Örneğin Leasing kanunla düzenlenmiş olmasına rağmen, factoring için bu yola gidilmemiş. Bazı hukuki engellerle karışılması bugün için mümkün. Factoring işlemi yapmaya en uygun sektör gıda sektörü. Örneğin buzdolabı satıcısı ile factoring işlemi yapıldığında, firma batarsa, factor kurumu buzdolabı tamir fabrikası kurmak gibi bir durumla karşılaşabilir.

Factoring hizmetlerinden faydalanan sanayileri şöyle sıralayabiliriz:

- Tekstil fabrikaları mamulleri
- Giyim eşyası ve diğer hazır ürünler
- Spor, hobi ve oyuncak kesimi
- Mobilya ve ev eşyası
- Halı
- Ayakkabı
- Bavul, çanta
- Elektrikli ev eşyası
- Ev eşyaları

2.12.6. Factoring'ın Benzer Finansman Yöntemlerle Karşılaştırılması

Factoring'ın bazı benzer nitelikleri nedeni ile çoğu kez senet karşılığı kredi ve forfaiting ile karıştırıldığı gözlenmektedir. Sözü edilen finans yöntemleri ile uluslararası factoring arasındaki temel farklılıkları vurgulamaya çalışalım.

2.12.6.1. Senet Karşılığı Kredi ve Factoring:

Kısa vadeli (30-120 gün) tüketim malları satışına uygun her iki yöntem arasındaki dışsatım finansmanı açısından temel farklılıklar Tablo 1 de gösterilmiştir.

TABLO-8: SENET KARŞILIĞI KREDİ VE ULUSLARARASI FACTORİNG
ARASINDAKİ FARKLILIKLAR

Senet Karşılığı	Uluslararası Factoring
1. Alacaklar güvence olarak bankaya bırakılır.	1. Alacaklar factoring şirketine satılır.
2. Dış alacak tutarının % 70'ine dek ödünç verilir.	2. Fatura bedelini % 80 ve daha fazlası satın alınır. Bakiye sonra iskonto ve komisyonlar düşülerek satıcıya ödenir.
3. Çoğunlukla gizlidir.	3. İstisnai durumlarda gizlidir.
4. Bankanın borçlusu dışsatımcıdır.	4. Factoring şirketinin borçlusu dışalımıcıdır.
5. Ticari, transfer ve kur riskleri dışsatımcının üstündedir.	5. Ticari risk factoring şirketinin üstündedir (çoğu kez dışalım- cının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşu ile işbirliği- ne gidilir). Kur ve transfer riskleri genelde kapsam dışıdır.
6. Alacakların talebi, izlenmesi ve tahsili dışsatımcı tarafın- dan yapılır.	6. Alacakların talebi, izlenmesi ve takibi factoring şirketince gerçekleştirilir.
7. Borçlunun muhasebe kayıtlarının tutulması, satış istatistikleri, KDV iadesi v.b. hizmetler bankaca sunulmaz.	7. Factoring şirketi genelde bu tür hizmetleri sunar.
8. Küçük ölçekli satışlara yatkındır.	8. Büyük satış tutarlarına uygulanır.
9. Tek amaç finansmandır.	9. Müşterinin istemine bağlı olarak anaç; finansman, ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması, tahsil v.b. hizmetler olabilir.
10.Maliyet: Cari hesap faizi ve olağan komisyonlardır.	10.Maliyet:Finansman maliyeti + istenilen hizmetin ücretidir.

2.12.6.2. Forfaiting ve Factoring:

Forfaiting mal ve hizmet dışsatımından doğan ve ilerideki bir tarihte vadesi doğacak alacakların satın alınmasıdır. (*)

Factoring ve forfaiting arasındaki temel farkları Tablo II de görebiliriz.

TABLO-9: FORFAİTING VE FACTORİNG ARASINDAKİ FARKLAR

Factoring	Forfaiting
1. 90-180 gün vadeli tüketim malları dışsatımın finansmanına yöneliktir.	1. 3-7 yıl vadeli yatırım malları dışsatımına yöneliktir.
2. Ticari riskin faktör tarafından üstlenilmesi için dışsatımcının bir komisyon ödemesi gerekir.	2. Forfaiting'te; bu konu (ticari risk) dışsatımcıyı ilgilendirmemekte, banka avalı ve garantisini sağlama dışatımcıya kalmaktadır.
3. Factoring uygulaması politik ve transfer riskleri kapsamamaktadır.	3. Politik ve transfer riskleri, forfaitlerce üstlenilmektedir.
4. İkincil pazar işlemleri yok.	4. Ticari senetlerin ikincil pazarda alım satımları mümkün olmaktadır.

Kaynak: Sultan Özel, "Factoring: Alacak Hakkının Satışı", Dünya Gazetesi 3 Mart 1988, s.7

2.12.7. Factoring Yönteminin Genel Değerlendirmesi

Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarını belirli bir iskonto ve komisyon karşılığında satmaları esasına dayanan ve önemli bir satış finansmanı tekniği olarak görülen factoring, çok eski bir geçmişe dayanmakla beraber, özellikle 1970'li yıllardan itibaren gerek üretici firmaların gerek finans kurumlarının gösterdiği ilgiyle belirgin bir büyüme kaydetmiştir. Buna karşı-

lık, sahteciliğe elverişli olması ve bu nedenle riskinin artmasına bağlı olarak, son yıllarda bankaların factoring işlemlerine karşı daha ihtiyatlı bir tavır almaya başladıkları dikkati çekmektedir.

Ancak, factoring şirketlerinin yaptıkları piyasa araştırmaları ve satıcılara sağladıkları finansman imkanları gözönüne alındığında, özellikle gelişmiş ülkelerdeki firmaların iç ve dış satış imkanlarını artırıcı bir fonksiyon üstlendikleri görülmektedir. Nitekim bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli, yetersiz sermayeye sahip ve pazarlama konusunda yeterli bilgisi bulunmayan firmalar, factoring vasıtasıyla finansman kolaylıkları ve yeni pazar imkanları bulabilmektedir. Ayrıca, ihracata yeni yönelmekte olan tecrübesiz ihracatçılar açısından factoring özel bir önem taşımaktadır. Diğer taraftan, gelişmekte olan ülkelerin daha çok tüketim malı üretimine ağırlık verdikleri ve factoring şirketlerinin de esasen bu alanda uzmanlaşmış oldukları gözönüne alınınca factoring'in pazar bulma konusunda söz konusu ülkeler için de önemli bir finansman tekniği olabileceği anlaşılmaktadır.

Ancak, factor şirketlerin genellikle büyük montanlı işlemler yapmaları, küçük ihracatçıların bu hizmetten yararlanmalarını engelleyen bir etken olabilmektedir. Ayrıca, gelişmiş ülkelerdeki factoring şirketleri genellikle düşük iskonto ve komisyonla çalışırken, az gelişmiş ülkelerdeki factor'lar riskin yüksek olmasına bağlı olarak daha yüksek komisyonla çalışmakta ve vade gününde ödeme yapmayı tercih etmektedirler. Öte yandan factoring komisyonu ve iskonto oranı satış yapılan firmanın ve ülkesinin kredi değerliliğine bağlı olarak da değişmektedir. Fakat, bu işlemlerde bankalar factoring'den farklı olarak, alacağın ödenmeme riskini üstlenmemektedirler. Diğer taraftan, bankalar, riskli gördükleri firmaların senetlerini iskontoya kabul etmeme imkanına sahip olmakla beraber, satış işleminin ne şekilde gerçekleştiği konusunda bilgi sahibi bulunmamaktadırlar. Bu çerçevede, bankaların factoring faaliyetlerine geçmeleri halinde istihbarat harcamalarını artırmaları gerekecektir. Ayrıca, factoring'in temel özelliklerinden biri olan, "satıcı firmanın satışlarının kontrol altında tutulması ve tüm kredili satışların factor şirketin onayıyla gerçekleştirilmesi" kuralının, Türkiye, piyasasında ne ölçüde uygulanabilir olduğu tartışmaya açıktır.

Bütün bunlara rağmen, factoring, factor kuruluşlar için mevzuat

ve piyasa koşulları açısından elverişli ortam oluşturulduğu takdirde, finansman ve ihracat imkanlarının artırılması ihtiyacında olan firmalara önemli bir destek olarak görülmektedir.

Türkiye'de ise kredi istihbaratı konusunda belirli bir altyapısı 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 faaliyetlerine yönelmesi mümkün görülmektedir. Ancak, ticari bankaların bu konuya "ayrı bir factoring şirketi kurmak" şeklinde yoğun bir ilgi göstermelerini beklemek güçtür. Zira, Türkiye'de bankalar zaten firmalara alacak senetleri karşılığında kredi sağlayarak kısmen ve üstü örtülü biçimde factoring veya factoring'e benzer işlemler yapmaktadırlar.

2.13. DÖVİZ KREDİLERİ

Son yıllarda uygulamasına geçilen ve konvertibl bir para cinsinden açılan türde kredilerdir. Uygulamada döviz kredisi diye adlandırılmaktadır. Bu tür krediler bankalarca ihracatta kullanmak amacıyla sanayici veya ihracatçılara açılan nakit veya gayri nakdi kredilerdir. Bu kredilerin kaynağını, bankaların kasalarında bulunan döviz mevcutları, döviz tevdiat hesapları ve yurtdışı muhabirlerden sağlanan döviz kredileri oluşturmaktadır. İhracat yapmak isteyen ihracatçılar, bir bankaya başvurarak ihracat bedelli dövizlerle kredinin kapanması koşuluyla döviz kredisi talep ederler. Döviz kredilerini TL olarak kullandırmak mümkündür. Bu kredinin faizi esas alınan döviz cinsi üzerinden, genellikle Londra'da uygulanan LIBOR faiz oranları ile hesaplanır. Bu kredinin maliyetini sadece LIBOR oluşturmamakta, bunun yanında taahhüt komisyonu ve spread (% 1-1.75) de maliyet unsurları olarak görülmektedir.

Döviz kredileri döviz olarak kullandırıldığı takdirde, ihracat bedeli dövizlerle krediye karşı mahsup yapmak mümkündür. TL olarak kullandırılan döviz kredilerinin döviz mahsubu yoluyla geri ödenmesi mümkün olmadığından, gelen dövizin önce alış kurundan alışının yapılması ve sonra da satış kurundan satışının yapılması gerekmektedir. Bu durumda, geri ödeme ihracat veya döviz kazandırıcı işlemlerden doğan dövizlerle yapılabilecektir. Döviz kredileri ihracatın finansmanında kullanılıyorsa, bu tür krediler her türlü vergi, resim ve harçtan istis-

na edilmektedir. Bunun için ihracatı teşvik belgesi gerekmektedir. Döviz kredisi vadesinde kapatıldığında, ihracat gerçekleştirilmiş, döviz gelmemişse dövizlerin getirilip getirilmediği izlenecektir. Eğer gerekli süreler sonunda, döviz getirilmemişse, alınmamış olan vergi, resim, harçlar hangi tarihte alınmış olması gerekiyorsa, o tarihteki oran, kur üzerinden hesaplanır ve taahhüt etmesi gereken o tarih ile tahsil tarihi arasındaki süre için ceza uygulanacaktır.

Döviz kredilerinde vade genellikle bir yıldır ve vade tahsis edilen kredinin kullanımında işlemeye başlar.(99) Kredinin kısım kısım kullanılması halinde, her kullanım tarihi ayrı bir vade başlangıcıdır. Bu kredinin kullandırıldığı döviz cinsi dışında bir döviz ile kredinin kapatılması mümkündür. Döviz kredilerinin geri ödemelerinde ortaya çıkacak olan kur farkları, krediyi kullananlara aittir, yani kur farkları kredinin bir diğer maliyet unsurunu oluşturmaktadır. Döviz kredisi kullanan bir ihracatçı, bu krediyi amacına uygun olarak kullanmadığı takdirde, krediyi kullandıran bankaca resmi makamlara bildirilir.

2.14. İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Uluslararası ticarete son yıllarda rekabetin artması, birçok satıcının kredili satışa yönelmesine neden olmuştur. Kredili ihracat ise daha uzun vadeyi gerektirdiğinden daha fazla risk taşımaktadır. Bu tür satışlarda satıcı iyi tanımadığı alıcılara teslim ettiği mallar dolayısıyla bazı ticari (mali rizikolar ve ayrıca alıcı ülkede mevcut ekonomik ve politik şartların neden olduğu bazı politik rizikolar ile karşı karşıyadır. İhracatın teşviki için ticari ve politik risklerin ortadan kaldırılmasını sağlayacak bir sigorta sisteminin kurulmasına ihtiyaç duyulmuştur. (100)

Batılı ülkelerde yaygın olan ihracat kredi sigortası uygulaması ödenmeme durumunda, ihracatçıya ya da onu finanse eden bankaya güvence sunmaktadır. İhracat kredi işlemlerinden doğan ödememe riski, yurt içi kredilere oranla daha sık ortaya çıkmakta ve büyük boyutlara varmaktadır.

(99) Vecdi Üney, A.g.e., 207

(100) Turhan Tınay, Dış Ticaret Banka Tekniği, A.g.e., s.241

Batılı ülkelerde dış satımı özendirme önlemleri arasında yer alan ihracat kredi sigortasının uygulamasında farklı yöntem ve sistemler uygulanmaktadır.

1- Yurtdışı kredi işlemlerinde ortaya çıkan bütün risklerin bir kamu kurumu tarafından devletçe sigorta edilmesi. Bu sistemi İngiltere, Japonya, İsveç ve Belçika benimsemiştir.

2- Fransa ve Hollanda tarafından uygulanmakta olan sistemde, politik ve transfer riskleri devlet tarafından, ticari riskler ise devletin de katıldığı özel sigorta kurumunca ortaklaşa sigorta edilmektedir.

Devletin ihracat sigortasındaki temel işlevi, ihracat pazarlarının uzun süreli güvenceye alınması için özel sigorta kurumlarınca üstlenilmeyen ve özellikle politik risklerin sözkonusu olması durumlarında önem kazanmaktadır. Federal Almanya'da devletin ihracat kredilerinin sigortası sayılı ihracat kredi sigorta şirketlerinden biri olan HERMES A.G. tarafından yapılmaktadır.

Batı Avrupa ülkelerinde devlet sigorta kurumlarının yanısıra özel sigorta kurumları da kredi sigortası ile ilgilenmektedir. Ancak bunlar sosyal ve politik risk dışında ortaya çıkan özellikle de maliyet artışlarını sigorta etmektedirler.

Son zamanlarda kamu sigorta kuruluşlarının yanında özel sigorta kuruluşları da politik ve sosyal riskleri sigorta etmektedirler. Gelişmiş finansman merkezlerinde bu faaliyetler sigorta şirketlerine önemli tutarda gelir sağlamaktadır. Dünyanın önemli finansman merkezleri olan Londra ve New York'ta özel sigorta şirketlerinin politik ve sosyal risk unsurlarını sigorta etmeleri giderek önem kazanmaktadır. (101)

İhracat kredi sigortası alanında uluslararası işbirliğinin hedefi, artan rekabet yoğunluğu nedeniyle, uzun süreli ihracat finansmanın da ortaya çıkan belirsizlikleri gidermektir. Özellikle politik risklerin karşılanmasında kredi sigorta kurumları devreye girmektedir.

Uluslararası işbirliğine örnek olarak Bern Birliği ve Avrupa topluluğu ile OECD sayılabilir.

1- Bern Birliği: 1934 yılında İsviçre hukukuna göre özel bir birlik olarak oluşturulmuştur. Bu birliğin üyeleri Avrupa topluluğu üyeleri, ABD, Kanada ve Japonya gibi ülkelerin ihracat kredi sigortası kurumlarıdır. Bu birliğin faaliyetleri, kredi süreleri 5 yıldan daha uzun karşılanacak olanların karşılıklı olarak bildirilmesi ile sınırlandırılmıştır.

2- Evrupa Topluluğu: Topluluğun ortak ticari politikasının ihracat kredileri alanında politik işbirliği için hükümetler düzeyinde çalışmalar sürdürülmektedir.

3- OECD: 1963 yılından beri özellikle krediler ve kredi karşılıkları için yetkili bir grup aracılığı ile kredi sigortası ve sorunları ile ilgilenmektedir.

Ülkemizde Durum

Ülkemizde sigortacılık uygulamasının 90 yılı aşkın bir geçmişi bulunmasına rağmen, sosyal, ekonomik, kültürel açıdan bizden daha geri olan devletler bizi geçmiş durumdadır. Avrupa ve Amerika'sa sigorta sektörü, banka sektöründen daha fazla fon yaratırken ülkemiz (yatırımlara yöneltebilecek) Böyle bir fondan mahrum kalmaktadır. (102)

İhracat kredi sigortası ihraç olunan malların, sigorta tarihinden alıcısına teslimi ile bedellerinin ödenmesine kadar geçecek süre içinde uğrayabileceği mali ve politik rizikoları karşılar. Bu itibarla ihracatın finansmanında hayati bir önemi vardır. Türkiye'de de bu konuya son zamanlarda ağırlık verilmiş ve Eximbank bu konudaki işlemlerini yapmaya yönlendirilmiştir.

İhracat kredi sigortası, ihracatçı firmanın kendi olanakları ile elde edemediği veya elde etmesi çok zor bilgileri firma hizmetine sunar. Böylece firmalar daha güvenli bir şekilde dışa açılma olanağına kavuşur. Bir sigorta kurumunun desteği, bankaların dışa açılma sürecini olumlu yönde etkileyeceği de gözden uzak tutulmamalıdır.

2.15. KONTRGARANTİ

Kontrgaranti, ihracatın finansmanı için yurt dışından gönderilen peşin dövizlerin ihracatın gerçekleşmemesi halinde geri ödenmesini garanti için yabancı muhabirlere hitaben düzenlenen teminat mektubu mahiyetindedir.

Bankalar;

- Türkiye'de yerleşik; yurt dışı meahhitler, ihracatçılar, ithalatçılar v.b. girişimciler lehine ve yurt dışında yerleşik kişilere muhatap döviz üzerinden düzenlenmiş geçici, kesin, avans ve serbest konulu teminat mektubu verebilirler.

- Yurt dışından sağlanacak dış kredilerin teminatı olarak, muhabirleri aracılığı ile garanti gerebilirler.

Yurt dışında yerleşik kişiler heline, yurt dışında yerleşik kişilere muhatap teminat mektubu verirler.

- Yurt içinde açılacak uluslararası ihalelerle ilgili olmak kaydıyla, Türk bankaları yurt dışında yerleşik kişiler lehine, Türkiye'de yerleşik kişilere muhatap üzerinden gayri nakdi (teminat mektubu-kefalet mektubu) açabilirler. (103)

Mal satmaya çalışan ihracatçı firmalar bankalarından garanti mektubu isterler. İran ve Irak yurdumuzdan ithalat yaparken Türk bankasının kontrgarantisi istiyorlar. % 10- % 5 gibi garanti verilir. Türk ihracatçı gereken sürede yüklemeyi yapmazsa bedelli ödemeyi Türk bankası taahhüt ediyor. Bid Bond geçici teminat mektubu Advance Payment Guarentee-AVans teminat mektubu Performens Band-Kesin Teminat Mektubu. (Bkz. Ek. 9,10,13)

Örneğin bir Türk ihracatçı yabancı bir ülkedeki ihaleye girmek istedi. İhaleye girebilmesi için "geçici teminat mektubu" olması gerekir. (bid-Bond) İhaleyi kazanırsa kesin teminat mektubu alır. (performance Band). (Bkz. Ek. 11, 12)

İşin hacmi çok büyük olabilir. İhaleye giren firmanın masraflarının karşılanması için yurt dışından ithalatçı ihracatçıya avans verebilir (advance payment Guarrantee veya Down Payment Guarantee) ve bunun için Türk bankasından garanti ister.

Teyitli bir akreditif kontrgarantidir. Teyitsiz bir akreditif harici garantidir.

Bütün teminat mektupları birer gayrinakdi kredidir. Gayrinakdi krediler Türk bankalar kanununa göre kredi limitine % 40 oranı ile dahil edilirler.

İlişkiyi şöyle bir şekilde gösterebiliriz.



SONUÇ

Türk Ekonomisinin dışa açılma gereği bugün tartışılması gerek-meyen bir konu olmuştur. Fakat dış ticaret polisiye tedbirlerle yürümez. Olumlu teşvik tedbirleri ile siyasal iktidarın yönlendirici rol üstlen-mesi gerekmektedir.

Bazı üretim dallarında üreticiyi korumak gereklidir. O konudaki ithalatı bağlı hale getirmek zorunluktur. bu iki türlü yapılabilir. Ya ithalatta gümrük vergileri arttırılır. Bu politik bir karardır. Bu durumda ticaret yaptığımız ülkelerde bize aynı yaptırımı uygulayacak-lardır. Veya ithal teminatlarını arttırmak yoluna gidilebilir. İtha-lata engeller koyma yolunu kendi ticaretlerini korumak için bütün ülke-ler başvurmaktadır.

İhtisaslaşmış kadroların dış ticarete önemi büyüktür. Dış tica-ret sermaye şirketlerinin amacı budur. Pratikte görülen şudurki bu şir-ketler kendileri ile iş yapan imalatçı konumundaki firmalarla hiç ilgi-lenmemekte müşteri bulmaktan dış satım işlemini gerçekleştirmeye kadar tüm işleri imalatçılar yürütmekte Dış Ticaret sermaye şirketleri ise son olarak alınan ekonomik kararlarla kaldırılan vergi iadesi ile yetin-mekteydiler.

Avrupa bankalarının yaptığı bir hizmet olan tüm ülkelerin it-halat ve ihracat rejimlerinin özet bilgi halinde yayınlanması ihracat-çıya ışık tutacaktır.

Fırsattan istifade etmek isteyen alıcılar çıkabilir. Bu tür firmaları takip edip kara listeye almak gereklidir. Türk firmasının kambiyo mevzuatını tam bilmemesinden istifade ederek, mal gönderilme-den önce gerekli kontroller alıcı tarafından yapıldığı halde, o ülke-ye gittiğinde sudan bahaneler ileri sürülerek malı almama gibi durum-lar sözkonusu olabilmektedir.

Gözetim raporu olgusunun kesin olarak işlemesi gereklidir. Ban-kalarımız müşterilerine bunu empoze etmelidirler. Malları yükledikten sonra uluslararası bir gözetim şirketinin kontrolünden geçmeli, iste-

nen efsafta olup olmadığı kontrol edilmeli, kalite kontrolü yapılmalıdır. Özellikle Orta Doğu ile olan ticaretle o ülke gümrüklerinde oluşabilecek ters durumlar böylece önlenmiş olur.

Türkiye'de firmaların bankalara kredi talepleri sırasında verdikleri bilançolar doğru değildir. Firmalar biri maliyeye verilen, diğeri bankalara verilen olmak üzere iki bilanço düzenleyebiliyorlar. Bankalar dikkate alacakları bilançoda Vergi Dairesinin onayını aramaktadırlar ama bu bilançonun da doğruluğu şüphelidir. Bu nedenle Türkiye'de bankalar firmanın kredibilitesine karar vermek için, aldıkları bilançoğu inceleyip yeniden bilanço çıkarmakta ve buna göre krediye karar vermektedirler.

Avrupada akreditifli ödeme giderek daha az kullanılır hale gelmektedir. Akreditif de gayrinakdi bir kredi sözkonusu olduğundan firmalar kredi limitlerini doldurmak istememektedirler. Üstelik 1992 de Avrupa'da sınırların kalkacağı düşünülürse gerek akreditif, gerek diğer ödeme türlerinin kullanılmayacağını söyleyebiliriz.

Avrupa'da ticaret açık hesap şeklinde işleyecektir. İşte bu koşullara ayak uydurabilmek için bugünden başlayarak çalışmalar yapmamız gereklidir.

Bankalar cephesinden bakıldığında ise, bankalar döviz pozisyonlarını daha iyi ayarlayıp, zaman zaman döviz yokluğundan transfer yapmama durumuna düşmemelidirler. Bankalararası iyi bir iletişim geliştirmeli ve bankalarımız ödeme gücülüğü içinde olan muhabir bankalara teyid kredisi açmamalıdır.

Bankaların yurt dışında örgütlenmelerinde dövizin önemi küçümsenemez. Uluslararası pazarlarda gerçekleştirilen kredi işlemlerinin yaklaşık % 75'i dolar birimli olduğu düşünülürse, bu pazarlarda örgütlenme ve kredi işlemlerine katılmanın zorluğu görülecektir. Bu pazarlardaki risk unsurları sadece borçlular değil, döviz tedariki de önemli bir sorundur. İşlemlerin dolar üzerinden gerçekleştirilmesi ve Türk parasının dolar karşısındaki sürekli değer kaybı nedeniyle bankalarımızın dışpazarlarda sağlayabileceği kerdilerin Türk işadamlarınca talep edilmemesi gibi bir sorunu gündeme getirmektedir.

Dış ticarete, ihracatçıların finansman ihtiyaçlarının uzun vadeli, ithalatçıların finansman ihtiyaçlarının ise kısa vadeli olduğunu görüyoruz. İhracat işlemlerinde finansman ihraç edilecek malın üretimi veya alımından başlar, ihraç edilen malın bedelinin ihracatçıya ödenmesine kadar olan süreyi kapsar. İthalatın finansmanı ise, ithalatçının ihracatçı ülkeden satın aldığı veya alacağı malların, ithalatçıya sevki ve varmasını kapsayan sürelerde söz konusu olup, bu dönemin finansmanı için kullanılan krediler de kısa sürelilik özelliğini göstermiştir.

Fon ihtiyacı olan işletmelerin varlığı, bankalara hizmetlerini götürecekleri alanlar ve fırsatlar sunmaktadır. Bu finansman ihtiyacının karşılanmasında, bankaların kredilendirme işlemlerinin yol alacağı riskleri üstlenip üstlenmeyeceği ve kredilendirme işlerinden sonra bu risklere katlanması gerekeceği gibi hususlar en önemli sorunlardandır. Çünkü, bankaların bu konudaki tutumları, ulusal ve uluslararası ekonomik faaliyetler ile para ve sermaye piyasalarının istikrarlığını etkileyebilmektedir.

Bankaların uluslararası kredi portföyünde ülke riski de söz konusudur. Bu nedenle kredi riski analizinde, ülke riski, döviz riski, faiz riski, ekonomik risk ve transfer risklerinden oluşan, son derece geniş ve spesifik bir risk grubunun değerlendirilmesiyle yakından ilgili olur. Bankaların uluslararası kredi işlemleri genellikle bankalara önemli karlar, büyüme, istikrar ve itibar sağlayıcı niteliktedir. Ancak bu işlemler yurtiçi işlemlerden daha ayrıntılı bir analizi gerektirmektedir. Ülkelerarası yoğun ticari ilişkiler bankaların yurtdışında şube açmalarında önemli üstünlükler sağlayabilir. Uluslararası kredi işlemlerinde başarı kazanan bankaların bu başarılarında en önemli üstünlüklerinden biri de müşterilere kolaylık sağlayan faaliyetlere, giderek yeni kredi türleri eklemek suretiyle hizmet demetini çeşitlendirmeleridir.

Bankaların yurt dışında sağladığı kredilerin kısa süreli oluşunun temel nedeni de Türk parasının dolar karşısında değer kaybıdır. Bu nedenle uzun süren projelerin finansmanında, gereksinme duyulan döviz kredilerinden yeterince yararlanılmamaktadır.

Türk banka sisteminin içpazara dönük faaliyetlerinin sonucu olarak, uluslararası bankalarla aralarında önemli know-how açığının oluşmasına yol açmıştır. Uluslararası finansal pazarlarla iletişim eksikliği ve eğitilmiş personel yetersizliğide bankalarımızın yurt dışı işlemlerini olumsuz etkilemektedir. Bu açığı gidermek için kısa vadede yabancı personelden yararlanarak yürütmek mümkünse de, uzun vadede bankalar gereksinme duydukları personeli kendileri yetiştirmek durumundadırlar.

Uluslararası pazarların sunduğu olanaklardan yararlanabilmek için, bankalarımızın bu rekabet ortamına uyum sağlamaları, nitelikli personel ve yöneticilere sahip olmaları kaçınılmazdır.

Uluslararası rekabet ortamına uyum sağlayamayan bankaların gelecekteki faaliyetlerinde başarılı olmaları güçleşmektedir.

Bankalar günümüzde giderek toplu hizmetlere yönelerek, müşteri ile aralarında sürekli bağ oluşturmak amacıyla dünyanın çeşitli bölgelerinde hizmet sunmaktadırlar.

Dış pazarlarda kredi işlemlerini başarılı bir şekilde gerçekleştirmek bankaları, büyümeye zorlarken, büyüyen bir bankanın yeni kredi türlerine yönelmesi gerekmektedir.

Kredinin latince anlamı inanmak, güven demektir. Paranın ödünç verilme işlemini de genellikle bankalar yapmaktadır. Bankalar derledikleri mevduatın çeşitli alanlara yöneltilmesi ile faiz ve komisyon şeklinde gelir elde ederler. Tasarruf sahiplerinin bankaya yatırdığı fonlar da, kredi olarak gereksinme duyan kişi ya da kuruluşlara verilir. Yurt dışı kredi işlemlerine yönelme, aynı zamanda uluslararası alanda tanınma derecesi ve bankaya olan güveni arttırmaktadır. Böylece banka açısından karşılıklı yüksek yeni iş olanakları ortaya çıkmaktadır.

Dış ticaretimizin yıllardır açık verdiği bir gerçektir. Yurtdışında çalışan işçilerimizin gönderdiği dövizler ve turizm gelirleri de bu açığın kapatılmasına yetmemektedir. Ödemeler dengesinin sağlanabilmesi için yapılan borçlanmalar bir tarafa bırakılırsa, ihracatın artırılması bu açığın kapatılabilmesi için en uygun yoldur. İhracatı

artırmak amacıyla alınan teşvik tedbirleri içinde kredi ve finansman tedbirleri önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye'de ihracatın finansmanında orta ve uzun vadeli krediler yetersizdir. Esas gereken ise, bunun tersidir: Yani, orta ve uzun vadeli kredilerinin yeterli seviyede olması lazımdır.

İhracatımızın artarak arzulanan seviyeye gelmesinde ihracat kredi sigortasının önemli katkısı olacaktır. İhracatın artması için yeni pazarlar bulma zorunluluğu, yeni ihraç ürünleri sunma problemi, ihraç kredi sigortasının işlev kazanmasıyla ortadan kalkacaktır. Dış alıcılar hakkında daha kolay bilgi edinilebilecek, ihraçat bedelinin ödenmemesi durumunda ihracatçı mağdur duruma düşmeyecektir.

Ülkemizde kredili ihracata mevzuatla izin verilmiş olmasına rağmen, bir ihracat kredi sigortası kurumunun henüz kurulmamış olması, kredili ihracatın istenilen düzeyde gelişmesini etkilemektedir. Bu nedenle de, kalkınma planlarında da öngörülen ihracat kredi sigortası kurumunun daha fazla geciktirilmeden kurulup işletmeye açılması gerekmektedir. Ülkemiz ihracatında uygulanan teşvik tedbirleri arasında önemli bir eksiklik olarak görülen bu organizasyonun, özellikle son zamanlarda vergi iadesinde ortaya çıkan sakıncalar karşısında bir an önce faaliyete geçirilmesinin önemi bir kat daha artmıştır.

İhracat kredi sigortası olmadıkça ihracatçılarla bankaların güven içinde ve etkin bir biçimde kredili ihracat faaliyetlerine yönlendirilmesi oldukça zor görünmektedir.

Bir diğer sorun kredi faizlerindedir. Mevduat faizlerinin artması, kredi faiz oranlarının da artması demek olduğundan, mevduat faizlerinin her artmasında kredi faizleri de artmıştır. Diğer kredi faiz oranlarına nazaran ihracat kredilerine uygulanan faiz oranlarının düşük tutulması, bu krediye olan talebi artırmış, her firma bu krediden yararlanmak istemiştir. Aldıkları bu ucuz kredileri başka işlerin finansmanında kullanmışlar, bu yolla teşvikler istismar edilmiş, pek çok firma taahhütlerini yerine getiremediğinden cezalı duruma düşmüşlerdir. Bunun üzerine, ihracat taahhütlerini kapatacaklarını söyleyen aracı, tefeci firmalar türemiştir. Taahhütlerini yerine getiremeyen bu firmalar karaborsadan döviz toplayarak taahhütlerini kapatma yoluna başvuru-

muşlardır. Tüm bu yanlış uygulamalar sonunda T.C.M.B. de temkinli davranarak her talebe kredi vermekten çekinmiştir.

1980'li yıllarda Türk bankaları, ekonominin yeniden işlerliğe kavuşturulması, istikrarın sağlanması ve mali yönden dışa bağımlılığın azaltılması yönünde önemli roller üstlenmişlerdir. Yatırım, üretim, ihracat zincirinin sağlıklı işlemesi ve hayatıyetini devam ettirmesi, önemli ölçüde bankacılık sistemimizin koşullara uygun finansman metodlarını ivedilikle benimseyip yürürlüğe koymasıyla mümkün olacaktır.





Ek-1

UYGULAMA:

Ülkemizde bulunan bir finansal kiralama (Leasing) şirketi ile yine ülkemizdeki bir kiracı şirket arasında gerçekleşen bir finansal kiralama uygulaması orijinal haliyle örnek alınmıştır. Ancak, orijinal haliyle görülen bu uygulamada tarafların isimleri belirtilmemiştir.

Ek-1/a

Keleşoğlu Çıkmazı
Baras Han, 4 Kat 1
Balmumcu, İstanbul

Ref : 40/716
İstanbul, 23 Ağustos 1988

Kiralamak istediğiniz örgü makinaları ile ilgili olarak ön teklif ekte bilgilerinize sunulmuştur.

Sunulan teklif bu aşamada şirketimizin bir taahhüdü anlamını taşımadığı gibi, yapılacak incelemeler sonucunda tarafımızca değiştirilebilecek veya geri çekilebilecektir.

Bilgilerinize sunar, başarılı çalışmalar dileriz.

Saygılarımızla,

Ek: Ön Teklif.

SE/nb

Ö N T E K L İ F

VARSAYIMLAR

- 1) Kiracı :
- 2) Kiralayan :
- 3) Kiralanan : Örgü Makinaları
- 4) Menşe Ülke : Batı Almanya
- 5) Malın fiyatı : DM 195,000.- FOB (157.950.000.-TL.
Kur : DM 1 : 810 TL)
- 6) İmalat süresi : Hazır
- 7) Malın kiracıya teslim tarihi : Akreditif açıldıktan 15 gün sonra.
- 8) Satıcıya ödeme biçimi : Gayrikabilirücu teyitli akreditif
- 9) Sözleşme süresi : Dört yıl
- 10) Kira ödeme süresi : Dört yıl
- 11) Kira döneminin başlangıcı : Akreditif açılışının yapıldığı tarih.
- 12) Birim maliyet : İthal edilecek makina ve ekipmanın kira hesaplamasında esas alınan toplam maliyeti 167.500.000.TL. (FOB bedel, %5 İhracatı Geliştirme Fonu, %1 KDV dahil) kabul edilmiştir.

Banka komisyon ve masrafları ile ithalat teminatı, nakliye ve sigorta giderleri, gümrükleme giderlerinin kiracı tarafından karşılanacağı varsayılmıştır.

Ek-1/c

2) Kira ödemeleri : T= Kira dönemi başlangıcı.

Kiralar, madde 12'deki mal maliyetinin yüzdele-
ridir.

SEÇENEK A:

Dönem	Kira
T :	% 25,290
T + 1. ay :	% 6,467
T + 2. ay :	% 6,467
.	
.	
T + 23. ay :	% 6,467
T + 24. ay :	% 6,467
T + 30. ay :	% 0,5
T + 36. ay :	% 0,5
T + 42. ay :	% 0,5
T + 48. ay :	% 0,5

SEÇENEK B:

Dönem	Kira
T :	% 42.690
T + 1. ay :	% 4,961
T + 2. ay :	% 4,961
.	
.	
T + 23. ay :	% 4,961
T + 24. ay :	% 4,961
T + 30. ay :	% 0,5
T + 36. ay :	% 0,5
T + 42. ay :	% 0,5
T + 48. ay :	% 0,5

SEÇENEK C:

Dönem	Kira
T :	% 25.290
T + 1. ay :	% 5,385
T + 2. ay :	% 5,385
.	
.	
T + 47. ay :	% 5.385
T + 48. ay :	% 5.385

Ek-1/d

SEÇENEK D:

Dönem	Kira
T :	% 42.690
T + 1. ay :	% 4,131
T + 2. ay :	% 4,131
.	.
T + 47. ay :	% 4.131
T + 48. ay :	% 4.131

Yukarıdaki kira oranları cari kısa vadeli kredi maliyetine endeksli olup, söz konusu maliyetlerde olacak değişiklikler, kira ödemelerine oransal olarak yansıtılacaktır.

- 14) Kiracıdan, tarafımızca yapılacak kredi araştırmasının sonucunda belirlenecek cins ve miktarlarda teminat talep edilecektir.
- 15) Kiralama süresi sonunda, kiralanan malın mülkiyeti 10.000.- TL bedelle kiracıya devredilecektir.
- 16) Bu teklifin geçerlilik süresi 15 gündür.

23.Ağustos.1988

Not: 30.12.1987 tarih ve 87/12469 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı Eki Karar, I Sayılı Liste 9. madde uyarınca, Finansal Kiralama Kanununa göre finansal kiralamaya konu olan malların teslimi ve kiralınması işlemlerinde uygulanacak KDV oranı %1 olarak tespit edilmiştir.

Ek-1/e

Barbaros Bulvarı Keleşoğlu Çıkmazı
Baras Han No:4

Beşiktaş - İSTANBUL

Ref : 40/554
İstanbul, 15 Eylül 1987

Kiralamak istediğiniz örgü makinaları ile ilgili olarak kesin teklifimiz ekte bilgilerinize sunulmuştur.

Teklifimizin uygun bulunması halinde ekteki Protokol, Sözleşme ve garanti mektubunun incelenmesi ve Protokolün imzalanarak kesin proforma faturalarla birlikte tarafınıza gönderilmesi rica olunur.

Bilgilerinizi rica eder, başarılı çalışmalar dileriz.

Saygılarımızla,

EK: Kesin Teklif
Protokol
Finansal Kiralama Sözleşmesi

NY/gi

Ek-1/f

K E S İ N

T E K L İ F

Ş U L L A R

- 1) Kiracı :
2) Kiralayan :
3) Kiralanan : Terrot örgü makinaları
4) Menşe Ülke : Batı Almanya
5) Malın fiyatı : 407.000 DM = 223.850.000.- TL
İhracatı Teşvik Fonu (% 5) 11.192.500.- TL
KDV (% 1) 2.238.500.- TL

T O P L A M 237.281.000.- TL

İthalatta KDV oranı % 1'dir. Farklı oran uygulanması halinde artışlar defaten kiracıdan talep edilecektir. Banka, ithalat, gümrükleme vb. giderler firmanıza ait olup maliyetlere dahil edilmemiştir.

- 6) İmalat süresi : Hazır
7) Malın kiracıya teslim tarihi : Akreditiften 15 gün sonra
8) Satıcıya ödeme biçimi : Gayrikabilirücu teyitli akreditif (Ekim ayı içinde açılacak)
9) Sözleşme süresi : 4 yıl
10) Kira ödeme süresi : 4 yıl
11) Kira döneminin başlangıcı : 30 Ekim 1987
12) Kira ödemeleri :
30 Ekim 1987'de peşinat olarak 60.000.000.-TL ve takip eden her 30 takvim gününde bir ödenmek üzere her biri, 9.802.000.TL tutarında 48 adet kira.
Her kira ödemesi için en az 15 gün önce fatura düzenlenecek ve bu ödemelere cari oranda KDV eklenecektir. Bu oran şu anda % 1'dir.

Q

Ek-1/g

- 3) Teminat : 240.000.000.- TL tutarında banka teminat mektubu ve Ferhan Baras'ın müşterek borçlu ve müteselsilen kefaleti.
- 14) Söz konusu yatırım için alınacak olan Yatırım Teşvik Belgesi'nde % 100 gürük muafiyeti ve % 30 yatırım indirimi olacağı varsayılmıştır. Değişiklik halinde kira miktarları yeniden gözden geçirilecektir.
- 15) Kiralama süresi sonunda, kiralanan malın mülkiyeti 10.000.-TL bedelle şirketinize devredilecektir.
- 16) Bu teklifimiz, protokol ve finansal kiralama sözleşmesi kapsamındaki tüm hususlarda taraflar arasında mutabakat sağlanması koşuluyla geçerlidir.
- 17) Bu teklifin geçerlilik süresi 15 gündür.

15 Eylül 1987



R

Ek-1/h

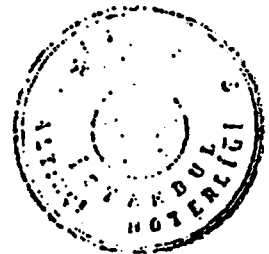
4758

FINANSAL KIRALAMA A.O.
İLE
SANAYİ VE TİCARET A.Ş
ARASINDA İMZALANAN / /1987 TARİH VE 401587 SAYILI
FINANSAL KİRA SÖZLEŞMESİNE EK
ÖDEME PLANI

RA ÖDEME TARİHİ

ÖDENECEK KİRA TUTARI

Ekim 1987	60.000.000.-TL (Peşinat)
Kasım 1987	9.802.000.-TL
Aralık 1987	9.802.000.-TL
Ocak 1988	9.802.000.-TL
Şubat 1988	9.802.000.-TL
Mart 1988	9.802.000.-TL
Nisan 1988	9.802.000.-TL
Mayıs 1988	9.802.000.-TL
Haziran 1988	9.802.000.-TL
Temmuz 1988	9.802.000.-TL
Ağustos 1988	9.802.000.-TL
Eylül 1988	9.802.000.-TL
Ekim 1988	9.802.000.-TL
Kasım 1988	9.802.000.-TL
Aralık 1988	9.802.000.-TL
Ocak 1989	9.802.000.-TL
Şubat 1989	9.802.000.-TL
Mart 1989	9.802.000.-TL
Nisan 1989	9.802.000.-TL
Mayıs 1989	9.802.000.-TL
Haziran 1989	9.802.000.-TL
Temmuz 1989	9.802.000.-TL
Ağustos 1989	9.802.000.-TL
Eylül 1989	9.802.000.-TL
Ekim 1989	9.802.000.-TL
Kasım 1989	9.802.000.-TL
Aralık 1989	9.802.000.-TL
Ocak 1990	9.802.000.-TL
Şubat 1990	9.802.000.-TL
Mart 1990	9.802.000.-TL
Nisan 1990	9.802.000.-TL
Mayıs 1990	9.802.000.-TL
Haziran 1990	9.802.000.-TL
Temmuz 1990	9.802.000.-TL
Ağustos 1990	9.802.000.-TL
Eylül 1990	9.802.000.-TL
Ekim 1990	9.802.000.-TL
Kasım 1990	9.802.000.-TL
Aralık 1990	9.802.000.-TL

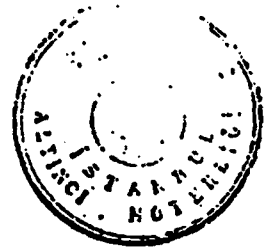


Ek-1/1

447587

30 Ocak	1991	9.802.000.-TL
28 Şubat	1991	9.802.000.-TL
30 Mart	1991	9.802.000.-TL
30 Nisan	1991	9.802.000.-TL
30 Mayıs	1991	9.802.000.-TL
30 Haziran	1991	9.802.000.-TL
30 Temmuz	1991	9.802.000.-TL
30 Ağustos	1991	9.802.000.-TL
30 Eylül	1991	9.802.000.-TL
30 Ekim	1991	9.802.000.-TL

Her kira ödemesi için en az 15 gün önce fatura düzenlenecek ve bu ödemelere cari oranda KDV eklenecektir. Bu oran Finansal Kiralama Sözleşmesi'nin imza tarihinde % 1'dir.



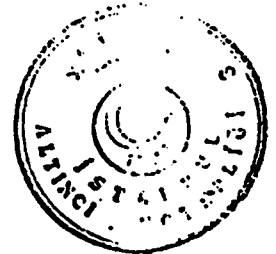
Ek-1/j

47585

KIRALANACAK HALLARIN LİSTESİ

1 Adet yuvarlak 8rgU makinası - Mufion 8rme Model SBF 296
SBF 196 30" E 18 96 Sistem ve 4 Çelięe d8nüşüm kit'i

3 Adet yuvarlak 8rgU makinası Model S 1108
2 adet S 1108 30" E 26 112 Sistem 4 Çelikli
1 adet S 1108 30" E 28 112 Sistem 4 Çelikli



Ek-1/k

447587

ERROT STRICKMASCHINEN GMBH

Rehmer Str. 18 · Postfach 801129 · D-7000 Stuttgart 80 (Bad Cannstatt)

Strickmaschinen GmbH · Postfach 801129 · D-7000 Stuttgart 80

a SANAYI ve TICARET A.S

Stuttgart
9.04.1987

Yildirim Bulvari Kelesoglu Cilmazi Baraz Is Hani No 4
HUMCU - ISTANBUL

Beleg Nr.
E/1 300

RKEI

PROFORMA - RECHNUNG

r sind bereit, Ihnen zu liefern.

UCK RUNDSTRICKMASCHINE-BINDEFADENFUTTER MODELL SBF 296
Zur Herstellung von 3-Faden-Futterware mittels 3 Strick-
zyklen. Mustermaessige Auswahl der Futterfadenverarbeiten-
den Nadeln für 3:1, 2:1 und 1:1 Futter, Diagonale und
andere Flottungskombinationen auf der Basis von bis zu
4 Nadelbahnen durch spezielle Wechselschlossteile.
In 8 Einzelsegmenten unterteilter Platinenschlossring bei
gleichzeitig geschlossener Platinenschlossbahn. Individuell
einstellbarer Platineneinzug an jedem System. Zentrale
Kulierverstellung der Zylindernadeln über Heben und Senken
des gesamten Zylinderschlusses sowie Einzelverstellung an
jedem Segment. Komplett mit allem Zubehör.

SBF 296 30" E 18 96 Systeme mit Umbau auf 4 Bahnen DM 115.000.--

REISBASIS : In DM, Ab Werk-Stuttgart, incl. Verpackung.
AHLUNG : Gegen unwiderrufliches bestaetigtes Akkreditiv.
LIEFERUNG : 4 Monate nach Auftragserteilung.
RSFRUNG : Bundesrepublik Deutschland.

ERROT STRICKMASCHINEN GmbH



Ek-1/L

47587

asagidaki sevkiyati yapmaga haziriz.

TERCUME

YUVARLAK ORGU MAKINASI-MUFLON ORME MODEL SBF 296

Uc iplik muflon kumas imalatı icindir. Ozel 4 kilit sistemi ile 3:1, 2:1 ve 1:1 muflon, diagonal ve diger muflon tipi kumaslari igne kombinasyonlari ile orer. 8 tek segmanlara bolunmus platin kilidi ve ayni anda kapanabilen platin kilit hatti ile her sistem munferiden ayarlanabilir. Merkezi oyma derinligi ayar tertibati ignelerin inis ve yukselmelerini ayarlar.

Komple aksesuari ile beraber.

SBF 196 30" E 1B 96 Sistem ve 4 Delige donusum Kit'i DM 115.000.--

TEAZI :DM olarak, ambalaj dahil Stuttgart fabrika teslimi..

YE :Gayrikabili rucu teyidli Akreditiv mukabili.

İYAT :Kosin anlasmaya muteakip 4 ay sonra.

EI :Federal Alman Cumhuriyeti.



Ek-1/m

R R O T S T R I C K M A S C H I N E N G M B H 587

Reimer Str. 12 • Postfach 801128 • D-7000 Stuttgart 80 (Bad Cannst.)

Strickmaschinen GmbH • Postfach 801129 • D-7000 Stuttgart 80

SANAYI ve TİCARET A.Ş

Stuttgart
9.04.1987

İsmail Bulvarı Keleşoğlu Cıkmaşı Baraz Is Hani No 4
İsmail - İSTANBUL

Beleg Nr..
E/i 499

KEI

PROFORMA - RECHNUNG

sind bereit Ihnen zu liefern.

K RUNDSTRICKMASCHINE MODELL S 110 B

Zur Herstellung von Single-Meterware, glatt, Pique, Futter
Systemringel und aller Muster incl. Krepp, die unter
Verwendung von bis zu 4 Schlossbahnen und Tauschteilen
für Rundlauf, Fang und Austrieb möglich sind.
Zentrale Kulierverstellung, Platinenschloss mit Einzelver-
stellung, Elektroabzug, Antrieb durch regelbaren Motor.
Komplett mit allem Zubehör.

K S 110 B 30" E 26 112 Systeme 4 Bahnen	a DM 97.000.--	DM 174.000.--
K S 110 B 30" E 28 112 Systeme 4 Bahnen		DM 98.000.--
		=====
		DM 292.000.--

SBASIS : In DM, Ab Werk-Stuttgart, incl. Verpackung.
UNG : Gegen inwiderrufliches bestaetigtes Akkreditiv.
ERUNG : 6 Monate nach Auftragserteilung.
RUNG : Bundesrepublik Deutschland.

ROT STRICKMASCHINEN GmbH



Gesellschaft mit beschränkter Haftung • Sitz Stuttgart • Registergericht Stuttgart-Bad Cannstatt HRB 7070
Geschäftsführer: Leon Geisler, Joseph Zauberman, Werner Schüringer
Bank: Commerzbank AG, Postfach 800244, D-7000 Stuttgart 80, Konto-Nr. 7 206 800 (BLZ 800 400 71, SWIFT-CODE COBADEFF 800)
Kreditkassen Stuttgart, Postfach 386, D-7000 Stuttgart 1, Konto-Nr. 2 888 200 (BLZ 800 501 01, SWIFT-CODE LAGIBE 6 SA)
Telefon: Stuttgart (07 11) 84 12 21 • Telex: 7 284 858 Iero d • Telegramme: Ieroitgmbh, Stuttgart

Ek-1/n

41587

Asagidaki sevkiyati yapmaga haziriz.

TERCUME

YUVARLAK ORGU MAKINASI MODEL S 1108

4 celikli, system sayisi icinde enine cizgi krep dahil muhtelif desenleri degisebilen orgu, plise ve iptel celik donanimi ile 4 kilit hattinda orebilir.

Merkezi oyma derinligi ayar tertibatli ve munferid platin kayan ayarlama ozelligine sahiptir.

Elektro top sarma tertibatli. Devir ayarlamali alternator motor donanimli.

Komple aksesuari ile beraber.

T S 1108 30" E 26 112 Sistem 4 Celikli	a'DM 97.000.-	DM 174.000.--
T S 1108 30" E 28 112 Sistem 4 Celikli		DM 98.000.--

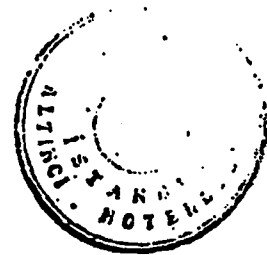
		DM 292.000 --

TATBAZI :DM olarak, ambalaj dahil Stuttgart fabrika teslimi.

DIYE :Geyrikabili rucu teyidli Akreditif mukabili.

MIYAT :Kesin anlasmaya muteakip 6 Ay sonra.

SEI :Federal Alman Cumhuriyeti.



Ek-1/o

Türkiye Cumhuriyeti 4 7587

Y. No.:
C. No.:

23 EYLÜL 1987

DÜZENLEME ŞEKLİNDE FİNANSAL
KİRALAMA SÖZLEŞMESİ

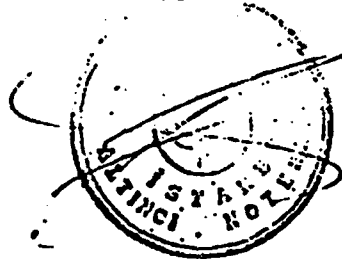
BUGÜN BİNDOKUZUZ SEKSEN YEDİ SENESİ EYLÜL AYININ
YIRMİÜÇÜNCÜ ÇARŞAMBA GÜNÜDÜR. 23.9.1987

Ben aşağıdaki imza ve mührün vazı Türkiye Cum-
huriyeti kanunlarının vermiş olduğu yetkilere haiz
İstanbul Altıncı Hoteri DR. MÜNİP TARIHAN İstanbul,
Sirkeci, Eyyükhane Karşısı, Vlor Han, Kat 1
deki dairede vazife görmekte iken İstanbul, Beyoğlu
Korsan Çıkmazı adresindeki FİNANSAL

KİRALAMA ANONİM ORTAKLIĞI'na davet olundum. Kalktım
davet olunan mahalle gittim. Akt ettiğim meclis-
te hazır bulunanlardan şahıs ve hüviyetleri arkada
yazılı bulunanlardan Genel Müdür
ve Pazarlama Müdürü (Kiralayan

FİNANSAL KİRALAMA ANONİM ORTAKLIĞI) adına
müştereken ile diğer taraftan ibraz ettiği İstanbul
trafik şubesinden 17.8.1963 tarihinde 599530 seri
numarası ile verilmiş; resimli ehliyeteye göre; İstan-
bul, Beykoz, İncirköy, 30 hane, 1 cilt, 136 sahife no.
larında nüfusa kayıtlı İstanbul doğumlu ve
oğlu (Kiracı

SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ) adına benden
düzenleme şeklinde bir finansal kiralama sözleşme-
sinin akdini istesiler. Kendilerinin kanuni ehliyet-
lerine haiz okur yazar olduklarını anladım. Bunun
üzerine hakiki arzu ve isteklerinin ne olduğunu
sordüğümde şu şekilde söze başladılar ve dediler ki: (-



./..

. C.
ANBUL
TINCI
TERİ
nıp Tarhan

Büyük Postane
Vlor Han K. 1
11 65 - 526 64 03

Değerli Kağıt
okden Alınmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti

Y. No. 46587
C. No.

T. C.
İSTANBUL
ALTINCI
NOTERİ
Dr. Münip Torhan

HÜVİYET TESPİTİ :

İstanbul trafik şubasından 01.05.1987 tarihinde E142965-84516 seri numarası ile verilmiş resimli ehliyete göre; Bursa, Mustafa, Kemalpaşa, Feyzidede, cilt ,sayfa ,kütük sıralarda nüfusa kayıtlı Milas 20.09.19 doğumlu ve oğlu

Kayseri Valiliğinden 14 Ekim 1982 tarihinde 822134 seri numarası ile verilmiş resimli pasaporta göre; Çanakkale, M. Camikebir, 564 hane, cilt-sahife - sıralarda nüfusa kayıtlı İstanbul 1943 doğumlu ve oğlu

DAYANAK :

Beyoğlu 2. Noterliğinden 4 Mart 1987 tarihinde 18652 yevmiye numarası ile tanzim ve tasdik edilmiş 1 no.lu imza sirküleri ile, keza Beyoğlu 2. Noterliğinden 31 Mart 1987 tarihinde 17856 yevmiye numarası ile tanzim ve tasdik edilmiş 2 no.lu imza sirkülerine istinaden şirketin temsil ve ilzamında 1 no.lu sirkülerde bahsedilen ve 2 no.lu imza sirkülerinde bahsedilen şirketin temsilinde 2 no.lu imza sirkülerinden biri ile 1 no.lu imza sirkülerinden diğ. birinin birlikte müştoreken vaz edecekleri imzaları ile şirketi temsil ve ilzama yetkili oldukları ve **FINANSAL KİRALAMA ANONİM ORTAKLIĞI**'nın tam bir yetki ile temsile yetkileri oldukları görülmüştür.

DAYANAK :

Beyoğlu 6. Noterliğinden 12 Şubat 1987 tarihinde 11119 yevmiye numarası ile tanzim ve tasdik edilmiş **TEKSTİL SARAYI VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'ne ait imza sirkülerine istinaden 'ın şirket üyesi olarak vaz edeceği münferit imzası ile şirketi temsil ve ilzama yetkili olduğu görülmüştür.



Ek-1/r

Türkiye Cumhuriyeti

Y. No.:

C. No. 7587

I. C.
STANBUL
ALTINCI
NOTERİ
Münip Tarhan

eci, Büyük Postane
ısı, Vlora Han K. 1
522 41 65 - 526 64 03

Diye sözlerini bitirdiler verilen bu taktiriben
yeminli noter bir asıl nüsha olarak tanzim ettim.
Muhteviyatını okuması için kendilerine verdim.
Başından sonuna kadar okuyarak arzularının tam is-
tedikleri gibi zapt olunduğunu beyan ve ikrar
etmeleri üzerine bu sözleşme zirinihepbirlikte
imzalandık ve mühürlendim. Birçokuz yüz Seksenyed i
Senesil Eylül Ayının Yirmiüçüncü Çarşamba günüdür.
23.9.1987

KİRALAYAN :

NOTER

RESMİ KİRALAMA (resmi mühür imza)

ANONİM ORTAKLIĞI Adına müştereken

(imza)

(imza)

KİRACI :

SANAYİ VE TİCARET

ANONİM ŞİRKETİ adına münferiden

(imza)

İşbu suret dairemiz dosyasında saklı aslının aynıdır.

1312/87

Gr. MÜNİP



Görç ve Değerli Kâğıt
Beli Nokden Alınmıştır.

Ek-2

ULUSLARARASI FORMATTA POLİÇE VE BONO ÖRNEĞİ

Per Aval for account of the drawee. (İthalatçının aval veren bankasının imza ve mühürü)	For Acceptance (Yabancı İthalatçının İmza ve Mühürü)	(Tanzim yeri) _____ (rakam ile meblağ) _____
		At/On (vade) _____ for value received, we promise to pay against this bill of exchange to the order of (İhracatçının adı) _____ the sum of (yazı ile meblağ) _____ effective payment to be made in (para birimi) _____ without deduction for and free of any taxes, impost, levies or duties present or future of any nature. This bill of exchange is payable at (ödemenin yapılacağı banka) _____
		Drawn on: (Yabancı İthalatçının ismi ve tam adresi) _____ (İhracatçının imzası ve mühürü)

Uluslararası formatta poliçe (bill of exchange) örneği

Per Aval (İthalatçının aval veren bankasının imza ve mühürü)		(Tanzim yeri) _____ (rakam ile meblağ) _____
		At/On (vade) _____ for value received, we promise to pay against this promissory note to the order of (İhracatçının adı) _____ the sum of (yazı ile meblağ) _____ effective payment to be made in (para birimi) _____ without deduction for and free of any taxes, impost, levies or duties present or future of any nature. This promissory note is payable at (ödemenin yapılacağı banka) _____
		Drawn on: (İthalatçının ismi ve tam adresi) _____ (İthalatçının imzası ve mühürü)

Uluslararası formatta bono (promissory note) örneği

Ek-3

FORFAITING ORANLARI

	Borçlu Ülke (İthalatçının Ülkesi)	Vade (6 Aylık Taksitlerle)	Taahhüt Ücreti (Yıllık)	ABD \$ Forfalt Oranı (Yıllık Yak- laşık İskonto yüz- desi)	DM Forfalt Oranı (Yıllık Yaklaşık İs- konto yüzdesi)
Avrupa	Avusturya	5	0.5% pa	8 5/8	6
	Belçika	5	0.62% pa	8 1/2	6
	Danimarka	5	0.75% pa	8 3/4	6 1/8
	Finlandiya	5	0.62% pa	8 5/8	6
	Fransa	5	0.5% pa	8 1/2	6
	B. Almanya	7	0.5% pa	8 3/8	5 3/4
	İngiltere	7	0.5% pa	8 1/2	5 7/8
	Yunanistan	3	1% pa	8 7/8	6 1/2
	İzlanda	3	1% pa	9	6 5/8
	İrlanda	5	0.75% pa	8 3/4	6 1/4
	İtalya	5	0.5% pa	8 1/2	6 1/8
	Hollanda	7	0.5% pa	8 3/8	5 7/8
	Norveç	5	0.5% pa	8 5/8	6
	Portekiz	5	1% pa	8 3/4	6 3/8
	İspanya	5	0.75% pa	8 3/4	6 1/8
	İsveç	5	0.5% pa	8 1/2	6
	İsviçre	7	0.5% pa	8 3/8	5 3/4
Comecon	Bulgaristan	3	1% pa	8 3/4	6 1/4
	Çekoslovakya	5	0.75% pa	8 1/2	6 1/8
	D. Almanya	5	0.75% pa	8 3/4	6 1/4
	Macaristan	3	0.75% pa	8 7/8	6 1/2
	SSCB	5	0.62% pa	8 1/2	6
Amerika	Kanada	7	0.5% pa	8 3/8	5 3/4
	Kolombiya	1	1% pa	9 7/8	7 1/2
	Trinidad and Tobago	2	1% pa	9 3/8	6 7/8
	ABD	7	0.5% pa	8 3/8	5 3/4
Orta Doğu ve Afrika	Bahreyn	3	1% pa	9	6 1/2
	İsrail	3	1% pa	9 1/2	7
	Ürdün	2	1% pa	9 3/8	6 7/8
	Kuveyt	3	1% pa	8 7/8	6 1/2
	S. Arabistan	5	1% pa	8 1/2	6 1/4
	Tunus	5	1% pa	9	6 5/8

Ek-3/a

	B.A.E.	3	1%pa	9	6 5/8
zak Doğu	Avusturalya	5	0.75%pa	8 1/2	6 1/8
	Çin	5	0.75%pa	8 1/2	6
	Hong Kong	5	0.5%pa	8 1/2	6 1/8
	Hindistan	5	1%pa	8 3/4	6 1/4
	Endonezya	3	1%pa	9 1/8	6 7/8
	Japonya	7	0.5%pa	8 3/8	5 3/4
	Güney Kore	5	1%pa	8 3/4	6 3/8
	Malezya	5	1%pa	8 5/8	6 1/4
	Y. Zelanda	5	0.75%pa	8 1/2	6 1/8
	Singapur	5	0.75%pa	8 3/8	6
	Tayvan	5	0.5%pa	8 3/8	5 3/4
	Tayland	5	1%pa	8 7/8	6 1/2

Oranlar 1988 yılı Ağustos ayı ortasındaki LIBOR oranına göre verilmiştir.

Kaynak: Trade Finance-September 1988

Ek-4

İSKONTO İŞLEMLERİNDE DİKKATE ALINMASI GEREKEN GÜNLER

(Cu= Cumartesi, Pa=Pazar)

	1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa	Cu	Pa
OCAK	2	3	1	2	1	5	6	4	5	3	4	2	3	1	6	7	5	6	4	5		
	9	10	8	9	7	8	12	13	11	12	10	11	9	10	7	8	13	14	12	13	11	12
	16	17	15	16	14	15	19	20	18	19	17	18	16	17	14	15	20	21	19	20	18	19
	23	24	22	23	21	22	26	27	25	26	24	25	23	24	21	22	27	28	26	27	25	26
	30	31	29	30	28	29					31		30	31	28	29						
ŞUBAT	6	7	5	6	4	5	2	3	1	2		1	6	7	4	5	3	4	2	3	1	2
	13	14	12	13	11	12	9	10	8	9	7	8	13	14	11	12	10	11	9	10	8	9
	20	21	19	20	18	19	16	17	15	16	14	15	20	21	18	19	17	18	16	17	15	16
	27	28	26	27	25	26	23	24	22	23	21	22	27	28	25	26	24	25	23	24	22	23
											28										29	
MART	6	7	5	6	3	4	2	3	1	2		1	5	6	4	5	3	4	2	3		1
	13	14	12	13	10	11	9	10	8	9	7	8	12	13	11	12	10	11	9	10	7	8
	20	21	19	20	17	18	16	17	15	16	14	15	19	20	18	19	17	18	16	17	14	15
	27	28	26	27	24	25	23	24	22	23	21	22	26	27	25	26	24	25	23	24	21	22
				31		30	31	29	30	28	29					31		30	31	28	29	
NISAN	3	4	2	3		1	6	7	5	6	4	5	2	3	1	2		1	6	7	4	5
	10	11	9	10	7	8	13	14	12	13	11	12	9	10	8	9	7	8	13	14	11	12
	17	18	16	17	14	15	20	21	19	20	18	19	16	17	15	16	14	15	20	21	18	19
	24	25	23	24	21	22	27	28	26	27	25	26	23	24	22	23	21	22	27	28	25	26
			30		28	29						30			29	30	28	29				
MAYIS	1	2		1	5	6	4	5	3	4	2	3		1	6	7	5	6	4	5	2	3
	8	9	7	8	12	13	11	12	10	11	9	10	7	8	13	14	12	13	11	12	9	10
	15	16	14	15	19	20	18	19	17	18	16	17	14	15	20	21	19	20	18	19	16	17
	22	23	21	22	26	27	25	26	24	25	23	24	21	22	27	28	26	27	25	26	23	24
	29	30	28	29				31		30	31	28	29							30	31	
HAZİRAN	5	6	4	5	2	3	1	2		1	6	7	4	5	3	4	2	3	1	2	6	7
	12	13	11	12	9	10	8	9	7	8	13	14	11	12	10	11	9	10	8	9	13	14
	19	20	18	19	16	17	15	16	14	15	20	21	18	19	17	18	16	17	15	16	20	21
	26	27	25	26	23	24	22	23	21	22	27	28	25	26	24	25	23	24	22	23	27	28
				30		29	30	28	29							30		29	30			
TEMMUZ	3	4	2	3		1	6	7	5	6	4	5	2	3	1	2		1	6	7	4	5
	10	11	9	10	7	8	13	14	12	13	11	12	9	10	8	9	7	8	13	14	11	12
	17	18	16	17	14	15	20	21	19	20	18	19	16	17	15	16	14	15	20	21	18	19
	24	25	23	24	21	22	27	28	26	27	25	26	23	24	22	23	21	22	27	28	25	26
	31		30	31	28	29						30	31	29	30	28	29					
AĞUSTOS		1	6	7	4	5	3	4	2	3	1	2	6	7	5	6	4	5	3	4	1	2
	7	8	13	14	11	12	10	11	9	10	8	9	13	14	12	13	11	12	10	11	8	9
	14	15	20	21	18	19	17	18	16	17	15	16	20	21	19	20	18	19	17	18	22	23
	21	22	27	28	25	26	24	25	23	24	22	23	27	28	26	27	25	26	24	25	22	23
	28	29				31		30	31	29	30							31		29	30	

Ek-4/a

EYLÜL	4	5	3	4	1	2		1	6	7	5	6	3	4	2	3	1	2		1	5	6
	11	12	10	11	8	9	7	8	13	14	12	13	10	11	9	10	8	9	7	8	12	13
	18	19	17	18	15	16	14	15	20	21	19	20	17	18	16	17	15	16	14	15	19	20
	25	26	24		22	23	21	22	27	28	26	27	24	25	23	24					26	27
					29	30	28	29							30		29	30	28	29		
EKİM	2	3	1	2	6	7	5	6	4	5	3	4	1	2		1	6	7	5	6	3	4
	9	10	8	9	13	14	12	13	11	12	10	11	8	9	7	8	13	14	12	13	10	11
	16	17	15	16	20	21	19	20	18	19	17	18	15	16	14	15	20	21	19	20	17	18
	23	24	22	23	27	28	26	27	25	26	24	25	22	23	21	22	27	28	26	27	24	25
	30	31	29	30							31		29	30	28	29					31	
KASIM	6	7	5	6	3	4	2	3	1	2		1	5	6	4	5	3	4	2	3		1
	13	14	12	13	10	11	9	10	8	9	7	8	12	13	11	12	10	11	9	10	7	8
	20	21	19	20	17	18	16	17	15	16	14	15	19	20	18	19	17	18	16	17	14	15
	27	28	26	27	24	25	23	24	22	23	21	22	26	27	25	26	24	25	23	24	21	22
						30			29	30	28	29							30		28	29
ARALIK	4	5	3	4	1	2		1	6	7	5	6	3	4	2	3	1	2		1	5	6
	11	12	10	11	8	9	7	8	13	14	12	13	10	11	9	10	8	9	7	8	12	13
	18	19	17	18	15	16	14	15	20	21	19	20	17	18	16	17	15	16	14	15	19	20
	25	26	24	25	22	23	21	22	27	28	26	27	24	25	23	24	22	23	21	22	26	27
			31		29	30	28	29				31			30	31	29	30	28	29		

Ek-5

Red Clause akreditif örneği

TO: X Bank A.Ş. Istanbul
FM: French Bank S.A. Geneva branch

By order and for account of Cotton Import S.A./Geneva we issue our irrevocable credit nr 2459/88 in favour of Pamuk Ticaret A.S. Istanbul for an amount of usdls 1.000.000.- FOB Turkish ports available at sight at your counters until March 27, 1989 for presentation of following documents:

- 1) sellers' commercial invoice in triplicate
- 2) origin certificate in duplicate
- 3) full set clean on board bills of lading plus three n/n copies issued to our order.

Destination and other details to be indicated by us later on.
covering: Turkish raw cotton

partial shipments allowed, transshipment not allowed.

Special conditions:

Red clause: 100 percent of amount of this credit is payable to beneficiaries against your guarantee worded as follows:

quote

Our counterguarantee No... referring to your L/C nr 2459/88 for usdls.1.000.000.- and its red clause we confirm unconditionally and irrevocably that 100 pct of the amount which will be paid to the beneficiary as advance will be refunded in full or pro-rata amount in usdls plus interest at LIBOR starting from date of payment until date of repayment on your first simple demand either in case relative documents are not presented within the expiry of your L/C or in case documents presented are not strictly complying with your credit terms and conditions provided the Turkish Lira equivalent has been deposited in time with our bank at rate prevailing at that date. We also undertake to pay interest at Libor starting from date of receipt of funds until date of shipment in case of presentation of conform documents under your L/C nr 2459/88.

This guarantee is issued within the framework of current Turkish foreign exchange regulations.

unquote

Please notify beneficiaries without adding your confirmation.
Method of reimbursement: at your convenience
This telex is operative instrument.
This L/C is subject to U.C.P.1983- ICC Publication No.400.

Ek-6

KABUL KREDİLİ AKREDİTİF ÖRNEĞİ

TO: German Bank AG - Hamburg
FROM: X Bank A.Ş. - Istanbul

TEST. FOR USDLRS 100.000.- ON

WE ISSUE OUR IRREVOCABLE L/C REF. AS DETAILED BELOW

APPLICANT : ÖZGÜR KOLL. ŞTİ.
ANKARA HAN KAT: 1 SIRKECI/ISTANBUL/TURKEY

BENEFICIARY: STAHL EXPORT GMBH / Address /
HAMBURG-GERMANY

FOR MAX. AMOUNT OF FOB USDLRS 100.000.-
ONLY ONEHUNDREDTHOUSAND % 00 USDLRS

EXPIRING ON . . . AT YOUR COUNTERS AVAILABLE BY ACCEPTANCE
OF BENEFICIARIES TIME DRAFT DRAWN ON YOURSELVES BEARING
MATURITY DATE 180 DAYS AFTER THE SHIPPING DATE ACCOMPANIED BY
FOLLOWING DOCUMENTS BEARING OUR A/M REF.

1. SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 10/10 FOLD INDICATING THE FOB VALUE
OF THE GOODS.
2. B/L IN 3/3 FULL SET CLEAN ON BOARD ISSUED OR ENDORSED TO ORDER OF
OUR BRANCH NOTIFY APPLICANT'S NAME AND
ADDRESS MARKED FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION.
3. CERTIFICATE OF ORIGIN IN 2 LEGALIZED BY LOCAL AUTHORITIES ATTESTING
THAT THE GOODS ARE OF WEST GERMAN ORIGIN.
4. COPY OF CABLE SENT TO ORDERERS AND TO OUR BRANCH
(QUOTING THEIR REF.) ON SHIPMENT DATE INDICATING OUR L/C
REF, PLACE OF SHIPMENT, VESSEL NAME AND VALUE OF GOODS SHIPPED.

LATEST DAY OF SHIPMENT
FROM GERMANY PORT
TO ISTANBUL/TURKEY
BY VESSEL

COVERING: MACHINERY FOR CERAMIC PRINTING -CERACOLOR SYSTEM T5-
PARTIAL SHIPMENT PROHIBITED. TRANSSHIPMENT PROHIBITED.

SPECIAL CONDITIONS:

YOU ARE AUTHORIZED TO ACCEPT THE DRAFT ACCOMPANYING THE FULLY
COMPLYING DOCUMENTS. PLEASE ADVISE US BY TESTED TX THE DATE OF
YOUR ACCEPTANCE AND MATURITY ON SAME DAY.
YOUR CHARGES AS PER YOUR LIST OF CONDITIONS HELD BY US ARE FOR
ACCOUNT OF THE APPLICANT AND SHALL BE CLAIMED FROM US UPON UTILIZA-
TION OR CANCELLATION OR EXPIRY.

NO INTEREST WILL BE PAID UNDER THIS L/C.

PAYMENT: WE SHALL COVER YOU FOR THE DRAFT AMOUNT ON MATURITY
DATE AT YOUR REQUEST.

DOCUMENTS SHOULD BE REMITTED DIRECTLY TO OUR BRANCH
AND COPY OF DOC.REMITTANCE LETTER SHOULD BE REMITTED TO US.

NO WRITTEN CONFIRMATION OF THIS MESSAGE WILL FOLLOW.

PLEASE ADVISE BENEFICIARY ADDING YOUR CONFIRMATION.

THIS L/C IS AN OPERATIVE CREDIT INSTRUMENT AND SUBJECT TO THE UCP
AS PER ICC PUBLICATION 400, REV. 1983.

PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT.

Ek-7

Vadeli akreditif örneği

TO: French Bank S.A. Marseille .
FM: X Bank A.S. Istanbul

We issue our irrevocable L/C No..... as detailed below:

Applicant: Erko İthalat ve Ticaret Ltd.Şti. Istanbul
Beneficiary : Compagnie Marseillaise des Ventes/Address/Marseille
Amount: FRF.120.000.- FOB
Date of expiry: Sept 17, 1988

available with you by payment at 125 days after presentation of the following documents:

- 1) Signed commercial invoice in one original 4 copies,
- 2) full set clean on board B/L issued to our order, notify applicants, marked freight collect.
- 3) Certificate of origin in duplicate, signed and stamped by local chamber of commerce indicating goods are of French origin.
- 4) Manufacturer's certificate of quality also stating that micro components were manufactured using silver-chrome alloy.
- 5) copy of cable sent to us and to buyers on shipping date providing necessary information for insurance purposes,

all covering various electronic components as per proforma invoice No dated a copy of which will be sent enclosed to the confirmation of this tlx.

Shipment from Marseille to Istanbul in one lot.
Transshipment is not allowed. Latest shipment date :sept 10,1988.

Special conditions:

- All documents shall be remitted to us by courier service.
- Date of presentation of documents and the agreed due date shall be advised to us by your tested telex.

Reimbursement:

By value of the due date you are authorized to debit our H.O. account No..... with your Paris H.O. for your payment under this L/C plus your commissions and charges.

Please advise beneficiary adding your confirmation.

This L/C is subject to Uniform Customs and practices, ICC Publication No.400 rev 1983.

Please acknowledge receipt.

Ek-8

Rotatır (revolving)akreditif örneği

TO: X Bank A.Ş. Istanbul
FM: Egyptian Bank, Alexandria

Order Arab Imports Ltd. Alexandria we open our irrevocable transferable credit No.2396 in favour of M/S Numan Export Co.Ltd.Istanbul to the extent of usdls 81.600.- CF Alexandria port revolving two times up to usdls 244.800.- to cover 6000 cartons of olive oil on condition the second shipment not effected unless you receive our instructions.

Validity for first shipment up to 20 nov 1988 and negotiation up to 30 nov 1988. First shipment of 2000 cartons to be effected from Izmir port to Alexandria port without transshipment and partial shipment is prohibited. Credit available as follows:

- (1) 90 pct of docs value payable at sight against shipping docs in total amount,
- (2) the remaining 10 pct of docs value to be paid to benef after approval of goods by health authorities yard in Egypt, against presentation of following documents which should bear present credit nbr and fully complied with L/C terms original of which to be forwarded to us by first registered airmail and remaining by subsequent airmail :
 - (x) full set clean on board blading issued or endorsed to our order marked notify bulers and freight prepaid.
 - (x) benef's signed commercial invoice in one original plus 4 copies showing CF value of the goods.
 - (x) certificate of origin issued by manufacturers or exporters stating name and address of factory which produced goods and certifying that these goods are Turkish origin, countersigned by local chamber of commerce duly legalized by A.R.E (Arab Republic of Egypt) representation.
 - (x) copy of benef's telex to our principals advising name of ship, shipment date, quantity, B/L number and value of goods shipped.
 - (x) packing list in one original + 3 copies
 - (x) benef's signed letter stating that importer and exporter names, production and expiry date are printed on every tin of one kg.

Pls notify benef adding your confirmation for first shipment only.

We undertake to remit you 90 pct of docs value negotiated under this credit within two working days after receipt of your tlx advice of payment provided that all credit terms are fully complied with and the remaining 10 pct as above.

Pls consider this tlx as actual letter of credit containing full details, subject to UCP, ICC publication No.400.

Ek-9

Kontrgaranti örneği
(Kesin mektup)

By order of our principal J.P.François S.A./ Paris please issue under our full responsibility a performance letter of guarantee for FRF 194.000.- in favour of Genel Müdürlüğü, Istanbul covering 10% of the supply of 320 units fire material.

Validity: six months after receipt by our principal of an irrevocable and confirmed documentary credit opened through our bank for FRF 1.940.000.- We shall advise fixed expiry later on. This L/G will come into force at the date of receipt by our principal of such documentary credit to be accepted by them.

We counter-guarantee you for the risks resulting from issuance of said letter of guarantee up to FRF 194.000.- during the validity of your L/G plus 15 days being recourse or mailing period.

Unless we have extended this validity no claim for payment received by us after such validity will be accepted and our counter-guarantee will then be automatically null and void.

We undertake to pay you upon receipt of your first written or telexed demand stating that you have been called upon to pay under your guarantee the amount actually claimed by the beneficiary.

Please handover your L/G to beneficiary and a copy to agent of our principal and airmail to us translation copy quoting our ref: gt-563/d.

French Bank S.A.
Paris

Ek-10

. Kontrgaranti örneği
(Geçici mektup)

By order of our customer Hans Peter AG., Bremen we ask you to issue, using local standard official text, a tender guarantee (bid bond) in favour of İşletmeleri, Satın Alma Bölümü Başkanlığı, Ankara for DM.50.000.- valid until Sept. 25, 1988 covering our customer's obligation arising from participation in the Tender No.88-35 concerning water pumps.

We hereby undertake to pay to you upon receipt of your first demand stating that you have been called upon to effect payment under your guarantee, any amount claimed by you up to the maximum of DM.50.000.- (fiftythousand D.Marks).

Our counter-guarantee No.527 towards you is valid until Oct 10, 1988 and any claim must be received by us until said date. Otherwise our liability will be null and void.

Please confirm issuance by sending us a translation copy of your bid bond together with your debit note for your commission and charges.

Mr..... of Royal Ticaret Ltd., agents of our customer is authorized to collect the original of your L/G for onward delivery to the beneficiary together with our customer's offer.

German Bank AG.

Bremen Branch

Ek-11

Kesin teminat mektubu/ İngilizce çevirisi

(Place)

(Date)

PERFORMANCE BOND

TO:

As the Firm

being the Contractor/client has entered into engagement for

as a result of the Tender concluded by your Administration and since our Bank guarantees the amount of _____ being the value of the Performance Bond which has to be provided by the said Firm according to the provisions of the law and the specifications related to the Tender, We, the undersigned, as the authorised signatory officials and deputies of the Bank, do hereby guarantee and declare in the name and for the account of the Bank, that in case the aforesaid Contractor has not fulfilled, in whole or in part, his undertaking in accordance with the respective law, Contract and stipulations, the above mentioned amount shall immediately be paid by us, in full and in cash, together with the legal interest to accrue from the date of claim to that of payment, upon your first written demand, without it being necessary to register a protest, obtaining a court order and the contractor's consent, and regardless of any dispute that may arise between the aforesaid Firm and your Administration, and regardless of its consequences and legal results.

This Guarantee is valid until _____ and will be null and void if no claim is received by us until the said date. This guarantee has been issued on the basis of the counter guarantee No. _____ dated _____ given by _____ in the amount of _____

STAMP DUTY PAID

Translation
without responsibility

Ek-12

Geçici teminat mektubu/İngilizce çevirisi

BID BOND

(Place)

(Date)

0:

the firm Messrs.
I will participate as bidder in the Tender announced by your
Administration for
and since our Bank guarantees the amount of being
the value of the bid bond which has to be submitted by the said Firm
in order to comply with the provisions of the law and the specifications
related to the Tender, We, the undersigned, as the authorised signatory
Officials and deputies of the Bank, do hereby guarantee and declare in
the name and for the account of the Bank, that in case the aforesaid
bidder having been notified properly that he has been awarded an order,
and requested to submit a performance bond and to make a contract, has
not submitted a performance bond and has not made a contract, and he
is not abided by the provisions of the tender specifications and the
related law, the above mentioned amount shall immediately be paid by
to your Administration or to the order of yourselves, without
delay, in full and in cash, together with the legal interest to accrue
from the date of claim to that of payment, upon your first written
demand, without the necessity of protesting the Bidder and obtaining
his consent or a court order, and regardless of any dispute that may
arise between the aforesaid Bidder and your Administration, and
regardless of its consequences and legal results.

This Guarantee is valid until and will
be null and void if no claim is received by us until the said date.
This guarantee has been issued on the basis of the counter guarantee
dated given by
in the amount of

AMP DUTY PAID

translation
without responsibility

Ek-13

GEÇİCİ TEMİNAT MEKTUBU

İdarenizce ihaleye çıkarılan işine
intekli sıfatıyla katılacak olan'nın bu ihale
ile ilgili kanun ve şartname hükümlerine yerine getirmek üzere
vermek zorunda olduğu geçici teminat tutarı olanTL.
(.....) lirayı Bankamız garanti ettiğinden, ihalenin
adı geçene yapıldığı usulüne uygun olarak bildirildiği ve kesin
teminat vermesi ve sözleşme yapması istenildiği halde kesin temi-
nat vermediği ve sözleşme yapmadığı ve ilgili kanun ile işe ait
şartname hükümlerine uygun hareket etmediği takdirde, protesto
çekmeye, hüküm ve adı geçeninin iznini almaya gerek kalmaksızın ve
adı geçen ile İdareniz arasında ortaya çıkacak herhangi bir uyuş-
mazlık ve bunun akıbet ve kanunî sonuçları azaarı itibare alınmak-
sızın, yukarıda yazılı tutarı ilk yazılı talebiniz üzerine derhal
ve gecikmeksizin İdarenize veya emrinize nakden ve tamamen ve ta-
lep tarihinden ödeme tarihine kadar geçen günlere ait kanunî fai-
ziyle birlikte ödeyeceğimizi Bankanın imza atmaya yetkili temsil-
cisi ve sorumlusu sıfatıyla ve Banka ad ve hesabına taahhüt ve
beyan ederiz.

-Bu mektup tutarı da dahil olmak			
üzere Şubemizce verilmiş ve halen	Şubesi		
geçerli olan geçici, kesin ve avans			
teminat mektupları toplamı:TL.	İmza	İmza	
-Şubemiz limiti :TL.	İsim	İsim	
-Genel Müdürlük ihtiyat fo-			
nundan alınan limit :TL.	Unvan	Unvan	
-Şubemiz toplam limiti :TL.			

NOT: Yabancı bankaların veya benzeri kredi kuruluşlarının
kontrgarantilerine dayanılarak verilecek mektuplarda ise,
kontrgarantiyi veren yabancı banka veya kredi kuruluşunun
ismi ile TL ve lira yerine ilgili yabancı para birimi
yazılacak, limit miktarlarıyla ilgili kısma herhangi bir
rakam yazılmayacak, ancak teminatın kontrgarantili olduğu
ayrıca belirtilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

KİTAPLAR

- AKGÜÇ, Öztin : Finansal Yönetim, Met-Er Matbaası, İstanbul, 1976.
- AKKAŞ, M.Şeref : Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Dışbank Eğitim Yayınları, İstanbul, 1989.
- BERK, Niyazi : Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırma Dizisi No: 4 İstanbul, 1985.
- EKREN, Nazım : Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No: 282, Ekonomi Dizisi: 21, İstanbul, 1986.
- ERSAN, İhsan : Euro-Pazarlar ve Türkiye, Formül Matbaası, İstanbul, 1979.
- ERDEMKOL, Haluk : Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1989.
- GERNİ, Cevat : Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Dış Ticaret Araştırma Dizisi, No: 8, Ankara, 1989.
- HEPSEVER, Üngür : İthalat, Garanti Eğitim Merkezi Yayınları, No: 19, İstanbul, 1979.
- INTERBANK : Kısa Süreli Finansman, Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, İstanbul, 1985.
- ÖNCÜ, Beratiye : Forfaiting Uygulaması, İGEME Yayınları, Ankara, 1988.
- SĖYİDOĞLU, Halil : Uluslararası İktisat Teorisi, Politika ve Uygulama, 2.b., Turhan Kitabevi, Ankara, 1982.
- TUMAY, Turhan : Dış Ticaret Banka Tekniği, 2.b., Kambiyo Yayınları, İstanbul, 1987.

- TUMAY, Turhan : Mevzuat ve Teknik Yönleri ile İhracat, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., İktisadi Araştırmalar Bölüm Başkanlığı, İstanbul, 1986.
- TUNTALP, Erden : Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama Tanımı ve Hükümleri, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No: 144, Ankara, 1988.
- ÜNAY, Vecdi : Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş., Yayın No: 6, İstanbul, 1989.

YÜKSEL, Ali Sait : Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul, 1986.

MAKALE VE TEBLİĞLER

- BOZKURT, Ünal : "Factoring (Faktöring), Yeni Bir Finansman Türü Olabilir mi?", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl: 7, Sayı: 74, Mayıs 1985.
- BAHŞİ, Gökhan-ZANDER, Ernst : "Leasing ve Factoring'le İlgili Muhasebe sorunları ve Türkiye Uygulaması için Öneriler.", Dünya Gazetesi, 15 Ekim 1987.
- BOSPHOURS INSTITUTE: "International Leasing in the 1980's", Konferans Tebliği, İstanbul, 20 Ocak 1985.
- DÜNYA GAZETESİ : Türk Eximbank'ın Tanıtım Toplantısı, 25 Ağustos 1987.
- ERSAN, İhsan : "Uluslararası Factoring ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl: 8, Sayı: 87 Haziran 1986.
- ERSAN, İhsan : "Uluslararası Finans 85, Leasing'i Beklerken", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl: 7, Sayı: 73 Mart 1985.
- GÜNGÖR, Tefik : "Kaldıraçlı Finansman" Dünya Gazetesi, 16 Şubat 1990.

- GÜNTER, Güneş : "Finansman Tekniği Olarak Kiralama" Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş., Finansal Kiralama Semineri, İstanbul, 5 Aralık 1985.
- ÖZEL, Sultan : "Factoring: Alacak Hakkının Satışı", Dünya Gazetesi, 3 Mart 1988
- ÖNCÜ, Beratiye : "Factoring Hizmetleri ve Uygulaması", İGEME Dış Ticaret Bülteni, Yıl:24, Sayı: 23, 30 Mayıs 1986.
- ŞENGİZER, İskender : Dünya'da ve Türkiye'de "Leasing" (Finansal Kiralama), İGEME Dış Ticaret Bülteni, No: 123 Ekim 1987.
- YARDIMCI, Adnan : "Factoring ve Tarihi Gelişimi", İGEME Dış Ticaret Bülteni, Yıl: 24, Say:22, 30 Mayıs 1986.

DERGİ VE DİĞER YAYINLAR

- BERİ LTD. : The Financing Of Developing Countries, Newyork, U.S.A.
- İKTİSAT FİNANSAL KİRALAMA A.Ş. YAYINI: Leasing Nedir?, İstanbul, 1988.
- D.İ.E. : 1987 Yıllığı.
- D.P.T. : I, II, III, IV, V. Beş Yıllık Kalkınma Planları.
- D.P.T. : Yıllık Programlar.
- TANAY, Ferruh : Forfaiting, İktisat Bankası A.Ş. Yayını, No: 9 İstanbul, 1987.
- TANAY, Ferruh : Factoring: İhracatta Sıfır Risk, İktisat Bankası A.Ş. Yayını, İstanbul.
- TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş. YAYINI : Leasing-Factoring-Forfaiting, İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara, 1985.

KANUN VE YÖNETMELİKLER

Finansal Kiralama Kanunu.

(Kanun No: 3226 Kabul Tarihi: 10.6.1985)

Vesikalı Akreditifler Hakkında Yeknesak Usul ve Teamüller.

(1983 Revizyonu, MTO Yayın No: 400)

Tahsil Vesikaları Hakkında Yeknesak Kurallar.

(1978 Reziyonu, MTO Yayın No: 322)

