

DIŞ TİCARETTE FORFAITING UYGULAMALARI

Deniz BALAK (*)

ÖZET

Forfaiting, dış ticaretin finansmanında kullanılan diğer ödeme şekillerine bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Son on yılda forfaiting işlemleri hızla gelişmiştir. Bu işlemler dünyanın belli başlı finans merkezlerinde uzun bir süredir kullanılmakta, Türkiye'de de bir süredir uygulanmaktadır. İhracatçılar ticari ve politik riskler nedeniyle uluslararası piyasalara girmekte isteksiz davranmaktadır. Ancak forfaiting tekniği hem ticari hem de politik riskleri kapsadığından ve rücu hakkı bulunmadığından, ihracatçılar dış ticaret işlemlerinde bu aracı kullanarak uluslararası piyasalara kolayca girebilmektedirler. Forfaiting, ihracatçılara ön ödemeyle birlikte pek çok avantaj sağlamaktadır. Bu nedenle forfaiting maliyeti çeşitli unsurları kapsamaktadır. Bununla beraber ihracatçılar satış fiyatına forfaiting maliyetini ekleyerek, bu avantajlardan yararlanabilirler. Mevcut potansiyeli nedeniyle Türkiye'de forfaiting'in geniş bir şekilde kullanılması beklenmektedir.

Giriş

Günümüzde artan uluslararası ticaret, rekabet ortamını da beraberinde getirmiştir. Bu nedenle ihracatçılar satışlarını artırmak için tanımadıkları pazarlara girmekte, ayrıca bu satışları vadeli olarak gerçekleştirmek durumunda kalmaktadırlar. Bu ise satıcıları, bir dizi risklerle karşı karşıya getirmektedir. Alıcılar hakkında yeterli bilgi sahibi olmayan ihracatçılar, bir yandan alacağına tâhsil edilememesi gibi ticari riskleri üstlenirken, diğer yandan satışlarını vadeli olarak gerçekleştirdiklerinden, finansman ihtiyacını karşılayamamaktadırlar. Uluslararası ödemelerde kullanılan akreditif gibi geleneksel yöntemler, ihracatçıların bu tür risklerden korunmalarında yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle uluslararası ticarette finansman sağlayan, ayrıca sözü edilen risklere karşı koruyan yeni ödeme şekilleri ortaya çıkmıştır. Forfaiting de son yıllarda bu amaçla kullanılan bir bankacılık teknigi olarak karşımıza çıkmadır.

Bu çalışmada uluslararası ticarette görülen gelişmeler dikkate alınarak, ihracatçıların karşılaşları sorunlara çözüm getirmek amacıyla diğer ödeme

(*) Arş.Gör. D.E.Ü.İ.I.B.F. İktisat Bölümü.

şekillerine alternatif olarak ortaya çıkan forfaiting ele alınmıştır. Çalışmanın amacı daha çok bu tekninin işleyişi hakkında bilgi vermek olduğundan, önce genel anlamda forfaiting ve dünya uygulaması konusuna kısaca değinilmiştir. Daha sonraki kısımlarda bu yöntemin kullanıcıları açısından önemli bir unsur olan forfaiting maliyeti örneklerle ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Son olarak forfaiting'in Türkiye açısından değerlendirilmesi yapılarak, bu konudaki potansiyel belirlenmeye çalışılmıştır.

1. FORFAITING

1.1. Forfaiting'in Gelişimi

Sanayileşmiş ülkelerde 1950'den sonra yeni üretim tekniklerinin kullanılmasıyla, özellikle yatırım mallarında önemli ölçüde arz fazlası meydana gelmiştir. Bu arz karşısında yeterli talebin bulunmaması ücretlerin yeni pazarlara girmek istemelerine neden olmuş, bu şekilde yatırım mallarında satıcı pazarları giderek alıcı pazarı haline gelmiştir.

Bu yillardan itibaren dış ticaretin serbestleşme eğilimi göstermesi ve gelişmekte olan ülkelerin bu piyasalarda yer olması, uluslararası piyasaların canlılık kazanmasına neden olmuştur. Ancak bununla beraber bu piyasalarda rekabet de gündeme gelmiştir. Bu rekabet sadece malların kalitesi, fiyatları ve teslim sürelerinden değil, daha çok ihracatçı tarafından sunulan finansman şartlarından kaynaklanmaktadır (Kılıçkaya, 1991: 59). Bu rekabet ortamı içerisinde özellikle orta vadeli olarak satılan yatırım malları, ihracatçıları finansman sağlamak açısından yeni yöntemlere başvurmaya yönelmiştir. Bu yıllarda uluslararası sermaye hareketleri hızlanmış, haberleşme teknolojisinde büyük gelişmeler meydana gelmiş ve bunlar bankacılık sektörüne hızla uyarlanmıştır. Bütün bunlar ihracat kredisi ve ihracat kredi sigortasının yanında, ihracatçının ihtiyaç duyduğu likiditenin sağlanması yönük forfaiting'in de yeni bir yöntem olarak ortayamasına neden olmuştur.

Yine son yıllarda faiz oranları ve döviz kurlarında görülen büyük dalgalar, sabit faizli kredi bulmada karşılaşılan güçlükler, sigorta primlerinin yükselmesi, transfer riskinin giderek artması forfaiting'in gelişmesini etkileyici etkenler olarak karşımıza çıkmaktadır (Gerni, 1990: 92).

Kelime anlamı hakların başkasına devredilmesi olan forfaiting; ihracatçının mal ve hizmet ihracından kaynaklanan police şeklindeki vadeli bir alacağını kendi-

sine başvuru hakkı olmaksızın, ülke içindeki veya ülke dışındaki bir ticari bankaya veya bu konuda ihtisaslaşmış bir finans kurumuna (forfaiter) belirli bir iskonto oranı (forfaiting oranı) ile satması işlemidir (Kılıçkaya, 1991: 60).

Bankacılıkta forfaiting ilk olarak 1960'lı yılların başlarında İsviçre'de gerçekleştirilmiş, 1970'lerden sonra Euro-pazarların da gelişmesiyle Londra forfaiting merkezi haline gelmiştir (Demirci, 1988: 60). Günümüzde Londra, Zürih ve Batı Almanya onde gelen forfait piyasalarına sahiptir.

Forfaiting piyasasının genişliği giderek artmaktadır. Geçtiğimiz yıla kadar özellikle orta ülkeleri bu piyasada önemli yer almaktaydı. Çünkü bu ülkelerdeki bankalar Londra ve Zürihte'ki ikincil piyasalarda işlem gören senetlerin en büyük alıcılarındanandır (Trade Finance, 1990 Sep: 42). Ancak geçtiğimiz yıl yaşanan Körfez Krizi bu pazarı büyük ölçüde kırmıştır.

Ülke riskine göre değerlendirdiğimizde ise Doğu Avrupa ülkeleri ve Sovyetler Birliği günümüzde, geçmiş yıllarda olduğundan daha belirsiz bir yapıya sahiptir. Doğu Boku'nda yaşanan demokratikleşme hareketlerinden önce, bu piyasalarda işlem gören senetlerin riski % 60 olarak belirlenirken, yapısal değişim sonucu bu oran hakkında tahminlerde bulunmak çok güç olmaktadır (Trade Finance, 1990 Sep: 42). Bu ise forfaiter'ları daha fazla ülke riskiyle karşı karşıya bırakmaktadır.

Tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen önumüzdeki yıllarda forfaiting'in daha da gelişmesi beklenmektedir. Krizin etkileri yavaş yavaş çözülürken, Doğu Avrupa senetleri de daha uygun marjlarda işlem görebileceklerdir.

Forfaiting açısından Uzak Doğu da büyük bir potansiyel oluşturmaktadır. Bu ülkelerin büyük bir çoğunluğu, birçok batılı ülkeyi geride bırakacak büyümeye hızına sahiptir (Trade Finance, 1990 Jan: 28). Büyümeye süreci içerisinde bu ülkeler, ihtiyaç duydukları sermaye mallarınınlığında forfaiting yöntemini kullanabilirler. Buna ek olarak büyük finansman sıkıntısında olan Latin Amerika ülkeleri de orta vadeli finansman sorununu forfaiting ile çözümleyebileceklerdir.

Göründüğü gibi günümüzde uluslararası finans piyasaları zor günler geçirmektedirler. Bir yandan bu piyasaları etkileyen siyasal olaylar, diğer taraftan ihracatçıların orta vadeli satışları sonucu ortaya çıkan finansman ihtiyacı, forfaiter'in daha fazla risk üstlenerek bu piyasalarda önemli rol oynamalarına neden olmaktadır. Burada bir forfaiter açısından önemli olan, ülkeleri ve finansman

sağlanacak olan müşterileri iyi deðrlendirmek ve buna göre ne zaman risk üstlenileceðine karar vermek olmaktadır.

1.2. Forfaiting İşleminin Özellikleri

Bir forfaiting işleminde, bu işleme konu olan senetler, işlemin hukuki niteliði, vadesi, kullanılan para birimleri belli özellikler taþımaktadır.

Forfaiting'e konu olan senetler genellikle police ve emre muharrer senetler (bono) olmaktadır. Aslında senetli ve senetsiz her türlü alacak forfaiting konusu olabilmektedir. Fakat uygulamada ticari senetler için uluslararası kabul görmüş yasal bir çerçeveyenin olması, karmaþıklığa yol açmamak ve işlem kolaylığı açısından police ve bono esas alınmaktadır. Bu senetler forfaiting işlemine konu olduktan sonra ikincil piyasalarda da satılabilmektedir.

Bir forfaiting işleminin rantabl olarak yerine getirilebilmesi için, alacaðın hukuki niteliðinin þu şekilde olması gerekmektedir (Kılıçkaya, 1991: 61):

- İhracat alacaðının temlik edilebilir bir alacak olması zorunludur.
- Ödeme şartları uluslararası ticari teamüllere uygun olmalıdır.
- Alacak, ticari deðeri olan geçerli vir döviz cinsinden olmalıdır.
- Borclular birinci derecede ödeme sorumlusu olmalıdır.
- Alacak, ithalatçının bankası veya uluslararası alanda tanınmış diğer bir banka tarafından garanti edilmiş olmalıdır. Forfaiting'de borç senetleri üzerinde verilen garanti veya aval, senetlerin ödememesi halinde fortfaiter'in tek güvencesi olduğu gibi, iskonto edilen bu senetlerin ikincil piyasada daha kolay alıcı bulmasını da sağlamaktadır.
- Alacak forfaiting anlaşması yapıldığı sırada mevcut olmalıdır. Mallar, ithalatçıya sevk veya teslim edilmiş olmalı ve ithalatçının ithalat için gerekli bütün izinleri almış olması gereklidir. Diğer bir deyiþle, üretim maliyetlerinin finansmanı amacıyla forfaiting yapılamaz.
- Alacaðın minimum vadesi 6 ay olmalıdır. Daha kısa vadeli işlemlerde forfaiting rantabl değildir.

Forfaiting işlemlerinde vade 6 aydan 10 yila kadar olabilmekle beraber genellikle ihracatçının 2-7 yıl vadeli yatırım malları satışları bu işlemlere konu olmaktadır. Bunun dışında forfaiting, dış ülkelerde, yol, baraj, liman gibi bayındırılık tesisleri yapımları ve büyük inşaat programlarına ilişkin hizmet ihracatçının finansmanında da kullanılmaktadır (Akguç, 1986: 35). Günümüzde forfaiting'in kullanım alanı giderek genişlemektedir.

Forfaiting işlemlerinde kullanılan para birimleri daha çok ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frankı olmakla baraber, zayıf para birimleriyle yapılan işlemlerde, ihracatçının kur riskini üstlenmesi, vade gününde oluşacak kur farkının ödemeyi garanti etmesi koşuluyla bankalar tarafından finanse edilmektedir (Akguç, 1986: 36).

Forfaiting'e konu olan işlemlerin ise genellikle 100.000 dolar ile 100 milyon dolar arasında değişen değerlerde olması gerekmektedir (Gerni, 1990: 94). Ancak bunun dışındaki değerler de forfaiting işlemine konu olabilmektedir.

Görülüdüğü gibi forfaiting, işlem ancak belirli özelliklere sahip olduğunda gerçekleşebilmektedir. Bu nedenle forfaiting, orta ve uzun vadeli yatırım mallarının finansmanında kullanılan ve yukarıda saydığımız şartların sağlanması gerektiğini gerektiren bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır.

2. FORFAITING'İN İŞLEYİŞİ

Mal ve hizmet ihracından doğan bir alacağın rücu etme hakkını olmaksızın sabit bir iskonto oranı ile satılması anlamına gelen forfaiting, ihracatçı açısından alternatif bir finansman tekniğidir. Burada önemli olan, alacak hakkını satın alan forfafter'in, vade sonunda bu alacağı tahsil edemediği durumda alacak hakkını satana geri dönüşün (rücu) mümkün olmamasıdır. Forfaiting işlemi ticari risk, kur ve faiz risklerinin yanında politik ve transfer risklerini de içermektedir. İhracatçı bu risklere karşı forfaiting yoluyla korunabilmektedir. Ancak burada forfafter, işlemi çeşitli ülkeler yaygınlaştırarak ülkeyi riskini dağıtmaya çalışsa da, yine büyük risk altına girmektedir. Bu nedenle forfafter risklerini azaltmak amacıyla satın aldığı alacakların, ithalatçının bankası veya uluslararası bir banka tarafından garanti edilmiş olmasını istemektedir.

Bir forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktan (Akguç, 1986: 37):

- İhracatçı

- İthalatçı

- Aval veren veya alacağı garanti eden banka
- Alacak hakkını satın alan banka (forfaiter)

Bu dört taraf arasındaki ilişki şu şekilde gerçekleşir:

1- ihracatçı, kredili satıştan önce bankaya (forfaiter'a) başvurarak, alacak ve alacağı konu olan ihracat hakkında şu bilgileri verir (İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 15):

- Forfaiting işleminin yapılacakı para birimi, tutarı ve vadesi
- İhracatçının adı ve adresi
- İthalatçının adı ve adresi
- Garanti veya aval verenin adı ve ülkesi
- Güvencenin türü (Aval veya banka garantisi)
- Forfaiting konusu borcun türü (bono veya poliçe)
- Geri ödeme planı (senetlerin tutarları ve vadeleri)
- İhrac edilecek malın cinsi
- Malların teslim tarihi
- Senetlerin bankaya (forfaiter'a) teslim tarihi
- Gerekli müsaadeler ve lisanslar (ithal lisansı, transfer izini, vs.)
- Senetlerin ödeme yeri

2. Bu bilgilere göre bir değerlendirme yapan forfaiter, ihracatçıya bir teklif sunar. Daima yazılı bir formda düzenlenen "forfaiter teklifi"nde şu konular bildirilir (Kılıçkaya, 1991: 63)

- Bilgilendirme bölümünde belirtilenlere uygun olarak, garantiler de dahil

olmak üzere işin ek, iksiz tarifi.

- Alacak miktarı ile vade günlerinin detaylı belirtilmesi ve forfafter'in alacağı rücusuz satın alacağına dair beyanı.

- İskonto oranı (forfaiting oranı), ön hazırlık ücreti (kural olarak altı aylık peşin) ve faiz metodu,

- İhracatçının poliçeyi ibraz etme tarihi ile alacağıın satın alınma tahihi,

- Forfafter'a ihracatçı tarafından temlik edilecek belgeler (senetler, ödeme garantisisi ve diğer garantiler, vb).

- İhracatçının ithalatçıya karşı sorumluluklarını yerine getirmemesi durumda forfafter'in sorumlu olamayacağına dair beyan,

- İhracatın gerçekleşmesi için alıcı ülkede resmi mercilere aranan gerekli bütün izinlerin gözönünde bulundurulması talimatı,

- Teklifin süresi,

- Hak ve yükümlülükler.

3. Bu şartların yerine getirilmesinden sonra, ihracatçı ve forfafter arasında forfaiting sözleşmesi imzalanır, aslında ihracatçıya sunulan forfafter teklifi uygulamada bir sözleşme karekteri taşımaktadır (Kılıçkaya, 1991: 63). Diğer bir deyişle, forfafter teklifi, ayrı bir metin hazırlanmaksızın sözleşme olarak kullanılmakta ancak çok büyük işlerde resmi bir forfaiting sözleşmesi imzalanmaktadır.

4. İhracatçı, sözkonusu forfaiting işlemiyle ilgili kesin fiyatı aldıktan sonra, bu fiyatın işlem gerçekleşene kadar sabit tutulması için bir taahhüt komisyonu öder (İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 15).

5. İhracatçı bu forfaiting maliyetini satış fiyatına ilave ederek, ithalatçı firmaya kredili satış teklifinde bulunur.

6. Bu teklif, ithalatçı tarafından kabul edildikten sonra satış gerçekleşir ve mallar gönderilir.

7. İhracatçı, bu kredili ihracat sonucu, ithalatçıdan aldığı, ithalatçının bankasının avalini taşıyan polিলeleri forfaiter'a getirerek kendisine rücu edilmeme kaydıyla satar.

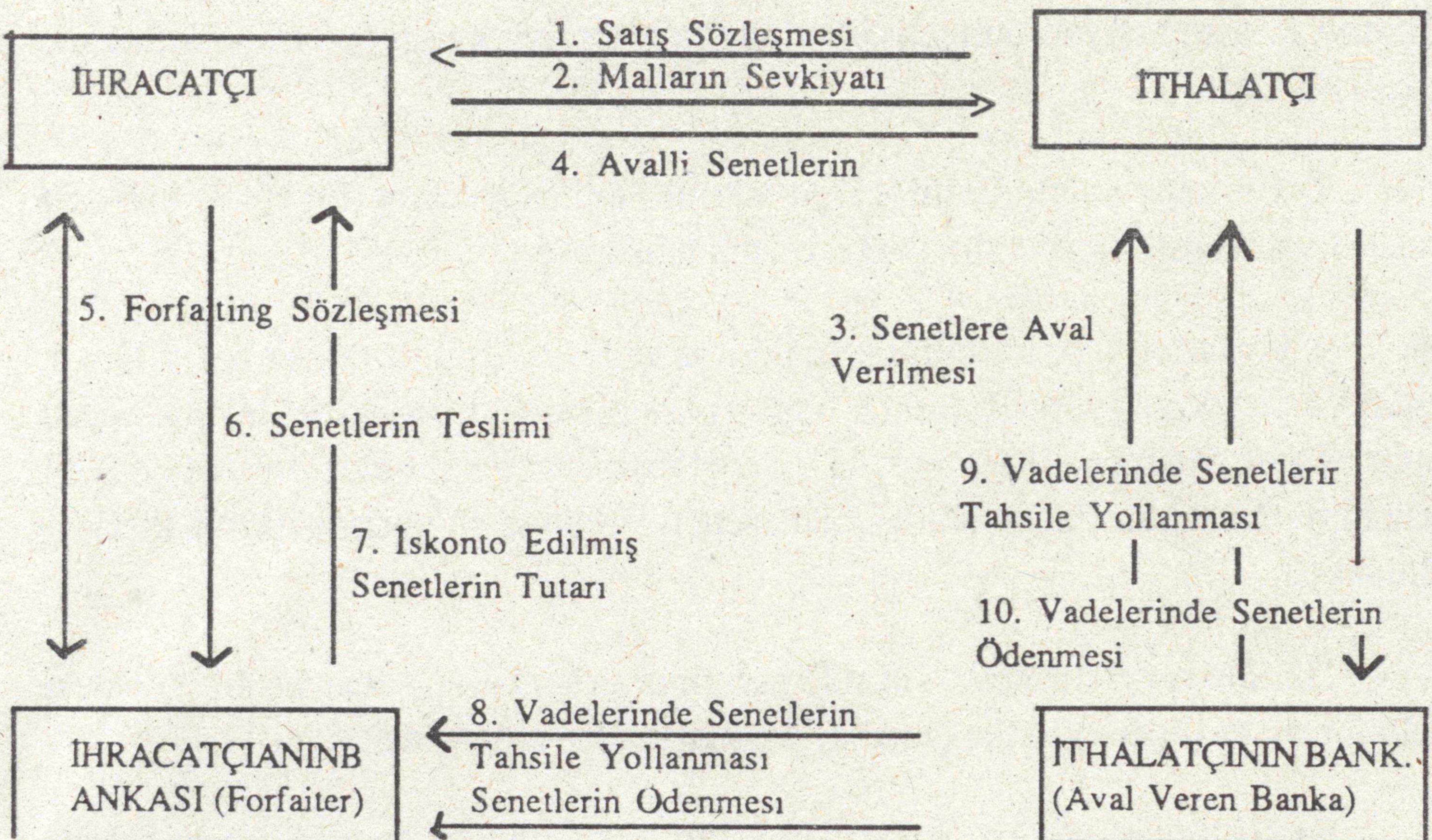
8. Bu satış sononda ihracatçı, iskontو edilmiş tutarı (bu tutar, kredisiz peşin fiyatına eşit olmaktadır.) nakit olarak tahsil eder.

9. Forfaiter, iskontо ettiği senetleri ya vadesinde tahsil etmek üzere elinde tutar, ya da tekrar gayrikabili rücu olarak para piyasasındaki ikinci bir forfaiter'a satar (Trade Finance, 1990 Sep: 42). Senetlerin tekrar satılması durumunda, bu senetleri ithalatçıdan tahsil edecek olan, senetleri elinde bulunduran ikinci forfaiter olmaktadır.

10. Son olarak senetleri elinde bulunduran forfaiter, senet bedelini vadesi geldiğinde, aval veren banka aracılığıyla ithalatçıdan tahsil eder.

Forfaiting anlaşması, yukarıda işleyinini açıkladığımız gibi ihracat teklifi verilmeden önce yapıldığı gibi, ihracat işlemi gerçekleşikten sonra da yapılabilir. Burada ise, kredili ihracatı gerçekleştiren ancak finansman sağlamamış olan ihracatçı, ithalatçıdan aldığı avallı senetleri forfaiter'a getirir. Forfaiter bu senetleri, ülkenin riskini ve polিলelerin vadelerini dikkate alarak belirlediği fiyat üzerinden satın alır (İktisat Bankası' Forfaiting Raporu: 9). Bu şekilde gerçekleşen forfaiting işlemi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir:

Şekil: Forfaiting'in İşleyişi



1. İthalatçı ile ihracatçı arasında satış sözleşmesi yapılır.
2. Ihracatçı sözleşme şartlarına göre malı ithalatçaya teslim eder.
3. İthalatçı tarafından tanzim edilen senetler aval veren bankaya verilir.
4. İthalatçının bankasında aval verilen senetler ihracatçuya gönderilir.
5. İthalatçıyla forfaiting şirketi arasında forfaiting sözleşmesi yapılır.
6. Ihracatçı tarafından senetler iskonto edilmek üzere forfaiter'a verilir.
7. İskonto edilen senedin net tutarı forfaiter tarafından ihracatçuya ödenir.
8. Forfaiter portföyündeki senetleri vadesinde tahsil edilmek üzere avalist bankaya ibraz eder.
9. Forfaiter, senet bedelini aval veren banka aracılığıyla senetleri tahsil eder.

Kaynak: İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 10

3. FORFAITER'İN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Alacak hakkını satın alan forfaiter, başlıca üç görevi üzerine almaktadır (Demirci, 1988: 61):

1. İthalatçının kredi değerliliğini belirlemek
2. Finansman sağlamak

3. Alacağın tahsil edilemeye riskini üstlenmek

Bir forfaiting işleminde de forfaiter, işleme başlamadan önce borçlu hakkında bir istihbaratta bulunur. elde ettiği bilgilere göre ithalatçının kredi değerliliğini belirleyen forfaiter, forfaiting işlemi yapıp yapmayacağına karar verir. Bu şekilde alıcı hakkında yeterli bilgi sahibi olmayan ihracatçı, kredi değerliliğinin yetersiz olması durumunda satış yapmaktan kaçınır.

İkinci olarak ihracatçı, kredili satışlarından doğan alacaklarını bir forfaiter'a iskonto ettirerek, kredili mal satışını peşin ödeme şekline dönüştürabilmektedir. Forfaiter'in uyguladığı faiz oranını da satış fiyatı üzerine koyan ihracatçı, iskonto işlemi sonunda malın peşin fiyatını tahsil eder.

Üçüncü olarak forfaiter, alacağın tahsil edilemeye riskini üstlenir. Bu şekilde ihracatçının başlıca sorumluluğu satış sözleşmesine uygun olarak malı üretmek ve süresinde teslim etmektir.

4. FORFAITING İŞLEMİNDE MALİYETLER

Forfaiting işleminde toplam maliyet şu unsurlardan oluşmaktadır (İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 12):

1. Finansman sağlama maliyeti:

Forfaiting işleminin yapıldığı para cinsi Euro-pazarlardan sağlandığından finansman maliyeti de bu pazarlarda uygulanan faiz oranları düzeyinde oluşacaktır (Libor gibi).

2. Faiz riskine karşı korunma maliyeti:

Forfaiting'in sabit faizli yapılması durumunda, iskonto edilen senetlerin vadeleri süresince oluşacak faiz değişimlerinden korunmak için eklenen maliyettir.

3. Ticari riske karşı korunma maliyeti

Bu maliyet, ithalatçıya aval veya garanti veren bankanın komisyonudur. İthalatçı tarafından karşılanan bu komisyon forfaiting maliyetine girmediginden, ihracatçıya herhangi bir yük getirmemektedir.

4. Politik ve transfer riskinden korunma maliyeti (ülke Riski):

İthalatçı ülkenin kredi değerliliğine göre belirlenen bu maliyet, yıllık % 1/2 ile % 5 arasında değişmektedir.

5. Taahhüt Komisyonu:

Ihracatçının, ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce bankadan aldığı kesin forfaiting teklifinin, ihracat gerçekleşene kadar sabit olarak kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödediği komisyondur. Bu oran yıllık % 4 ile % 1 1/2 arasında olabilmektedir. Uygulanacak sabit faiz haddi, iskonto işleminden önce belirleniyorsa forfafter'in (bankanın) yalnız işlem tarihindeki Euro pazarlardaki faiz haddini değil, faiz hadlerindeki genel eğilimi de gözönüne alması gereklidir (Akguç, 1986: 42). Bu nedenle bir taahhüt süresi sözkonusu olduğunda, bu işlem için uygulanacak faiz haddi, hemen iskonto edilen senetlere uygulanan faiz oranına göre de yüksek olmaktadır.

6. Tahsilat süresi:

Her bir poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gecikmeyi önlemek üzere, poliçelerin vadelerine eklenen gün sayısıdır. Bu da bir maliyet unsuru oluşturmaktadır.

5. İSKONTO ORANI

Orta vadeli finansmanın büyük bir kısmında olduğu gibi forfaiting işlemi de iskonto bazına göre yapılmaktadır. Forfaiting'e konu olan police veya bononun nominal değeri üzerinden bu iskonto oranı düşülverek kalan miktar ihracatçıya peşin olarak ödenir.

İskonto oranının hesaplanmasıında kullanılan çeşitli yöntemler vardır. Bundan biri ticari iskonto (straight discount) adı verilen metottur ve şöyle hesaplanır:

$$I = \frac{ND \times vx f}{100 \times 360}$$

$$ID = ND - I$$

Burada,

I = İskonto tutarı

ID = İskonto edilmiş değer

ND = Bono/Poliçe'nin nominal değeri

V = Vade (gün sayısı)

F = İskonto oranı

Bu formül ile önce her bir bono/poliçe'nin tek tek iskonto tutarları bulunır. Toplam iskonto tutarı ise ayrı ayrı hesaplanan iskonto tutarlarının toplanmasıyla elde edilir. Ancak böyle ayrıntılı bir hesap yerine, ortalama ömür adı verilen diğer bir yöntemle de toplam iskonto tutarı hesaplanabilir. Buna göre;

$$\ddot{O} = \frac{V_1 + V_2}{2}$$

\ddot{O} = Ortalama ömür

V_1 = ilk bono/Poliçenin vadesi (gün sayısı)

V_2 = Son bono/Poliçenin vadesi (gün sayısı)

Bu durumda tüm bono/poliçe'ler tek bir bono/poliçe gibi dikkate alınır ve iskonto miktarı şu şekilde bulunur.

$$I = \frac{ND \times \ddot{O} \times F}{100 \times 360}$$

İskonto oranının hesaplanması bir örnekle şöyle açıklayabiliriz (İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 13).

Bir forfaiting işlemine konu olan bono/poliçe'nin:

Meblağı 1.000.000 \$

Vadesi 5 yıl, 6'şar aylık ödemeli

Poliçe adedi 10

Tahsilat süresi 5 gün (her poliçenin vadesine eklenecek)

Peşinat (% 10) 100.000 \$

Kredili miktar 90.000 \$

Forfaiting faizi % 8/yıl

Forfaiting işleminin gerçekleşeceği tarih..... 1 Şubat 1987

Bu örneğe göre ticari iskonto yöntemini uygularsak:

$$I = \frac{900.000 \times 8}{100 \times 360} = 3720$$

$$ID = 900.000 - 3720 = 86.280$$

Diş Ticarette Forfaiting

$$I = \frac{86.280 \times 184 \times 8}{2 \times 100 \times 360} = 3680$$

$$3720 + 3680 = 7400 (*)$$

Bu işlemler vadeye kadar devam ettirildiğinde şu sonuçlar bulunur:

Police	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	201.76	698.240

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

Aynı ömekte iskonto tutarını ortalama ömür yöntemiyle şöyle bulabiliriz:

$$\bar{O} = \frac{186 + 1832}{2} = 1009$$

$$I = \frac{900.000 \times 1009 \times 8}{100 \times 360} = 201.800$$

*Rakamlar yuvarlatıldığından küçük sapmaları olmaktadır.

6. FORFAİTING İŞLEMİNİN İHRACATÇIYA SAĞLADIĞI EKONOMİK YARARLAR

İhracatçı açısından forfaiting'in yararlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

1. İhracatçı, kredili mal satışından doğan alacaklarını hemen nakde çevirerek likiditesini artırmaktadır. Böylece bilanço yükünü hafifletme imkanı bulan ihracatçının kredibilitesi de artmaktadır.
2. Forfaiting ihracatçayı, sabit faizli finansman sağlayarak faiz oranlarındaki dalgalanmalardan korur.
3. Forfaiting işleminin temeli, poliçenin ciro edimesine dayanır. Bu nedenle factoring, leasing gibi diğer finansman türlerinde olduğu gibi özel sözleşmelere gerek yoktur (İktisat Bankası Forfaiting Raporu: 11). Bu da forfaiting maliyetlerini düşürücü bir unsurdur.
4. Forfaiting'le sağlanan finasmanda ihracatçıya rücu hakkı olmadığından, ihracatçı bir kere alacağını iskonto ettirdiğinde tahsilat işlemlerini forfafter gerçekleştirmektedir (iktisat Bankası Forfaiting Raporu: 11).
5. İhracatçı, alıcı hakkındaki her türlü istihbaratı forfafter'dan elde edebilmekte, bu şekilde ithalatçı hakkında bilgi toplamak için aynı zaman ve maliyetten kurtulmuş olmaktadır.
6. Forfaiting ile ihracatçı sadece ticari risklerden değil, politik risklerden de korunur, Bunun için aynı bir ihracat kredi sigortasına gerek kalmamaktadır (Gerni, 1990: 96). Ayrıca, alacağı ithalatçıdan tahsil edilememesi durumunda, bunun ihracat kredi sigortası ile tahsili belirli bir süreyle gerektirirken, forfaiting'de poliçe peşin olarak ödenmektedir.
7. Forfaiting işleminin maliyeti daha önceden bilindiğinden, bu değer satış fiyatı üzerine konarak tamamen veya kısmen ithalatçıya aktarılabilir (Gerni, 1990: 96).

Göründüğü gibi forfaiting işlemi ihracatçıya pek çok fayda sağlamakla birlikte, diğer finasman yöntemlerine göre daha pahalıdır. İthalatçı açısından ise, işlemlerin basit ve hızlı olması, sabit faizli bir finansman sağlaması gibi avantajların yanında, forfaiting maliyetinin ithalatçıya yansması, ithalatçı açısından bir

dezavantaj olmaktadır (Gerni, 1990: 97).

7. SONUÇ

Bir finansman türü olarak forfaiting daha çok orta vadeli yatırım malları ihracatlarında, alacakların ticari ve politik risklere karşı koruma aracıdır. Özellikle gayri kabili rücu bir ödeme şekli olması nedeniyle forfaiting, dış ticarette riskleri en aza indiren bir finansman tekniği olarak ihracatçılara önemli avantajlar sağlamaktadır. Dünyadaki uygulamalarına artık sık sık rastlanan bu finansal araç, ülkemizde de bir potansiyele sahiptir.

Gerçekten de Türkiye'nin ihracat yapısına baktığımız zaman 1990 yılında 12.959 milyon dolar olan toplam ihracatımız içerisinde yaklaşık olarak tarım ürünleri ihracatı 2.4 milyar dolar, madencilik ve taşocakçılığı ürünleri 331 milyon dolar, sanayi ürünleri ihracatı ise 10.240 milyar dolardır (TOBB Raporu, 1990: 60). Bu dağılımda orta vadeli satıma konu olan sanayi malları ihracatının, çok büyük bir bölümünü oluşturduğunu görüyoruz. Bu çerçeve içerisinde forfaiting'in, Türk ihracatçısı açısından önemli bir finasman aracı olabileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca 1990 yılında ihracatımızın yaklaşık 3.5 milyar dolarlık kısmı politik risk içeren islam ülkeleri ile sosyalist ülkelere yapılmaktadır. Forfaiting'in ticari riskleri olduğu gibi politik riskleri de teminat altına alması, bu ülkelere yapılan ihracatı teşvik etmektedir. Forfaiting bu bakımından ihracatı kredi sigortası ile ihracatçının ticari ve politik risklerini karşılayan Türk Eximbank'a bir alternatif olmaktadır.

Ülkemizde forfaiting için gerekli ortam bulunmaktadır. Dışa açılma süreci içindeki bankacılık sistemimiz bu görevi üzerine almıştır. Bu konuda yetişmiş personelin artması ve ihracatçılارımızın bu finansman tekniği hakkında bilgilendirilmesi sonucu forfaiting yakın gelecekte daha etkin kullanılan bir bankacılık sistemi olarak karşımıza çıkacaktır.

FORFAITING IMPLEMENTATIONS IN FOREIGN TRADE

Forfaiting has emerged as an alternative to the other payment systems which are used for financing foreign trade. Forfaiting transactions have blossomed rapidly during the last ten years. These transactions have been used in the major financial centers of the world for some time and they have also been implemented in Turkey for a shorter period of time. Exporters are generally reluctant to enter the international markets because of the commercial and political risks. Since

this new financial technique includes both financial and political risks and also it is non-recourse financing, exporters can enter these markets easily by using this tool in their foreign trade transactions. Forfaiting provides many advantages to the exporters together with pre-payment. For that reason, the cost of forfaiting includes many factors. However, exporters can avail themselves of these advantages by adding this cost to the sales price. It is expected that forfaiting will be used widely because of the existence of its potential in Turkey.

KAYNAKÇA

AKGÜÇ, Öztin.; "Dış Satım Finansmanında Bir Yöntem: Forfaiting", **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, 1: 35-43, 1986.

DEMİRCİ, Muzaffer.; **Ihracatta Finansman Teknikleri**, Izdaş Holding Yayın No: 3, Bilgehan Basımevi, İzmir, 1988.

FRITH-POWELL, Helena.; "Forfait Rides High on Eastern Promise", **Trade Finance & Banker International**, Jan. 81: 27-29, 1990.

GERİNİ, Cevat.; **Dış Ticaretin Finansmanı**, TOBB Yayın No: 139/55, Ünal Ofset Matbaası, Ankara, 1990.

Iktisat Bankası Forfaiting Raporu.

KILIÇKAYA, Hüsamettin.; "Ihracatın Finansmanında Güncel Bir Yöntem" Forfaiting, **Hazine Dış Ticaret Dergisi**, 1 (8): 59-66, 1991.

TÖBB Üç aylık Ekonomik Rapor, Ekim-Aralık 1990.

"What is Forfaiting?", **Trade Finance & Banker International**, Sep. 89: 42-43, 1990.