



**T.C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI**

**DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI
ve
FACTORING**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Yunus OLGAÇ

BURSA 2010



**T.C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI**

**DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI
ve
FACTORING**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Yunus OLGAÇ

**Danışman
Prof. Dr. Ercan DÜLGEROĞLU**

BURSA 2010

T. C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

..... İKTİSAT Anabilim/Anasanat Dalı,
..... İKTİSAT Bilim Dalı'nda 700811023 numaralı
..... TÜNEL 'nın hazırladığı "..... DIŞ TİCARETİN
..... FINANSMANI VE FACTORING"
..... (Yüksek Lisans/Doktora/Sanatta Yeterlik Tezi/Çalışması) ile ilgili tez
savunma sınavı, 28/12/2019 günü 11.00 - 12.00 saatleri arasında yapılmış, sorulan sorulara
alınan cevaplar sonunda adayın tezinin/çalışmasının (başarılı/başarısız)
olduğuna (oy birliği/oy çokluğu) ile karar verilmiştir.

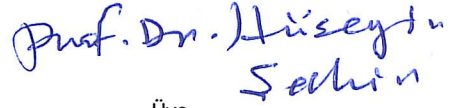


Üye (Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu Başkanı)

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

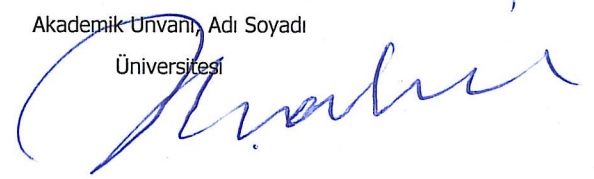
Prof. Dr. Erhan DİĞLERGÖR



Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi



Prof. Dr. Emrah ERKÜLÜ

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi



Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi

Doç. Dr. Adnan GERÇEK

Yrd. Doç. Dr. Hülya AKAY

Üye

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

Üniversitesi



10/11/2019

ÖZET

Yazar : Yunus OLGAÇ
Üniversite : Uludağ Üniversitesi
Anabilim Dalı : İktisat
Bilim Dalı : İktisat
Tezin Niteliği : Yüksek Lisans Tezi
Sayfa Sayısı : X + 109
Mezuniyet Tarihi : / / 2010
Tez Danışman(lar)ı : Prof. Dr. Ercan DÜLGEROĞLU

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE FACTORİNG

Erken çağlarda bir arada yaşamaya başlanmasından beri insanlar arasında ekonomik ilişkiler gelişmektedir. Bu ekonomik ilişkiler geliştikçe yeni ekonomik enstrümanların doğmasına neden olmuştur. Factoring de bunlarda biridir. Factoring tüm dünyada yayılıp değeri anlaşılınca, ticari riskleri azaltmış, şirketlere sözleşme yönetimi ve alacakları toplama yöntemleriyle vadeli satışları mümkün kılmıştır. Böylece şirketleri yeni pazarlara girmede cesaretlendirmiş ayrıca kalite, üretim pazarlama ve organizasyon gibi konularda daha fazla konsantre imkanı tanımıştır.

Ekonomik büyümenin hem iç hem de dış ticarete etkisi vardır. Kısaca belirtmek istersek ekonomi büyüdükçe hem iç hem de dış ticaret büyümektedir. Dış ticaretin sağlıklı ve sürekli olabilmesi ancak sürekli bir fon kaynağı sağlamakla mümkündür. Hernekadar ithalat ve ihracatın finansmanı alıcı ve satıcı tarafından oluşturulan şartnameye göre çeşitlendirilebilirse de, konfirme edilmiş kazancın verilememesi veya kredili müşteriye hazırlanmış fatura edilmiş malın ödenmemesi gibi durumlar iş hayatında ciddi nakit sıkıntısına neden olmaktadır. Buda iç ve dış ticaretin gelişmesini engellemektedir. Bu tezde farklı ekonomik enstrümanların dışında dış ticarete karşılaşılan problemin çözümünde daha çok factoring üzerinde durulmuştur. Factoringte satıcı alacaklarını gerçek değerinde indirim yaparak factoring şirketine satar. Bunun karşılığında factoring şirketi ödenmeyen faturaların riskini alır

Bu çalışmada, factoringin sadece Mezopotamyalıların taş tabletlerinden başlayan tarihinden bugün ulaştığı noktaya kadarki gelişimi irdelenmemiş aynı zamanda maliyetleri, avantajları, dezavantajları, hukuki yönleri, Türkiye'deki gelişimi ve cirosu irdelenmiştir.

Ayrıca, Türkiye'deki factoring cirosu, ihracat seviyesi ve ekonomik gelişme regresyon metodu kullanılarak analiz edilmiştir. İhracat rakamındaki artışın factoring cirosuna % 20'li oranlarda etki ettiği, büyüme oranlarının

factoring cirosu üzerindeki etkisinin yok denecek kadar az olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Belirtilen olumlu yönleriyle factoring; piyasalara ayak uydurma, nakit akışını düzenleme ile rekabeti arttırıcı finansal araçlardan biri olarak etkisini sürdürmeye devam edecektir.

Anahtar Sözcükler

Factoring

Dış Ticaret

Regresyon Analizi

ABSTRACT

Yazar : Yunus OLGAÇ
Üniversite : Uludağ Üniversitesi
Anabilim Dalı : İktisat
Bilim Dalı : İktisat
Tezin Niteliği : Yüksek Lisans Tezi
Sayfa Sayısı : X + 109
Mezuniyet Tarihi : / / 2010
Tez Danışman(lar)ı : Prof. Dr. Ercan DÜLGEROĞLU

THE FINANCE OF FOREIGN TRADE AND FACTORING

From the beginning of commun life starting in the early age, the economic relations have been developing between human beings. As these relations progress, it has caused to create different economic tools in daily life and factoring has been one of them.

By the evolution of factoring worldwide, it make it possible to minimize the trading risks and enhances companies for forward sales by ledger administration and collection of receivables so companies find encouragement to enter to the new markets and be able to a better concentration on issues like quality , production , marketing and organizations.

Economic grow has effect on both domestic and foreign trade. If we put it shortly, as economy grows both domestic and foreign trade grows. A Healthy and continuous growth of foreign trade can happen by supplying continuous fund. Even The finance of import and export varies on the conditions set up by both seller and buyer, profitable confirmed but incomplete, or completed and invoiced orders from creditworthy customers which are unpaid puts severe pressure on the cash flow of the business and restricts the ability to fund growth both in domestic and foreign trade. In this thesis, it has been specifically mentioned Factoring, over other variety fund tools. In factoring, seller sells his receivables or invoices at a discount from its origin value for immediate cash to the Factoring company. On behalf, Factoring company takes the risk of unpaid invoices for the completed orders.

In this study, it has been referred not only historic traces of factoring from all the way back to the ancient stone tablets of Mesopotamians till its capacity reached at these days but also its cost , its advantages or disadvantages, its legal issues, its progress in Turkey and the turnover it has reached.

Beside, it has been used regression method to analyze the relation among the factoring turnover, exports level and economic growth in Turkey.

It has been concluded that the rise in the amount of export has influenced the factoring turnover by % 20 however the growth rate influence over factoring turnover is close to none.

As mentioned above, Factoring will persist its importance as a financial tool by adopting to the market and regulating cash flow

Key Words

Factoring

Foreign Trade

Regression Analysis

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI.....	II
ÖZET	III
ABSTRACT.....	V
İÇİNDEKİLER	VII
ŞEKİL VE TABLO LİSTESİ	XI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET FİNANSMAN ŞEKİLLERİ

1. Dış Ticaret Nedir?.....	4
2. Dış Ticaret Finansman Şekilleri	5
2.1. İthalatın Finansmanı	6
2.1.1. Akreditif Kredisi	6
2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi	7
2.1.3. Ürün Mukabili Ödemede İthalat Kredisi	7
2.1.4. Aval ve Kabul Kredisi	8
2.1.5. Leasing.....	9
2.2. İhracatın Finansmanı	10
2.2.1 Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı	10
2.2.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman	10
2.2.1.1.1. Kırmızı Şartlı Akreditif/Yeşil Şartlı Akreditif.....	11
2.2.1.1.2. Banka Kredileri (Avanslar).....	11
2.2.1.1.3. Devredilebilir Akreditif.....	12
2.2.1.1.4. Karşılıklı Akreditif.....	13
2.2.1.1.5. Rehin Senedi.....	13
2.2.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman	13
2.2.1.2.1. Akreditif Kredisi.....	14
2.2.1.2.2. İştira veya İskonto Kredileri.....	14
2.2.1.2.3. Vesaik Mukabili Avans.....	15
2.2.1.2.4. Konsinye İhracat Mukabili Avans.....	15
2.2.1.2.5. Alıkonulan Para Karşılığı Avans.....	15
2.2.1.2.6. Factoring Yoluyla Finansman.....	15

2.2.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı	16
2.2.2.1. Sevkiyat Öncesi Finansman	17
2.2.2.1.1. Anahtar Teslimi Projelerin Makine ve Teçhizat İhracatının Finansmanı.....	17
2.2.2.1.2. Taahhüt İşleri Finansmanı.....	17
2.2.2.1.3. Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı.....	17
2.2.2.2. Sevkiyat Sonrası Finansman	17
2.2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman	19

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORİNG İŞLEMELERİ VE GELİŞİM SÜRECİ

1. Factoringin Tanımı	21
2. Factoringin İşleyişi	23
3. Factoringin Türleri.....	25
3.1. Geleneksel Factoring ve Zahirî Factoring	25
3.1.1. Geleneksel Factoring	25
3.1.2. Zahirî (Recourse) Factoring.....	26
3.2. Vadeli Factoring - İskontolu Factoring.....	26
3.2.1. Vadeli (Maturity) Factoring.....	27
3.2.2. İskontolu Factoring.....	28
3.2.2.1. Fatura İskontosu (Invoice Discounting).....	28
3.2.2.2. Toplu İskonto	29
3.3. Açık (İhbarlı) Factoring - Gizli (İhbarsız) Factoring.....	30
3.3.1. Açık (İhbarlı – Disclosed) Factoring	30
3.3.2. Gizli (Örtülü - Kapalı - Undisclosed - İhbarsız) Factoring.....	30
3.4. Yurtiçi ve Uluslararası Factoring.....	31
3.4.1. Yurtiçi Factoring.....	31
3.4.1.1. Yurtiçinde Tam Servis Factoring İşleyişi.....	32
3.4.2. Uluslararası Factoring.....	33
3.4.2.1. İhracat Factoringi	34
3.4.2.2. İthalat Factoringi.....	38
3.5. İkili Factoring veya Çift Factor Yöntemi	39
3.6. Karşılıklı Factoring	40
3.7. Rücu Hakkı Saklı veya Geri Dönülebilir Factoring	41
3.8. Toptan Factoring.....	42

3.9. Acente Factoring.....	43
3.10. Katımlı Factoring.....	44
4. Factoring Sözleşmesi.....	44
5. Factoring İşleminde Taraflar.....	47
6. Factoring İşleminin Maliyeti.....	47
6.1. Hizmet İşlevinden Doğan Komisyon Ücreti.....	49
6.2. Ön Ödemeden Kaynaklanan Finansman Faizi (Borç Faizi, İskonto Bedeli).....	49
7. Factoring İşleminin Fonksiyonları.....	52
7.1. Hizmet Fonksiyonu.....	52
7.2. Finansman Fonksiyonu.....	54
7.3. Güvence Fonksiyonu.....	55
8. Factoring İşleminin Avantajları ve Dezavantajları.....	56
8.1. Factoring İşleminin Avantajları.....	56
8.1.1. Satıcı (İhracatçı) Yönünden Avantajları.....	56
8.1.2. Factor Yönünden Avantajları.....	58
8.2. Factoring İşleminin Olumlu Etkileri.....	61
8.2.1. Finansman (Likidite) Etkisi.....	61
8.2.2. Hizmet İşlevinin Etkisi.....	61
8.2.3. Kredi Sigortası Etkisi.....	62
8.2.4. Diğer Faydaları.....	62
8.3. Factoring İşleminin Olumsuz Etkileri.....	64
9. Factoring İşleminin Ortaya Çıkışı.....	67
9.1. Factoring İşleminin Gelişimi.....	69
9.2. Modern Factoring İşlemlerine Geçiş.....	70
9.3. Günümüzde Factoring Uygulamaları.....	71

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYADA ve TÜRKİYE' DE FACTORING

1. Diğer Ülkelerde Factoring.....	73
1.1. Factors Chain International.....	74
1.2. International Factors Group.....	74
1.3. Heller International Group.....	74
1.4. Lombard Nat West Commerical Services.....	74
2. Türkiye'de Factoring.....	76

2.1. Factoring İle İlgili Yasal Düzenlemeler	81
2.1.1. Borçlar Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri.....	81
2.1.2. Türk Ticaret Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri.....	82
2.1.3. Bankalar Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri	82
2.1.4. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri.....	83
2.1.5 Katma Değer Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri	83
2.1.6. Damga Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri	84
2.1.7. Kambiyo Mevzuatında Factoring Düzenlemeleri.....	84
2.2. Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik	84
2.3. Factoringin İktisadi ve Hukuki Boyutu	86
2.4. Türkiye'de Factoringin Büyüme-İhracat İlişkisi ve Zaman Seri Analizi	89
2.5. Türkiye'de Factoringin Önündeki Sorunlar	91
SONUÇ	94
KAYNAKÇA.....	97
EKLER	101
ÖZGEÇMİŞ	110

ŞEKİL VE TABLO LİSTESİ

Şekil 2.1. İhracat Factoring İşleminde Sürecin İşleyişi.....	35
Tablo 2.1. Factoring İşlemlerinde Alacak, Nakit ve Tahsilat Yönetimi	44
Tablo 3.1. 2003-2009 Yıllarına Ait Dünyadaki Factoring Tutarları (Milyon Euro).....	75
Tablo 3.2. 1990-2009 Yılları Arasında Factoring İşlemleri Ciro Dağılımı	79
Tablo 3.3. 2009 Yılı İtibari İle Türkiye’de ve Dünyada Factoring Cirosu (Milyon Dolar)	80
Tablo 3.4. Türkiye’de Factoringin Büyüme ve İhracat İlişkisi ve Zaman Seri Analizi	89
Tablo 3.5. İhracat ve Factoring Cirosunun Regresyon Yöntemi İle Analiz Sonuçları.....	90
Tablo 3.6. Büyüme Oranları ve Factoring Cirosunun Regresyon Yöntemi İle Analiz Sonuçları.....	91

GİRİŞ

Firmaların temel amacı kar elde etmek ve faaliyetlerini karlı bir şekilde sürdürmektir. Bu amaçlarını gerçekleştirmeleri için ticaret yapmaları gerekir. Firmaların kar elde edebilmek için gerçekleştirdikleri ticaretin aşamaları ana hatlarıyla aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

Nakit olarak elde tutulan sermayenin bir kısmı üretim için makinelerin alımına bir kısmı da işletme sermayesine ayrılır. İşletme sermayenin bir kısmı ile hammadde alımına gider. Alınan hammadde üretimde kullanılmak üzere stoklanır. Hammadde, üretimle beraber mamul madde haline gelir ve satış işlemine başlanır. Satış işlemi gerçekleştirilince bir alacak meydana gelir ve tabi ki de bu alacak tahsil edilir. Bu satış işleminden elde edilen bir miktar kar da nakit olarak tekrar ilk aşamaya dönen firmanın sermayesi haline gelmiş olur. Böylelikle firma tekrar birinci aşamaya döner ve bu süreç sürekli hale gelir. Bu sürekli hal, firmaların aslında ideal durumunu yansıtır ve bu her zaman gerçekleşmez. Alacakların zamanında veya hiç tahsil edilememesi nakit akışını engelleyebilir. Günümüzde yaygın olan vadeli satışlara sıkça rastlanır.

Firmalar, alacaklarının arttığı bu durumlarda kaynak sağlamak için başvurdukları yöntemlerden biri de factoringdir. Factoring işlemlerini yerine getiren factor kurumları, kredili satışlardan doğacak alacakların vadesinde tahsil edilmesi, satıcı firmaya kredili satış miktarının belirli bir oranının peşin ödenmesi, mevcut veya potansiyel müşteriler hakkında bilgi toplanması ve alacakların zamanında veya hiç tahsil edilememesi durumunda oluşacak zararların karşılanması gibi görevleri yerine getirir. Buna karşılık factoring işleminden yararlanan satıcı yani ihracatçı firma, factor kurumunun hizmetleri karşılığında kredili satış miktarının belirli bir oranında komisyonu ve avans ödemesi yapıldığında avansa yönelik faiz miktarını ödemeyi taahhüt eder.

İhracatçı firmaların finansman ihtiyaçları üretici firmalara göre daha fazladır. İhracatçı firma, üretim maliyetinin dışında sigorta, ulaşım, vergi gibi maliyetleri üstlendiğinden finansman ihtiyacı daha fazla artmaktadır. Bunun yanı sıra, hem iç hem de dış piyasa için üretim yapan firmalarda iç ve dış piyasa ürünü arasında farklılıklar olursa bu firmaya ek maliyet getirebilmektedir. Sadece iç piyasa için belirli bir kapasiteyle üretim yapan bir firma, ihracat ihtiyacı olduğunda üretim hacmi artacağından kredi temini ortaya çıkacaktır.

İhracat finansmanı, ihraç edilecek ürünün temini veya üretimiyle satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. İhracatın aşamaları; kısa, orta, uzun olmak üzere finansman vadesi, finansman kaynağı ve sevkiyat öncesi - sonrası olmak üzere gruplandırılabilir.

Dünyada factoring işleminin yaygınlaşması 1973 yılının sonunda dünya petrol kriziyle beraber başlamıştır. Firmaların satış işlemlerini arttırarak piyasa içerisinde genişleme çabaları, factoring işlemlerinin de artmasına yol açmıştır. Türkiye'deki factoring işlemlerinin ilki ise; 1989 yılında başlamıştır.

Firmaların alacaklarını arttırdıkları vadeli satış işlemlerinde yaygın, risksiz ve de olumlu bir sonuç getiren factoring işleminin yoğun bir şekilde kullanılması bu konuda bir çalışma yapılmasını gerekli kılmıştır. Bu çerçevede hazırlanan araştırmanın amacı, Türkiye'de uygulanan factoring işlemlerinin piyasalarda ne ölçüde etkin olup olmadığının analiz edilmesidir.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ağırlıklı olarak dış ticaretin ve dış ticaret finansman şekillerinin ne olduğu açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bölümde ayrıca ithalatın ve ihracatın finansmanı ile forfaiting yoluyla finansman konuları üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde, dış ticaret finansman şekillerinden biri olan factoring işleminin tanımı yapılmış, işleyişi hakkında bilgi verilmiş ve türleri alt başlıklar halinde açıklanmaya çalışılmıştır. Factoring işleminde tarafların kimler olduğu üzerinde durulmuş, factoring işleminin maliyetinin ve de olumlu - olumsuz yönlerinin neler olabileceği incelenmekle beraber factoring işleminin ortaya çıkışına da değinilmiştir.

Üçüncü bölümde ise; Türkiye’de ve dünyada factoring işlemi sayısal verilerle açıklanmaya çalışılmış, factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkındaki yönetmeliklerin yanı sıra, Türkiye’deki yasal düzenlemeler hakkında bilgi verilmiştir. Son olarak da Türkiye’de factoringin önündeki sorunların neler olduğu açıklanmıştır.

Bu çalışmada factoringin doğuşu, önemi, zayıf yönleri, ticaretin finansmanında neden tercih edildiği konularına değinilmiş olmakla birlikte, factoringin ihracat ve büyüme ile ilişkisi üzerinde durularak etkileri incelenmiştir. Hipotez olarak factoringin Türkiye’nin dış ticaretinin etkilenmesinde ve iktisadi büyümesinin dolaylı olarak artmasında önemli rol oynayan bir etken olduğu varsayılmaktadır. Uzun yıllardan beri yurt ve dünya ticaret hacminin artmasında önemli etkileri olan factoringin, ticaretin finansmanında etkili yollardan biri olduğu düşünülmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET FİNANSMAN ŞEKİLLERİ

1. Dış Ticaret Nedir?

Dünyadaki ülkeler arasında ekonomik, sosyal, politik, haberleşme, eğitim başta olmak üzere birçok ilişki vardır. Bu ilişkilerin en önemli noktalarından birini de ticari ilişkiler oluşturur. Bu ticari ilişki de ürün alımı ve satımıyla gerçekleşen dış ticaret ilişkisidir.

Dış ticaret ilişkileri, ülkelerin kendi aralarındaki politik, sosyal ve teknolojik gelişmelerle beraber ekonomik ilişkilere dönüşmüştür. Uluslararası bu ilişkiler, işgücü, sermaye transferleri, teknolojik transferler; bölgesel, ekonomik topluluklar, anlaşmalar gibi uluslararası ekonomik ilişkilerin sonucu olarak ortaya çıkmışlardır. Böylelikle de dış ticaret ekonominin bir parçası olmuştur¹. Ticari ilişkiler, sadece ürün ve hizmet alım ve satımı ile sınırlı değildir. Ülkeler arasında ürün ve hizmet alım ve satımı kadar işgücü ve sermaye hareketleri de önemli olduğu için döviz kazandırıcı veya kaybettirici özelliğe sahip olduğundan işgücü ve sermaye hareketleri de dış ticarete önemli bir yere sahiptir ancak işgücü ve sermaye hareketleri ekonomik ilişkiler olarak kabul edilir.

Bir ülkenin dış ticaret ilişkilerini düzenlemek amacıyla aldığı kararlar ve uyguladığı politikalara dış ticaret politikaları diyebiliriz. Dış ticaret politikaları hem ülkelerin iç ekonomik politikaları hem de dış ülkelerdeki diğer politikalarla bağlantılı ve de paraleldir.

Uluslararası düzeyde gerçekleşen tüm ticari faaliyetlere dış ticaret denilmektedir. Bu faaliyetler mal ve hizmetlerin ithalat, ihracat ve transit ticaret yolu ile alım satımından meydana gelmektedir. İthalat, ihracat ve transit ticaret işlemleri ulusal ve uluslararası kanun, anlaşma ve uygulamalar ışığında gerçekleşmektedir².

¹ Onursal, Erkut, *Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama*, Üysen Yayınları, İstanbul, 2000, s. 29.

² İzgörenakın, Hakan Akın, *Ekonomize ve İş Dünyası Dergisi*, Yıl: 1 Sayı: 1, www.ekonomize.com, 04 Nisan 2010

2. Dış Ticaret Finansman Şekilleri

Dünyadaki diğer ülkeler gibi Türkiye’de de firmalar, yurtiçi ve yurtdışı ticari faaliyetlerinin sürebilmesi için bankalara başvurarak banka kredilerinden yararlanırlar³. Bunun yanında yararlandıkları kaynakları ithalatçılar ve ihracatçılar olarak iki grupta incelenebilir.

İthalatçıların sağladığı kaynaklar aşağıdaki gibi sıralanabilir⁴,

- i. Yurt dışından ayni ve nakdi kredi temin etmek,
- ii. Leasing kuruluşlarından finansman sağlamak,
- iii. Dış ülkelerde satıcılar lehine akreditif açtırmak,
- iv. İthalat vesaiki veya ithal ürünleri karşılığı avans almak,
- v. Aval krediler açtırmak.

İhracatçıların sağladığı kaynaklar ise, aşağıdaki gibi sıralanabilir,

- i. Factoring finansmanı yoluyla factoring şirketlerinden kredi sağlamak,
- ii. Prefinansman kredilerinden avans,
- iii. Lehlerine açtırılan akreditiflerden avans,
- iv. Aval kredilerinden avans,
- v. İhracat vesaikini iştiraya verme ve karşılığında avans,
- vi. Senet forfaitingi yaptırmak,
- vii. Senet emtiası karşılığında bankalardan avans temin etmek,
- viii. Türk - Eximbank yoluyla özel ihracat kredisi sağlamak.

Bunun yanı sıra, ithalatçı ve ihracatçıların bankalardan döviz kredileri sağlamak, döviz üzerinden veya yabancı banka garantileri karşılığında teminat mektupları, kefalet mektupları almak koşuluyla ticari iş alanlarını genişletebilirler.

³ İyibozkurt, Erol, *Uluslararası İktisat (Teori - Politik - Uygulama)*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001, s. 546.

⁴ Onursal, a.g.e., s. 34.

2.1. İthalatın Finansmanı

2.1.1. Akreditif Kredisi

Akreditif, uluslar arası ticarete tarafların risklerini minimize etmek için geliştirilen bir ödeme sistemidir. Akreditifler belgeye dayalı olup, uygun belge ibrazı sonucunda ödeme yükümlülüğü doğmaktadır⁵.

Amir banka akreditifin açılması için akreditif bedelini ithalatçıdan tahsil eder⁶. İthalatçı ile amir banka arasında bir kredi ilişkisi vardır. Amir banka, akreditif bedelinin bir kısmını tahsil ederse veya ürünlerin ithalatçısının hiçbir tahsilatta bulunmuyorsa bu durumda kısmen veya tamamen ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açılmış olur.

Akreditifli ödemede ürünleri temsil eden vesaikler ibraz edilinceye kadar ihracatçıya ödeme yapılmaz, ithalatçıdan da tahsilat yapılmaz. Bu süre içinde amir bankanın yetkili banka aracılığıyla ihracatçıya bir ödeme taahhüdü olur. Bu yolla akreditif kredisi gayri nakdi kredi şeklinde gerçekleşir. İlgili vesaik ithalatçıya ulaşıncaya kadar geçen sürede açılan akreditif kredisi, ithalat aşamasında finansmandır. Eğer, finansman teminatı, konşimento veya sigorta poliçesi banka adına düzenlenmiş veya ciro edilmişse amir bankanın ürünler üzerindeki mülkiyet hakkı oluşur. Farklı bir durumda, ithalatçıdan amir banka ayrı bir teminat talep edebilir. Amir bankaca, lehdara yapılan ödemeyi müteakip, ürün bedelinin ithalatçıdan tahsil edilmemesi durumunda nakdi kredi işlemeye başlar.

Sevk belgelerinin ithalatçıya ulaşması, ithalatçının ürün bedelini amir bankaya ödemesini müteakip normal olarak akreditif işlemi sona erer ancak akreditif bedeli ürünlerin satılmasından sonra bankaya ödenecekse bu durumda amir banka ithalatçıyı borçlandıracak ve rehin senedi karşılığında sevk belgelerini ithalatçıya teslim edecektir⁷.

⁵ Alcan, Emre, www.turkhukuk sitesi.com/makale_45.htm, 03 Şubat 2010

⁶ Ünay, Vecdi, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar, İstanbul, 1989, s. 80.

⁷ Fettahoğlu, Abdurrahman, *Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1991, s. 5.

2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi

Vesaik mukabili ödemede işletme ürünü ihraç ettikten sonra malın el değiştirmesine imkan sağlayan vesaiki kendi bankasına verir, ihracatçının bankası ithalatçının bankasına vesaiki gönderir ve ithalatçıya çağrı yaparak vesaiki alıp malı çekmesi için uyarıda bulunmaktadır⁸.

İhracatçı, görüldüğünde ödemeli bir poliçe keşide ederse, ithalatçı vesaiki teslim aldığı anda ürün bedelini ödemek zorundadır. İthalatçı, ödemeyi derhal yaparsa, herhangi bir ithalat kredisi olmaz. İthalatçı, ürün gelinceye kadar veya ürünleri teslim aldıktan sonra poliçe bedelini, bankasından kredi temin ederek ödeyebilir. Ürün teslimine kadar ithalat aşaması finansmanı, ürünleri teslim alışı müteakip ise ithalat sonrası finansmanı olur.

İthalatçı, bir borç senedi imzalayarak veya yeni bir poliçeyi kabul ederek rehin senedi karşılığında ürünleri teslim alır daha sonra ürünleri satınca banka borcunu yani aldığı krediyi kapatır.

Diğer taraftan, ithalatçının vadeli bir poliçeyi kabul etmesi durumunda ürünler geldikten sonra vade sonuna kadar bir ödeme yapılmayacaktır. Eğer ithalatçı, bir ithalat sonrası finansmana ihtiyaç duyarsa, banka poliçeyi vadesinde ödemek için ithalatçıdan krediye teminat olarak bir borç senedi ve rehin makbuzu karşılığında vesaiki ithalatçıya devrederek ürünleri serbest bırakır ve daha sonra ithalatçı ürünleri satınca banka borcunu kapatır.

2.1.3. Ürün Mukabili Ödemede İthalat Kredisi

Ürün mukabili ödeme, alıcının satın aldığı ürün bedelini ürünün satış sözleşmesinde belirtilen varna yerine gelmesinden sonra ödenmesi şeklinde ifade eder. Ürün mukabili ödemede ürünün sevk edilip ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra sevk vesaiki, tahsil için satıcı tarafından yetkili bankaya verilir. Ürünün teslim alınmasını müteakip ürünün zilyetliği hukuken alıcıya geçmekle birlikte ürünün mülkiyeti, sevk vesaikinin yetkili bankaca yurt dışındaki muhabetine gönderilmesi ve

⁸ Ergönül, Şefik, “*Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde Yaşanan Sıkıntılar Nelerdir?*”, (www.istikobi.com.tr 04 Şubat 2010).

alıcının ürün bedelini ödemesi üzerine, alıcıya devrolunur⁹. Alıcının, ürünü varış limanı gümrüğünden çekip satması ve ödemededen kaçınması veya ödeme yapmaması söz konusu olabileceği için bu tür ödeme satıcı açısından fazla risk taşır.

Ürün mukabili ödemedede, ürünün sevk ve teslim alınması sırasında geçen süre esnasında satıcı, alıcıya faizsiz kredi vermiş durumdadır. Böylece, alıcı ithalatın finansmanı amacıyla kredi temin etme zorunluluğundan kurtulur, ürün satıldıktan sonra ödeme yapacağı için finansman kolaylığı sağlamış olur. Ürün mukabili ödeme vadesi geldiğinde doğrudan veya banka aracılığı ile yapılabilir. Ürün bedelinin güvence altına alınması, satıcının alıcı üzerine çekeceği poliçenin muhabir banka tarafından kabul edilmesi veya alıcının kabul ettiği poliçeye muhabir bankanın aval vermesi suretiyle de mümkündür.

2.1.4. Aval ve Kabul Kredisi

Bankanın vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi aval ve kabul kredisi olarak adlandırılır. Aval ve kabul kredileri gayri nakdi özellik taşırlar¹⁰. Çünkü banka aval kredisinde kefil, kabul kredisinde asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına garanti verir.

İthalatçı firmaların ihracatçı firmalar tarafından keşide edilen poliçeyi kabul ederek mallara ödeme yapmadan sahip olmasına olanak sağlayan bir kredi türüdür. Ödeme poliçe vadesinde gerçekleşmektedir¹¹. İhracatçı poliçeleri ithalatçının bankasının vermiş olduğu aval ile başka bir bankada iskonto ettirerek vadesinden önce tahsil yoluna gidebilir¹².

Aval ve kabul kredilerinde de ürünler ithalatçıya rehin makbuzu veya başka bir teminat karşılığında teslim edilir. Daha sonra kredi ilişkisi ithalat sonrası finansmana dönüşür.

⁹ Ünay, a.g.e., s. 18.

¹⁰ Ünay, a.g.e., s. 60.

¹¹ www.garanti.com.tr, 2 Ocak 2010.

¹² www.abank.com.tr, 29 Ocak 2010.

Akreditifli, vesaik veya mal mukabili olmak üzere yapılabilecek kabul kredili ödeme şeklinde düzenlenecek poliçelerin vadeleri kabul tarihinden başlamak üzere herhangi bir süre ile sınırlı olmaksızın serbestçe belirlenmektedir.

2.1.5. Leasing

Bir menkul veya gayrimenkulün ekonomik ömrünün belirli süresi veya tamamı boyunca mülkiyetini kiraya verende, kullanım hakkınıysa belirli bir bedel karşılığında kiracıda bırakan, kira süresi sonunda varlığın geri verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetin kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.

Leasing’de kiralayan kira konusu ürünün üreticisi olabileceği gibi uzmanlaşmış bir mali kuruluş da olabilir. Bağımsız kiralama şirketleri, kiralamak ve satmak amacıyla sürekli ürün bulundurlar, kiracının isteği üzerine ilgili ürünü satın alırlar. Leasing’e konu olan ürünler genellikle orta ve uzun vadeli kredilerle temin edilebilen yatırım ürünleridir. İhtiyaç duyulan ürünü satın almak için yeterli finansman temin edilemediği zaman leasing bir çözüm olur. Leasing yatırım projesinin tümünü finanse eder ve firma fonlarını başka alanlarda serbestçe kullanabileceği için firmanın finansman kapasitesi artar.

Leasing, bilanço dışı bir işlem olduğu için pasifte borç, aktifte sabit kıymet olarak gözükmeyeceğinden bilançonun borç, öz kaynak dengesi bozulur ve aktif karlılığı artar. Kiracı şirketin iflası halinde, leasing yoluyla finanse edilmiş ürünlere el konulamaz böylece yatırımcı üretime devam ederken borçlarını ödeyebilmesi de kolaylaşır.

Satınalma, ithalat, yükleme, akreditif, transfer gibi işlemlerin Finansal Kiralama Şirketi tarafından yapılıyor olması, leasingi avantajlı duruma getirmektedir.

Leasing sektöründeki son yıllardaki gelişmelere bakıldığında; 2007 yılında 8,2 Milyar \$ olan leasing hacmi, 2008 yılında 5,3 Milyar \$ olup, 2009 yılında 2,2 Milyar \$ a gerilemiştir. 2009 yılında ekonomik krizin yanı sıra leasing işlemlerinde KDV oranının % 1 den ticari araçlarda % 8 diğer makine ve teçhizatlarında % 18 e çıkartılması

işlem hacminin azalmasına neden olmuştur¹³. Bunun yanı sıra 2010 yılı ilk 9 aylık dönemde leasing hacmi 2,2 Milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

2.2. İhracatın Finansmanı

İhracat faaliyeti üretici (imalatçı) firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış tüccar (ihracatçılar) tarafından yürütülür. Bu taraflar, ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar¹⁴. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.

2.2.1 Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Kısa vadeli finansman özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemlidir. Çünkü, bu ülkeler çoğunlukla döviz sıkıntısı çektikleri için üreticisi buldukları hammaddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih etmektedirler¹⁵. Kısa vadeli finansman, birçok ülkede 180 güne kadar olan süreyi kapsamaktadır.

2.2.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Sevkiyat öncesi finansmanın süresi kredinin isteme amacına bağlıdır. İhracatçı siparişin alınmasını müteakip zaten hazır durumda olan bir ürünü ambalajlayıp sevk edecek ise finansmanın süresi 15 ila 30 gün gibi kısa olabilir. Ancak ürünler, siparişe uygun olarak üretilecekse süre, imalat sürecini de kapsayacağı için finansman süresi de uzun olacaktır.

Sevkiyat öncesi, ihracatçının, ürünleri imal etmek veya ürünleri satın almak ve sevketmek için kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi olarak niteleyebileceğimiz bu finansman, çeşitli akreditif uygulamaları ve/veya bankaların özel finans kuruluşlarının ihracatçıya kredi ve/veya avans vermesi şeklinde yürütülmektedir. Sevkiyat öncesi finansman; bazı özellikli akreditif uygulamaları ile doğrudan banka kredileri şeklinde sağlanmaktadır¹⁶.

¹³ Taşar, Bülent, w ww.kobi.milliyet.com.tr, 02 Şubat 2010

¹⁴ Ünay, a.g.e., s. 159

¹⁵ İyibozkurt, a.g.e., s. 493, 494.

¹⁶ Ünay, a.g.e., s. 184, 189

2.2.1.1.1. Kırmızı Şartlı Akreditif / Yeşil Şartlı Akreditif

Kırmızı şartlı akreditif, lehtarın istenilen belgeleri ibraz etmesi ile ona ödemede bulunulmasını öngören akreditif prensibinin bir istisnasıdır¹⁷.

İhracatçının ürünleri sevk etmeden önce ürün bedellerini, kısmen veya tamamen alabildiği, dolayısıyla ihracatını finanse ettiği bu ödeme yöntemi, aynı anda bir dış kredi özelliğini taşımaktadır.

- i. Kırmızı şartlı akreditif, ürünlerin gönderilmesinden önce lehtara, ihraç edeceği ürünlerin satın alınmasında, gerekiyorsa işlenmesinde, ambalajlanmasında, sevk mahalline gönderilmesinde ve nakliye vasıtası gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere, avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir.
- ii. Yeşil şartlı akreditif, kırmızı şartlı akreditif gibi, satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkân verir. Ancak, bu tür akreditifte peşin ödeme veya avans malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bulunan bir depo makbuzu karşılığında yapılır. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Risk azalmakla birlikte tamamen ortadan kalkmaz, nihai sorumluluk alıcı üzerindedir¹⁸.

2.2.1.1.2. Banka Kredileri (Avanslar)

İhracatçının finansman temini amacıyla bankaya başvurması olup, bunun üç yolu mevcuttur¹⁹: Sabit kredi, cari hesap kredisi ve açık kredi. Bu üç usul, her ülkede farklı ağırlıklar ile uygulanmaktadır. Söz konusu banka kredi tiplerinin temel özellikleri aşağıda belirtilmektedir.

Bankaca verilecek kredi bir defada peşin ödenir veya müşterinin cari hesabına geçirilir. Geri ödeme genellikle taksitler halinde olup, herhangi bir taksitin ödenmemesi durumunda borcun tamamının ödenmesi gerekmektedir. Teminat, şahsi olabileceği gibi

¹⁷ Işıқтаç, Muhip Şeyda, “Red Clause Letter of Credit”, www.hukuk.gen.tr, 27 Ocak 2010

¹⁸ Seymen, Dilek, “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter of Credit)”, www.deu.edu.tr/, 07 Ocak.2010.

¹⁹ Ünay, a.g.e., s. 142

hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, ipotek ve rehin şeklinde de olabilir. Gelişme yolundaki ülkelerde genellikle tercih edilen sabit kredi sistemidir.

Cari hesap kredisinde ise, müşterinin bankada bazen borçlu bazen alacaklı gözüken hareketli bir cari hesabı vardır ve bu hesap üzerinden belirli bir limit dâhilinde müşteri, kredi kolaylıklarından yararlanabilir. Teminat aynen sabit kredideki gibidir.

Açık kredi ise, aynen cari hesap kredisine gibi çalışır. Müşteri limit dâhilinde kalmak kaydıyla lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır ve faizden tasarruf etmiş olur. Genellikle ürün rehni ve şahsi teminatı karşılığı kullanılmaktadır.

Firmaların, ihracata yönelik faaliyetlerinin finansmanında banka kredilerine başvurularının başlıca nedeni bankaların kredileri ihracatçılara düşük maliyetle vermeleridir. Bankalar ihracatçıların kullanımını için fon tesis etmelerinin nedeni ise Merkez Bankasının sağladığı kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilmektir.

2.2.1.1.3. Devredilebilir Akreditif

Lehdarı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditife, devredilebilen akreditif denir. Bu tür akreditifler, lehtarın veya devredeceği kimsenin emrine açılırlar. Bu tür akreditifler sadece bir kez devredilebilir. İkinci lehtar tekrar üçüncü bir lehtara açılan akreditifi devredemez. Sadece gayrikabili rücu akreditif devredilebilir²⁰. Bir akreditifin devredilebilmesi için, bu yetkinin lehtara açıkça tanınmış olması gerekir. Devredilebilen akreditifin lehtarı, dilerse hakkını bir başka şahsa devredebilir. Devredilen akreditif aynı şartlarla devam eder²¹.

Aracı - ihracatçılar, kendi fonlarını veya kendilerine ihracat işlemlerini finanse etmek için verilebilecek fonları kullanmak istemezler ve devredilebilir akreditif uygulamasını tercih ederler. Lehine akreditif açılan ihracatçı, ürünlerin imalatçısına akreditifi, kendi komisyonunu yansıtacak bir farkla, eğer komisyon ayrı ödeniyorsa, tamamen devreder. Böylece, ihracatçı kendi açısından sevkiyat öncesi aşamada kendi fonlarını kullanmadan ihracat işlemini finanse etmiş olmaktadır.

²⁰ Şenalp, Şükrü, www.alomaliye.com/sukru_senalp_akreditif.htm, 16 Nisan 2005, Yararlanma Tarihi: 04 Şubat 2010.

²¹ Ünay, a.g.e., s. 99

2.2.1.1.4. Karşılıklı Akreditif

Karşılıklı akreditif, transit ticarete sıkça kullanılan akreditif türlerinden birisidir. Satıcı kendi lehine açılmış bulunan bir akreditif çerçevesinde temin edeceği ürünleri başka bir ülkede bulunan asıl alıcıdan alarak, akreditif amirine gönderebilir. Orijinal akreditifin lehtarından asıl satıcı lehine açılan bu akreditife karşılıklı akreditif denilir. Karşılıklı akreditif ve orijinal akreditif birbirinden tamamen bağımsız iki ayrı akreditif olup, aynı iş ilişkisinin birer parçasıdır.

Bu akreditif türü, bilhassa transit ticaret uygulamasında ihracatçıyı kendi fonlarını en düşük seviyede kullanarak sevkiyat öncesi aşamayı finanse etmesini sağlar.

2.2.1.1.5. Rehin Senedi

Bankalar, kredi açtıkları muteber müşterilerine, ürünleri veya ürünleri temsil eden vesai teslim ederken, bu ürünlerin üzerindeki hakkın veya ürünlerin satışından temin edilecek gelirin kontrolleri altında olmasını isteyebilirler. Bu nedenle, müşterilerinden rehin senedi alırlar. Bu senet, müşterinin ürününün bankaya rehinedildiğini, müşterinin ürünleri emanetçi statüsüyle elinde bulundurduğunu, müşterinin ürünleri çektikten sonra banka adına depoya teslim edeceğini veya ürünlerin işlenmesini müteakip depoya teslim edileceğini veya belirtilen bir süre içinde müşterinin ürünleri satarak bedelini bankaya ödeyeceğini belirten bir taahhüt belgesidir.

Rehin senedinin bankada bulunması, banka için bir güven kaynağıdır. Çünkü müşterisinin iflası halinde dahi, banka kredi olarak vermiş olduğu ürün bedelini tahsil edebilecektir. Uygulamada, bu tip finansman kolaylığı, bankalarca sadece güvenilir müşterilere tanınmaktadır²².

2.2.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç ürünlerinin yurtdışına sevk edilmesi ile ürün bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Sevkiyat sonrası finansman yöntemleri bir kimsenin talebi üzerine bir

²² Keser, Hilal Yıldırım, "İhracatta Finansman Teknikleri", "www.hilalyildirirkeser.com/hilal/meslekiuygulama/230730029.pdf"

bankanın şube veya muhabirleri nezdinde herhangi bir kimse veya firma lehine açılan bir kredi olan ve satıcının sevk belgelerini bankaya vererek mal bedelini hemen alması nedeniyle malların ithalatçısının ülkesine gitmesi ve ithalatçının göndereceği paranın ihracatçının eline geçmesine kadar geçecek süre içinde ihracatçının finansman kaybına uğramamasını sağlayan akreditif kredisi vesaik mukabili ödemelerde ihracat poliçelerinin görüldüğünde ödemeli olanların satın alınması, vadeli ödemeli olanlarda ise iskonto edilmesi suretiyle ihracatçıya sağlanan kredi türü olan iştirah ve iskonto kredisi ile malları temsil eden vesaikin rehni karşılığında ihracatçıya verilen avans olan vesaik mukabili avanstan oluşur²³. Sevkiyat sonrası finansmanın yaygın olarak kullanılan türleri aşağıdadır.

2.2.1.2.1. Akreditif Kredisi

Akreditifli ödeme şeklinde, ihracatçı sevk belgelerini bankaya teslim ederek hemen ürün bedelini tahsil edebilmektedir²⁴. Ürünlerin sevk edilmesi alıcı ülkeye ulaşması ve alıcının ürün bedellerini göndermesi aşamalarında geçecek süre zarfında alıcının finansal kaybı olmayacaktır.

2.2.1.2.2. İştirah veya İskonto Kredileri

Vesaik mukabili ödeme şeklinde; ihracat poliçelerinin bankaca satın alınması iştirah veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödemeli ise) bankaca iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya ödenmesi şeklinde ihracatçıya sağlanan kredilere iştirah veya iskonto kredileri denilir.

Bankalar, bu kabil kredileri kullanırken ihracatçının finansal durumuna, ithalatçının finansal durumu yanı sıra ithalatçının ülkesinin ticari ve politik durumuna, ayrıca miktarın fazla olması durumunda ürünlerin gönderildiği ülkenin riskine göre ihracat kredi sigortası desteğine ihtiyaç duyabilirler.

²³ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, *Yeni Ekonomi ve Rekabet*, TISK Yayınları Rekabet Dizisi: 1, www.tisk.org.tr, 07 Aralık 2009.

²⁴ Ünay, a.g.e., s. 75, 76

2.2.1.2.3. Vesaik Mukabili Avans

Bankanın, ürünleri temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi durumudur. Avans miktarı ihraç tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir²⁵. Banka, avans ödemesinde, ihracatçının finansal durumunu, alıcının finansal durumunu ve alıcının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da gözönünde tutmaktadır. Bu kabil avans, cari hesap kredisi şeklinde işlediğinden, kullanılan miktara faiz tahakkuk ettirilir.

2.2.1.2.4. Konsinye İhracat Mukabili Avans

Konsinye satışlarda sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmamaktadır. Finansman miktarı, konsinye ihracat miktarı esas alınarak belirlenmektedir. Banka ihracatçıyı sevkiyat ile ürünlerin satışı arasındaki süreyi kapsayacak şekilde finanse etmektedir. Finansman miktarı, belirli bir marj konularak konsinye ihracat miktarı dikkate alınarak belirlenmektedir.

2.2.1.2.5. Alıkonulan Para Karşılığı Avans

Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartları, ödemelerin belli bir miktarının, üstlenilen işin garanti süresi sonunda, yapılacağına dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankaların, yurtdışında belli bir süre için alıkonulan meblağ karşılığında müteahhit firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür.

1.2.2.1.2.6. Factoring Yoluyla Finansman

Factoring, ürün satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya yurt dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı olacak haklarının factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir.

Hukuki anlamda factor ürün satımı ve / veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların, bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan, aynı anda firmalara idari, ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz, komisyon ve ücrete hak kazanan kuruluşlar olarak tanımlanmaktadır.

²⁵ Ünay, a.g.e., s. 65

Factoring işlemi, sadece kısa vadeli alacaklar için söz konusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ile 120 gün arasında değişmekte, bazen vade 180 güne kadar uzayabilmektedir. Factoring de dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditif v.b. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır²⁶.

Alacak hakkının factore satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan factoring, tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık göstermektedir. Factoring işlemleri dışında, kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken, factoringde satıcı alacaklarını factor sözleşmesi ile factore satmayı müteakip alacakları tahsil edilememe riskini de factore devretmektedir.

2.2.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Günümüzde orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı giderek önem kazanmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine uzmanlaşmış kredi kurumları ile birlikte hareket etmeyi, dolayısıyla risklerin bir kısmından kurtulma yoluna gitmeyi tercih etmektedirler.

Orta ve uzun vadeli ihracat kredilerine süre ve kapsam yönünden bakıldığında;

- i. Orta vadeli ihracat kredilerinin süresinin maksimum 5 yıla kadar çıktığı ve kredi konusunun dayanıklı tüketim ürünleri, makine ve teçhizat v.b ürünleri kapsadığını,
- ii. Uzun vadeli ihracat kredilerinin ise sürelerinin minimum 5 - maksimum 10 yıla kadar olduğunu ve kredinin konusunun genellikle sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler v.b. faaliyetleri kapsadığını görmekteyiz.

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanını da sevkiyat öncesi ve sonrası finansman olmak üzere iki ayrı grupta toplamak mümkündür.

²⁶ Ataç, Kuter, "Bir Finansman Yöntemi: Factoring", *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 9, 1991, s. 23.

2.2.2.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat öncesi finansman ihtiyaçları sözleşmenin özelliğine göre farklılıklar göstermekte olup, bu tür finansmanı aşağıda başlıklar altında ana hatlar itibariyle incelenmektedir:

2.2.2.1.1. Anahtar Teslimi Projelerin ve Makine - Teçhizat İhracatının Finansmanı

Bu tip ihracata sağlanan orta vadeli (6 aydan fazla) krediler ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür. Ayrıca, teçhizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır.

2.2.2.1.2. Taahhüt İşleri Finansmanı

Yurtdışında üstlenilecek taahhüt işleri de sevkiyat öncesi finansman gerektirmektedir. Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler.

2.2.2.1.3. Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı

Bankalar, müşavirlik firmalarına, istihdam ettikleri teknik ve diğer personel için yapılan harcamaların karşılanması ve gerekli araç - gereçlerin satın alınması için kredi vermektedirler.

2.2.2.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

Anahtar teslimi projelerde ve makine - teçhizat ihracatında alıcılara kredili satış kolaylıkları sağlanması zorunludur. Bu tür ihracatta, alıcıların, satıcılar (ihracatçılar) lehine taksitli ödemelerin vadelerinde gecikmeksizin yapılacağı hususunda uygun teminatlar vermesi gerekmektedir.

İhracatçılar, vadeli ihracat kredileri için kendi bankaları ve / veya uzman kuruluşlar ile anlaşırlar. Vadeli ihracatta kredi süresinin belirlenmesinde; ihraç ürünlerinin tahmini ömrü, niteliği, uluslararası rekabet durumu, dış pazarın yapısı temel unsurlardır. Maksimum süreler sermaye ürünlerinde gemi, makine-teçhizat v.b. 5 yıl,

anahtar teslimi projelerde ise 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Krediler; satıcı ve alıcı kredileri olmak üzere iki yolla verilmektedir.

Satıcı kredisi, ihracat kredilerinin önemli bölümünü satıcı kredileri teşkil etmektedir. Burada, satıcı ürünleri sevk edince ilgili belgeleri bankasına ibraz ederek sevkiyat sonrası kredi ile kendini finanse eder. Ürün bedellerini banka zamanı gelince alıcıdan (ithalatçı) tahsil eder. İhracatçı ile bankası arasındaki tek işlem faiz ödemesi şeklindedir. Banka, ancak, ihracat bedellerinin tahsil edilememesi durumunda ihracatçıya rücu eder. İhracat kredi sigortasının bulunması halinde, ihracatçı bu riski sigorta kurumuna devreder. Günümüzde kısa vadeli kredilerin çoğu, orta vadeli olanların ise bir kısmı satıcı kredileri şeklinde finanse edilmektedir.

Alıcı kredisi, satıcı kredileri, uzun dönemde yerini alıcı kredilerine bırakmaktadır. Çünkü uzun dönemde finansman yükü ihracatçının likiditesini, peşin para akışı ile borç oranı arasındaki dengeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Bu itibarla, uzun vadeli krediler, alıcının ithalat bedelini peşin ödemesini sağlama yönünden, ihracatçının ülkesindeki banka veya bir başka finansman kuruluşu tarafından alıcının bankasının garantisi altında ithalatçıya ödenmektedir. Alıcı kredisi, yabancı bir alıcıya (ithalatçı) borç verilmesi anlamındadır. Uygulamada, bir ülkeden diğerine herhangi bir fon transferi söz konusu değildir. Genellikle ithalatçı ürün bedelinin % 20 ile % 30'u arasında bir bölümü satıcıya (ihracatçıya) peşin ödemekte, bakiye alıcıya borç olarak verilmektedir.

Alıcı kredileri, daha çok büyük çapta ihracata açılmaktadır. Bunun nedenlerini şöyle açıklanabilir:

- i. İhracatçı yönünden alıcı kredileri, satıcı kredilerinden daha az sorumluluk getirmektedir. Çünkü ödeme taksitlerin tahsil edilmesi ve ilgili diğer işlemlerin izlenmesi için ihracatçı, idari kaynakların kullanımından tasarruf etmektedir.
- ii. Satıcı kredilerinde, ihracatçı ödeme taksitlerini alırken bilanço durumu ve bankalardan kaynak temininde zorlanırken, alıcı kredileri uygulamasında ihracatçı bu sorunlarla karşılaşmamaktadır.

- iii. Finansman kurumları da, ihracat işlemlerinin alıcı kredisi ile finansmanını tercih etmektedirler. Çünkü finansman kurumları satış sözleşmesini ihracatçıdan daha iyi incelemekte ve ihracatçıya bu aşamada önerilerde bulunabilmektedirler.
- iv. Yukarıdaki nedenlerle, alıcı kredileri, en fazla tercih edilen bir finansman tekniği olma özelliğini taşımaktadır.

2.2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman

Forfaiting mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finans kurumu tarafından satın alınmasıdır. Alacağın satıcısına forfaitist, devralan kuruluşa forfaiter denir²⁷. Forfaiting, genellikle ihracat işlemlerinden oluşan vadeli alacakların, lehdarına rücu edilmeyecek şekilde satın alınması, bir başka ifade ile alacağın iskonto edilerek devralınması, bakiyesinin satıcıya (ihracatçı) ödenmesidir. Forfaiting'de amaç, ödemeler ile ilgili tüm risk ve sorumlulukların forfaitere aktarılmasıdır. Forfaiting'de satıcı, vadeli alacaklarını hemen nakde çevirebilmektedir. Zira aracı (forfaiter) borç aracını uygun bir oranla iskonto ederek derhal satıcıya ödemekte dolayısıyla açılan kredi hemen nakde dönüşmektedir. Satıcı, usulüne uygun olarak düzenlenmiş, garantisi veya avalı verilmiş borç alacaklarını forfaitere satınca, işlemle ilgili sorumluluktan kurtulmaktadır. Burada, borç alacaklarından kastedilen, poliçe ve bonodur.

Satıcı (ihracatçı), yabancı bir alıcıya (ithalatçı), ürününün satışını müteakip alıcıdan poliçe veya bono almakta, daha sonra bu borç araçlarını bankasına ibraz ederek yazılı değerleri üzerinden belli bir oranla iskonto ettirmektedir.

Forfaiting'de vadeli satışların süresi, altı aya kadar kısa ve on yıl kadar uzun olabilmekle birlikte, uygulamada süreler iki ila beş yıl arasında değişmekte, normal olarak ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır. Forfaiting finansmanı ile yapılan ihracat tutarları, yüz bin ABD Doları ile yüz milyon ABD Doları arasında değişebilmekte, genellikle uygulamada bir ila beş milyon ABD Doları arasındadır.

Forfaitingde satıcı karını, alıcı ise maliyetini önceden bilmektedir. Forfaitingde finansman maliyetleri, çoğunlukla işlemde kullanılan poliçe veya bonoların yazılı

²⁷ www.muhasabedersleri.com/dis-ticaret/forfaiting.html, 06 Ocak 2010.

değerleri içerisinde dahil edilir ve satıcının bankasınca sabit bir iskonto ile satın alınır. Sözleşmenin süresi, alıcının bankasının ve bu bankanın bulunduğu ülkenin kredi değerliliği, işlemin yapıldığı döviz cinsi, para ve döviz piyasasının genel durumu, iskonto oranını etkileyen faktörlerdir.

Forfaiting’de satıcı, vadeli satışını derhal nakde çevirebildiğinden likiditesini arttırmakta, yeni yatırımlar için finans kaynaklarını serbestleştirmekte ve banka borçlanmasını azaltmaktadır.

Satıcı, önceden ithalatçı hakkında istihbarat yapmak, ülke risklerini değerlendirmek, alacağını tahsil etmek vb. zaman tüketici işlerden kurtulmaktadır. Zira bu görevleri forfaiter yükümlenmektedir. Diğer taraftan, forfaiting, satıcının karşılaşması muhtemel ticari riski (alıcının vade sonunda ürün bedelini ödememesi), transfer riski (resmi kısıtlamalar sonucu ürün bedelinin transfer edilememesi) ve kur riskini ortadan kaldırmakta, dolayısıyla forfaiting işleminde kredi sigortasına ihtiyaç kalmamaktadır.

Satıcı, tüm işlemlerine forfait uygulamak zorunda olmayıp, muhtelif ihracat kalemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilir. Forfaiting’ de kredi işlemi süratli bir şekilde tamamlanmaktadır. Garantörün, forfait tarafından kabul edilebilir (muteber) olması durumunda forfaiting işlemi birkaç saat içinde sonuçlandırılabilir.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında ticari bir anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisi de sağladıktan sonra borç senetleri banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir²⁸.

²⁸ Başar, Mehmet, *Finansal Yönetim*, T.C.Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1465, Eskişehir Ağustos 2004, s. 237.

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORİNG İŞLEMELERİ VE GELİŞİM SÜRECİ

1. Factoringin Tanımı

Ticarette alıcı ve satıcıların belirli beklentileri bulunmaktadır. Satıcı ürettiği veya pazarladığı bir ürünü peşin ve % 100 garantili satmak ister. Alım yapan firmanın amacı ise herhangi bir garanti vermeden serbestçe ve vadeli alım yapmaktır. Satın aldığı malın satışını yapıp parasını tahsil ettikten sonra ödeme yapmak temel hedeftir. Bu konuda alıcı ve satıcının birbirlerinden farklı beklentileri varken; satıcı örneğin peşin ve garantili satış diye diretir. Alıcı da vadeli ve açık, serbest alacağım diye ısrar ederse, ödeme koşullarında anlaşma sağlanamayacak ve satış gerçekleşmeyecektir. Her iki tarafında beklentilerini gerçekleştirebilmelerini ve hiç gerçekleşmeyecek gibi görünen bu satışın oluşmasını sağlayacak bir sistem factoringdir¹.

Tarihte factoring, ilk olarak Anglo-Sakson dilinde acente, satış komisyoncusu anlamlarını ifade eden bir terim olarak kullanılmıştır². Kelime anlamı olarak baktığımız da ise; temeli facere eylemine dayanan, bir kişinin başka bir kişi adına bir şey yapması anlamına gelir.

Ürün satışı yapan veya hizmet arz eden ticari firmaların yurtiçi ve yurtdışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı haklarının factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir.

Günümüzde firmalara borç veren kişi, komisyon alarak satış yapan kimse olarak bilinen factor, modern factoring uygulamaların da factoring işlemini gerçekleştiren firmadır. Hukuki anlamda factor, ürün satımı veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan, aynı anda firmalara

¹ Uyanık, Yüce, *Factoring Kuralları*, Dur Ofset Matbaacılık, Mayıs 2002, s. 11.

² Yalvaç, Faruk, *Bankacılık Terimleri Sözlüğü*, Ankara, 1990, s. 22

idari, ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz, komisyon ve ücrete hak kazanan kişi veya kuruluş olarak tanımlanabilir.

Factoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar için geçerlidir. Bu işlemde vadeler genellikle 30 - 120 gün arasında değişir, bazen vadeler 180 güne kadar da uzayabilir³. Factoring de dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditifli ödeme gibi ödeme şekillerine gerek duyulmadan, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olur.

Factoring, alacak hakkının firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türüdür ve bu yüzden de kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına göre farklılık gösterir.

Factoring de satıcı, alacaklarının factor sözleşmesiyle factore satmayı ve devamlı alacaklarının tahsil edilememe riskini de factore devreder. Factoring firmaları dışında kredi veren diğer finansman araçlarının senetlerin tahsil edilememesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı vardır.

Factor, hemen peşin ödeyerek tüm alacakları satın alır, alacakları tahsil eder, bu alacaklarla ilgili muhasebe ve defter kayıtlarını oluşturur, ürün veya hizmet satın alanın istihbaratını yapar, borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme yapmaması halinde oluşan zararları üstlenir⁴. Bu durumda satıcıyı borçlulara karşı korumuş olur.

Günümüzde firmalar, üretimlerini arttırma çabası içindedirler. Bu da daha fazla hammadde, makine - teçhizat ve işgücünü doğurur ve firmaların girişte de belirttiğim gibi nakit akımına bağlıdır. Firmalar, ancak ürünlerini piyasaya arz ederek satar ve de zamanında alacaklarını tahsil ederlerde nakit elde etmiş olurlar. Alacakların ödenmemesi veya geç ödenmesi durumunda firmaların nakit akımı elbette ki aksayacak ve olumsuz sonuçlara yol açacaktır. Bunu engelleyerek ve de bir düzene sokarak nakit akışına doğrudan müdahale eden factoring firmaları, bu gibi sorunların yaşanmasına engel olurlar. Factoring firmaları genellikle bankaların ve diğer finansal kuruluşların

³ Erdemol, Haluk, *Factoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, s..1.

⁴ Kolb, Robert W. and Rodriguez, Ricardo J., *Financial Management*, D.C. Heath and Company, 1992, s. 365-366.

ortak veya bağı kurumları ya da bazı bankaların ayrı birer departmanı olarak faaliyet gösterebilirler.

2. Factoringin İşleyişi

Bir firmanın factor kuruluşu başvurusuyla factoring işlemi başlamış olur. Başvuruda firmanın kendi hesaplarının son durumu, daimi müşterilerinin isim ve adresleri, bunların çalıştığı bankalar, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan satış tutarları, sattıkları ürün çeşitleri bildirilir. Factor, bu bilgilerle o firmanın olduğu piyasayı ve borçluların ödeme gücü hakkında araştırmalar yapar ve uygun olduğu ölçüde alacakların ülke ve ürün bazında, global ya da sınırlı olarak satın alınmasına karar verir. Sonuç itibariyle satıcı factoringe konu alıcı ve detay bilgileri factoring şirketine bildirir ve her bir alıcı için kredi limiti talep eder.

Firmayla factor arasında bir factoring anlaşması imzalanır. Üzerinde borçlu kişilerin isimlerinin, fatura tarihinin ve vade tarihinin olduğu alacak senetleri ve de alacakların devri konusunu düzenleyen bir form ekiyle factore iletilir⁵. Formun iki taraf arasında imzalanmasından sonra devir gerçekleşmiş olur. Ürünlerin müşterilere gönderildiğini sevk vesaiiki form ekinde factor kuruluşu verilerek firmanın söz konusu ürünlere ilişkin alacağı, yapılan anlaşmaya göre adresinden ya da vadesinden önce factorden alınır. Factoringde factor, firmanın yapacağı tüm kredili satışları onaylar.

Factoring işleminin olması için alıcı, satıcı ve factor olmak üzere 3 tarafın olması şarttır. Uluslararası factoring de buna ek olarak alıcının ülkesinde bulunan muhabir factor, yan ithalat factoru gereklidir. Taraflardan satıcı, ürün veya hizmeti vadeli olarak satan ve bu satıştan doğan alacakları devreden kişi veya kuruluştur. Alıcı ise, söz edilen ürün veya hizmeti açık hesap usulü vadeli olarak satın alan taraftır. Alacakları devralarak satıcıya çeşitli hizmetler sunan aracı kuruma da factor denir. Uluslararası factoring de yabancı bir ülkede bulunan alıcı hakkında esas factor' e bilgi sağlayan dördüncü tarafta muhabir factordür. Uluslararası factoringde ortaya çıkan bu farklılıktan dolayı factoring işleminin işleyişi de yapı olarak değişir.

⁵ Schall, Lawrence D. and Haley, Charles W, *Introduction To Financial Management*, McGraw - Hill International Editions, 1991, p. 708.

Bir factoring uygulamasını özetlemek gerekirse; factor ilk işlem olarak alacaklarını devretmeyi düşünen işletmenin kredi değerliliğini belirler. Olumlu sonuç aldığı takdirde satıcı ile factor arasında factoring sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmeyle satıcının bütün veya bir kısım alacakları factor tarafından satın alınmış olur.⁶ Factor aynı zamanda alıcının veya alıcılarında kredi değerliğini belirlemek zorundadır. Satıcı, factoring sözleşmesinin imzalanmasından sonra alacaklarını factore devretmek koşuluyla ürün veya hizmet satışını gerçekleştirir. Factor sözleşmeden doğan söz konusu alacakları satın alma yükümlülüğünden dolayı devamlı bir kredi denetimi yapar. Alacak tutarı üzerinden hesaplanan belirli bir miktar factor tarafından satıcı kuruluşa avans şeklinde vadesinden önce ödenir. Alacakların vadesi geldiğinde alıcı factore ödeme yapar.

Factoring işleminin işleyişi yurtiçi ya da uluslararası factoring olmasına göre değişiklik gösterir. Yurtiçi factoring işlemi aşağıda belirtilen dokuz aşamada gerçekleşir⁷.

- i. Vadeli ürün almak isteyen alıcıların satıcıya başvurması,
- ii. Satıcının factore başvurması,
- iii. Factorün kredi değerlemesi sonucu satıcıya teklifi,
- iv. Satıcının teklifi kabul etmesiyle factoring sözleşmesinin imzalanması,
- v. Satıcının aldığı siparişleri factore bildirerek onay istemesi,
- vi. Onayla birlikte satıcının ürünleri alıcıya göndermesi,
- vii. Faturaların factore ödenmesini sağlayan alacak temlikinin yapılması,
- viii. Factorün alacakların vadesinden önce satıcıya belirli bir miktar ön ödeme yapması,
- ix. Alıcının vade sonunda factore ödeme yapması ve factorün ön ödeme ve masrafları düştükten sonra kalan miktarı satıcıya ödemesidir⁸.

⁶ Kolb, a.g.e., s. 365, 366

⁷ Erdemol, a.g.e., s.8.

⁸ Bknz: EK 1: Factoring Hizmetleri A.Ş. Kredi Formu, EK 7: Firma Tanıtım Raporu.

3. Factoringin Türleri

3.1. Geleneksel Factoring ve Zahiri Factoring

Factorün kredi riskini üstlenip üstlenmemesine göre factoring uygulamaları çeşitlendirilebilir. Rücu edilemez ve rücu edilebilir alacak temliki olarak da anılan bu tür factoring işlemlerinde kredi riskinin üstlenilmesi dışındaki diğer factoring işlevleri sözleşmeye göre tam servis olarak veya kısmi olarak belirlenir.

2.3.1.1. Geleneksel Factoring

Gerçek factoring olarak da adlandırılan ve factorün kredi riskini üstlendiği bir factoring türüdür. Factorün ticari riskleri tamamen üstlendiği ve genellikle satıcıya avans ödemesi yaptığı bir factoring işlemi olup, uluslar arası uygulamada yaygın bir kullanım alanı mevcuttur⁹. ABD’ de old-line factoring olarak anılan, factoring işleminin oluşumuna temel oluşturan uygulamadır. Alıcının borcunu ödememesi durumunda factor kısmen veya tamamen satıcıya karşı sorumludur. Genellikle alacakların toptan temliki şeklinde gerçekleştirilir.

Factor, satıcının alacaklarını tek bir kalem olarak devralır. Kredi riskini üstlenmesinden dolayı factor, satıcının satış yaptığı veya yapabileceği piyasalarda iyi bir araştırma yapmak zorundadır. Uluslararası factoring işleminde factor, bu araştırma için alıcının bulunduğu ülkedeki factor şirketlerinden yararlanır.

Factorün kredi riskini üstlenmesinin yanında satıcının davranışlarından doğan riskler, satılan ürünün bozuk olması, ürünün gönderilmemesi, alacağın doğmaması gibi tamamıyla satıcıya aittir. Bu durumda satıcının alacağın tahsil edilmemesinden doğan factorün maruz kaldığı zararlara katılması şarttır. Genellikle alacak devrinin toptan yapılması factorün ortaya çıkan zararı, satıcının diğer alacaklarından karşılayabilmesine olanak sağlar.

Factorün alacakların tahsilinden sonra satıcıya yapacağı ödemelerin şekli sözleşmeyle belirlenir. Ancak ödemenin, alacakların devralınmasından belli bir süre sonra yapılması (sabit vade - fixed maturity period) yaygın olan uygulamadır.

⁹ Tüm Sanayici ve İş adamları Derneği İş Geliştirme Platformu, www.tumtrade.com/ 18 Kasım 2009.

Ödemenin yapılacağı süre ise factorün satıcının alacaklarının ortalama tahsil süresini hesaplaması sonucu karşılaştırılır.

Gerçek factoring işleminde alıcının ödeme yaptığı kişi factor olduğu için satıcı faturaya alacakların tahsilinin factore ait olduğuna dair ibare koymalıdır yani kural olarak açık factoring olarak gerçekleştirilmelidir.

3.1.2. Zahiri (Recourse) Factoring

Factorün kredi riskini üstlenmediği factoring türüdür. Factorun ticari riskleri yüklenmeden sadece vesaikin tahsilini üstlendiği bir factoring işlemi olup, uluslar arası uygulamada pek sık rastlanan bir tür değildir¹⁰. Satın alınan alacakların alıcı tarafından vadesinde ödenmemesi durumunda factor alacakları satıcıya geri verme imkanına sahiptir. Ancak satıcının likidite yapısının bozulması engellemek amacıyla vade bitiminden itibaren 30 ile 90 gün arasında bir süre factor rücu hakkını saklı tutabilir. Kredi riskini olmaması factorün daha rahat davranmasına neden olur. Alacakların % 100'ü bu tür factoring işleminde devredilir ve factor müşteri değerlemesi konusunda gerçek factoring işlemine oranla çok daha az çaba harcar. Factor satıcıya karşı ön ödeme ve hizmet işlevlerini kredi riskinden bağımsız olarak yerine getirir.

Gizli factoring işleminde ortaya çıkan factorün yaptığı ön ödemeyi geri alamama riski bu uygulamada giderilmiştir. Alacakların tahsilinde karşılaşılan bir güçlükten dolayı ortaya çıkan zararı factor geri verdiği alacakların bedelinden düşer.

Gerçek olmayan factoring türünde ön ödeme tahsilat yapıldıkça gerçekleştirilir. Bu nedenle sabit vadeden bahsedilemez. Sonuçta satış, factoring işleminin sağladığı garantili nakit akışı üstünlüğünden yararlanamaz.

3.2. Vadeli Factoring - İskontolu Factoring

Factor'ün satıcıya yapacağı ödemenin zamanına göre factoring işlemi vadeli ve iskontolu olarak ikiye ayrılır.

¹⁰ Tüm Sanayici ve İş adamları Derneği İş Geliştirme Platformu, www.tumtrade.com/ 18 Aralık 2009.

3.2.1. Vadeli (Maturity) Factoring

Satıcının factor den aylık kredili satışların ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yaptığı factorden avans almadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı satıcıya finansman desteğinin sağlanmadığı bir factor türüdür.

Tahsilat ve riskin üstlenilmesi hizmetlerinin verilmesi esasına dayanan vade factoring uygulaması işletmelere finansman hizmeti sağlamaz¹¹. Daha küçük ölçekli firmalara uygulanan bu yöntem kredi sigortasının bir alternatifini oluşturur. Bu factoring türü ile sunulan hizmetler, alacakların yönetimini, alacakların tahsilini ve ödenmeme riskine karşı satıcının korunmasını kapsar¹². Hizmet ve sigorta işlevlerinin yerine getirildiği bu yöntemde fonlama yer almaz. Bu nedenle factorün ücreti sadece temlik edilen alacak tutarı üzerinden alınan komisyon ile sınırlı kalır. Bu yöntemde satıcının, yapacağı satış karşılığında factorden avans alması söz konusu olmaz ve ödemeler vade sürelerinin sonunda yapılır.

Factor kurumunca satın alınan alacaklara ilişkin müşteriye yapılan ödemeler, fatura tarihi veya alacakların factore devredildiği ve fatura kopyalarının gönderildiği tarihten itibaren alacakların vadelerinin tartılı ortalamasına göre saptanan belli bir dönem sonunda veya her bir alacağın tahsilinden factore yapılan ödemelerden hemen sonra yapılır.

Ödeme şekillerinden ilki, satıcı firmaya nakit akış tablosunu kesinleştirme olanağı verir, factorün vadesinde kesin olarak ödeme garantisi verdiği alacaklar tutarı, kesin nakit girişi olarak işlem görür. Yöntemin bir diğer yararı da satıcı firmanın kredili satış vadelerini, factoring sözleşmesi hükümlerine bağlı kalmaksızın piyasa koşullarına göre serbestçe belirleme olanağına sahip olmasıdır. Faiz giderinin olmadığı bu yöntem nakit akışında kesinliğin ve kolaylığın sağlanmasının yanı sıra vade belirlenmesinde sağladığı serbesti nedeniyle de firmanın piyasa uyum göstermesini kolaylaştırır.

¹¹ Erdemol, a.g.e., s. 13.

¹² Akça, H.Ali, "İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye'de Uygulaması", *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*, Sayı: 10, Kasım 1991, s. 6.

3.2.2. İskontolu Factoring

Alacakların vadesi dolmadan önce factor tarafından iskonto edilerek bakiyenin satıcıya ödenmesine imkan veren bir factoring türüdür.

Satıcının factore devrettiği alacakların vadesinden önce factorün ön ödeme yapması şeklindeki factoring türüdür. Satıcı factore alacaklarını iskonto ettirerek vadeden önce nakit imkânına kavuşur.

Factor satıcıya alacakların % 80'i kadar ön ödeme yapmakta, kalan % 20'yi masrafları ve komisyonu düşükten sonra vade sonunda öder. Bu tür factoring işleminde % 80' i ön ödemedenden dolayı kur riski bu oranda factora ait olur¹³.

İskontolu factoring işleminde görüldüğü gibi temel işlev finansman ihtiyacını karşılar. Bu nedenle factoringin idari hizmetlerine ve riske karşı koruma işlevine ihtiyacı olmayan fakat finansman sıkıntısını içinde olan işletmeler tarafından daha çok tercih edilir. Ayrıca yapılan ön ödeme nedeniyle gerçek olmayan factoring şeklinde bulmuştur.

Satıcı işletmeye vadeden önce toplu ödeme yapılmasının yanında, alıcıların factore ödeme yapmaları için gerekli olan ihbar ortadan kalkar çünkü bu uygulamada tipik fatura iskontosu işleminin özellikleri görülür.

3.2.2.1. Fatura İskontosu (Invoice Discounting)

Tahsilât hizmetine ve riskten korunmaya ihtiyacı bulunmayan işletmelere sadece finansman kolaylığının sağlandığı çalışma biçimidir. Fatura iskontosu yönteminde, factoring finansman tekniğinin temel özellikleri olarak görülen alacak yönetimi, borçlunun ödememe riskini üstlenme (teminat veya sigorta fonksiyonu) müşteriye sunulan hizmet kapsamının dışında tutulur. Factorün kendine temlik edilmiş olan alacakların ödenmemesi durumunda satıcıya rücu hakkını saklı tutması, borçlunun ödemeyi doğrudan factore yapması ile ilgili olarak bildirimde bulunulması satıcının inisiyatifine bırakılmış olması gibi nedenlerle fatura iskontosu yöntemiyle verilen hizmet yalnız fonlamaya dönüşür. Bu yöntemle satıcıya faturanın vadesi dolmadan nakde dönüştürülmesi olanağı sağlanır, satıcı firma fatura iskontosu yoluyla alacağını daha çabuk paraya çevirir.

¹³ Ceylan, Ali, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2004, s. 19.

Bu yöntemde muhasebe kayıtlarını satıcı firma tutar, mülkiyetini factore temlik ettiği alacakları çoğu kez factor adına borçlulardan tahsil eder¹⁴.

Fatura iskontosu genellikle şöyle bir süreç içinde gelişir; “Satıcı firmanın borçluların ayrıntılı listesini (bordro) factore göndermesi ile birlikte fatura iskontosu süreci başlar. Factor, bordrodaki alacak tutarı üzerinden kendi komisyon ve giderlerini düşükten sonra bakiyeyi satıcının hesabına alacak kaydeder ve genellikle izleyen 24 saat içinde müşteri hesaptan para çekebilir ancak bu para kullanımı factorün tanıdığı limit içinde olur. Satıcı firma, borçluların listesi dışında, factore genellikle her hafta toplam satış, yapılan tahsilat, iskonto ve iade listelerini de gönderir. Borçlulardan gerçekleştirilen tüm para alımları, ödemeler doğrudan doğruya factorün hesabına havale edilir ve havale edilen tutar konusunda factor sürekli bilgilendirilir. Her ayın sonunda satıcı, alacakların vade yapısını da gösteren döküm listesini, borçluların hesap bakiyeleri ile birlikte factore gönderir. Factor, buna göre kendi kayıtlarının uygunluğunu sağlar”. Süreç içinde satıcının ödeme güçlüğüne düşmesi durumunda factor, haklarını korumak amacıyla alacakların kendisine temlik edildiğini ve ödemelerin doğrudan kendine yapılması gerektiğini borçlulara bildirme hakkını elinde bulundurur. Toplu iskonto yönteminden farkı, borçlulara bildirimde bulunulmamasıdır.

Fatura iskontosu yönteminde satıcıya sağlanan finansman olanağı dışında factore başka önemli bir hizmet verilir. Fatura iskontosu, satıcı ile factor arasında söz konusu olması ve üçüncü kişilerin bilgisi dışında bir uygulama oluşturması nedeniyle özel factoring olarak da nitelendirilir.

3.2.2.2. Toplu Iskonto

İşletmenin o anda elinde bulunan kısa vadeli alacaklarının factor tarafından satın alınarak yalnızca finansman sağlandığı çalışma biçimidir¹⁵. Borçlulara factore ödeme yapmaları için bildirimde bulunmasına rağmen işlem rücu etme esasına göre yürütüldüğünden factor, borç tahsilâtından ve alıcı riskinden sorumlu değildir ve alıcı riski üstlenmez. Burada, borçlulara ödemeyi factöre yapmaları bildirilmesine karşın

¹⁴ Erdemol, a.g.e., s.12.

¹⁵ Öncel, Aykut, “Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring’in Yeri ve Önemi”, *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*, Yıl: 26, Sayı: 304, Haziran-1991, s. 51.

işlem Geri Dönülebilir Factoring esasına göre yürütülür. Factor borç tahsilatında veya alıcı riskinden sorumlu olmadığı gibi idari hizmette vermemektedir¹⁶.

3.3. Açık (İhbarlı) Factoring - Gizli (İhbarsız) Factoring

Factoring işleminden alıcı firmanın haberdar olup olmamasına göre açık ve gizli factoring şeklinde sınıflandırma yapılır.

3.3.1. Açık (İhbarlı – Disclosed) Factoring

Satıcının faaliyetinden doğan anlaşma kapsamı içindeki alacaklar doğduğu andan itibaren factore devredilir ve bu işlem alıcıya bildirilir. Genellikle bu bildirim satıcının hazırladığı faturaya not düşülmesi şeklinde yapılır. Factor devraldığı alacakların riskini tamamen veya kısmen üstlenir. Tahsil etmeme durumunda factor belirli bir vadeye kadar alacakları satıcıya iade edebilir veya alacakların takibini üstlenebilir¹⁷. Alacakların tahsil riski dışındaki factoring işleminin diğer işlevleri de tahsilât, muhasebe, müşteri değerlemesi gibi yapılan anlaşma ile factore devredilir.

3.3.2. Gizli (Örtülü - Kapalı - Undisclosed - İhbarsız) Factoring

Alacak hakkının satışının bilinmesini ve factoring kuruluşun adının alıcıya açıklanmasını kendi ticari itibarları açısından sakıncalı gören ve böyle bir işlemin alıcılar ile olan ticari ilişkilerini etkileyebileceğini düşünen satıcı firmalar, factoring işleminin gizli kalmasını sağlayacak kapalı (undisclosed) factoring türünü tercih ederler¹⁸. Kapalı factoringde de satıcı firma kredili satışlardan doğan alacaklarını factore temlik eder ancak ürünlerin alıcıya teslimi ve bedellerinin tahsili işlemlerini kendi yürütür. Böylece alıcıların (borçluların) factoring işleminden, factor kurumundan hiçbir şekilde haberi ve bilgisi olmaz. Kapalı factoringde satış defterini factor tutar. Factor riskin tümünü üstlenmez ve işlemleri satıcı adına yürütür.

Borçlulara bildirim yapılmaması, alacak yönetimi ve tahsilat hizmeti sunulmaması nedeniyle fatura iskontosu yönteminin bir türevi veya çeşitlemesi olan kapalı factoringin fatura iskontosundan farklı yani fatura iskontosu yönteminde factorün

¹⁶ Demirhan, Dilek, “Kısa Süreli Finansman Kaynakları”, www.sci.ege.edu.tr/~istatistik/personal/finansal/finansalyon.ppt, 09 Şubat 2010.

¹⁷ Öncel, a.g.e., s. 302

¹⁸ Ceylan, a.g.e., s. 9, 10

satıcı firmaya tümüyle rücu hakkı söz konusuysen kapalı factoringde factor ödememe riskinin belli bir bölümünü üstlenir. Kapalı factoringin belli bir oranda da olsa risk üstlenme, teminat işlevi vardır. Riskten korunmanın bu şekilde bölümsel yapılmasının amacı, müşterilerini seçen, satış kayıtlarını tutan, alacaklarını tahsil eden satıcı firmaya bu işlemleri daha dikkatli ve etkin bir şekilde yürütmesi için bir sorumluluk payı bırakır. Böyle bir sorumluluk payı bırakılması, sigortacılığın temel ilkelerinden biridir.

Gizli factoringin bir türü de mevsimlik factoring anlaşmasıdır. Gizli factoring türü, yılın belirli aylarında finansman gereksinimi olan ticari işletmelerin kullandıkları bir yöntemdir. Başka bir gizli factoring türü de seçici gizli (selective undisclosed) factoringdir¹⁹. Söz konusu factoringde factor ve satıcı firma, hangi alacakların sözleşme kapsamına alınacağını ve ön ödemelerin hangi alacaklar karşılığında yapılacağını aralarında görüşerek belirler.

Kapalı factoring sınırlı da olsa risk üstlenme dolayısıyla şüpheli alacaklara karşı bir korunma hizmeti de sunduğundan, bu işlevini yerine getirdiği sürece, fatura iskontosundan ayrı bir yöntem olma özelliğini koruyacaktır.

3.4. Yurtiçi ve Uluslararası Factoring

Tarafların aynı veya farklı ülkelerde bulunuşu itibariyle factoring, ulusal ve uluslararası olmak üzere iki ayrı başlık altında toplanır.

3.4.1. Yurtiçi Factoring

Factoring işleminin yurt içi olmasının özelliği tarafların (alıcı, satıcı ve factor) aynı ülkede bulunmasıdır. Yurtiçi factoring, dünya factoring cirosunun % 95'ine ulaşacak boyutta önemli bir factoring türüdür. Satıcı, alıcısı ile ilgili bilgileri factore verir. Factor yaptığı çalışmalar ve istihbaratlar neticesinde alıcıya bir limit belirler. Bu limit dahilinde satıcı factore alacaklarını devreder ve talep ettiği anda belli bir yüzdesini nakit olarak kullanır²⁰. Satıcı, alıcıların vade tarihinde borçlarını factore ödemeleri konusunda bildirimde bulunur. Alacak riskinin factor tarafından üstlenip üstlenilmemesi, kullanıcının talebine ve alıcıların kredibilitesine bağlıdır. Factor, riski

¹⁹ Erdemol, a.g.e., s. 14.

²⁰ Parasız, İlker, *Para Banka ve Finansal Piyasalar*, Ezgi Kitabevi Yayınları, 6.Baskı, Bursa, 1997, s. 594.

uygun görmediği durumlarda yurtiçi işlemler için satıcıya rüculu çalışma şartı önerebilir. Bu uygulamada, alacak riski factor tarafından üstlenilmez, gelen talepler doğrultusunda işletmelere finansman veya tahsilât hizmetleri sunulur.

Bir factoring işleminde yer alan tüm tarafların aynı ülkede bulunduğu ortamda satıcı firmanın kredili satışlarından doğan senede bağlı alacaklarını factore devrederek alacaklarının bir kısmını veya tamamını nakde çevirmesidir. Ülkemizdeki uygulamada ulusal factoring işlemleri kabil-i rücu ve gayrikabil-i rücu olmak üzere iki grupta toplanır.

3.4.1.1. Yurtiçinde Tam Servis Factoring İşleyişi

Yurtiçinde tam servis factoringin işleyişi, başvuru ve fatura devri ve tahsilât gibi iki aşamada gerçekleşmektedir.

Başvuru aşamasında aşağıdaki işlemler yapılmaktadır:

- i. Satıcı alıcıdan siparişini alır.
- ii. Satıcı factore başvurarak alıcısıyla ilgili bilgileri verir.
- iii. Factor gerekli incelemeleri yaptıktan sonra alıcının kredibilitesi doğrultusunda ön limit ve çalışma şartlarını satıcıya bildirir²¹.
- iv. Factoring sözleşmesinin imzalanmasıyla beraber factor belirlediği ön limiti kesinleştirir.

Fatura devri ve tahsilat aşamasında ise, aşağıdaki işlemler yapılmaktadır:

- i. Satıcı ürünleri üzerinde devir bildirimini bulunan ilgili faturayı alıcıya gönderir.
- ii. Satıcı aynı faturanın bir kopyasını factore gönderir.
- iii. Factor daha önce anlaşılan şartlar çerçevesinde satıcıya ön ödemeyi yapar.
- iv. Vade tarihinde fatura meblağı alıcıdan tahsil edilir.
- v. Factor fatura bakiyesini satıcıya öder.

²¹ Parasız, a.g.e., s. 594.

3.4.2. Uluslararası Factoring

Farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcı gerçekleştirdiği factoring işlemidir. Uluslararası factoring işleminde dört taraf bulunur. Alıcı, satıcı, yurtiçi factor (ihracat factorü) ve alıcının ülkesinde bulunan muhabir (ithalat factorü) factordür²².

Uluslararası factoring işleminin yurtiçi factoringden temel farkı ikinci bir factore ihtiyaç duyulmasıdır. Satıcının ürün veya hizmet satacağı müşterisinin başka bir ülkede olmasından dolayı yurtiçi factor tam bir müşteri değerlemesi yapamaz. Bu zorluğun aşılması ancak alıcı firmanın bulunduğu ülkedeki bir factorle sağlanabilir.

Muhabir factor olarak anılan bu kuruluş, alıcı işletmenin kredi alabilirlik ölçüsünü belirleyerek satıcı işletmenin ülkesinde bulunan factore bildirir. Böylece iki factor factoring işlemine aracılık etmiş olur. Uluslararası factoring işlemindeki bu zorunluluk factoring şirketlerinin factoring zincirleri kurmasının temel nedenidir²³.

İhracatçının ürün veya hizmet satışından doğan alacaklarının yurtiçi factore devredilmesi, fakat devredilen alacaklarla ilgili tahsil edememe riskinin alıcını ülkesindeki muhabir factor tarafından üstlenilmesi şeklindeki factoring ihracat factoring olarak adlandırılır. İşletmelerin yer aldıkları mevcut pazarlarda karşılıklarına çıkan sorunlara ek olarak bilinmeyen pazarlardaki satış sonrası risklerin yok edilmesi ihracat factoringinin temel işlevidir.

İthalat factoringi ise; factorün ihracatçı işletmenin ülkesinde yer alan muhabir factor aracılığıyla ihracatçı firmaya garanti verdiği factoring işlevidir. Factor alıcını borcunu ödememe riskini ve bu işlemle ilgili takibi üstlenir. Sonuçta alıcı (ithalatçı) işletme akreditif açmadan ithalat yapabilme olanağına kavuşur.

Dış satımın vadeli yapılması halinde ihracatçılar aşağıda açıklanan bazı risklerle karşılaşabilir:

Transfer Riski: İthalatçının ülkesinin ödeme gücüne düşmesi, moratoryum ilan etmesi ve ödemedi kaçınması riskidir.

²² Ceylan, a.g.e., s. 14.

²³ Akça, a.g.e., s. 7.

Kur Riski: İhracat işlemi, ihracatçının kendi ülkesinin para biriminden farklı bir para birimi ile gerçekleştirilmesinden dolayı, bu iki para biriminin kredili ihracatın vadesi sonundaki kur değişim riskidir.

Politik Risk: İthalatçının ülkesinin savaş, devrim, işgal veya sivil ayaklanma gibi olaylara maruz kalarak ihracatçıyı zarara uğratma riskidir.

Ticari Risk: Tüm kredili satışlarda olduğu gibi borçlunun ödeme gücüğü içine düşerek borcunu ödeyememe durumudur.

Faiz Riski: Ödeme vadesine kadar geçen dönemde faizlerin artma olasılığına yönelik risktir. Bu koşullar çerçevesinde bir borç veya kredi almak şeklinde değil de bir varlığı satmak şeklinde dış satım sürecine giren factoringin işleyişi önem kazanır.

Uluslararası factoring uygulamasının bir başka şekli, yurtiçi factoring uygulamasına benzer üçlü ilişkiyle yapılmasıdır. Bu uygulamada yurtiçi factor uygulaması kullanılmaz. İhracatçı firma doğrudan alıcının bulunduğu ülkedeki bir factor ile anlaşma yapar. Doğrudan import - factoring doğrudan, export - factoring olarak anılan bu işlem yüksek risk oranı ve önemli güçlükleri nedeniyle önemli bir uygulama alanı bulamamıştır²⁴.

3.4.2.1. İhracat Factoringi

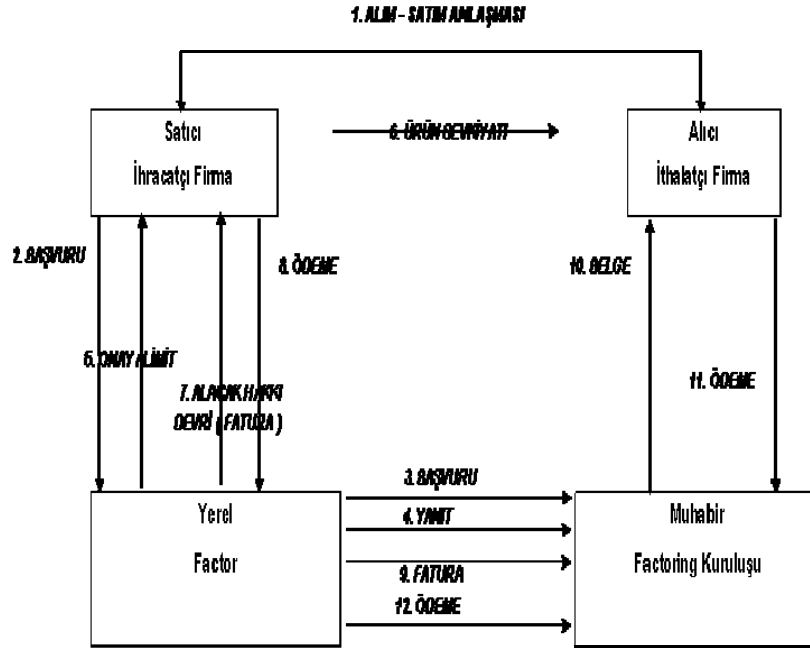
Yurtiçi ve ihracat factoringi arasındaki en büyük fark, ihracat işlemlerinde yurt dışı muhabir factorün dördüncü taraf olarak sisteme katılmasıdır. Satıcı açısından iki uygulama arasında fark yoktur. Tahsilat takibi, riskin üstlenilmesi ve finansman konularında satıcı firmanın muhabiri yine factor olacaktır. Factor, garanti ve tahsilat servislerini çoğu zaman yaygın muhabir ağı kanalını kullanarak vermekte, gerekli durumlarda bu servisleri kendisi de üstlenebilir.

Satıcı yurt dışına ürün satmak istediği alıcılarla ilgili bilgileri factore verir. Factor yurt dışındaki muhabir factore bu bilgileri yollayarak alıcılar için limit talep eder. Muhabirden alınan limitler dahilinde factor alıcıların ödememe riskini üstlenir. Satıcı, alıcısına yollayacağı ürünlerle ilgili kesmiş olduğu faturaları factore devreder. Bu

²⁴ Ceylan, a.g.e., s. 21.

alacaklar karşılığında factor, isteğe bağlı olarak satıcıya fatura meblağının belirli bir yüzdesini fatura üzerindeki döviz cinsinden öder. Vade tarihinde fatura meblağı alıcıdan tahsil edilir ve bakiye tutar satıcıya ödenir. Alıcının mali güçlüğü düşmesi nedeniyle tahsil edilemeyen alacaklarsa uluslararası kurallar ile belirlenen dönem sonunda factor tarafından satıcıya ödenir. Ürün kaybından dolayı tahsili gerçekleşmeyen alacaklar satıcıya rücu edilir.

Factoringin ana hedefi olan kesintisiz nakit akışı, dış piyasaya satış yapan işletmeler için daha da önem kazanır. Farklı dillerin konuşulduğu, farklı kanunların geçerli olduğu yurt dışı piyasalarda alacakların tahsil kabiliyeti zayıflamakta, ihracatçılar bir yandan risklerini bir yandan en aza indirme yollarını araştırırken, diğer taraftan uluslararası firmalarla rekabet etmek durumunda kalırlar. Özellikle günümüzde ortak pazar sisteminin kabulü ile birlikte yurt dışı piyasalarda ihracatçıların akreditifli satış imkanları oldukça kısıtlanmakta, alıcılar vadeli ve ürün mukabili alımları tercih ederler. Alıcı riski taşıma ve finansman gibi iki büyük problemle karşı karşıya kalan işletmelere verdiği hizmetler sayesinde factoring, kesin ve en uygun çözümleri getirir²⁵. İhracat factoring'inin işlem süreci şekil 2.1. üzerinde gösterilmektedir.



Şekil 2.1. İhracat Factoring İşleminde Sürecin İşleyişi

²⁵ Bknz: EK 6: Çeşitli Factoring Türlerinin Sağladığı Hizmetler.

Şekilde belirtilen taraflara bakıldığında, factoring ile ihracattaki vesaik karşılığı ödemenin benzer unsurlar taşıdığı görülür. Her iki yöntemde de temel olarak 3 taraf bulunur, dördüncü taraf işleme dolaylı olarak girer. Bununla birlikte süreci incelediğimiz zaman farklılıklar daha belirgin olarak ortaya çıkar. İhracata yönelik bir factoring işlemi alıcı ile alım - satım anlaşması yapmış bulunan satıcı (ihracatçı) firmanın, factoring kapsamındaki hizmetlerden faydalanmak amacıyla factor kuruluşu başvurmasıyla başlar (**1. Aşama**). Satıcı firma yaptığı başvuruda kendi hesaplarının son durumunu, daimi müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını, satışa konu olan ürün cinslerini bildirir.

İhracatta görülen diğer tip ödeme şekillerinden farklı olarak muhabir factoring kuruluşu ile yerel factoring kuruluşu arasında saptanan kredi limiti son derece önemlidir. Muhabir factoring kuruluşu, kendisine gönderilen bilgiler (**2. Aşama**) doğrultusunda bir ödeme limiti belirler. Bu ihracatçıya yapılabilecek azami ödeme miktarını göstermesinin yanı sıra ithalatçının kredi değerliliğini ima etmesi açısından da önemlidir. Bu limitin anlamı yurtdışındaki muhabir factor kuruluşunun söz konusu tutara kadar sorumlu olacağı şeklindedir yani limit tutarına kadar vadede veya avans ödemesi için bir garanti söz konusu olur, limiti aşan tutarlar için bu garanti bulunmaz. Yerel kuruluş, (**3. Aşama**) kendisine ulaşan bilgi doğrultusunda işlem yapar.

Yurtdışındaki muhabirinin limit onayını alan yerel factoring kuruluşu bu durumu satıcıya bildirir. Daha sonra yerel factor ile satıcı firma arasında bir factoring anlaşması hazırlanıp imzalanır (**4. Aşama**). Bu anlaşmalar genellikle factor kuruluşu, gerekli gördüğü takdirde bazı borçlu firmaların anlaşma dışına çıkarılması veya borçlanma limitlerinin düşürülmesi konusunda yetki verir. Bu şekilde factor kuruluşu, ileri tarihlerde bazı firmaların kredi değerliliğinin düşmesi halinde üstlendiği riski azaltmış olur. Satıcı firma ürün sevkiyatını yaptıktan sonra fatura ve diğer belgeler ile factor kuruluşu başvurur. Bundan sonraki süreç iki farklı şekilde yaşanabilir.

- i. Alacakların temlik esnasında finansman imkanları da dikkate alınarak avans ödeme talebinde bulunulur.
- ii. Alacakların temlik yapılır, tahsilat için vade beklenir, finansman yoktur.

Şekilde avans ödemenin olduğu dikkate alınmıştır. Bu halde factor daha önce satıcıyla yaptıkları anlaşma doğrultusunda belirli bir tutarda avans ödemesini yapar (**5. Aşama**) . Bu aşamayı takiben, faturayı muhabir factor kuruluşuna göndererek alacağın tahsili talebinde bulunur. Muhabir factor kuruluşunun tahsilâtı müteakip, ilgili tutarı ödemesinden sonra, avans sonrası bakiyeyi satıcıya öder. Süreç böylece tamamlanmış olur. Bütün bu işlemler sırasında aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi gerekir:

- i. Alacak hakkının devri, muhakkak fatura üzerine konan temlik notuyla yapılır.
- ii. Satıcının kredi değerliliği değil borçlunun yani alıcının (ithalatçı) kredibilitesi önemlidir. Her ne kadar avans ödemesi satıcıya yapılsa da sonuçta ürün bedelini ödeyecek olan alıcıdır. Dolayısıyla alıcının ödeme gücü araştırılır. Satıcı ile ilgili hususlarda ise satıcının factoringe tabi işleme yönelik taahhüdünü (istenilen ve defosuz ürün) yerine getirme isteği ve kabiliyeti önemlidir. Bu bir anlamda işlemin kredi mahiyetinde değil alım - satım (alacakların) şeklinde olmasından kaynaklanır
- iii. Muhabir factoring kuruluşunun borçlular hakkında saptadığı limit (kredi limiti) yapılması olası avans ödemesi veya alacakların en geç vadesinde tahsili bakımından son derece önemlidir. Muhabir kuruluş, saptadığı limit ile bir ödeme yükümlülüğü altına girer. Alıcı vadede ödemeyi yapmasa bile, muhabir factor en geç vadede bu limite kadar olan tutarlar için ödeme yapmak durumundadır. Ödemeden kaçınılabilecek tek durum, ürünün istenilen koşulları taşımamasıdır. Ayrıca bu limit bir yerde borçlunun (ithalatçının) kredibilitesini gösterir. Bu da ihracatçı için kıymetli bir bilgi mahiyetindedir
- iv. Factoring işlemine sadece satıcı başvurabilir. Şüphesiz ithalatçı da bu işten yararlanabilir daha düşük işlem maliyetine sahip ürün alımı yaparak, ancak temelde satıcıyı finanse eden ve ancak satıcının başvurusuyla yürürlüğe geçen bir yöntemdir.
- v. Factoring de factor kuruluşun satıcının anlaşma çerçevesinde yapacağı tüm kredili satışları onaylaması söz konusu olup factorün onayı dışında

gerçekleştirilen satışlar factor kuruluşu ilgilendirmez. Yapılan factoring anlaşmasıyla factor kuruluş, ürünün hatalı ve bozuk gönderilmesi gibi satıcının sorumluluğundaki haller dışında, borcun ödenmeme riskini bütünüyle üstlenir.

- vi. Factoring genelde alacakların rücu hakkı olmaksızın - alacağın borçludan tahsil edilememesi halinde, ödenen miktarı geri almak için satıcıya başvurulmaması - satın alınması şeklinde işler. Bu da muhabir factor tarafından saptanan limitin önemini bir kez daha gösterir.

İşlemin genel işleyişinden de anlaşılacağı gibi satıcının yurt dışındaki muhabir factor ile doğrudan bir bağlantısı bulunmamasına karşın, bu kurumun konumu oldukça önemlidir. Yerel factor, sürekli olarak üstleneceği riskleri devredeceği bir başka kuruluş arayışındadır. Aksi takdirde, yerel factorün işleme girmeyeceği tahmin edilir.

3.4.2.2. İthalat Factoringi

İthalat factoringi uygulamasında, ithalatçı ile ilgili başvuru yurtdışı muhabirinden ya da satıcıdan factore gelir. Bu limit başvurusu ile ilgili olarak factor yurtiçindeki ithalatçı firma ile bağlantı kurar ve ortak çalışma şartlarını araştırır. Factor tarafından ithalatçı adına yurt dışına verilecek garanti limitinin ithalatçıya hiçbir maliyeti olmadığı gibi, işletmeyi akreditif, vesaik mukabili gibi maliyetli işlemlerden kurtarır. İthalat factoringi uygulamasında ithalatçılar adına yurtdışı muhabirlere garanti limiti verildiği gibi işlemler sadece tahsilat amaçlı da olabilir.

Doğrudan ihracat factoringi: İhracatçının ülkesindeki factoring kurumu, müşterisinin ihracattan doğan alacaklarını aynen iç ticaretteki gibi işleme tabi tutarak, dışsatımda, yurtiçi factoringde olduğu gibi işleyen, tam factoring, geri dönülebilir (rücu hakkı saklı) factoring ve vade factoringi uygulaması yapar. Bu tür factoring, ihracat factoringdir.

Doğrudan ithalat factoringi: İhracatçı ile alıcının (ithalatçının – borçlunun) ülkesindeki factor kurumu arasında factoring anlaşması yapılır. İthalatçının ülkesindeki factor kurumu, ihracatçı adına tahsilat yapar ve ödememe riskini (ticari riski) üstlenir. Yalnız alacakların tahsili ve ödememe garantisinin (risk üstlenmenin) sunulduğu, finansman hizmetinin verilmediği vade factoringi, doğrudan ithalat factoringine daha

uygun bulunur. Finansman hizmetinin ihracatçı için büyük önem taşımadığı ve belli bir ülkeye yapılan ihracat hacminin sadece o ülkeye ihraç edilecek ürünlere yönelik factoring sözleşmesi yapılmasına değecek boyutta olması durumunda, ihracatçı için doğrudan ithalatçının ülkesindeki bir factor kurumu ile anlaşmaya girmek daha ekonomik olur. Finansman talebi olmayan ihracatçı, ithalatçının (borçlunun) ülkesindeki factor kurumu ile vadede tahsilat ve alacağın transferini güvence altına almaya yönelik bir anlaşma yapar. Vade factoringinde ve geri dönülmez factoringde factor kurumunun riski alıcının (borçlunun) üstündedir²⁶. İthalatçının (alıcının) kredi değerliliğini ise ithalatçının ülkesindeki bir factor kurumu daha iyi değerlendirebileceği gibi tahsilat ve gerektiğinde takip işlerini daha etkin bir şekilde yürütebilir²⁷. Bu nedenle ihracatçının ülkesinde factoring kurumları gelişmemişse ihracatçı için ithalatçının ülkesindeki bir factor kurumu ile anlaşmaya girmek, başka bir deyimle ithalat factoring' i daha çekici olabilir.

3.5. İkili Factoring veya Çift Factor Yöntemi

Uluslararası factoringin temeli sayılabilecek bu sistem, biri ihracatçının diğeri ithalatçının ülkesinde olmak üzere iki factor ihracat factorü ve ithalat factorü arasında işbirliği esasına dayanır. Bu yöntemde ihracatçının (müşterinin – satıcının) ihracattan doğan alacağını kendi ülkesindeki bir factor kurumuna devretmesi durumunda, ihracatın yapıldığı ülkede yerleşik, çoğu kez aynı factoring temsilcisi diğeri bir factor kurumu tarafından da alacağın izlenmesi ve tahsili sorumluluğu üstlenir. İkili factoring sisteminde ana factor (ihracat factor) ile temsilci factor (ithalat factor) ihracatçıya (müşteriye) karşı zincirleme sorumluluk altına girer.

İhracatçı ile yakın ilişki halinde olan ihracat factorünün (ana factor) ihracat belgelerinin doğruluğunu kontrol edebilmesi, öte yandan borçlunun ülkesinde bulunan ithalat factorünün (temsilci factorünün) de yasaları bilmesi, dil sorununun olmaması ve ithalatçıyı tanıması gibi nedenlerle alacağı daha kolaylıkla tahsil edebilmesi, ikili sistemin yararlı yönleridir²⁸. Ayrıca eğer temsilci factorün ülkesindeki faiz oranları ana

²⁶ Cox, Anthony N. ve Mackenzie, John A., *International Factoring*, London, 1986, s. 4.

²⁷ Ceylan, a.g.e., s. 22.

²⁸ Cox ve Mackenzie, a.g.e., s. 5.

factorün ülkesinde cari faiz oranlarından daha düşükse, müşterinin kredilendirilmesi her iki factor arasındaki düşük faiz oranında yapılarak müşterinin çıkarı korunmuş olur.

İkili sistemin zayıf yönü ise para transferinin zaman alması, muhasebede yinelemeli kayıt riskinin artması, iki factorün devreye girmesi nedeniyle maliyetin daha yüksek olmasıdır.

3.6. Karşılıklı Factoring

Bir factoring işleminin bir diğerine dayanak olduğu bu factoring yönteminde ikili factor ilişkisi, ihracatçının alacaklarının ihracat factorünce satın alınmasına borçlunun ithal ettiği ürünleri kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacakların da ithalat factorünce satın alınmasının eklenmesiyle genişler.

Bu durum genelde ihracatçının bir ülkeye yaptığı satışların tümünü tek bir dağıtımçıya yapmasından kaynaklanır. Uygulamada ihracatçının ürününü ithal eden ve dağıtımını yapan kuruluş da genellikle ihracatçının bir yan kuruluşu ya da bağlı ortaklığı olur. Eğer ithalatçı dağıtımçının talep ettiği kredi tutarı, ithalat factorünün normalde tesis edebileceği açık yani teminatsız kredi limitini aşıyorsa, kredi riskinin kabul edilmesindeki bu güçlük, dağıtımçının ithalat factorü ile bir factoring anlaşmasına girmesi ve dağıtımçının alacaklarının factor tarafından satın alınması yoluyla kredinin maddi teminata bağlanmasıyla giderilir²⁹. Karşılıklı factoring, ihracatçının factoring hizmetinden yararlanmasına ek olarak, dağıtımçı ithalatçının da factoring hizmetinden yararlanmasına olanak sağlar.

İhracat factorü, müşterisi olan ihracatçı ile factoring hizmeti kapsamı içinde sunabileceği tüm hizmetleri içerecek nitelikte bir factoring sözleşmesi yapmakta ve ithalat factorü ile de muhabirlik anlaşmasına girer. İthalat factorü de dağıtımçı ithalatçı ile yerel satışların finansmanı konusunda bir factoring anlaşması yapar. Bu anlaşma, ön ödemeyi de içeren herhangi bir factoring türünde olabilir. Ön ödemeler, factor kurumunun giderlerini de karşılayan belli bir yüzde dikkate alınmak suretiyle sınırlı olarak yapılır.

²⁹ Erdemol, a.g.e., s. 51.

Dağıtımçı ithalatçının iç satışlarından doğan alacaklarının, ihracat factorünce ithalat factorüne temlik edilen alacak tutarından mahsup edileceği konusunda da ithalat factorü ile dağıtımçı - ithalatçı anlaşma yapar.

Karşılıklı factoringe benzer bir düzenleme de ihracat factorü olmadan yapılır. Bu çeşitlemede ithalat factorü ihracatçı ile yaptığı factoring anlaşmasına ek olarak kendi ülkesindeki dağıtımçı - ithalatçı ile de yerel bir factoring anlaşmasına girer ve dağıtımçının düzenlediği bir faturanın belli bir yüzdesini ihracatçıya ödemeyi taahhüt eder³⁰. Sistem, bir anlamda ithalat factorü tarafından dağıtım şirketine açılan kredinin ihracatçı tarafından kullanılması esasına dayanır.

3.7. Rücu Hakkı Saklı veya Geri Dönülebilir Factoring

Factorün ticari veya kredi riskini üstlenip üstlenmemesine göre factoring geri dönülebilir factoring ve rücu hakkı olmayan (non recourse) factoring olarak iki farklı şekilde tanımlanır. Eğer factor, risk üstlenmiyor, yalnız alacak yönetimi ile finansman olanağı sağlıyorsa bu factoring türü rücu hakkı olarak nitelendirilir.

İşletmelerin yalnızca finansman ve tahsilat ihtiyaçlarına cevap verildiği rüculu factoring uygulamasında alıcı riski factor tarafından üstlenilmez. Bu sistemde satıcı vadeli satışlarından doğan alacaklarını factore rüculu devreder ve bu alacakların karşılığının belirli bir yüzdesini nakit olarak alır. Tahsilat işlemleri factor tarafından yürütülür ancak tahsili gerçekleşmeyen alacaklar için factorün satıcıya rücu etme hakkı saklıdır. Borç ödenmesinin herhangi bir nedenle aksaması halinde factor, satıcıya rücu ederek, tahsil edilmeyen tutar kadar satıcı hesabını borçlandırır. Ancak bu durumun satıcı firmanın likidite riskini artırıcı, finansal yapısını bozucu etkisini hafifletmek için, genel kabul görmüş factoring uygulamalarında factor kurumu hemen değil sözleşme ile belirtilmiş ek süre sonunda rücu hakkını kullanır. Rücu hakkının kullanılması için gereken bu ek süre 30 gün ile 90 gün arasında değişir.

Rücu hakkı saklı factoringde senet alınması şartı yoktur. İşlemler fatura bazında yürütülür. Faturanın üzerinde ödemenin factore yapılacağına ilişkin bir açıklamanın bulunması nedeniyle borçlunun ödemeleri vadesinde factore yapmasıyla süreç

³⁰ Parasız, a.g.e., s. 595.

tamamlanır. Bu factoring yönteminde de alacaklar factoring kurumuna temlik edildiğinden factor'ün kayıtlarında ve bilançosunda yer alır ancak ödenmeme durumunda alacaklar, satıcı firmanın şüpheli alacaklar tutarı içinde görülür.

Rücu hakkı saklı olmayan factoring yönteminde alacağı satın alan factor, riski üstlenmekte ve alacağın ödenmemesi durumunda alacağı temlik eden satıcı firmaya başvurur. Bu tür factoring, geleneksel (old - line) factoring olarak nitelendirilir.

3.8. Toptan Factoring

Küçük miktardaki birçok satıştan kaynaklanan tüm alacak hakları factoring şirketine devredilir. Factoring şirketi finansman ve tahsilat hizmetlerini belirli dönemlerde gerçekleştirir. Böylece küçük çaptaki çok sayıda işlem birleştirilerek işlem yükü hafifletilir.

Finans alanında toptan factoring olarak tanımlanan yöntemde, factor kuruluş, müşterisine sadece fonlama hizmeti sunar. Factor alacakların yönetimi ve ticari riski üstlenilmesi, toptan factoring'in kapsamına girer. Toptan factoringin fatura iskontosundan farklı yönü borçlu borcunu doğrudan factor'e ödemek üzere yönlendirilir yani ödeme doğrudan factore yapılır ancak ödenmeme durumunda risk satıcı firma üzerinde kalır. Factor, borçlunun ödemeyi doğrudan doğruya kendine yapması konusunda bildirimde bulunmuş olmasına karşın alacakların yönetimi ve tahsilat konusunda sorumluluk almaz ve rücu hakkını ise elinde tutar. Factorün alacak yönetimi yapmaması ve tahsilat konusunda hiçbir girişimde bulunmaması nedeniyle kayıtların tutulması ile takip ve tahsil işlemlerini bu kez factor adına satıcı firma üstlenir. Bu yöntemin amacı, satıcının kredili satışlardan doğan finansman gereksinimini karşılamak, müşterilerine vadeli satış yapma olanağını sağlamaktır. Borçluların factore ödeme yapmaları için bildirim ise factorün güvenliliğini artırma amacını taşır. Toptan factoringde sunulan hizmet, fatura iskontosunda sunulan hizmetten fazla değildir. Bununla beraber toptan factoring, fatura iskontosu yönteminin şekil şartlarına uymayan çapta ve finansal yapıdaki küçük işletmelerle iş yapan firmalarca ilgi görür. Günümüzde dış ülkelerde bazı güçlü factoring şirketlerinin müşterilerine iyi sonuçlandırma garantisi vererek, rücu hakkı olmayan toptan factoring uygulamasını başlattıkları da görülmektedir.

3.9. Acente Factoring

Borçlunun ödememe riskine karşı korunma ve finansman hizmetinin sağlandığı bu yöntemde satıcı, factorün acentesi olarak hareket eder ve tahsilat takibini factor adına yapar.

Factoring şirketinin devraldığı alacakların tahsilatını bir başka şirket gerçekleştirir. Factoring şirketi borçlulara ödemelerin bir başka şirkete yapması gerektiği bilgisini verir³¹.

Acente factoringi için iki farklı uygulama söz konusudur. Bunlardan biri, borcun ödenmeme riskine karşı korunma ile finansman sağlamanın birlikte uygulandığı, alacak yönetimi fonksiyonun yerine getirilmesinin ise satıcı firmanın isteğine bağlı olduğu bir sistem olarak tanımlanabilir.

Bu sistemin çeşitli uygulamaları vardır. Örneğin, factor kuruluşun sahip olduğu ve müşterinin (satıcı firmanın) adına benzer bir unvan taşıyan ayrı bir şirket, factor adına müşterinin alacaklarını sahiplenmekte ve borçlulara ödeme merci olarak da bu şirket gösterilir. Acentenin yönetimi de, factor kurumu ile müşterinin birlikte vereceği karar doğrultusunda ya factore ya da satıcı firmaya bağlı olur ancak bu yöntem ticari etik yönünden bazı sakıncalar taşıdığından 1960'dan bu yana uygulamada önemini yitirmiştir. Acentenin genellikle satıcı firma ile aynı ve benzer unvan taşıması nedeniyle borçlu, ödemelerini acente yerine satıcı firmaya yapılır ve satıcıya yapılan ödemeler bazı hukuksal sorunlar doğurur. Borçlu tarafından acenteye yapılması gereken ödemenin satıcı firmaya yapılmış olması, satıcı firmanın iflası halinde borçlunun ikinci kez ödeme yapmak zorunda kalması olasılığını arttırır.

Alacakların yönetimi ve tahsilât hizmetleri satıcı firma tarafından yerine getirilirken, borcun ödenmeme riskine karşı sigorta fonksiyonu ile fonlama fonksiyonunun factor kuruluş tarafından üstlenilmesi bu yöntemin diğer bir çeşitlemesini oluşturur. Bu çeşitlemede alacaklar factor tarafından rücu hakkı olmaksızın olarak satın alınmakta, satıcı firma ise factor adına tahsilat yapmak üzere görevlendirilir. Faturanın üzerine konulan bir kayıtla alıcıya factoring anlaşmasının

³¹ www.makrofactoring.com.tr/factoring_sozlugu_1.html, 14 Şubat 2010.

olduğu, alacakların factor kuruluşu devredildiği ancak ödemelerin factore değil satıcı firmaya yapılması gerektiği belirtilir. Factoring işlemlerinde alacak, nakit ve tahsilat yönetimi, Tablo 2.1. üzerinde gösterilmektedir.

Tablo 2.1. Factoring İşlemlerinde Alacak, Nakit ve Tahsilat Yönetimi

	Alacak Yöntemi	Nakit Yöntemi	Tahsilat Yöntemi
Tam Senetli Factoring	+	+	+
Rücuolu Factoring	-	+	+
Bildirimsiz Factoring	+ / -	+	-
Vade Factoring	+	-	+
Toplu İskonto	-	+	-
Fatura İskontosu	-	+	-
Aracılı Factoring	+ / -	+	-

3.10. Katımlı Factoring

Daha çok küçük işletmeler tarafından tercih edilen bu factoring türünde satıcı, factorün bazı işlevlerini kendisi üstlenir. Bu işlevlerin dışında teminat ve finansman işlevleri ile ödemelerin factore yapılacağını alıcıya bildirilip bildirilmemesi sözleşme ile belirlenir. Satıcının üstlendiği işlevler genellikle hizmet ve iş görmedir, örneğin alacaklarla ilgili kayıtların tutulmasının müşteri tarafından yürütölüp gereği halinde factore verilmesi gibidir.

4. Factoring Sözleşmesi

Factoring sözleşmesinin esasını bir kişinin yaptığı faaliyetler sonucu doğmuş veya doğacak alacaklarının factore devri oluşturur. Bu sözleşmeye hangi alacakların gireceği yapılacak ödemelerin biçimi, karşılıklı hak ve yükümlölükler için bir çerçeve anlaşma yapılır. Yapıldığı faaliyetlerden dolayı alacaklı olan kişi bu alacaklarının tümü için factorlü anlaşma yapılabileceği gibi bir kısmı içinde yapabilir, sözleşmenin

yapıldığı tarihte mevcut olan alacaklar için yapılabileceği gibi, doğacak alacaklar içinde böyle bir sözleşme yapılabilir.

Factoring sözleşmesinde, müşteri işletmesinin faaliyetinden doğan alacaklarını factore devretmekle karşılığında da, bu alacakların üçüncü kişiden factor tarafından tahsilini beklemeksizin kendisi factorden bu alacağını tahsil etmekle, bunun karşılığında da factor bu ücrete hak kazanır. Böylelikle müşteriye finansman kolaylığı sağlar. Factoring sözleşmelerinin kredi fonksiyonu, iş görme fonksiyonu, teminat fonksiyonu bulunur, kredi fonksiyonunda müşteri alacaklarını factore devrederek ön ödemeye hak kazanmakta böylelikle kendine kredi temin eder.

Müşterisinin alacağını temellük eden factor bunların tahsili için bazı işlemler yapmak durumundadır. Bu da kapsamlı bir muhasebeyi gerektirir, factor müşterinin tüm muhasebe işlemlerini üstlenmiş de olabilir, böylelikle factor, alacağın kendisine devri karşılığında ona bir hizmet verir.

Factoring sözleşmelerinde bulunması zorunlu olmayan, ancak tarafların kabulü halinde hüküm ifade eden teminat fonksiyonu vardır, müşteri tarafından devredilen alacağın borçlunun aczi nedeniyle tahsil edilememesi durumunda riskin factore ait olacağı belirtilmiş olabilir. Bu durumda factor kendisine devredilen alacağı tahsil edemezse bile müşterisine dönemeyecektir, bu da factoring sözleşmesinin teminat fonksiyonunu oluşturur³². Eğer sözleşmenin teminat fonksiyonu bulunmuyorsa, müşteri factore devrettiği alacağın tahsil edilmemesi riskine katlanmak zorundadır. Ödemenin mümkün olmamasında teminat fonksiyonu sözleşmeye kanmışsa factor tahsil edemediği alacak için müşterisine dönemeyecek bu riski üstlenir, ancak riski factorün üstlenmesi ödememenin borçluya ait bir nedenle ileri gelmesinde söz konusudur. Eğer borcun varlığı müşteri ile alacaklısı arasındaki ilişki nedeniyle son bulmuşsa, örneğin verilen ürün anlaşmaya uygun olmayıp satıcıya iade edilmişse bu durumda factor'ün risk üstlenmesi söz konusu değildir, sözleşmeyle üstlenmiş olsa bile hüküm ifade etmez.

Factoring sözleşmelerini gerçek olan factoring ve gerçek olmayan factoring diye ikiye ayrılır. Factor kredi riskini üstlenmişse yani sözleşmenin teminat fonksiyonu varsa

³² Kocaman, B. Arif, *Factoring İşleminin Hukuki Niteliği*: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara 1992, No: 269, s. 17.

bu tür sözleşmeler gerçek factoring sözleşmeleri olarak adlandırılır. Gerçek olmayan factoring sözleşmelerinde ise, teminat fonksiyonu bulunmayıp, temlik edilen alacağın factor tarafından tahsil edilememesi halinde sorumluluk alacağı factore temlik eden müşteriye ait olur. Bu tür sözleşmelerde belli bir süre konulmakta, bu süre içerisinde factor tarafından alacağın tahsil edilememesi halinde factor müşterisine rücu eder.

Factoring sözleşmelerinde tarafların yükümlülüklerine gelince, müşteri yani factorla factoring sözleşmesi yapan ve ticari ilişkisi nedeniyle üçüncü şahıstan alacaklı olan kişi bu alacağını factore devreder ve factoring sözleşmelerinin temelini bu oluşturur. Müşterinin yaptığı bu devirle, factor borçluya karşı alacaklı sıfatını kazanır. Müşterinin temlik yükümlülüğünü yerine getirmesi, taraflar arasında düzenlenen sözleşmeye uygun olarak borçluların isimlerini ve faturaları imzalayıp factora vermesi ile gerçekleşir.

Müşterinin diğer bir yükümlülüğü factore yapılan temliki kendi borçlusuna bildirmektir, bu bildirim müşteriyle factor arasında düzenlenen sözleşmenin geçerliliği şartı değildir, ancak bu temlik borçluya bildirilmediği takdirde borçlu kendi alacaklısına yani factore anlaşma yapan müşteriye iyi niyetli olarak ödemede bulunduğu takdirde borcundan kurtulmuş olacak factore bir ödeme yapmak zorunda kalmaz. Borçluya alacağın temlikini müşteri yapabileceği gibi factorün de böyle bir ihbar hakkı bulunur. Bu ihbar yapıldıktan sonra artık borçlunun factor dışında başkalarına yaptığı ödemeler onu borçtan kurtarmaz.

Bir factoring sözleşmesinde genellikle şu düzenlemeler yer alır;

- i. Factoringin türü, factor tarafından hangi hizmetlerin sunulacağı,
- ii. Factorün müşterisine ödeme yapma koşulları,
- iii. Finansman öngörülüyorsa, müşteriye yapılacak peşin ödeme oranı,
- iv. Müşteriye tanınan kredi sınırı,
- v. Ürüne ilişkin uyuşmazlıkların ne şekilde işleme ve çözüme tabi tutulacağı,
- vi. Factoring komisyonu ve uygulanacak faiz oranları,
- vii. Borcu yerine getirmeye zorlayıcı, yasal uyuşmazlıklara ilişkin yöntemlerdir.

Factoring sözleşmeleri genellikle tekdüze olmakla beraber, müşterinin gereksinimlerine göre farklı hükümler de taşıyabilir, müşterilerin tüm ticari alacaklarının mı yoksa factor kurumu tarafından kabul edilecek belirli alacakların mı sözleşme kapsamına gireceği belirtilebilir. (Bknz: EK 2: Alıcı Bilgi Formu, EK 3: Satıcı Bilgi Formu)

5. Factoring İşleminde Taraflar

Factoring işleminde müşteri, factoring şirketi ve borçludan oluşan üç taraf vardır;

Müşteri (firma): Factoring işlemini talep eden ve alacaklarını factoring şirketine devreden firma; **factoring şirketi**, Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak karşılığını peşin olarak ödeyen şirket ve **borçlu**, Müşterinin alacaklığı olduğu kişi veya işletme.

Uluslararası bir factoring işleminde ise; ürünlerin satıcısı, bir diğer ifadeyle alacaklı hesapların sahibi (**ihracatçı**), ürünlerin alıcısı (**ithalatçı**), alacaklı hesapları satıcıdan devralan (**mahalli factor**) ile alıcıdan tahsilatı yapacak olan yurt dışındaki (**muhabir factor**) olmak üzere dört taraf bulunur.

İhracattaki ödeme şekilleri arasında yer alan vesaik mukabili ödemeyle factoringin benzer unsurları içerir. Çünkü her iki yöntemde de temel olarak üç taraf (satıcı, alıcı, mahalli banka veya factor) mevcut olup, dördüncü taraf (yurt dışındaki muhabir banka veya factor) işleme dolaylı olarak girer. Ancak fon yaratma ve diğer kolaylıklar hesaba katıldığında factoring işlemi farklı bir görünüm sergileyebilir.

6. Factoring İşleminin Maliyeti

Factoring işleminin maliyetini, satıcının factore ödediği komisyon ve faiz (iskonto) oluşturur. Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması, alacağın tahsilatı gibi hizmetler karşılığında factoring işleminin tipine bağlı olarak devraldığı alacaklar üzerinden satıcıdan belli oranda bir komisyon alır. Komisyon oranı, alıcıların sayısı, alıcıların kredibilitesi, çalışılan iş kolunun özellikleri, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkelerin risk durumu, alacakların para cinsi gibi kıstaslar göz önünde tutularak saptanır. Factoringin, kredi şeklindeki

diğer finansman tekniklerinden maliyet açısından farkı bu komisyondur. Bu da bir yerde factore devredilen riskin maliyeti olarak görülebilir.

Satıcı, factore devrettiği alacağına mahsuben factorce alacağın tahsil edilme süresinden önce, belli bir miktarda avans yani ön ödeme kullanmayı istediği takdirde, kullandığı avansa karşılık oranı önceden belirlenmiş faizi factore ödemekle yükümlüdür. Avans ödemelerinde faiz, yurtiçi satışlar karşılığı alacaklarda güncel faiz oranlarına göre belirlenirken yurt dışı satışlar karşılığı alacaklarda faturadaki para birimi için geçerli uluslararası faiz oranları esas alınır³³.

Factoringde maliyet mekanizmasının ne şekilde işlediğini bir örnekle açıklayacak olursak:

Satıcı, 100.000 ABD doları tutarındaki 6 ay vadeli bir yurt dışı satışında factoring hizmetlerinden yararlanmak istemektedir. Factor komisyonunun % 2, uluslararası faiz oranının % 10 olduğunu varsayarsak, satıcının ürün bedelini satıştan hemen sonra almak istemesi halinde factoring hizmetinin satıcıya maliyeti 7.000 ABD doları olacaktır. Dolayısıyla, satıcı 6 ay beklemeden alacağını 93.000 ABD Doları olarak tahsil edebilecektir. İşlemin hesaplanması şu şekilde yapılır;

$$\begin{array}{rcl} 100.000 \text{ ABD Doları} \times \% 2 & = & 2.000 \text{ ABD Doları (komisyon)} \\ 100.000 \text{ ABD Doları} \times \% 5^{34} & = & 5.000 \text{ ABD Doları (faiz)} \\ \text{Toplam} & = & 7.000 \text{ ABD Doları} \end{array}$$

Factoring hizmetlerinde, factor, genellikle kredili satışlar toplamının % 80'i civarındaki bölümünü satıcıya nakit olarak hemen, kalan bölümü ise alıcıdan ürün bedelinin tahsilatını müteakip ödemeyi taahhüt eder. Böylece, satıcı, kredili satışlardan doğan nakit ihtiyacını istediği zaman kolayca karşılayabilir.

Factoring de verilen hizmetlerin karşılığı olarak, factorün satıcıdan talep ettiği ücretler maliyeti oluşturur. Bu ücretler verilen hizmetlerin türüne ve süresine göre değişir ve tarafların anlaşması sonucu miktarları saptanır. Bu doğrultuda factor satıcı işletmeden iki tür ücret talep eder.

³³ Ceylan, a.g.e., s. 117.

³⁴ Yıllık % 10 üzerinden altı aylık faiz % 5' dir.

6.1. Hizmet İşlevinden Doğan Komisyon Ücreti

Factoring harcı olarak alınan bu ücret, factorün satıcıya sağladığı idare hizmetleri karşılığında aldığı paradır. Muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilat işlemleri, borçlunun ödememesi durumunda yapılan ihtar, icra ve takip işlemleri, alıcıların kredi değerliliğinin araştırılması ve piyasa araştırmalarını kapsayan işlemler olarak bilinen bu hizmetler için factor genellikle fatura tutarının % 0,5 ile % 2,5 arasında bir ücret alınır. Bu rakamın belirlenmesinde verilen hizmetin karmaşıklığı, alıcı sayısı, yıllık ciro miktarı ihracat yapılan ülkelerin durumu gibi koşullar etkili olur.

Alacakların tahsil edilememe riski nedeniyle factorün talep ettiği bir başka gider harcı da vardır. Genellikle hizmet fonksiyonun içinde düşünülen bu hizmet alacakların % 100'ünün tahsil edilememe riskinin üstlenildiği bir factoring işleminde fatura bedelinin % 2 ile % 4'ü arasında belirlenir. Ancak tarafların anlaşmaları doğrultusunda bu yüzde değişebilir. Alıcının ve ülkenin riski ve ödeme koşulları bu komisyonun belirlenmesinde kullanılan kriterlerdir. Hizmet komisyonu risk üstlenilmesi ile birlikte düşünüldüğünde aşağıda belirtilen üç ana unsurdan oluşur,

- i. Sabit giderler, kırtasiye giderleri, haberleşme giderleri, dava takibi ve personel giderleri,
- ii. Riskin üstlenilmesi dolayısıyla risk primi,
- iii. Kar marjı

6.2. Ön Ödemeden Kaynaklanan Finansman Faizi (Borç Faizi, İskonto Bedeli)

Ön ödeme yönetimine göre gerçekleştirilen factoring işleminde factor satıcıya, devraldığı alacakların fatura bedelini % 80'i kadar anında ödeme yapar. Alacakların vade bitimiyle ödeme zamanı arasındaki vade farkından dolayı factorün talep ettiği borç faizi bahsedilen ödemedir. Burada faizin hesaplanmasında ödemenin, satıcının tasarrufuna sunulduğu tarih baz alınır. Satıcının kullandığı miktar üzerinden faiz hesaplanır.

Uluslararası factoring de finansman faizi, libor veya prime - rate baz alınarak hesaplanır. Ayrıca riske göre belirlenen ek faizde dikkate alınır. Ek faiz % 1 ile % 3 arasında değişir. Yurtiçinde ise faizin belirlenmesinde cari faiz oranı dikkate alınır.

Belirlenen faizin tahsili ise, ön ödemedan sonra kalan bakiyeden yapılır, tahakkuk işlemi net gün esasına göre belirlenir.

Factoring işleminin maliyeti aşağıda başka bir örnekle de açıklanmaktadır.

D Firması 10.000 \$'lık ihracatı için factoring işlemine başvurmuştur. Factorle anlaşması sonucu % 80 ön ödeme kararlaştırılmıştır ve karşılığında factor libor + ½ finansman faizi talep etmiştir. Ayrıca idari hizmetler karşılığında % 1,5 factoring komisyonu vardır.

Ön ödemedan doğan finansman faizinin bulunması,

$$\text{Factorün yapacağı ön ödeme tutarı} = 10.000 \$ \times \% 80 = 8.000 \$$$

$$3 \text{ Aylık libor faizi}^{35} = 2,5 (\% 10 \times \frac{1}{4})$$

$$\text{Toplam Finansman Faizi} = \% 2,5 + \% \frac{1}{2} = \% 3,0$$

$$\text{Toplam Maliyet} = 225 \$ \{5.000 \$ \times (\% 3,0 + \% 1,5)\}$$

Factor toplam fatura bedelinden kalan (10.000 \$ - 8.000 \$ = 2.000 \$) 2.000 \$' dan 225 \$ masrafı düşecek ve 2.000 \$ - 225 \$ = 1.775 \$'ı satıcıya öder.

Factoring işleminin maliyeti, genelde diğer finansman kaynaklarına göre daha yüksek olur. Bir örnekle bunu açılırsak,

Factoring koşulları:

$$\text{Ön ödeme} = \% 80$$

$$\text{Factoring komisyonu} = \% 3$$

$$\text{BSMV} = \% 5$$

$$\text{İskonto oranı} = \% 90$$

Müşterinin ödemeleri: Aylık

Factoringin yıllık bazda maliyeti şu şekildedir:

$$\text{Ön ödeme} = 80$$

$$\text{Factoring komisyonu (peşin)} = 3$$

$$\text{Factoring komisyonu üzerinden BSMV} = 0,15$$

$$\text{Firmanın kullanabileceği ön ödeme tutarı} = 76,85$$

Her ay sonunda müşteriye tahakkuk ettirilen ön ödeme finansman gideri:

$$\text{Aylık faiz} = \% 7,5 (\% 90 \div 12)$$

Aylık giderler

³⁵ Libor faiz oranı % 10 olarak alınmaktadır.

Faiz	= 6,0 (80 x % 7,5)
BSMV	= 0,3 (6,0 x % 0,5)
Aylık gider toplamı	= 6,3
Aylık maliyet	= Aylık gider ÷ Kullanılan tutar
	= 6.3 ÷76,85
	= % 8,2

Firma tarafından faiz her ay ödendiğine göre, birleşik faiz esasına göre yıllık maliyet, $[(1 + 0,082)^{12} - 1] = - \% 157'$ dir.

Factoring işleminin maliyetini farklı bir örnekle daha gösterirsek,

Bir yıl için C firması hesaplarında ortalama 50.000 \$ alacağı sahiptir. Geçen yıl için kredili satışlar 500.000 \$'dır. C firması alacaklarını % 3 komisyon ile factor etmektedir. Yani 1 dolarda 97 cent satmıştır. Bu firma için fiili kâr oranı ne aşağıdaki hesaplamalar sonucunda elde edilecektir.

Fiili kar oranını belirlemek için öncelikle alacak hesaplarını veya ortalama tahsil süresini bilmek gerekir.

Geçen yıl esnasında C firmasının alacaklarını $500.000 \$ \div 50.000 \$ = 10$ kez tahsil etmiştir.

Bu nedenle ortalama tahsil süresi $365 \div 10 = 36,5$ gündür.

Böylece her 36,5 günde fiili ödeme oranı $0,03 \div 0,97 = \% 3,09$ olarak bulunur.

Yıllık ödeme oranı $10 \times \% 3,09 = \% 30,9$ bulunur,

Fiili kar oranı ise; $[(1,0309)^{10} - 1] = \% 35,6$ olarak bulunur. Factoring bu durumda pahalı bir para kaynağıdır.

Ülkemizde ihracat finansmanına yönelik factoring işlemleri, vergi, resim, borç istinasından yararlandığından ihracat finansmanında factoring işleminin maliyeti daha düşük olur.

Alacak hakkının satışı yoluyla sağlanan fonların maliyeti, senet iskontosu veya senet üzerine avans alınması işlemlerine kıyasla daha yüksek olmakla beraber, bu finansman yöntemi, sağladığı diğer avantajlar nedeniyle özellikle küçük ve orta çaplı firmalar açısından daha çekici gelir.

Alacak hakkının factoringe ilişkin ülkemizde özel bir yasal düzenleme, belli kurallar bulunur, alacağın temlikine ilişkin hükümler karşılaştırma yoluyla uygulanır. Bu nedenle factoring uygulamasının, Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Bankalar Kanunu, Ödünç Para Verme İşleri Kanunu ve Kambiyo Düzenlemelerini ilgilendiren yönleri bulunur.

Günümüzde factoringin sadece alacak hakkının satımı, ödünç veya kredi sözleşmelerinden ibaret olmadığı, karma nitelikli bir sözleşme olduğu genel kabul görür. Factorün edimlerinin çeşitlilik göstermesi ve amaçlanan sonuçlar nedeniyle factoring işlemini tek bir sözleşme tipine sokmak mümkün olmaz. Factoringin alacağın temliki, ödünç, hizmet, vekalet gibi iş görme sözleşmelerine ilişkin unsurları bir bütün olarak kapsadığı genel kabul görür.

7. Factoring İşleminin Fonksiyonları

Factoring sayesinde firmalar, finansal açıdan bazı kolaylıklar elde ederler. Alacaklarının devri karşılığında elde edilen avans ile peşin olarak hammadde alımında bulunan firmalar üretimde bulunurlar ve bu ürünleri satarlar. Factoring işletmede ürün, para akışının etkinliğini artırarak, alacakların yönetimi konusunda ayrılacak zaman ve işgücü unsurlarının daha başka alanlarda kullanılmasını sağlar.

Bu süreci, factoring işleminin 3 temel fonksiyonu sürdürmektedir;

1. Hizmet Fonksiyonu
2. Finansman (Kredi) Fonksiyonu
3. Güvence (Teminat) Fonksiyonu

7.1. Hizmet Fonksiyonu

Factoring işleminin hizmet işlevini içermesi için factor ile satıcı arasında bir hizmet sözleşmesinin var olması gerekir fakat bu sözleşme hizmet sözleşmelerinin bütün işlevlerini kapsar nitelikte değildir. Çünkü factor bu işlevi yerine getirirken mesleki bilgi ve tecrübesinden yararlanır. Bu nedenle sözleşmenin işlevinin iş görme işlemi olarak anılması gerekir.

Hizmet fonksiyonu genel olarak yönetim işlemlerini kapsar. Tahsilat ve muhasebe işlemleri olarak iki kısımda incelenebilir. Ancak üretim, pazarlama ve reklam konularında danışmanlık hizmetleri verir.

Alacakların tahsili, satıcılar arasından zaman ve para kaybına neden olmakta ve bu işlev için belirli sayıda personelin görevlendirilmesi gerekir. Factor alıcıların kredibilitelerini belirleme işleminden başlayarak, alacakların takibine kadar bu hizmeti üstlenebilir. Alıcıların kredi değerlemesini yaparak alacakların baştan çürük doğmasını önlemekte, hatta satıcılara kredi değeri yüksek yeni müşteriler bulabilir³⁶. Ayrıca ihtisaslaşmış olmasından dolayı bu işlemleri satıcıdan çok ve daha iyi ve düşük maliyetle gerçekleştirebilir.

Factorün tahsil işleminde üstlendiği diğer bir hizmet tahsilatın yapılması ve takibidir. Faturanın üzerine koyulan bir ibare ile alacakların tahsil işlemleri factore devredilmekte factor günü geldiğinde alacakları borçlusundan tahsil eder. Satıcı açısından yine zaman ve personel gerektiren bu işlem tahsil edilmeme durumunda takip işlemine dönüşmekte ve factor bu durumda dava ve icra takibine yönelik işlemleri yürütür. Alacakların tahsil işleminin factor tarafından yapılıyor olması alıcı üzerinde de farklı bir etki yaratır. Karşısında güçlü ve bu konuda ihtisas sahibi bir firmayı gören alıcı borçlarını ödeme konusunda daha titiz davranmakta ve satıcının maruz kaldığı icra ve takip masrafları ortadan kalkar.

Hizmet işlevini diğer bir dalı da muhasebedir. Yine satıcı açısında çeşitli külfetler yaratan bu işlemin factor tarafından gerçekleştirilmesi iç kontrol sistemini daha etkin hale getirir. İşlem yükünün azalmasının yanında kayıtların factor tarafından tutulması karşılaştırma yapmaya olanak vermekte ve muhasebe denetimi daha sağlıklı ve kolay hale gelir.

Bütün bunların yanı sıra Pazar analizleri yapmak, yeni işlem bağlantıları için tavsiyelerde bulunmak, fizibilite raporları hazırlamak, maliyet hesaplarında firmaya yardımcı olmak, üretim, reklam, ithalat ve ihracat giderleri hakkında müşterisini aydınlatmak da hizmet fonksiyonunun içinde yer almaktadır.

³⁶ Parasız, a.g.e., s. 596.

Factorün muhasebe konusundaki hizmet fonksiyonu satışın gerçekleşmesinden itibaren başlar ve alacakların tahsiline kadar sürer. Factor satışla ilgili belgelerin fatura, irsaliye, extre gibi düzenlenmesinden sonra muhasebe kayıtlarını başlatır. Satışın yapılması, alacakların tahsili, tahsil edilmeyen alacakların takibi ve icra safhalarındaki kayıtlar factor tarafından sırasıyla gerçekleştirilir.

Muhasebe kayıtlarının factor tarafından yapılmasının bir başka yararı kayıtların en aza indirgenmesidir. Satıcı toplu olarak factor belirli dönemlerde ödemeleri tahsil ettiği anda tek bir kayıtla yetinmektedir. Böylece birden fazla alıcıdan olan alacakların tahsil kayıtları tekbir kayıtla gerçekleşir.

Factor yapılan sözleşme çerçevesinde satıcının üretim ve pazarlama teknikleri, reklam politikaları, vergi sorunları, nakliye işlemleri konusunda danışmanlık hizmeti de verebilir. Satıcı, factore üretim, tedarik, satış gibi işlerinde daha çok zaman ayırma imkanı bulacaktır. Ancak factorün sağladığı bu danışmanlık hizmetleri sözleşme doğrultusunda ek bir ücretin satıcı tarafından ödenmesini gerekecektir.

Factorün hizmet fonksiyonu bir alacağın tahsilini kadar geçen süreyi aşmakta, sürekli bir istihbarat hizmetini kapsar. Alıcıların durumunda meydana gelen değişiklikler devamlı olarak izlenmekte böylece şüpheli ve çürük alacak riski ortadan kaldırır.

7.2. Finansman Fonksiyonu

Factoring işleminin finansman fonksiyonu, sözleşmeyle ön ödeme ve iskonto yöntemi şeklinde yerine getirilir. Uygulamada daha çok ön ödeme yöntemi geçerlidir. Ancak daha öncede belirttiğimiz gibi vadeli factoring işleminde bu işlev tamamıyla geçersizdir. İskonto yöntemi, senetlerin iskontosu şeklindeki finansman yöntemiyle benzerlik göstermekte ve genellikle factoringin diğer işlevlerine ihtiyaç duymayan satıcılar tarafından tercih edilir³⁷.

Satıcının satış işlemleri ile ilgili bilgileri factore iletmesi ile finansman fonksiyonu geçerlilik kazanır. Factor doğrultusunda kendisine iletilen alacakların belirli

³⁷ Yücel Uyanık, "Factoring ve Türkiye Uygulaması", *Pazarlama Dünyası Dergisi*, İstanbul, Eylül - Ekim 1992, sayı: 34, s. 23.

bir yüzdesini (% 80 – 90) satıcıya ön ödeme olarak iletir. Kalan kısmı vade sonunda giderleri düştükten sonra satıcıya iletir³⁸. Ayrıca avans ile gerçek fatura arasında fark olarak elde tutulan rezerv para fatura ödemelerinde olabilecek bazı sıkıntıları karşılamada kullanılır.³⁹ Satıcı alacaklarının çok önemli bir kısmının vadesinden önce tahsil etmek suretiyle kısa vadeli finansman gücünü artırır. Alacakların tahsil edilmeme riskinden de korunan satıcı likiditesinde meydana gelen bu rahatlama dolaylı satış imkanlarını ve satıcılar açısından en yüksek ve en düşük satış düzeyleri arasındaki farklılığın giderilmesi sağlar.

Factorün satıcıya yaptığı ön ödeme miktarından sonra, vade sonunda ödenecek % 10 – 20'lik kısım factor açısından anlaşmazlık halinde teminat işlevi görür. Satılan ürünün iadesi, satımdan sonra yapılan iskontolar kabulden kaçınma, alıcının itirazı ve ödememe riski gibi durumlarda bu kısmı kullanılabilir. Ancak bu kullanım anlaşmaya göre alacakların vade bitiminden itibaren 90 güne kadar saklı tutulabilir. Bu süre içerisinde satıcıya, ortaya çıkan aksaklığı giderebilmesi için olanak sağlanmış olur.

7.3. Güvence Fonksiyonu

Riskin giderilmesi, garanti fonksiyonu, sigorta işlevi gibi isimlerle de anılan bu fonksiyon, alıcının factoringe konu olan borçlarını ödememe olmasını ifade eder. Borçlunun alacaklarının vade bitiminde ödeme yapmaması durumunda teminat fonksiyonu devreye girer ve vade bitiminden itibaren 90 gün içerisinde koşulsuz olarak factor satıcıya ödeme yapar.

Factor, alacaklarının riskine ne ölçüde katlanacağını, alıcının kredi değerliği konusunda yapacağı araştırma sonucu elde ettiği bilgiler doğrultusunda belirler. Aldığı sonuca göre satıcıya limit bildirimini yapar. Factoring işleminin bu fonksiyonu da tarafların belirlediği sözleşme koşullarına göre gerçekleşir. Ancak sözleşmede belirtilmesi durumunda teminata konu olan alacakların, satıcıya geri verilmesi ortadan kalkar. Factor genellikle alacakların belirli bir yüzdesi kadar (fatura bedelinin % 0,2 - % 0,4'ü kadar) katlandığı riskin bedelini talep eder.

³⁸ Kocaman, a.g.e., s. 11.

³⁹ Leora Klapper Development Research Group, "The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises, , World Bank Policy Research Working" <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/bm/wps/3593.pdf> p. 3593, May 2005 (12.08.2010)

Factoring işleminin bu işlevi genellikle diğer fonksiyonlarına bağlı olarak yürütülür. Factor, riskini üstlendiği alacakların şüpheli veya çürük çıkma ihtimallerini en aza indirgeyebilmek için satıcının ve alıcıların kredi değerliğini belirleme ve tahsilat gibi işlevleri de yerine getirmesi gerekir.

Teminat işlevinin, factorun rücu hakkını ortadan kaldırması, satıcının ayıbından doğan durumlarda geçerliliğini yitirir. Bu durumda factor rücu kullanma yetkisine sahiptir.

Uluslararası factoring işleminde teminat işlevinin farklı bir boyutu da, döviz dalgalanmalarından doğan kur riskinden korunmalıdır. Uluslararası factoring işleminde teminat işlevini üstlenmesi durumunda factorün kur riskine de katlanması söz konusudur. Bu nedenle müşteri işletmenin kredi değerliğinin belirlenmesinin yanında ihracat yapılan ülkenin tüm yönleriyle bir değerlendirmesinin yapılması gerekir. Ayrıca gerek bu nedenden gerekse alıcının bazı özelliklerinden dolayı factorün alacakları reddetme hakkı da bulunur.

Teminat işlevinin satıcıya dolaylı olarak sağladığı diğer bir fayda, farklı pazar imkanlarına sahip olmaktır. Kur riski ve tahsil edememe riski factorün üzerinde olduğu için satıcı ihracat konusunda daha cesaretli davranabilir. Ayrıca sağlanan güvence ile uzun vadeli alım satım olanakları doğmaktadır.⁴⁰

8. Factoring İşleminin Avantajları ve Dezavantajları

8.1. Factoring İşleminin Avantajları

Bir factoring işleminin satıcıyla factor kuruluşu sağladığı avantajlar aşağıdaki başlıklarda açıklanmaktadır.

8.1.1. Satıcı (İhracatçı) Yönünden Avantajları

Factoring işlemi, alacakların takibi ve tahsil edilmesi, riskin giderilmesi ayrıca vadeden önce peşin ödeme hususlarında satıcıya yardımcı olur.

a) Alacakların Takibi ve Tahsil İşlemi

⁴⁰ <http://www.samildemir.av.tr/2009/06/factoring-ve-turkiye-uygulaması/> (Temmuz 2010)

Factoring sözleşmesini müteakip, alacakların takibi ve tahsili işlemlerinin factore devredilmesiyle şirket yöneticileri, tahsilat ve kredi kontrolünü izlemekten kurtulur, satış muhasebesi ve defter kayıtlarının yapılması gerekmediğinden şirketin idari giderleri azalır, şirketin nakit akışı programlanabildiğinden geleceğe yönelik verimli ve güvenilir planlar yapılabilir, factorün temin ettiği istihbarata göre satışlar ödeme gücü olan alıcılara yönlendirilir, açık hesap yoluyla satışlar daha kolay ve güvenilir hale gelir.⁴¹ Ayrıca yurtdışına yönelik satışlarda, satıcıyla alıcılar arasında aynı lisanı kullanamamaktan kaynaklanan sorunlar da factorle alıcılar arasında çözümlenir.

b) Riskin Giderilmesi

Kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kayıplar, belirlenen limitler dâhilinde factor tarafından üstlenildiği için, satıcının karşılaşılabileceği sorunların yanı sıra kambiyo işlemlerinin sonuçlandırılmaması riski de ortadan kalkar. Ürün bedelini tahsil edememe riskini factore devreden satıcı, dahili veya uluslararası piyasalarda, alıcılara satışlarında vade tanıyabileceği için ürünlerinin rekabet gücünü arttırmanın yanında pazarlarını da genişletme olanaklarına kavuşur.

Ayrıca factoring işlemi sayesinde, yurt dışındaki alıcılar da akreditif tesisi külfetinden kurtulur, ödemeleri ülkelerindeki muhabir factor'e yaparak zamandan ve paradan tasarruf ederler.

c) Vadeden Önce Peşin Ödeme

Factoring işlemlerinde factor genellikle kredili satışlar toplamının % 80'i civarındaki bölümünü satıcıya nakit olarak hemen bakiyesini ise tahsilatı müteakip ödemeyi taahhüt eder. Böylece satıcı, factorün verdiği ön ödemeyle ham maddeyi peşin ödeyerek temin edebilir, üretim maliyetlerini düşürür, gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz ve faiz giderlerini düşürür. Alacaklarını, stoklarını ve borçlarını azaltan işletmenin ise işletme sermayesinin artışının yanında bilançosu da dahil likit hale gelir. Factoringle sağlanan finansman maliyetinin, ticari kredilere kıyasla daha

⁴¹ <http://www.muhasebedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html> (Temmuz 2010).

düşük olması nedeniyle vadeli satışlardan ilave kazançların da sağlanabilmesi mümkündür.

Bunların dışında firmalar nakit akış planlarını daha gerçekçi bir şekilde hazırlayabilmekte ve alacak kalemlerinin azaltılması ile şirket bilançosunun sunumunu güçlendirir.

8.1.2. Factor Yönünden Avantajları

Factoring sözleşmesini müteakip factor, satıcının yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması ve satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilememesi durumunda doğacak kayıpların tam olarak karşılanması görevini üstlenir. Factor, factoring işleminden yararlanan satıcıdan hizmet nedeniyle kredili satış tutarının belirli bir oranında komisyon alır, satıcıya avans ödemesi yapılması halinde de avansa tekabül eden faiz tutarını tahsil eder.⁴²

Factor, çalıştığı firmaların kredibilitelerinin değerlendirilmesi sonucunda, satıcı ve alıcıların mali durumları hakkında geniş bir bilgi birikimine ulaşır ve bu birikimi diğer faaliyetlerinde de kullanabilir. Ayrıca factor, müşterisi olan firmalar üzerinde etkinliğinin zamanla artışı nedeniyle eğer, bağlı olduğu bir banka varsa bu bankanın müşteri hacmini de genişletebilir.

Genel olarak factoring işleminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- i. Tahsil edememe riskini factore devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilir.
- ii. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir.
- iii. Alıcılara vade tanıyabileceği için satıcının rekabet gücü artar.
- iv. İhracatta factorün verdiği ön ödeme döviz olacağından kambiyo dosyası hemen kapatılarak KDV iadesine erken başvurulabilir.⁴³
- v. Factoring işlemiyle sağlanan finansmanın maliyeti ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.

⁴² www.alomaliye.com/factoring_dıs_ticaretin_finans.htm (15 Haziran 2010).

⁴³ http://denizbank.com/TR/Bankacılık/Ticari_Bankacılık/Factoring/FactoringAvantajlari.htm

- vi. Yurt dışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir factore yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder, alım gücü artar.
- vii. Açık hesap satışlar kolay ve güvenilir hale gelir. Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcıların mali durumundan haberdar olurlar.
- viii. Yöneticiler alacakların tahsilâtı ve kredinin kontrolünü düşünmekten kurtulur, nakit akışı belirlendiği için geleceğe dönük ve verimli planlar yapabilirler.
- ix. Alacakların tahsilatı ve fon yaratma gibi konuları factore devrederek nakit akışlarını belirleyen yöneticiler ileriye dönük üretim, yatırım ve pazarlama gibi işletmenin gelişimiyle ilgili konulara daha fazla vakit ayırabilirler.
- x. Satış muhasebesi ve defter kayıtları yapılması gerekmediğinden işletmenin idari giderleri düşer, yöneticilerin zamanları artar.
- xi. Ön ödeme satıcının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz ve faiz giderlerini düşürebilir.
- xii. Yurtiçi satışlarda factoring işlemleri % 5 **BSMV**'ye tabidir.
- xiii. Bir kredi türü olmayan factoring bilançonun sadece aktif kısmında bir harekete neden olur. Alacakları düşürürken bilançonun daha likit olmasını sağlar, işletmenin kredibilitesini artırır.
- xiv. İşletmeler yurtdışı satışlarında, vadeli ve ürün mukabili satış yaparak rekabet şanslarını ve satış hacimlerini artırma şansına sahip olurlar.
- xv. Hem yurtiçi hem de yurtdışı işlemlerde periyodik olarak yapılan borçlu istihbaratı ile firmaların alıcıları hakkında güncel bilgi almaları sağlanır.

- xvi. Alıcı ile doğabilecek dil problemleri ortadan kalkar, ortaya çıkabilecek sorunlar kendi ana diliyle factor tarafından çözülür.
- xvii. Vadeli alacaklarını factore temlik ederek nakde dönüştüren işletmeler, sürekli ve kesintisiz nakit akışı ile kendilerine hızlı ve kontrollü büyüme potansiyeli sağlamış olurlar. Vadeli alacaklarının nakde dönüşmesiyle işletmeler, hammaddeyi peşin ödeyerek alabilir ve önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürürler. Böylece işletmelere karlarını arttırma olanağı sağlanır.
- xviii. İşletmelerin kısa vadeli ticari alacaklarının finansmanını sağlayan factoring sistemi, banka kredisinden farklı olup, bilançonun sadece aktif bölümünde bir harekete neden olur. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir ve işletmenin kredibilitesi artar.
- xix. Factoring ticari alacakları dikkate alır. Dolayısıyla, herhangi ilave bir borç altına girmeden, ürün ve hizmet satışıyla ilgili henüz vadesi gelmemiş alacaklar sayesinde nakit kaynak yaratılır.
- xx. Factoring yaparak elde edilen kaynak sayesinde, müşterilere daha uygun satış koşulları sunulur rekabet gücü artar, iş hacmi büyür.
- xxi. Factoring yaparak elde edilen kaynak sayesinde, tedarikçilerin erken ödeme iskonto opsiyonlarından yararlanılır.
- xxii. Zamanın önemli kısmı işi yönetmek ve geliştirmeye, daha az bir kısmını tahsilat ve finansman yönetimine ayrılır. Alacakların tahsilâtı, izlenmesi ve muhasebesi gibi işlemler factoring şirketi tarafından yapılacağından, satış ve üretimi arttırmaya daha çok vakit kalır.
- xxiii. Factoring şirketleri, tahsilât bölümü gibi çalışarak muhasebe bölümünün yükünü hafifletir ve tahsilât durumuyla ilgili ayrıntılı raporlar hazırlayıp sunar.

- xxiv. Factoring şirketi müşterilerin kredibilitesi ve ödeme gücü hakkında düzenli istihbarat ve güncel bilgi verir.⁴⁴
- xxv. Factoring şirketi vadesi geçmiş ödemelerle ilgili hukuki ve idari takipleri yapar.

8.2. Factoring İşleminin Olumlu Etkileri

8.2.1. Finansman (Likidite) Etkisi

Factoring satıcıya, alacakların satımıyla finansman imkanı sağlar. İşletmeler açısından hayati önem taşıyan kısa vadeli sermaye ihtiyacı factoring işlemi sayesinde daha ucuz maliyet ile karşılanabilir. Satıcı ayrıca bir kaynağa ihtiyaç duymadan alacaklarını kredilendirmek suretiyle likidite durumunu düzenleme ihtiyacına sahip olur.

Ancak factoring işleminin bu etkisi, factorün teminat işlevini üstlenmesiyle ortaya çıkar⁴⁵. Satıcı teminat işlevinin yerine getirildiği gerçek factoring anlaşmasıyla alacaklarının ödenmeme riskinden kurtulur ve factorün yaptığı ödemeyi likidite derecesini artıracak şekilde serbestçe kullanır.

Factoring işleminin likidite açısından diğer bir faydası sözleşmeden vazgeçilmesi durumunda satıcıya ek külfet getirmemesidir. Diğer finansman teknikleriyle karşılaştırıldığında factoring işleminin bu faydası önem kazanır.

8.2.2. Hizmet İşlevinin Etkisi

Factoring işleminin hizmet işlevi satıcıya muhasebe, tahsilat, bilgi edinme, vade hatırlatma gibi konularda avantajlar sağlar. Factorün bu hizmetleri üstlenmesi satıcı açısından iki yönlü etki yaratır.

- i. Bu hizmetlerin getirdiği maliyetlerden ve zaman kaybından kurtarır. Satıcı firma bu faaliyetleri kendi yerine getirdiğinde daha fazla personel kullanacaktır. Ayrıca bazı konularda da işletme dışındaki başka kuruluşlardan yararlanma ihtiyacını duyacaktır⁴⁶. Bazı durumlarda bu gibi faaliyetler için kendi bünyesinde ayrı bir bölüm yaratmak zorunda

⁴⁴ www.stratejifactoring.com/factoringavantaj.asp (Ağustos 2010).

⁴⁵ Fettahoğlu, Abdurrahman, *Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1991s. 42.

⁴⁶ Kocaman, a.g.e., s. 71.

kalacaktır. Bu gibi hizmetlerin factor tarafından yapılması kurumun maliyet tasarrufunu sağlayacak ve satıcının bu yönde harcadığı çabayı kendisi için daha önemli işlerde harcamasına olanak verecektir.

- ii. Hizmet işlevinin ikinci etkisi ilk madde de değinilen faaliyetlerin etkinliğinin arttırılabilmesidir. Factor uzman personeli ve gelişmiş istihbarat ağıyla daha kaliteli ve düşük maliyet ile bu hizmetleri yerine getirir.

8.2.3. Kredi Sigortası Etkisi

Factorün alacakların tahsil edilmeme riskini üstlenmesi, satıcının tahsil edememe endişesini ortadan kaldırır. Buna bağlı olarak alacakların şüpheli duruma düşmesi, bu alacakların takibi ve alacakların gecikmesinden kaynaklanan nakit sıkıntısı gibi durumlardan kurtulan satıcı zaman ve kaynak tasarrufu sağlar.

Alacakların tahsil edilmeme riskini üstlenen factor, alıcıların kredi değerliliği konusunda çok daha etkin çalışmalar yürüterek tahsil edilmeme olasılığını baştan azaltır.

8.2.4. Diğer Faydaları

Factoringin diğer faydalarını da aşağıdaki maddeler halinde açıklayabiliriz⁴⁷:

- i. İhracatı artırır.
- ii. Müşteriye açık kredi şeklinde 90 güne kadar kredi imkanı tanır, akreditif açma zorunluluğunu kaldırır.
- iii. Senet tahsili, defter tutulması, ödemelerin takibi gibi bürokratik işlerden müşteriler kurtulur ve factoring şirketinin sahip olduğu pazarlama imkânlarından yararlanır.
- iv. Optimum kaynak kullanımı ve stok düzeyi sağlanır.
- v. Büyüme dış kaynaklar yerine satışlarla finanse edilir.
- vi. Rekabet artar.
- vii. Yönetim kaynakları işletme üzerinde yoğunlaştırılabilir ve borçlularla uğraşmak gibi alıcı işler gündem dışına çıkar.

⁴⁷ Ataç, a.g.e., s. 61.

- viii. Satış yönetimi ve personeli doğrudan satış ve satış teknikleri üzerinde yoğunlaştırılır.
- ix. İşletme cari işlem düzeyiyle bağlantılı olarak finansman imkanı elde eder. İşletmenin finansman dengesi bilanço oranlarında belirlenir.
- x. Fatura temlikiyle fon temin edebilme kolaylığı işletmeleri bankaların kredilendirme sırasında talep ettiği birçok detay işlemde kurtarır.
- xi. Alacağını devreden işletmenin muhasebe kayıtları factor tarafından tutulur.
- xii. Factorün verdiği ön ödeme işletmeye nakit girdisi sağladığı için diğer işletmelere oranla rekabet etme gücü artar.
- xiii. Alacaklar, borçlar, stoklar azalır ve firma bilançosunun daha likit hale gelmesiyle işletmenin kredi değerliliği artar.⁴⁸
- xiv. Factor, genel olarak müşterisinin tüm kredili satışların belli bir süreyi kapsayacak şekilde anlaşma yapar. Bu her iki tarafın da yararındadır. Factor, satıcıyı ve ihtiyaçlarını yakından öğrenmiş olur ve satışlarda artış olduğunda daha küçük komisyon oranları uygulayabilir.
- xv. İhracatçı firma ürünün bedelinin % 80'ini peşin olarak alabilir ve bu peşin parayı, hammadde veya diğer ihtiyaçlarını karşılamada kullandığında maliyetlerini düşürebilir.
- xvi. İhracatçı lehine akreditif açma zorunluluğunu ortadan kaldırarak ithalatın maliyetinin düşürür.
- xvii. Satıcı firma ve factor arasında bir factoring sözleşmesi yapıldığında, satıcı firma ve müşteri arasında devamlı olarak ürün ve fon akışı olur.
- xviii. Alacak veya müşteriye gönderilecek faturalar firmanın alacağı borç için teminat oluşturur.
- xix. Factor, dış piyasalara ait bilgi toplar. Dış satışlardaki ticari, politik, transfer ve kur riskleri factor kuruluşu yüklediğinden satıcı firmaya kolaylık sağlar.

⁴⁸ http://www.bilgininadresi.net/Madd/31851/factoring_Nedir (ağustos 2010).

Alacak riskinin factore devredilmesinden dolayı daha rahat davranabilen satıcının yine piyasalara girme imkanının artması ve dış piyasalara açılma kolaylığı sağlar.

- i. Alıcılara daha rahat vade tanıyabilmesinden doğan rekabet gücü yükselir.
- ii. Uluslararası factoring de alıcıların akreditif açma zorunluluğunun ortadan kalkmasından doğan talep artışı ve buna bağlı olarak satış hacminin artar.
- iii. Factorün satıcıya sağladığı ön ödeme ile ham madde alımlarında peşin işlemlerden doğan indirimlerden yararlanma olanağı ve buna bağlı olarak alacaklar, stoklar ve borçlar kalemleri azalır.
- iv. Factoring yoluyla sağlanan finansmanın, diğer finansman araçlarına oranla daha ucuz olmasından dolayı vadeli satışlarda artış sağlanır.
- v. Nakit bütçelerinin daha etkin hale gelmesi ile işletmelerin planlı büyümesine yardımcı olur.
- vi. Satıcının ihracat işlemlerinde karşılaştığı dil sorununun muhabir factor aracılığıyla çözüme kavuşturur.
- vii. Ön ödeme imkanından yararlanan satıcının, azalan kredi talebi ile bağlantılı olarak faiz giderleri azalır.
- viii. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin nakit sorunlarının çözülmesi ile büyüme imkanlarının artması, orta ve küçük çaplı dış ticaret firmalarının da dış pazarlara girmesi kolaylaşır.

8.3. Factoring İşleminin Olumsuz Etkileri

Factoring işlemi, sağladığı faydaların yanında bazı sakıncaları da beraberinde getirir. Bu sakıncaları şu şekilde özetleyebiliriz:

Factoring işleminin dünyadaki uygulamasına bakıldığında satış gücü yüksek, talebin fazla olduğu ürünler için uygulandığı görülür. Kısıtlı talebe sahip ürünleri üreten firmaların factoringden yararlanması bu nedenle sınırlı kalır. Ayrıca factoring yapan kuruluşların müşterilerine üretim ve satış hacimleri konusunda alt sınırlar getirmeleri, küçük ve orta ölçekli işletmelerin factoringden yararlanmasını engeller. Factoring şirketlerinin faaliyet alanlarının genişletme konusundaki çalışmalarında bu sakıncaları

giderememiştir. Yapılan araştırmaların maliyeti artırıcı etkisi yüksek komisyon talebine yol açar. Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir. Aynı şekilde zaman zaman ödenen faiz ve komisyon nedeniyle pahalı bir hizmet olarak nitelendirildiği zamanlar olabilir.⁴⁹

Factoring işlemi ile alacak hakkını devreden satıcının, mali durumu hakkında piyasada oluşan olumsuz izlenimler factoring işleminin diğer bir sakıncasıdır. Alacaklarını devretme ihtiyacını nakit durumundaki sıkıntıdan kaynaklanması satıcının ilişkide bulunduğu diğer işletmeleri olumsuz yönde etkiler.

Factoring işleminin gelişimi sırasında genellikle nakit sıkıntısına düşen firmaların bu işleme yönelmesi bu sakıncanın temelini oluřturur⁵⁰. Ancak son yıllarda likidite durumu iyi olan firmalarında factoring işlemine yönelmesi bu sıkıntıyı bir ölçüde gidermiştir. Ayrıca çeşitli factoring uygulamaları ile bu sakıncanın ortadan kaldırılabilmesi olanaklı hale gelmiştir.

Uluslar arası factoringde uygun muhabir factor bulunmaması durumunda işlemlerin gecikmesi gibi sıkıntılar olabilmektedir.⁵¹

Factoring işleminin maliyetinin yüksekliği, faiz maliyetlerinin artırıcı etkiye sahip olması, küçük partilerde ürün satım işlemlerinin olması durumunda işlem fazlasının ortaya çıkması diğer sakıncalarıdır.

Factoring, bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünde, bazı firmalar factoringe başvurmuş firmalara vadeli ürün satmamaktadırlar.

Factoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da alır. Bu nedenle firmaya maliyeti fazla olabilir.

Kredili satış yapan firmaları, satışta ilişkin bilgi toplama, kayıt tutma, ihbarda bulunma, izleme, tahsilat gibi bürokratik sayılabilecek işlemlerden kurtararak, kredi

⁴⁹ http://www.turkhukuk sitesi.com/makale_923.htm (Haziran 2010)

⁵⁰ Kocaman a.g.e., s. 81.

⁵¹ <http://www.muhasabe dersleri.com/dis-ticaret/factoring-2html> (Temmuz 2010)

riskine karşı koruyarak, onları esas faaliyet konuları olan üretim ve satış üzerinde yoğunlaşabilmelerine olanak verir.

Bu yolla sağlanan finansman kaynağı esnektir. Firmanın faaliyet hacmi genişledikçe, firmaya kendiliğinden oluşan bir finansman kaynağı sağlar. Satışların artmasıyla, factoring kurumundan sağlanacak kaynak tutarı da buna koşut olarak artar.

Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi, fonların başka alanlarda özellikle hammadde alımında, üretimde kullanılmasına olanak verir.

Hammadde alımlarında peşin ödeme olanağı, nakit iskontosundan yararlanma sağladığı gibi firmayı vade farkı ödemekten kurtarır ve hammadde satıcıları arasında firmanın kredibilitesini yükseltir.

Factoring kaynak sağlama dışında müşterilerin kredi değerliliğinin saptanması, alacak hakkını satan firmanın muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilat gibi kapsamlı hizmetler de sunar. Böylece alacak hakkını satan firma, kredili satış yaptığı alıcıların kredi değerliliğini saptayacak ayrı bir kredi bölümü oluşturma hatta tahsilat servisi kurma ve bu amaçla personel çalıştırma yükünden kurtulmakta, alacakların yönetimi ve izlenmesine daha az kaynak ayırarak kaynaklarını esas faaliyet konusunu fonlamada kullanabilir.

Ürünün hatalı, bozuk, siparişe uygun olmaması gibi satıcının sorumluluğu olan durumlar dışında, factoring kurumu ödenmeme riskini de üstlenebildiğinden satıcı firma, kredili satışlarda bu tür satışların riskini en düşük düzeye indirir.

Müşteriye gönderilecek faturaların bir kopyası, konşimento ve nakliye alıntısının bir kopyası, firmanın alacağı, factoring için bir güvence oluşturur. Factoringe kıyasla bir firmanın aynı koşullarla aynı kolaylıkla başka finans kurumlarından kaynak sağlaması zordur.

Alacakların satışı gerçekte alacakların sahipliğini factore verir. Bu sahiplik bütün hakları ve riskleri içerir.⁵² Finans kurumu kredilendirmenin dışında firmaca satış yapılan müşterilerin kredibilitesini saptama ve risk üstlenme hizmetlerini de yerine

⁵² Downes J. ve Goodman J.E., "Dictionary of Finance&Investment Terms", Baron's Financial Guides, 2003; and Siegel J.G., Dauber N. Ve Shim, J.K., "The Vest Pocket CPA", Wiley, 2005.

getirdiğinden, bu şekilde sağlanan kaynakların maliyetleri diğer kaynakların maliyelerine göre daha yüksek olmaktadır. Bunun dışında yapılan satışların küçük ve fatura sayısının yüksek olması maliyetin daha fazla artmasına neden olacaktır.

Bazen de alacak hakkını satan firmanın likidite problemi yaşıyor olabileceği düşünülebilir. Bu yüzden bazı satıcılar alacak hakkını devrederek finansman sağlayan firmalara vadeli mal satışından kaçınmaktadırlar. Uluslar arası factoringte uygun muhabir factor bulunmayışı alacakların tahsil ve takibinde gecikmelere neden olabilmektedir.

9. Factoring İşleminin Ortaya Çıkışı

Factoring tarihi 4000 yıl öncesine Asurlar, Babiller ve Sümer İmparatorluklarını içeren Mezopotamya'nın bronz çağına kadar uzanır. Mezopotamyalılar yazıyı iş hayatına ait kuralları ve devlet yasalarını oluşturan ilk toplum olarak bilinirler.⁵³ Mezopotamya uygarlığı sonlanan bir uygarlık olmakla birlikte factoring yüzyıllar boyunca kalmış ve ticaretle ilgilenen her uygarlık factoring yöntemini kullanmıştır.⁵⁴

Factoring kavramı ilk defa Alman bankerler tarafından kullanılmıştır. Bu Bankerler kendilerini “factor” diye adlandırmışlar kurdukları deniz aşırı temsilciliklere de “factorein” ismini vermişlerdir fakat Alman bankerlerin kullandığı bu kelimeler XIX. yy.'a kadar bir acenteyi anlatmaktan öteye gidememiştir.⁵⁵ Factorein olarak anılan temsilcilikler tüccar yardımcısı (acente) anlamını taşımış ve işlevleri de bu tanıma uygun oluşmuştur⁵⁶. Bu dönemde factorlar İngiliz, Fransız ve İspanyol sömürgeciliği nedeniyle bu ülkelerdeki tüccarların temsilcisi gibi olmuşlar ayrıca ürünün hasatından satışına kadar olan sürecin bütün aşamalarında görev almışlardır.

İngiltere'de XVII. yy.'da “factoring house” lar kurulmuş ve bu kuruluşlar daha sonra XVIII. yy.'da bugünkü factoring kuruluşlarını faaliyetlerine benzer faaliyetlerde bulunmuşlardır. Bu kuruluşların ilki Londra'da “House of Factors” adıyla kurulmuştur. Factoring House'lar İngiltere'nin sömürgesi durumunda olan ülkelerde (kolonilerde)

⁵³ Kristin Gabriel Posted: May 18, 2009 From Articlebase, www.Articlebase.com (14.08.2010)

⁵⁴ Kocaman, Berna, *Finansal Açından Factoring*, Atilla Kitabevi, Ankara, 1992, s. 7.

⁵⁵ Ceylan, a.g.e., s. 4.

⁵⁶ Kocaman, Berna, a.g.e., s. 5

temsilcilikler kurmuşlar ve bunları ana şirketin acentası şeklinde çalıştırmışlardır. Kolonilerden gelen ürünlerin depolanması gibi yeni görevler bu kuruluşların mali yükümlülüğünü artırmıştır.

İngilizler Kuzey Amerika'da da Factoring House'ların bir temsilciliğini kurmuşlardır. Kuzey Amerika'nın bağımsızlığını kazanmasından sonra bu acentalar Avrupalı tüccarların temsilcileri olmuşlar, özellikle tekstil sektöründe ön plana çıkmışlardır. Kuzey Amerika'da bu acentaların tarihi açıdan en önemli özellikleri bugünkü anlamda factoring uygulamasını tekstil sektöründe gerçekleştirmeleridir. Bu acentalar depolama, satış, nakliye gibi eski faaliyetlerinin yanında müşteriler hakkında bilgi toplama, alacağın tahsili, tahsil edememe riskinin üstlenilmesi gibi yeni fonksiyonları da üstlenmişlerdir⁵⁷.

Bu yeni fonksiyonlardan en önemlisi alacağı tahsil edilmeme riskinin, yani o günün deyimiyile "Deleredere Riski'nin" üstlenilmesidir. Bu nedenle o dönemde bu kuruluşlar "Deleredere Acentesi" olarak anılmıştır. Deleredere sözlük anlamı olarak; aracı borçlanımını ifade eder ve factorun alacakların zamanında ödenmesini taahhüt etmesi (garanti edilmesi) işlemi için kullanılır. Deleredere ile ilgili İsveçli ekonomist Johan Hartman Eberhart'ın tanımı şöyledir: "Deleredere, komisyoncunun, müşterinin kredibilitelerini veya ödeme tarihinde borcunu nakden ödeme sorumluluğunu üstlenmesidir".

Deleredere sözcüğü günümüzde factoring uygulamasının temelini oluşturan geri dönüşsüz (gayrı kabul rücu) anlaşma hükümetlerin ifade etmektedir. Ancak bu sözcüğün ortaya çıktığı dönemde factorlerin ürünleri komisyon karşılığı alıp satabilmesinin yanında alacakların devri söz konusu değildi⁵⁸. Çünkü factorun kendi adına fatura düzenlemesi ve alacakları satın olanaksızdı. Bu nedenle deleredere sözcüğü garantiyi ifade eder ve factorun kişisel garantisi olarak bilinirdi. Factor ürünlerin tesliminden tamamıyla sorumlu tutulurdu.

Deleredere anlaşmaları 1820 - 1830 yılları arasında uluslararası ticarete oldukça yaygınlaşmıştır. Bu dönemde factorler kredi riskini üstlenmelerinden dolayı deleredere

⁵⁷ Kocaman, Berna, a.g.e., s. 6

⁵⁸ Kocaman, Berna, a.g.e., s. 6

komisyonu adı altında % 0.5 ile % 5 arası oranlarda ücret alırlardı. Genellikle tekstil ürünleri, yün, tahıl, içki ve tütün gibi hammaddelerin konu olduğu işlemlerde deleredere komisyonunun yüzdesi riske göre değişirdi.

Factorler delerede acentası haline geldikten sonra gelişmelerini daha hızlı sürdürmüşler ve ortaya çıkan sermaye fazlalarını Avrupalı fabrikatörlerin alacaklarını satın alarak ürün satış bedelleri üzerinden avans ödemede kullanmışlardır. Böylece gerçek factoring anlaşmalarında söz edilen türde finansman işlevini yerine getirmişlerdir.

Factoring konusundaki bu önemli gelişmeler, yasal düzenleme ihtiyacını ortaya çıkarmış ve ilk yasa 1823 yılında İngiltere’ de yapılmıştır. Bu yasa daha sonraları ortaya çıkan ihtiyaçlar doğrultusunda değişikliklere tabi tutulmuş, 1889 yılına kadar yenilenmiştir. Kanunun getirdiği en önemli yenilik factorlerin sattığı ürünlerin bedelleriyle komisyon olarak aldığı ürünleri kendi namına defterlerde gösterebilmesidir.

9.1. Factoring İşleminin Gelişimi

Factoringin tarihçesinin Fenikeliler'e kadar dayandığından bahsetmiştim. Kullanıcısına bazı olanaklar sağlayan bir finansal teknik olarak 14. yüzyılda İngiltere'de factoring uygulamalarından yararlanılmıştır. İngiliz yünlü kumaş dokuma fabrikalarının Amerika'daki satış temsilcileri, Kuzey Amerika tekstil piyasasında bu tekniği uygulayarak 1830'larda İngiliz tekstil endüstrisinin hızla gelişmesini sağlamışlar, daha sonra faaliyetlerini tekstil dışı gıda maddeleri, mobilya vb. alanlara da yaymışlardır. ABD'de ilk kez 1920'li yıllarda başlatılan factoring faaliyetleri 1970'li yıllara kadar giderek yaygınlaşmış olup, günümüzde ABD ve Avrupa ülkelerinde geniş çapta uygulanan bu yeni finansman tekniği, gelişmekte olan ülkelerde de kullanılmaya başlanmıştır.

Birçok ülkede 1950'li yıllardan bu yana modern anlamda hizmet veren factoring kuruluşlarının önemli bir kısmı büyük banka ve finans kuruluşlarının katılımıyla kurulmuştur. Avrupa ülkelerinde, factoring ve leasing uygulamalarına yaklaşık 40 yıl önce başlanmasına rağmen, bazı finans çevreleri, factoringi leasing'e kıyasla yeterince

tanınmadığını ileri sürerler⁵⁹. Avrupa ülkelerinin çoğunda factoring işlemlerine ilişkin ayrı yasalar yapılmasına gerek duyulmamıştır. Örneğin; bazı Avrupa ülkelerinde İtalya, İspanya ve İsveç gibi bu konuda yasal düzenlemeler mevcut değilken, bazı Avrupa ülkelerinde Almanya ve Fransa gibi yasal düzenlemeler bulunur. Gelişmiş ülkelerdeki yeni finansman tekniklerini benimseyen ve bu teknikleri gecikmeksizin uygulamaya koyan ülkemizde factoring faaliyetleri ilk kez 1983 yılında başlamış ve firmalarımız bu yeni finans tekniğinin avantajlarından yararlanma olanaklarına kavuşmuşlardır.

9.2. Modern Factoring İşlemlerine Geçiş

1889 yılına kadar gelişen yasal düzenlemelerin sonucu 1890 yılında ABD’de Mc Kinney gümrük tarifesi çıkarılmış, böylece modern factoring işlemlerinin yolu açılmıştır. Böyle bir tarifenin ABD’de çıkarılmış olmasının nedenini 1870’li yıllardan beri bu ülkede başlayan, özellikle tekstil alanındaki endüstrileşme olduğu ileri sürülür. O dönemdeki factorlerin çalışmaları modern factoring tanımına temel oluşturmuş, hatta tahsil edilebilme kabiliyeti yüksek alacakların geri dönüşsüz satın alınabilmesi şeklinde factoring türü ortaya çıkmıştır.

Modern factoring uygulamalarını Mc Kinney gümrük tarifesi ile birlikte başlaması factoring tarihinde başka gelişmelere de yol açmıştır. Bu tarife ile birlikte factorler bazı zorlamalarla karşılaşmışlardır. ABD’nin tekstil ithali konusundaki engellemeleri nedeniyle yurt içi tekstil pazarına yönelmişler ve bazı işlevlerinde depolama ve satış gibi vazgeçmek zorunda kalmışlardır. Bu gelişme factorlerin faaliyet alanını daraltmış ve daha çok şimdikine benzer, alacakların devrine ağırlık vermeleri sonucunu doğurmuştur. ABD’de factoring işlemlerini en çok kullanılan ve gelişen türü olan “old – line” (non-recourse) factoring işlemlerinin temeli bu gelişmeyle atılmıştır⁶⁰.

Factoring uygulamaları 1929 - 1930 yıllarında görülen ekonomik krize kadar gelişerek sürmüştür. Krizle birlikte kar oranları düşmüştür. Bu gelişme factoring konusundaki işlemlerin farklılaştırılmasına neden olmuş, ilk defa factoring işlemi bir şirket tarafından gerçekleştirilmiştir. 1904 yılında bir ansiklopedi satıcısının alacaklarının kredi kuruluşu tarafından satın alınması şeklinde ABD’de meydana

⁵⁹ Ceylan, a.g.e., s. 5.

⁶⁰ Kocaman, Berna, a.g.e., s. 10

gelmiştir. Bu ilk şirketin kurulmasıyla beraber modern factoring uygulamaları hız kazanmış 1950 yılından itibaren bankalar factoring işlemine bir finansman işlemi olarak bakmışlardır⁶¹. İki büyük Amerikan firması 1947 yılında kendi bünyelerinde factoring işlemleri için bölümler oluşturmuşlardır. Ayrıca Amerikalı factorler iş hacimlerinin büyümesi ile tekstil sektörünün dışına çıkmışlar mobilya, kimyasal maddeler, ayakkabı, kozmetik, deri, lastik ürünler gibi tüketim ürünlerine da eğilmişlerdir.

ABD’ de factoring konusundaki gelişmeler 1950’li yıllardan itibaren aynı hızla devam etmiş, 1960’lı yıllardan başlamak üzere Avrupa ülkelerine de bu gelişme yansımıştır. Sanayinin hareketlenmesi ve 1970 petrol krizi bu gelişmenin başlıca nedenleri arasında sayılabilir.

Factoring işlemlerinin bazı dönemlerde olumsuz bir yönü de ortaya çıkmıştır. O dönemde factoring işlemine başvuran işletmelerin yapısının genellikle zor durumda kalan işletmeler olması factoring işlemlerinin üzerine gölge düşürmüştür. Bu olumsuzluk 1970’li yıllarda mali durumu iyi olan işletmelerinde factoring işleminin yararlarını görerek kullanmalarıyla giderilebilmiştir.

9.3. Günümüzde Factoring Uygulamaları

1960’lı yıllarda First National Bank of Boston ile Walter E. Hele & Compony, ABD’de factoring şirketi olarak ortaya çıkmış, bu şirketler günümüz factorin uygulamalarının çekirdeği oluşturmuştur⁶². Dünyadaki factoring uygulamalarının gelişme yönü bu şirketlerin Avrupa’da kurduğu temsilciliklerle belirlenmiş ve ABD’den Avrupa’ya kaymıştır. Günümüz factoring uygulamaları açısından bu gelişmenin en önemli yararlarından bir tanesi factoring örgütlenme biçimini oluşturmasıdır. 1961 yılında First National Bank of Boston ilk factoring zinciri olan İnterfactor Group’u kurmuştur. Bu zincirin kurulması factoring işlemlerini bir şirkete bağlı temsilciliklerle yürütülmesini başlatmıştır. Özellikle uluslar arası factoring işlemleri kurulan zincirin üyelerinin kendi aralarındaki iletişimle bilgi alış verişi ile daha sağlıklı ve düşük maliyetli hale gelmiştir. Factoring zincirleri işlemlerdeki ihtisaslaşmanın başlangıcı olmuş dünya factoring cirosu tüm ülkelere yayılmıştır.

⁶¹ Kocaman, Berna, a.g.e., s. 55

⁶² Kocaman, Berna, a.g.e., s. 16

Factoring uygulamalarıyla ilgili önemli gelişmelerin ABD’de olması ve oradan Avrupa’ya yayılması günümüz factoring hacmini bu iki kıtada yoğunlaşmasına neden olmuş ve dünya factoring hacminin % 80 – 90’ı bu kıtalarda toplanmıştır. 40 ülkede faaliyet gösteren yaklaşık 450 factoring firması bulunur.

Factoring 21. yüzyılın ilk yıllarında hızla büyüyen firmaların ekonomik büyümesinde ve ihtiyaçların karşılanmasında uygun bir finansal araç olarak karşımıza çıkmaktadır.⁶³

⁶³ Baumol, William J., Litan, Robert E. and Schramm, Carl J., Good Capitalism Bad Capitalism and The Economics of Growth and Prosperity, Yale University Press 2007.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYADA ve TÜRKİYE'DE FACTORING

1. Diğer Ülkelerde Factoring

Tarihi Fenikelilere, Babillere kadar uzanan factoring uygulamaları, 1900 yıllarının başında önce Amerika'da daha sonra Avrupa ülkelerinde, Japonya ve diğer Asya ülkelerinde hızla yayılmış olup, her geçen gün tüm dünyada bilinen ve hızla yayılan bir finansman yöntemi olmuştur⁶⁴.

Günümüzde özellikle de 1990'lı yıllardan sonra dünyada factoring işlemlerinde hızla bir artış görülmüştür. Örneğin; İngiltere de 1980'li yılların ikinci yarısında bu gelişme kendini belirgin bir şekilde göstermiştir. Factor kurumlarının genellikle riskli firmalarla çalıştıkları için başlangıçta bu kurumlar yaygınlaşmamışlardır. ABD'de factoring % 80 tekstil ve hazır giyim firmaları tarafından kullanılıyor. 1965 de çıkarılan bir yasayla beraber ticari bankaların da factoring yapmalarına izin verilmiştir. Böylece ABD'de factoringin gelişimi bankaların da piyasaya girmeleriyle hız kazanmıştır⁶⁵. Almanya'da ise; factoring işlemleri bazı yasal sınırlamalar yüzünden gelişme gösterememiş ve de bankalara bağlı kurumlar tarafından factoring işlemleri yürütülmektedir⁶⁶. İtalya'yı örnek verecek olursak; factoring piyasaları arasında en gelişmiş piyasa diyebiliriz. İtalya piyasalarının % 35'ine sahip olan factoring firmaları sanayi kuruluşlarıdır. İtalya da ayrıca factoring iç piyasaya yönelmiş durumdadır.

Dünya factoring hacmi incelendiğinde İngiltere, İtalya, Amerika'nın toplam factoring hacimlerinden factoring tarihçesi incelendiğinde de önemli paylar aldığı görülmektedir. Bu ülkelere son yıllarda Fransa,Almanya,İspanya ve Japonya'nın da artan factoring hacimleri ile katıldığı görülmektedir. (Tablo 3.1.)

Factoringin uluslararası dünyada örgütlenmesi konusundaki en önemli gelişmelerinden birini de Avrupa Factoring Federasyonu'nun kurulmasıyla göstermiştir. 1987 yılında temelleri atılan federasyon Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere ve Belçika

⁶⁴ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma8.doc, 19 Ocak 2010.

⁶⁵ Ceylan, a.g.e., s. 19.

⁶⁶ Ceylan, a.g.e., s. 21.

factoring şirketlerinin katılımıyla 1988 yılında Europfactor adıyla kurulmuştur. Uluslararası platformda aşağıdaki dört factoring kurumu yer alır.

- i. Factors Chain International (FCI)
- ii. International Factors Group
- iii. Heller International Group
- iv. Lombard Nat West Commerical Services

1.1. Factors Chain International

1968 yılında kurulmuştur. 96 üyesi ve 42'ye yakın ülkede faaliyet göstermektedir. Bu kuruma bağlı factoring firmaları birbirlerinde bağımsız faaliyet gösterirler. Üyelerinden en yüksek ciroya sahip olan ülkeler Avrupa ülkeleridir, ardından da ABD gelir⁶⁷.

1.2. International Factors Group

1961 yılında ilk factoring ağı olarak First National Bank of Boston tarafından kurulmuştur. 27 ülkede temsilciliği olan FCI' den farklı olarak her ülkede bir temsilcisi bulunur. Temsilcilikleri arasındaki iletişim factel olarak anılan sistemle sağlanır.

1.3. Heller International Group

1964 yılında Walter E. Heller & Company tarafından oluşturulmaya başlanmıştır. İlk olarak Almanya / Mainz' da Heller Factoring Bank AG kurulmuş daha sonra 1982 yılında Fuji Bank tarafından devralınması ile şimdiki ismine kavuşmuştur⁶⁸. Değişik ülkelerde 31 üyesi bulunan bu zincirin uluslararası işlemlerini Heller Overseas Corporation yürütür.

1.4. Lombard Nat West Commerical Services

İngiltere'de kurulan National West Minister Bank'ın bir kuruluşudur. Zincire dahil factorlerin uyması gereken kurallar ve yöntemler mevcuttur. Kurallara uymayan yerel factorler, muhabir factorlere karşı sorumludur.

⁶⁷ Akça, a.g.e., s. 9.

⁶⁸ Kocaman, a.g.e., s. 8, 9

**Tablo 3.1. 2003-2009 Yıllarına Ait Dünyadaki Factoring Tutarları
(Milyon Euro)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EUROPE							
Austria	2,932	3,692	4,273	4,733	5,219	6,350	6,630
Belgium	11,500	13,500	14,000	16,700	19,200	22,500	23,921
Bosnia & Herzegovina	0	0	0	0	0	0	35
Bulgaria	0	0	0	35	300	450	340
Croatia	0	28	175	340	1,100	2,100	2,450
Cyprus	2,035	2,140	2,425	2,546	2,985	3,255	3,350
Czech Rep.	1,880	2,620	2,885	4,025	4,780	5,000	3,760
Denmark	5,570	6,780	7,775	7,685	8,474	5,500	7,100
Estonia	2,262	3,920	2,400	2,900	1,300	1,427	1,000
Finland	8,810	9,167	10,470	11,100	12,650	12,650	10,752
France	73,200	81,600	89,020	100,009	121,660	135,000	128,182
Germany	35,082	45,000	55,110	72,000	89,000	106,000	96,200
Greece	3,680	4,430	4,510	5,230	7,420	10,200	12,300
Hungary	1,142	1,375	1,820	2,880	3,100	3,200	2,520
Iceland	25	16	15	25	5	5	0
Ireland	8,850	13,150	23,180	29,693	22,919	24,000	19,364
Italy	132,510	121,000	111,175	120,435	122,800	128,200	124,250
Latvia	until 2003	155	20	276	1,160	1,520	900
Lithuania	until 2003	1,040	1,640	1,896	2,690	3,350	1,755
Luxembourg	257	285	280	306	490	600	349
Malta	0	0	0	1	25	52	105
Netherlands	17,500	19,600	23,300	25,500	31,820	30,000	30,000
Norway	7,625	8,620	9,615	11,465	17,000	15,000	15,100
Poland	2,580	3,540	3,700	4,425	7,900	7,800	12,000
Portugal	12,181	14,700	16,965	16,886	16,888	18,000	17,711
Romania	225	420	550	750	1,300	1,650	1,400
Russia	485	1,130	2,540	8,555	13,100	16,150	8,580
Serbia	0	0	0	150	226	370	410
Slovakia	384	665	830	1,311	1,380	1,600	1,130
Slovenia	170	185	230	340	455	650	650
Spain	37,486	45,376	55,515	66,772	83,699	100,000	104,222
Sweden	10,950	14,500	19,800	21,700	21,700	16,000	18,760
Switzerland	1,514	1,400	1,900	2,000	2,513	2,590	5,000
Turkey	5,330	7,950	11,830	14,925	19,625	18,050	20,280
Ukraine	0	0	333	620	890	1,314	530
United Kingdom	160,770	184,520	237,205	248,769	286,496	188,000	195,613
Total Europe	546,935	612,504	715,486	806,983	932,269	888,533	876,649
AMERICAS							
Argentina	70	101	275	333	362	355	335
Bolivia	0	0	0	0	0	0	18
Brazil	12,040	15,500	20,050	20,054	21,060	22,055	29,640

Canada	3,161	3,157	3,820	3,386	4,270	3,000	3,250
Chile	3,500	4,200	9,500	11,300	14,620	15,800	14,500
Colombia	0	0	0	100	2,030	2,100	2,392
Mexico	4,535	4,600	7,100	8,150	9,200	9,550	2,120
Panama	160	201	240	607	483	460	500
Peru	0	0	95	563	648	875	758
United States	80,696	81,860	94,160	96,000	97,000	100,000	88,500
Total Americas	104,162	109,619	135,240	140,493	149,673	154,195	142,013
AFRICA							
Egypt	0	1	1	3	20	50	110
Morocco	160	300	430	440	660	850	910
South Africa	5,470	7,100	5,580	7,800	9,780	12,110	13,500
Tunisia	210	185	226	270	245	253	276
Total Africa	5,840	7,586	6,237	8,513	10,705	13,263	14,796
ASIA							
Armenia	1	0	1	50	50	7	7
China	2,640	4,315	5,830	14,300	32,976	55,000	67,300
Hong Kong	3,250	4,800	7,700	9,710	7,700	8,500	8,079
India	1,615	1,625	1,990	3,560	5,055	5,200	2,650
Israel	190	155	325	375	800	1,400	1,400
Japan	60,550	72,535	77,220	74,530	77,721	106,500	83,700
Jordan	0	0	0	0	0	0	43
Korea	38	32	850	850	955	900	2,937
Lebanon	35	41	61	95	176	306	420
Malaysia	718	730	532	480	468	550	700
Mauritius	0	0	0	0	0	0	121
Qatar	0	0	0	0	0	0	23
Singapore	2,435	2,600	2,880	2,955	3,270	4,000	4,700
Taiwan	16,000	23,000	36,000	40,000	42,500	48,750	33,800
Thailand	1,425	1,500	1,640	1,925	2,240	2,367	2,107
United Arab Emirates	37	145	440	810	340	1,860	1,910
Vietnam	0	0	2	16	43	85	95
Total Asia	88,933	111,478	135,470	149,606	174,244	235,512	209,991
AUSTRALASIA							
Australia	13,716	18,181	23,130	27,573	33,080	32,546	39,410
New Zealand	263	236	250	280	700	700	700
Total Australasia	13,979	18,417	23,380	27,853	33,780	33,246	40,110
TOTAL WORLD	759,849	859,604	1,015,813	1,133,448	1,300,671	1,325,111	1,283,559

Kaynak: Factors Chain International (FCI) <http://www.factors-chain.com>

2. Türkiye’de Factoring

Türkiye’de 1980 den bu yana uygulanmakta olan ekonominin dışa açılması ve yabancı sermaye girişlerinin hızlandırılmasına yönelik politikanın sonucu olarak,

bankalar bu süreç ile birlikte ortaya çıkan ihtiyaçların sonucunda şirketlere yeni finansal hizmetler sunmaya çalışmalarıyla birlikte factoring Türkiye’de uygulanmaya başlanmıştır⁶⁹.

Türkiye’de factoring uygulaması diğer finansal yeniliklerde olduğu gibi bankalar tarafından başlatılmıştır. Bunun nedeni bankaların sektördeki tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdukları bilgi ve veri tabanlarının genişliği ve müşterileri ile organik ilişki kurabilmeleridir⁷⁰.

Türkiye’de ilk factoring işlemleri 1988 yılında kurulan İktisat Bankası Factoring Grubu tarafından yapılmaya başlanmıştır. Söz konusu grup 1990 yılında Facto Finans A.Ş. adı altında kurulmuştur ve faaliyetini sürdürür. Facto Finans A.Ş. Türkiye’deki ilk FCI üyesi olmuştur. Kuruluşun faaliyetleri uluslararası olmakla beraber genel factoring işlemleri de yapılır. Facto Finans’ın 1991 yılı cirosu 50 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye’de kurulan ikinci factoring kuruluşu ise 1990 yılında 10 milyar sermaye ile kurulan Aktif Finans A.Ş.’dir. Aktif Finans A.Ş.’de FCI üyesidir. Bu şirket, riskini azaltmak için sigorta şirketleri ile işbirliği yapar. 1991 yılında ise 20 milyar sermayeli Demir Factoring Hizmetleri A.Ş. kurulmuştur.

Türkiye’de factoring şirketlerinin çalışma esaslarını düzenleyen ve ödünç para işleri hakkında 30. 09. 1983 tarihli 90 sayılı kanun hükmünde kararnamenin 545 sayılı kanun hükmünde kararnameyle değişik 13. maddesi hükümlerine göre Hazine Müsteşarlığı tarafından 21. 12. 1994 tarih ve 20148 sayılı resmi gazetede yayınlanmış olan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik, factoring şirketlerini “faturaya ya da ya da hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı ma ve hizmet satışlarından doğmuş ya da doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler” olarak tanımlar.

⁶⁹ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma8.doc, 19 Ocak 2010.

⁷⁰ Ceylan, a.g.e., s. 116.

Ülkemizde factoring uygulamasında 1991 yılı sonlarına kadar dışsatıma yönelik factoring işlemlerinin ağırlık taşıdığı anılan yıldan itibaren yurtiçi veya yerel factoringin toplam işlem hacmi içinde daha büyük paya sahip olduğu görülür. Otomotiv, dokuma ve giyim eşyası, orman ürünleri, mobilya, gıda maddeleri, elektrikli araçlar alt sektörler factoring uygulamasına daha yatkın alt sektörleri oluşturur.

Türkiye’de henüz olgunlaşmamış factoring pazarına bu alanda deneyimli ve ciddi oldukları kuşkulu çok sayıda firmanın birden girmesi, factoring şirketlerinin kaynak sağlamada karşılaştıkları güçlükler, kaynaklarının kısıtlı oluşu, sektöre hizmet verebilecek kapasitede merkezi bir bilgi bankasının bulunmayışı, factoring şirketlerinin tüm hizmetleri bir arada verememeleri daha çok geri dönme hakkı saklı factoringe yönelmeleri, maliyet yüksekliği, ülkemizde factoring uygulamasının sorunları olarak görülür.

1994 yılında finansal sektörde yaşanan bunalım factoring şirketlerini etkilemiş, bankaların denetiminde uluslararası factor zincirlerine üye factoring şirketleri bu bunalımdan daha az etkilenmişlerdir. Hem yurtiçi hem yurtdışı piyasalarda satış kolaylığı sağlayan nakit akışını planlamada önemli bir enstrüman olan bu ürün henüz Türkiye’de dünyadaki örnekleri gibi her çeşidi ile kullanılabilir hale gelmemiş ve henüz yeterince tanınmamıştır.

Türkiye’de ihracata yönelik ürünlerin factoringe çok uygun olması uluslararası factoringin gelişmesini kolaylaştırır. AT Tek Pazar Organizasyonu’nun en önemli özelliklerinden biri uluslararası ticarete işlemlerin açık hesap şeklinde yapılmasıdır. Bu nedenle şimdiden birçok alıcı ihracatçılara açık hesap şeklinde ürün göndermelerini talep ederler. Gelecek yıllarda uluslararası ticarete meydana gelebilecek gelişmelere ayak uydurabilmek ve yeni pazarlar bulmak için factoringe uygun ihraç ürünlerinin yarattığı uluslararası factoring potansiyelinden yararlanmak gerekir.

Factoring hizmeti özel sistemler ve eğitimli personel gerektiren bir uzmanlık dalıdır. Türkiye’de bankalar bu finansal kaynağın şubelerinde mevcut olmadığını anlamış ve bazıları müşterilerinin factoring hizmetinden maksimum faydayı elde etmeleri amacıyla bu konuda uzmanlaşmış factoring firmaları kurmuşlardır. Tablo 3.2.

üzerinde, 1990 ve 2009 yılları arasında Dünya’da ve Türkiye’de factoring işlemlerinin cirosu gösterilmektedir.

Tablo 3.2. 1990-2009 Yılları Arasında Factoring İşlemleri Ciro Dağılımı

(MİLYON \$)			TÜRKİYE	
YIL	DÜNYA	FCI ÜYELERİ	YURTDIŞI	TOPLAM
1990	244.327	98.938	90	100
1991	266.370	104.537	128	183
1992	264.309	106.907	168	454
1993	260.844	110.908	270	970
1994	294.926	130.166	220	870
1995	296.139	161.802	300	958
1996	359.081	170.236	450	1.769
1997	451.869	191.410	550	3.582
1998	536.395	219.656	750	4.750
1999	558.574	245.354	748	5.266
2000	580.172	277.122	921	5.943
2001	617.108	281.612	990	3.552
2002	760.423	350.190	1.260	4.476
2003	950.490	464.019	1.413	6.663
2004	1.161.290	591.209	2.093	10.733
2005	1.199.525	681.842	2.352	13.959
2006	1.497.260	882.388	3.485	19.701
2007	1.896.726	1.106.438	3.935	28.653
2008	1.869.676	1.110.216	4.230	25.451
2009	1.835.489	1.082.386	3.260	29.000

Kaynak: Faktoring Derneği. www.factoringdernegi.org

Diğer taraftan, Türkiye’de factoring işlemlerinin toplam cirosu, 2009 itibari ile 29.000 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. 2009 yılında Dünya çapında toplam factoring cirosunun 1.835.489 milyon ABD Doları olduğu görülmektedir. Tablo 3.3. üzerinde, Türkiye’de ve diğer kıtalarda factoring işlemlerinin cirosu karşılaştırmalı olarak gösterilmektedir.

Tablo 3.3. 2009 Yılı İtibari İle Türkiye’de ve Dünyada Factoring Ciro su (Milyon Dolar)

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	1.087.799	165.809	1.253.608
AMERİKA	189.158	13.920	203.078
AFRİKA	20.499	659	21.158
ASYA	244.119	56.168	300.287
AVUSTRALYA	57.307	50	57.357
TOPLAM	1.598.883	236.607	1.835.489
TÜRKİYE	25.740	3.260	29.000

Kaynak: Faktoring Derneği. www.factoringderneği.org

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından düzenli olarak finansal piyasalar raporu yayımlanmaktadır. 2009 yılı Eylül ayında yayımlanan raporda⁷¹, Finansal Kiralama Sektörü Faaliyetleri ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Eylül 2009 itibarıyla finansal kiralama sektörünün aktif büyüklüğü, geçen yılın aynı dönemine göre %4,9 oranında azalarak 15,4 milyar TL’ye gerilemiştir. Söz konusu gerilemenin ana nedeni, finansal kiralama alacaklarının Eylül 2008’e göre %9,5 oranında azalmasıdır. Alacakların bilanço payındaki son yıllardaki düşüş de sürmektedir. Takipteki alacaklardaki artış, geçen yılın aynı dönemine göre %90 civarında gerçekleşirken, söz konusu kalemin bilanço payı % 10,4’e ulaşmıştır. Reel sektördeki durgunluğun da etkisiyle son bir yılda tutarı %27 oranında artan bankalara yapılan plasmanların, bilanço payı da %8,7’ye yükselmiştir. Kaynak yapısına bakıldığında ise, sektördeki şirketlerin kullandıkları kredi miktarının geçen yılın aynı dönemine göre azaldığı, özkaynakların ise bilanço payının artarak %21,5’e ulaştığı görülmektedir. Finansal kiralama alacaklarının sektörel dağılımına bakıldığında, sanayi ve hizmetler sektöründen alacakların ağırlıkta olduğu görülmektedir. Eylül 2009 itibarıyla, bu sektörlerle ilişkin takibe düşen alacaklar, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık %96 oranında artış göstermiştir. Küresel krizin reel ekonomiye etkileri

⁷¹ Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/7340fpreylul09.pdf)

nedeniyle finansal kiralama sektöründe de artan, alacakların takibe dönüşüm oranı tarım sektöründe diğer sektörlerle göre daha yüksek olup, Eylül 2009 itibarıyla sektörde takibe dönüşüm oranı %21 civarındadır. Alacakların fonksiyonel dağılımı incelendiğinde ise, finansal kiralama hizmetlerinden en çok KOBİ'lerin ve ticari şirketlerin yararlandığı görülmektedir. Geçen yılın aynı dönemine göre yalnızca ticari şirketlerden alacaklarda artış yaşanmıştır. Hane halkı ve bireysel işletmelerle yapılan kiralama işlemlerinde takipteki alacaklar son bir yılda %100, ticari şirketlerle yapılan kiralama işlemlerinde takipteki alacaklar %106 civarında artmıştır. Sektörün toplam alacakları karşılığında alınan teminatlar ise söz konusu dönemde %15 oranında azalmıştır.

2.1. Factoring İle İlgili Yasal Düzenlemeler

Factoring ile ilgili yasal düzenlemeler çok yakın zaman kadar oluşturulamamış, Bakanlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu ve bazı vergi kanunları ile yürütmeye çalışılmıştır. 27 Haziran 1994 tarih ve mükerrer 21973 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan 545 nolu "Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname" ile yasal düzenleme yapılabilmektedir. Ancak factoring sözleşmelerine ilişkin hükümlerde, gerekli görüldüğü yerlerde söz edilen kanunlara atıflar yapılmıştır. Factoring işleminin yasal yönünün ilgili kanunlar açısından incelenmesi gerekir.

2.1.1. Borçlar Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

Borçlar kanununun 162 -172 maddeleri arasında yer alan alacağın devri ile ilgili kısımlar factoring işlemi için uygulanabilir niteliktedir. Kanunun 162. maddesinde yer alan şu kısım factoring işlemi doğrudan ilgilendirir. " ... kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men adılmış olmadıkça borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir" ⁷². Ayrıca kanunun 163. maddesinde bu işlemin yazılı olarak ve alacağın temlikine ilişkin diğer yükümlerin yerine getirilmesi ile yapılacağı temlik ile ilgili hükümleri doğrudur. 163. md. Tahriri şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temliği muteber olmaz. Bir alacağın temlikini vaat etmek, hususi şekle tabi değildir denilmektedir.

⁷² Kocaman, a.g.e., s.13

Borçlar Kanunu'nda yer alan factoring işlemi ile ilgili diğer bir madde 169. maddedir⁷³. Bu maddeye göre; alacağın bir başkasına devri karşılık beklenmek suretiyle yapılmış ise alacağı devreden kişi devir zamanında alacağın varlığından sorumlu tutulmuş, ancak taahhüt etmedikçe borçlunun ödememesinden kaynaklanan durumlardan mesul tutulmamıştır.

Factoring işlemiyle ilgili Borçlar Kanunu'nda yer alan bu maddelerin dışında, kanunun 168., 150., 167., 165., 396., 456., 82. maddelerinde factoring işleminin çeşitli yönlerinden kapsamına girer.

2.1.2. Türk Ticaret Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

TTK' nun 559 - 562 nolu maddelerinde yer alan kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümlerin düzenlenmesi ile factoring işlemi kanun kapsamına girer. Belirtilen maddelerin fatura ile ilgili işlemleri kapsar duruma getirmesi gerekir. Türk Ticaret Kanunu'nda factoring işlemlerine ilişkin herhangi bir hüküm mevcut olmayıp, satıcıların faturaya bağlı alacakların devir ve temliği, Borçlar Kanununda düzenlenmiş alacağın temliki hükümlerine tabidir.

2.1.3. Bankalar Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

Factoring işleminin hukuki niteliği konusundaki tartışmalar Bankalar Kanunu ile olan ilişkisine de yansır. Factoring sözleşmesinin bir kredi sözleşmesini mi yoksa alacak satımı sözleşmesi mi olduğu bu konudaki temel çelişkidir.

Factoring işlemin bir kredi sözleşmesi olarak kabulü durumunda 3182 sayılı 2 Mayıs 1985 tarihli Bankalar Kanunu'nun kredilere ilişkin hükümlerinin uygulanması söz konusu olur⁷⁴. Kanunun 44/2. maddesinde yer alan kredinin kime açılmış sayılacağı konusu, rücu edilemez factoring türünde sorun yaratır. Uluslararası factoring işleminde muhabir factor ile çözümü sağlanan bu sorun, yurtiçi factoring işleminde tamamıyla geçerlidir. Sorunun çözümü ile ilgili hazinenin görüşü ise geri dönülmez factoringde kredinin alıcıya açılmış sayılacağıdır.

⁷³ Ceylan, a.g.e., s. 27

⁷⁴ Kuntalp, Erden, "Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi", *Bankacılar Dergisi*, Temmuz-1991, s. 28.

Factoring işleminin alacak satımı olarak kabul edilmesi durumunda ise kanunun kredi hükümleri geçerli sayılmayacak ancak her iki durumda da uygulanması gereken 38. madde hükümleri geçerli olacaktır. Anılan maddenin hükümlerinin uygulanması açısından factoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak kabul edilmesi önem taşımamasına rağmen vergi kanunları açısından farklılık yaratır.

İşlemin kredi olarak kabulü kanunun 46. maddesi gereği Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'nin uygulanmasını gerektirecek alacak satımı olarak kabulü durumunda ise Katma Değer Vergisi tahakkuku ortaya çıkar. Bu nokta da BSMV ile KDV arasındaki özellikle oransal farklılık uygulamada sıkıntılar doğurmuş ve çeşitli tartışmalara yol açmıştır.⁷⁵

Sonuç olarak ortak bir uygulamanın bulunmasına çalışılmış, factoring işleminin bankalar tarafından uygulanması durumunda BSMV'nin şirketler tarafından uygulanması durumunda KDV'ye tabi olunacağı ileri sürülmüştür.

2.1.4. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

Factoring işleminin öncelikle bir BSMV doğuracağını söyleyebilirim çünkü 682 sayılı Gider Vergileri Kanunu'nda 2279 sayılı kanuna göre ikraz işleriyle uğraşanlar ile kanunun 28. maddesinin 2. fıkrasında yer alan muamele ve hizmetlerden herhangi birini devamlı olarak yapanlar banker sayılmıştır⁷⁶. Bu nedenden dolayı ön ödmeden kaynaklanan factorün aldığı faiz ile hizmetler karşılığı aldığı komisyon bedelleri % 5 oranında BSMV'ye tabidir. Ancak ihracat ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri ile ilgili yapılan bütün işlemler BSMV den muaftır.

2.1.5 Katma Değer Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

KDV kanununun 17/4-e maddesine göre BSMV kapsamına giren işlemler KDV den istisnadır. Bu alanda factoring işlemleri de KDV'ne tabi değildir.

⁷⁵ Kuntalp, a.g.e., s. 29.

⁷⁶ Akça, a.g.e., s. 18.

2.1.6. Damga Vergisi Kanunu'nda Factoring Düzenlemeleri

Alacak devrinin Borçlar Kanunu gereği yazılı olması zorunluluğu devir beyannamesini gündeme getirir, kanunun 1. maddesi gereğince tarafların damga vergisi mükellefiyetleri doğar⁷⁷. 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'nun 4. Maddesinde yer alan hükümlere göre temliknameler binde 7,5 oranında damga vergisine tabidir. Kanunun istisnalarla ilgili bölümü uyarınca factoring şirketlerinin müşterileri ile yaptıkları factoring sözleşmeleri ve bu sözleşmelere ilişkin olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisna edilmiştir.

2.1.7. Kambiyo Mevzuatında Factoring Düzenlemeleri

Factoring yakından ilgili olduğu bir başka mevzuat hükmü de Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki Bankalar Kurulu'nun 32 sayılı kararıdır. Karara bağlı 89 - 32 / 1 sayılı tebliğ de yer alan ihracat tutarının % 70' inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde yurda getirilmesi durumunda kalan % 30'unu tasarruf etme hakkının tanınması 90 günü aşan factoring sözleşmeleri açısından sorun yaratmıştır. Yine karara bağlı 91 - 32 / 5 sayılı tebliğ ile ihracatın factoringe tabi tutulması halinde yükümlülük kaldırılmıştır. Değişikliğin temeli ise factoring durumunda ihracat tutarının factor tarafından ihracatçıya ödenecek olmasıdır. Bu ödemenin yapılması ile birlikte kambiyo taahhüt kapatılmış olur.

2.2. Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun tarafından düzenlenen *Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik*, 10 Ekim 2006 Salı tarihli ve 26315 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Bu yönetmeliğin amacı (Madde 1) aşağıda belirtilmektedir:

- i. Kuruluş ve faaliyet izinlerine,
- ii. Ana sözleşme değişiklikleri ve hisse devirlerine,
- iii. Yöneticilerine,

⁷⁷ Kirman, Ahmet, "Factoring'de Vergi, Resim ve Harç İstisnası", *Bankacılar Dergisi*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl: 2, Sayı: 6, s. 46.

- iv. Düzenleyecekleri sözleşmelere,
- v. İşlem sınırlarına,
- vi. Faaliyet izinlerinin iptaline,
- vii. Birleşme, devir, bölünme ve tasfiyelerine,
- viii. Muhasebe, raporlama ve denetimlerine ilişkin esas ve usuller.

Madde 2’de bu yönetmeliğin dayanağı belirtilmektedir. Buna göre, bu Yönetmelik, 19/10/2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanununun 93 üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi, 10/6/1985 tarihli ve 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanununun 10 uncu, 12 nci ve 32 nci maddeleri ile 30/9/1983 tarihli ve 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin 12 nci ve 13 üncü maddelerine dayanılarak hazırlanmıştır.

Aynı yönetmeliğin 4. Maddesinde, factoring işlemlerinin Kuruluş ve Faaliyet İzinlerine ilişkin düzenlemeler yer almaktadır. Buna göre, factoring şirketlerin;

- i. Anonim şirket şeklinde kurulması,
- ii. Ödenmiş sermayelerinin factoring ve finansman şirketleri için beş milyon Yeni Türk Lirasından, finansal kiralama şirketleri için 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanununun 11 inci maddesinde belirtilen tutardan az olmaması,
- iii. Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı ve nakit karşılığı çıkarılması,
- iv. Ticaret unvanında "Finansal Kiralama Şirketi", "Factoring Şirketi" veya "Finansman Şirketi" ibaresinin bulunması,
- v. Ana sözleşmelerinin ilgili mevzuat hükümlerine uygun olması,
- vi. Kurucularının bu Yönetmeliğin 5 inci maddesinde sayılan şartları taşıması,
- vii. Kurucularının tüzel kişi olması hâlinde Kurumun etkin denetimini engellemeyecek şeffaf ve açık bir ortaklık yapısının olması şarttır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu, 28 Mayıs 2008 tarih ve 2632 sayılı kararı uyarınca devlet bakanı ve başbakan yardımcılığı makamına *Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı* taslağı göndermiştir.

Bu Kanunun Tasarısını amacı, kredi sistemi içinde yer alan finansal kiralama, factoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları ile finansal kiralama, factoring ve finansman sözleşmelerine ilişkin esas ve usullerini düzenlemek olarak belirtilmektedir.

2.3. Factoringin İktisadi ve Hukuki Boyutu

Ticari hayatta alıcı ve satıcıların belirli beklentileri bulunmaktadır. Satıcı ürettiği malları peşin veya % 100 garanti ile satmak ister, alıcı ise malın satın aldığı malı satıp parasını aldıktan sonra ödeme yapmak ister.

İstikrarsız çevre koşulları ve artan riziko, finansal yeniliklerin ortaya çıkmasının ekonomik nedenleridir. İstikrarsız çevre koşulları ile birlikte yüksek enflasyon oranları, yüksek ve değişken faiz oranları söz konusu olmaktadır. Kredi kurumları ve yatırımcılar belirsizlikten doğan rizikoyu en aza indirme veya tamamen ortadan kaldırma amacıyla çaba harcamaktadırlar. Bu çabalar artan rizikoları yok edecek finansal araçların gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

Bilgi işlem ve teknolojik gelişmeler, finansal alandaki yeniliklerin oluşmasına imkân sağlayan nedenlerden birisidir. Finansal yeniliklerin yanı sıra, gelir yükseltme, maliyet düşürme, yatırım esnekliği, finansal esneklik, arbitraj ve likidite factoringin iktisadi açıdan varoluşuna ve gelişimine neden olmaktadır.

Endüstrileşme ile birlikte üretim artışı ile birlikte artan arz ve talep firmaları rekabete sürüklemiştir. Bu rekabet ortamında firmalar gelişmelere ayak uydurarak verimliliği arttırmak ve büyümek için factoring gibi yeni finans kaynağı bulmak zorundadırlar.

Yeni finansal kaynakların ortaya çıkması alıcı, satıcı ve konumuz olan factor ile ilgili hukuki düzenlemeleri de beraberinde getirmektedir. Yapılan sözleşmelerin

factoring işleminin çeşitliliğine bağlı olarak belirli yasal düzenlemelere bağlanması gerekmektedir.

Factoringin hukuki yönü ile factoringle ilgili yasal düzenlemeleri ayrı başlıklar altında incelemekte fayda bulunmaktadır.

Factoring sözleşmesiyle ilgili gelişmiş ülkelerde bile özel bir yasal düzenleme bulunur. Bu nedenle daha çok Borçlar Kanunu'nun sözleşme özgürlüğü ile ilgili maddeleri bu konuyla ilişkilendirilmiştir ancak sadece Avusturya kanunlarında factoring satım olarak tanımlanır.

Factoring işlemlerinin çeşitleri ve buna bağlı olarak içerdiği işlevler hukuki yönünün oluşturulmasında belirleyici olmuştur ancak Glomb Bette, Hagenmüller, Klaas gibi bir grup yazarın savunduğu farklı bir görüş, factoring sözleşmeye dahil olan fonksiyonların hukuki açıdan etki yaratmayacağı şeklindedir. Bu görüşte factoring sözleşmesinden doğan faaliyetler ön ödeme, riski üstlenimi, toptan temlik gibi tamamıyla alacak satımı içinde düşünülmüştür ve bu açıdan bakılmıştır. Bu görüşü savunan yazarlar arasında gerçek ve gerçek olmayan factoring konusunda farklılıklar ortaya çıkmış Glomb, Peter, Seriek gibi yazarlar gerçek olmayan factoring işleminin alacak satımı olarak düşünülmemeyeceğini, bir kredi sözleşmesi niteliği taşıdığını savunmuşlardır. Gerçek olmayan factoring işleminin alım - satım amacıyla bağdaşmadığı, özellikle örtülü factoring olarak gerçekleştirildiğinde alım - satım işleminden doğan işlevlerin söz konusu olmadığı bu nedenle daha çok kredi amacının hakim olduğu bu görüşün temelidir.

Factoring sözleşmelerinin içerdiği fonksiyonlardan yola çıkan görüş ise kredi sözleşmesidir. Bu görüş factoring sözleşmesinin (gerçek ve gerçek olmayan) bir alacak satımı sözleşmesi özelliği gösterdiğini savunur. Ayrıca temlik ve teminat fonksiyonunun alım - satım sözleşmeleri ile ilgili olmadığı bu görüşün ispatlarındandır.

Bazı görüşlerin birbirine yaklaştığı noktalar vardır, hatta factoringin iş görme işlevi konusunda ortak olunduğu gözlenir. İki görüşün gösterdiği bu özellikten yola çıkan Rödl, Kramer, Einsele gibi bazı yazarlar ise factoring sözleşmelerinin ne

tamamıyla alım - satım sözleşmesi ne de tamamıyla kredi sözleşmesi sınıfına sokulamayacağına, sonuç olarak gerçek veya gerçek olmayan factoring sözleşmelerinin Karma Muhtevalı Sözleşme niteliği taşıdığını savunmuşlardır. Factoring sözleşmelerinde yer alan her fonksiyonun ayrı bir sözleşme doğuracağı bu nedenle karma sözleşme niteliği taşıdığı bu görüşün dayandığı noktadır. Örneğin hizmet işlevi bir iş görme sözleşmesi, teminat işlevi bir kredi sözleşmesi, alacakların devri bir alım - satım sözleşmesini doğurur.

Alacağın temlik işleminin hukuki niteliğinin belirlenmesinde asıl kriterin alacağı devreden şirketin, borcun ödenmemesinden sorumlu olup olmadığı noktasında toplanmaktadır.

Alacağı devreden şirket, söz konusu alacaklara ait borçlular tarafından ödenmemesinden sorumlu olması durumunda menkul kıymetleştirme factoring işleminin hukuki niteliğinin ödünç olarak kabul edilmesi ve buradaki alacağın temlikinin de ödünç işlemi teminat altına almak amacıyla yapıldığı sonucuna varılması gerekir. Borçlular tarafından ödenmemesinden sorumlu olmaması durumunsa ise factoring işleminin hukuki niteliğinin alacak satışı olarak kabul edilmesi gerekir. Bunların dışında alacağı devreden şirketin ödenmeyen alacaklardan kısmi sorumlu olması durumunda ise sorumlu olunan tutarın miktarına bağlı olarak bir yoruma varılabilir. Sorumlu olunan tutar arttıkça işlemin ödünç işlemi olarak kabul edilmesi olasılığı artacaktır⁷⁸.

Sonuç olarak factoring sözleşmesinin karma muhtevalı bir sözleşme olduğunu söylenebilir ancak sözleşmede yer alan fonksiyonların ağırlık ölçüsü dikkate alınarak hangi sözleşme tipinin asıl kabul edileceği belirlenmeli ve bu tipin yetersiz kaldığı durumlarda tali sözleşme tiplerinin hükümlerine başvurulmalıdır. Literatürde, sözü edilen konu açısından farklı görüşlerin ortaya atıldığı da görülür.

⁷⁸ Doğru, Halil, *Factoring ve Menkul Kıymetleştirme İşlemlerinin Hukuki Niteliği* Legal Hukuk Dergisi, Eylül 2007, s. 2857.

2.4. Türkiye’de Factoringin Büyüme-İhracat İlişkisi ve Zaman Seri Analizi

Türkiye ‘de factoringin yıllar itibariyle artan cirosunun, yıllık büyüme oranları ve yıllık ihracat rakamları ile ilişkisi üzerinde durmanın gerekli olduğu düşünülmektedir. Yıllar itibariyle farklı büyüme rakamlarına ulaşıldığı görülmekte , hatta büyüme oranlarının negatif olduğu dönemlerde bile artan ihracat rakamları ile birlikte Türkiye’nin factoring cirosunun arttığı da görülmektedir. (Tablo 3.4)

Tablo 3.4. Türkiye’de Factoringin Büyüme ve İhracat İlişkisi ve Zaman Seri Analizi

Yıllar	Büyüme %	Milyon \$ İhracat	Türkiye’nin toplam factoring cirosu (Milyon \$)	Türkiye’nin yurtdışı factoring cirosu (Milyon \$)	Türkiye’nin yurtiçi Factoring cirosu (Milyon \$)
1990	9,40	13000	100	90	10
1991	0,30	13600	183	128	55
1992	6,40	14700	454	168	286
1993	8,10	15300	970	270	700
1994	-6,10	18100	870	220	650
1995	8,00	21600	958	300	658
1996	7,10	32000	1769	450	1319
1997	8,30	32100	3582	550	3032
1998	3,90	26974	4750	750	4000
1999	- 6,10	26587	5266	748	4518
2000	6,30	27775	5943	921	5022
2001	- 9,50	31334	3552	990	2562
2002	7,90	36059	4476	1260	3216
2003	5,90	47253	6663	1413	5250
2004	9,90	63167	10733	2093	8640
2005	7,60	73476	13959	2352	11607
2006	6,00	85535	19701	3485	16216
2007	5,00	107272	28653	3935	24718
2008	5,00	132027	25451	4230	21221
2009	-4,70	102165	26439	2865	23574

Kaynak: www.factoringderneği.org ve www.tuik.gov.tr verilerinden düzenlenmiştir.

1990 yılı rakamlarına göre Türkiye'nin ihracat hacmi 13.000 Milyon \$ iken factoring hacmi 100 Milyon \$ dı. 1999 yılından 2009 yılında devam eden ekonomik krize kadar ihracat rakamlarımız sürekli bir artış trendiyle yaklaşık 132.027 Milyon \$ a yükselmiştir. Factoring hacmimiz ise 2001 yılında önceki yıllardaki artışın aksine 3.552 Milyon \$ gibi dip seviyelere düşmüştür. Ancak bu yıldan sonra sürekli bir yükseliş ile 2007 yılında gördüğü maximum hacmi yakalayarak 28.653 Milyon \$ seviyesine yükselmiştir.

Yıllar itibari ile ihracat rakamları ve Türkiye'nin toplam factoring cirosu arasındaki ilişki regresyon yöntemi ile analiz edildiğinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmektedir. (Tablo 3.5.)

Tablo 3.5. İhracat ve Factoring Cirosunun Regresyon Yöntemi İle Analiz Sonuçları

Regresyon İstatistikleri								
Çoklu R	0,973021909							
R Kare	0,946771636							
Ayarlı R Kare	0,943814504							
Standart Hata	2210,212661							
Gözlem	20							
ANOVA								
	Df	SS	MS	F	Anlamlılık F			
Regresyon	1	1.564.021.602	1.564.021.602	320,17	0,00			
Fark	18	87.930.720,1	488.5040,007					
Toplam	19	1.651.952.322						
	Katsayılar	Standart Hata	t Stat	P-değeri	Düşük %95	Yüksek %95	Düşük 95,0%	Yüksek 95,0%
Kesişim	-3.548,132765	820,126693	-4,326323	0,000407	-5.271,155008	-1.825,110522	-5.271,155008	-1.825,110522
İhracat Milyon \$	0,254578	0,014228	17,893171	0,000000	0,224687	0,284469	0,224687	0,284469

Regresyon istatistiklerini incelediğimizde, R kare değerinin, Çoklu R ve Ayarlı R Kare değerinin 1'e yakın çıkması, analiz açısından olumludur. İhracat rakamındaki artışın, Factoring cirosuna %20 oranında etkide bulunduğu görülmektedir.

Diğer taraftan büyüme oranları ve Türkiye'nin toplam factoring cirosu arasındaki ilişki regresyon yöntemi ile analiz edildiğinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmektedir. (Tablo 3.6.)

Tablo 3.6. Büyüme Oranları ve Factoring Cirosunun Regresyon Yöntemi İle Analiz Sonuçları

Regresyon İstatistikleri								
Çoklu R	0,132765148							
R Kare	0,017626585							
Ayarlı R Kare	-0,040160087							
Standart Hata	8818,092804							
Gözlem	19							
ANOVA								
	Df	SS	MS	F	Anlamlılık F			
Regresyon	1	23.718.642,034	23.718.642,034	0,305	0,588			
Fark	17	1.321.898.931,756	77.758.760,692					
Toplam	18	1.345.617.573,789						
	Katsayılar	Standart Hata	t Stat	P-değeri	Düşük %95	Yüksek %95	Düşük 95,0%	Yüksek 95,0%
Kesişim	6.370,11492	2.591,78318	2,45781	0,02501	901,93044	11.838,29940	901,93044	11.838,29940
Büyüme %	203,84672	369,09102	0,55229	0,58794	-574,86726	982,56071	-574,86726	982,56071

Regresyon istatistiklerini incelediğimizde, R kare değerinin, Çoklu R ve Ayarlı R Kare değerinin sıfıra yakın değerler olması, Büyüme oranlarının factoring cirosu üzerinde etkisinin yok denecek kadar az olduğunun bir göstergesidir. Nitekim Tablo 3.4. te görüldüğü gibi büyüme oranlarının eksi yönde ve artı yönde olmasından bağımsız olarak factoring cirolarının 1990 yılından bu yana sürekli artış trendinde olduğu görülmektedir.

2.5. Türkiye'de Factoringin Önündeki Sorunlar

Factoring işlemi Türkiye' de ilk kez yapılmaya başlandığından beri karşılaşılan en önemli sorun, factoringin ne olduğunun piyasada tam olarak bilinmemesidir. Factoring, yanlış tanımlar ve denetimsiz birçok yeni factoring şirketinin kurulması gibi sebeplerden dolayı yanlış tanınır. Alıcı firmalar, borçlarının bir başka firmaya devredilmesi olayına sıcak bakmazlar ve satıcı firmalar ile yaptıkları sözleşmelere alacağın temlikini yasaklayıcı hükümler ekleyebilir.

Piyasada sadece finansal sıkıntısı olan şirketlerin factoring kurumuyla çalıştığına dair çok yanlış bir fikir hakimdir. Factoring işlemine girildiğinde, borçlulara karşı satıcı firmanın finansal sıkıntı içinde olduğu izleniminin doğacağı düşünülmektedir. Hatta bazı borçlu firmalar factoringi kesinlikle reddederek eğer factoring uygulanacak olursa bir daha aynı satıcı firma ile çalışamayacaklarına dair tutumlar içinde olabilmektedirler.

Factoringe bu derece karşı olmalarının sebebi eğer factoring uygulanırsa borçlarını zamanında ödemek durumunda kalacaklar, yani vadesini geçiremeyecekler dolayısıyla da yan sanayiye kullanamayacaklardır. Büyük ölçekli firmalar, parayı 15-20 gün geciktirerek enflasyonist ortamda bu parayı değerlendirebilirler.

Türkiye’de factoring şirketlerinin karşılaştıkları bir diğer sorun da yüksek maliyet sorunudur. Maliyetleri arttıran nedenlerden birisi, factorlerin müşterilerine yaptıkları ön ödemeler için BSMV’ye (Banka Sigorta Muameleleri Vergisi) tabi olmalarıdır. Factorler bankalardan kredi aldıklarında söz konusu tutar üzerinden %5 BSMV ödemekte, müşterilerine ön ödeme yaptıklarında söz konusu tutar üzerinden tekrar %5 BSMV ödemektedirler. Dolayısıyla factoring işlemlerinin işletmelere maliyeti yükselir.

Türkiye’de yaşanan diğer bir sorun da satışların açık hesap yerine genellikle çek ve senet gibi belgeler karşılığı yapılmasıdır. Böylece factor kuruluşlarının gerçek anlamda tahsilat fonksiyonlarının önemi azalır.

Factoringin Türk ekonomisini doğrudan etkileyen kayıt dışı ekonominin önüne geçememesi en önemli sorunlardan birisidir. Bunun nedeni de faturanın kıymetli evrak sayılmamasıdır. Yıl içinde yüksek meblağlarda çek-senet piyasada el değiştirmektedir. Bu çekler, kayıt dışı ekonominin çekleridir. Belgelenemeyen bu işler, devleti vergi kaybına uğratmaktadır. Factoring ise bu kayıt dışı ekonomiyi engellemek için biçilmiş kaftandır. Çünkü faturayı şart koşmaktadır. Fatura şart olunca da temellük edilen çekler, kayda alınmış olmaktadır. Devletin vergi kaybına uğramaması için faturanın kıymetli evrak sayılması gerekmektedir.

Dünyada factoringin gelişmesinde en önemli etken, factor kuruluşlarının üstlendikleri riski dağıtabilmeleri yani reasüre edebilmeleridir. Oysa Türkiye’de kredi

sigortası, sigortalanabilecek konular arasında yer almamaktadır. Böyle bir sigorta mekanizmasının gündeme getirilmesi, Türkiye’de yurt içi factoring sisteminin geliştirilmesine ve gayri kabili rücu factoring işleminin uygulanabilmesine olanak sağlayacaktır.

İhracatçılar, yapacakları ihracatın finansmanı amacıyla döviz ya da prefinansman kredisi kullanarak birtakım teşvik unsurlarından yararlanmak suretiyle diğer fon kaynaklarına göre daha ucuz bir fon sağlama imkanına kavuşmaktadırlar. Ancak factoring şirketlerinin ana faaliyet konuları dışında başka işle uğraşmamaları ve dolayısıyla ihracatçı belgesine sahip olamamaları nedeniyle Türkiye’deki bankalardan döviz kredisi ve yurt dışından prefinansman kredisi kullanmaları mümkün değildir.

Factoring faaliyetlerinin döviz kazandırıcı faaliyet olarak kabul edilmesiyle birlikte söz konusu şirketler; yurt içindeki bankalardan döviz kredisi kullanabilecekler, BSMV’ ye tabi olmayacaklardır.

Ayrıca factoringin Türkiye’de hukuki bir çerçeveye oturtulamaması da yine sektörün en önemli sorunlarından biridir. Diğer taraftan, Türkiye’de factoring şirketleri yeterli uzmanlığa henüz ulaşamamışlardır. Sektördeki hizmet kalitesinin artırılabilmesi özellikle gelecekte ekonomi içerisinde önemli bir paya sahip olacak factoring sektörünün imajı ve gelişimi açısından çok önemli olacaktır. Bu dalda hizmet verecek factoring firmalarının altyapı yatırımlarına öncelikle eğilmeleri, daha çok kalite ve hizmete yönelik çalışmalarda bulunmaları gerekmektedir.

Türkiye’de geri dönülemez factoringden ziyade, geri dönülebilir factoring sözleşmeleri yapılmaktadır. Bunun nedeni, istihbarat sisteminin yeterince gelişmemiş olması ve bilgi bankası yokluğundan dolayı kredi sigortası sisteminin yurt içi factoring işlemlerine uygulanamamasıdır.

SONUÇ

Factoring, bir finansman tekniği olarak Türkiye’de bankacılık terimi haline ilk kez “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararname”yle gelmiştir. Bu kararnamenin üçüncü maddesi, “factoring, ürün ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunularak finansman sağlanması” diye tanımlanmıştır. Bununla uğraşan firmaları da “factoring firmaları” olarak adlandırmıştır. Her ne kadar yeni bir finansman hareketi olsa da factoring, hızlı bir gelişmeyle Türkiye’de son yıllarda özellikle de 2000’li yıllarla beraber yaygın ve vazgeçilmez bir finansman sistemi olmuştur. Tüm ürün ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi işlemi de yaygınlaşmaya başlamıştır. Bunun yanı sıra, alacakların takip edilmesi, muhasebe kayıtlarının tutulması, müşteri bilgilerinin oluşturulması, ticari risklerin karşılanması gibi hizmetlerle factoring, firmaların kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılayan bir teknik haline gelmiştir.

Factoring, alacakların ödenmeme riskini ve tahsilât problemlerini firma yöneticilerinin üzerinden alarak yöneticilerin esas görevleri olan üretim, kalite artırma, pazarlama, organizasyon gibi asıl amaçlara yönelmelerini sağlar. Ayrıca factoring satıcılara peşin satış, alıcılara da vadeli alış imkanı tanıyan bir tekniktir. Böylece ticari hayat canlanır, üretim artar ve dolayısıyla da daha fazla istihdam yaratılır.

Factoringin ekonomiye katkılarından biri de factoringi kullanan ihracatçıların yeni dış pazarlara ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşma imkânı bulmalarıdır. Bu sayede factoring, ihracat hacminin artmasına da katkıda bulunur. İthalat factoringi açısından bakıldığında ithalatçıların akreditif açarak yapacakları ithalatlar, muhabir bankalar neznindeki ülke limitlerini doldururken bankacılık sisteminin dışında aynı imkânları yaratan factoring sayesinde bu banka limitleri, orta ve uzun vadeli proje finansmanları için kullanılabilir. Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkı, fiyat artışlarına yol açar ve enflasyonist etkiler yapar. Factoring işleminin maliyeti, vade farkı maliyetlerinden daha düşük olduğu için factoringin yaygın kullanımı, maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları düşürücü bir etki yapabilir.

Türkiye’ de factoring işlemlerinin % 75’ini yurtiçi, geri kalan % 25’lik kısmının % 2’sini ithalat ve % 23’ünü de ihracat oluşturur. Piyasadaki bilgi akışının aktarımında eksiklikler olduğundan ve buna bağlı olarak da piyasada bulunan firmalar hakkında yeterli bilgi sağlanamadığından bu % 75’lik potansiyel iç pazarda yeteri kadar kullanılmaz duruma gelmiştir.

1990’lı yıllardan sonra gelişmeye başlayan factoring, 2005 yılında dünya factoring hizmetlerinde 16. sıraya ulaşmıştır. Factor Chains International (FCI)’in açıkladığı datalar doğrultusunda 2004 yılında 860,2 milyar Euro seviyesinde olan dünya toplam factoring cirosu, 2005’te % 16,7 büyüyerek, 1 trilyon 16,5 milyar Euro ya ulaşmıştır. Türkiye’nin payıysa ilk kez % 1 sınırını aşarak % 1,16’ya ulaşmış ve de toplam Türkiye factoring cirosu, 7 milyar 950 Eurodan 11 milyar 830 milyon Euroya çıkmıştır. Türkiye’nin büyüme oranı da % 48,81 olmuştur.

Olgunlaşmaya çalışan factoring piyasasına birçok deneyimsiz firmanın girmesi, factorlerin kaynak sağlamada karşılaştığı güçlükler, bilgi alış - verişinin sınırlı oluşu, factorlerin daha çok rücu hakkı saklı factoringe yönelmeleri ve maliyetlerin yüksek oluşu Türkiye’deki factoring işleminin sorunları arasında yer alır. 1994 yılında yaşanan finansman krizinde uluslararası factor zincirine bağlı factorler haricindeki diğer firmalar bu bunalımdan zarar görmüşlerdir. Bunlarla beraber, Türkiye’de ihracata yönelik ürünlerin factoring işlemlerine çok uygun olması factoring işleminin gelişmesine yardımcı olmuştur.

İhracatın arttırılmasına yönelik girişimlerin yapıldığı ve serbest piyasa ekonomisi politikasının izlendiği 2000’li yılların Türkiye’sinde factoring, bilinmeyen pazarlara girilebilmesi, mevcut pazarlarda rekabet olanaklarının arttırılması, vadeli alış ve satış imkanı tanıyarak fiyatlarda rekabet yaratması nedeniyle ihracatın artması ve yurtiçi pazarın canlanmasına en önemli etkiyi ve de katkıyı sağlayacak bir güç haline gelmiştir.

Uluslararası piyasalara ayak uydurmak, satış kolaylığı elde etmek, nakit akışını planlamak gibi konularda ihracata yönelik üretimi her geçen gün artan Türkiye’ye factoring büyük kolaylıklar sağlayacaktır. Factoring işlemlerinin artmasıyla, eğitimli çalışanların sayıları ve kaynak kullanımı artacak, bilgi alış-verişi doğru ve de hızlı

sağlanacak, ihracatın her sektöre yayılması sağlanacaktır. Türkiye'deki üretim sektörlerini dünyadaki üretim sektörlerine paralel tutarak, ileri teknoloji imkanları yaratarak ve rekabet arttırıcı alt yapı hizmetleri geliştirerek, uzmanlaşmış factoring firmaları kurulmalı ve bu alanda hızlı bir gelişim ortamı yaratılmalıdır.

Çalışma sonunda factoringin ekonomi için önemli finansal araçlardan biri olduğu konusu tespit edilmiştir. Ancak factoringin ekonomiye etkileri tam olarak ölçülememiş, ihracat rakamlarındaki artışın factoring hacminin artmasına etki ettiği, ekonomideki büyümenin factoring cirosuna etkisinin yok denecek kadar az olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Akça, H. Ali, “İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye’de Uygulaması”, *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*, Sayı:10, Kasım 1991.
- Alcan, Emre, www.turkhukuksitesi.com/makale_45.htm, 03 Şubat 2010.
- Anthony N. Cox ve John A. Mackenzie, *International Factoring*, London, 1986.
- Ataç, Kuter, “Bir Finansman Yöntemi: Factoring”, *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 9, 1991.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
(http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/7340fpreylul09.pdf)
- Başar, Mehmet, *Finansal Yönetim*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1465, Eskişehir, Ağustos 2004.
- Ceylan, Ali, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2004.
- Demirhan, Dilek, “Kısa Süreli Finansman Kaynakları”, www.sci.ege.edu.tr/~istatistik/personal/finansal/finansalyon.ppt, 09 Şubat 2010.
- Doğru, Halil, Faktoring ve Menkul Kıymetleştirme İşlemlerinin Hukuki Niteliği, *Legal Hukuk Dergisi*, Eylül 2007.
- Downes, J., Goodman, J.E., “Dictionary of Finance & Investment Terms”, Baron’s Financial Guides, 2003;
- Erdemol, Haluk, *Factoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.
- Ergönül, Şefik, “Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde Yaşanan Sıkıntılar Nelerdir?”, www.istekobi.com.tr, 04 Şubat 2010.
- Fettahoğlu, Abdurrahman, *Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1991.
- Good Capitalism Bad Capitalism and The Economics of Growth and Prosperity; Baumol, William J., Litan, Robert E. and Schramm, Carl J. Yale University Press 2007.
- Işıқтаç, Muhip Şeyda, “Red Clause Letter of Credit”, www.hukuk.gen.tr, 27 Ocak 2010.
- İyibozkurt, Erol, *Uluslararası İktisat (Teori-Politik-Uygulama)*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001.

- İzgörenakın, Hakan Akın, *Ekonomize ve İş Dünyası Dergisi*, Yıl: 1 Sayı: 1, www.ekonomize.com, 04 Nisan 2010
- Keser, Hilal Yıldırım, “İhracatta Finansman Teknikleri”, “www.hilalyildirirkeser.com/hilal/ meslekiuygulama/230730029.pdf”
- Kirman, Ahmet, “Factoring’de Vergi, Resim ve Harç İstisnası”, *Bankacılar Dergisi*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl: 2, Sayı: 6.
- Kocaman, B. Arif, *Factoring İşleminin Hukuki Niteliği*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara 1992.
- Kocaman, Berna, *Finansal Açından Factoring*, Atilla Kitabevi, Ankara, 1992.
- Kolb, Robert W., ve Rodriguez, Ricardo J., *Financial Management*, D.C. Heath and Company, 1992.
- Kristin Gabriel Posted: May 18, 2009 From Articlebase, www.Articlebase.com (14.08.2010)
- Kuntalp, Erden, “Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi”, *Bankacılar Dergisi*, Temmuz-1991.
- Leora Klapper Development Research Group “The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises, , World Bank Policy Research Working” <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/bm/wps/3593.pdf> p. 3593, May 2005 (12.08.2010)
- Onursal, Erkut, *Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama*, Üysen Yayınları, İstanbul, 2000.
- Öncel, Aykut, “Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring’in Yeri ve Önemi”, *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*, Yıl: 26, Sayı: 304, Haziran-1991.
- Parasız, İlker, *Para Banka ve Finansal Piyasalar*, Ezgi Kitabevi Yayınları, 6. Baskı, Bursa, 1997.
- Schall, Lawrence D. ve Haley, Charles W, *Introduction To Financial Management*, McGraw - Hill International Editions, 1991.
- Seymen, Dilek, “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter of Credit)”, www.deu.edu.tr/, 07 Ocak.2010.
- Siegel J.G., Dauber N. ve J Shim.K., “The Vest Pocket CPA”, Wiley, 2005.
- Şenalp, Şükrü, www.alomaliye.com/sukru_senalp_akreditif.htm, 16 Nisan 2005, Yararlanma Tarihi: 04 Şubat 2010.

Taşar, Bülent, www.kobi.milliyet.com.tr, 02 Şubat 2010

Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği İş Geliştirme Platformu, www.tumtrade.com/ 18 Kasım 2009.

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Yeni Ekonomi ve Rekabet, TISK Yayınları Rekabet Dizisi: 1, www.tisk.org.tr, 07 Aralık 2009.

Uyanık, Yüce, *Factoring Kuralları*, Dur Ofset Matbaacılık, Mayıs 2002.

Ünay, Vecdi, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar, İstanbul, 1989.

Yalvaç, Faruk, *Bankacılık Terimleri Sözlüğü*, Ankara, 1990.

Yücel Uyanık, “Factoring ve Türkiye Uygulaması”, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, İstanbul, Sayı: 34, Eylül - Ekim 1992

Diğer Kaynaklar

Borçlar Kanunu, Kanun Numarası: 818, Kabul Tarihi: 22/04/1926.

Factoring Hizmetleri A.Ş. Kredi Formu.

Firma Tanıtım Raporu.

http://denizbank.com/TR/Bankacılık/Ticari_Bankacılık/Factoring/FactoringAvantajlari.htm

http://www.bilgininadresi.net/Madd/31851/factoring_Nedir (ağustos 2010)

<http://www.factors-chain.com>

<http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/factoring-2.html> (Temmuz 2010)

<http://www.samildemir.av.tr/2009/06/factoring-ve-turkiye-uygulamasi/> (Temmuz 2010)

http://www.turkhukuksitesi.com/makale_923.htm (Haziran 2010)

Türk Ticaret Kanunu.

www.abank.com.tr, 29 Ocak 2010.

www.alomaliye.com/factoring_dis_ticaretin_finans.htm (15 Haziran 2010)

www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma8.doc, 19 Ocak 2010.

www.garanti.com.tr, 2 Ocak 2010.

www.makrofactoring.com.tr/factoring_sozlugu_1.html, 14 Şubat 2010

www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/forfaiting.html, 06 Ocak 2010.

www.stratejifactoring.com/factoringavantaj.asp (Ağustos 2010)

www.tuik.gov.tr, 28 Ağustos 2010.

www.tumtrade.com/ 18 Aralık 2009.

EKLER

EK 2 : ALICI BİLGİ FORMU

ALICI BİLGİ FORMU

ADI VE ÜNVANI :
ADRESİ :
TELEFON :
FAX :
ALICINIZ İLE TEMAS KURULMASINI İSTER MİSİNİZ ? :
EVET () HAYIR ()
TOPLAM İHRACAT TUTARINIZ, PARA BİRİMİ :
ÖDEME VADENİZ : 30 Gün () 60 Gün () 90Gün () Veya Gün ()
YILLIK FATURA / YÜKLEME SAYINIZ :
*TAHMİNİ DÖNER LİMİT İHTİYACINIZ:
ALICININ ÇALIŞTIĞI BANKA VE ŞUBESİNİN ADRESİ :
.....
.....
İHRACATÇI FİRMA :
TESLİM ŞARTLARI : CIF () FOB () CF () Veya ()
ALICI İLE ARANIZDA SATIŞ SÖZLEŞMESİ VAR MI ? :
EVET () HAYIR ()
ALICINIZA İSKONTO UYGULUYOR MUSUNUZ ?
YÜKLEDİĞİNİZ MALLAR SİGORTALI MI ?
EVET () HAYIR ()
ALICINIZ İLE ARANIZDA KARŞILIKLI TİCARET VAR MI?
EVET () HAYIR () :

TARİH YETKİLİ İMZA

* Yukarıda belirtilen vadede alıcınızda bağlı kalan paranızın tutarı.

Araştırma hizmet bedeli alıcı başına ----- (EURO)

EK 3: SATICI BİLGİ FORMU

SATICI BİLGİ FORMU

ADI VE ÜNVANI :

ADRESİ :

TELEFON :

FAX :

SORUMLU OLAN :

MAL CİNSİ :

(Proforma faturadaki orijinal isim):

SATIŞLARIN MEVSİME BAĞLILIĞI :

(Yüklemelerin yoğun olduğu aylar):

FACTORİNG HİZMETLERİNDEN DAHA ÖNCE YARARLANDINIZ MI ?

Evet () Domestic () İhracat () İthalat ()

Hayır ()

YILLIK İHRACAT DAĞILIMINIZ :

ÜLKE	Müşteri sayısı		HEDEF

TARİH : YETKİLİ İMZA :

EK 4: RESMİ GAZETE ÖRNEĞİ (FACTORING ŞİRKETİ KURUCU TANITIM FORMU EK 1)

Sayı : 22148 RESMİ GAZETE

**FACTORING ŞİRKETİ
KURUCU TANITIM FORMU
(Gençek Aküler)
EK-1**

- ADI SOYADI :
- DOĞUM YERİ VE TARİHİ :
- UYRUCU :
- İKAMETGAH ADRESİ :
- ÖĞRENİM DURUMU (AYRINTILI) :
- MESLEĞİ VE GÖREV ÜNVANI :
- HALEN ÇALIŞTIĞI İŞ YERİNİN ADL ADRESİ :
- DAHA ÖNCE ÇALIŞTIĞI YERLER :

1	2	3	4
ÇALIŞILAN YER	SÜRESİ	GÖREV ÜNVANI	
1)			
2)			
3)			

SON BEŞ YILA AIT YILLIK GELİRLERİ AYLIK OLARAK :

YILI	NET GELİR
1)	
2)	
3)	
4)	
5)	

ORTAKLI BULUNDUĞU ŞİRKETLER :

1	2	3	4	5
ŞİRKETİN ADI	FALİYET TÜRÜ	SERMAYESİ	HİSSE TUTARI	
1)				
2)				
3)				
4)				

TAHİR EDİLEN SERMAYENİN KARŞILANACAKI KAYNAKLARIN AYRINTILI DOKÜMANI :

İMZA :
TARİH : / /

1) Çalıştığı kurumun, işyerinin ya da şahsının adı ya da ünvanı olarak kabul edilmelidir.
2) İşyerinin adresi, işyerinin bulunduğu yerin adı, işyerinin adı ve adresi olarak kabul edilmelidir.

Yürürlük ve İdare Bölümü Sayfa : 17

EK 5: RESMİ GAZETE ÖRNEĞİ (FACTORING ŞİRKETİ KURUCU TANITIM FORMU EK 2)

RESMİ GAZETE Sayı: 22148

**FACTORING ŞİRKETİ
KURUCU TANITIM FORMU
(Ticari Kişiler)
EK 2**

TÜZEL KİŞİNİN ÖNVAHI :
MERKEZİ VE KURULUŞ TARİHİ :
SERMAYESİ :
ADRESİ :
FAALİYET KONUSU :

SON BEŞ YILA AIT BAZI BİLANÇO BÜYÜKLÜKLERİ (MİLYON TL):

	NET KÂRIZARARI ¹	ÖZELİKLERİ	AKTİF TOPLAM
1987
1988
1989
1990
1991

ORTAKLARI

SİM VEYA ÖNVAH	İSTİRAKLERİ ²	SERMAVE PAYI	
ŞİRKETİN ADI	FAALİYET TÜRÜ	SERMAYESİ	HİSSE TUTARI
/			
/			
/			
/			

TAAHHÜT EDİLEN SERMAYENİN KARŞILANACAKI KAYNAKLARIN AYRINTILI
KÖKÜMÜ :

/

/

/

İMZA :
TARİHİ :

¹ Veya karlılık açıklama sonucu net karıdır.

² İşletme, işbirlik, ortaklık veya benzeri bir ilişkiyi gösterir.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığından :

Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliğinin Değişik 56 nci Maddesine Bir Fıkra Eklenmesine ve Bu Yönetmeliği Değiştiren Yönetmeliğin Ekl 2 Numaralı Örneğin Değiştirilmesine Dair Yönetmelik !

MADDE 1 — 30/10/1987 tarih ve 19619 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliği'nin değişik 56 nci maddesine aşağıdaki fıkra eklenmiştir.

"Şu kadarki, Kurum sağlık tesislerinde sağlanamayan tedavilerin, doğrudan başvuru veya hastanın kendi isteği ile sevkedilmek suretiyle Kurum dışı sağlık tesislerinde yapılması halinde, Kurumca karşılanacak olan tedavi giderleri, o yerde, sözü edilen 123 üncü madde hükmüne göre anlaşma yapılmış aynı tedavinin sağlanabileceği sağlık kuruluşu bulunuyor ise, bu kuruluşla yapılan anlaşmaya göre, böyle bir sağlık kuruluşu yoksa, başka bir ilde bu nitelikteki sağlık kuruluşuyla yapılan anlaşmaya göre ödemesi gereken tutarı aşmaz."

MADDE 2 — Yönetmeliğin (2) numaralı eki ekteki şekilde değiştirilmiştir.

Yürürlük

MADDE 3 — Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürürlük

MADDE 4 — Bu Yönetmeliği Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı yürütür.

Yürürlük ve İdare Bölümü Sayfa : 18

EK 6: ÇEŞİTLİ FACTORING TÜRLERİNİN SAĞLADIĞI HİZMETLER GÖSTERGESİ

ÇEŞİTLİ FACTORING TÜRLERİNİN SAĞLADIĞI HİZMETLER

FACTORING TURU	SAGLANAN HİZMET				
	FİNANSMAN	GARANTİSİZ	BİLDİRİM	MUHASEBE	TAKSİT
DÖNÜLEMEZ FACTORING (NON RECOURSE FACTORING)	E	E	E	E	E
DÖNÜLEBİLİR FACTORING (RECOURSE FACTORING)	E	H	E	E	E
İHRACAT FACTORING (EXPORT FACTORING)	E	E	E	E	E
VADE FACTORING (MATURITY FACTORING)	E	E	E	E	E
GİZLİ FACTORING (UNDISCLOSED FACTORING)	E	H	H	H	H

E = Her zaman sağlanan hizmetler
H = Hiçbir zaman ya da nadiren sağlanan hizmetler

EK 7: FİRMA TANITIM RAPORU

FİRMA TANITIM RAPORU

FİRMA ADI:	_____
ADRESİ:	_____
İŞ KOLU:	_____

SERMAYE:	KAYITLI:	ÖDENMİŞ:
ORTAKLAR:		%
_____		_____
_____		_____
_____		_____
_____		_____

TOPLAM SATIŞLAR:	(MİLYAR TL)		
	GEÇEN YIL	(.....)	GELECEK YIL (.....)
YURTIÇİ İHRACAT	_____	_____	_____
FACTORİNG'E KONU OLABİLECEK SATIŞLARINIZIN TAHMİNİ TOPLAM TUTARI	_____		
YURTIÇİ İHRACAT	_____		

PİYASA FAYINIZ	_____ %	MEVSİMSELLİK	EVET / HAYIR
----------------	---------	--------------	--------------

ALACAKLAR HESABI:	
DEFTER-İ KEBİR'DEKİ MÜŞTERİ HESABI ADEDİ:	_____
AKTİF ÇALIŞILAN MÜŞTERİ ADEDİ DE KESİLEN FATURA ADEDİ	_____
SON AY İTİBARIYLA ALACAKLAR HESABI BAKİYESİ:	_____

MÜŞTERİLER ARASINDA KAMU KURULUŞLARI VAR MI?	EVET / HAYIR
--	--------------

ALICILARIN TÜRÜ (Toptan/Perakende; Toplam satışlar içindeki % payı)

MAL ALIMLARI
MAL ALINAN FİRMALAR

FİRMA ADI	İTH./Y.İÇİ.	MAL CİNSİ	ALİŞ ŞARTLARI

SATIŞ KOŞULLARI

STANDART KOŞULLAR: (Vade, Ödeme araçları, Tahsilat prosedürü, vs...)

VADE FARKI UYGULAMASI : EVET / HAYIR

FİNANSAL KURUMLAR

İSİM	LİMİT/RİSK	TÜRÜ	ORAN	TEMİNAT

(LÜTFEN EN SON HAZIRLAMIS OLDUĞUNUZ BİLANÇO VE KAR ZARAR TABLOLARINIZI VE GEÇEN YILA AİT DENETLENMİŞ BİLANÇO VE KAR-ZARAR TABLOLARINIZI BU FORMA EKLEYİNİZ.)

SUNDUĞUNUZ YURTIÇİ/İHRACAT FACTORİNG HİZMETLERİYLE İLGİLENMEKTEYİZ. TARAFİMİZA, MALİYETLERLE İLGİLİ ENDİKATİF TEKLİFİNİZİ GÖNDERMENİZİ RİCA EDERİZ.

İMZA: _____

MEVKİİ: _____

TARİH: _____

ÖZGEÇMİŞ

Doğum Yeri ve Yılı: Diyarbakır - 1970

Öğr.Gördüğü Kurumlar: Başlama Yılı Bitirme Yılı Kurum Adı

Lise: 1983 1986 Diyarbakır Lisesi

Lisans: 1986 1990 U.Ü. İ.İ.B.Fak. İktisat Bölümü

Yüksek Lisans:

Doktora:

Medeni Durum: Bekar

Bildiği Yabancı Diller ve Düzeyi: Almanca (Orta) İngilizce (Orta)

Çalıştığı Kurum (lar): Başlama ve Ayrılma Tarihleri Çalışılan Kurumun Adı

1. 1991	1996	Denizbank A.Ş. – Emlakbank A.Ş. (Birleşme)
2. 1996	2002	Esbank A.Ş. – Etibank A.Ş. (Birleşme)
3. 2002	2003	Şekerbank A.Ş.
4. 2003	-	Dışbank A.Ş. – Fortisbank A.Ş. (Satış)

Yurtdışı Görevleri:

Kullandığı Burslar:

Aldığı Ödüller:

Üye Olduğu Bilimsel ve Mesleki Topluluklar:

Editör veya Yayın Kurulu Üyelikleri:

Yurt İçi ve Yurt Dışında katıldığı Projeler:

Katıldığı Yurt İçi ve Yurt Dışı Bilimsel Toplantılar:

Yayımlanan Çalışmalar:

Diğer:

30.08.2010
Yunus OLGAC