Dış Ticaret Finansmanında Faktoring ve Forfaiting Tekniği

Prof. Dr. Haldun Soydal

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6979-0256>

Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya – TÜRKİYE

Doç. Dr. Hakan Acet

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4314-8657>

Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya – TÜRKİYE

Arş. Gör. Şükrü Sürücü

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7644-2038>

Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya – TÜRKİYE

Makale Geçmişi

Geliş: 28.11.2019

Kabul: 15.03.2020

On-line Yayın: 25.03.2020

Anahtar Kelimeler

Faktoring

Forfaiting

Modern Finansman Teknikleri

Dış Ticaret

Araştırma Makalesi

DOI:

<http://dx.doi.org/10.29228/JASSS.39935>

Öz

20. yüzyılda bilim ve teknolojiye meydana gelen ve 21. yüzyılda da hızla devam eden gelişmeler sonucunda küreselleşmenin ülkeler üzerindeki etkisi daha da artmaktadır. Uluslararası rekabetin arttığı günümüz dünyasında dünya ülkeleri tek bir pazara doğru hızla yol almakta, otonom bir ülkenin düşünülmesi ütopya haline gelmektedir.

Döviz kurlarında ve faiz oranlarında meydana gelen değişimler işletmeler için bir risktir. İşletmelerin satış faaliyetleri ve büyüme kapasiteleri için önemli olan bu unsurlara karşı modern finansman teknikleri olan faktoring ve forfaiting hizmetlerine yönelmeleri hız kazanmaktadır. Faktoring ve forfaiting hizmetlerinden yararlanan işletmeler, bu hizmetler sayesinde alacağın risk yönetimine ilişkin zaman harcamaları gerekmezken, zamanlarını pazarlama, yönetim, satış, büyüme gibi politikalara harcaıabilmektedirler.

Faktoring, mal veya hizmetlerini kredili olarak satan işletmelerin alacaklarını faktoring şirketine devretmesine dayanan bir yöntemdir. Faktoring işleminde kesinlikle olması gereken unsur vadeli bir alacağın olmasıdır. Faktoring işleminde alacağın devrinin yanı sıra finansman, hizmet ve teminat gibi hizmetler de sunulmaktadır. Sermaye yapısı zayıf olan, kredibilitesi düşük olan, pazarlama konusunda sorun yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için faktoring işlemi tercih edilebilir bir finansman tekniğidir.

Forfaiting işlemi genellikle ihracat sonucunda ortaya çıkmaktadır. Forfaiting işleminin vadesi 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Belirli bir ödeme planına bağlanan alacakların geri rücu hakkı olmadan tahsilatını gerçekleştirecek olan bir forfaitera veya bankaya belirli bir komisyon ve iskonto maliyetine katlanarak devredilmesidir. Poliçe ve bonolara bağlanmış alacaklar, forfaiting işleminin konusunu oluşturan alacaklardır.

Uluslararası ticaretin ve ülkeler arasında karşılıklı bağımlılığın arttığı günümüzde modern finansman teknikleri olan faktoring ve forfaiting hizmetlerinin bilinirliğinin artırılması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda çalışmada faktoring ve forfaiting hizmetleri incelenmiştir.

Atıf Bilgisi / Reference Information

Soydal, H.; Acet, H. ve Sürücü, Ş. (2020). Dış Ticaret Finansmanında Faktoring ve Forfaiting Tekniği. *Jass Studies- The Journal of Academic Social Science Studies*, Year: 13, Number: 79, Spring, p. 525-544.

Factoring and Forfaiting Techniques in External Trade Finance

Prof. Dr. Haldun Soydal

Selcuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Konya – TURKEY

Assoc. Dr. Hakan Acet

Selcuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Konya – TURKEY

Ress. Asst. Şükrü Sürücü

Selcuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Konya – TURKEY

Article History

Submitted:28.11.2020

Accepted: 15.03.2020

Published Online:25.03.2020

Key Words

Factoring

Forfaiting

Modern Financing Techniques

External Trade

Research Article

DOI:

<http://dx.doi.org/10.29228/JASSS.39935>

Abstract

As a result of the rapid developments in science and technology in the 20th century and the rapid progress in the 21st century, the impact of globalization on the countries is increasing. In today's world, where international competition is increasing, world countries are rapidly moving towards a single market and it is becoming utopia to think of an autonomous country.

Changes in exchange rates and interest rates are a risk for businesses. Against these factors, which are important for the sales activities and growth capacities of the enterprises, the fact that they turn to factoring and forfaiting services, which are modern financing techniques, accelerates. Companies that benefit from factoring and forfaiting services can spend their time on policies such as marketing, management, sales and growth, while they do not have to spend time on risk management. Factoring is a method based on the transfer of receivables of the companies that sell goods or services with credit to factoring company. The fact that the factoring transaction should be absolutely is that there is a term receivable. In factoring transactions, besides the transfer of receivables, services such as financing, services and collateral are also offered. Factoring is a preferable financing technique for small and medium-sized enterprises with poor capital structure, low credibility, and marketing problems.

Forfaiting is usually the result of exports. The term of the forfaiting process may extend up to 10 years. The transfer of receivables linked to a certain payment plan to a forfaiter or bank that will collect without the recourse right, at a certain commission and discount cost. Receivables linked to policies and bonds are the receivables that form the subject of the forfaiting process.

Increasing the awareness of factoring and forfaiting services, which are modern financing techniques, is important in today's world where international trade and interdependence among countries have increased. In this context, factoring and forfaiting services were examined in this study.

Giriş

Dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler ve toplumların ihtiyaçlarının gün geçtikçe artması sonucunda ülkelerin birbirleriyle ticarete girmeleri zorunlu hale gelmektedir. Ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları ödeme gücü açısından da farklılıkların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin büyümeyi sürdürmek adına mal ve üretim araçlarına ihtiyaç duymaktadır. Ancak, ödeme güçlüğü içinde oldukları için peşin mal almak yerine kredili mal satın alma eğilimindedirler. Malı satmak isteyen ihracatçı ülke ise mal satışından doğan risklerden kurtulmak istemektedir (Dikmen, 1992: 113).

Küreselleşmenin hız kazandığı günümüz dünyasında işletmeler arasındaki rekabet sadece ülke içindeki işletmelerle sınırlı kalmamakta yurt dışında yer alan işletmelerle olan rekabetleri de artmaktadır. İşletmelerin varlığını sürdürmesi için üretmiş olduğu malı alacak olan kişilerin tercihini göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. İthalatçı ülke veya yurt içindeki alıcıların ödeme gücünün zayıf olması halinde tercihleri malı vadeli olarak almak yönündedir. İhracatçıların dikkate aldıkları husus ise malı sattıktan sonra alacağın tahsilinde sıkıntı yaşanmamasıdır. Alıcı ve satıcının ihtiyaçlarını karşılamak adına faktoring ve forfaiting finansman teknikleri geliştirilmiştir (Aygün, 2014: 208).

Faktoring; mal satışı veya hizmet arzı yaparak ticari faaliyette bulunan işletmelerin gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yaptıkları kredili satışlar sonucunda doğan kısa vadeli senede bağlı alacaklarını, finansal kuruluşlar olan faktöring şirketi veya faktöre devretmesi esasına dayanmakta olan bir faaliyettir (Ünal, 2004: 3). Faktoring işleminin olmazsa olmazı ortada vadeli bir alacağın olmasıdır. Ortada vadeli bir alacak yoksa faktoring işleminden bahsetmek mümkün değildir (Gökkaya, 2017: 3-4). Faktoring işleminin kendine özgü bir yapısı olmasının nedeni; sadece alacağın devri işlemi olmaması, bunun yanı sıra finansman, hizmet ve teminat gibi bir takım hizmetleri içinde barındırmasıdır. Faktoring işleminin finansman, hizmet ve teminat gibi üç önemli işlevi bir arada sunması diğer finansman yöntemlerinden farkını ortaya koymaktadır. Sermaye yapısı zayıf olan, kredibilitesi düşük olan, pazarlama konusunda sorun yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için faktoring faaliyeti, büyük avantajları içinde barındıran bir finansman yöntemidir (Şamiloğlu, 2000: 155).

Forfaiting işlemi genellikle ihracat sonucunda ortaya çıkmaktadır. Forfaiting işlemi, vade açısından 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Belirli bir ödeme planına bağlanan alacakların geri rücu hakkı olmadan tahsilatını gerçekleştirecek olan bir forfaitera veya bankaya belirli bir komisyon ve iskonto maliyetine katlanarak devredilmesidir. Poliçe ve bonolara bağlanmış alacaklar, forfaiting işleminin konusunu oluşturan alacaklardır (Ayrıçay ve Kılıç, 2012: 213).

Uluslararası ticaretin gelişmesi neticesinde hem malın alıcısı hem de malın satıcısı için bir takım ihtiyaçlar doğmuştur. Bu doğrultuda, çalışmada bu ihtiyaçları karşılamak amacıyla geliştirilen faktoring ve forfaiting işlemleri üzerinde durulacaktır.

1. Faktoring Kavramı ve Tanımı

Latince “facere” fiilinden türemiş olan “factor” terimi, “bir şey yapmak, icra etmek” anlamlarına gelmektedir. Bu bağlamda faktoring terimini, “bir kimsenin bir başkası için bir şey yapması, bir şey icra etmesi” şeklinde tanımlamak mümkündür (Bekar, 2014: 75).

Faktoring; mal satışı veya hizmet arzı yaparak ticari faaliyette bulunan işletmelerin gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yaptıkları kredili satışlar sonucunda doğan kısa vadeli senede bağlı alacaklarını, finansal kuruluşlar olan faktöring şirketi veya faktöre devretmesi esasına dayanmakta olan bir faaliyettir (Ünal, 2004: 3).

Faktor terimini hukuki anlamda, mal satışı veya hizmet arzı faaliyetinde bulunan ticari işletmelerin yapmış oldukları satışlar sonucunda doğan veya doğacak olabilecek devir alıp, tahsilini üstlenen ve alacağın miktarına göre değişmekte olan bir peşin ödemede bulunan yani finansman fonksiyonunu da yerine getiren bir kuruluş olarak tanımlamak mümkündür. Bu doğrultuda, faktoring

şirketi; ticari işletmelere ticari, mali ve idari konularda hizmet vererek komisyon, ücret ve faiz gelirlerini hak etmektedir (Ünal, 2004: 3).

12 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 38/1 maddesine göre faktoring sözleşmesi literatürde yer alan tanımlarına benzer bir şekilde şu şekilde tanımlanmıştır;

"Faktoring sözleşmesi; mal veya hizmet satışından doğmuş fatura ile tevsik edilen alacaklar ile Kurulca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde tevsik edilebilen mal veya hizmet satışına bağlı doğacak alacakları devir almak suretiyle, faktöring şirketinin müşterisine sağladığı tahsilat, borçlu ve müşteri hesaplarının tutulmasının yanı sıra finansman veya faktöring garantisi fonksiyonlarından herhangi birini ya da tümünü içeren sözleşmedir." (Aktaran: Demir, 2013: 79).

Literatürde yer alan tanımlardan da anlaşılacağı üzere faktoring işleminin olmazsa olmazı ortada vadeli bir alacağın olmasıdır. Ortada vadeli bir alacak yoksa faktoring işleminden bahsetmek mümkün değildir (Gökkaya, 2017: 3-4).

Faktoring işleminin kendine özgü bir yapısı olmasının nedeni; sadece alacağın devri işlemi olmaması, bunun yanı sıra finansman, hizmet ve teminat gibi bir takım hizmetleri içinde barındırmasıdır. Faktoring işleminin finansman, hizmet ve teminat gibi üç önemli işlevi bir arada sunması diğer finansman yöntemlerinden farkını ortaya koymaktadır.

Sermaye yapısı zayıf olan, kredibilitesi düşük olan, pazarlama konusunda sorun yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için faktoring faaliyeti, büyük avantajları içinde barındıran bir finansman yöntemidir (Şamiloğlu, 2000: 155).

Sadece kısa vadeli alacaklar için gerçekleştirilen faktoring işleminde vadeler genellikle 30 ile 120 gün arasında olsa da 180 güne kadar uzayabilmektedir (Ünal, 2004: 3).

"Faktoring işleminin özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür;

- *Faktoring işleminin konusunu, tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturur.*

- *Faktoring'in konusunu 30-180 gün arasındaki alacaklar oluşturmaktadır.*

- *Faktoring'de genelde kural olarak alacağın % 80-90'ı finanse edilmektedir.*

- *Faktoring, faturaya bağlı alacaklar için geçerli bir işlemdir.*

- *Faktoring işlemiyle faktoring şirketi; müşterinin (ihracatçının) hem nakit sağlayan finansmancısı, hem borçluların defterini tutan muhasebecisi ve hem de alacağını tahsil edememesinin riskini üstlenen teminat verenidir.*

- *Faktoring işleminin firmaya (ihracatçıya) bir maliyeti vardır. Bu maliyet, müşterinin ödeyeceği faiz, komisyon ve harçlardan oluşmaktadır"*(Ölmez, 2012: 5).

2. Faktoring İşleminin İşleyişi

Faktoring işlemleri genellikle üç taraf arasında gerçekleşen bir süreçten meydana gelmektedir. Ticari bir işlem niteliğinde olan faktoring işleminde yer alan taraflar; alıcı işletme yani mal ve hizmet alımı sonucunda vadesinde borcu ödeme yükümlüsü olan işletme, satmış olduğu mal ve hizmet sonucunda doğan vadeli alacaklarını faktoring şirketine devreden satıcı işletme ve faktoring şirkettir. Yurt dışı faktoring açısından muhabir faktoring şirketinin sisteme dahil olmasıyla süreçteki taraf sayısı dörde çıkmaktadır (Kaya ve Gerekan, 2011: 76).

Yurt içi faktoring işleminin işleyişi Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1. Yurt İçi Faktoringin İşleyişi (Gökkaya, 2017: 10)

“Şekil1’de yer alan süreç şu şekilde ifade edilebilir:

- Satıcı firma faktoring işlemleri ile ilgili belgeleri faktoring şirketine ileterek başvuruda bulunur.
- Faktoring şirketi gerekli değerlendirmeleri yaparak satıcı firmaya teklif sunar. Bu teklif de limit, sağlayacağı hizmet ve komisyon tutarı gibi bilgiler bulunmaktadır.
- Faktoring şirketi ve satıcı firma arasında sözleşme imzalanır
- Satıcı firma alıcılardan siparişlerini alınarak faktoring şirketine iletilir ve onay alınır.
- Satıcı firma tarafından mallar alıcıya gönderilir
- Satılan malların fatura asılları alıcıya, bir sureti de faktoring şirketine gönderilir. İşlem bildirimli yapılıyorsa alıcıya gönderilen faturaya temlik etiketi yapıştırılarak ödemenin faktoring şirketine yapılacağı bildirilir.
- Satıcı firmanın finansman talebi üzerine faktoring şirketi satıcıya ön ödeme yapar.
- Faktoring şirketi fatura bedelini vadesinde alıcıdan tahsil eder.
- Faktoring şirketi eğer ön ödeme kullandıysa, finansman tutarını, faiz ve faktoring komisyonunu düşerek, ön ödeme kullandırmadıysa sadece komisyon tutarını düşerek kalan tutarı satıcı firmaya öder” (Gökkaya, 2017: 10-11).

Yurt dışı faktoringin işleyişi Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2. Yurt Dışı Faktoringin İşleyişi (Parasız, 1990: 30)

Şekil 2 incelendiğinde Yurt dışı faktoring de yurt içi faktöriinge ilave olarak muhabir faktor yer alsa da iki işlemin işleyişi arasında fark olmadığını söylemek mümkündür. Yurt dışı faktoring şirketleri için önem arz eden husus, ticari risklerini en aza indirmek için ithalatçının ülkesinde yer alan muhabir faktörün seçimine oldukça önem göstermeleri gerekliliğidir (Parasız, 1990: 30).

3. Faktoring İşleminin Fonksiyonları

Daha önce belirtildiği üzere faktoring işleminin üç fonksiyonu bulunmaktadır. Bunlar; finansman, garanti ve hizmet fonksiyonudur. Faktoring işleminin üç fonksiyonu bulunsa da bir işlemin faktoring sayılabilmesi için hizmet fonksiyonunu mutlaka yerine getirmesi gerekmektedir.

Faktoring işlemi sayesinde müşterinin birtakım sorunları ortadan kaldırılmaktadır. Bunlar; likit paraya ihtiyaç duyulması sorununun ortadan kaldırılması, muhasebe kayıtlarının tutulması, borçlunun borcunu ödememesi üzerine ihtar ve takibinin yapılması ve hatta alacakların riskinin faktoring şirketi tarafından üstlenilmesidir (Şamiloğlu, 2000: 155).

3.1. Finansman Fonksiyonu

Alacakların finansmanının sağlanması faktoring işleminin en önemli fonksiyonlarından birisidir. Satıcıya, satmış olduğu mal ve hizmet sonucunda doğan vadeli alacakları karşılığında avans ödemesi yapmakla faktoring şirketi finansman fonksiyonunu yerine getirmektedir. Satıcı işletmeler tarafından faktoring şirketinin tercih edilmesi ve finansman fonksiyonundan yararlanılmasıyla alacaklar nakde dönüştürülmekte ve işletme için gerekli olan nakit alacaklardan temin edilmektedir (Tosun, 2007: 11).

Faktoring işleminin finansman fonksiyonunda iki farklı yöntemden yararlanılmaktadır:

Ön Ödeme Yöntemi: Genellikle müşteriye vadeli alacak tutarının %80'i peşin ödenmektedir. Ödemenin yapılması için ise alacağın doğduğunu gösteren fatura suretleri veya malın gönderildiğini kanıtlar nitelikteki belgelerin ibrazı gerekmektedir. Alacak tutarının kalan %20'sinden faktoring şirketi alacağı faiz, komisyon ve diğer masrafları düşerek kalan tutarı satıcı işletmeye ödemektedir. Genellikle vadeli alacağın %20'si üzerinden uygulanmakta olan faiz, komisyon ve diğer masraflar faktoring şirketlerinin risk algısına göre %10 veya %30 olarak da değişmektedir.

İskonto Yöntemi: Ön ödeme yönteminden farkı alacakta bir marj uygulamasına gidilmemesidir. Bu yöntemde alacağın peşin değeri hesaplanır, faktoring faizi, komisyon ve diğer masraflar düşürülür ve geri kalan tutar satıcı işletmeye peşin bir şekilde ödenir. Ülkemizde genellikle çek, senet vb. teminatl alacaklarda uygulanan faktoring işlemlerinde karşımıza çıkmaktadır (Gökkaya, 2017: 7).

“Finansman fonksiyonunun müşteriye sağladığı faydalar şu şekilde özetlenebilir:

- *Factoring müşterisi, vadeli satışlardan doğacak ilave finansman yüklenimi düşünmeden satışlarını artırabilir ve/veya satışlarda, mevsimsel özelliklerden doğabilecek ilave finansman ihtiyacını giderebilir.*
- *Factoring müşterisi bankalar gibi kredi kurumlarına olan yükümlülüklerini, ön ödeme ile kazandıkları nakit gücü sayesinde daha rahat ve düzenli olarak yerine getireceğinden bu kurumlar nezdinde kredi değerliliklerini arttırabileceklerdir.*
- *Ticari alacakların azalması ve elde edilen nakit ile borçların ödenmesi dolayısıyla bilançolar daha akışkan hale getirebilmekte ve bu da factoring müşterisinin değerliliğinin artmasına yardımcı olmaktadır.*
- *Factoring işlemi ile sağlanan nakdin mal oluşu ticari kredilere göre daha ucuz olacağından vadeli satışlar dolayısıyla ek kazançlar sağlanabilecektir” (Ünal, 2004: 6).*

3.2.Hizmet (Tahsilat) Fonksiyonu

Hizmet fonksiyonu factoringin türü ne olursa olsun ortak bir fonksiyon olarak hepsinde karşımıza çıkmaktadır. Bu fonksiyon ile alacakların vadede tahsil edilmesi (alacakların yönetimi) sağlanmaktadır. Bu doğrultuda factoring şirketleri tarafından iki hizmet verilmektedir:

- Borçluyla ilişkin muhasebe kayıtlarının (ticaridefterlerinin) tutulması,
- Borçlunun borcunu ödemesi için ihtar ve tahsil işlemlerinin üstlenilmesi ve gerektiğinde alacağın cebrî icrayoluyla elde edilmesi (Ertuğrul, 2011: 26).

Factoring türlerinde ortak olan bu fonksiyon ile factoring şirketi, müşterisine belirli dönemlere alacak hesaplarında meydana gelen hareketleri bilgisine sunmakta, hesap ekstreleri göndermektedir (Çalışkan, 2010: 66).

Factoring şirketi bu fonksiyon ile ayrıca KOBİ’ler için büyük bir öneme sahip olan danışmanlık hizmetini de sunmaktadır. Bu doğrultuda piyasadan elde ettiği bilgiler neticesinde müşterilerine satış, fiyat, üretim ve reklam politikalarını nasıl yapmaları gerektiğine dair değerlendirmeler yaparak önerilerde bulunur.

Hizmet fonksiyonu factoring şirketiyle çalışan işletmelerin gerek zaman gerekse para tasarrufu yapmasına olanak tanımaktadır. Çünkü, factoring şirketinin sunduğu hizmet fonksiyonuyla işletmeler tahsilat ve muhasebe ile uğraşacağı zamanı malın tedarik edilmesi, üretilmesi ve satılması gibi konulara harcayacaklardır.

Factoring şirketi tarafından verilen hizmet fonksiyonu neticesinde işletmelerin katlanacağı maliyet, fatura değerinin %0,5’i ile %2,5’i arasında değişmekte olan bir komisyon tutarıdır (Ertuğrul, 2011: 26-27).

3.3.Garanti Fonksiyonu

Diğer ismi teminat (delkredere) olan garanti fonksiyonu, faktöring şirketinin müşteri tarafından temlik edilen alacakları borçludan tahsil edememesi halinde factoring şirketinin riski üstlendiğini ifade etmektedir.

Günümüzde işletmelerin karşılaştığı en büyük sorunlardan birisi de alacaklarını tahsil edememe riskidir. İşletmeler yapmış oldukları satışlar sonucunda tahsilat konusunda sorun yaşamak istemezler. Ancak, günümüzde bazı sorunlardan dolayı tahsilatlarda problemler yaşanmaktadır. Factoring şirketinin sunmuş olduğu garanti fonksiyonu sayesinde işletmeler alacaklarını garanti altına alarak büyüme yolunda emin adımlarla ilerleyebilirler (Gökkaya, 2017: 8).

Factoring sözleşmesinde bulunması gereken zorunlu unsurlardan birisi olmayan garanti fonksiyonu tarafların isteğine bağlı olarak sözleşmeye dahil edilebilir. Factoring şirketi tarafından büyük risk taşınması dolayısıyla bu tür bir fonksiyona sözleşmede yer verilmesi halinde factoring şirketi gerekli her bilgiyi toplamakta ve kredi limitlerini belirlemektedir (Ölmez, 2012: 15).

“Teminat fonksiyonu ile müşterinin sağladığı faydalar aşağıdaki gibidir;

- *Alacağını tahsil edememe riskini faktör’e devreden müşteri, yurt içi ve yurt dışı pazarlarını genişletme*

imkanına kavuşur.

- Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme zorluğu çekmeyen firmalara yapan müşteri, firma değerliliği bakımından yüksek değerlere sahip olur. Yüksek ödeme gücüne sahip alacaklarını teminat göstererek kredi alabilme kolaylığı da elde edebilir.

- Faktoring müşterisinin yöneticileri, ödeme gücü alacakların tahsil edilip edilmeyeceği düşüncesinden kurtularak nakit akışı için doğru, dürüst, tutarlı ve gerçekçi planlama yapabilirler.

- Borçlu ile olabilecek dil sorunu ortadan kalkacağından, meydana gelebilecek sorunlar faktör tarafından çözüme ulaştırılır" (Ünal, 2004: 7-8).

4. Faktoring Türleri

Faktoring hizmetleri gerek işletmelerin gerekse faktörlerin ihtiyaçlarına göre farklılık göstermektedir. Faktoring sözleşmesinde faktöringden sağlanabilecek tüm yararlar yer alıyorsa buna "tam servis" adı verilmektedir. Faktoring sözleşmesinde bazı hizmetlere yer verilmemesi veya özel şartların bulunmasına göre faktöring hizmeti farklı isimlerle karşımıza çıkmaktadır (Tosun, 2007: 16).

Faktoring hizmetlerinin gerek uluslararası bir tanım altında toplanması gerekse ulusal bir tanım altında toplanması oldukça zordur. Çünkü; her ülkenin dili, geleneği, terminolojisi, finansal ihtiyaçları ve yasaları farklıdır. Bu açıdan bakıldığında faktöring firmalarının içerik olarak ayrı faktöring hizmetlerini aynı başlık altında toplaması doğal olarak görülmelidir (Demireli, 2004: 48).

Literatürde yer alan çalışmalara göre faktoring türlerini; yurtiçi faktoring, yurt dışı faktoring, vade esasına göre uygulanan faktoring, rücu edilemez faktoring, rücu edilebilir faktoring, ön ödemeli faktoring, bildirimli (açık) faktoring, bildirimsiz (gizli) faktoring, acenta faktoringi, toptan faktoring, fatura iskontosu ve tam faktoring şeklinde sıralamak mümkündür.

4.1. Yurtiçi faktoring

Yurtiçi faktoring işlemi, aynı ülkede bulunan faktoring şirketi, alıcı ve satıcı olmak üzere üç taraf arasında gerçekleştirilmektedir. Yani, yurtiçi faktoringden bahsedebilmemiz için tarafların aynı ülkede olması gerekmektedir (Ölmez, 2012: 17).

"Yurtiçi faktoringin işleyişi aşağıdaki gibidir:

- Satıcı firma işlem için faktoring firmasına başvuruda bulunur ve alıcı hakkında gerekli bilgileri faktoring şirketine aktarır.

- Faktoring şirketi satıcı şirket ile ilgili mali analiz ve istihbarat çalışması yapar ve araştırma sürecinde firmanın mali yapısı, bankalarla olan ilişkisi ve piyasa istihbaratı yapılır.

- Yapılan araştırma neticesinde satıcı firmaya genel bir limit belirlenir.

- Satıcı firma ile karşılıklı sözleşme yapılır.

- Satıcı firma işlem yapmak istediği alacakları faktoring şirketine iletir, bu süreçte faktoring şirketi alıcı hakkında detaylı bir istihbarat çalışması yapar ve işlemi onaylar ya da onaylamaz.

- İşlemin onaylanması durumunda faktoring firması satıcıya teklifle döner.

- Satıcı firma işlem yapmak istediği alacakların faturasını faktoring şirketine temlik eder. Eğer işlemde ödeme aracı kullanılıyorsa (çek, senet vb.) kıymetli evraklarda faktoringe teslim edilir.

- Temlik işleminden sonra faktoring şirketinde belirlenen şartlarda satıcı firmaya ön ödemeyi yapar" (Gökkaya, 2017: 19).

4.2. Yurt Dışı Faktoring

Yurtdışı faktoring işleminin yurtiçi faktoring işleminden farkı alıcı, satıcı, yurtiçi faktöring şirketine ek olarak yurtdışındaki faktoring şirketinin de sisteme dahil olmasıdır. Yani, yurt dışı faktoring dört taraflı bir işlemdir. Yurtdışı faktoring, ihracat ve ithalat faktöringi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Bekar, 2014: 81).

4.2.1. İhracat Faktoringi

Alcının farklı bir ülkede olması halinde gerçekleştirilen faktoring işlemi, ihracat faktoringidir.

İhracat faktoringinde işleme konu olan alacak yapılan ihracat işlemi ile ortaya çıkmaktadır. Bundan dolayı, her ne kadar alıcı, ithalatçı ve satıcı diye taraflar yer alsın da bu taraflar ihracatçı sıfatını almaktadırlar. Yurtiçi faktoringde yabancı bir ülke söz konusu olmadığından risk ihracat faktoringine oranla daha azdır. İhracat faktoringinde riskin daha fazla olması dolayısıyla muhabir faktörden yararlanılmaktadır. Muhabir faktor, bazen ithalatçının ülkesinde yer alan farklı bir faktoring şirketi olmaktadır bazen de yurtiçinde yer alan faktoring şirketinin yurtdışındaki şubesi olmaktadır. Muhabir faktörün önemli olmasının nedeni, ithalatçının ülkesindeki gerekli bilgileri elde edip bu doğrultuda ihracatçının ülkesindeki faktöre limit onayını bildirmesidir (Ölmez, 2012: 17-18).

4.2.2. İthalat Faktoringi

Yurtiçindeki ithalatçı firmanın akreditif açmaksızın ithalat yapabilmesini sağlayan bu faktoring türünde, ithalatçının bulunduğu ülkedeki faktörün yurtdışındaki muhabirinin aracılık etmesiyle yurtdışındaki ihracatçı firmaya ödeme yapılması garantisi verilmektedir. Yani, ihracat faktoringinin tersi olarak düşünülebilir (Ertuğrul, 2011: 29).

4.3. Vade Esasına Göre Uygulanan Faktoring

Bu faktoring türünde alacaklar faktoring firmasına devredilmekte olsa da alacağın devredilmesinden sonra satıcı işletmeye bir ön finansman sağlanmamaktadır. Alacağın vadesi gelmeden işletmeye bir ödeme yapılmamaktadır.

Ön ödeme kolaylığının olmadığı bu faktoring türünde satıcı, faktörün onayladığı malı alacak olan işletmelere yaptığı satışlardaki nakit akışını önceden hesaplayabilmektedir.

Alacaklarının tamamını vadesinde tahsil etmeyi amaçlayan satıcı işletme, kur riskinin önemli bir kısmını üstlenmekte, sözleşmenin türü gereğince ön ödemeden yararlanma imkanı bulunmamaktadır (Demireli, 2004: 49).

4.4. Rücu Edilemez Faktoring

Factoring şirketinin riski büyük ölçüde kendisinde topladığı bir faktoring türüdür. Daha açık bir ifadeyle bu faktoring türünde satıcı işletmeye verilen diğer hizmetlerin yanı sıra alacağın vadesinde ödenmemesi durumunda riskin üstlenilmesi, müşteriye rücu edilememesi ve bütün zararın ödenmesi söz konusudur. Vadeli alacakların satın alındığı bu faktoring türünde müşteriye ön ödeme de yapılmaktadır (Demir, 2013: 886).

4.5. Rücu Edilebilir Faktoring

Rücu edilebilir faktoring işleminde, faktoring işletmesinin satıcı işletmeye yapmış olduğu ön ödeme kredi niteliğindedir. Çünkü, satıcı işletmenin faktöre devrettiği alacaklar faktoring şirketinin kullandırmış olduğu ön ödemenin (kreditinin) teminatı olarak görülmektedir. Faktoring işletmesinin temel işlevi tahsilata aracılık yapmaktır.

Alacakların takibi ve tahsilini üstlenen faktoring şirketi, alacakların tahsil edilememesi halinde tüm sorumluluğu satıcı işletmeye rücu edebilir. Satıcı işletmenin ihracat alacaklarından doğan haklarını faktör'e kabil-i rücu şeklinde temlik etmesi her ne kadar kendisi için risk olsa da genellikle alacağın tahsil edilmesinde risk olarak görmediği iyi tanıdığı müşterilere sahip ise bu faktoring türüne başvurmaktadır (Ünal, 2004: 21-22).

4.6. Ön Ödemeli Faktoring

İsminden de anlaşılacağı üzere bu faktoring türünde bir ön ödeme söz konusudur. Satıcı işletmenin alacağının faktoring şirketine devredildiği anda ön ödemenin yapıldığı faktoring türüdür. Faktoring şirketi tarafından alacağın karşılığının yani satış bedelinin tespit edilmesi ve borçlunun kredibilitesinin araştırılmasıyla anında "avans" ödeme gerçekleştirilmektedir. Taraflar arasında yapılan faktoring sözleşmesinde alacak tutarına göre ne oranda bir ön ödeme yapılacağı belirlenir. Bu oran genellikle %80-90 civarındadır (Ölmez, 2012: 21).

4.7. Bildirimli (Açık) Faktoring

Satıcı işletmenin müşterisine bir takım bilgileri açık bir şekilde fatura üzerine yazarak bildirimde bulunduğu faktoring türüdür. Fatura üzerine yazılan bilgiler arasında, alacağın faktoring şirketine devredildiği, muhatabın faktoring şirketi olduğu ve ödemenin faktoring şirketine yapılması gerektiği yer almaktadır. Bu uygulamayla birlikte borçlu olan müşterinin ödemeyi satıcı işletmeye yapması önlenmekte, faktoring şirketiyle iletişime geçmesi sağlanmaktadır (Ertuğrul, 2011: 30).

4.8. Bildirimsiz (Gizli) Faktoring

Satıcı işletme tarafından bildirimli faktoringde fatura üzerine düşülen notların satıcı işletmeye zarar verdiği düşünülmektedir. Bundan dolayı faktörün adı gizli tutulmak istenmektedir. Satıcı işletme mallarını peşin olarak faktoring şirketine satmakta ve faktoring şirketi tarafından almış olduğu vekaletle alıcıya malları teslim etmekte, tahsilatını gerçekleştirmektedir.

Faktoring şirketi vekaletle kendini gizleyerek yeni alacaklı sıfatını elde etmediği için müşteri tarafından malın asıl satıcısı olan işletmeye yapılan ödeme borç alacak ilişkisini sona erdirmektedir. Faktoring şirketi satıcı işletmeye yapmış olduğu avansı alamama riskiyle karşı karşıya bulunmaktadır. Bundan dolayı kural olarak yalnızca gerçek olmayan faktoringde örtülü bir şekilde işlem yapılabilmektedir.

Faktoringin bu türünde tahsilat fonksiyonu yoktur ve esas olarak faktoring şirketi alacakların ödenmemesi riskini üstlenmemektedir (Ölmez, 2012: 22-23).

4.9. Acenta Faktoringi

Faktoring şirketinin satıcı işletmeden devralmış olduğu alacakların tahsilatını bir başka şirkete devrettiği faktoring türüdür. Acenta faktoring şirketinin ismi genellikle tahsilatı devreden faktoring şirketinin ismine benzemektedir. Faktoring işleminin gerçekleştirilmesiyle birlikte borç ödeme yükümlüsü olan işletmeye ödemelerini acenta faktoring şirketine yapması gerektiği bildirilir. Acenta faktoring türünde, borcun ödenmemesi riskine karşılık koruma ve finansman hizmeti sunulmaktadır (Ünal, 2004: 24).

4.10. Toptan Faktoring

Küçük çapta alacaklarının olduğu birden fazla müşterisi olan satıcı işletmenin alacaklarının tümünü faktoring şirketine devrettiği faktoring türüdür. Toptan faktoring, uluslararası finans literatüründe "Bulk Factoring" olarak adlandırılmaktadır.

Toptan faktoring türünde satıcı işletmeye yalnızca finansman hizmeti verilmektedir. Borçların ödenmemesi riski üstlenilmemekte, alacakların yönetimi hizmeti verilmemektedir. Özetle, satıcı işletmenin yapmış olduğu vadeli satışlara sadece finansman imkânı tanınmaktadır (Ölmez, 2012: 25).

4.11. Fatura İskontosu

Fatura iskontosuna dayalı faktoring türünde satıcı işletmeye yalnızca finansman hizmeti sunulmakta, alacakların ödenmemesi riskinin üstlenilmesi ve diğer hizmetlere yer verilmemektedir. Fatura iskontosuna dayalı faktoring işlemi gereğince borçlulara borçlarını faktör'e ödemeleri gerektiği bildirilir. Bu faktoring türü sayesinde satıcı işletme satmış olduğu mallara ilişkin faturaları faktoring şirketine ibraz ederek alacaklarını kolayca nakde çevirebilmektedir. Bu kolaylığı olsa da gerek muhasebe kayıtlarının gerçekleştirilmesi gerekse tahsilatın gerçekleştirilmesi satıcı işletmenin sorumluluğundadır (Ertuğrul, 2011: 32-33).

4.12. Tam Faktoring

Satıcı işletmenin garanti, tahsilat ve finansman fonksiyonlarının tamamından yararlandığı bir faktoring türüdür. Borçlu işletmenin borucunu ödememesi riskini üstlenen faktoring şirketi, borçlunun kredibilitesini belirleyecek çalışmalar gerçekleştirir. Yapmış olduğu çalışmayla belirlemiş ve onaylamış olduğu limit dahilinde satıcı işletme alacaklarını alamama riskinden kurtularak ticari risklerini minimum seviyeye indirmiş olur. Satıcı işletme, faktoring sözleşmesindeki anlaşmaya göre alacakların

belirli bir yüzdesini nakit olarak alabilmektedir. Borçlunun borcunu ödememesi halinde faktoring şirketi ödeme yapmak zorunda olsa da bu durumun istisnası vardır. Bu istisna, satılan malların kusurlu olmasıdır.

Bu tür bir faktoring hizmetinden yararlanmak isteyen satıcı işletmelerin tüm vadeli alacaklarını faktoring şirketine devretmesi gerekmektedir. Bunun nedeni, satıcı işletmelerin sadece riskli gördüğü satışlarını devretmek isteği içinde olmalarıdır. Bunun da istisnası, yurt dışı faktoring işlemidir. Yurt dışı faktoring işleminde tüm alacaklar faktoring şirketine devredilmeyebilir (Gökkaya, 2017: 15).

5. Faktoring'in Avantajları

Faktoring işleminin avantajları şunlardır:

- Satıcı işletme, devretmiş olduğu vadeli alacaklarını kolayca nakde dönüştürebilir.
- Faktoring işletmesi tarafından verilen tahsilat ve garanti fonksiyonları sayesinde satıcı işletmenin kredi riskleri ve operasyonel maliyetleri azalmaktadır.
- Faktoring işletmeleri tarafından alıcılara vade imkânı tanınabildiği için, işletmelerin piyasada rekabet güçleri artmaktadır.
- Açık hesap satışlarının kolay ve güvenli bir hale gelmesini sağlar.
- Faktoring işletmesinden sağlanan finansman sayesinde işletmelerin dış kaynak kullanım ihtiyacı azalır. Dolayısıyla faiz giderleri de azalır.
- Faktoring şirketi tarafından alıcı işletmelerin mali tablolarına ilişkin inceleme yapıldığı için satıcı işletme, alıcıların mali durumları hakkında güncel bilgi sahibi olmaktadır.
- Faktoring işlemi sonucunda yapılan işlemler bilançonun aktifine kaydedildiği için işletmenin sermayesinin artmasını sağlar. Dolayısıyla işletmenin kredibilitesi artar.
- Faktoring şirketi tarafından alacağın tahsil edilememesi riski üstlenildiği sözleşmelerde satıcı işletme alacakların tahsil edilememesi riskini en düşük seviyeye indirir.
- Faktoring işletmesinin muhasebe kayıtlarını yürütmesi halinde satıcı işletmenin bu tür işlemler için vakit ayırmasına gerek kalmaz.
- Faktoring şirketi tarafından dış pazarlara yönelik yapılan değerlendirmeler satıcı işletmenin dış ülkeye satış yapıp yapmama kararını almasını kolaylaştırmaktadır.
- Alımlarını mal mukabili olarak gerçekleştiren yurtdışındaki alıcılar akreditif açmayıp, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir faktöre yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder. Böylece alım gücü artar.
- Satıcı şirketin yurtdışı satışlarında dil açısından yaşayacağı sorunlar faktoring şirketi aracılığıyla çözüme kavuşabilir.
- İhracat faktoringi türünde satıcı işletmeye yapılacak ödemeler sözleşmede yer alan para birimi üzerinden ödendiğinde kur farkı maliyeti ortaya çıkmamaktadır.
- Küçük çaplı işletmelerin yurtdışı piyasalara açılmasında faktoring şirketi katkı sağlayabilmektedir.
- Faktoring şirketi tarafından satıcı işletmenin yapmış olduğu tüm vadeli alacaklara faktoring şirketi tarafından anlaşma gereği daha düşük komisyon oranlarının uygulanması satıcı işletmenin maliyetini daha da azaltmaktadır (Çalışkan, 2010: 87-88).

6. Faktoring'in Dezavantajları

Faktoring işleminin dezavantajları şunlardır:

- Faktoring firmasıyla anlaşma yapıldığını öğrenen alıcı işletmeler, satıcı işletmenin finansal sıkıntı içerisinde olduğunu düşünebilir. Bundan dolayı da malı almaktan vazgeçebilir.
- Satıcı işletme tarafından faktoring firmasına alacakların devredilmesi sonucunda satıcı işletme kredi politikalarının yürütülmesinde etkinliğini kaybedebilir.
- Faktoring şirketi tarafından alacakların devralınması her ne kadar satıcı işletmeler için olumlu

olsa da bunun bir maliyeti vardır. Faktoring şirketi, alıcılara ilişkin risk analizi yapmakta ve kredibilitesini araştırmakta, bulundukları piyasaların durumuyla ilgili bilgiler toplamakta, satıcı işletmeyle yapılan ticari ilişkinin muhasebe kayıtlarını tutmaktadır. Bunların hepsi bir maliyet unsuru olarak satıcı işletmeye yüklenmektedir. Bundan dolayı kurumsallaşması iyi olan işletmeler için faktoring faaliyetine başvurulmaması maliyetlere katlanmamak için daha doğru bir politika olacaktır.

- Bazı işkollarında alacakların devredilmesi mümkün olmayabilir (Tosun, 2007: 35).

7. Faktoring'de Maliyetler

Faktoring işlemlerinin de diğer finansal faaliyetlerde olduğu gibi bir maliyeti bulunmaktadır. Faktoring işleminin türüne göre maliyet farklılık göstermektedir. Faktoring şirketleri tarafından satıcı işletmeye hizmet ve teminat fonksiyonlarının sunulması halinde faktoring komisyonu söz konusu olmaktadır. Faktoring şirketinden bir finansman sağlanıyor ise faiz maliyeti de söz konusu olmaktadır.

Gerçekleştirilen faktoring sözleşmesinde fiyatı iş yükü ve risk temel unsurları belirlemektedir. Faktoring şirketi tarafından iş yükünün hesaplanması gerçekleştirilirken alıcı sayısı, fatura sayısı ve ortalama fatura tutarı gibi unsurlar etkili olurken, risk değerlendirmesi gerçekleştirilirken alıcının kredibilitesi, ödeme gücü, risk dağılımı (ülkeler, sektörler ve işletmeler açısından), piyasa koşulları gibi unsurlar etkili olmaktadır. Söz konusu unsurlar her bir işletme için ayrı ayrı değerlendirilerek satıcı için bir maliyet unsuru olarak hesaba katılırlar. Hesaplamalar sonucunda oluşturulan maliyetler; faktoring komisyonu ve finansman faizi olmak üzere ikiye gruba ayrılmaktadır (Ünal, 2004: 56).

7.1. Faktoring Komisyonu

Faktoring şirketi tarafından yapılan kredi ve piyasa araştırması, alacakların tahsil edilememesi riskinin üstlenilmesi, muhasebe kayıtlarının tutulması gibi hizmetlerin karşılığında alınan ücret faktoring komisyonu olarak adlandırılmaktadır.

Faktoring şirketi tarafından üstlenilen riske göre değişse de yurtiçi faktoring işlemlerinde komisyon %0,5 ile %2,5 arasında değişmektedir. Yurt dışı faktoring işlemlerinde ise alacağın tahsil edilememesi riski muhabir faktöre ait olduğundan komisyon oranının belirlenmesi de muhabir faktöre aittir (Ölmez, 2012: 36).

7.2. Finansman Faizi

Finansman faizi, satıcı işletmenin faktoring firmasının onayladığı faturalar karşısında yararlandığı finansman için oranı önceden sözleşmede belirlenmiş olan iskonto bedelidir. Finansman faizine ilişkin oran; yurtiçi işlemlerde cari faiz oranına bağlıyken, yurt dışı satışlarda faturadaki para biriminin London Interbank Offering Rate (LIBOR) değerine bağlıdır. Ayrıca, riske göre belirlenecek ek faiz oranı, müşterinin kredibilitesine göre veya yıllık işlem hacmine göre belirlenecektir. Uygulamada bu oran %1 ile %3 arasında değişmektedir. Finansman faizi oranının belirlenmesinde LIBOR'un tercih edilmesinin nedenlerinden birisi, uluslararası piyasalarda banka kredilerinde kullanılan temel faiz oranı olması diğer ise 3 aylık oranın 90 günlük satış vadelerine uygun olmasıdır (Demireli, 2004: 91-92).

8. Forfaiting Kavramı Ve Tanımı

Fransızca olan ve "*Haklarından Feragat*" anlamına gelen "*a forfait*" kelimesi, forfaiting kelimesinin kökeni olarak literatürde yerini almıştır (Kavcıoğlu, 1993: 22). Almanca "*forfaitierung*", İtalyanca "*forfetizzazione*", İspanyolca "*forfetizacion*" ve İngilizce "*forfaiting*" terimleri tüm dillerde "*alacak hakkının kayıtsız şartsız olarak teslim edilmesi*" anlamına gelmektedir (Kovancı, 2001: 5).

Türkçe literatürde forfaiting kelimesine karşılık gelen anlamlar "*ihracat alacaklarının iskontosu*", "*uzun vadeli alacak satın alması*", "*alacak kırdırma sözleşmesi*" ve "*banka garantili alacağın satışı*" şeklinde sıralanabilir. Ancak, forfaiting kelimesi yerine bu tür ifadeler yer verilmeyip kelimenin olduğu gibi kullanılması genel eğilimdir (Aşık, 2013: 5-6).

Forfaiting işlemi genellikle ihracat sonucunda ortaya çıkmaktadır. Forfaiting işlemi, vade açısından 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Belirli bir ödeme planına bağlanan alacakların geri rücu

hakki olmadan tahsilatını gerçekleştirecek olan bir forfaitera veya bankaya belirli bir komisyon ve iskonto maliyetine katlanarak devredilmesidir. Poliçe ve bonolara bağlanmış alacaklar, forfaiting işleminin konusunu oluşturan alacaklardır.

Daha genel bir ifadeyle forfaiting işlemi, “genellikle mal ve hizmetlerin dış satımından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek alacakların, daha önce bu alacakları ellerinde bulunduranlara başvurma hakkı olmaksızın satın alınması” şeklinde tanımlanabilir (Ayrıçay ve Kılıç, 2012: 213). Bir başka tanıma göre forfaiting işlemi, “orta ve uzun vadeli, yatırım veya hizmet ihracatından doğan ve bir bono ya da poliçe ile belgelenmiş, bir bankanın aval yahut garantisini taşıyan alacakların, forfaiting kuruluşunca, bu alacağın tahsil edilememesi halinde alacağı devredene rücu etmeme şartıyla ihracatçıdan iskonto yöntemiyle devir ve satın alınmasıdır” (Aşık, 2013: 7-8).

Literatürde yer alan en geniş tanımlamalara yer veren Ekşi'ye göre, “forfaiting mal ve hizmetlerin dış satımından doğan ve ileriki bir tarihte tahsil edilecek, genellikle poliçe, bono gibi kıymetli evraka bağlanmış alacakların banka veya bir finansman kurumu tarafından faiz ve diğer masraflar indirildikten sonra satın alınması karşılığında peşin ödemenin yapıldığı; alacak veya alacağa bağlı risklerin forfaiter tarafından üstlenildiği; dış alımcının birinci sınıf riski olmayan bir borçlu olmadığı durumlarda satın alınan alacakların aval veya kayıtsız bir banka garantisiyle güvence altına alındığı bir müessesedir” (Aktaran: Aşık, 2013: 8).

Forfaiting işleminde teorik olarak her türlü alacak bu işlemin konusu olabilmektedir. Ancak, bono veya poliçede yer alan alacaklar daha az risk içerdikleri için, daha güvenli liman olarak görüldükleri için bu alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Forfaiting işleminde gerçekleştirilen ödemelerde genellikle kullanılan para birimleri, ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frankıdır. Bu para birimlerinin ortak özelliği uluslararası ticarete en fazla kullanılma özelliğine sahip olmalarıdır. Bu para birimlerinin yanı sıra son yıllarda Japon Yeni, Hollanda Florini, İsveç Kronu para birimleriyle yapılan forfaiting işlemlerinde de artış yaşanmaktadır. Her ne kadar bahsetmiş olduğumuz para birimleri en fazla kullanılma özelliğine sahip olsa da forfaiting işleminin gerçekleştirilmesinde önemli olan nokta, forfaitinge konu olan para birimlerinin ülkeler arasında kolayca transfer edilebilme özelliğine sahip olmalarının gerekliliğidir. Forfaiting işlemine konu olan alacakların tutarı genel olarak 100.000 \$'ın üzerinde olsa da bu tutarın aşağısında da gerçekleştirilen işlemler söz konusudur. Forfaiting işlemine konu olacak alacakların tutarı için bir üst limit söz konusu değildir (Kovancı, 2001: 7).

9. Forfaiting İşleminin Temel Özellikleri

Forfaiting işleminin özellikleri şunlardır:

- Genel olarak forfaiting işleminde ithalatçının ödemekle yükümlü olduğu borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı poliçe veya senetler kullanılmaktadır. İşlem tamamlandıktan sonra ihracatçının yükümlülüğü kalmamaktadır.
- Forfaiting işlemine konu olan malın bedeli eşit taksitler halinde ödenmektedir.
- Forfaiter tarafından ihracatçıya nakit olarak yapılan ödeme, forfaiting işlemine konu olan belgeler üzerinden iskonto yapılmasıyla gerçekleştirilmektedir.
- İhracatçı, alacak haklarını kendisine rücu hakkı olmaksızın forfaitera devretmektedir.
- Forfaiter alacak haklarını devralarak transfer riski, politik risk, ticari risk, faiz riski, kur riski gibi çeşitli riskleri de devralmaktadır.
- Forfaiting işlemine konu olan senetler genellikle 180 gün ile 10 yıl arasındadır.
- İhracat işleminden doğan alacakları devralan forfaiter, alacakları tahsil edememe riskine karşılık bir banka teminatı koşulunu aramaktadır.
- Forfaiting işlemi sonucunda ihracatçının katlanmak zorunda olduğu taahhüt komisyonu, opsiyon komisyonu ve faiz gibi maliyetler bulunmaktadır (Aygün, 2014: 210-211).

10. Forfaiting İşleminde Risk Kavramı

Çoğu finansman tekniğinde olduğu gibi forfaiting finansman tekniğinde de bazı riskler

mevcuttur. Bu riskler;

Bu riskler;

- Politik Risk: Forfaiting işleminde yer alan borçlu tarafın bulunduğu ülkenin siyasal istikrarsızlığı, savaş durumu veya içerde yaşanan sosyal karışıklıklardan kaynaklanan risktir.
- Transfer Risk: Forfaiting işlemine konu olan borç tutarı dövizlerin satıcıya transfer edilememesini, döviz darboğazı riskini, borç ertelemesini, mevduat değişimini ifade etmektedir.
- Döviz Kuru Riski: Forfaiting sözleşmesinde düzenlenen fatura satıcının bulunduğu ülkenin para birimi üzerinden düzenlenmemişse ödeme zamanı geldiğinde kurda yaşanacak değişiklikler satıcının zarara uğramasına neden olabilir. Buna döviz kuru riski denir.
- Ticari Risk: Bu risk türü doğrudan doğruya malın alıcısıyla ilgilidir. Forfaiting işlemine konu olan malı alan alıcının yani borçlunun ödeme sıkıntısı içerisine düşmesidir.
- Faiz Oranı Riski: Faiz oranında meydana gelen dalgalanmaların forfaiter veya borçlu üzerinde baskı unsuru olması, olumsuz etki yapmasıdır (Özdemir, 2005: 212).

11. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting işleminin tarafları arasında alacakları satın alan uzman bir kuruluş olan forfaiting şirketi ya da banka bulunmaktadır. Uygulamada forfaiting şirketi "forfaiter" olarak isimlendirilmektedir. İhracatçı, elinde bulunan banka avallı kambiyo senedini bankasına iskonto ettirerek tam anlamıyla forfaiting işlemini başlatmış sayılmaz. Forfaiting işleminin gerçek anlamda başlaması için ihracatçının ihraç mallarını sevk etmeden önce (proje aşamasındayken) bankasına başvuru yaparak iskonto için söz alması gerekmektedir. Buna göre forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar;

- Vadeli mal satışı yapan ihracatçı,
- Vadeli mal alımı yapan ithalatçı,
- Senedin ödeneceğine aval veren banka,
- Senetleri satın alan ve ihracatçıyı finanse eden forfaiting şirketi (Ortaç, 2010: 101-102).

Forfaiting işleminin başlayabilmesi için yerine getirilmesi gereken temel koşullar şunlardır:

- İhracatçı ve ithalatçı arasındaki ticari ilişkinin vadesi en az 180 gün olmalıdır.
- İhracatçı yapmış olduğu satış sonucunda vadeyle orantılı olarak alacaklarını taksitlere bağlar ve bağlamış olduğu taksitlere ilişkin her vade tarihinin yazılı olduğu senetleri alır.
- Forfaiting şirketi taksitlere bağlamış olduğu alacaklara ilişkin senetlerin ödemesinin geri dönülemez ve şartsız garanti edilmesini bir banka veya kamu kuruluşundan ister.
- İhracatçı tarafından ithalatçının ülkesinde yer alan mevzuat, poliçe ve bono şekilleri, aval ve garanti kurallarının bilinmesi gerekir.
- İthalatçıya aval veya garanti verecek olan banka, garanti verebilecek nitelikte olmalıdır. Bundan dolayı ihracatçı ile ithalatçı arasında bu konunun görüşülmesi gerekir.
- Forfaiting işlemi sonucunda forfaiting şirketine ödenecek olan faiz tutarının ihracatçı tarafından malın fiyatına ekleneceğinin ithalatçı tarafından kabul edilmesi gerekir.
- Forfaiting şirketinin forfaiting işlemini gerçekleştirmeden önce forfaiting analizlerinde çok dikkatli olduğu düşünüldüğünde, işletme riski yüksek olanların forfaiting işlemine başvurusunun reddedileceği söylenebilir (Balcı, 2011: 23-24).

Forfaiting işleminin işleyişi Şekil 3'te verilmiştir.

Şekil 3. Forfaiting İşleminin İşleyişi (Aygün, 2014: 211)

Şekil 3'te verilen süreci özetle ifade edecek olursak; forfaiting işleminin gerçekleştirilmesinde ihracatçı ithalatçıya satış yapmadan önce forfaite başvurabilir veya satış yapmadan önce ithalatçıyla satış sözleşmesini düzenledikten sonra da forfaite başvurabilir. İhracatçının ithalatçıya satış yapmadan önce forfaite başvurması halinde; forfaite tarafından ithalatçı ülkenin ülkesinin koşullarına, alacağın belgesinin türüne, vadelerine, senet tutarlarına vb. unsurlara göre ihracatçı işletmeye forfaiting maliyetini oluşturur. İhracatçı ile forfaite arasında maliyetin değişmemesi için taahhüt komisyonu üzerinde anlaşmaya varılır. İhracatçı ile forfaite arasında gerçekleştirilen sözleşmede; taahhüt komisyonu, vade, iskonto ve kredi limiti gibi konulara yer verilir. Sözleşmenin gerçekleştirilmesi üzerine, ihracatçı ithalatçıya satış fiyatını bildirir. İthalatçının kabul etmesi halinde satış gerçekleşir. Satış işleminin gerçekleştirilmesi sonrasında ithalatçıdan alınan ödeme araçları forfaite satılır. Forfaite almış olduğu ödeme araçlarını iskonto ederek ihracatçıyı finanse eder. Özetle bu şekilde ifade edebileceğimiz sürecin işleyişine aşağıda daha geniş bir şekilde yer verilmiştir:

- İhracatçı ile ithalatçı arasında sözleşme yapılması aşaması: Malın teslim koşulları, ödeme koşulları, taksitlerin tutarları, taksitlerin tarihi ve ödenecek peşin tutarlar belirtilerek sözleşme gerçekleştirilir.
- İhracatçı tarafından ithalatçıya malların teslim edilmesi aşaması: Sözleşmeye konu olan mallar, ihracatçı tarafından ithalatçıya gönderilir. Malların sevkiyle birlikte teslim edilmesi gereken belgeler genellikle bankacılık aracılığı ile gerçekleştirilmektedir.
- Ödeme araçlarına garanti sağlanması aşaması: Garantör banka tarafından ithalatçının ödeme araçlarına garanti sağlanmakta, ihracatçı alacaklarını güvence altına almaktadır.
- Ödeme araçlarının teslim edilmesi aşaması: İhracatçı işletme, ithalatçının borcunu belgeleyen bono ve poliçeyi ithalatçıdan teslim alır.
- Forfaiting sözleşmesinin yapılması aşaması: Forfaite ile ihracatçı arasında forfaiting sözleşmesi yapılır. Sözleşmede yer alması gereken asgari unsurlar şunlardır: İhracatla ilgili dövizin cinsi, tutarı ve kredi vadesi; ihracatçı ülke; ithalatçı ve bulunduğu ülke; aval veya garanti verecek bankanın adı ve adresi; satın alınacak olan alacağın belgesi; teminatın türü; ödeme planı; ihraç olan malların cins ve miktarı; sevk belgelerinin teslim tarihi; transfer ve ithalatla ilgili gerekli müsadeler; bono ve poliçelerin ödeneceği yer.

- İhracatçı tarafından ödeme araçlarının teslimi aşaması: Forfaiter ile ihracatçı arasında forfaiting sözleşmesinin yapılmasının ardından ihracatçı tarafından forfaiter'a ödeme araçları teslim edilir. Forfaiter ilgili ödeme araçlarının şekil şartlarına uyup uymadığını kontrol eder.

- İskonto ve ödemenin yapılması aşaması: İhracatçı tarafından forfaitera ödeme araçlarının teslim edilmesinden sonra forfaiter tarafından ilgili ödeme araçlarının tutarına bağlı olarak iskonto yapılır. İskonto işlemi gerçekleştirildikten sonra ihracatçıya ödeme gerçekleştirilir.

- Senet tutarının tahsil edilmesi aşaması: İhracatçı satış sonrasında düzenlediği senetleri elinde tutmuşsa, senedin vadesi geldiğinde aval veren bankadan tahsilini gerçekleştirebilir. İhracatçı tarafından senetler başka bir ihracatçıya devredilmişse, devralan ihracatçı tarafından tahsili gerçekleştirilebilir (Aygün, 2014: 211-213).

12. Forfaiting İşleminin Yararları

12.1. İhracatçıya Sağladığı Yararlar

Forfaiting işleminin ihracatçıya sağladığı yararlar şunlardır:

- Forfaiter tarafından alacağın tahsil edilememesi riski üstlenildiğinden ihracatçı tarafından bu risk ortadan kalkmaktadır. Alacağın tahsil edilememesi halinde forfaiter'ın bu riski ihracatçıya rücu etme hakkı bulunmamaktadır.

- Faiz oranı ve kurda meydana gelecek değişiklikler sonucunda garantörün veya borçlunun ödeme gücünde meydana gelecek değişikliklerden ortaya çıkacak riskler forfaiterin sorumluluğundadır. Yani, ihracatçı etkilenmemektedir.

- İhracatçı malı gönderir göndermez forfaiter'dan finansman sağlayacağından dolayı likiditesi artacak, bankadan borçlanması azalacak, kredibilitesi artacak, alacağı tahsil etmek için zaman harcamayacak ve ek bir masrafa katlanmayacaktır.

- Forfaiter tarafından kur ve faiz oranında meydana gelecek riskleri de içermekte olan risk analizi sonucunda ihracatçıya yansıtılacak maliyet ortaya konulmaktadır. Maliyetin önceden bilinmesi sayesinde, ihracatçı tarafından ithalatçıya önerilecek fiyat kolayca tespit edilmektedir.

- Satış işlemi sonucunda temin edilen borç belgelerinin devrinde fazla bir belgeye gerek duyulmaması işlemin kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Satış işlemi sonucunda doğan risk banka tarafından üstlenildiği için ihracat sigortasına gerek duyulmamaktadır.

- Gerçekleştirilen ihracat ile ilgili bilgilerin gizliliği esastır.

- İskonto işlemi yapılır yapılmaz döviz alım belgesi düzenlendiği için taahhüt hesabı başlangıçta kapatılabilmektedir (Kavcıoğlu, 1993: 30-31).

12.2. Forfaiter'a Sağladığı Yararlar

Forfaiting işleminin forfaiter'a sağladığı yararlar şunlardır:

- Gerçekleştirilen işlem sonucunda forfaiter tarafından önemli bir faiz, komisyon vb. gelir elde edilmektedir.

- Forfaiter, işlem sonucunda devraldığı senetleri vadesini bekleyerek daha fazla kazanç sağlayabileceği gibi senetlerin bir kısmını veya tamamını tekrar iskonto ederek riski dağıtarak kâr elde etme seçeneğini de değerlendirebilir.

- Forfaiting işleminin gerçekleştirilmesindeki kolaylık ve hızlilik sayesinde forfaiter da zamandan tasarruf sağlar (Aşık, 2013: 53).

12.3. İthalatçıya Sağladığı Yararlar

Forfaiting işleminin ithalatçıya sağladığı yararlar şunlardır:

- Malı peşin almakta, ödemelerini ise vadeli bir şekilde yapabilmektedir. Vadelerin ve ödenecek tutarların önceden bilinmesi dolayısıyla maliyet yönetimi daha kolay bir şekilde gerçekleştirilmektedir.

- Sözleşme gerçekleştirilirken satıcının satış sonucunda doğacak risklerden korunduğunu bildiği için daha iyi bir pazarlık yapma imkanına kavuşur.

- Banka tarafından aval verilen düzenlemiş olduğu poliçe veya kabul etmiş olduğu bonoya karşılık gayrinakdi kredi kullanmış olur. Nakdi kredi kullanma imkânları saklı kalır.

- Forfaiting işlemi ile söz konusu finansman ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzenlenebilir (Özdemir, 2005: 216).

12.4. Garantör Bankaya Sağladığı Yararlar

Forfaiting işleminin garantör bankaya sağladığı yararlar şunlardır:

- Forfaiting işleminin fazla bir belge gerektirmemesi, işlemin basit ve kolay bir şekilde gerçekleştirilmesini sağladığından dolayı garantör banka için avantajdır.

- Teminat fonksiyonu garantör banka tarafından sağlanmaktadır. Bunun garantör bankaya sağladığı yarar ise kredi itibarını kullanarak komisyon geliri elde etmesidir (Balci, 2011: 29).

13. Forfaiting'de Maliyetler

13.1. Finansman Bedelinin Karşılanması Maliyeti

Forfaiting işlemine ilişkin sözleşmede yer alan para biriminin Avrupa ülkelerinin Euro pazarlarındaki faiz oranına bağlı olarak temin edilme maliyetidir. Bundan dolayı, banka tarafından para kullandırma ve faiz riski karşılığında uygulanacak fiyat, sözleşmede yer alan para biriminin aynı dönemde yapılacak vadeli işlemler için Euro pazarlarındaki fon temin etme maliyeti dikkate alınarak hesaplanır. Maliyeti etkileyen diğer unsurlar arasında, faiz oranlarında meydana gelen değişiklik riskinden dolayı önceden ek fon ayırma zorunluluğu sayılabilir (Kovancı, 2001: 37).

13.2. Ülke Riskinin Karşılanması Maliyeti

Forfaiting işlemi gerçekleştirilirken ithalatçının ülkesinde yer alan politik ve döviz transferi konularındaki riskler de hesaba katılmaktadır. Bu doğrultuda, ithalatçı ülkenin riskine göre piyasada belirlenen ve binde 5 ile yüzde 3,5 arasında değişmekte olan bir bedel forfaitera ödenmektedir (Kavcıoğlu, 1993: 32).

13.3. Ticari Riske Karşı Korunma Maliyeti

Gerçekleştirilen forfaiting işlem sonucunda sabit faizli bir teklif verilmesi halinde iskonto edilen poliçelerin vadeleri devam ettiği sürece oluşabilecek riskler karşılığında, ülkelere göre %0,5 ile %3,5 arasındaki oranlarda değişmekte olan komisyon bedeli ihracatçı tarafından ödenmektedir.

Banka tarafından verilen aval veya garantilerin gideri ithalatçıya ait olmakta, ihracatçıya bir maliyet yansıtılması söz konusu olmamaktadır (Kovancı, 2001: 37).

13.4. Taahhüt Komisyonu Maliyeti

İhracatçı ile forfaiter arasında satış işlemi gerçekleştirilmeden anlaşmaya varılması halinde iskonto tarihine kadar geçen süre için forfaiter tarafından ihracatçıdan taahhüt komisyonu alınmaktadır. İhracatçıdan alınan bu oran yıllık tutar üzerinden %0,25 ile %1 arasında değişmektedir (Kavcıoğlu, 1993: 32).

14. Faktoring Ve Forfaiting'in Karşılaştırılması

Forfaiting ile faktoring işlemlerinin benzer olduğu noktalar şunlardır:

- Hem forfaiting de hem de faktoring de alacak hakkının satın alınması veya alacak hakkının satışı söz konusudur.

- Hem forfaiting kuruluşu hem de faktoring kuruluşu gerçekleştirdiği işlem sonucunda; vadeli mal alan tarafın kredibilitesini belirleme, finansman sağlama ve risk üstlenme fonksiyonlarını yerine getirmektedir (Kavcıoğlu, 1993: 39).

Forfaiting ile faktoring'in benzer olduğu noktalar olsa da farklılıkları da mevcuttur. Söz konusu farklılıklar şunlardır:

- Forfaiting işleminin vadesi 6 ay ile 10 yıl arasında değişmekteyken, faktoring işleminin vadesi 30 ile 180 gün arasında değişmektedir.

- Forfaiting genellikle yatırım mallarının finansmanında kullanılan bir teknikken, faktoring genellikle tüketim mallarının finansmanında kullanılan bir tekniktir.
- Forfaiting işleminde ABD Doları ve Euro gibi güçlü ve istikrarlı para birimlerine sözleşmede yer verilirken, faktoringde tüm para birimlerine sözleşmede yer verilebilir.
- Forfaiting sadece uluslararası piyasalarda uygulanmaktayken, faktoring gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda uygulanmaktadır.
- Forfaiting işlemi; poliçe, bono veya vadeli akreditif üzerinden gerçekleştirilmekteyken, faktoring işlemi fatura üzerinden gerçekleştirilmektedir.
- Faktoring işleminde faktoring işleminin türüne göre değişmekte olan hizmetler sunulmaktadır. Faktoring şirketi tarafından garanti fonksiyonu yerine getiriliyorsa, bu garanti alacağın %80 ile sınırlı kalmaktadır. Geriye kalan alacak riski ihracatçı üzerinde kalmaktadır. Garanti fonksiyonunun sağlanmadığı bir faktoring sözleşmesinde faktoring şirketi tarafından sadece tahsilat fonksiyonu da yerine getirilebilir. Böyle bir sözleşme türünde alacağın tahsil edilememesi riski tamamen ihracatçı üzerinde kalmaktadır. Bunun dışında dış ticaret sonucunda doğan transfer riski, kur riski gibi riskler de ihracatçı üzerinde kalabilmektedir (Balci, 2011: 25-26).

SONUÇ

Faktoring; mal satışı veya hizmet arzı yaparak ticari faaliyette bulunan işletmelerin gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yaptıkları kredili satışlar sonucunda doğan kısa vadeli senede bağlı alacaklarını, finansal kuruluşlar olan faktöring şirketi veya faktöre devretmesi esasına dayanmakta olan bir faaliyettir.

Faktor terimini hukuki anlamda, mal satışı veya hizmet arzı faaliyetinde bulunan ticari işletmelerin yapmış oldukları satışlar sonucunda doğan veya doğacak olacaklarını devir alıp, tahsilini üstlenen ve alacağın miktarına göre değişmekte olan bir peşin ödemede bulunan yani finansman fonksiyonunu da yerine getiren bir kuruluş olarak tanımlamak mümkündür. Bu doğrultuda, faktoring şirketi; ticari işletmelere ticari, mali ve idari konularda hizmet vererek komisyon, ücret ve faiz gelirlerini hak etmektedir.

Faktoring işlemleri genellikle üç taraf arasında gerçekleşen bir süreçten meydana gelmektedir. Ticari bir işlem niteliğinde olan faktoring işleminde yer alan taraflar; alıcı işletme yani mal ve hizmet alımı sonucunda vadesinde borcu ödeme yükümlüsü olan işletme, satmış olduğu mal ve hizmet sonucunda doğan vadeli alacaklarını faktoring şirketine devreden satıcı işletme ve faktoring şirkettir. Yurt dışı faktoring açısından muhabir faktoring şirketinin sisteme dahil olmasıyla süreçteki taraf sayısı dörde çıkmaktadır.

Faktoring işleminin üç fonksiyonu bulunmaktadır. Bunlar; finansman, garanti ve hizmet fonksiyonudur. Faktoring işleminin üç fonksiyonu bulursa da bir işlemin faktoring sayılabilmesi için hizmet fonksiyonunu mutlaka yerine getirmesi gerekmektedir.

Faktoring işlemi sayesinde müşterinin birtakım sorunları ortadan kaldırılmaktadır. Bunlar; likit paraya ihtiyaç duyulması sorununun ortadan kaldırılması, muhasebe kayıtlarının tutulması, borçlunun borcunu ödememesi üzerine ihtar ve takibinin yapılması ve hatta alacakların riskinin faktoring şirketi tarafından üstlenilmesidir.

Forfaiting işlemi genellikle ihracat sonucunda ortaya çıkmaktadır. Forfaiting işlemi, vade açısından 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Belirli bir ödeme planına bağlanan alacakların geri rücu hakkı olmadan tahsilatını gerçekleştirecek olan bir forfaitera veya bankaya belirli bir komisyon ve iskonto maliyetine katlanarak devredilmesidir. Poliçe ve bonolara bağlanmış alacaklar, forfaiting işleminin konusunu oluşturan alacaklardır.

Forfaiting işleminde; vadeli mal satışı yapan ihracatçı, vadeli mal alımı yapan ithalatçı, senedin

ödeneceğine aval veren banka ve senetleri satın alan ve ihracatçıyı finanse eden forfaiting şirketi olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

Forfaiting işleminde teorik olarak her türlü alacak bu işlemin konusu olabilmektedir. Ancak, bono veya poliçede yer alan alacaklar daha az risk içerdikleri için, daha güvenli liman olarak görüldükleri için bu alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Forfaiting işleminde gerçekleştirilen ödemelerde genellikle kullanılan para birimleri, ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frankıdır. Bu para birimlerinin ortak özelliği uluslararası ticarete en fazla kullanılma özelliğine sahip olmalarıdır. Bu para birimlerinin yanı sıra son yıllarda Japon Yeni, Hollanda Florini, İsveç Kronu para birimleriyle yapılan forfaiting işlemlerinde de artış yaşanmaktadır. Her ne kadar bahsetmiş olduğumuz para birimleri en fazla kullanılma özelliğine sahip olsa da forfaiting işleminin gerçekleştirilmesinde önemli olan nokta, forfaitinge konu olan para birimlerinin ülkeler arasında kolayca transfer edilebilme özelliğine sahip olmalarının gerekliliğidir.

Çoğu finansman tekniğinde olduğu gibi forfaiting finansman tekniğinde de bazı riskler mevcuttur. Politik risk, forfaiting işleminde yer alan borçlu tarafın bulunduğu ülkenin siyasal istikrarsızlığı, savaş durumu veya içerde yaşanan sosyal karışıklıklardan kaynaklanan risktir. Transfer riski, forfaiting işlemine konu olan borç tutarı dövizlerin satıcıya transfer edilememesini, döviz darboğazı riskini, borç ertelemesini, mevduat değişimini ifade etmektedir. Döviz kuru riski, forfaiting sözleşmesinde düzenlenen fatura satıcının bulunduğu ülkenin para birimi üzerinden düzenlenmemişse ödeme zamanı geldiğinde kurda yaşanacak değişiklikler satıcının zarara uğramasına neden olabilir. Buna döviz kuru riski denir. Ticari risk, forfaiting işlemine konu olan malı alan alıcının yani borçlunun ödeme sıkıntısı içerisine düşmesidir. Faiz oranı riski, faiz oranında meydana gelen dalgalanmaların forfaiter veya borçlu üzerinde baskı unsuru olması, olumsuz etki yapmasıdır.

Factoring ve forfaiting işlemlerinin bilinirliğinin artırılması önem arz etmektedir. Böylece, ödeme gücü çeken işletmeler bu işlemler sayesinde mal alımı ve satımını gerçekleştirerek uluslararası ticaret sisteminde yerlerini almaya devam edebileceklerdir. Döviz kuru dalgalanmaları, birçok işletmenin mal alımı ve satımını yönetememesi sonucunda iflasa sürüklenmelerine neden olmaktadır. Bu doğrultuda, factoring ve forfaiting işlemleri işletmelerin tercih edebileceği seçeneklerdir.

KAYNAKÇA

- Aşık, P. (2013). *Hukuki Açıdan Forfaiting*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara.
- Aygün, D. (2014). "Tms 18 Hâsılât ve Tms 2 Stoklar Standartlarına Göre Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı:23. 207-227.
- Ayrıçay, Y. ve Kılıç, M. (2012). "Kobi'lere Leasing, Faktoring ve Forfaiting", *II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu (1-2 Ekim 2012)*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi. 211-219.
- Balcı, A. (2011). *Dış Ticarete Kullanılan Finansman Teknikleri ve Isparta Tercihi*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Isparta.
- Bekar, M. (2014). *Türk Finans Sektöründe Banka Dışı Mali Kuruluşların Yeri ve Finansal Analizi*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Çalışkan, S. (2010). *Reel Sektörün Finansmanında Faktoring'in Rolü ve Türkiye'deki Faktoring Sektörü*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Demir, R. (2013). "Faktoring Sözleşmesi", *Journal of Yaşar University*, Cilt: 8, Sayı: Özel. 877-902.
- Demireli, E. (2004). *Alacakların Yönetiminde Finans Tekniği Olarak Faktoring Yöntemi ve Uygulaması*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir.
- Dikmen, A. A. (1992). "Forfaiting, Risk ve Riskten Kaçınma", *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi*

- Dergisi, Cilt: 47, Sayı: 3. 113-122.
- Ertuğrul, N. N. (2011). *Dış Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye Uygulamasının Analizi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Gökkaya, Y. K. (2017). *Uluslararası Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye’de Faktoring Uygulaması*, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü . (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Kavcıoğlu, Ş. (1993). *Alternatif Finansman Teknikleri Faktoring - Forfaiting – Leasing*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Kaya, U. ve Gerekan, B. (2011). “Faktoring Şirketi ve Satıcı İşletme Açısından Faktoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 13, Sayı:2. 71-101.
- Kovancı, S. (2001). *Forfaiting ve Vergilendirilmesi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Ortaç, S. (2010). *Dış Ticaret İşlemleri, Muhasebe Uygulamaları ve Uygulamaların Muhasebe Standartları Karşısındaki Durumu*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Ölmez, İ. (2012). *Türkiye’de Faktoring ve Faktoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Özdemir, Z. (2005). “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 10. 194-224.
- Parasız, İ. (1990). ““Leasing” “Factoring” “Forfaiting” ve Karşılıklı Ticaret”, *Tekstil ve Makina*, Cilt: 4, Sayı: 19. 26-35.
- Şamiloğlu, F. (2000). “Modern Finansal Tekniklerden Faktoring ve Türkiye Uygulaması”, *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt: 8, Sayı: 8. 153-165.
- Tosun, D. (2007). *Bir İhracat Finansman Yöntemi Olarak Faktoring: Dünya ve Türkiye Uygulaması*, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kocaeli.
- Ünal, Ç. (2004). *Alternatif Bir Finans Tekniği Olarak Faktoring ve Türkiye Uygulamasının Bir Analizi*, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.