

PAPER DETAILS

TITLE: `Leasing`, `Factoring`, `Forfaiting` ve Karsilikli Ticaret

AUTHORS: Ilker PARASIZ

PAGES: 26-35

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/137716>

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

İlker PARASIZ

Prof. Dr.

Uludağ Üni. İİBF BURSA

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

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

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

LEASING, FACTORING, FORFAITING AND COUNTERTRADE

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

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

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

1. "LEASING"

1.1. Giriş

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

şirketin
masını
göstere
İngiltere
ülkele
1963'le
önemli
1973
gelişim
larını
firmalar
yabancı
oynam
Öte
Banka
aracılı
doğru
yardım
Türkiy
"Lea
mektec
kırıcı
rine uy
alıp bu
tahsis
Kira
masına
olabile
genelli
liyet g
işlemin
gibi, p
lanılma
de ola
1.2. "Le
Kira
büyük
sine sa
ve yar
likle b

3 satı

Üretici
İhra

Şekil 1

TEKSTİL

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

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

1.3. "Leasing" Türleri

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

1.3.1. Faaliyet Kiralaması

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

1.3.2. Finansal Kiralama

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

1.3.4. Diğer "Leasing" Türleri

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4. "Leasing"ın Sağladığı Avantajlar ve Maliyeti

1.4.1. "Leasing"ın Avantajları

"Leasing" firmalara ve ihracatçılara kolaylıklar sağlamaktadır.

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

-Sermaye yetersizliği çeken ülkelerin bu sorununu çözmektedir.

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

-Orta ve küçük firmaların finansman olanaklarını arttırmaktadır.

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

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

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

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

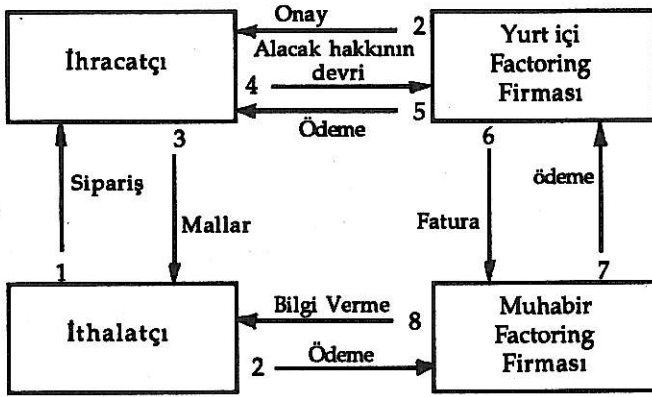
-Bir ülkeye dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman sağlama olanağı verir.

- "Leasing" üretici firmaların mallarını

tanıtım
-Kir
kar sa
-İhr
eşdeğ
catın f
endiş
-İhr
de kur
aldığı
-"Le
nan ya
1.4.2. "
-Büy
diğer
etmek
orta ve
nansm
riski b
-İhr
neksel
"Leasi
riskler
-Döv
lerden
açısınd
-Öze
teçhiza
teçhiza
güçlük
-Eko
değişik
ing" ko
dev p
düşüşle
2. "FAC
2.1. GİR
"Fac
fon sağ
kez An
1300'lü
catçılar
güvenç
adı ve
yöntem
yenide
bazı "j
atölyele
ra tutar
hiplerin
satıcıla
til'in y
mallar
mıslar
"Fac
Dünya

larıyla alacaklar ihracatçının mülkiyetinden çıkarak "factoring" şirketine geçmektedir.

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



Şekil 5.

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

2.3. Başlıca "Factoring" Türleri

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

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

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

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

ister.

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

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

2.4. "Factoring"ın Sağladığı Avantajlar ve Maliyeti

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

"Factoring" firmaların kaynak yönetimini basitleştirir.

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

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

Üretimin arttırılması, yeni pazarların araştırılması gibi konularla uğraşması kolaylaşır.

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

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

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

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

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

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

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

ing"le
şirket
hesapla
yonu v
komisy
sebe k
tahsil
müşter
ması
Finans
ödeme
Bu par
risk m
nasınd
sa, "fa
daha a
3."FOR
3.1. Gi
"For
başlay
bir fin
yatırım
ödeme
ların b
nansm
"Forfa
karşılığ
ya da
landıkl
kalman
"For
önemli
sonları
maktac
malları
ları şe
arasınd
lerinin
cayetle
gelişme
malları
mesine
3.2. "Fa
"For
nen bir
ekonom
bağlam
larında
ödeme
malları
rantisi
aracılığ
catçı al
oranı
İhracat
fakter"e

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

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

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

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

3.3.2. "Forfaiting" in Teknik Özellikleri

3.3.2.1. Maliyet

"Forfaiting" masrafları şu şekilde sınıflandırılabilir.

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

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

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

3.3.2.2. "Forfaiting" in Sağlaması Zorunlu Bilgiler

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

-Garanti veren bankanın adı ve ülkesi

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

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

-İhraç edilen malın cinsi

-İhraç edilen malların teslim tarihi

-Anlaşma ve malların teslimiyle ilgili belgelerin teslim tarihi

-Gerekli yetki ve lisans belgeleri

-Ödeme yeri

3.4. "Forfaiting" le "Factoring" Arasındaki Fark

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

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

4. KARŞI TİCARET

4.1. Giriş

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

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

Karşı ticarete ödemelerde mal, hizmet ve teknolojinin yanı sıra kısmen konvertibl dövizler ve ulusal paralar kullanılabilir.

4.2. Karşı Ticaretin Yapılış Şekilleri

4.2.1. Takas

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

4.2.2. "Kliring"

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

4.2.3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı İşlem)

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

iki ayrı
bir pr
karşılı
satın a
döviz c
kısmen
kayı y
banka
işlemler
4.2.4. "S
Üçlü
farkını
rette bi
X malı
ithal e
(yada
tiyacı c
malını
ithal ed
caki ol
Düny
savaşı
"Switch
4.2.5. "E
"Bu
ülkede
diğer ü
makina
satılıp
rek olm
üretile
4.2.6. "F
"Prek
rak ad
sıkıntısı
ülkenin
şirketi
Y'ye fir
özel bir
malı Y'
eder. B
bulunmu
4.2.7. D
Hesapla
Bir şi
diği ya
bloke p
şekline
hesapla
yöntem
-Borç
karşıl
-Yaba
yapımı,
etmeleri
-Borç

nak verir

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

-Bazı teknoloji transferlerine olanak verir.

-Firmalar için etkin bir pazarlama aleti olabilir.

5.2. Karşı Ticaretin Maliyeti

-Piyasa ekonomisini yapay olarak bozar

-İşlemler uzun süre alır ve karmaşıktır.

-İşlemler şeffaflıktan uzaktır

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

-Ülkenin ve firmaların geleneksel pazarlarını kaybetmelerine neden olabilir.

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

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

KAYNAKÇA

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

yasası Dergisi Mayıs 1985

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

- ERSAN, İ.; Factoring ve Türkiye, Para ve Sermaye piyasası Dergisi, Temmuz 1985

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

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

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

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

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

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

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

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