

61677

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MODERN BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ OLARAK
FACTORING UYGULAMASI VE TÜRKİYE'DE
İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Süleyman GÖKDEMİR

61677

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON BİRLİĞİ

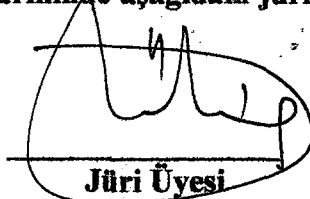
Enstitü Anabilim Dalı: İKTİSAT

Bu tez 04/07/1997 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.



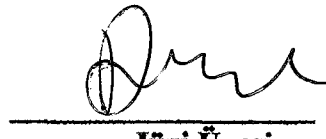
Jüri Başkanı

Prof. Dr. Salih Şimşek



Jüri Üyesi

Y. Doç. Dr. Kerim Özdemir



Jüri Üyesi

Y. Doç. Dr. Mehmet
Dumanoğlu

ÖNSÖZ

Factoring kelime olarak dilimizde olduğu gibi, finansman tekniği olarak da Türkiye’de yeni bir uygulamadır. Başlangıcından günümüze sekiz yıl geçmiş olmasına rağmen yeterli tanıtım yapılamayışı, yanlış uygulamalardan dolayı tefecilikle karıştırılması ve mevzuat açısından düzenlemenin henüz yeni (Aralık 1994) hazırlanmış olması gibi nedenlerden dolayı yeterince tanınması sağlanamamıştır. Mevzuattaki eksiklikler de sektörün gelişimini olumsuz etkilemiştir.

Bu çalışmada Türkiye’nin ihracatı üzerinde ihracat factoringinin etkisi var mıdır? ihracat içindeki payı ne kadardır? sektörel ihracat üzerindeki etkisi nedir? GSMH içindeki payı ne kadardır? dünya factoring hacmi içindeki yeri nerededir? gibi sorulara cevap aramaya çalışılmıştır. Ancak sektör yeni yeni geliştiği gibi sektörle ilgili bilgilerin tasnifi de yeni yeni yapılmaktadır. Önceki yıllarda ayırım yalnızca yurtiçi ve uluslararası factoring şeklinde yapılmış olduğundan, işlemlerin ne kadarının ihracat, ne kadarının ithalat factoringi olduğunu tespit etmek, bu bilgi sağlanamadığı için ihracat üzerindeki etkisini de test etmek mümkün olmamaktadır. Alt sektörler göre hazırlanmış bir kaynak bulunamadığı için sektörel ihracat üzerindeki etkisi de tespit edilememektedir. Belirttiğimiz eksiklikleri içeren yalnız 1996 yılı Ocak-Haziran dönemine ait bilgileri elde edilebilmiştir. İhracat factoringinin uluslararası factoring içindeki payının geçmiş yıllarda da aynı oranda gerçekleşmiş olacağı kabul edildi. Böylece ihracat factoringinin tarihi gelişimi ve ihracat üzerindeki etkisi ortaya konuldu.

Çalışmada factoringin ihracat üzerindeki etkilerinden bahsedilirken konuyla ilgili de ayrıntılı bilgi verilmeye çalışıldı. Çalışma, sektörün tanınmasında faydalı olursa amacına ulaşmış olacaktır.

Süleyman GÖKDEMİR

Adapazarı, Ocak 1997

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	ii
İÇİNDEKİLER	iii
KISALTMALAR	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
TABLolar LİSTESİ	ix
TÜRKÇE ÖZET	x
İNGİLİZCE ÖZET	xi
GİRİŞ	1
1. GENEL OLARAK FACTORİNG VE UYGULAMASI	3
1.1. Factoring İşleminin Tanımı	3
1.2. Factoringin Tarihsel Gelişimi	7
1.2.1. Koloni Türü Factoring	8
1.2.2. Eski Tür Factoring (Tam Servis Factoring)	9
1.2.3. Modern Factoring	10
1.3. Factoring İşleminin Fonksiyonları	12
1.3.1. Finansman Fonksiyonu	13
1.3.2. Hizmet Fonksiyonu	14
1.3.3. Teminat Fonksiyonu	15
1.4. Factoringin Türleri	16
1.4.1. Tam Hizmet Factoringi	16
1.4.2. Rücu Hakkı Saklı Factoring	17
1.4.3. Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring	17
1.4.4. Toptan Factoring	18
1.4.5. Vade Factoringi	18
1.4.6. Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring	19
1.4.7. Açık Factoring	20
1.4.8. Gizli Factoring	20
1.4.9. Acente Factoringi	21

1.4.10. Kredi Sigortası İle Factoring İşbirliği Yöntemi	21
1.4.11. Factor Banka İşbirliği Yöntemi	22
1.5. Factoring Mekanizmasının İşleyişi	23
1.5.1. Yurtiçi Factoringin İşleyişi	25
1.5.2. Uluslararası Factoring Sisteminin İşleyişi	26
1.5.3. Uluslararası Factoring Yöntemleri	28
1.5.3.1. Çift Factor Yöntemi	28
1.5.3.2. Direkt İthalat Yöntemi	29
1.5.3.3. Direkt İhracat Yöntemi	29
1.5.3.4. Back to Back Factoring Yöntemi	30
1.6. Factoring Zincirleri	32
1.6.1. Açık Factoring Zinciri	32
1.6.2. Kapalı Factoring Zinciri	32
1.7. Factoring Uygulamasının Maliyeti	33
1.7.1. Factoring Komisyonu	39
1.7.2. Finansman Ücreti	40
1.8. Factoringin Avantaj ve Dezavantajları	42
1.8.1. Factoringin Avantajları	42
1.8.2. Factoringin Dezavantajları	44
1.9. Factoringin Diğer Finansman Yöntemlerinden Farkı	44
1.9.1. Senet İskontosu ve İştirası	45
1.9.2. Senet Mukabili Kredi	48
1.9.3. Kredi Sigortası Yöntemi	49
1.9.4. Leasingden Farkı	53
1.9.5. Forfaitingden Farkı	55
1.9.6. Akreditiften Farkı	57

2. TÜRKİYE'DE FACTORİNG VE UYGULAMASI

2.1. Factoring Uygulamasının Geçmişi ve Bu Günümüz	59
2.1.1. Factoringin Finans Sektörümüze Girişi	59

2.1.2. Şirket Sayısında Gözlenen Artış	59
2.1.3. Türkiye’de FCI’ya Üye Olan Factoring Şirketleri	60
2.1.4. Factoring Sektörünün Bugünkü Durumu	61
2.1.5. Dünya Factoring Uygulamasında Türkiye’nin Yeri	70
2.2. Factoring İşleminin Mevzuatımızdaki Yeri	75
2.2.1. Borçlar Kanunundaki Yeri	76
2.2.1.1. Halefiyet	76
2.2.1.2. Vekalet	77
2.2.1.3. Alacağın Temliki	77
2.2.2. Türk Ticaret Kanunundaki Yeri	79
2.2.3. Kambiyo Mevzuatındaki Yeri	80
2.2.4. Bankalar Kanunundaki Yeri	81
2.2.5. 1983 Tarihli 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname	84
2.2.6. 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname	85
2.3. Factoring İşleminin Vergilendirilmesi	86
2.3.1. Gelir Vergisi	86
2.3.2. Kurumlar Vergisi	87
2.3.3. Damga Vergisi	87
2.3.4. Gider Vergisi	88
2.3.5. Katma Değer Vergisi	89
2.3.6. Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu	89
2.4. Factoring İşleminin Değerlendirilmesinde Teşvik ve İstisnalara İlişkin Düzenlemeler	90
2.5. Factoring Kuruluşlarının Yapıları, Sorunları ve Çözüm Önerileri	92
2.5.1. Kaynak Sorunu	94
2.5.2. Döviz Kredileri	96
2.5.3. İnterbank Piyasası ve Protestolu Çek Senet Bülteni	99
2.5.4. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı	99
2.6. Türkiye’de İhracatın Genel Durumu	100
2.6.1. İhracat Rejimi	100
2.6.2. İhracatın Sektörel Durumu	103

2.6.3. Ülke Gruplarına Göre İhracat	104
2.7. Türkiye’de İhracatın Finansmanında Factoringin Payı	106
SONUÇ ve ÖNERİLER	112
KAYNAKLAR	114
ÖZGEÇMİŞ	118



KISALTMALAR

ABD: Amerika Birleşik Devletleri
AŞ: Anonim Şirket
BKZ: Bakınız
BSMV: Banka Sigorta Muamele Vergisi
BK: Borçlar Kanunu
DİE: Devlet İstatistik Enstitüsü
EFTA: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
FCI: Factors Chain International
GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla
HDTM: Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı
İGEME: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İSO: İstanbul Sanayi Odası
KHK: Kanun Hükmünde Kararname
KDV: Katma Değer Vergisi
KKDF: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
MÖ: Milattan Önce
MS: Milattan Sonra
OECD: Ekonomik İşbirliği ve Gelişme Örgütü
SPK: Sermaye Piyasası Kurulu
TCMB: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTK: Türk Ticaret Kanunu
VDMK: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet
YY: Yüzyıl

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1 Yurtiçi Factoring Mekanizmasının İşleyişi 25

Şekil 1.2 Uluslararası Factoring Mekanizmasının İşleyişi 27



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 2.1 Factoring Şirketlerine İlişkin Bazı Büyüklükler.....	61
Tablo 2.2 Factoring Şirketlerine İlişkin Bazı Veriler.....	64
Tablo 2.3 Sektörlere ve Türlerine Göre Toplam Factoring Hacmi.....	64
Tablo 2.4 Sektörler İtibarıyla Yurtiçi Factoring İşlem Hacmi	66
Tablo 2.5 Sektörler İtibarı ile İhracat Factoringi İşlem Hacmi	68
Tablo 2.6 Sektörlere Göre İthalat Factoringi.....	69
Tablo 2.7 Türkiye’de Yıllar İtibarı ile Factoring İşlem Hacmi	71
Tablo 2.8 Dünyada Factoring İşlem Hacmi.....	73
Tablo2.9 Ülkelere Göre Factoring İşlem Hacmi.....	74
Tablo 2.10 Yıllara Göre İhracatın Durumu.....	103
Tablo 2.11 İhracatın Sektörel Dağılımı.....	103
Tablo 2.12 Sektörlerin Toplam İçindeki Payı.....	104
Tablo 2.13 Ülkelere Göre İhracat.....	104
Tablo 2.14 Ülke Gruplarına Göre İhracat.....	105
Tablo 2.15 Türkiye’de Uluslararası Factoring	108
Tablo 2.16 İhracat ve İhracat Factoringi.....	110
Tablo 2.17 İhracat Factoringinin GSMH İçindeki Payı	111

ÖZET

Factoringe kısaca alacak hakkının satışı denilebilir. 1988 yılında bir bankanın bünyesinde alt birim olarak uygulanmaya başlamıştır. Factoring adı altında müstakil bir şekilde kuruluşu ise 1990 yılında gerçekleşmiştir.

Factor, satıcıların yapmış oldukları satışlardan doğan alacak haklarını belli bir ücret karşılığı satın almaktadır. Bu ücret karşılığında satıcının alacaklarının tahsilatını yapmakta ve muhasebe kayıtlarını tutmaktadır. Satıcının isteğine bağlı olarak factor teminat verebileceği gibi peşin ödeme yaparak finansman kolaylığı da sağlamaktadır. Bunun karşılığında ek ücret talep etmektedir.

Factoring dünya uygulaması çok eski yıllara dayandığı için bu geçen süre içerisinde ihtiyaçlara göre değişik şekillerde uygulanmaya gelmiştir. Bu türlerin oluşumunda alıcıların talepleri ve factorlerin imkanları büyük rol oynamıştır. Günümüzde factoringe benzer değişik tekniklerde uygulanmaktadır. Factoring, diğer finansman tekniklerinden esnekliği ve formalitelerinin azlığı ile daha üstün bir finansman tekniği olmaktadır.

Türkiye’de uygulaması yeni olmakla birlikte çok hızlı bir gelişme göstermiştir. İhracat factoringinin toplam ihracat içindeki payı 1988’de on binde birlerle ifade edilirken 1995 yılına geldiğimizde yüzde birlerle ifade edilmektedir. Türkiye’de factoring işlem hacmi dünya factoring işlem hacminden daha hızlı bir şekilde artmaktadır. Günümüzde gerek mevzuat eksikliğinin giderilmiş olması ve gerekse Gümrük Birliği anlaşmasının imzalanmış olması nedeniyle factoring işlem hacminin artmaya devam edeceği umulmaktadır.

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de factoring işlem hacmi yurtiçi factoring lehine gelişmektedir. İhracat factoringi teşvik ve istisnalar kapsamına alındığı takdirde daha hızlı bir gelişme gösterecektir.

SUMMARY

Factoring can be described briefly as the sale of receivable right. It was started to be executed as a subsidiary service of a bank in 1988. It has been independently founded under the name of factoring in 1990.

Factor, who executes factoring, buys a salesman's receivable right that is born as a result of the sale in exchange for a certain pay. In return for this payment, he collects the salesman's receivable and does accounting work. Depending on the salesman's wish, the factor facilitates financing by paying in advance as well as giving guarantee. For this service he demands an extra pay.

Since execution of factoring throughout the world started ages ago, it has changed remarkably according to exigencies of the day. Buyers' demands and factors' facilities have played an important role in coming into being of these various executions. Nowadays various techniques similar to factoring have been also applied. However, factoring is superior to other financing techniques with its flexibility and less formalities.

Although its execution in Türkiye is new, it has showed a rapid development. While the share of export factoring in total export was one per ten thousand in 1988, it increased to one percent in 1995. The volume of factoring transaction in Türkiye is increasing more rapidly than that of the world's. Nowadays it is expected that the volume of factoring will continue increasing because some absences in legislation has been completed and customs union has been signed.

In Türkiye, as throughout the world, the volume of factoring transaction has been developing in favour of domestic factoring. Export factoring will develop more rapidly if it is included to the scope of incentive and exceptions.

GİRİŞ

Dünyada factoring-ihracat ilişkisi başlangıcından günümüze büyüyerek gelmiştir. Genellikle factoring önce yurtiçinde uygulanmaya başlayıp daha sonra uluslararası işlemlerde uygulanmaya başlanmaktadır. Ancak bu durum Türkiye’de normalden farklı olarak ortaya çıkmıştır. 1988 yılında toplam işlem hacmi içinde yurtiçi factoringin payı %10’dur. Bu durum 1991 yılına kadar hatta 1992 yılına kadar bu şekilde devam etmiştir. 1992 yılından itibaren yurtiçi factoring dünya uygulaması paralelinde gelişmeye başlamıştır. 1995 yılına gelindiğinde yurtiçi factoringin payı %72.7’ye yükselmiştir. Uluslararası factoringin toplam işlem hacmi içindeki payı azalmaya devam etmektedir.

Kısa vadeli bir finansman tekniği olan factoring daha çok tekstil ve gıda sektöründe kullanılmaktadır. Bu sektörlerdeki toplam iş hacminde çok düşük bir kısmı factoring işlemine konu olmaktadır. Yapılan işlemlerin büyük çoğunluğu da kabili rücu olarak gerçekleştirilmektedir. Sektörün gelişmesinde bilgi bankasının çok büyük önemi vardır. Gerekli istihbaratı sağlayamayan factorler de işlemlerini kabili rücu olarak gerçekleştirmektedirler.

Factoring işlemlerinin ihracatımız üzerindeki etkisi, ihracatımız içindeki payı oldukça düşük olmasına rağmen katetmiş olduğu mesafe hiç de azımsanacak gibi değildir. Şirket sayısı olarak Türkiye, dünyada 4. sıradadır. Dünyada çift yönlü ihracat factoringi işlem hacmi sıralamasında Türkiye, 1988 yılında 23. sırada iken, 1991 yılında İtalya, Japonya, Almanya, ABD ve Çekoslovakya’dan sonra 6. sırada yer almaktadır (Dünya Gazetesi, 1992:1).

Türkiye’nin Uluslararası ticaret yaptığı ülkelerin büyük çoğunluğu factoring işlem hacmi açısından dünyada ilk sıralarda yer almaktadırlar. İhrac ürünlerimizin büyük çoğunluğu factoring işlemine konu olabilecek durumdadır. Bu durum yakın bir gelecekte Türkiye’de factoringin daha hızlı gelişeceğini göstermektedir.

Türkiye’de ihracatın gelişimine baktığımızda 24 ocak 1980 kararları ile birlikte artış göze çarpmaktadır. 1980’e kadar ithal ikameci, korumacı bir yapıya sahip olan ekonomi bu tarihten itibaren dışa açılmış ve ihracata yönelik bir politika izlenmeye başlamıştır. Bu tarihten sonra ihracat ürünleri kompozisyonunda da sanayi malları lehine bir gelişme olmuştur. Tarım ürünleri ihracatı azalırken sanayi ürünleri ihracatı artmaya başlamıştır. Miktar olarak ihracat artmış, oransal olarak azalmıştır.

İhracatın artmasında teşvik ve istisnaların büyük tesiri olmuştur. Factoring işlemi de esasen ihracatın finansmanı ile direkt olarak ilgilidir. Ön ödeme yapılması ihracatı teşvik etmekte, ihracatçıyı finanse etmektedir. Teminat fonksiyonuyla da alacak garanti edilmektedir. İhracatta sağlanan teşvik ve istisnalar factoring işlemlerine de uygulanmaya başlandığında factoring işlem hacmi hızla artacaktır. İhracatın artmasını sağlayacaktır. Bunun sonucunda GSMH içinde factoring işlemlerinin payı artacaktır.

Bu çalışma ile, ihracat finansman tekniği olarak factoringin ihracat üzerinde ne ölçüde etkili olduğu araştırılmıştır. Konu iki ana bölüm halinde incelenmiştir. Birinci bölümde factoringin tanımı, tarihsel gelişimi, işleyişi, fonksiyonları, maliyeti ele alınmış, diğer finansman yöntemleri ile karşılaştırılarak avantaj ve dezavantajları ortaya konulmuştur. Factoringin işleyişinden bahsedilirken yurtiçi ve uluslararası ayrı ayrı ele alınmış, uluslararası factoring yöntemlerinin yanında factor zincirleri de açıklanmıştır.

İkinci bölümde Türkiye’deki uygulaması üzerinde duruldu. Başlangıcından günümüze gelişimi, mevzuatımızdaki yeri, vergilendirilmesi ve sorunları ele alınmıştır. Son olarak ihracat hakkında verilen bilgilerle ihracat factoringi arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılmıştır.

1. BÖLÜM: GENEL OLARAK FACTORING VE UYGULAMASI

Son yıllarda dünya ekonomik konjonktürünün sergilediği görünüm ve dünya ticaretinde gözlenen gelişmeler çeşitli mal ve hizmetlerin pazarlanmasında, yeni ve güvenilir finansman tekniklerinin kullanımını gündeme getirmiştir.

Uluslararası ticarete artan rekabetle birlikte, vadeli satışlara yönelen ticari ve sınai kuruluşlardan büyük ölçekli olanlar, uygulamada finansman ve pazarlama sorunlarını kolaylıkla çözebilme imkanına sahip iken; yurtdışında yeterli donanımı olmayan orta büyüklükteki ihracatçılar, ödenmeme riski dahil olmak üzere bir dizi ticari riskin tehdidi altına girmektedir. Üretim masrafları, pazarlama masrafları, tahsil edilememe riski ve geciken tahsilatlar ihracatçıların likidite sıkıntısı çekmesine neden olmaktadır.

Türkiye, küçük ve orta ölçekli işletmelerin çok sayıda bulunduğu bir ülkedir. 1980' den sonra ihracatın teşvik edilmeye başlamasıyla birlikte finansman sorunları gündeme gelmiştir. İhracat alınan bir dizi teşvik tedbirleri ile devlet tarafından teşvik edilmeye başlanmıştır. Bu sahadaki eksiklikleri ve yetersizlikleri tamamlamak amacıyla özel sektörde de yapılanmalar başlamıştır. Factoring, ilk olarak 1988 yılında dış ticaretin finansmanı konusundaki yerini almıştır.

1.1. Factoring İşleminin Tanımı

Factoringin tanımı ile ilgili başlangıcından günümüze farklı tanımlar yapılmıştır. Bu farklılık factoringin gelişimine bağlı olarak sürekli değişik şekillerde kullanılmasından ve factoringin ekonomi, işletme ve hukuk gibi değişik dalları etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Kullanım şeklindeki değişikliğe ve etkilediği alana göre farklı tanımlamalar yapılmaktadır.

Bazı yazarlar factoringin başlayışını M.Ö. 18. yy'a kadar dayandırmaktadırlar. Kelime olarak factoring terimini tarihte ilk olarak Alman bankerler kullanmışlardır. Alman bankerler denizaşırı ülkelerde kurmuş oldukları temsilciliklere "Factorein" demişler,

kendilerini de factor olarak tanımlamışlardır. Almanya’da bu konuda ilk eserlerden biri Gisbert Knopik tarafından yazılmıştır. Bu eserinde kendisi factoringi “bankacılık ve kredi teminatı işlevlerinin bir sentezi” olarak tanımlamaktadır. Alman işletme ekonomistleri ise, factor teriminin Anglosakson dilinde kullanılan özel bir terim olduğunu, bunun ekonomi İngilizcisinde “Acente” veya “komisyoncu” anlamına geldiğini ve factoringin “Acente veya komisyoncunun meslekleri çerçevesinde yaptıkları iş” olarak tanımlanabileceğini belirtmektedirler. Bunun yanında factorün kendi adına fakat başka biri hesabına alım satım işi yaptığından da bahsetmektedirler (Özkol, 1993:1).

Factoring aslı Latince’den gelen İngilizce bir sözcük olup, bütün diğer batı dillerinde olduğu gibi, Türkçe’ye de imlasını koruyarak aynen girmiş ve kullanılmaya başlanmıştır. Genel olarak factoring teriminin kökünün Latince “facere” terimine dayandığı belirtilmektedir (Özkol, 1993:1). Bu kökten gelen bir terim olarak düşünüldüğünde de, birinin bir başkası için bir şey yapması, bir şey yerine getirmesi anlamına gelmektedir.

Bu sözcük için Türkçe uygun bir karşılık bulunması için çabalar harcanmış ise de bunda tam bir başarıya ulaşılamamıştır. Factoringin Türkçe karşılığı olarak “**alacak hakkının satışı**” deyimini kullanılmaktadır (Akgüç, 1979). Bu tanım factoringi tam olarak açıklasa da üç sözcükten oluştuğu için uzundur ve terim niteliğini taşımamaktadır. Bu nedenle tanım tutunmamış ve factoring aynen dilimize yerleşmiştir.

Factoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların bu satışlardan doğan alacak haklarını factor yada factoring şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlara satması esasına dayanan bir mali hizmettir. Bir diğer deyişle factoring, firmaların alacak haklarını özel finans kurumlarına satmak suretiyle fon sağlamalarına (vadeli alacaklarını kısa sürede nakte çevirmelerine) olanak veren bir finansman türüdür (Tomanbay, 1995:178).

Factoring, müşteri alacaklarının factoring şirketi tarafından bedeli peşin ödenmek suretiyle satın alınmasıdır (Kocaman, 1994:5).

Türkiye’de factoringin kurulmasına emek harcayan İngiliz uzman Mr. Ben Hosh factoringi şöyle tanımlamaktadır: En basit ifadesi ile factoring, ihracatçının elde edeceği her biri çok değerli olan ve birleştiklerinde de ihracatın arttırılmasında çok önemli bir destek sağlayan; alacakların tahsil edilmesi ve yönetilmesi, yüzde yüz tahsilat garantisi, vadeden önce peşin ödeme servislerinin toplamıdır (Tuncer, 1991:16-17).

Prof. Dr. Cumhur Özakman’ın factor ve factoring ile ilgili hukuki açıklama ve tanımlaması şöyledir: Ticari ve hukuki anlamda factorun mal satımı ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin bu satışlar dolayısıyla doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık peşin ödemelerde bulunarak finansal kolaylıklar sağlayan, aynı zamanda mali, ticari ve idari konularda işletmeye verdiği hizmetler karşılığı ücrete hak kazanan kişi yada kuruluş şeklinde tanımlanması mümkündür. Bu ihtisas kuruluşları tarafından yürütülen faaliyete factoring ismi verilmektedir (Tuncer, 1991:16).

Factoring; “alacakların teminat olarak gösterilerek kısa vadeli kredi sağlanmasıdır” (Akgüç, 1979) veya “Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlarından doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan, iç ve dış ticaret işlemlerinde kullanılan bir finansman yöntemi” (Tuncer,1991:35) olarak tanımlanabilmektedir.

Factoring şirketi ise, 21 Aralık 1994 tarih ve 22148 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Hazine Müsteşarlığının hazırladığı “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik” ile şöyle tanımlanmıştır: Factoring şirketleri, mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketlerdir (Resmi Gazete, 1994).

Yapılan tanımlamalar şekilde birleştirilebilir (Erdemol, 1992:16-18):

Factoring, adına factor denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile, müşterisine açık hesap esasına göre vade tanıyarak satış yapan bir mal veya hizmet satıcısı arasında yapılan ve satışı yapılmış mal veya hizmetlerden doğan kısa vadeli (60-180 gün) alacaklarla ilgili olarak factorun aşağıdaki hizmetleri verdiği bir anlaşma veya sürekli düzenlemedir.

Factor;

- a)Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,
- b)Alacakları tahsil eder,
- c)Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar,
- d)Kendi çıkarı gereği mal veya hizmeti satın alanın (borçlunun) istihbaratını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- e)Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, diğer bir ifadeyle satıcıyı riskli alacaklara karşı korur.

Açık hesap usulü ticaret (open account trade), satıcı ile alıcı arasında mutabık kalınan bir düzenleme olup alıcının malı teslim aldıktan belirli bir süre sonra, örneğin, fatura tarihinden veya sevk tarihinden bir ay sonra satıcıya ödeme yapmasını öngörür. Satıcı alıcısının ticari riskini üstlenerek malları doğrudan alıcının adına gönderir. Açık hesap ticaretinde:

-Alıcının belirlenen süre sonunda ödemeyi yapabileceği konusunda satıcının güveni tamdır. Bunun için gerekli tecrübeyi ve istihbaratı edinmiştir.

-Alıcının bulunduğu ülkenin ithalat transferlerini ertelemeyeceği veya durdurmayacağı konusunda satıcının güveni vardır. Bunun için gerekli ülke istihbaratını edinmiştir veya ihracat kredi sigortası yaptırabilecek durumdadır.

-Satıcı, alıcısına tanıdığı vadeyi kaldırabilecek, yani alıcısına kısa vadeli satış kredisi açabilecek yeterli mali güce sahiptir veya ihracat finansmanı elde edebilmektedir.

-Ödeme zamanı geldiğinde alıcı kendi çekiyle, bankasından satın aldığı çekle, banka havalesi ile veya nakden satıcıya ödemesini yapar.

Görüldüğü gibi satıcı, malları doğrudan alıcının emrine sevk etmekle mallar üzerindeki kontrolünü kaybetmektedir. Ödemenin yapılacağına dair bir güvencesi bulunmamakta ve ödemenin yapılmasını alıcının sorumluluğuna bırakmaktadır. Kısaca satıcı, bu tür bir satış yapmakla alıcının riskini bizzat kendisi üstlenmektedir. İşte factoring hizmeti burada devreye girmekle satıcıyı risk konusunda yalnız bırakmamakta, verilen hizmetin türüne göre riski asgariye indirmekte veya tamamen ortadan kaldırmaktadır.

Gerek bizzat satıcıların risk üstlenmesi, gerekse factoringin devreye girmesi ile riskin factorlerce üstlenilmesi sürecinde mevcut risk unsurunun daha kolay değerlendirilebilmesi nedeni ile factoringin paraları konvertibl olan gelişmiş ülkeler arasında yaygınlaşmasını normal karşılamak gerekir. Nitekim İngiltere'nin A.B. ülkeleri ile yaptığı ticaretin %60'ının açık hesap usulü ile yapıldığı görülmektedir (Erdemol, 1992).

Kısaca, kredili satış yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarını, factor adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli fon sağladıkları özel bir finansman tekniği olarak ifade edilebilir.

Ülkemizde factoringden bahsedildiğinde akla hemen ihracat ve ihracattan doğan alacakların factore satılması gelir. Ancak gelişmiş ülkelerde bu konu, yani "uluslararası factoring" genel factoring başlığının sadece bir bölümüdür. Diğer ülkelerde factoring doğuşunu iç ticarete borçlu olduğu halde ülkemizde bu durum tam tersinedir. Ülkemizde factoring, iç ticaretin elverişli olmaması ve anlaşılabilmesi nedeniyle önce dış ticarete sonra iç ticarete uygulanmaya başlanmıştır.

1.2. Factoringin Tarihsel Gelişimi

Factoring işleminin tarihi kökleri çok eski yıllara dayanmaktadır. Yazarlar arasında bu konuda değişik görüşler bulunmaktadır. Bazı yazarlar factoringin tarihini M.Ö. 18.yy'a

kadar dayandırmaktadırlar. Çoğu yazar bu tür faaliyetlerin ilk kez Fenikeliler zamanında uygulandığı görüşünde birleşmektedirler (Yardımcı, 1986:4-7).

Factoring faaliyetleri günümüze kadar üç evrim geçirmiştir :

- a) Koloni Türü Factoring
- b) Eski Tür Factoring (Tam Servis Factoring)
- c) Modern Factoring

1.2.1. Koloni Türü Factoring

Sistemin ilk uygulamasından M.S.17.yy'a kadar devam eden ilk dönem **Koloni Türü Factoring** faaliyetleri, genellikle factor adı verilen ticari temsilciliklerin işlevleriyle sınırlı kalmıştır. Fenikeliler döneminde ticaret, esas olarak deniz ticareti şeklinde olmuş, Akdeniz kıyıları boyunca çok sayıda ticari acentalar kurulmuştur. Fenikeli factorlerin başlıca işlevleri, zengin tüccarların mamul ürünlerini satmak, tüccar ve alıcılara çeşitli hizmetler sunmak şeklinde olmuştur. Bu çağın factorü, ticari malların depolandığı ve ticarete konu olduğu koloni acentası görünümündedir. Almanya'da Faggers und Welsers Bankerlik Şirketi, factor adı verilen dış ticaret merkezleri kurarak verdikleri kredilerin takibiyle riski azaltırken, müşteri istihbaratı ve yasal danışmanlık gibi ek hizmetler de sunarak factoring terimini ilk olarak kayıtlara geçiren kuruluş olmuştur (Yardımcı, 1986:4-7).

Factorler kendilerini zamanın şartlarında meydana gelen değişmelere uyarlamışlar ve günün ihtiyaçlarına göre hizmet vermişlerdir. Bu yüzden başlangıcından günümüze kadar çok değişik şekillerde uygulanmışlardır. Anılan dönemin haberleşme ve ulaşım zorlukları, malın ihraç edildiği ülkelerde güvenilir temsilcilerin bulunmaması, imalatçıları, yabancı pazarlarda yerleşik, güvenilir bir kuruluş, başka bir deyişle factor arayışına itmiştir. Bunun sonucu olarak ilk factorler, pazarlama imkanları olmayan imalatçıların veya yabancı pazarlara girmek isteyen tüccarların mallarının satışını ve

tahsilini gerçekleştirmişlerdir. Ortaçağa gelindiğinde factorler, az gelişmiş bölgelerde gezgin satıcı olarak faaliyet gösteren simsar görünümünü kazanmışlardır.

14.yy İngiltere'sinde factoring, yün endüstrisindeki bazı kişi ve kuruluşların, mallarını konsinye olarak ihraç eden tüccarların mallarını satın alan alıcıların borçlarını ödemeleri konusunda garanti vermeleri ile ortaya çıkmıştır. Daha sonraki yıllarda da sömürgeciliğin genişlemesine bağlı olarak factorlerin önemi artarak devam etmiştir. 17.yy'a gelinceye kadar factoring malın stok edilmesi, pazarlanması ve tahsilatının yapılarak üreticiye ödenmesi şeklinde uygulanmıştır.

1.2.2. Eski Tür Factoring (Tam Servis Factoring)

17.yy'dan itibaren piyasa şartlarında meydana gelen değişikliklere factorler de kendilerini adapte etmişler, piyasa şartlarının gerektirdiği hizmetleri vermeye başlamışlardır. Bu dönemde uygulanan factoringe **Eski Tür Factoring**, başka bir deyişle **Tam Servis Factoring** denilmektedir. Bu dönemde ticaret ağının genişlemesine bağlı olarak ticari acentalar arası rekabet artmıştır. Pazarların genişlemesi ile factorlerin hareket sahası genişlemiş, yetkileri de artmıştır. Bunun sonucunda factorler, ticaretle uğraşmaktan vazgeçerek tamamen finansal bir nitelik kazanmıştır. Mal alıp depolama ve pazarlama yerine, bu tip işlerin finansmanını sağlamaya başlamışlardır. Bu dönemde factorler finansal riski azaltmak amacıyla 17.yy'da Londra'da Factorler Şirketi'ni (The House of Factors) kurarak kurumsallaşma yönünde ilk adımı atmışlardır. Almanya'da ise Fuggers und Welsers bankerlik kurumu tarafından Koloni Türü Factoringin uygulandığı dönemde tesis edilmiş olan dış ticaret merkezleri, müşterilerine dış ticaret bilgilerini aktarma ve piyasa istihbaratı hizmetleri yanında, dış ticarete "ödenmeme riskini" karşılayan yeni sigorta metotlarını uygulamaya başlamışlardır.

Eski Tür Factoring, gayrikabilirücu temlikine dayanmaktadır. Risk tamamen factorün üzerindedir. Müşterilerine ön ödeme yapabilmekte, müşteri riskli borçlulara karşı korunmakta, alacağı garanti edilmekte ve müşterinin hesaplarının yönetimi de yapılmaktadır.

1.2.3. Modern Factoring

19.yy'ın ikinci yarısında factoringin gelişimini engelleyici piyasa unsurlarının ortaya çıktığı görülmektedir. Bu konuda en çarpıcı örnek, ABD'de güçlenen yerel sermayenin sanayi yatırımlarına yönelmesi ve yerel tekstil tesislerinin etkisiyle ithalatın nispi olarak azalmasıdır. Bu gelişmelere paralel olarak ulusal endüstriyi dış rekabete karşı korumayı hedefleyen ilk gümrük kanunlarının yayınlanmasıyla ithalatta en büyük paya sahip olan tekstil sanayii ve başlıca faaliyet alanı tekstil olan factorler bu gelişmelerden olumsuz yönde etkilenmiş ve iş sahalarının daralması sonucu ile karşılaşmışlardır. Koruma tedbirlerinin olumlu etkisiyle Amerikan sanayii gelişmiş, yeni fabrikalar ve büyük depolar açılmıştır. Üreticiler, mallarının stok ve dağıtım işlerini aracılara yaptırmayı maliyet açısından daha uygun bulmuşlardır. Ancak factorler bununla yetinmeyerek Amerikan ekonomik sistemindeki büyük boşluğu, başka bir deyişle organizasyonsuzluğu ve kredi sisteminin yokluğunu fark etmişlerdir.

Engelleyici piyasa koşullarının etkisiyle etkinliklerinin azaldığını, ticari fonksiyonlarının gereksiz ve yararsız hale geldiğini gören factorler, bir anlamda kabuk değiştirerek bu kez mali fonksiyonlarını geliştirmeye yönelmişlerdir. Böylelikle finansman ve kaynak güçlükleriyle karşı karşıya bulunan Amerikalı üreticilere, mali yönetim uzmanı ve danışmanı olarak hizmet vermiş, yatırımcıların likidite sorunlarına çözüm getirmiş, dış ticaretin finansmanında kullandıkları araçları iç piyasaya uyarlayarak, sanayicilere alacak temlik karşılığı finansman sağlama ve ödenmeme riskini karşılama gibi imkanlar sunmaya başlamışlardır. Factoringin günümüzde Avrupa ülkelerinde uygulanan bu şekli **Modern Factoring** veya **New Style Factoring** olarak adlandırılmaktadır (Özkoç, 1993:13).

Daha önceki dönemlerde salt komisyoncu görünümündeki factorler, ileri teknikleri uygulayan bankacı hüviyeti içinde, eski tür factoringden esinlenen yeni finanslama yöntemlerini ekonomiye kazandırmışlardır. ABD'de senet iştirasının uygulanmaması ve eyalet yasalarının farklılık göstermesi nedeniyle, önemli ticari merkezlerde temsil

edilen factoring şirketleri eski tür factoringi iç piyasada başarı ile uygulamaya başlamışlardır. Yine bu dönemde eski tür factoringin bir türevi olan ve geleneksel factorler dışında ticaret bankalarının yan kuruluşlarının alacak temlikine dayanan; sigorta, reasürans ve kredi seçeneklerini kapsayan Modern Factoringi müşterilerine sunmuşlardır. Factorler ile ticaret bankalarının yan kuruluşları tarafından uygulanan modern factoring, içerik olarak tekstilden farklı alanlara da yönelmiştir. Diğer taraftan, çağdaş factoring uygulamaları ABD'den Kanada'ya, Meksika ve Küba'ya kadar uzanmıştır.

1889'lardan itibaren Modern Factoring (New Style Factoring) A.B.D.' de uygulanmaya başlamıştır. 1890 yılında çıkarılan Mc Kinley Gümrük Tarifesi bu uygulamada dönüm noktası olmuştur. Mc Kinley Gümrük tarifesiyle A.B.D.' ne Avrupa tekstilinin ithali engelleniyordu. A.B.D. kendi tekstilini koruma altına alıyordu. Bu nedenle, o tarihe kadar A.B.D.'nde Avrupa tekstil fabrikatörlerinin mallarının satılması ve alacaklarının tahsil edilmesi işini üstlenmiş olan Amerikalı factorler pazarlarını kaybetmiş oldular. Bunun sonucu olarak iç pazara yöneldiler. Ancak iç pazarda depolama ve satış faaliyetlerine ihtiyaç yoktu. Dolayısıyla Amerikalı factorler iç pazarda alacağın tahsili, ödenmeme riskinin üstlenilmesi, finansman sağlama gibi işlevleri yerine getirmeye başladılar.

Özellikle 1930'larda bankacılık sisteminin yaşadığı kriz, factoring şirketlerinin lehine olmuştur. Bankacılık mevzuatına tabi olmayan factoringin, bu dönemde her açıdan bir gelişme ve çeşitlenme sürecine girdiği ve öneminin arttığı görülmektedir.

1940'da tüm A.B.D.'nde yürürlüğe giren Birleşik Ticaret Yasası özellikle bu tarihten itibaren ticari bankaların da factoringe eğilmeleri sonucunu doğurmuştur. Bu tarihten itibaren bankalar da kendi bünyelerinde factoring departmanları oluşturmaya başlamışlardır.

Avrupa Topluluğunun tek pazara geçecek olması bu çerçevede yapılan çalışmaları da hızlandırmıştır. 1987' de Brüksel' de bir "Avrupa Factoring Federasyonu" nun temeli

oluşturulmuştur. 1988 yılında Almanya, İtalya, Fransa, Belçika ve İngiltere'nin ulusal factoring birliklerini bir araya getiren "Europa Factoring" kurulmuştur. Bu birliğin amacı, mevcut uluslararası factoring zinciri (Factors Chain International, Heller, International Factors Group) dışında işbirliği yapmak ve yabancı kardeş şirketlerle bilgi alış verişini gerçekleştirmektir (Kocaman, 1991).

Factoring şirketleri Amerika'dan Uzakdoğu'ya, Avustralya'ya ve Afrika'ya doğru yayılmışlardır. Uluslararası ticarete factoring uygulamalarına her geçen gün yenileri eklenerek büyümeye devam etmektedir. Dünya factoring hacmi, uygulanan ülke sayısındaki artışa bağlı olarak genişlemeye devam etmektedir (Öncel, 1991:49).

Ülkemizde factoring ilk önce 1988'de dış ticarete kullanılmaya başlanmıştır. Daha sonraki yıllarda iç ticarete de kullanılmaya başlanmıştır. Ülkemizde de factor kuruluşlarının sayısı her geçen gün artmakta buna bağlı olarak da factoringin iç ve dış ticaret hacmi gün geçtikçe genişlemektedir (Dünya Dosyası, 1996).

1.3. Factoring İşleminin Fonksiyonları

Factor kuruluş, factoring sözleşmesi ile; dış pazarda yayın ve tanıtma faaliyetlerinin yürütülmesi, bölgesel gelişmelerin izlenmesi, kredi istihbaratının yapılması, ticari riskin üstlenilmesi, müşteri hesaplarının tutulması, tahsilat garantisinin verilmesi, takip ve icra fonksiyonunun yerine getirilmesi, finansal ve ticari istatistik bilgilerin toplanması ve ön ödeme yapılarak müşteriye finansman imkanının sağlanmasını içeren geniş bir hizmet paketini müşterisi olan satıcı firmaya sunmaktadır.

Factoring işleminin temel fonksiyonları üç kısımda ele alınabilir :

1.3.1. Finansman Fonksiyonu

1.3.2. Hizmet Fonksiyonu

1.3.3. Teminat Fonksiyonu

Factor, müşterisine bu hizmetlerin üçünü birden sağlayabileceği gibi sözleşmeye bağlı olarak farklı bileşimlerde de hizmet verebilir. Hizmet fonksiyonu tüm factoring türleri için ortaktır. Diğer iki fonksiyon ihtiyaridir, satıcının isteğine bağlıdır. Teminat fonksiyonu olmayan factoring türüne gerçek olmayan factoring, finansman fonksiyonu bulunmayan factoring türüne ise ön ödemesiz factoring denilmektedir (Kocaman, 1994:10).

1.3.1. Finansman Fonksiyonu

Factor ile müşteri arasında yapılan factoring sözleşmesi gereği müşterinin talebi halinde factor kuruluş tarafından finansman kolaylığı sağlanabilmektedir. Factoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanının sağlanmasında genellikle izlenen yol ön ödeme yöntemidir. Bu yöntemde, müşterinin alacaklarının karşılığı vade gününde veya ödemenin tahsili gününde muaccel olmaktadır.

Müşterinin talebi halinde, factoring şirketi vade gününü beklemeksizin, müşteri tarafından alacağın doğumunun fatura suretlerinin veya malın gönderildiğine dair belgelerin ibrazı suretiyle ispatlanması üzerine fatura değerinin kaide ten % 90'ına kadar bir meblağı derhal peşin olarak ödemektedir. Böylece müşteri, alacaklarının karşılığını vadesinden önce avans olarak almakta ve factoring şirketi tarafından müşterinin finansmanı sağlanmaktadır. Bu ön ödeme için factoring şirketi tarafından müşteriye ön ödeme tarihinden alacağın tahsiline kadar kısa vadeli banka kredi faizi oranında faiz yürütülmektedir. Fatura bedelinin % 90'ı ödendikten sonra geri kalan %10'luk kısım, factoring şirketinin üstlenmesi gerekmeyen mala ilişkin risklerin teminatı olarak ve gereğinde aylık devreler halinde müşterinin hesabına geçirilen faiz ve harçlara mahsup edilmek üzere bir tasarruf hesabında alıkonulur. Mala ilişkin herhangi bir risk gerçekleşmezse factor, alıkonulan bu %10'luk meblağı factoring hizmeti karşılığı alması gereken faiz ve harçları düştükten sonra kalan kısmı müşterisine iade eder. Borçlunun mala ilişkin bir ayıp ihbarında veya diğer bir itirazda bulunmayacağını anlaşılmaması veya borçlunun ödemedede bulunması durumunda bu

%10'luk meblağ serbest bırakılır. Müşteri bu meblağı faiz ve harçlar düşülmüş olarak alır (Kocaman, 1994:11).

1.3.2. Hizmet Fonksiyonu

Hizmet fonksiyonu tüm factoring türleri için ortak olan bir fonksiyondur. Factoring şirketi alacakların takip ve yönetimini üstlendiğinden bu fonksiyonu ifade etmek için alacakların yönetimi fonksiyonu da denilmektedir.

Malın satıcısı faturaları müşterisi adına tanzim eder. Ancak ödemenin factore yapılmasını faturada belirtir. Faturanın bir nüshasını da factore gönderir. Factor bu faturalar üzerinden borçluların hesaplarını takip ve tahsil eder, muhasebe kayıtlarını tutar. Satıcı her bir müşterisi için ayrı bir hesap açmak zorunda kalmayacaktır. Ayrıca factorün herhangi bir firmanın sahip olabileceğinden daha modern ve yaygın bir computer ağına ve haberleşme sistemine sahip olması muhasebe işlemlerinin daha doğru, daha ekonomik yapılmasını sağlamaktadır.

Factor, tahsilat işlemlerini yaparken iyi niyet ölçüleri içinde hareket eder. Satıcı ile borçlu arasındaki ilişkiyi zedelemeyen tahsilat işlemlerini yürütür. Satıcının da herhangi bir şekilde borçlu kendisine ödeme yaptığı takdirde bunu derhal factore ödemek zorundadır. Aksi takdirde aradaki güven zedelenecektir. Satıcı her çek ve senedi factore ciro etmekle yükümlüdür. Factor, tahsilatın yapılabilmesi için yasal yollara başvurma inisiyatifine sahiptir (Özkoç, 1993:32).

Bu hizmetlerin yanı sıra, piyasa araştırmalarının yapılması, dış pazarda yayın ve tanıtma faaliyetlerinin yürütülmesi, fizibilite raporlarının hazırlanması, maliyet hesaplarının, arz ve talep araştırmasının yapılması, finansal, ticari ve istatistiki bilgilerin toplanması, takip ve icra fonksiyonunun yerine getirilmesini içeren geniş bir hizmet paketini müşterisine sunmaktadır. Factor üstlendiği bu hizmetler karşılığında factoring harcı denilen ve alacağın tutarının %0,5 ile %2,5'u arasında değişen bir komisyon talep eder (Kocaman, 1994:13).

1.3.3. Teminat Fonksiyonu

Teminat fonksiyonu, factoring şirketinin kendisine devrolunan alacaklar bakımından borçlunun ödememesinin, yani alacağın tahsil edilememesinin riskini üstlenmesidir. Bu riskin üstlenilmesi durumunda factoring şirketi, borçlunun ödememesi durumu için müşteriye her türlü rücu (başvuru) hakkından vazgeçmektedir. Borçlunun ödememesi riskinin üstlenilmesi durumunda factoring şirketi alacağın sağlamlığından sorumlu olmakta, buna karşılık alacağın varlığından sorumluluk müşterinin üzerinde kalmaya devam etmektedir. Verilen ve kabul edilmiş olan tüm faturaların bedellerini müşterinin hata yapmamış olması koşuluyla, borçlunun ödeme güclüğü içinde olması, iflas etmesi veya konkordato ilan etmesi halinde dahi ödeme taahhüdüne girmektedir. Ancak müşterinin borçlusu ile arasındaki temel borç ilişkisine ait itirazlar sebebiyle (malın kusurlu olması gibi) alacağın ödenmemesi teminat kapsamı dışındadır. Bu durumda risk kabul edilmemekte ortaya çıkan kayıp müşteriye ödenmemektedir. Kabul edilmemiş alacakların riski ise tamamen satıcının üzerindedir.

Borçlunun ödeme gücünün olmadığını saptanması için factoring şirketi tarafından borçlu hakkında icra takibi yapılmış olması veya iflas davasının açılması gerekmez. Müşteri, factoring şirketi tarafından devralınan alacağın vadesinin gelmesinden itibaren sözleşmede kararlaştırılan belli bir bekleme müddetinin (genellikle 90 gün) geçmesiyle alacağın karşılığını almaya hak kazanır. Bunun dışında, başlangıçta taraflar arasında teminat fonksiyonu nedeniyle doğabilecek riskin ne şekilde kapatılacağı kararlaştırılmış olabilir. Factor gereğinde bu işlemi sigorta ettirebilir.

Factoring şirketi borçlunun ödememesi riskini %100 üstlenmesi durumunda fatura değerinin %0,2'si ile %0,4'ü arasında değişen harca hak kazanır (Kocaman, 1994:14).

1.4. Factoringin Türleri

Tarihsel gelişimi içinde gördüğümüz factoring işlemleri öncelikle tekstil firmaları tarafından kullanılmaya başlanmış ve bu sektörün gelişmesine paralel bir şekilde gelişerek günümüze kadar gelmiştir. Günümüzde factoring firmalarının hizmet verdiği sektörler çok çeşitlenmekle beraber yine de toplam iş hacmi içindeki en büyük pay tekstil sektörüne aittir (Dünya, 1996:1).

Factoringin diğer sektörler de uygulanmaya başlanması yeni yeni türlerin oluşmasına neden olmuştur. Factorlerin diğer sektörlerin ihtiyaçlarına uygun hizmetler vermeye başlamaları ve giderek sayılarının artması ile kendi aralarındaki rekabet, factoring türlerinin artmasında etkili olmuştur. Factoringin tüm fonksiyonlarını içine alan factoring türüne **tam hizmet factoringi** denir (Erdemol, 1992:7). Bazı fonksiyonlarının eksik olması veya anlaşmada özel şartların bulunmasına göre diğer türler oluşur.

Factoringin türleri şu şekilde sıralanabilir:

1.4.1. Tam Hizmet Factoringi (Full Service)

Finansman, teminat ve hizmet fonksiyonları bir arada sunulan, müşteri ile factor arasında yapılan sürekli bir düzenlemedir. Buna göre factor, satıcının iş akışı süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden veya sattığı mallardan kaynaklanan alacakları satın alır. Satıcı da belirli bir masraf karşılığında (Erdemol, 1992:7);

- Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek külfetinden,
- Alacakları tahsil etme külfetinden,
- Alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan risklerden kurtulur.
- Alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak zorunda kalmaz.

Bu hizmetlerin factor tarafından verilmesi ya da satıcı tarafından alınması, doğal olarak ticari alacakların mülkiyetinin factore devri ile olur. Bu devir geniş ölçüde rücu hakkı olmaksızın (non-recourse) gerçekleştirilir. Bu anlamda factorun yaptığı iş kendi

alacağını takip etmekle aynı niteliktedir. Alacaklarının mülkiyetini factore devretmekle satıcı, factorün yaptığı işlerden kendini soyutlamış olur.

1.4.2. Rücu Hakkı Saklı Factoring (Recourse Factoring)

Factor, alıcının borcunu ödememesi halinde ortaya çıkacak riski üstlenmemekte ve bu hallerde yapılan peşinat ödemesi için satıcıya yönelebilmektedir. Factor kuruluşun temel görevi, tahsilata aracılık yapmak şeklinde ortaya çıkmaktadır. Eğer factor risk üstlenmiyorsa ve sadece idari işleri yürütüyorsa, o zaman rücu hakkı saklı factoring söz konusudur (Gerni, 1990:106).

Kabilirücu factoringde senet şartı yoktur. İşlemler fatura üzerinde takip edilir. Satıcı müşterisine faturayı tanzim ederken faturanın üzerine ödemenin factore yapılacağına dair bir ibare koyar. Bu ibare gereği borçlu, ödemeyi vadesi geldiğinde factore yaptığında satış süreci tamamlanmış olmaktadır.

1.4.3. Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring (non-recourse Factoring)

Bu tür factoringde factor, alıcının borcunu ödememesi halinde ortaya çıkacak riski üstlenmemekte ve bu hallerde yapılan peşinat ödemesi için satıcıya yönelememektedir. Rücu hakkı saklı olmayan (gayrikabilirücu) factoringde işlemi yapan banka, satıcı tarafından ibraz edilen faturaların tutarının bir bölümünü ödemekte, iskonto tutarını ise kendisine almakta, ayrıca diğer verdiği hizmetler nedeniyle komisyon tahsil etmektedir.

Bu uygulama genelde en çok kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemde risk tamamen factorun üzerinde olduğu için, factorun piyasa araştırma mekanizmasının çok iyi olması gerekmektedir. Müşteriler hakkında anında bilgi akışını sağlayabilmelidir. İhracatla alakalı işlemlerde ise ithalatçı ülkedeki aracı bir factoring şirketinden alacağın ödenmesi ile ilgili garanti alması gerekmektedir.

1.4.4. Toptan Factoring (Bulk Factoring)

Bu tür factoringde factor, müşterisine sadece finansman hizmeti vermektedir. Teminat ve hizmet fonksiyonları olmayan bir factoring türüdür. Factor, tahsil edilememe riskini üzerine almamaktadır. Rücu hakkını elinde bulundurmaktadır. Bu türün adı, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlardan oluşan alacaklarının tümünü toptan esas ile factore devretmesinden ileri gelmektedir. Satıcı, faturaları müşterisine verirken ödemeyi factore yapması gerektiğini de bildirir. Borçlu ödemeleri factore yapar. Ancak borcun tahsili ve takibi ile ilgili bütün işlemleri satıcı kendisi yapar.

Bu tür factoring, rücu hakkı saklı factoringe benzer gibi görünmektedir. Ancak bu tür factoringde factor, alacakların yönetimi ve muhasebeleştirilmesi ile ilgili bir hizmet vermemektedir. Buna karşılık müşteri factore, ayrıca bu hizmetler için komisyon ödemek zorunda kalmamaktadır. Bu tür factoringin amacı, müşteriye borçlularının ticari faaliyetlerini finanse edebilmesi için finansman sağlanmasıdır. Müşteri borçlularıyla direkt muhatap olmaktadır. Herhangi bir karışıklığa meydan vermemek amacıyla factorün de tahsilatlarla ilgili müşteriye bilgi akışını sağlaması gerekmektedir (Erdemol, 1992:13-14).

1.4.5. Vade Factoringi (Maturity Factoring)

Bu tür factoringde, satış kayıtlarının tam yönetimi, borçlulardan tahsilatın takibi ve riskli borçlara karşı koruma hizmetleri sunulmaktadır. Yalnızca finansman hizmeti kapsam dışı tutulmaktadır. Bu yüzden ön ödeme kolaylığı yoktur. Factorun geliri satın aldığı borçlara ilişkin bir komisyon ile sınırlı kalmaktadır. Küçük çaplı satıcılar tarafından kredi sigortasına bir alternatif olarak gittikçe artan hacimlerde kullanılmaktadır.

Satın alınan alacaklar, müşteriye (Erdemol, 1992:13);

-ya fatura tarihi veya alacakların factore devredildiği ve fatura kopyalarının gönderildiği tarihten itibaren borçların vadelerine göre tespit edilen sabit bir dönem sonunda, -ya da alacakların tahsilinde ödenir. Onaylı borçlar için ise borçlunun süre bitiminden evvel acze düşmesi üzerine yapılır.

Vade factoringi satıcılar açısından oldukça cazip görünmektedir. Müşterinin isteğine göre kredili satış uygulanabilmektedir. Finansman giderinin olmayışı da satıcı açısından önemli olmaktadır. Satıcı büyük bir serbestiyet içindedir. Alacakları da teminat altındadır. Alacağının ödenmemesi durumunda factor bu bedeli kendisine ödeyecektir.

1.4.6. Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring (Invoice Discounting)

Alacakların ödenmemesi riskinin ve tahsil işleminin tamamen satıcı firmaya bırakıldığı, sadece finansman hizmetinin verildiği bir factoring türüdür. Borçluların ticaret kredi taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete ve riske karşı korumaya ihtiyacı olmayan satıcılar için factorlerin yoğun olarak verdikleri bir hizmet türüdür. Teminat ve hizmet fonksiyonu yoktur, yalnızca finansman fonksiyonu vardır.

Satıcı, ödemelerin direkt olarak factore yapılması konusunda borçlulara bildirimde bulunup bulunmama konusunda muhayyerdir. Alacakların tahsil edilememesi durumunda factorün satıcıya rücu hakkı saklıdır. Bu factoringe bazen sırdaş factoring denilmesinin sebebi, alacakların factore satıldığıının borçlularca bilinmemesinden ileri gelmektedir.

Adından da anlaşıldığı gibi, müşteriler alacağın vadesi gelmeden faturalarını factore ibraz etmek suretiyle iskonto ettirerek, vadesinden önce nakit olarak alacaklarını tahsil edebilmektedirler. Başlangıcında küçük çaplı yapılan fatura ıskontoları gelişerek toptan ciro sistemine dönüşmüştür. Satış kayıtları satıcı tarafından tutulur. Alacakları da factor adına satıcı takip ve tahsil eder. Yapılan tahsilatları devamlı factore ulaştırır. Factor, satıcının kayıtlarının düzeni ve acze düşüp düşmemesi ihtimaline karşı kendisini

korumak için borçlulara, borçlarının kendisine temlik edildiğini ve ödemelerin kendisine yapılması gerektiğini bildirme hakkını elinde tutar. Bunun gibi herhangi bir olumsuz durum karşısında factor satış kayıtlarının yönetimini eline alır. Satıcının kayıtlarını da istediği zaman kontrol edebilir. Factor finansman hizmetine mukabil ücret ve komisyon talep eder (Erdemol, 1992:11-12).

1.4.7. Açık Factoring (Disclosed Factoring)

Bu tür factoringde alacakların factore devredildiği satıcı tarafından borçluya verilen fatura üzerinde belirtilir. Böylece ödemelerin factore yapılacağı bildirilmiş olur. Factor genellikle alacağın bir kısmının riskini üzerine alır. Bunun yanında isterse tamamını alabileceği gibi riski tamamen satıcıya da bırakabilir. Açık factoringde, factoring şirketi yeni alacaklı olarak ortaya çıktığı için borçluya kendi adına ihbarda bulunabilmekte ve alacağı bizzat takip edebilmektedir (Kocaman, 1994:16).

1.4.8. Gizli Factoring (Undisclosed Factoring)

Bu tür factoringe açıklanmayan factoring veya ihbarsız factoring de denilmektedir. Açık factoringden farkı satıcı tarafından borçluya fatura tanzim edilirken ödemelerin factore yapılacağı, alacakların temlik edildiği belirtilmez. Satıcı factor adına tahsilatı kendisi takip eder. Alacağın ödenmemesi riskine kısmi koruma sağlanır. Fatura İskontosu yönteminden farkı da bu özelliğidir. Kısmi koruma genellikle % 80 oranında gerçekleşir. %20'lik oran rücu etme esasına dayanır (Erdemol, 1992:15). Factor, finansman ücretinin yanında bir de komisyon geliri elde eder. Satıcı, yapılan tahsilatlarla ilgili factore bilgi vermekle yükümlüdür. Herhangi bir borcun ödemesi uzun süre gecikirse factor direkt olarak borçluya tahsilatla yetkili olduğunu bildirir.

1.4.9. Acenta Factoringı (Agency Factoring)

İki ayrı uygulama geçerlidir (Apak, 1992:91):

- a) Özel finansmanın, ödenmeme riski sigortasıyla birlikte uygulandığı, ancak alacak yönetimi fonksiyonunun yerine getirilmesinin satıcının isteğine bağlı olduğu sistemdir.
- b) Müşteri hesabı yönetiminin satıcı tarafından yerine getirilmesi, factorün finanslama işlevini ve ödenmeme riskine karşı sigortayı üstlenmesi olarak özetlenebilir.

Satıcı, alacakları, factorün sahip olduğu, kendi ismine benzer ismi olan bir şirkete temlik eder. Factor adına ve onun acentası olarak hareket eden bu şirket, factor veya satıcı tarafından yönetiliyor olabilir. Bu yöntemde alacaklar factor tarafından gayrikabirücu şeklinde satın alınmaktadır. Factor, borçların mülkiyetini üzerine aldığı halde idari hizmet ve tahsilat hizmeti vermemektedir. Bu türde, borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansman hizmeti verilmektedir (Erdemol, 1992:14).

1.4.10. Kredi Sigortası ile Factoring İşbirliği Yöntemi (Kredi Sigortası ile Birlikte Rücu Etme Esaslı Factoring veya Fatura İskontosu)

Fatura İskontosu yöntemi ile kredi sigortası veya rücu etme esaslı factoring ile kredi sigortası arasında işbirliği yapmak suretiyle satıcının tam hizmet factoringine eşdeğerli bir hizmet elde edebildiği bir factoring türüdür (Erdemol, 1992:16-17).

Sigorta kurumları yalnızca onaylı limitlerin %75-85'ini sigorta ederler. Aynı zamanda 1000 dolara kadar olan meblağları da sigorta kapsamına almazlar. Bu iki husus sigortanın factoringe göre zayıflığını göstermektedir. Factorler %100 garanti ve alt limitsiz fatura kabul etmektedirler.

Factorlerin sigorta poliçesinin düzenlenmesi ile ilgili problemleri vardır. Kredi sigortası poliçesi satıcı lehine alınmaktadır. Sadece poliçenin getirdiği yararların temlik edilmesi factore tam güvence sağlamamaktadır. Çünkü; kredi kontrolü ve tahsilatla ilgili olarak sigorta, satıcıya belirli şartlar ileri sürer. Bunlardan bazılarının yerine

getirilmesinin factorün görev ve hakkı olduğunu tanımayabilir. Poliçelerin çoğu ödeme talebinin kabul edilebilmesi için acze düşmüş borçlunun, borç döküm sıralamasında borcun sigortalı lehine kayıtlı olmasını şart koşarlar. Güvence amacıyla factor borcu tekrar satıcıya devretmek istemez. Factor, satıcının poliçe şartlarını yerine getirip getirmediğinden emin olamaz. Satıcı acze düşerse tasfiye memurunun factor lehine hareket etmesi için bir neden yoktur. Dolayısıyla fatura İskontosu veya rücu hakkı saklı factoring ile kredi sigortasının bir araya getirilmesi aşağıdaki yollardan biriyle olmalıdır:

- a) Sigorta kuruluşu tarafından satıcının poliçesine factoring cirosu verilmesi ve böylece sigorta edilmiş borçların mülkiyetinin factorün üzerinde olduğunun tanınması,
- b) Poliçenin müştereken satıcı ve factor adına düzenlenmesi.

İkinci durumda factorün mülkiyet hakkı ve satış kayıtlarını yönetmesi tanınmış olacaktır. Ek avantajı, factorün bizzat sigortalı bir kişi gibi poliçe üzerinde talepte bulunabilmesidir. Ancak factorün hakları olduğu kadar sorumlulukları da vardır. Özellikle, satıcı ödemediyse sigorta primini ödemek zorundadır. Anlaşma ona göre yapılırsa factor primi öder ve satıcıyı borçlandırır. Poliçenin şartlarını da yerine getirir. Böylece bütün formalitelerin yapıldığından emin olur.

1.4.11. Factor ve Banka İşbirliği Yöntemi

Düzenlemeler satıcı, factor, banka arasında üç ayaklı olarak yapılır. Bankanın satıcıya tanıdığı finansman kolaylığı factorun yaptığı ön ödemelerin yerini alır. Bu üçlü işbirliği özetle şu şekilde yürütülür (Erdemol, 1992:17-18):

-Ön ödeme kolaylığı satıcının tercihine bağlıdır. Böyle bir tercih yapmazsa her bir borcun alış bedelini vadesinde çeker.

-Satıcı çeşitli kredi değerliliğindeki irili ufaklı bir çok müşterisi yerine tek bir borçlu koymuş olmaktadır. Bu borçlu factorun kendisidir; zira borçlular factore, factor de satıcıya borçludur.

- Bu tek borçlunun kendisine olan borçlarının toplamını bankaya temlik ederek satıcı bankaya güvence verir ve karşılığında avans alır. Bu avans factoring hizmetindeki ön ödemelerin yerine geçmektedir.
- Satıcı, factorun satın aldığı borçlar karşılığında kendisine yapacağı ödemeleri bankaya yapması yolunda factore talimat verir.
- Satıcının talimatı üzerine factor, bankaya periyodik raporlar göndererek satıcının avans çekebileceği meblağları gösterir.
- Banka bu raporları kendi ödünç verme işinde ölçü olarak kullanır.
- Factorün finansman masrafları banka faiz masrafından daha yüksek olduğundan, satıcı factorden ön ödeme almayacaktır.
- Factorun bütün ödemeleri bankaya yapılacağından, banka avans kolaylığının seviyesini kontrol edebilecektir.

1.5. Factoring Mekanizmasının İşleyişi

Satıcılar yaptıkları satışlardan hasıl olan alacaklarını, finansman kolaylığı sağlamak, tahsil garantisi sağlamak veya muhasebe yönetimi hizmetlerinden faydalanmak amacıyla herhangi bir factor kuruluşuna temlik ederler. Bu temlik satıcı ile factor kuruluş arasında imzalanacak bir sözleşme ile gerçekleşir. Bu anlaşma gereği satıcı, kredili olarak yapacağı tüm satışlar için factoring şirketinin onayını almak zorundadır. Onaysız yapılan satışlar factoring şirketini bağlamaz.

Factoring anlaşması imzalanmadan önce satıcının da, factorün de bazı konular hakkında iyi araştırma yapması, bilgi toplaması ve bu bilgiler ışığında hareket etmesi gerekir.

Satıcı firma;

- Satışını yapacağı mamulün pazar araştırmasını, piyasadaki rekabet şartlarını,
- Piyasada işlemlerin ne şekilde yapıldığını,
- Piyasadaki iş hacmini ve kendi hareket kabiliyetini, esnekliğini, piyasa hakkında yeterli bilgiye sahip olup olmadığını,

-Factoring firmalarının işleyişini, sağladığı hizmetleri ve bu hizmetlerin kendisine olan maliyetinin satış hacmi içindeki yerini ve

-Factoring firmasının güvenilirliğini işin başında gözden geçirmek zorundadır.

Satıcı, bu bilgiler ışığında herhangi bir factoring firmasıyla anlaşmanın yararlı olacağına kanaat getirmişse o halde factoring firmasına müracaat eder. Factor, firmaya kendi iş hacmi, hesaplarının durumu, müşterileri ve satışa konu olan mallar hakkında bilgi verir. Factoring firması da, satıcıyı, borçluyu, satışa konu olan malı ve ülkeyi değerlendirdikten sonra sonuç olumlu olursa, satıcıya çalışma koşullarını kapsayan teklifini sunar. Teklif karşılıklı incelenirken yapılacak işler, verilecek hizmetler, alınacak komisyon veya ıskonto oranları ayrı ayrı görüşülür ve tespit edilir. Riskin ne kadarı teminat altına alınacaktır veya alınmayacaktır? Ön ödeme yapılacak mıdır yoksa yapılmayacak mıdır? Bu konular karara bağlandıktan sonra sözleşme imzalanır.

Sözleşme imzalandıktan sonra, satıcı alıcıya tanzim ettiği fatura üzerine alacağın temlik edildiğini ve ödemenin factore yapılacağını belirtir. Faturanın bir nüshası da factore gönderilir. Müşteri gerekli belgeleri gönderdikten sonra anlaşma şartlarına göre alacağını tahsil eder. Genellikle factor temlik edilen faturanın % 80'i oranında bir ön ödeme yapar. Geri kalan kısmı, tahsilat, vadesinde yapıldıktan sonra masraflar düşülerek satıcıya ödenir.

Factor, sunduğu hizmetlerin karşılığında müşteriden bir komisyon talep eder. Factor ile müşteri arasındaki ilişkinin çekirdeği, normal ticari mekanizma içinde doğan şirketin alacaklarının çoğunu factorun satın almayı taahhüt etmesidir. Aynı zamanda factor, şirketin satış hesapları ile ilgili tüm idari sorumluluğu da üstlenir. Factor fatura karşılığında derhal nakit ödemeyi taahhüt eder. Şirket yönetimini geç ödeyen alıcılarla uğraşmaktan kurtarır. Alıcıların kötü niyetlerine karşı alacağın korunmasını sağlar.

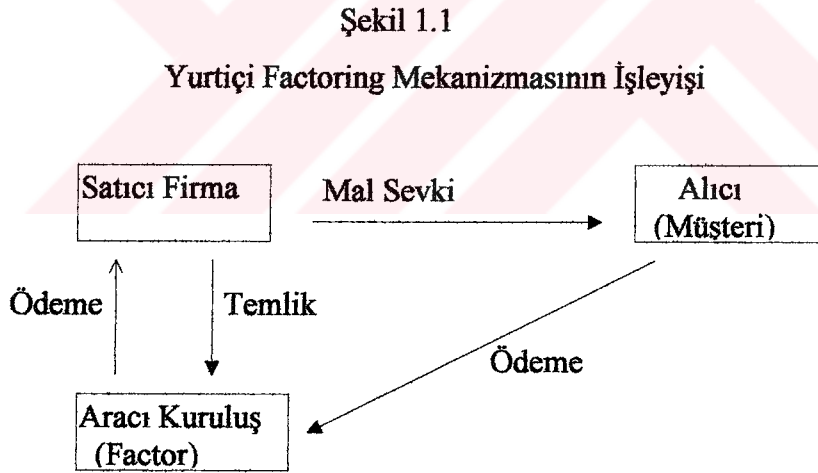
İşlem basittir. Mallar teslim edilir edilmez satıcı, müşterisine üzerine alacağın factore temlik edildiği ibaresini yazarak faturanın bir nüshasını müşterisine bir nüshasını da factore gönderir. Bundan sonra faturanın finansal ve idari sorumluluğunu factor

üstlenir. Müşteri fatura miktarının % 80' ini nakit olarak çekme hakkını elde eder. Faturanın geri kalan kısmını da alıcı nihai ödemeyi yaptıktan sonra ya da önceden belirlenen günde yapar (Apak, 1992:93).

Factoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların bu satışlardan doğan alacak haklarını factor kuruluşuna satması esasına dayalı bir finansman tekniği olduğundan; factoring anlaşması ile factor, satıcı firmaya kredili satışları ile ilgili çeşitli hizmetler de sunar. Alacak hakkının devredilmesi sonucunda factor borcun ödenmeme riskini üstlenmiş olur. Factoring senetleri kısa vadeli olup daha çok tüketim mallarının satışından kaynaklanmaktadır (Belkıs, 1990:113).

1.5.1. Yurtiçi Factoring (Domestic Factoring)' in İşleyişi

Yurtiçi factoringde üç taraf vardır. Bunlar, satıcı, alıcı ve aracı kuruluş (factor) dur.



Yurt içindeki bir firma, bir factoring şirketine yurt içinde factoring işlemi yapacağını bildirerek factoring anlaşması imzalar. Satıcı firma, durumu müşterisi olan alıcı firmaya haber verir. Factoring işlemi yapacak olan kuruluş, muhabir bankası aracılığı ile yurt içindeki alıcı müşteri hakkında bilgi toplar. Müşterinin moralite ve kredibilitesini tespit eder. Factor, satıcının, alıcının ve uluslararası işlemlerde alıcının bulunduğu ülkenin durumunu tetkik eder. Limit ve komisyonu bu bilgiler ışığında belirler. Uygulamanın

maliyeti konusunda factorün dikkate alması gereken hususlar geniş olarak ele alınmıştır.

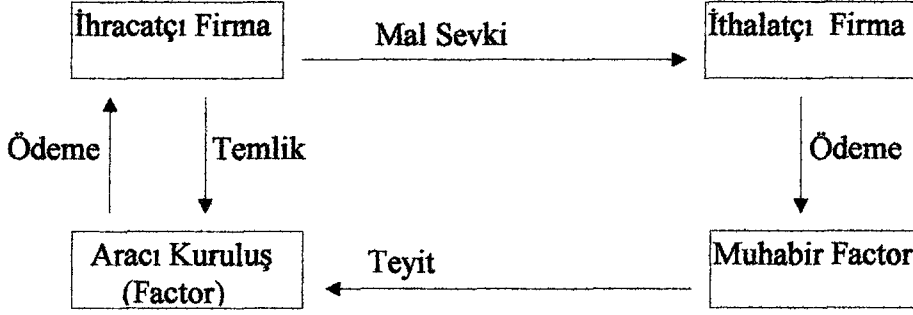
Factoringi gerçekleştirecek olan kuruluş istihbaratı yeterli olduğu takdirde satıcı firmaya kredi limiti verir ve factoring yapmaya hazır olduğunu bildirir. Satıcı firma dahildeki müşterisine malı sevk eder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslını müşterisine, bir kopyasını da üzerine temlik şerhini koyarak ve ödemenin aracı kuruluşa yapılmasını bildirerek factoring şirketine gönderir. Aracı kuruluş (factor) faturada gösterilen meblağı vadesinde tahsil ederek satıcı firmaya öder (Şekil 1.1). Satıcı firmanın peşin ödeme istemesi halinde faturanın %70-80 bedeli satıcı firmaya avans olarak ödenir. Bu durumda factoring, bir tür avans işlemi olmaktadır. Yurtiçi factoringde, tahsilat riskini aracı kuruluş üstlendiği için reklamasyon dışındaki tüm sorunlar factoring firması tarafından çözümlenir ve satıcı firmaya sadece bilgi verilir (Tuncer, 1991:37).

1.5.2. Uluslararası Factoring Sisteminin İşleyişi

İhracatta factoring, standart factoringdeki prosedürün temelde aynen uygulanmasıdır. Uluslararası factoringde alıcı yani borçlu başka bir ülkededir. Alacaklarını satmak isteyen satıcı, kendi ülkesindeki bir factoring şirketine, satışlarının tutar ve yapısı ile ilgili bilgileri kapsayan bir form ile başvuru yapar. Bu formda, istenen factoring hizmeti yanında, işletmenin son mali durum tabloları, düzenli müşterilerinin ad ve adresleri ile ortalama fatura tutarları da belirtilir. Belgelerin incelenmesinden sonra factoring şirketi belirli ülkeye yönelik alacaklarının tümünü veya bir bölümünü ilk olarak satın alabileceğini bildirerek alacak devir belgesi ister. Bu noktada yerel ve uluslararası factoring arasındaki farklılık ortaya çıkmaktadır.

Şekil 1.2

Uluslararası Factoring Mekanizmasının İşleyişi



Yerel factoringde belgeleri inceleyen factorün, borçluların ödeme güç ve arzularına razı olması, alacakların tümünü veya bir bölümünü satın almasına karşılık, uluslararası factoringde son sözü söyleyecek olan ithalatçının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşu olmaktadır. Burada ihracatçının, yerel ve muhabir factoring şirketinin alacak devir belgesini imzalamaları ile alacaklar ihracatçının mülkiyetinden çıkarak factoring şirketine geçmektedir. Bundan sonra ise ihracatçının alacağı, sözleşme doğrultusunda vade veya vadeden önce ödenmesi koşuluyla factoring şirketinde kalmaktadır (Dünya Gazetesi, 1990).

Bir ticari kredi işleminin uluslararası factoring kapsamına girmesi için, finansman, müşteri adına hesap tutulması, borcun tahsili ve ödenmeme riskini karşılama sistemlerini kapsamaması gerekmektedir.

Uluslararası factoringde risk unsuru iç ticarete göre daha fazladır. Pazar hakkında, alıcı hakkında yeterli bilgiye ulaşabilmek daha zordur. Malların sevkiyatı, evrakların takibi daha zordur. Bu zorlukların yanında ülke riski de vardır. Borçlu borcunu ödemek istemesine rağmen döviz transfer kontrolleri ve yasakları nedeniyle merkez bankası transfer yapamayabilir. İthalatla ilgili ülke genelinde yeni kanunlar çıkarılabilir. Bu risklerden korunmak amacıyla ihracat kredi sigortası geliştirilmiştir. Bunun yanında factoring şirketleri de günün şartlarına uygun hizmet verebilmek amacıyla yurtiçi

ticarete olduğu gibi uluslararası ticarete de alternatif oluşturabilecek hizmetler sunmaktadırlar.

1.5.3. Uluslararası Factoring Yöntemleri

Ülkemizde factoring deyince akla ilk olarak ihracat gelmektedir. Factoring sadece ihracatta uygulanan bir sistem gibi çağrışım yapmaktadır. Bunun nedeni ülkemizde factoringin iç ticarete az kullanılmasıyla ilgilidir. Ülkemizde factoring ilk olarak ihracata uygulanmaya başlamıştır. Günümüzde artık iç ticaret hacmi de artmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise factoring doğuşunu iç ticarete borçludur. Önce iç ticarete uygulanmaya başlanmış, daha sonra Uluslararası ticarete uygulanmaya başlamıştır (Ekonomik Çözüm, 1995).

Uluslararası ticarete kullanılan factoring yöntemleri şu şekilde sıralanabilir :

1.5.3.1. Çift Factor Yöntemi

Bu yöntemde, satıcının ihracattan doğan alacaklarını factore devretmesi durumunda, ihracatın yapıldığı ülkede yerleşik olan aynı factoring zincirinin temsilcisi diğer bir factor tarafından alacağın takibi ve tahsili üstlenilmektedir. Gerekli görüşmeler ve araştırmalar tamamlandıktan sonra alacakların ihracat factorüne temlik edildiğini gösteren anlaşma imzalanır. Bundan sonra ithalat factorü, tahsilat ve hesaplar için ihracat factorüne, o da müşterisine karşı sorumlu olur.

Bu sistemin normal sistemin işleyişinden farkları şunlardır (Ersan, 1986:30):

- a) Faturalara ödeme yerinin temsilci factor olduğu belirtilir.
- b) Ana factor, gönderilen orjinal fatura suretlerine temsilci factore gönderilmek üzere bir suret daha eklenir.
- c) Yerel factoringde belgeleri inceleyen factorün, borçluların ödeme güç ve arzularına kanaat getirmesi halinde alacakların tümünü veya bir bölümünü satın alması söz konusu

iken, uluslararası factoringde son sözü söyleyecek olan taraf dışalımıcının ülkesindeki factoring kuruluşudur.

d) İthalatçı factor ile ihracatçı factor müşteriye karşı zincirleme sorumludurlar.

Borçlunun ülkesinde bulunan temsilci factorün bulunduğu ülkenin yasalarını iyi bilmesi tahsilatı daha kolay yapabilmesine imkan vermektedir. Diğer taraftan, para transferlerinin zaman alması ve muhasebede mükerrer kayıt yapılma riski de söz konusu olabilmektedir.

1.5.3.2. Direkt İthalat Yöntemi

Direkt ithalat factoringinde taraf üçtür. Bu uygulamada ihracatçı, direkt ithalat factoru ile irtibata geçmekte, ihracat factorü devre dışı kalmaktadır. İhracatçının, ithalatçı ülkedeki factorle irtibatı yoksa, kendi ülkesindeki factorlerden cüz'i bir ücret karşılığı danışmanlık hizmeti alabilir. Örneğin; Türkiye'deki bir ihracatçı İngiltere'ye mal satmaktadır. Bu durumda ihracatçı, direkt İngiltere'deki bir factorle görüşerek hizmet şartlarında anlaşılır. Artık ithalat factorü ihracatçıya karşı direkt sorumludur. Alacakları tahsil eder ve anlaşmaya göre borçların ödenmeme riskini de üstlenebilir. Geleneksel merkantil acentaları veya ticaret ofislerinin işleri bugün modern anlamda factorlerce görülmektedir. Muhatabın tek olması sistemin avantajlı tarafıdır. Birden fazla ülkeye ihracat yapan bir ihracatçı için de her ülkede ayrı bir factorle irtibata geçmek ayrı bir zorluk meydana getirecektir. Böyle durumlarda bir tek ihracat factorü ile irtibat kurmak, onun zincirleri vasıtasıyla bütün ülkelerdeki alacakların tahsilini takip etmek daha kolay ve daha ucuza mal olabilmektedir (Özkoç, 1993:93).

1.5.3.3. Direkt İhracat Yöntemi

Karşı ülkedeki factorü devre dışı bırakan bir hizmet biçimidir. İhracatçı bir önceki sistemde, ihracat factorünü devre dışı bırakıp direkt ithalat factoringi ile irtibata geçtiği gibi, bu sistemde de ithalat factoru devre dışı bırakılmakta ve ihracatçı direkt ihracat factorü ile irtibata geçmektedir. İhracat factorü, mükerrer kayıtların olmaması,

haberleşme ve para transferlerindeki gecikmeleri önlemek ve fazladan oluşacak yönetim masraflarından kaçınmak amacıyla, müşterisinin ihracatından doğan borçları aynen iç ticaretteki gibi işleme tabi tutar. İhracat factorü, yapılan ihracata onay verebilmek için banka istihbarat raporlarına ve muhabirlerinden alacağı bilgilere bakacaktır. Aynı zamanda onayın rücu edilebilir bir anlaşma olup olmadığına ve ihracatçının kredi sigortası poliçesinden doğan haklara dikkat eder. Son olarak da, kendisi adına alacağı kredi sigortası poliçesine göre hareket edecektir.

İhracat factorü tahsilatla bizzat kendisi meşgul olur. Herhangi bir güçlük karşılaştığı zaman yerel bir tahsilat ajanı görevlendirir. Haberleşmede dil farklılığının ortaya çıkardığı sorunu yerel ajan vasıtasıyla aşabilir. Bu ajan istek halinde anlaşmaya göre alacakların riskini paylaşabilir (Özko1, 1993:95-96).

1.5.3.4. Back-to-back Factoring (Zincirleme Factoring) Yöntemi

Amacı, bir ülkeye dağıtım şirketi aracılığı ile satış yapan ihracatçının taleplerini karşılamaktır. Bu yöntem çift factor yönteminin gelişmiş halidir. Sistemin işleyişi aşağıdaki çerçevede gerçekleşmektedir (Öncel, 1991:61-63).

Uluslararası factoring sistemleri, yapılan işlemlere bağılı olarak farklılıklar göstermektedir. Bir factoring işleminin diğereine dayanak olduğı bu tür factoringde, ikili factor ilişkisi biraz daha genişlemekte, ihracatçının alacaklarının ihracat factorünce satın alınmasına, borçlunun ithal ettiğı malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacakların da ithalat factorünce satın alınması eklenmektedir. Bu durum, ihracatçının bir ülkeye yaptığı satışların hepsini tek bir dağıtımçıya yapmasından kaynaklanmaktadır.

Dağıtımıcının ihtiyaç duyduğı kredinin tutarı, ithalat factorünün normal olarak teminatsız tanıdığı kredi tutarından daha fazla olabilir. Kredi riskini kabul etmedeki bu güçlük, dağıtımıcının ithalat factorü ile bir factoring anlaşmasına girmesi ve

dağıtımının alacaklarının bu factore satın alınması ile oluşan bakiyenin, kredinin teminatı olarak kullanılması ile giderilir.

Back-to-back factoring sistemi genel olarak şu şekilde işler:

- a) İhracat factorü, ihracatçı müşterisi ile tam hizmet esaslı bir factoring anlaşması yapar ve ithalat factorünü muhabir olarak tayin eder.
- b) İthalat factoru dağıtımıcı ile dahili satışlar için bir factoring anlaşması yapar. Bu anlaşma avans ödemelerin yapılabildiği herhangi bir factoring yöntemi ile olabilir.
- c) Avans ödemeler, ithalat factorünün dağıtımıcıya tanıdığı limite göre ayarlanır.
- d) İthalat factorü ve dağıtımıcı, dahili satışlardan doğan dağıtımıcının alacaklarının, ihracat factorünce ithalat factorüne temlik edilen alacaklardan mahsup edileceği konusunda anlaşma yaparlar. Yani, dağıtımıcının müşterisinin borcunu ithalat factorü alır ve tahsilde ihracat factorüne havale eder.

İthalat factorü, bütün borçları rücu etme esası ile kabul edebilir ve mahsup hakkı bulunduğu sürece rücu hakkını kullanmama yoluna gidebilir. Back-to-back factoringe benzer bir düzenleme, devrede bir ihracat factorü olmadan da yapılabilir. Bu durumda ithalat factorü, ihracatçı ile yaptığı factoring anlaşmasına ek olarak kendi ülkesindeki dağıtımıcı ile dahili factoring anlaşmasına girer ve her bir faturanın satın alışı bedelinin belirli bir oranını ihracatçıya ödemeyi kabul eder. Bu düzenlemenin amacı, satıcının dağıtımıcıya tanıdığı satış kredisini güvence altına almak istemesidir.

Zincirleme factoringe bağlı olarak factoring zincirleri oluşmuştur. Factoring zincirleri, zincirleme factoringin geçmişten günümüze doğru, günümüzün şartlarına göre uyarlanmış halinden başka bir şey değildir. Factoring zincirleri, günümüzde çağdaş factoringin simgesi olarak görülmektedir. Amerika'dan Avrupa'ya oradan da diğer ülkelere yayılmıştır. Ana amaçları uluslararası factoringi uygulamak olarak görülen zincirler, buldukları ülkelerde yeterli bilgi birikimi sağlayarak, bölgesel kredi piyasasına rakip durumuna geçmişlerdir.

1.6. Factoring Zincirleri

Factoring zincirleri iki grupta incelenebilir (Özkol, 1993:103-106):

1.6.1. Açık Factoring Zinciri

Bu tür zincirde, bir araya gelen factoring şirketleri birbirlerinden bağımsızdır. Her bir factoring şirketi, ana factorü, belli bir bölge veya ülkede, merkez tarafından belirlenen kurallar çerçevesinde temsil etmektedir. Zincirin halkası olan factoring şirketi ile ana factor arasında organik bir bağ yoktur. Aynı bölge veya ülkede birden fazla temsilci factor yer alabilmektedir. Bu yüzden zincir içi rekabet söz konusu olabilmektedir. Uluslararası alanda açık factoring zinciri şeklinde faaliyetini sürdüren en önemli kuruluş Factors Chain International (FCI)'dir. 1968'de Amsterdam'da kurulmuş ve 37 ülkede faaliyetini sürdürmektedir.

1.6.2. Kapalı Factoring Zinciri

Kapalı factoring zincirini, açık factoring zincirinden ayıran iki husus vardır :

Biricisi, açık factoring zincirinde üyeler arası organik bir bağ olmamasına karşılık bu sistemde üyeler aynı zamanda zincirin hissedarıdır.

İkincisi, açık factoring zincirinde her bölgede birden fazla factoring şirketi olabilirken, bu zincirde her bölgede yalnızca bir temsilci bulunmaktadır.

Her bölgede tek temsilcinin olması üyeler arası rekabeti ortadan kaldırır. Ancak üyelerden birinin zincirden kopması halinde bölgede pazar kaybı olacaktır. Kapalı zincir sistemi ile faaliyet gösteren en önemli iki kuruluş vardır. Bunlardan biri, International Factors Group, diğeri, Heller Group' dur.

1.7. Factoring Uygulamasının Maliyeti

Factoring uygulamasının maliyeti verilen hizmetlerin türüne göre değişiklikler arz etmektedir. Müşteriye sunulan hizmetler paketi maliyetin oluşmasında etkin rolü oynamaktadır. Finansman, teminat ve hizmet işlevleri bir arada verilebileceği gibi müşterinin istekleri istikametinde değişik bileşimlerde de sunulabilir. Factoring anlaşması ön ödemeyi gerektiriyorsa bu durumda finansman ücreti söz konusu olmaktadır.

Günümüz finans dünyasında, risklerin boyutları göz önüne alındığında, factoringde ticari riskin factor kuruluş tarafından üstlenilmesinin ne denli önemli bir hizmet olduğu açıktır. Bu nedenle factor kuruluş, anlaşmaya girmeden önce karşı karşıya bulunduğu riskleri değerlendirmek durumundadır. Anlaşmaya girmeden önce yapılacak risk değerlendirmesi, factor kuruluşun anlaşmaya karar vermesi halinde, böyle bir finansal faaliyeti yerine getirirken üstleneceği riskin boyutlarını belirlemekte, aynı zamanda da talep edilecek factoring komisyonunun hesaplanmasına ışık tutacaktır.

Yapılacak risk değerlendirmesinde (Özkol, 1993);

- a) Satıcı ile ilgili riskler,
- b) Alıcı ile ilgili riskler,
- c) Uluslararası işlemlerde ise ülke riski ele alınmaktadır.

a) Satıcı ile ilgili riskler

Factor değerlendirmesini iki aşamalı olarak yapmak durumundadır. İlk aşamada, factoring talebinde bulunan firmanın sürekliliği, yani yaşayabilirliği incelenmeli, ardından satın alınacak olan alacakların kalitesi değerlendirmeye tabi tutulmalıdır.

Factor, factoring talebinde bulunan firmanın sürekliliğini araştırırken, öncelikle firmanın geçmiş, şimdiki ve gelecekteki performansını incelemek zorundadır. Bunun için gerekli bilgileri factoring başvurusunda bulunan firmadan talep eder. Daha sonra

verilen bilgileri ve firmanın mevcut mali yapısını değerlendirir. Bu incelemeler esnasında satıcı firmanın;

- faaliyet alanı, işkolu, sunduğu üretim veya hizmetler,
- özellikle kritik dönemlerde, yöneticilerin kişiliği ve piyasadaki itibarları,
- genel olarak organizasyonun kalitesi,
- mal ve servislerinin kalitesi, mal iade miktarları, üretilen malın maliyeti ve muhasebesi,
- Geçmiş dönem bilanço ve kar zarar tablolarına dayanılarak bilanço kalemlerinin zaman içindeki değişimi ve finansal oranları,
- likidite durumu ve muhtemel gelişimi detaylı olarak incelenir.

Finansman politikasının, yatırım politikasının incelenmesi de çok önemlidir. Çünkü factoringin getireceği likidite hareketi yeni yatırımlara kaynak olarak kullanılmamalıdır. Finansal yönetimde sıhhatli bir yapı için denge kanununa yani, döner varlıkların kısa vadeli pasiflerle, duran varlıkların uzun vadeli pasiflerle karşılanması kuralına uyulması istenir. Burada işletmenin finansal kapasitesi ve uygunluğu ölçülür.

Satıcının iş kolundaki sendika, dernek ve sigorta kurumlarıyla olan ilişkisi araştırılır. Sigorta poliçeleri incelenerek firmanın riske karşı ne oranda korunduğu ölçülür. Çünkü factor de bu garantilerden yararlanacaktır. Maddi veya hukuki bakımdan ayıplı mal gönderilmemesi gerekeceğinden, firmanın sektördeki deneyimi ve mallarının kalitesi yüksek olmalıdır. Alıcılarla olan anlaşmazlık ve itirazların şekli araştırılır. Müşterilerinin geçmişi incelenerek, gelecekteki risklerin projeksiyonu yapılır. Geçmişte veya halen mevcut anlaşmazlıklar detaylı olarak analiz edilir.

Factor, satıcının iyi bir mali yapıya sahip olup olmadığını saptayabilmek için, ayrıntı düzeyinde bazı bilgileri de istemektedir. Bunlar arasında, son denetlemeden bu yana tutulan işletme muhasebe kayıtları ve vadeli çalışılan borçlu firmalar hakkında bilgiler yer almaktadır. Bunun amacı, alacaklılara firma tarafından zamanında ödeme yapılıp, yapılmadığının belirlenmesidir.

Bu inceleme ayrıca şu bilgileri de verecektir:

-Saticı firmanın ara malları açısından tek bir firmaya bağlı olup olmadığı: Bu durumda factor, bu ara malı satıcısı firma ile üreticinin kredi değerliliği konusunda temasa geçmelidir.

-Satın almaların kardeş firmalardan yapılıp yapılmadığı: Bu durumda kayıtlar gerçek alışverişin gerçek özelliklerini göstermeyebilir.

-Tercihli müşterilerin listesi.

-Son altı aylık banka hesap ekstreleri: Firmanın gerçek borçlanma durumunu göstermektedir.

Factoring işlemlerinde factor kuruluşun, peşinat ödemesi yaptığı zaman karşılığındaki en önemli teminatı, satın aldığı alacaklarının kalitesidir. Buna göre, satıcı riski değerlendirmesi işleminde ikinci aşamada yer alan alacakların kalitesinin analiz edilmesi sırasında dikkate alınacak parametreler şu şekilde sıralanabilir:

-Fatura adedi: Yönetim masraflarının tespitinin yapılması bakımından önemlidir.

-Faturaların ortalama tutarı: Bu kriter factoring sınırlarını belirler. Factor belli bir tutarın altındaki faturaları kabul etmez veya isteyeceği komisyon, satıcı tarafından kabul edilmeyecek seviyede yüksek tespit edilir.

-Alacakların dağılımı: Alacakların tek bir borçlu üzerinde toplanmasının, çeşitli firmalara yayılmasına oranla çok daha riskli olacağı açıktır.

-İade tutarları: Bu da çok önemlidir. Firmanın iade edilen alacaklarının tamamının o sektördeki iade ortalamasıyla karşılaştırılması gerekecektir.

-Alacakların devir hızı ve mevsimsel özellik taşıyıp taşımadığı: Eğer alacak devir hızı endüstri ortalamasından düşük ise satıcı, müşterilerinin gözünde tercihli firma özelliğini gösteriyor demektir. Bunun nedenleri arasında, firmanın ürünlerinin iyi olması, zamanında teslimat yapabilmesi, satış sonrası hizmetlerinin iyi veriliyor olması gibi unsurlar sayılabilir. Eğer satıcı, yapmış olduğu satışlardan doğan alacaklarını çabuk tahsil edebilmek için iskonto yapmıyorsa, alacak devir hızının düşük olması, alacakların kalitesinin yüksek olduğunun bir işareti olarak kabul edilmektedir.

Alacakların mevsimsel özellik göstermesi durumunda, satıcının alacak devir hızının hesaplanması zor olacaktır. Ayrıca, diğer endüstrilerle karşılaştırıldığında, prefinansman ödemeleri belli sezonlarda çok daha yüksek olacaktır.

Kapsam dışı bırakılacak alacaklar: Factor, bazı alacakları kapsam dışı bırakmak isteyebilecektir. Bunlar arasında en önemlileri şunlardır:

- Holding bünyesi içindeki firmalara yapılan satışlardan doğan alacaklar,
- Satılmayanların iadesi koşuluyla yapılan satış anlaşmalarından doğan alacaklar,
- Satıcı firmanın önemli ölçüde satış sonrası servis koşuluyla yapmış olduğu satışlar neticesinde oluşan alacaklardır. Söz konusu durumlarda ihtilaf çıkması olasılığı yüksek olacağı için factor kuruluş, bu tür alacakları kapsam dışı bırakmak isteyebilecektir.

Kredili satışların ortalama miktar ve vadesinin tespiti, müşteri cari hesabının işleyişini ortaya çıkarır. Bunlardan başka ödeme şekilleri, alıcı ile belirlenen ödeme vadesinin sağlamlığını, uzun süreli ödeme vadeleri ise alıcıların sağlam olmadığı görüşünü yansıtır.

b) Alıcı ile ilgili riskler

Factoring işlemlerinde alıcı riski, satıcı riskinden sonra ele alınması gereken önemli bir unsurdur. Zira kredi sigortası primini belirleyecek olan en temel factor alıcı riskidir. Uluslararası factoring işlemlerinde, bu değerlendirme factor kuruluşlar arasındaki muhabirlik ilişkileri çerçevesinde ve alıcının ülkesindeki factor kuruluşunun riski üstlenmesiyle yürütülmektedir. Yerel factoring işlemlerinde ise, alıcı firmanın istihbaratının çok iyi yapılması zorunlu olmaktadır.

Öncelikle borçluların faaliyet alanları ele alınmalıdır. Çünkü çeşitli sektörlere dağılmış iş hacmi, factorün riskini düşüren bir unsurdur. Piyasa şartları dolayısıyla bazı sektörler iyi ödeme yaparken, diğerleri zorluk içindedirler. Bu nedenledir ki, müşteri adedi riski

dağıtma açısından önem taşımaktadır. Bu arada siparişlerin verilmiş hızı, süresi, alıcının devamlı müşteri olması ve iş hacmi factoring komisyonunu etkileyen unsurlardır. Örnek olarak, büyük hacimli şirketlerin küçüklere oranla daha düşük factoring ücreti ödemeleri gösterilebilir.

c) Uluslararası işlemlerde ülke riski

Alıcının ülkesinin taşıyabileceği riskler şu başlıklar altında toplanabilir:

i- Politik Risk: Alıcının ülkesinde devletin aldığı olağanüstü önlemler veya savaş, ihtilal, iç savaş ve ayaklanma gibi politik olaylar politik risk doğurmaktadır. Politik risk göstergeleri şunlardır:

- İktidar partisinin programı ve iktidarda kalabilme süresi,
- Politik sistemin karakteri,
- İktidarın sözünü tutma başarısı,
- Ülke halkının beklentilerinin gerçeklerle karşılaştırılması,
- Ülkeye etki eden veya edebilecek dış siyasi güçlerin olup olmadığı,
- Askerlerin yönetime etki derecesi,
- Organize dini ve etnik grupların siyasetteki etkinliği,
- Ülkenin kanun ve düzen geleneği,
- Ülkenin stratejik önemi,
- İrkçi ve milliyetçi akımların etkisi,
- İç savaş riski olup olmadığı,
- Bürokrasinin işleyişi,
- Hükümetin alternatifinin olup olmadığı, varsa etkinlik derecesi ve hedefi,
- Ülkenin uluslararası entegrasyonu,
- Ülkenin komşularıyla ve öncelikli ticaret ortaklarıyla olan ilişkileri.

Bu göstergelerin değerlendirilmesi nitelik yönünden yapılacağı için sergilenen nitelikler riskin yok veya düşük, kabul edilebilir, yüksek veya çok aşırı olduğu şeklinde puanlamaya tabi tutulmaktadır.

ii-Transfer Riski: Transfer riski, moratoryum ilanı da dahil olmak üzere borçlunun bulunduğu ülkede, saptanmış döviz cinsi üzerinden borçların ödenmesinde güçlüklerle karşılaşılmasından veya borçların ödenmesinden kaçınılmasından kaynaklanmaktadır. Bu, diğer bir yaklaşımla ülkenin ekonomik riskini de oluşturmaktadır.

iii- Ekonomik Risk:

-Borç Yükü: Ülkenin hem kamu hem de özel sektörünün kısa ve uzun vadeli borçlarını ifade etmektedir. Ayrıca, devletin garantör sıfatıyla aldığı borç tutarı da önemlidir.

-Döviz Rezervi: Ülkenin ödemeler dengesi güçlüklerini aşmada kullanabileceği döviz kaynağının tutarındır.

-Ödemeler Dengesi Esnekliği: Ülkenin dünya ekonomisinde meydana gelen değişikliklere ne derece uyum sağlayabileceğini ifade eder.

-Ekonomik Yapı: Ülkenin ekonomik gelişmişliğinin seviyesi ve üretiminin çeşitliliğini gösterir.

-Ekonominin İdaresi: Ekonomiden sorumlu kadroların ehliyeti.

Factor kuruluş risk değerlendirmesinde esas olan tüm bu parametrelerin bir kısmını müşteriden, bir kısmını da diğer kurum ve kuruluşlardan temin etmektedir. Görüldüğü üzere uygulanacak komisyonun belirlenmesi ve kontratın yapılıp yapılmaması yönünde karara varılabilmesi için geniş çapta bir araştırmanın yapılması söz konusudur. Yapılacak geniş çaplı araştırmanın neticesinde elde edilecek tüm bu verilerin ışığı altında optimizasyon yaklaşımı ile sonuca gidilmekte, başka bir deyişle aksayan bir değişken, olumlu yönü ağır basan bir başkasıyla dengelenmek suretiyle firmanın optimum noktaya gelip gelmediği ölçülmektedir.

Görüldüğü gibi factoring uygulamasının maliyeti, factoring komisyonuna ve finansman ücretine bağlıdır (İntermedya Ekonomi, 1994:15).

1.7.1. Factoring Komisyonu

Factoring firmaları, satın aldıkları alacaklar üzerinden yaptıkları hizmetler karşılığı bir komisyon alırlar. Factoring firması müşterisine verdiği alacak yönetimi ve tahsilat yönetimi hizmetleri karşılığında bu komisyonu talep eder. Factoring komisyonu tam hizmet için %0.5 ile %2.5 arasında bir orandır (Kocaman, 1994:13). Her bir faturaya iskonto dikkate alınmaksızın uygulanır. Factoring komisyonu alma karşılığında, factor müşterisinin satış kayıtlarını tutar, tahsilatını takip eder ve tahsil edilememe riskini üzerine alır. Rücu hakkı olmayan türde hizmet veriyorsa tahsili zor olan alacaklar için hukuki masraflar da factorün üzerindedir. Rücu etme esaslı factoringde vadesi geçtiği halde tahsil edilemeyen alacağın factor tarafından takibini isteyen müşteri borç açık kaldığı sürece her ay bir refactoring komisyonu öder (Erdemol, 1992:37). Verilen normal hizmetlere ek olarak başka hizmetler istenildiği takdirde ek ücretler talep edilecektir.

Factoring firması komisyon ücretini tespit ederken değişik riskleri göz önüne almak ve göğüslemek durumundadır. Bu yüzden alacakları satın almadan önce satıcı ile ilgili riskleri, alıcı ile ilgili riskleri ve uluslararası işlemler için ülke riskini ayrı ayrı değerlendirmelidir. Bu riskleri dikkatle gözden geçirdikten sonra riskini karşılayabilecek bir komisyon talep etmelidir. Satıcının, alıcının geçmişteki ve şimdiki mali yapısını çok iyi değerlendirmelidir. Geçmişine ve şimdiki haline bakarak ileriye dönük tahminler yapmalıdır. Uluslararası işlemlerde malın satılacağı ülkenin mali yapısı, siyasi yapısı, istikrar durumu da değerlendirilmelidir. İşte bütün bu değerlendirmeler factoring komisyonunun tespitinde çok önemlidir.

1.7.2. Finansman Ücreti

Finansman ücreti, nakit yönetiminin bir sonucudur. Satın alınan alacakla ilgili olarak müşterinin ön ödeme talep etmesi durumunda, kullanılan finansman miktarına karşılık factoring firması müşteriden belli bir ücret talep eder. Sağlanan finansman miktarına mukabil istenen bu ücrete, finansman ücreti denilmektedir. Yaygın olarak kullanılan finansman ücreti yansıtma metodu, factorun fonlarının satıcı tarafından kullanılma süresinin net gün esasına göre faizlendirilmesi ve her ayın sonunda tahakkuk ettirilmesidir. Finansman ücretinin hesaplanmasında önceden belirlenecek bir oran esas alınır (Erdemol, 1992:37).

Bilindiği gibi, factoringin iki alternatifi vardır. Bunlardan bir tanesi senet iskontosu, diğeri de senet üzerine avanstır. Senet iskontosunda, firma portföyündeki senetleri bir bankaya götürür, banka vadesine göre senedi iskonto eder ve müşterisine bedeli öder. Senet üzerine avans da, firma yine senet portföyünü bankaya götürür. Banka bunları teminat olarak kabul eder. Bunların %75'i kadar bir bedeli müşteriye kredi olarak ödenir. Factoringin maliyetini değerlendirmeye tabi tutabilmek için senet üzerine avans ve senet iskontosu yöntemlerini de hesaplamak gerekir. Küçük ve orta ölçekli firmalar için maliyet yüksek de olsa factoring uygulaması daha cazip ve daha pratik gelmektedir.

Factoringin maliyeti aşağıdaki örnek yardımıyla açıklanabilir (Kırlıoğlu, 1996:66):

Örnek San. ve Tic. Ltd. Şti. ile X factoring şirketi arasında 1996 yılı için limiti 40.000.000.000.-TL olan bir factoring sözleşmesi 02..1.1996 tarihinde imzalanmıştır.

Buna dayanarak Örnek San. ve Tic. Ltd. Şti. 15.01.1996 tarihinde 2.500.000.000.-TL'lık 30 gün vadeli bir faturadan doğan alacak hakkını temlik etmek konusunda X factoring şirketi ile temlik sözleşmesi imzalamışlardır. Bilahare söz konusu alacağa ilişkin olarak factoring şirketi borçludan, borcuna karşılık olarak alacak senedi almıştır. Yapılan temlik sözleşmesine göre factoring şirketinin aldığı komisyon %2 ve ön ödeme için talep ettiği faiz oranı ise %90 olmuştur. Ön ödeme oranı %80 olup, söz konusu tutardan

komisyon ve BSMV kesintileri yapıldıktan sonra kalan kısmı temlik sözleşmesinin yapıldığı gün müşterinin hesabına yatırılmıştır.

Factoring sözleşmesi dolayısıyla tahakkuk eden damga vergisi ($40.000.000.000.-x 0.006$) 240.000.000.-TL olmuştur. Temlik alınan faturaların üzerinden elde edilen komisyon ($2.500.000.000.-x 0.02$) 50.000.000.-TL ve bunun üzerinden tahakkuk eden BSMV ($50.000.000.-x 0.05$) 2.500.000.-TL olur.

Müşteriye yapılacak olan ön ödeme miktarı; $((2.500.000.000.-x 0.80) - (\text{Komisyon Geliri} + \text{BSMV}))$, $(2.000.000.000.-\text{TL} - 52.500.000.-\text{TL})$ 1.947.500.000.-TL olacaktır.

Vade bitiminde müşteriye yapılan ön ödemeden dolayı elde edilen faiz $((2.000.000.000.-x30x90) / (365x100))$ 147.945.200.-TL ve faiz üzerinden BSMV $(147.945.200x 0.05)$ 7.397.260.-TL olmaktadır.

Masraflar düşüldükten sonra ön ödemenin dışındaki %20'lik paydan kalan tutar müşteriye ödenir. Bu miktar; $((2.500.000.000.-x 0.20) - (\text{Factoring faiz gelirleri} + \text{BSMV}))$, $(500.000.000.-\text{TL} - 155.342.460.\text{TL})$ 344.657.540.-TL'dir.

Factor yapılan işlem sonucunda 50.000.000.-TL komisyon geliri, 147.945.200.-TL faiz geliri elde eder. BSMV'ni ve damga vergisini müşterinin hesabından öder. Damga vergisi limit olarak belirlenen miktar üzerinden hesaplanmaktadır. Bunun için sonraki işlemlerde damga vergisi ödenmeyecektir. Temlik edilen alacakların miktarı arttıkça, birim başına maliyet azalacak, azaldıkça artacaktır.

Örnekten de görüldüğü gibi factorün geliri, ön ödeme yapılmasından elde edilen faiz geliri ve verilen hizmetler ile katlanılan riskin bedeli olan komisyon gelirinden oluşmaktadır. Faiz geliri cari faiz haddine, komisyon geliri ise katlanılacak riskin büyüklüğüne göre değişmektedir.

1.8. Factoringin Avantaj ve Dezavantajları

1.8.1. Factoringin Avantajları

Belli başlı avantajlarını şöyle sıralamak mümkündür (İntermedya Ekonomi, 1994:15):

-İhracatı arttırır. İhracatla uğraşan büyük firmaların sıkıntısı ürünlerini ihraç etmekten çok tahsilat sorunudur. Teşvik tedbirleri ile fiyat rekabetini aşabilirler. Tahsilat riskini ortadan kaldıramazlar. Alacaklarını sigorta ettirmeleri de ek olarak büyük bir maliyet oluşturacaktır. Küçük ölçekli firmaların en önemli sorunu ise likidite meselesidir. Sermayeleri düşük olduğu için vadeli satış yapmaları zorlaşmaktadır. Teknoloji dünyayı küçük bir köy haline getirmiştir. Ürünlerini daha ucuz ve kaliteli üretenler ile daha uzun vade ile satabilenler dünya ticaretini ellerinde tutmaktadırlar. Küçük ölçekli firmalar factoring sayesinde finansman sorununu çözebilmektedirler. Firmalar ihracattan doğan alacaklarını factore temlik ederek vadesinden önce tahsil etmektedirler. Ayrıca firmaların ülkeler ve müşterileri hakkında bilgi toplamaları da oldukça zordur. Bu bilgi yetersizliği de firmaların ihracat konusunda çekimser hareket etmelerine sebep olmaktadır. Factoring firmaları pazarlama ile ilgili danışmanlık hizmetleri de sunarak ihracatta çekimser olan firmalara cesaret vermektedir. Factoringin avantajlarından bahsederken bu konulara temas edilmiştir. Diğer finansman yöntemlerinden farklı olan yönleri ayrı bir başlık altında incelenmiştir.

-Müşteriye açık kredi şeklinde 90 güne kadar kredi imkanı tanır, akreditif açma zorunluluğunu kaldırır.

-Senet tahsili, defter tutulması, ödemelerin takibi gibi bürokratik işlerden müşteriler kurtulur ve factoring şirketinin sahip olduğu pazarlama imkanlarından yararlanabilir.

-Optimum kaynak kullanımı ve stok düzeyi sağlanabilir.

-Büyüme dış kaynaklar yerine satışlarla finanse edilir.

-Rekabet artar.

-Yönetim kaynakları işletme üzerinde yoğunlaştırılabilir ve borçlularla uğraşmak gibi zaman alıcı işler gündem dışına çıkar.

-Satış yönetimi ve personeli doğrudan satış ve satış teknikleri üzerinde yoğunlaştırılabilir.

-İşletme cari işlem düzeyiyle bağlantılı olarak finansman imkanı elde eder. İşletmenin finansman dengesi bilanço oranlarında belirlenir.

-Fatura temliki ile fon temin edebilme kolaylığı işletmeleri bankaların kredilendirme sırasında talep ettiği bir çok detay işleminden kurtarmaktadır.

-Alacağını devreden işletmenin muhasebe kayıtları factor tarafından tutulmaktadır.

-Factorün verdiği ön ödeme işletmeye nakit girişi sağladığı için diğer işletmelere oranla rekabet etme gücü artar.

-Alacaklar, borçlar, stoklar azalır ve bilanço likit hale gelir. İşletmenin kredi değerliliği artar.

-Factor, genel olarak müşterisinin tüm kredili satışlarını belli bir süreyi kapsayacak şekilde anlaşma yapar. Bu, her iki tarafın da yararınadır. Factor, satıcıyı ve ihtiyaçlarını yakından öğrenmiş olur, satışlarda artış olduğunda daha küçük komisyon oranları uygulayabilir.

-İhracatçı firma malın bedelinin %80'ini peşin olarak alabilir. Bu peşin parayı hammadde veya diğer ihtiyaçlarını karşılamada (yüksek faizli diğer borçların ödenmesi gibi) kullandığında maliyetleri düşürebilir.

-İhracatçı lehine akreditif açma zorunluluğunu ortadan kaldırarak ithalatın maliyetini düşürür.

-Satıcı firma ve factor arasında bir factoring sözleşmesi yapıldığında, satıcı firma ve müşteri arasında devamlı olarak mal ve fon akışı olur.

-Alacaklar veya müşteriye gönderilecek faturalar firmanın alacağı borç için teminat oluşturur.

-Factor dış piyasalara ait bilgileri toplamaktadır. Dış satışlardaki ticari riskler factor kuruluşu yüklendiğinden satıcı firmaya kolaylık sağlar.

-Orta ve küçük çaplı ticaret firmalarının dış pazarlara girmesi kolaylaşır (Bozkurt, 1990:61).

-Kapsamlı bir inceleme sonucunda iş kapasitesi ve yönetimi, factoring kuruluşu tarafından kabul görerek sisteme bağlanan bir sanayicinin iç piyasada ve finans çevrelerindeki itibarı da görece olarak artar. Başka bir deyişle, factoringe kabul edilen bir firmanın uluslararası değerlendirme kriterlerine uygunluğu yanında, çağdaş ve dinamik bir yapıya da sahip olduğu factor tarafından teyit edilmektedir. Tüm bunların ışığında,

bankaların firma değerlendirmeleri factoring öncesine göre farklı olmakta, çağdaş yönetim ve uygun iş hacmini factoring uygulamakla somut olarak kanıtlayan orta büyüklükteki sanayicinin bankalardaki kredibilitesi artar (Öncel, 1990).

-Ön ödeme, satıcı işletmenin ihtiyaç ve talebi üzerine verildiği için işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz ve faiz giderlerini düşürür (Baysal, 1993:48).

-Factor alacaklarını ayrı ayrı hesapta takip etmekten kurtulur. Alacak hesaplarını tek bir kaleme indirebilir.

-Kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasını sağlar ve dolayısıyla da vergi gelirlerini artırır.

1.8.2. Factoringin Dezavantajları

Avantajlarının yanında factoringin dezavantajları da söz konusu olabilmektedir (Kocaman, 1994:9).

-Factoring kuruluşunun yaptığı hizmetler karşılığı aldığı komisyon, satıcı adına ek bir maliyet oluşturmaktadır. Özellikle her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.

-Herhangi bir problemle karşılaşıldığında alıcı factore bildirmekte, o da satıcıya bildirmektedir. Bu arada iletişimin zaman alması özellikle dış ticarete önemli bir problem oluşturmaktadır. Nakil esnasındaki fiziksel zararları satıcıya kabul ettirmek zorlaşmaktadır.

-Bazı firmalar alacak hakkının satışını yanlış yorumlamaktadırlar. Alacaklarını satan firmanın zor durumda olduğu, bu yüzden alacaklarını sattığı şeklinde yorum yaparak o firmaya vadeli satış yapılamayacağı hükmünü çıkaranlar olmaktadır.

1.9. Factoringin Diğer Finansman Yöntemlerinden Farkı

Uluslararası özellik gösteren ticarete yönelik finanslama, dış ticari finansman olarak tanımlanmaktadır (Özkol, 1993:115). Uluslararası ticaretin yapısından doğan risklerin, üreticilerin ve ihracatçıların en büyük sorununu oluşturması nedeniyle, ihracatçılara ödenmeme riskini, kur farklarından doğan kambiyo riskini ve dolayısı ile nakit akışı

riskini karşılayan kurumların sundukları servisler uluslararası ekonominin ayrılmaz bir parçası durumundadırlar.

Haberleşme ve ulaşım imkanlarının genişlemesi ile birlikte artan uluslararası ticaret, yeni finanslama yöntemlerini de gündeme getirmiştir. Bu bölümde, dış ticari finansman yöntemlerinden senet ıskonto ve ıştırası, senet mukabili kredi, kredi sigortası, leasing, forfaiting ve akreditif yöntemleri incelenerek, her birinin ihracatın geliştirilmesi ve finanse edilmesinde sağladığı olanaklar ele alınacak ve factoringin, bir dış ticari finansman tekniği olarak diğer sistemlerden farklılıkları ve benzer yönleri tespit edilerek, dış ticari finansman yöntemleri içindeki sınırları çizilmeye çalışılacaktır.

1.9.1. Senet ıskonto ve ıştırası

Bankacılıkta ıskonto ve ıştırı, vadesi gelmemiş bulunan bir ticari senedin, vade tarihine kadar geçecek süre ile orantılı olan faiz tutarının, senet bedelinden düşülmesi suretiyle senet bedelinin hemen ödenmesine imkan veren bir finansman yöntemidir. ıskonto ve ıştırı aynı nitelikte işlemler olup aralarındaki fark, ıskontoda senet borçlusu ile alacaklısının aynı belediye sınırları içerisinde olması, ıştirada ise alacaklı ve borçlunun ayrı yerlerde bulunmasıdır.

ıskonto işlemleri senetlerin bankaya ciro edilmesi ile başlamaktadır. Banka, senetlerin tahsis etmiş olduğu kredi limitlerini aşp aşmadığını ve senet borçlularının mali durumlarını araştırmakta, olumlu bulduğu takdirde senet tutarından, vade tarihine kadar işleyecek ara dönem faizlerini, komisyon miktarlarını ve masraflarını indirerek bakiyeyi müşterinin serbest kullanımına bırakmaktadır. Senet ıskontosunun factoringe benzer yanı, vadeden önce satıcıya nakit ödeme yapılması ve her iki kuruluşun (bankanın ve factor kuruluşunun) da finansal kurum olma özelliği göstermesidir.

Senet iskontosunu ve iştirası ile factoring arasındaki farkları şöyle sıralamak mümkündür (Küçükkiremitçi, 1991:9):

SENET İSKONTO VE İŞTİRASI	FACTORING
1-Senet şartı vardır. iskonto işleminde bir kıymetli evrakın cirosu söz konusudur. Poliçe muhatap (banka) tarafından kabul edilmiş olmadıkça, bir alacaktan dahi söz edilmesi mümkün değildir.	1-Müşteri gelecekteki alacaklarını factore devretmektedir. Senet şartı yoktur. Sözleşme yapıldıktan sonra faturaya temlik şerhi konularak bir nüsha müşteriye bir nüsha da factore gönderilir. Bu şekilde müşterinin alacak hakkı doğmuş olur.
2-Factoringde ki bütünlük kavramı geçerli değildir. Aynı firma birçok bankadan senet iskontosunu yaptırabilmektedir.	2-Alacaklar bütün olarak temlik edilmektedir.
3-Iskontoya konu edilen senetlerin vadesinde tahsil edilememesi durumunda, banka protesto işlemi yapmakta, senet tahsili ile ilgili işlemde bulunmamaktadır. Bankanın senet bedellerini vade sonunda tahsil edememesi halinde keşideci veya cirantaya karşı yasal başvuruda bulunma hakkı vardır.	3-Alacağın vadede tahsil edilememesi durumunda alacaklar gayri kabili rücu olarak devralındığı için satıcıya başvuru hakkı yoktur.
4-Senet cirosunda öngörülen şekil şartlarının her bir senet için ayrı ayrı yerine getirilmesi gerekmektedir.	4-Alacakların factore, önceden ve toptan devri mümkündür.
5-Iskonto yüzdesi satıcının itibarına göre belirlenmektedir.	5-Verilen avansların satıcının itibarı ile direkt ilgisi bulunmamaktadır. Esas olan borçlunun itibarıdır .
6-Banka, iskonto işlemini yaparken, iskonto edilebilecek senet limitini kendi belirlemekte ve bu miktarı, şirketin genel kredi limiti içinde yorumlamaktadır. Başka bir deyişle, şirketin mevcut kredi limitinin bir bölümünü senet iskonto işlemleri oluşturmakta, yani iskonto ile firmanın banka nezdindeki kredibilitesi azalmaktadır.	6-Oysa gelişen ve itibarlı müşterilere sahip olan bir firma için, alacak transferi yöntemi ile finanslama, factoring ile sınırsız kabul görmekte, alacakların kabul edilmesinde böyle bir limit söz konusu olmamaktadır. Bu nedenle factoring, müşterilerinin diğer bankalar nezdinde kredibilitesini etkilemeyen bir yöntemdir.
7-Kredi limiti banka tarafından tek yönlü olarak belirlenmektedir.	7-Kredi limiti şirketin gereksinimlerine uydurulabilir. Mevcut sistemlere kıyasla elastikiyeti yüksek bir finanslama tekniğidir. Müşteriye, bir işbirliği düşüncesi içinde hizmet sunması ve verdiği ek hizmetlerle bu işbirliğinin sürekliliğini sağlaması, olumlu bir yaklaşım olarak değerlendirilebilir.

8-Banka, senedin vadesine göre alabileceği faiz, komisyon ve giderleri peşin tahsil edip, senet bedelinin geri kalan kısmını müşteriye ödemektedir.	8-Ödenen avansın faizi ve hizmet giderleri peşin ödenen miktar (fatura bedelinin %80'i) üzerinden değil, vadede alacak tahsil edildiğinde, kalan bakiye (%20) üzerinden kesilmektedir.
---	---

Uluslararası ticarete ise iskonto işlemleri, ithalatçıya açılan kabul kredisi ile ihracatçıya açılan iskonto kredisinin bir arada uygulanan bir türüdür. Banka üzerine çekilen poliçeyi kabul etmekle, bir taraftan ithalatçının diğer taraftan da, senedin iskonto yoluyla satılmasını kolaylaştırmak suretiyle ihracatçının finansmanını sağlamaktadır.

Konuya belgeli iştirah açısından bakıldığında ise şöyle bir durum ortaya çıkar. Belgeli iştirah, yabancı bir ülkedeki alıcıya satılan malları temsil eden belgelerin bankaya rehin edilmesi karşılığında yapılan bir kredi muamelesidir (Tümay, 1987:167). Bu maksatla, malları temsil eden konşimentonun, rehin cirosu ile bankaya devredilmiş olması gerekmektedir. Ayrıca, malların sigortasının yaptırılmış olması şarttır. Malların sigortası bankaca yapılmakta veya sigorta daha önce yaptırılmışsa bankaya devredilmektedir.

Belgeli iştirahlarda, ticari faturalar da bankaya ibraz edilmektedir. Diğer belgelerdeki mal tarifi, ticari faturada yazılı mal tarifi esas alınmak suretiyle kontrol edilmektedir. Belgeler, vadesiz satışlarda poliçenin ödenmesi, vadeli satışlarda ise poliçenin kabul edilmesi karşılığında muhabata teslim edilmektedir. Ancak alıcının finansal durumunun veya alıcı ülkedeki ekonomik ve politik şartların, malların kredili olarak satışına elverişli görülmemesi halinde, mallar muteber bir banka garantisi karşılığında teslim ettirilmektedir.

Belgeli iştirahların faizi, iskonto senetlerinde olduğu gibi peşin olarak tahsil edilmekte, görüldüğünde ödenecek poliçelerde iştirah tarihi ile transfer tarihi arasındaki sürenin kesin olarak belirlenememesi durumunda faiz yaklaşık olarak hesaplanarak poliçe bedelinden düşülmektedir. Belgeli iştirahlarda, kambiyo hukukuna göre müşteriye rücu

edilmesi mümkün olmakla birlikte, ayrıca belgelerin bankaya rehnedilmesi dolayısıyla, bunun sağlanması amacıyla müşteriye bir taahhütname de imzalatılmaktadır.

1.9.2. Senet Mukabili Kredi

Senet mukabili kredi, henüz vadesi gelmemiş senetlerin krediye karşılık rehnedilmesi esasına dayanan bir finansman tekniğidir (Ersan, 1986). Ancak senet mukabili kredi işlemlerinde alacaklarını devrederek kredi alan firma, senedin tahsil edilememesinden doğan riski üzerinde taşımakta, senetlerin takibi ve tahsilinden sorumlu olmaktadır. Factoring sistemi ile temel ayrılık bu noktadadır.

Cari hesap şeklinde açılmakta ve kullanılmakta olan senet mukabili kredide, müşteri, senetleri bir bordroya iliştirerek bankaya vermekte, banka, müşteri ve imza sahipleri hakkında yapmış olduğu istihbarat neticesinde, eğer senetleri teminat olarak kabul ederse, emrine ciro ettirerek, müşteri adına bir hesap açmaktadır. Senet karşılığı kredilerde faiz, işlem sırasında tahsil edilmemekte, buna karşın teminat olarak alınacak senetlerin, teminat değeri üzerinden piyasa koşulları ve hesap açtıran müşterinin mali durumu göz önünde bulundurularak bankanın kararına göre tespit edilen bir marj oranı düşülmektedir. Oysa müşterisi ile yakın ilişki içindeki factor, borçlular hakkındaki mevcut istihbarata dayanarak, senet karşılığı alınabilecek banka kredisinden daha uygun şartlarda avans ödemesi yapabilmektedir. Finansal kurumların dışında piyasada tahsilat işlevi yapan uzman tahsilat firmaları genellikle şüpheli alacakları takip ederek sonuçlandırırken, buna karşılık factor, bir finansal kurum olarak bu tür alacaklardan kaçmakta, prensip olarak sorunlu alacakları kabul etmemektedir.

Kısaca senet mukabili kredi işleminde banka, belirli bir limit tahsisi yapmakta, müşteriye başka bir hizmet sunmamaktadır. Factoringde ise müşterilere sadece finansman hizmeti değil, bunun yanı sıra piyasa araştırması, alıcı hakkında istihbarat yapılması, alacakların takibi ve tahsili, muhasebe kayıtlarının tutulması gibi çok yönlü bir hizmet paketi sunulmaktadır.

Senet (poliçe) karşılığı kredi ve factoring arasındaki ihracatın finansmanı açısından temel farklılıklar şu şekilde gruplandırılabilir (Ersan, 1986:33):

SENET MUKABİLİ KREDİ	FACTORING
1-Alacaklar güvence olarak bankaya bırakılmaktadır.	1-Alacaklar factoring şirketine satılmaktadır.
2-Dış alacak tutarının %70'ine denk ödünç verilmektedir.	2-Onaylanmış fatura tutarına göre %80'ini veya daha fazlasını daha önceden ödemekte bakiye, iskonto ve komisyonlar düşüldükten sonra ödenmektedir.
3-Bankanın borçlusu satıcıdır.	3-Factoring şirketinin borçlusu alıcıdır.
4-Alacakların takibi, izlenmesi ve tahsili satıcı tarafından yapılmaktadır.	4-Alacakların takibi, izlenmesi ve tahsili factor tarafından yapılmaktadır.
5-Ticari, transfer ve kur riskleri satıcının üstündedir.	5-Ticari risk factoring şirketinin üzerindedir. Çoğu kez dış alımcının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşu ile işbirliğine gidilmektedir. Kur ve transfer riskleri genelde, kapsam dışı kalmaktadır.
6-Borçlunun muhasebe kayıtlarının tutulması, satış istatistikleri, KDV iadesi ve benzeri hizmetler bankaca sunulmaktadır.	6-Factoring şirketi müşterisinden gelecek talep doğrultusunda bu hizmetleri sunmaktadır.
7-Küçük ölçekli satışlara yatkındır.	7-Büyük satış tutarlarına uygulanmaktadır.
8-Tek amaç finansmandır.	8-Müşterinin istemine bağlı olarak amaç, finansman, ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması, tahsilat ve hizmetler olabilmektedir.
9-Maliyet; cari hesap faizi ve olağan komisyonlardır.	9-Maliyet; finansman maliyeti + komisyon (istenilen hizmet) ücretidir (Ersan, 1986:33).

1.9.3. Kredi Sigortası Yöntemi

Kredi sigortası, ihracatçının mal ve hizmet ihracından doğan alacaklarını belli sınırlar dahilinde teminat altına alan bir sigorta sistemidir (Özcan, 1991:4).

Uluslararası ticarete son zamanlarda artan rekabet sonucunda bir çok satıcının, alıcıların kredili satış talepleri ile karşı karşıya kalması, kredili ihracatın ise belirli bir vadeyi içermesi nedeniyle risk unsurunu da beraberinde getirmesi, bu tür satışlarda

satıcıların, kısaca ticari ve politik riskler şeklinde iki kategoride toplanabilen çeşitli riskleri göze almalarını gerektirmektedir.

Günümüzde söz konusu riskler, dünyayı saran köklü ekonomik ve politik değişikliklere bağlı olarak önemli boyutlara ulaşmıştır. Savaş veya alıcının ülkesindeki isyan ve hükümet darbesi gibi politik olaylar, ihraç edilen mallar ile ilgili ödemelerin durdurulmasına veya gecikmesine yol açabilmektedir. Aynı şekilde ekonomik güçlükler veya ödemeler dengesine ilişkin sorunlar, ülkeleri belli malların ithaline veya mal bedellerin transferine kısıtlamalar getirmeye itmektedir. Bunlara ek olarak, alıcının iflası veya temerrüde düşmesi gibi ticari risklerin göze alınmasını gerektiren bir olgudur. Ayrıca, zaman zaman politik ve ekonomik belirsizliklerde alıcının iflası veya ödeme gücünü yitirmesi gibi ticari riskleri etkileyebilmektedir.

İhracatta artış sağlama yolunun büyük ölçüde bu risklerin göze alınmasından geçtiği düşünülerek, soruna bu açıdan yaklaşıldığında, ihracatçıyı ticari ve politik risklere karşı güvence altına alan İhracat Kredi Sigortası sisteminin, mevcut pazarların genişletilmesi ve ihracat gelirlerinin artırılmasını sağlamaya yönelik en etkin araçlardan biri olduğu görülmektedir. İhracat kredi sigortası sistemi, 20.yy'ın başlarında ilk defa Fransa, Almanya, Hollanda, İngiltere gibi sanayileşmiş ülkelerde uygulamaya konulmuş, daha sonra 60'lı yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelere de benimsenmeye başlanmıştır (Özkoç, 1993:125). Sistemin uygulamaya konulduğu ilk yıllarda, ihracat kredi sigortası yapan kuruluşlar, yalnızca alıcının ödeme kabiliyeti ile ilgili ticari riskleri üstlenirken; II. Dünya savaşını izleyen yıllarda edinilen deneyimlerin ışığı altında sistem daha da geliştirilmiş ve ihracatçı politik risklere karşı da güvence altına alınmaya başlanmıştır.

Günümüzde ihracatın sigortalanması fonksiyonları bir çok ülkede, iki ayrı kurum tarafından yerine getirilmektedir. Ancak Güney Kore , Kanada, Tayvan, Avusturya gibi bazı ülkelerde finansman ve sigorta fonksiyonlarının aynı kurum tarafından yürütüldüğü de göze çarpmaktadır. Öte yandan İngiltere, Fransa ve İtalya gibi ülkelerde ise, finansman fonksiyonu mevcut bankacılık sistemine bırakılmıştır. Ülkemizde Devlet

Yatırım Bankasının dönüştürülmesi yoluyla kurulan TÜRK EXIMBANK A.Ş. her iki fonksiyonu da yerine getirecek şekilde örgütlenmiş bulunmaktadır (Özkol, 1993:126).

Kredi sigortası ile factoring yöntemi şu şekilde mukayese edilebilir (İGEME, 1988:65):

KREDİ SİGORTASI	FACTORING
<p>1-Türkiye’de Eximbank tarafından uygulanan bu teknikte, ihracatını teminat altına almak isteyen ihracatçı yaptığı ve gelecekte yapacağı satışlara ilişkin bilgeleri içeren bir teklif name ile bankaya başvurmuştur. Banka tarafından gerçekleştirilen incelemeden sonra, banka ve ihracatçı arasında bir sigorta poliçesi imzalanmakta, daha sonra da banka ihracatçı tarafından verilen her bir alıcı için limit tespiti yapmaktadır. Alıcı limiti, poliçede belirtilen risklerden kaynaklanan zararlar ilgili olarak tazmin edilecek zarar oranı çerçevesinde, banka tarafından ödenecek olan azami tutarı ifade etmektedir. Onaylanan alıcı limitini aşmamak kaydıyla yapılacak yüklemeler sigorta kapsamına dahil edilmektedir.</p>	<p>1-Alıcıya yapılan satışların bedeli tahsil edildikçe, bu limit tahsil edilen tutar kadar boşalmakta, böylece başta verilen limit tutarı kadar tekrar sevkiyat yapılması mümkün olmaktadır.</p>
<p>2-Sigorta ile alacakların tümünün değil, belli bir yüzdesinin riski üstlenilmektedir. Genelde, yapılan işin türüne bağlı olarak üstlenilen risk oranının değiştiği ihracat kredi sigortasında, söz konusu risk yüklenme oranı %75 ile %80 arasında olurken, istisnai durumlarda %90’a kadar çıkabilmektedir.</p>	<p>2-Kabul edilen alacaklarda %100’lük bir tahsilat garantisi verilmektedir.</p>
<p>3.Bazı ticaret ve endüstri kollarında sözleşme yapılmış bir işlem veya devam eden bir işlem ile ilgili riskin üstlenilmesi söz konusu olabilmektedir.</p>	<p>3-Ancak sözleşme öncesinden onaylanan işlemlere ilişkin risk factor tarafından üstlenilmektedir. Her iki sistemde de, ödenmeme riskinin üstlenilmesi ve aynı amaca yönelik işbirliği yaklaşımının benimsenmesi açısından benzerlik göstermektedir.</p>

4-Ödenecek prim, toplam satış tutarı üzerinden hesaplanmaktadır.	4-Sunulan hizmet karşılığı talep edilen ücret, tüm yönetim hizmeti ile birlikte, müşteri talebi doğrultusunda sunulmuş olması halinde finansman hizmetini de kapsamaktadır. Bu nedenle eşit miktardaki satış tutarı için kredi sigortası priminden daha pahalıdır.
5-Talep edilmesi halinde problemlili alacakların tahsilatı da kredi kurumunca gerçekleştirilmektedir.	5-Sunulan hizmet, bütün satış hesaplarının tutulmasını, tahsilat işlemlerinin ve bilgi akışının sağlanmasını içermektedir.
6-Sunulan tahsilat hizmeti için, ayrıca bir ücret ve mevcut kredi limitleri için bir komisyon talep edilmektedir.	6-Onaylanmış borçlar ile ilgili sunulan hizmet nedeniyle ek bir ücret talep edilmesi söz konusu değildir.
7-Kredi onayları poliçenin ciro edilmesi ile verilmektedir.	7-Kredi onayları, borçluların listesi üzerinde periyodik olarak (genelde bir ay) her bir borçlunun kesin durumunun yazılı bir şekilde teyit edilmesi suretiyle verilmektedir.
8-Borcun vadesinde ödenmemesi durumunda, şirketin likidite riskini üstlenmemektedir. Başka bir deyişle, borcun zamanında ödenmemesi durumunda, şirketin nakit dengesi bozulacak, sigortaya rağmen yükümlülüklerini yerine getirmekte zorlanacaktır. Çünkü poliçeye göre, aksanmış bir alacağın sigortalıya ödenmesi ancak konkordato ilanı veya iflasın ilan edilmesi, alıcının kabul ettiği malların bedelini vadeden itibaren 4 ay içinde ödememesi veya alıcının malları kabul etmemesi halinde sigortalının alıcıya karşı hukuki işlemleri başlatmakla bir fayda sağlanamayacağını bankaya kanıtlaması gibi ticari risk ve politik risk durumlarında söz konusudur. Ancak bu gibi hallerde yasal işlemlerin uzun zaman alması nedeniyle, firmanın bozulan likidite durumunun kısa sürede düzelmeyeceği düşünülmektedir.	8-Kontratla belirlenen ortalama vade, factor tarafından müşteriye yapılacak olan ödemenin üst sınırını oluşturmaktadır. Başka bir deyişle, factorün en geç ödeme vadesi, belirlenen ortalama vade sınırındadır. Factoring bu özelliği ile likidite riskini karşılamaktadır. (Alacağın ticari riskler nedeniyle tahsil edilememesi durumunda tahsilat, vade tarihinden itibaren en geç 90 gün içinde yapılabilmektedir.)

9-Kredi limitlerinin iptal edilmesinden, finansal yetersizlikler ve ödeme güçlükleri ile ilgili bildirim yapılmasından sonra tüm tazminatlar, borcun sigortalanmış ve sigortalanmamış kısımları arasında oransal olarak bölünmek suretiyle ödenmektedir.	9-Kredi limitlerinin iptal edilmesinden sonra tüm ödemeler her bir borcun onaylanmış kısmı için önem sırasına göre gerçekleştirilmektedir.
10-Malların alıcı tarafından kabul edilmemesinin, sigortalının kusurundan kaynaklanması veya alıcı ile satıcı arasındaki kişisel bir anlaşmazlığın söz konusu olması halinde, hiç bir sorumluluk üstlenilmemektedir.	10-Aynı durum factor kuruluş için de söz konusudur.
11-Üstlenilen risk, yenilenmeyen sigorta poliçesinin vadesinden 6 ay sonra sona ermektedir.	11-Anlaşmanın sona ermesi ile ilgili herhangi bir zaman sınırı bulunmamakta ancak, müşterinin ödeme gücüğü içine düşmesi halinde factorün üstlendiği risk sona ermektedir.
12-Belirli ticaret ve endüstri kollarında, kredi kayıpları kadar önem taşıyan tamamlanmamış anlaşmalar veya devam eden işler ile ilgili kayıplar için factoring ile sunulan hizmetlere gerek duyulmayacağı için kredi sigortası yöntemi factoring yöntemine tercih edilmektedir.	12-Çeşitli ticaret ve sanayi kollarında faaliyet gösteren daha küçük ve orta büyüklükteki firmalar, hem kredi riskini üstlenen, hem de alacakların tahsilatını gerçekleştiren bir factoring kuruluşu ile anlaşmanın kredi sigortasından daha fazla bir ücret ödemeye degeceği görüşündedir.

1.9.4. Leasingden Farkı

Finansal Kiralama olarak da tanımlanan Leasing, yatırımcının gereksinim duyduğu bir yatırım malının finansal kiralama kuruluşu tarafından satın alınarak yatırımcıya belli bir süre ve ücretle kiralanmasıdır (Tomanbay, 1995:200). Kira süresi sonunda kiralanılan malın mülkiyeti daha önce sözleşmede belirlenen bedel karşılığında yatırımcıya devredilebilir.

Bir finansman tekniği olarak leasing, ilk kez 1930'lu yıllarda A.B.D.'nde uygulanmaya başlanmıştır. İkinci dünya savaşı sonrasında da teknolojik gelişmeler ve kalkınma çabalarının yoğunlaşması sonucunda hızla yaygınlaşmaya başlamıştır. Leasing son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde de gittikçe artan bir uygulama alanı bulmaktadır.

Türkiye’de de 10 Haziran 1985 tarihinde 3226 sayılı finansal kiralama yasası çıkarılarak bu alanda gerekli düzenlemeler yapılmış ve hızla gelişerek yaygın bir kullanım alanı bulmuştur.

Günümüzde sürekli gelişen teknoloji, yoğunlaşan rekabet ve yüksek oranlı enflasyon yatırımların finansmanını ve seçilen finansman tekniklerini ön plana çıkarır. Bu gibi ortamlarda seçilen finansman teknikleri firmalar açısından çok önem taşır. Firmaların gelişmeleri ve karlılıkları ancak yatırımlarında kendi ekonomik koşullarına en uygun finansman tekniğinin seçimi ile olanaklı olmaktadır. Bu nedenle özellikle enflasyonist ortamlarda leasing, kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi gereksinimlerini karşılamada yatırımcılara önemli avantajlar sağlayan alternatif bir finansman tekniği olarak ortaya çıkmaktadır.

Leasing tekniği ile günümüzde çok çeşitli mallar kiralanabilmektedir. Bilgisayarlar, matbaa makineleri, tekstil tezgahları, her tür taşıtlar, iş makineleri vs. leasinge konu olan mallardan bazılarıdır. Orta ve uzun vadeli bir finansman tekniği olarak leasing hizmeti esas olarak bankaların kurdukları ya da ortak oldukları şirketler aracılığıyla kullanıma sunulmaktadır.

LEASING	FACTORING
1-Özellikle sermaye malları ile sınırlandırılmıştır.	1-Tüketim mallarının satışında kullanılmaktadır.
2-Kullanımı için çok karmaşık belgeler içerir, formalitesi fazladır.	2-Kullanımı için temlik sözleşmesinin imzalanması yeterlidir.
3-Alıcı ve satıcı ticari ilişkiden doğan vergi kolaylıklarını ve bazı sorumlulukları kira süresince beraberce paylaşmaktadırlar.	3-Tahsil edilememe riski factor ile müşteri arasında paylaşılabilir. Vergi ile ilgili hususlarda her birim kendi başınadır.
4-Büyük harcamayı gerektiren yatırımların finansmanında kullanılan uzun vadeli bir finansman türüdür.	4-Tüketim malları ticaretinde kullanılan kısa vadeli bir finansman tekniğidir.
5-Kiralanan mala uzun vadede sahip olma işlemidir.	5-Alacak hakkının satılması, factore temlik edilmesidir.

1.9.5. Forfaitingden Farkı

Forfaiting ilk olarak 1950’li yılların sonunda uygulanmaya başlanan ihracat finansman tekniğidir. Forfaiting terimi Fransızca “a forfait” kelimesinden türemiştir (Tomanbay, 1995:192). Kelime toptan ve götürü anlamlarına gelmekte ve hakların teslim edilmesini ifade etmekte kullanılmaktadır. Dolayısıyla bir finansman tekniği olarak forfaiting, genellikle orta ve uzun vadeli ihracat işlemlerinden doğan ve bir banka güvencesiyle garantiye alınmış olan vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin ıskonto edilerek satılması işlemidir. Burada ıskonto sabit bir orandan yapılır. Bu ıskonto tutarı ticari ıskonto yöntemiyle belirlenir ve dikkate alınacak ıskonto oranı, ülke riski, para birimi, vade süresi, güvencenin niteliği, forfaiting pazarının arz ve talebi gibi unsurlara göre değişir. Bu teknikte, tanımdan da anlaşılacağı üzere 10 yıla kadar vadeli ihracatın sabit faizli olarak finansmanı olanaklı olmaktadır. Bir diğer deyişle ihracatçı vade boyunca olası faiz artışlarından yada döviz kurunda kendisi aleyhine olabilecek değişikliklerden de korunmuş olur.

Forfaiting işleminde alacak haklarını satan ihracatçıya “forfaitist” ihracatçının alacak haklarını satın alan kuruma da “forfaiter” adı verilir. Forfaiting işlemi büyük miktarda sermayeye gereksinim duyduğu için genellikle bankaların bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Bankalar konu hakkında uzmanlaşmış bölümler oluşturarak forfaiting işlemi gerçekleştirirler. Bu nedenle bu işlemi gerçekleştiren banka, forfaiter olarak da adlandırılabilir.

Factoringin forfaitingden farklarını şöyle sıralamak mümkündür (Tomanbay, 1995:197):

FORFAİTING	FACTORING
1-Vade 1 ile 5 yıl arasında değişmektedir.	1-Vade 30 ile 180 gün arasında değişmektedir.
2-ABD doları, Alman markı, İsviçre frangı gibi güçlü paralar işlem görmektedir.	2-Mümkün olabilen her para birimi işlem görmektedir.

3-Yatırım malları işleme konu olur.	3-Konusunu, tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturur.
4-Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.	4-Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.
5-Uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılır.	5-Gerek yerel gerekse uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.
6-Alacak senetlerinin ikincil pazarda alım satımları mümkündür. alacaklar poliçe ve bono biçiminde ticari senede bağlanır.	6-Alacak senetlerinin ikincil piyasalarda işlemleri yoktur. Alacaklar ticari fatura ile belgelenir.
7-Genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılır.	7-Her türlü ihracat talebinde kullanılabilir.
8-Londra piyasasında bankalarca gerçekleştirilen forfaiting işlemlerinin büyüklüğü genel olarak 100.000 ABD Doları ile 50 milyon ABD Doları arasında değişmektedir. Minimum işlem tutarı 25.000 ABD dolarıdır.	8-Minimum tutar yoktur.
9-Ana amaç, ödememe riskini elimine etmek, vadede nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır. Borçluya genellikle bilgi verilmez. İskonto oranları sabittir. Satıcıya başvuru hakkı yoktur.	9-Ana amaç, satıcıya finansman sağlama finansmanı düzenleme, kredilendirilen hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yaptırmaktır. Borçlu bilgilendirilir. İskonto oranları dolayısıyla ihracatçıya maliyeti yükseltme eğilimindedir. Kusur halinde satıcıya başvurulabilir.
10-İktisadi risk yanında politik riskleri (konvertibiliteye ve transfere ilişkin risk, moratoryum, ödeme yasakları gibi) de üstlenir. Bu riskleri hafifletebilmek için satın aldığı alacak haklarını temsil eden senet yada poliçelerin aval yada banka teminatı ile garanti altına alınmasını şart koşar.	10-Alacağın iktisadi bakımdan elde edilememe riskini üstlenir, fakat politik risklerden sorumlu değildir.
11-İskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilir.	11-Kural olarak alacağın % 100'ü finanse edilir.
12-Banka garantisi için gerekli ödeme ithalatçıya aittir.	12-Ticari riskin karşılanması için ihracatçı komisyon ödemek zorundadır (Derince, 1992).

Forfaiterin verdiği hizmetler sonucu elde ettiği fayda factoringde olduğu gibi bir komisyon getirisidir.

1.9.6. Akreditiften Farkı

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan, satıcı ve alıcı arasında söz konusu olan karşılıklı güvensizliği, ödeme sürecine banka itibarını katarak, ortadan kaldıran bir yöntemdir. Akreditifi; ithalatçının, bankası aracılığı ile ihracatçının ülkesinde bulunan muhabir bankada, ihracatçı lehine açtığı bir itibar hesabı olarak tanımlayabiliriz (Kocaman, 1994:30). Daha geniş bir ifadeyle; alıcının talep ve talimatıyla, bir bankanın, alıcı tarafından ayrıntıları belirtilmiş mala ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında, satıcıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir. Alıcının bankası bu taahhüdü, satıcı lehine satıcının bankasına verebilir.

Akreditif, uluslararası ticarete uygulanan bir ödeme şeklidir. Tarafların sözleşmeye ödemenin akreditifle yapılacağını yazmaları halinde, alıcı (ithalatçı) kendi ülkesindeki bankaya başvurarak mal bedelini bankaya yatırır veya bunu kredi olarak sağlar ve akreditif mektubunda yazılı belgelerin ibraz edilmeleri şartı ile mal bedelini ödemesi talimatını bankaya verir. Bu banka, genellikle satıcının (ihracatçının) bulunduğu ülkedeki bir diğer bankayı, akreditifin açıldığını lehdara (ihracatçıya) bildirmesi ve belgeler ibraz edilince parayı ödemesi için yetkilendirir. Böylece satıcının bizzat alıcının ülkesine gidip belgeleri ibraz etmesi gerekmez. Satıcı, kendi ülkesindeki bankaya bunları ibraz ederek, sattığı malın bedelini tahsil eder.

Akreditif işleminde de factoring gibi üçlü bir ilişki vardır. İlişkinin tarafları şunlardır :

- Akreditif açtıran : Malın alıcısı, yani ithalatçı,
- Akreditif bankası : Akreditif açtıranın akreditif açılması talimatını verdiği banka
- Akreditif lehdarı : Malın satıcısı, yani ihracatçı.

İlişkiye genellikle bir dördüncü kişi katılır. Bu akreditif lehdarının (ihracatçının) ülkesindeki bankadır. Factoringin Akreditiften farklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Kocaman, 1994:30):

AKREDİTİF	FACTORING
1-Sistemin işlemesi için ithalatçı, bankasına teminat vermek, akreditif masraflarını ve teminat komisyonlarını ödemek zorundadır.	1-Factoring şirketinin ödememe riskini ve bazı hizmet edimlerini üstlenmesinin maliyetini ihracatçı karşılamaktadır. Böylece factoring yoluna başvuran ihracatçı, malını daha kolay satmaktadır. Akreditif açılmasına gerek olmaksızın, factoring şirketinin garantisi altında mal satmak imkanı, ihracatta factoringi cazip kılmaktadır.
2-Banka garantisi aranmaktadır. İşlemi bankanın vereceği garanti tamamlamaktadır.	2-Devreyi factor tamamlamaktadır.
3-Daha çok dış ticarete uygulanan bir finansman tekniğidir.	3-Dünya genelinde ve 1992 yılından itibaren ülkemizde de yoğun bir şekilde yurtiçi ticarete kullanılmaya başlanmış olan bir finansman tekniğidir.
4-Teminat ve finansman fonksiyonu vardır.	4-Bunlara ek olarak müşterinin istekleri doğrultusunda hizmet fonksiyonu da verilmektedir.

Akreditif bazı özellikleri itibarı ile de factoringi andırmaktadır. İşlemdeki dörtlü ilişki sanki çift factor sistemine benzemektedir. Üçlü ilişkiler ise direkt ihracatta factoringi anımsatmaktadır. Bunun yanında, teminat ve hizmet fonksiyonları da birbirine benzemektedir.

II. BÖLÜM : TÜRKİYE'DE FACTORING VE UYGULAMASI

2.1. Factoring Uygulamasının Geçmişi ve Bu Gün

2.1.1. Factoringin Finans Sektörümüze Girişi

1980'li yıllarda, ihracatın öneminin armaya başlaması ile birlikte ihracatın teşviki de gündeme gelmiş ve uluslararası yöntemler, önceki yıllara oranla, daha kolay kullanılmaya başlanmıştır. Bu arada bazı finansman teknikleri uygulamaya konurken, bu yeni finansman tekniklerinden biri de, Türkiye'nin finansman sektörünün gündemine ilk kez 1988 yılında giren factoring olmuştur. Başlangıcından günümüze çok hızlı bir şekilde gelişmiştir. Getirmiş olduğu yenilikler ve avantajlar ile ekonomi basınıımızda da güncelliğini korumakta ve ülkemizde yeni yeni tanınmakla birlikte, etkinliği ve işlevleri hızla gelişen bir finansman tekniği olarak kendini göstermektedir.

Ülkemizde factoring ilk olarak ihracatta kullanılmaya başlanmıştır. Ülkemizde başlangıcını dış ticarete borçlu oluşunu, o dönemde iç ticaretin factoringe elverişli olmayışı ile ve bu dönemde uzun yıllardır uygulanmakta olan ithal ikamesi ile kalkınma modelinin terk edilerek, ihracata dayalı kalkınma modelinin benimsenmesi ile açıklamak mümkündür.

Diğer bir çok finansal ürünün yanı sıra factoring hizmetlerini de ülkemizde ilk olarak uygulamaya koyan, finans sektörünün en aktif kurumları olan bankalardır. Bunun temelini, bankaların sektördeki tecrübeleri, kredi istihbarat olanakları ve mevcut potansiyel müşterileri oluşturmaktadır.

2.1.2. Şirket Sayısında Gözlenen Hızlı Artış

1988'de ilk kez İktisat Bankası bünyesinde başlatılan factoring faaliyetlerini daha sonraları Aktif Finans Factoring Hizmetleri A.Ş., Devir Factoring Hizmetleri A.Ş., İş Bankası ve Kalkınma Bankası'nın departmanları tarafından yürütülen faaliyetler

izlemiştir. 1992'nin sonlarına gelindiğinde şirket sayısı bir anda 17'ye yükselmiş, 1993'de şirket sayısında görülen hızlı artış neticesinde 30'a ulaşmıştır. 1994 yılında factoring şirketi sayısı 70'i aşmıştır. Bu dönemde ekonomide yaşanan krizin ve yıl sonunda çıkarılan 21 Aralık 1994 tarih ve 22148 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkındaki yönetmeliğin etkisiyle şirket sayısı 45'a inmiştir (Dünya, 1996).

2.1.3. Türkiye'de FCI 'a Üye Olan Factoring Şirketleri

Kısa adıyla FCI olan, Uluslararası Factor Zinciri (Factor Chain International), 1968'den bu yana uluslararası alanda faaliyet göstermektedir. 46 ülkede 120 üyesiyle dünya factoring sektörünün en büyük kuruluşu olma özelliğini de elinde bulundurmaktadır. Amacı, ülkeler arasındaki factoring işlemlerinin gelişimini desteklemek, ortak kurallar oluşturmak ve bu konudaki sorunlara çözüm bulmaktır (Dünya, 1996:9).

Uluslararası ithalat ve ihracat işlemlerinin gerçekleşmesinde teknolojiyi, kuralları ve yardımlaşma ortamını hazırlayan FCI halen mevcut 120 üyesine ek olarak bazı Ortadoğu ve Uzakdoğu ülkelerini de zincire katmak için eğitim çalışmalarını sürdürmektedir.

Üyeleri arasından oluşturduğu Yönetim Kurulu ve Hollanda da bulunan Genel Sekreterliği kanalıyla üyelerine eğitim hizmeti sunan FCI, uluslararası hukuk normlarını belirlemektedir. Üyeler arası işbirliğinin temel ilkelerini saptayan FCI, ayrıca factoringin yeni piyasalarda gelişmesi için tanıtım çalışmaları da yapmaktadır. FCI' a üye 10 Türk şirketi bulunmaktadır.

1995 yılı itibarıyla 340 milyar dolar olan dünya factoring hacminin 162 milyar doları FCI üyesi ülkeler tarafından gerçekleştirilmiştir. Dünya factoring gelirinin 316 milyar doları yurtiçi, 23 milyar doları uluslararası factoring işlemlerinden sağlanmıştır. Bu oran FCI üyesi ülkelerde de yurtiçi ağırlıklı olarak gerçekleşmiştir (Dünya, 1996).

Türkiye’de FCI’ ya üye factoring şirketleri şunlardır(Dünya, 1996):

- 1-Aktif Finans Factoring Hizmetleri A.Ş.
- 2- Devir Factoring Hizmetleri A.Ş.
- 3-Euro Factoring Alacak Alımı A.Ş.
- 4-Facto Finans A.Ş.
- 5-Heller Factoring A.Ş.
- 6-İş Factoring Finansman Hizmetleri A.Ş..
- 7-Demir Factoring A.Ş.
- 8-Fiba Factoring Hizmetleri A.Ş.
- 9-Toprak Factoring A.Ş.
- 10-Dış Factoring A.Ş.

2.1.4. Factoring Sektörünün Bugünkü Durumu

1996 Haziran ayı itibarı ile Türkiye’de kurulmuş 58 factoring şirketi mevcut olup bunlardan 18’i bankaların iştirakidir. Türkiye’de factoring sektörüne ilişkin ilk anlamlı veriler 1995 yılı haziran ayından itibaren ortaya konulmaya başlanmış olup sektöre ilişkin bazı büyüklükler ve oranlar Tabloların ışığında açıklanmıştır.

1995 haziran ayı itibarı ile factoring şirketlerinin aktif toplamı 16 trilyon TL iken sektör bir yıl içerisinde oldukça önemli bir gelişme kaydederek şirketlerin aktif toplamı %165’lik bir artışla Haziran 1996’da 42.5 trilyon TL’na ulaşmıştır (Tablo 2.1).

Tablo 2.1. Factoring Şirketlerine İlişkin Bazı Büyüklükler

BÜYÜKLÜKLER (Milyar TL)	HAZİRAN 95	HAZİRAN 96	ARTIŞ (%)
Toplam Aktifler	16.069	42.588	165
Factoring Alacakları	11.761	34.031	189
Yurtiçi Factoring Alacakları	8.810	27.839	216
İhracat Factoring Alacakları	2.353	5.030	114
K. V. Yabancı Kaynaklar	8.047	22.502	180

Tablo 2.1. Factoring Şirketlerine İlişkin Bazı Büyüklükler (Devam)

U.V. Yabancı Kaynaklar	4.333	10.976	153
K.V. Mali Borçlar	5.061	14.013	177
K.V. Banka Kredileri	4.165	12.643	204
K.V.TL Kredileri	2.270	8.259	264
K.V.YP Krediler	1.894	4.384	131
U.V. Mali Borçlar	3.697	10.076	173
U.V. Banka Kredileri	3.590	9.827	174
U.V.TL Krediler	372	2.336	528
U.V.YP Krediler	3.219	7.490	133
Toplam Mali Borçlar	8.758	24.089	175
Toplam Banka Kredileri	7.755	22.470	190
Öz kaynaklar	3.688	9.109	147
Factoring Gelirleri	2.517	8.569	240
Yurtiçi Factoring Gelirleri	2.365	8.305	251
İhracat Factoring Gelirleri	144	251	74
Net Kar	742	3.021	307
Factoring Faiz Geliri	2.333	7.966	241
Factoring Komisyon Geliri	183	602	229
Yurtiçi Factoring Faiz Geliri	2.231	7.811	250
Yurtiçi Factoring Komisyon Geliri	133	493	271
İhracat Factoring Faiz Geliri	102	155	52
İhracat Factoring Komisyon Geliri	43	96	126
İthalat Factoring Geliri	7	12	71

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

KV: Kısa Vadeli

UV: Uzun Vadeli

KVYP: Kısa Vadeli Yabancı Para

UVYP: Uzun Vadeli Yabancı Para

Factoring şirketlerinin aktif kalemleri içerisinde factoring alacaklarının önemli bir yer tuttuğu görülmektedir. Haziran 1996 itibarıyla toplam aktiflerin % 80' ini factoring alacakları oluşturmaktadır. Factoring alacakları bir yıllık dönem içerisinde 11.7 trilyon TL'nden 34 trilyon TL'na ulaşarak % 189 gibi büyük bir artış göstermiştir.

Factoring alacaklarının büyük bölümü yurt içi factoring alacaklarından oluşmaktadır. Haziran 95 ve Haziran 96 dönemlerinde yurtiçi factoring alacakları sırasıyla 8.8 ve 27.8 trilyon TL, ihracat factoringi alacakları ise 2.3 ve 5 trilyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Haziran 96 tarihi itibarı ile yurtiçi factoring alacaklarının toplam factoring alacakları içerisindeki payı % 82 olmuştur.

Factoring şirketlerinin kaynak yapısına bakıldığında, Haziran 1996 tarihi itibarı ile %79'unun yabancı kaynaklardan oluştuğu görülmektedir. Aynı tarih itibarı ile yabancı kaynakların % 67'sini kısa vadeli yabancı kaynaklar, % 33'ünü ise uzun vadeli yabancı kaynaklar oluşturmaktadır. Yabancı kaynaklar içerisinde banka kredileri önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Haziran 1996 tarihi itibarı ile factoring şirketlerinin banka kredileri toplamı 22.4 trilyon TL olup, bu kredilerin içerisinde döviz kredilerinin payı %52'dir. Özellikle uzun vadeli banka kredileri içerisinde yabancı döviz kredileri %75 gibi çok önemli bir paya sahip bulunmaktadır.

Factoring şirketlerinin öz kaynakları % 147'lik bir artış ile Haziran 1996 tarihinde 9 trilyon düzeyine ulaşmıştır. Öz kaynakların toplam kaynaklar içindeki payı %21'dir. Factoring şirketleri 95 Haziranın ilk yarısında factoring faaliyetlerinden 2.5 trilyon TL gelir elde etmişken, 1996 yılının aynı döneminde elde ettikleri gelir geçen yıla göre %240 artış göstererek 8.5 trilyon TL olarak gerçekleşmiş olup bunun büyük çoğunluğunu yurtiçi factoring işlemlerinden elde edilmiştir. Aynı dönem içerisinde factoring şirketlerinin dönem net karı % 304 oranında artarak 3 trilyon TL'na ulaşmıştır.

Factoring şirketlerinin haziran 1996 itibarı ile öz kaynak karlılığı %33 olarak gerçekleşmiş olup, söz konusu oran bankacılık sektörü ile paralellik göstermektedir. Aktif karlılığı %7 düzeyinde olup bankacılık kesiminin aktif karlılığı %3'ler düzeyindedir (Tablo 2.2).

Tablo 2.2. Factoring Şirketlerine İlişkin Bazı Veriler

ORANLAR %	Haziran 95	Haziran 96
Factoring Alacakları / Toplam Aktifler	73	80
Yurtiçi Factoring Alacakları / Toplam Factoring Alacakları	75	82
İhracat Factoring Alacakları / Toplam Factoring Alacakları	20	15
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler	50	53
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler	27	26
Mali Borçlar / Toplam Aktifler	55	57
Öz kaynaklar / Toplam Aktifler	23	21
Banka Kredileri / Mali Borçlar	89	93
Kısa Vadeli TL Kredileri / Kısa Vadeli Banka Kredileri	55	65
Uzun Vadeli Yabancı Para Kredileri / Uzun Vadeli Banka Kredileri	90	76
TL Kredileri / Banka Kredileri	34	47
Yabancı Para Kredileri / Banka Kredileri	66	53
Factoring Gelirleri / Toplam Aktifler	16	20
Net Kar / Toplam Aktifler	5	7
Net Kar / Öz kaynaklar	20	33
Factoring Faiz Geliri / Factoring Gelirleri	93	93
Factoring komisyon Geliri / Factoring Gelirleri	7	7
Yurtiçi Factoring Geliri / Factoring Geliri	94	97
İhracat Factoring Geliri / Factoring Gelirleri	6	3

Kaynak : Dalgıç, 1996:46

1996 yılının ilk yarısında factoring şirketleri 61.5 trilyon TL'lık factoring işlemi gerçekleştirmiş olup, bu miktarın %81'i yurtiçi factoring işlemlerinden, %16.1'i ihracat factoring işlemlerinden, %2.6'sı ise ithalat factoring işlemlerinden oluşmaktadır (Tablo 2.3).

Tablo 2.3. Sektörlere ve Türlerine Göre Toplam Factoring Hacmi

SEKTÖRLER (Milyon TL)	İthalat Toplamı	İhracat Toplamı	Yurtiçi Factoring Toplamı	Genel Toplam
SANAYİ	1.683.357	8.840.080	36.549.403	47.072.840
Tekstil	567.399	3.504.662	6.140.978	10.213.039
Hazır Giyim, Kürk, Sepileme, Boyama	0	78.148	506.544	584.692
Deri ve Deri Ürünleri	3.461	0	92.023	145.484
Gıda	0	1.269.473	7.422.633	8.692.106

Tablo 2.3. Sektörlere ve Türlerine Göre Toplam Factoring Hacmi (Devam)

Otomativ	400.685	15.204	842.482	1.258.371
Dayanıklı Tüketim Malları	10	420.528	1.029.144	1.449.682
Bilgisayar, Fotokopi makinesi, Fax	163.622	0	388.287	551.909
Makine Teçhizat, Yedek Parça	51.924	408.852	4.556.128	5.016.904
Elektrik Malzemeleri	32.544	102.035	1.448.213	1.582.792
Mobilya	0	15.230	53.525	68.755
Demir, Çelik, Kömür ve Diğer maddeler	84.684	1.777.890	2.608.082	4.470.656
Sağlık ve Temizlik Ürünleri	0	0	2.841.449	2.841.449
Kimya ve İlaç Ürünleri	13.841	59.407	2.891.902	2.965.150
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	0	69.003	62.311	131.314
Boya	0	0	553.124	553.124
Kozmetik Ürünleri	0	0	19.957	19.957
Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	140.505	23.456	2.012.338	2.176.299
Kırtasiye Malzemesi	0	0	251.658	251.658
Tarım Ürünleri	0	0	240.103	240.103
Kereste ve Diğer Orman Ürünleri	0	207.000	113.057	320.057
Sarrafiye	0	0	219.271	219.271
Diğer	174.682	889.192	2.256.193	3.320.067
HİZMETLER	3.171	1.184.586	13.062.446	14.250.203
Ticaret	2.733	1.097.745	5.256.241	6.356.719
Turizm	438	30.028	1.372.880	1.403.346
Eğitim	0	0	105.675	105.675
Sağlık	0	3.114	553.658	556.772
Ulaştırma	0	53.699	1.960.524	2.014.223
Müteahhitlik Hizmetleri	0	0	1.176.515	1.176.515
Film, Yayım, Televizyon, Reklam	0	0	1.656.254	1.656.254
Finansal Aracılık	0	0	26.272	26.272
Diğer	0	0	954.427	954.427
DİĞER	0	0	247.878	247.878
TOPLAM	1.686.528	10.024.666	49.859.726	61.570.920

Kaynak : Dalgıç, 1996:54

Söz konusu dönem içerisinde gerçekleştirilen factoring işlemlerinin %81.7'si kabili rücu factoring işlemi, %18.3'ü ise gayri kabili rücu factoring işlemi olarak

gerçekleştirilmiştir. Yurtiçi factoring işlemlerinin % 97'si kabili rücu factoring işlemi olup, ihracat factoring işlemlerinde gayri kabili rücu işlemlerin payı ise %80'dir. 1996 yılının ilk altı aylık dönemi içerisinde yapılan factoring işlemlerinin sektörel dağılımına bakıldığında, %76.4'ünün sanayi sektörüne, %23'ünün hizmet sektörüne ait olduğu görülmektedir. Sanayi sektörü içerisinde factoring işlemlerinden en büyük payı 10. 2 trilyon TL %21.7 pay ile tekstil, hizmet sektörü içerisinde ise, 6.3 trilyon TL ve % 44.3 pay ile ticaret almaktadır (Bkz. Tablo 2.3).

Rakamların incelenmesi sonucunda factoring sektörünün mali sistem içerisinde henüz çok küçük bir paya sahip olmasına rağmen, hızlı gelişen dinamik bir sektör olduğu ortaya çıkmaktadır.

Yılın ilk altı aylık dönemine ait yurtiçi factoring işlem hacmi toplam 49.859.726 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bunun 48.310.829. milyon TL' sı kabili rücu şeklinde, 1.548.897. milyon TL' sı gayri kabili rücu şeklinde gerçekleşmiştir. İşlem hacminin tamamına yakın bir kısmında risk satıcı üzerinde kalmıştır. Yurtiçi factoring işlem hacminin büyük çoğunluğu sanayi sektöründe gerçekleşmiştir. Bu sektör içinde ilk sırayı gıda, ikinci sırayı tekstil almıştır (Tablo 2.4).

Tablo 2.4. Sektörler İtibarıyla Yurtiçi Factoring İşlem Hacmi

SEKTÖRLER	Yurtiçi K. Rücu	Yurtiçi G. K. Rücu	TOPLAM (Milyon TL)
SANAYİİ	35.390.002	1.159.401	36.549.403
Tekstil	5.985.340	155.638	6.140.978
H. Giyim, Kürk, Sepileme ve Boyama	99.768	406.776	506.544
Deri ve Deri Ürünleri	92.023	0	92.023
Gıda	7.422.633	0	7.422.633
Otomativ	528.656	313.826	842.482
Dayanıklı Tüketim Malları	1.029.144	0	1.029.144
Bilgisayar, Fotokopi makinesi, Fax	367.189	21.098	388.287
Makine, Teçhizat, Yedek Parça	4.474.371	81.757	4.556.128
Elektrik Malzemeleri	1.448.213	0	1.448.213
Mobilya	53.525	0	53.525
Demir,Çelik,Kömür ve Diğer Madenler	2.608.082	0	2.608.082

Tablo 2.4. Sektörler İtibarıyla Yurtiçi Factoring İşlem Hacmi (Devam)

Sağlık ve Temizlik Ürünleri	2.841.449	0	2.841.449
Kimya ve İlaç Ürünleri	2.891.747	155	2.891.902
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	62.311	0	62.311
Boya	372.973	180.151	553.124
Kozmetik Ürünleri	19.957	0	19.957
Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	2.012.338	0	2.012.338
Kırtasiye Malzemesi	251.658	0	251.658
Tarım Ürünleri	240.103	0	240.103
Kereste ve Diğer Orman Ürünleri	113.057	0	113.057
Sarrafiye	219.271	0	219.271
Diğer	2.256.193	0	2.256.193
HİZMETLER	12.672.950	389.496	13.062.446
Ticaret	5.256.241	0	5.256.241
Turizm	1.372.880	0	1.372.880
Eğitim	105.244	431	105.675
Sağlık	553.658	0	553.658
Ulaştırma	1.895.958	64.566	1.960.524
Müteahhitlik Hizmetleri	1.014.677	161.838	1.176.515
Filmcilik, Yayıncılık, Televizyon, Reklam	1.582.383	73.871	1.656.254
Finansal Aracılık	26.272	0	26.272
Diğer	865.637	88.790	954.427
DİĞER	247.878	0	247.878
TOPLAM	48.310.829	1.548.897	49.859.726

Kaynak : Dalgıç, 1996:54 (1 Ocak-30 Haziran 1996 Dönemi)

1996'nın ilk altı aylık döneminde ihracat factoringi toplam 10.024.666. milyon TL, bunun 2.066.137. milyon TL' sı kabili rücu, 7.958.529. milyon TL' sı gayri kabili rücu olarak gerçekleşmiştir. İhracat factoringi işlemlerinin büyük bir kısmı sanayi sektörüne aittir. Sanayi sektörü içinde birinci sırayı tekstil, ikinci sırayı demir, çelik, kömür ve diğer madenler almaktadır. Gıda sektörü ise ihracat factoringine konu olan işlemler arasında üçüncü sırada yer almaktadır (Tablo 2.5).

Tablo 2.5. Sektörler İtibarı ile İhracat Factoringi İşlem Hacmi

SEKTÖRLER (Milyon TL)	İhracat K. Rücu	İhracatG. K.Rücu	Toplam
SANAYİİ	1.424.283	7.415.797	8.840.080
Tekstil	400.751	3.103.911	3.504.662
Hazır Giyim, Kürk, Sepileme, Boyama	0	78.148	78.148
Deri ve Deri Ürünleri	0	0	0
Gıda	300.803	968.670	1.269.473
Otomativ	0	15.204	15.204
Dayanıklı Tüketim Malları	171.021	249.507	420.528
Bilgisayar, Fotokopi makinesi, Fax	0	0	0
Makine Teçhizat, Yedek Parça	46.000	362.852	408.852
Elektrik Malzemeleri	0	102.035	102.035
Mobilya	0	15.230	15.230
Demir, Çelik, Kömür ve Diğer maddeleri	35.816	1.742.074	1.777.890
Sağlık ve Temizlik Ürünleri	0	0	0
Kimya ve İlaç Ürünleri	52.094	7.313	59.407
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	66.894	2.109	69.003
Boya	0	0	0
Kozmetik Ürünleri	0	0	0
Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	16.474	6.982	23.456
Kırtasiye Malzemesi	0	0	0
Tarım Ürünleri	0	0	0
Kereste ve Diğ. Orman Ürünleri	207.000	0	207.000
Sarrafiye	0	0	0
Diğer	127.430	761.762	889.192
HİZMETLER	641.854	542.732	1.184.586
Ticaret	555.013	542.732	1.097.745
Turizm	30.028	0	30.028
Eğitim	0	0	0
Sağlık	3.114	0	3.114
Ulaştırma	53.699	0	53.699
Müteahhitlik Hizmetleri	0	0	0
Filmcilik, Yayımcılık, Televizyon, Reklam	0	0	0
Finansal Aracılık	0	0	0
Diğer	0	0	0
DİĞER	0	0	0
TOPLAM	2.066.137	7.958.529	10.024.666

Kaynak : Dalgıç, 1996:54 (1 Ocak-30 Haziran 1996 Dönemi)

İthalat factoringi ilk altı ayda 1.686.528. milyon TL olarak gerçekleşmiştir. İthalat factoringinde de ilk sırayı tekstil almaktadır. İkinci sırayı ise otomotiv sektörü almaktadır. Gıda sektöründe factoringe konu olan hiç bir işlem olmamıştır. (Tablo 2.6).

Tablo 2.6. Sektörlere Göre İthalat Factoringi İşlem Hacmi

SEKTÖRLER (Milyon TL)	İTHALAT FACTORİNGİ
SANAYİİ	1.683.357
Tekstil	567.399
Hazır Giyim, Kürk, Sepileme, Boyama	0
Deri ve Deri Ürünleri	53.461
Gıda	0
Otomotiv	400.685
Dayanıklı Tüketim Malları	10
Bilgisayar, Fotokopi makineleri Fax	163.622
Makine Teçhizat, Yedek Parça	51.924
Elektrik Malzemeleri	32.544
Mobilya	0
Demir, Çelik, Kömür ve Diğer maddeler	84.684
Sağlık ve Temizlik Ürünleri	0
Kimya ve İlaç Ürünleri	13.841
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	0
Boya	0
Kozmetik Ürünleri	0
Kağıt ve Diğ. Ağaç Ürünleri	140.505
Kırtasiye Malzemesi	0
Tarım Ürünleri	0
Kereste ve Diğ. Orman Ürünleri	0
Sarrafiye	0
Diğer	174.682
HİZMETLER	3.171
Ticaret	2.733
Turizm	438
Eğitim	0
Sağlık	0
Ulaştırma	0
Müteahhitlik Hizmetleri	0
Filmcilik, Yayımçılık, Televizyon, Reklam	0
Finansal Aracılık	0
Diğer	0
DİĞER	0
TOPLAM	1.686.528

Kaynak : Dalgıç, 1996:54

Ülkemizde factoring işlem hacmi başlangıcından günümüze 1994 yılı hariç tutulursa sürekli artmıştır (Bkz. Tablo 2.7). Dünya factoring işlem hacmindeki artışla kıyaslandığında ülkemizdeki artış oranı daha yüksektir. 1992, 1993 yıllarında dünyadaki işlem hacmi azalırken ülkemizdeki artış oranı %100' ün üzerindedir. 1994 yılı haricinde artış oranı sürekli dünya hacminin artış oranının üzerinde olmuştur (Bkz. Tablo 2.8).

Artış oranları her ne kadar yüksek olsa da uygulaması yeni olduğu için ticaret hacmi içindeki payı düşüktür. 1995 yılındaki toplam ihracatın yaklaşık % 2' si factoringe konu olmuştur. Toplam ihracatın %98' i factoring işlemleri dışında gerçekleştirilmiştir. 1988' de bu oran % 0,019 iken 1995' te % 1,186' ya yükselmiştir (Bkz. Tablo 2.16). Gelişme hızı büyük ama toplam içindeki payı düşüktür.

Diğer taraftan, factoring işlemlerinin büyük bir çoğunluğunun kabili rücu factoring işlemlerinden oluşturduğu dikkat çekmektedir. Oysa diğer ülkelerdeki factoring işlemlerinin büyük bir bölümü gayri kabili rücu şeklindedir. Türkiye'de gayri kabili rücu factoring işlemlerinin oransal olarak artması factoring hizmetinin kalitesinin artması açısından önemli bir gösterge olacaktır.

2.1.5. Dünya Factoring Uygulamasında Türkiye'nin Yeri

Yıllar itibarıyla dünya factoring işlem hacmindeki gelişmeye bakıldığında, bunun, ticaret hacmindeki gelişmeden çok daha fazla olduğu görülmektedir. Bunun nedenlerinden birincisi, factoring hizmetinin yeni coğrafi alanlara ve yeni endüstrilere uygulanması ve bu işe ciddi bir şekilde sarılmış olan Networklar vasıtasıyla bütün dünya factorlerinin hiç umulmayan bölgelere sürekli olarak girmenin yollarını bulmalarıdır. İkinci neden, tarihçesine bakıldığında da görüleceği üzere, bağımsız factoring kuruluşlarının zaman içinde uzmanlaşmaları ve bu uzmanlaşma sonucunda ticari bankaların, onlarla bütünleşme gereği duymalarıdır. Ticari bankalarla bütünleşme, onların sermaye açısından güçlenmelerine ve daha da güçlü kuruluşlar oluşturmalarına neden olmuştur. Üçüncü neden olarak, bilgisayar kullanımında ve teknolojisinde

meydana gelen büyük gelişmeler gösterilebilir. **Dördüncü neden** ise, factor kuruluşlarının acımasız mücadeleleri, bankacılara karşı amansız pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmeleridir. İç içe olmalarına karşın, factor kuruluşları sonuç itibarıyla kendilerini tek başlarına pazarlamak durumundadırlar.

Tüm dünyada yerel orjinli olmasına karşın ülkemizdeki factoring uygulamasına bakıldığında, dünya uygulamasından farklı olarak, başlangıcından 1991 yılına gelinceye kadar ihracata yönelik factoring işlemlerinin, yerel factoringe nazaran toplam factoring işlem hacmi içinde daha büyük bir paya sahip olduğu görülmektedir.

Türkiye’de Yıllar İtibarı ile Factoring İşlem Hacmi

Tablo: 2.7.

Değer :Milyon Dolar

Yıllar	Yerel	Uluslararası	Toplam	Değişim Oranı %
1988	0,3 (%10)	2,7 (%90)	3	--
1989	2 (%10)	18 (%90)	20	566,6
1990	10 (%10)	90 (%90)	100	400
1991	55 (%30)	128 (%70)	183	83
1992	286 (%63)	168 (%37)	454	148
1993	700 (%72)	270 (%28)	970	113,6
1994	650 (%74.7)	220 (%25.3)	870	-10,3
1995	800 (%72.7)	300 (%27.3)	1.100	26,4
1996*	712,3 (%81)	167,3 (%19)	879,6	

Kaynak: Ekonomik Çözüm, 1995

* 1 Ocak - 30 Haziran 1996 Dönemi işlem hacmi (Dalgıç, 1996:54)

Nitekim tabloda görüldüğü gibi 1991 yılına kadar uluslararası ağırlıklı olan factoring faaliyetleri 1991 yılından sonra giderek yerel factoring yönünde ağırlık kazanmaya başlamıştır. 1992 yılından itibaren yurtiçi factoring uluslararası factoringin önüne geçmiştir. Türkiye’de factoringin gelişimi dünya uygulamasına paralel bir nitelik kazanma yolundadır. Miktar olarak toplam işlem hacmi 1994 yılı haricinde artmaya devam etmiştir. 1994 yılındaki azalışın sebebi ise bu dönemde yaşanan ekonomik krizdir.

Sektörde yaşanan hızlı büyüme ve şirket sayısı artışı 1994 yılı başına kadar sürmüştür. Ancak bu yıl yaşanan ekonomik kriz sonucu yaklaşık 15 şirket sektörden çekilmek

durumunda kalmış, bir kısmı da tabela şirketi haline gelmiştir. 1995 yılında sektör yeniden canlanmış ve 1993 seviyesini aşmıştır. 1994 yılı sonunda çıkarılan yönetmelik ile bu yasaya uyum sağlayamayan 11 şirketin faaliyetleri durdurulmuştur. Şirket sayısı 1995 yılında önceki yıllara göre azalmasına rağmen işlem hacmi tırmanışa devam etmiştir. 1996 yılının ilk altı ayında, 1995 yılının toplam işlem hacmine yaklaşılmıştır (Tablo 2.7).

Dünya factoring işlem hacmi 1990 yılında 244 milyon dolar iken 1995' te 340 milyon dolara yükselmiştir. İşlem hacminin %93 - %94 gibi büyük bir oranı yurtiçi, %6 - %7 civarında küçük bir oranı da uluslararası ticarete uygulanmıştır. Dünyada factoring işlem hacmi 1992 ve 1993 yılı azalmış diğer yıllar artışını sürdürmüştür (Tablo 2.8). Artış oranları, ülkemizdeki artış oranlarından daha düşüktür. 1991 ve 1992 yıllarında dünyada toplam factoring işlem hacminin %94'ünü yerel factoring oluştururken, %6' sını uluslararası factoringin oluşturduğu, ülkemizde de 1991 yılında toplam factoring işlem hacminin %30'unu oluşturan yerel factoring işlem hacminin, 1992 yılında artış göstererek, toplam factoring içindeki payını %63'e yükselttiği görülmektedir. Ülkemizde 1991' den sonra factoring işlemleri yurtiçi lehine gelişmeye başlamıştır.

Dünya factoring işlem hacmi artmaya devam etmektedir. 1995 yılında dünya factoring işlem hacmi 340 milyar dolara ulaşmıştır (Tablo 2.8). FCI bilgilerine göre (Dünya,1996:1), uluslararası işlemlerde ülkemiz FCI üyesi 44 ülke içinde ihracat factoringinde 6. sırada, ithalat factoring işlemlerinde ise 20. sırada yer almıştır. Ülkemiz tarafından gerçekleştirilen ihracat factoring işlemlerinde 1995 yılında İngiltere ve Fransa önemini korumuş, ithalat factoring işlemlerinde ise İtalya ve Japonya bu alanda neredeyse tüme yakın pay almıştır.

Dünyada Factoring İşlem Hacmi

Tablo: 2.8. Değer : Milyon US dolar

Yıllar	Yurtiçi	Uluslararası	Toplam	Değişim Oranı %
1990	230.5 (%94.3)	13.7 (%5.7)	244.2	---
1991	250.6 (%94)	15.7 (%6)	266.3	9
1992	249.4 (%94)	14.8 (%6)	264.2	-0.7
1993	246.3 (%94.4)	14.5 (%5.6)	260.8	-1.2
1994	274.8 (%93.2)	20 (%6.8)	294.8	13
1995	316.7 (%93.1)	23.3 (%6.9)	340	15.3

Kaynak:Ekonomik Çözüm, 1995

FCI verilerine göre, yurtiçi factoringte 58.7 milyar dolar ile ABD ilk sırada yer alırken, yurtdışı factoring işlemlerinde 2.8 milyar dolarla Almanya ve İtalya birinci sırada bulunmaktadır. Dünya factoring hacminin dağılımında Avrupa ülkeleri ilk sırada yer almaktadır. 1995 yılında Avrupa ülkeleri 209 milyar dolar factoring hacmi ile başı çekerken, Amerika kıtası 73 milyar dolarla ikinci, Asya kıtası 54 milyar dolarla üçüncü sırada bulunmaktadır (Tablo 2.9)

Factoring hacimleri Avrupa ülkelerinin bir çoğundan düşük olan Avustralya ve Afrika kıtalarının pazar büyüklüğü ise 2.5 milyar dolar civarındadır. Şirket sayısı göz önüne alınarak bir sınıflandırma yapıldığında, Avrupa ülkelerinin yine ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir. Avrupa ülkelerinde 312 factoring şirketi faaliyet göstermektedir. Bu ülkeler içinde 70 firma ile İtalya ilk sırada yer alırken, İtalya'yı 58 firma ile Endonezya, 55 firma ile de Meksika takip etmektedir. Aynı verilere göre Türkiye 45 firma ile İngiltere ve Güney Kore ile beraber dördüncü sırada yer almaktadır(Dünya, 1996:1).

Tablo: 2.9. Ülkelere Göre Factoring İşlem Hacmi

Değer : Milyon Dolar

Ülkeler	Şirket Sayısı	Yurtiçi Factoring	Uluslararası Factoring
AVRUPA			
Avusturya	3	1.887	228
Belçika	8	3.630	2.200
Kıbrıs	2	545	42
Çek Cumhuriyeti	3	300	250
Danimarka	7	2.400	800
Finlandiya	4	3.575	35
Fransa	25	31.835	2.00
Almanya	11	11.500	2.800
Yunanistan	5	100	10
Macaristan	9	90	50
İzlanda	1	0	30
İrlanda	4	2.300	35
İtalya	70	51.800	2.800
Hollanda	5	12.000	2.500
Norveç	9	4.010	200
Polonya	2	13	2
Portekiz	10	3.950	164
Romanya	1	0	30
Rusya	6	0	20
Slovakça	2	40	55
Sloven ya	1	1	7
İspanya	18	6.000	400
İsveç	15	4.000	150
İsviçre	1	460	140
Türkiye	45	800	300
İngiltere	45	50.100	2.200
Toplam	312	191.336	17.448
AMERİKA			
Arjantin	2	130	0
Brezilya	?	2.500	0
Kanada	21	1.800	700
Şili	15	1.100	0
Kolombiya	3	80	0
Ekvator	1	50	0
Meksika	55	5.500	60
A.B.D.	14	58.700	2.200
Toplam	111	69.860	2.960
AFRİKA			
Cezayir	2	50	30

Tablo: 2.9. Ülkelere Göre Factoring İşlem Hacmi
(Devam) Değer : Milyon Dolar

Güney Afrika	8	2.000	50
Toplam	10	2.050	80
ASYA			
Çin	4	10	30
Hong Kong	4	360	300
Endonezya	58	2.730	55
Hindistan	3	250	0
İsrail	1	1	15
Japonya	28	27.440	870
Malezya	16	2.000	40
Filipinler	2	17	8
Singapur	20	1.900	350
Güney Kore	45	15.000	650
Sri Lanka	2	40	0
Tayvan	2	50	350
Tayland	15	1.215	30
Toplam	200	51.013	2.698
AVUSTRALYA			
Avustralya	15	2.300	100
Yeni Zelanda	5	170	10
Toplam	20	2.470	110
DÜNYA TOPLAMI	653	316.729	23.296

Kaynak : FCI (31 Aralık 1995 İtibarıyla)

2.2. Factoring İşleminin Mevzuatımızdaki Yeri

Batı ülkelerinde factoring işlemleri yasal bir düzenlemeye dayandırılarak, belirli kurallar dahilinde yürütülmekte iken, Türkiye'deki uygulamada yasal bir düzenlemenin bulunmaması, factoring işlemlerinin mevcut hukuki sisteme göre yürütülmesini zorunlu hale getirmiştir.

Yöntemin Türkiye'de uygulanması

-Borçlar Kanunu,

-Türk Ticaret Kanunu,

-Kambiyo Mevzuatı,

-Bankalar Kanunu

-90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname

-545 Sayılı K.H.K. çerçevesindeki mevzuatla gerçekleştirilmektedir.

Günümüzde, artık factoringin sadece alacak satımı, ödünç veya kredi sözleşmelerinden ibaret olmadığı, karma nitelikli bir sözleşme olduğu genel kabul görmektedir. Factorün faaliyetlerinin tek bir noktaya yönelik olmayıp, çeşitlilik göstermesi ve amaçlanan sonuçlar nedeniyle, factoring işleminde tek bir akit tipine ait unsurların benimsenmesi mümkün olmamaktadır.

Sonuç olarak; hukuki ayrıntılara girilmeden factoringin, alacağın temliki, kredi ve hizmet, vekalet gibi iş görme sözleşmelerine ait unsurları bir bütün olarak taşıdığı ifade edilebilir.

2.2.1.Borçlar Kanunundaki Yeri

Borçlar kanununda yer alan Halefiyet, Vekalet ve Alacağın Temliki'ne ilişkin hükümler factoringin hukuki yapısına benzer nitelikler taşımaktadır.

2.2.1.1. Halefiyet

Borçların üçüncü kişilere etkisinin hükümleri arasında yer alan borçlar kanununun 109. maddesi, alacaklıya halefiyetin bir türünü düzenlemiştir. Borçlar kanununun 109. maddesinde alacaklıya ödeme yapan üçüncü şahsın hangi hallerde alacaklının haklarına kanunen halef olacağını göstermiştir. Bu haller:

a-Başkasının borcu için rehin edilen bir şeyi, rehinden kurtarması ve bu şey üzerinde mülkiyet hakkı veya başka diğer bir aynı hakka haiz bulunması,

b-Alacaklıya ödemedede bulunan üçüncü şahsın ona halef olacağını borçlu tarafından alacaklıya haber verilmesi durumlarıdır.

Factoringde rehinin bulunmaması ve borçlunun rızasının aranması gereğinin söz konusu olmaması nedeniyle bu madde hükmü uygulanmamaktadır.

Borçlar kanununun 147. maddesinde ise “müteselsil borçluların ödediği tutarlar için birbirlerine halef olacağı” öngörülmektedir. Factoring uygulamasında, müteselsil borç ve kefaletin bulunmaması nedeniyle bu madde de söz edilen halefiyet hükümleri de uygulanmamaktadır.

2.2.1.2. Vekalet

Borçlar kanununun 386-398. maddeleri arasında vekalet hükümleri düzenlenmektedir. Bu maddelere göre vekil, kendine verilen yetki çerçevesinde müvekkil adına hareket etmektedir. Factoringde ise anlaşmayı müteakip factorün, kendi adına hareket etmesi, factoringin bir vekalet ilişkisi olarak kabul edilmesini engellemektedir.

2.2.1.3. Alacağın Temliki

Borçlar Kanununun 162-173.maddeleri arasında alacağın temlikine ilişkin hükümler bulunmaktadır. Borçlar kanununun 162. maddesine göre, esas itibarıyla doğum sebebi akit, haksız fiil, sebepsiz mal kazanma gibi ne olursa olsun, her türlü alacak, hatta ileride doğacak bir alacak hakkı dahi temlik edilebilmektedir. (Rehin, intifa hakkı bulunan haklar da devredilebilmektedir). Bununla birlikte, bazı hakların devrinin mümkün olmayacağı, yine 162. maddede belirtilmiştir. Buna göre, bir alacağın devredilememesinin nedeni;

a-bir kanun hükmü (örneğin, ariyet B.K. 300/ II),

b-tarafların, aralarında alacağın temlik edilemeyeceğini kararlaştırmış olmaları,

c-işin mahiyeti olabilmektedir.

Ancak alacağın temlikinin yapılamayacağına ilişkin şartın yazılı olmaması halinde, alacağın temliki hüsünüyetli kişilere karşı hüküm ifade etmemektedir. Yani, temellük

eden kişi hüsünüyetli ise temellük geçerli olmaktadır. Başka bir deyişle, kanun ve akitle veya işin mahiyeti gereği men edilmiş olmadıkça, borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, her türlü alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilmektedir.

Alacağın temliki, 163. madde gereğince yazılı şekilde tabi tutulmaktadır. Yalnız temlik, kanun hükmünden veya mahkeme kararından doğmakta ise, herhangi bir şekilde uyulması gerekmemektedir. (B.K. madde 164). Ayrıca alacağın temlikinin vaat edilmiş olması halinde (B.K. 163 /II. fıkrası), yine bir şekilde tabi tutulmamaktadır. Bu hüküm, borçlar kanununun 22. maddesinde düzenlenen, kanunen şekilde tabi akitlerin, o akdin ileride yapılmasını içeren taahhütlerine (vaatlerine) de uygulanacağı hakkındaki kuralın bir istisnası niteliğindedir.

Alacağın temliki için;

- a-devredilebilir bir alacağın olması,
- b-yazılı olarak bir temlik sözleşmesinin yapılması,
- c-tarafların medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olması,
- d-temlik edenin tasarrufa yetkili olması gerekmektedir.

Borçlar Kanununun sistemine göre, alacak temlik edilmekle, asıl alacak temellük edene geçtiği gibi, alacağa bağlı, örneğin; cezai şart, kefalet, fesih hakları gibi bilumum fer'i haklar da devredilmektedir. Bunun gibi geçmiş faizler de, aksi mukavelede kararlaştırılmadıkça, asıl alacakla birlikte temellük edene geçmiş sayılmaktadır. (B.K. mad.168 /III). Ancak fer'i hakların ve rüçhan haklarının geçemeyeceği de mukavele edilebilmektedir. (B.K.168).

Alacağın temliki işleminin hüsünüyetli borçlu açısından hükümleri incelendiğinde:

- a-Hüsünüyetli borçlunun, eski alacaklıya borcunu ödemesi halinde (B.K. mad.165) ve,
- b-Alacağın kime, ait olduğu konusunda anlaşmazlık söz konusu olduğunda, borcu ödemekten imtina ederek alacağı mahkemeye tevdi etmesi durumunda (B.K. mad. 166), borcundan kurtulduğu,

c-Borçlunun temlik edene karşı haiz olduğu def'ileri, temellük edene karşı da ileri sürebileceği gibi, şartların mevcut olması halinde takas teklifinde dahi bulunabileceği (B.K.mad.167) görülmektedir.

Diğer taraftan temlik eden kişi ise:

a-Her şeyden evvel temellük edene, alacak senedini teslim etmek, diğer delilleri ve ispat için lüzumlu bilgileri vermekle yükümlü bulunmaktadır. (B.K.mad.168/II).

b-İvazlı (karşılıklı) temliklerde, temlik adına alacağın mevcudiyetini, temellük edene karşı garanti etmiş sayılmaktadır. (B. K. mad. 169/I). Ancak ayrıca taahhüt etmedikçe, borçlunun ödeme kabiliyetinden mesul olmamaktadır. (B.K. mad. 169 / II).

Factoringde ise, borçlunun ödeme gücünün araştırılması factorün sorumluluğunda olduğundan bu konuda temlik edenin sorumluluğu söz konusu olmamaktadır. Alacağın temlik ile ilgili tüm bu açıklamaların da ışığı altında factoringin ülkemiz yasal mevzuatı içinde ele alınan alacağın temlik ile büyük bir paralellik arz ettiği görülmektedir.

2.2.2. Türk Ticaret Kanunundaki Yeri

Borçlar Kanununun 172. maddesi “hususî kaidelerin mahfuziyeti başlığı altında, bazı hakların temlikine mahsus olarak, kanunen muayyen olan hükümler bakidir” demektedir. Bu hükmün factoring açısından önemi, factoring yapan firmanın, doğrudan doğan hakların temlikini, fatura üzerinde temlik cirosu ile yapması durumunda, T.T.K. açısından “kıymetli evrakın devri”ne ilişkin hükümlerin uygulanmasının söz konusu olup olamayacağı sorusuna cevap bulma noktasında yatmaktadır. T.T.K.’ da kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümler 559-562. maddelerde düzenlenmiştir. Ancak fatura, TTK açısından kıymetli evrak sayılmadığı için, ciroya ait hükümler faturaya uygulanmamaktadır. Diğer taraftan TTK’nin 23. maddesinde fatura denilen ticari belge düzenlenmekle birlikte, bunun içeriğinden doğan hakların devir ve temlikine ilişkin herhangi bir hüküm getirilmemektedir.

Sonuç olarak, faturadan doğan alacağın devri konusunda BK' nun, alacağın temliki ile ilgili hükümleri uygulanacak, uyuşmazlıkların çözümünde ise, yine BK'ndaki genel hükümlere gidilecektir.

2.2.3.Kambiyo Mevzuatındaki Yeri

Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı kararın (11.8.1991 tarihli 20249 no'lu) 8. maddesinin a fıkrası, ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, bu kararda öngörülen özel haller ile bakanlıkça uygun görülen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde, ihracatçılar tarafından yurda getirilerek, bankalara veya özel finans kurumlarına Türk parası olması halinde tevsikini, döviz ise satılmasını zorunlu kılmaktadır. Ancak, söz konusu ihracat dövizlerinin en az %70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde, bakiye %30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçının serbestçe tasarruf edebilmesi mümkün olmaktadır.

Bu düzenlemede, ihracatı gerçekleştiren firmanın, ihracata ilişkin alacağını factore devretmesi durumunda, ihracat hesabını kimin kapatacağı konusundaki sorunun cevaplandırılması gerekmektedir.

Nitekim söz konusu kararın 8. maddesinin b fıkrasında, factoring, leasing ve forfaiting işlemlerinde ihracat hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasları, HDTM'nin bağlı olduğu bakanlığın belirlemeye yetkili olduğu hususu belirtilmektedir. Diğer taraftan, Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı karara ilişkin, 20 Haziran 1991'de HDTM'ca yayımlanan 91-32/5 no'lu tebliğin 22. maddesinde;

a-Gümrük çıkış beyannamesi muhteviyatı ihraç edilen malların bedelinin süresinde yurda getirilmesinden ve ihracat hesabının süresinde kapatılmasından ihracatçıların,

b-Alacak hakkının satın alınması suretiyle ticari riskin factor kuruluşlarınca üstlenilmesi halinde ise, ihracat bedelinin, üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluşların sorumlu olduğu,

c-İhracata aracılık eden bankalar veya özel finans kurumlarının ihracat bedellerinin yurda getirilmesini izlemekle yükümlü olup, bu konuda gerekli tedbirleri almak durumunda oldukları ifade edilmektedir. İhracat bedellerinin, bankaların veya özel finans kurumlarının hesaplarına geçmesi veya gümrük çıkış beyannamesinin banka veya özel finans kurumlarına intikali de aracılık olarak kabul edilmektedir. İhracat bedelinin süresi içerisinde yurda getirilmesi ve bir banka veya özel finans kurumuna satılmasına engel olan ve aşağıda belirtilen mücbir sebep hallerinde, mücbir sebebin devamı müddetince ilgili kambiyo Müdürlüğü'nce ihracatçıya üçer aylık dönemler itibarıyla ek süreler verilmektedir.

Mücbir sebep kabul edilen haller:

a-İthalatçı veya ihracatçı firmanın infisahı, iflası, ithalatçı firmanın konkordato ilan etmesi ve şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü,

b-grev, lokavt, avarya hali,

c-ithalatçı memleket resmi makamlarının karar ve işlemleri dolayısıyla, ihracat bedellerinin gelmemesi,

d-tabii afet, harp ve abluka hali,

e-malların kaybı, hasara uğraması veya imha edilmesi,

f-ihtilaf nedeniyle yurtdışında dava açılması veya tahkime başvurulması olarak, söz konusu tebliğinde yer alan 22. madde ile belirlenmiş bulunmaktadır.

2.2.4. Bankalar Kanunundaki Yeri

Son zamanlarda bankaların yaygın bir biçimde factoringi uygulamaya başlamaları, bu işlemin 3182 sayılı bankalar kanunu açısından, nasıl bir hukuki değerlendirmeye tabi tutulması gerektiği sorusunun gündeme gelmesine neden olmuştur. Gerçekten, anılan işlemde, alacağın temliki karşılığı ödemeler yapılması, özellikle bazı factoring türlerinde bu ödemelerin kesin bir nitelik göstermesi, işlemin kimileri için “alacak

satımı”, kimileri için de bir “kredi” olarak kabul edilmesi sonucuna yol açmaktadır ki yapılacak farklı değerlendirme, uygulamanın tabi olacağı hükümlerin belirlenmesini de kuşkusuz etkileyecektir (Kocaman, 1994:23-24).

Nitekim bunun bir “kredi” olduğunun kabulü, işleme 3182 sayılı Bankalar Kanunu ve diğer kanunların kredilere ilişkin hükümlerinin uygulanmasına, buna karşılık bir “alacak satımı” olarak ele alınması ise, tersine bu hükümlerin uygulanmamasına yol açacaktır. Görülmektedir ki, işlemin niteliği, uygulanacak hükümlerin belirlenmesinde büyük bir rol oynamaktadır.

Bununla birlikte, factoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu madde 38’in uygulanması açısından bir farklılık meydana getirmemektedir. İşlem ister kredi, ister alacak satımı olarak kabul edilsin, her iki halde de madde 38’de söz konusu edilen sınırlamalara tabi olacaktır. Bankalar Kanunu madde 38, her ne kadar “genel kredi sınırları” başlığını taşımaktaysa da, yalnızca gerçek anlamda kredileri esas almamaktadır. Gerçekten madde, kredi sınırlamalarına, nakdi ve gayri nakdi krediler dışında ayrıca bir gerçek veya tüzel kişiye ait tahvil ve benzeri menkul kıymetlerin satın alınmasını veya onun kefaletinin kabul edilmesini de dahil etmekte, böylece kredi kavramına gerçek anlamı dışında geniş bir kapsam tanımaktadır. Bu kapsamın belirlenmesinde de hareket noktasını “bankanın bir üçüncü kişi lehine kullandığı kaynakların geri dönmesinin riskli olması” olgusu oluşturmaktadır.

Diğer taraftan factoring işlemlerinin 3182 sayılı Bankalar Kanunu hükümleri karşısındaki durumu, idare tarafından daha farklı bir şekilde ele alınmaktadır. Buna göre, bir alacak hakkının satın alınması ya da alacağın tahsilinin garanti edilmesi, özü itibarıyla bir kredi işlemi olarak kabul edilmekte ve 3182 sayılı kanunun kredilere ilişkin hükümlerine tabi tutulmaktadır. Ayrıca factoring işlemi sonucunda banka ve müşteri arasında yapılan kredi anlaşmasının hükümleri ya da genel hükümler uyarınca doğmuş veya doğabilecek alacağın, hukuken satıcı olarak tarafların hangisinden tahsil edilme olanağı mevcut ise, kredinin o kişiye açılmış sayılması gerektiği

belirtilmektedir. Hazine görüşünün dikkate alınması halinde ise, kabilirücu işlemlerinin satıcıya açılmış bir kredi, buna karşılık gayri kabilirücu factoring işlemlerinin ise, alıcıya açılmış bir kredi olarak ele alınması gerekmektedir.

Kabili rücu factoring kredi olarak değerlendirilebilir. Çünkü bu tür factoringde alıcı borcunu ödeyemediği takdirde factor müşterisine rücu hakkını elinde bulundurmaktadır. Ancak gayri kabili rücu factoringde, yani factoring şirketinin borçlunun ödememesinin riskini üstlendiği factoring türünde böyle bir tartışmaya gerek yoktur. Bu tartışmanın bankacılık açısından önemi şuradaadır: Eğer işlem satış olarak nitelendirilirse katma değer vergisi, buna karşılık kredi olarak nitelendirilirse banka ve sigorta muamele vergisi uygulanacaktır. Uygulamada banka ve sigorta muamele vergisinin oranının düşük olması ve ihracata yönelik işletmelerin bundan muaf tutulmaları nedeniyle, her türlü factoring işlemini kredi olarak nitelendirme yönünde bir eğilimin varlığı göze çarpmaktadır.

Kabili rücu factoringde müşteriye verilen avansın niteliği kredi olarak görülürse, o zaman bu işlem Bankalar Kanunu madde 38 ve devamındaki kredilerle ilgili hükümlere tabi olacaktır. Ancak 44. maddedeki “kredinin ancak adına açıldığı kişi tarafından kullanılabilmesi” yolundaki hükmün factoring işlemi ile çeliştiği, çünkü factoringde alacağın karşılığını avans olarak alan kişinin müşteri olmasına karşılık, geri ödeyen kişinin borçlu, yani farklı bir kişi olduğu ileri sürülmektedir. Fakat burada durumu, borçlunun ödemesi ve ödememesi hallerine göre farklı şekilde değerlendirmek gerekir. Kabili rücu factoringde borçlunun ödememesi durumunda alacağın karşılığı müşteri tarafından ödenmekte ve böylece krediyi alan ile geri ödeyen aynı kişi olmaktadır. Buna karşılık borçlunun ödemesi durumunda bir farklılık ortaya çıkmaktadır. Çünkü krediyi alan müşteri, fakat geri ödeyen ise borçludur. Yani farklı kişilerdir. Durum böyle olmakla beraber, Borçlar Hukuku çerçevesinde tarafların aralarında böyle normal olmayan geri ödeme anlaşması yapmalarına hiçbir engel yoktur. Bu durum aradaki ilişkinin kredi olarak nitelendirilmesini engellemez.

Fakat en iyisi, factoring işleminin Bankalar Kanunu anlamında bir bankacılık işlemi olmadığını kabul edilmesidir. Bu kabul edilirse, factoring işlemi bankalar kanunumuzun kredilerle ilgili hükümlerine tabi olmayacaktır. Gerçekten burada ekonomik anlamda bir kredi sağlama söz konusu olsa bile, bu, hukuki açıdan bir kredi verme olarak değerlendirilemez (Kocaman, 1994:23-24).

2.2.5. 1983 Tarihli 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK)

Ödünç para verme işlerini düzenleyen 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine göre, gerçek ve tüzel kişiler izin ve ruhsat almak koşuluyla ödünç para verme işleriyle iştigal edebilmektedirler ki bunlara ikrazatçı adı verilmektedir. Factoring şirketlerinin, müşterilerine nakdi finansman sağlamaları nedeniyle, bir tür banker sayılıp, 90 sayılı ödünç para verme işleri hakkında kanun hükmünde kararname hükümlerine tabi olmaları gerektiği hakkında bir görüş birliği mevcuttur. Ancak bu husus tartışmaya açıktır. Çünkü bu durumda factoring şirketlerinin ikrazatçı sayılarak ruhsatname almaları ve Banka ve Sigorta Muamele Vergisi (BSMV)'ne tabi tutulmaları söz konusu olacaktır.

27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 545 sayılı KHK ile Ödünç Para Verme işlerine ilişkin 90 sayılı KHK'nın bazı maddeleri değiştirilmiş ve söz konusu değişiklik kararnamesi ile hem ikrazatçılık faaliyetleri hem de factoring şirketleri ve faaliyetleri tanımlanarak bu şirketlere ilişkin hukuki çerçeve çizilmiştir.

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan ve 21.12.1994 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarına ilişkin yönetmelikle de konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır.

Sözleşme serbestisini esas alan ve factoring işleminin uygulanması açısından ayrıntılı düzenlemeler getirmeyerek genel hukuk kurallarını ön plana çıkaran Hazine

Müsteşarlığı'nın düzenlemesi ile, sektöre bir disiplin getirilmiş ve sektörün daha sağlam ve daha güvenilir bir yapıya kavuşturulması amaçlanmıştır.

2.2.6. 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname

Haziran 1994 tarihine kadar factoring işleri için özel bir yasal düzenlemenin mevcut olmaması nedeniyle şirketler, TTK hükümleri çerçevesinde ve hiç bir özel prosedüre tabi olmadan herhangi bir anonim şirket gibi sadece Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan izin alarak kuruluyorlardı. Ancak bu dönemde ikrazatçılık (ödünç para verme) işlemlerinin yasal olmaması nedeniyle, ödünç para verme işleriyle uğraşmak isteyen kişilerin factoring şirketi kurma yoluna gitmeleri ve factoring adı altında ödünç para verme işlemleri yapmaları, şirket sayısının hızla ve yapay bir biçimde artmasına sebep olmuştur.

Factoring şirketlerinin son yıllarda hızla artış göstermesinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (HDTM)'nin bankalara verdiği 26.1.1994 tarih ve 6213 sayılı görüşü de önemli rol oynamıştır. Söz konusu görüş ile bir banka bünyesinde yapılan factoring işlemi risk doğurucu özelliği nedeniyle bir kredi işlemi olarak sayılmış ve bunun doğal sonucu olarak factoring işlemlerinin Bankalar Kanunundaki kredilere ilişkin sınırlarını düzenleyen 38. madde hükümlerine tabi kılınmıştır. Bu durum verilebilir kredi hacmini daraltmak istemeyen bankaların factoring şirketi kurma yoluna gitmesine sebep olmuş ve sektördeki banka iştirakli şirket sayısı önemli ölçüde artmıştır.

27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 545 sayılı KHK ile ödünç para verme işlerine ilişkin 90 sayılı KHK büyük ölçüde değiştirilmiştir (Dalgıç, 1996:41-43). Söz konusu değişiklik kararnamesi ile hem ikrazatçılık faaliyetleri hem de factoring şirketleri ve faaliyetleri tanımlanarak bu şirketlere ilişkin hukuki çerçeve çizilmiştir. Söz konusu KHK ile factoring şirketleri “mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler”

olarak tanımlanmış ve bu şirketlere ilişkin düzenleme ve denetim yapma yetkisi Hazine Müsteşarlığı'na verilmiştir.

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan ve 21.12.1994 tarihli Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ile konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır. Söz konusu düzenleme ile gerçek anlamda factoring işlemi yapmak isteyen kişilerin ve şirketlerin sektörde yer almalarının sağlanması ve ikrazatçılık faaliyetleri ile factoring işlemlerinin kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılması hedeflenmiştir. Bu amaçla factoring şirketleri için kuruluştaki aranan sermaye şartı 10 milyar TL’nden 75 milyar TL’na çıkarılmış ve kuruluş prosedürü diğer mali kurumlarda olduğu gibi ayrıntısıyla belirlenmiş, genel müdür ve genel müdür yardımcıları için yüksek öğrenim şartı getirilmiş, factoring şirketlerinin yapamayacakları işlemler tanımlanmış ve öz kaynaklarının 15 katından fazla borçlanamayacakları hükmü getirilmiştir.

2.3. Factoring İşleminin Vergilendirilmesi

Factoringin Türkiye’deki uygulaması 1988 yılında, önce bankalar bünyesinde oluşturulan ayrı departmanlar aracılığı ile yapılmış, daha sonra hizmet, bu konuda çalışmak üzere kurulan özel factoring şirketleri tarafından yürütülmeye başlanmıştır. Gerek factoring işleminin ve gerekse factoring şirketlerinin vergisel sorunları için kanunlarda özel hükümlerin mevcut olmaması nedeniyle bu konu, ancak genel hükümler ve vergi kanunları çerçevesinde açıklanabilmektedir.

2.3.1. Gelir Vergisi

Factoring işlemi, gerek banka bünyesinde gerekse özel olarak bu amaçla kurulmuş bulunan bir şirket bünyesinde yapılmakta olsun, bundan doğan gelirler 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 37. ve devam maddeleri gereğince ticari kazanç sayılmakta ve buna göre vergilendirilmektedir. Factoring ile vergisel sorunlar incelenirken, bankaların veya factoring şirketlerinin müşterilerinden sağladıkları hasılatın incelenmesi ve buna göre

bir değerlendirme yapılması gerekmektedir. Söz konusu hasılat başlıca iki kalemden oluşmaktadır:

a-Factoring Komisyonu: Fatura bedelinin vadesinde tahsili, riskin üstlenilmesi ve diğer yan hizmetler dolayısı ile müşteriden değişen oranlarda alınmakta olan factoring komisyonu bir tür hizmet bedelidir.

b-Finansman Ücreti: Bazen fatura bedelinin %70-80'i müşteriye avans şeklinde ödenmektedir ki, bu şekilde factoring şirketi, müşterisine kısa vadeli bir finansman sağlamaktadır. Sağlamış olduğu bu finansman oranında müşteriden bir ücret tahsil etmektedir.

Görüleceği üzere, her iki hasılat kalemi de vergilendirme açısından (bunlar kurum bünyesinde yapıldığı için) ticari kazanç sayılmaktadır. Factoring işlemleri neticesinde elde edilen gelirler, Gelir Vergisi Kanununun 37. ve diğer ilgili maddeleri gereği ticari kazanç hükmündedir.

2.3.2. Kurumlar Vergisi

Factoring hizmeti veren banka ve anonim şirketler kurumlar vergisi mükellefidir. Factoring işlemleri için özel istisna hükümleri bulunmadığı için bunlar, ticari kazanç olarak vergi kapsamına girmekte ve kurum kazancı olarak vergilendirilmektedir. Factoring şirketlerinin anonim şirket şeklinde kurulması nedeniyle bu şirketlerin genel olarak Kurumlar Vergisi Kanununun 1. maddesi uyarınca Kurumlar Vergisi'ne tabi olacağı açıktır.

2.3.3. Damga Vergisi

Damga vergisine tabi kağıtlar için hangi oran ve miktarlarda vergi ödeneceği hususundaki hükümler, 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa ekli (1) sayılı tablo ile saptanmış bulunmaktadır. Söz konusu tablo, vergilendirilecek kağıtlarla ilgili olarak,

akitlerle ilgili kağıtlar, kararlar, mazbatalar ve ticari işlemlerde kullanılan kağıtlar başlıkları altında dördü bir ayırım getirmiş bulunmaktadır. Bu tablodan da görülebileceği gibi, akitlerle ilgili kağıtlar içinde yer alan, mukavelenameler, taahhütnameler ve temlik namelerden belli bir parayı ihtiva edenler damga vergisine tabidir.

Alacağın temlikinin geçerliliği, temliki öngören sözleşmenin yazılı olarak yapılmasına bağlı bulunmaktadır. Yazılı olarak yapılması gerekli olan bu sözleşmenin, devreden ve devralan tarafından imzalanması mümkün olduğu gibi sadece devreden tarafından imzalanması yeterli bulunmaktadır (Kırım, 1992:309).

Factoring sözleşmesi ile devre ilişkin belgeler dışında kalan kredi ön başvuru listesi, değerlendirme formu ve başvuru formunun damga vergisi ödenmesini gerektirmeyen kağıtlar arasında yer aldığı görülmektedir. Bu kağıtların dışında gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında düzenlenecek kağıtların, 488 sayılı kanuna ekli (1) sayılı tabloda yer aldığı hallerde aranan şartların gerçekleşmesi kaydıyla vergilendirilmesi gerekeceği açıktır.

Bu kanun hükümleri çerçevesinde factoring şirketlerinin müşteri ile aralarında düzenledikleri factoring sözleşmesi %06 oranında damga vergisine tabidir (Girgin, 1996:18).

2.3.4. Gider Vergisi

Factoring işlemi bir banka bünyesinde yapıldığı takdirde müşteriden tahsil edilen her türlü paralar, 23.7.1956 tarih ve 6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 28. maddesi 1.fikrası gereğince BSMV' ne tabi olacaklardır. Factoring şirketleri, gider vergileri kanununun 28. maddesi ile düzenlenen BSMV'nin mükellefleri arasında açıkça sayılmamalarına rağmen, maliye bakanlığının bir factoring şirketine vermiş olduğu 28201 sayılı mukteza ile BSMV'ne tabi tutulmuştur. Uygulamada kabili rücu factoring, gayri kabili rücu factoring ayırımı yapılmaksızın ve factoringin bankalar kanunu

kapsamında değerlendirilip değerlendirilemeyeceği araştırılmaksızın, factoring işlemi bir kredi işlemi olarak kabul edilip faiz, komisyon ve harçlar bakımından %5 BSMV uygulanmaktadır.

BSMV uygulanması, özellikle ihracat factoringinde avantajlı olmaktadır. Çünkü 91/1 sayılı tebliğin 14. maddesinde, ihracatın finansmanı amacıyla verilen krediler ile ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili bütün hizmet ve muameleler nedeniyle bankaların lehlerine aldıkları tutarların BSMV'nden istisna edilmesine imkan tanınmıştır. BSMV'nden muaf olma, factoring şirketleri açısından ihracat factoringini cazip kılmaktadır.

2.3.5. Katma Değer Vergisi

Factoring işlemi bir anonim şirket bünyesinde yapıldığında, işlem, ticari faaliyet çerçevesinde yapılan bir hizmet olduğu için, 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu (K.D.V.) içinde değerlendirilmektedir. 3065 sayılı KDV Kanununun 8. maddesinde ihracat istisnası mevcut ise de, factoring de hizmet, yurt dışındaki bir müşteriye yapıldığı için, bu istisnadan yararlanılması mümkün olamamaktadır. Maliye ve Gümrük Bakanlığı KDV ile ilgili olarak yayımlandığı 26 ve 30 sayılı genel tebliğleri ile konuya açıklık getirmiştir. Bu takdirde, factoring şirketi tarafından satıcıya (müşteriye) çıkarılacak faturalar üzerinden %12 KDV hesaplanacaktır.

BSMV' ne tabi olan factoring şirketleri katma değer vergisi kanununun 17 / 4-e maddesi ile KDV'den istisna edilmiştir.

2.3.6. Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF)

Factoring şirketlerinin KKDF karşısındaki durumu, çeşitli tarihlerde değişikliğe uğramış bulunan 88/12944 sayılı kaynak kullanımı destekleme fonu hakkında karar ile hükme bağlanmıştır. Bu karar gereği yurt içinden ve yurt dışından (iki yıldan uzun vadeli olanlar hariç) sağladıkları fonlar %6 KKDF kesintisine tabidirler.

2.4. Factoring İşleminin Değerlendirilmesinde Teşvik ve İstisnalara İlişkin Düzenlemeler

Factoring işlemleri ile ilgili yönetmelik 1994 yılı sonunda çıkarılmıştır. Bu yönetmelik bu güne kadar oldukça başıboş görünümünde olan sektörü bir nebze kontrol ve disipline sokmuştur. Bu, sektörün tanınması ve kredibilitesi açısından olumlu bir gelişmedir. Aslında bu yönetmelik çok ciddi yaptırımlara sahip değildir. Factoring şirketlerinin sorunlarına tam anlamıyla çözüm getirmemiştir. Özellikle vergi ve fonlama sorunu, başlıcaları olarak gözükmektedir.

Factoring şirketleri, fon teminini öz kaynakları ve çeşitli tahvil, finansman bonusu gibi enstrümanlar dışında bankalardan kredi alarak yapmaktadırlar. Bankalardan kredi temininde ödenen %5 BSMV ve %6 KKDF yanında, müşterilerine fon kullandırdıklarında tekrar %5 BSMV alınmaktadır. Bu çifte vergilendirme halen devam etmektedir. Bunun düzeltilmesi için factoring şirketlerinin bankalardan veya interbank piyasasından vergi ve kaynak kullanımını ödemedi fon temin etmelerinin sağlanması şarttır. Dünyadaki uygulama da bu şekildedir. Ayrıca son uygulama ile yurt dışından getirilen fonlara da %6'lık KKDF konulmuştur. Bu tür uygulamalar gelişmekte olan bir sektörün önünü tıkayan engellerdir. Tüm bu maliyetler müşterilere yansıtıldığından ekonomiye ciddi bir yük getirmektedir. Ayrıca kredi sigorta sistemi olmadığından factoringin bir ayağını oluşturan alacakların ödenmemesine karşı garanti mekanizması yurtiçi factoring işlemlerinde uygulanamamaktadır. Kredi sigortası geliştiği anda, bu garanti ayağı da işlemeye başlayacak ve bugün kuruluşların en büyük sorunu olan alacaklarını tahsil edememe riski tamamen ortadan kalkacaktır. Bunun için de sigorta konusunda gerekli değişikliklerin yapılması gerekmektedir. Başka bir husus da, factoring şirketlerinin ortak bir bilgi bankasına kavuşamamış olmalarıdır. Bunun için ortak bilgi bankası oluşturulmalı, Merkez Bankası'nın santralizasyon sistemine factoring şirketleri de bağlanmalıdır (Tanay, 1995).

Vergi, resim ve harç istisnası uygulamasının kapsamı içinde yer alan damga vergisi ile banka ve sigorta muameleleri vergisi istisnasının, factoring işlemlerinde

uygulanabilmesi, hiç şüphesiz işlemin tarafları açısından büyük bir öneme sahiptir. Özellikle uluslararası factor kuruluşlarının çalışmalarında uyguladıkları komisyonların düşüklüğü dikkate alınacak olursa, istisna uygulanabilmesi halinde, factoringin ülkemizdeki gelişiminin mümkün olabileceği ve ayrıca uluslararası piyasalarda işlem yapabilme şansımızın artacağı düşünülmektedir.

Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı kararın 17b-ii maddesi uyarınca bankalar Türkiye’de yerleşik kişilere, ihracat ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı için bir yıla kadar vadeli döviz kredisi kullandırabilmektedirler. Öte yandan, yine bu faaliyetlerin finansmanı amacıyla, firmaların yurt dışından bir yıla kadar vadeli prefinansman kredisi temin etmeleri mümkün bulunmaktadır.

İhracatı teşvik mevzuatında ise yukarıda belirtilen amaçlarla kredi kullananların vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılacağı, 88/12144 sayılı KKDF hakkında kararın 3. maddesinde de yine bu krediler için fona kesinti oranının sıfır olarak uygulanacağı hükme bağlanmıştır. Buna göre ihracatçılar, yapacakları ihracatın finansmanı amacıyla döviz yada prefinansman kredisi kullanabilmektedirler. İhracatı teşvik mevzuatındaki esas ve sürelerle uygun olarak ihracatlarını gerçekleştirmek ve bedeli dövizleri yurda getirerek taahhüt hesaplarını kapatmak kaydıyla bir takım teşvik unsurlarından yararlanmak suretiyle diğer fon kaynaklarına göre daha ucuz bir fon sağlama imkanına kavuşmaktadırlar.

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayımlanan varlığa dayalı menkul kıymetlerin (V.D.M.K.) kurul kaydına alınmasına ve genel finans ortaklıklarının kuruluş ve faaliyet ilkelerine dair esaslar tebliğinin 5. maddesi ile VDMK’ın bankalar, finansman şirketleri ve finansal kiralama şirketleri tarafından doğrudan veya genel finans ortaklıklarınca alacakların temellükü suretiyle dolaylı olarak ihraç edilebileceği hükme bağlanmıştır. Görüldüğü üzere asıl faaliyet konusu alacağın temellükü olan factoring şirketleri ne doğrudan ne de dolaylı olarak VDMK ihraç edebilecek kurumlar arasında sayılmamıştır. Daha sonra SPK’nun 1996/4-5 sayılı SPK haftalık bülteninde

yayımlanan ilke kararı ile factoring şirketlerinin de VDMK ihraç edebilecekleri karara bağlanmıştır (SPK, 1996:49).

2.5. Factoring Kuruluşları, Yapıları, Sorunları ve Çözüm Önerileri

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan ve 21.12.1994 tarihli Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ile konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır. Söz konusu düzenleme ile gerçek anlamda factoring işlemi yapmak isteyen kişilerin ve şirketlerin sektörde yer almalarının sağlanması ve ikrazatçılık faaliyetleri ile factoring işlemlerinin kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılmaları hedeflenmiştir. Yönetmelik gereği yapılan değişiklikler aşağıdaki şekliyle düzenlenmiştir(Resmi Gazete, 1994;12-16);

a) Kuruluş Prosedürü

Factoring şirketi kurmak isteyen kişilerin Hazine Müsteşarlığı’ndan kuruluş ön izni ve kuruluşu takiben faaliyet izni almaları gerektiği ve söz konusu izin için hangi belgelerin istendiği ayrıntılı bir şekilde hükme bağlanmıştır.

b) Güçlü öz kaynak yapısı ve borçlanma sınırı

Factoring şirketlerinin kuruluş sermayeleri 75 milyar TL’na yükseltilmiş ve öz kaynaklarının 15 katına kadar borçlanma sınırı getirilmiştir. Böylece söz konusu şirketlerin bankacılık sisteminde toplanan fonları mal ve hizmet üreten şirketlere aktaran aracı şirketlerden ziyade öz kaynaklarını kullanarak reel ekonomi için fon yaratma fonksiyonunu da üstlenen mali şirketler olmaları amaçlanmıştır.

c) Factoring şirketlerinin yapamayacakları işlemler

Sermaye piyasası kanununa göre menkul kıymet ihraç ederek veya uluslararası piyasalardan ödünç para alarak fon temin eden factoring şirketlerinin

- Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan işlerle iştigal etmeleri,
- Teminat mektubu vermeleri,
- Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplamaları yasaklanmıştır.

d) Alacağın faturaya dayalı olması zorunluluğu

Faturaya veya mal ve hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler olarak tanımlanmışlardır. Bu tanımlama ile factoring işlemi ikrazatçılık faaliyetinden ayrılmış ve kredi işleminin (finansman sorunu) ancak ve ancak bir mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak olan bir alacağın satın alınması yoluyla gerçekleştirilebileceği hükme bağlanmıştır.

Satın alınan alacağın çek, bono veya poliçe gibi kambiyo senetlerine dayalı olsa bile mutlaka bir fatura veya benzeri belge ile desteklenmesi şart koşularak bir taraftan fiktif olmayan mal ve hizmet ticaretinin kredilendirilmesi amaçlanmış, diğer taraftan da faturasız mal satışlarından kaynaklanan vergi kayıplarının önlenmesi hedeflenmiştir.

e) Bilgi ve tecrübenin önemi

Factoring şirketlerinin yöneticilerinin ekonomi, maliye ve hukuk konularında yüksek öğrenim görmüş olmaları şartı getirilerek şirketlerin ehil olmayan kişilerin yönetiminden çıkması ve sektörün daha rafine bir hale gelmesi öngörülmüştür.

f) Şirketlerin denetimi

Factoring şirketlerinin Hazine Müsteşarlığı denetim elemanları olan hazine kontrolörleri ve bankalar yeminli murakıplarınca denetlenebilecekleri hükme bağlanarak söz konusu şirketlerin mevzuata uyumunun sağlanması amaçlanmıştır.

g) Yönetmelik hükümlerine intibak

Bu yönetmeliğin geçici 1. maddesi ile 545 sayılı KHK'nin yayım tarihinden önce kurulmuş bulunan factoring şirketlerinin sermayelerini 75 milyar TL'na çıkartmak ve yönetmelikte belirtilen diğer şartları yerine getirmek suretiyle durumlarını 6 ay içerisinde yönetmelik hükümlerine intibak ettirmeleri zorunlu tutulmuştur.

Nitekim söz konusu süre 27 Haziran 1995 tarihinde dolmuş, bu süre içerisinde daha önce kurulmuş bulunan 60 şirketten 49 tanesi sermayelerini arttırarak yönetmelik hükümlerine tamamıyla intibak etmiştir. Yönetmelik hükümlerine intibak etmeyen 11 şirketin factoring işlemi yapma yetkileri kaldırılmıştır. Böylece yukarıda bahsedilen düzenlemeler sayesinde factoring faaliyetleri ile ikrazatçılık faaliyetleri kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılmıştır. Şöyle ki :

-İkrazatçılar ancak gerçek kişi olabilirken, factoring şirketlerinin anonim şirket olma zorunluluğu bulunmaktadır.

-İkrazatçılar için asgari ödenmiş sermaye şartı 50 milyar TL iken factoring şirketleri için 75 milyar TL' dır.

-İkrazatçıların herhangi bir kaynaktan borçlanmaları yasaklanmıştır. Factoring şirketlerinin ise yurtiçi ve yurt dışı piyasalardan borçlanmaları mümkündür.

-İkrazatçılar herhangi bir amaçla borç verebilmektedirler. Oysa factoring şirketlerinin finansman sağlayabilmeleri için bir mal veya hizmet satışından doğmuş faturalı bir alacağın bulunması gerekmektedir. Factoring şirketleri ancak söz konusu alacakları temellük etmek ve bu alacakların belli bir oranında ön ödeme yapmak suretiyle finansman sağlamaktadır (Resmi Gazete, 1994).

2.5.1. Kaynak Sorunu (Sektörün Kaynak Sorunu)

Bankalar gibi mevduat şeklinde fon toplamaları yasaklanmış olan factoring şirketlerinin kaynaklarını büyük ölçüde yurtiçi bankalardan ve yurt dışından sağladıkları krediler

oluşturmaktadır. Ancak factoring şirketleri söz konusu kredileri kullanırken BSMV ve KKDF gibi yasal yükümlülükleri ödemek zorunda kalmakta, bu yükümlülükler ise factoring şirketlerinin maliyetlerine yansımaktadır.

Factoring şirketleri, gider vergileri kanununun 28. maddesi ile düzenlenen BSMV'nin mükellefleri arasında açıkça sayılmamalarına rağmen, Maliye Bakanlığı'nın bir factoring şirketine vermiş olduğu 28201 sayılı mukteza ile BSMV vergisine tabi tutulmuştur. Factoring şirketlerinin bir görüş ile BSMV mükellefleri arasında sayılmasının, verginin yasallığı çerçevesinde tartışmalı olması bir yana, factoring şirketleri, hem bankalardan kullandıkları fonlar için BSMV ödemekte, hem de bu fonları müşterilerine kullandırırken müşterilerinden BSMV tahsil etmektedirler. Bu durum factoring şirketlerin fon kullandırma maliyetlerini arttırarak, aynı hizmeti veren bankalar karşısındaki rekabet gücünü azaltmaktadır.

Esasen BSMV türü vergiler Avrupa Birliği ülkelerinde yürürlükten kaldırılmış bulunmaktadır. Türkiye'de de söz konusu verginin uygulamasına son verilmesi uzun zamandır düşünülmekle birlikte henüz uygulamaya konulmamıştır. Factoring şirketlerinin bir mali kurum olarak asıl amaçlarının finansman sağlamak olması nedeniyle, bankalardan kullandıkları fonlar üzerinden BSMV kesintisi yapılmasının veya bankaların birbirlerinden yaptıkları fonlamalarda olduğu gibi oranın %1 olarak uygulanmasının uygun olacağı düşünülmektedir. Diğer taraftan, BSMV yerine Avrupa Birliğinde olduğu gibi KDV benzeri bir verginin uygulamaya konulması suretiyle fon kullanırken factoring müşterilerince ödenen verginin indirilebilme olanağı sağlanmasının Türkiye'de de factoring işlemlerinin yaygınlaşmasında önemli rol oynayacaktır.

Factoring şirketlerinin çeşitli tarihlerde değişikliğe uğramış bulunan 88/12944 sayılı KKDF hakkındaki karar ile hükme bağlanan KKDF kesintisi karşısındaki durumu aşağıdaki şekilde şematize edilmiştir (Dalgıç, 1996:48).

a) Fon Kullanımı

- Factoring şirketlerinin yurtiçi bankalardan sağladığı TL krediler %6,
- Factoring şirketlerinin yurt dışından sağladığı iki yıldan kısa vadeli döviz kredileri % 6, (bu oran bankaların yurt dışından sağladığı döviz kredileri için de aynıdır).
- Factoring şirketlerinin sermaye piyasası borçlanma araçlarını yurt dışına ihracı yoluyla elde ettiği fonlar % 6 oranında fon kesintisine tabi olmaktadır.
- İhracatın finansmanı için kullanılan fonlarda kesinti oranı “0” dır. Factoring şirketleri ihracatçı olmadıkları için factoring şirketlerinin yurt dışından sağladığı krediler, (2 yıldan uzun vadeli olanlar hariç) ihracatçılara kullanılırsa dahi %6 oranında KKDF kesintisine tabidir.

b) Fon Kullandırmada

Bankaların kullandıkları krediler ve yapmış oldukları factoring işlemleri % 6 fon kesintisine tabi iken factoring şirketlerinin kullandırmış olduğu fonlar kesintiye tabi değildir. Görüldüğü üzere, factoring şirketlerinin fon kaynaklarının hemen hemen tümü KKDF kesintisine tabidir. Söz konusu durum, factoring şirketlerinin kaynak maliyetlerini önemli ölçüde arttırmakta, bu maliyet kullandıkları fonları pahalı hale getirerek factoring işlemlerinin yaygınlaşmasını ve alternatif bir finansman tekniği olmasını zorlaştırmaktadır.

Bu nedenle, yurtiçi bankalar arası kredilerde olduğu gibi, bankalarca factoring şirketlerine kullanılan kredilerde de Fona kesinti yapılmasının veya mali kurumlarca kullanılan kredilerde fona yapılacak kesinti oranının azaltılması şeklinde genel bir düzenleme yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

2.5.2. Döviz Kredileri

Factoring şirketlerinin karşılaştığı diğer önemli bir sorun döviz kredileridir. Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı kararın 17b-ii maddesi uyarınca

bankalar, Türkiye’de yerleşik kişilere, ihracat ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı için bir yıla kadar vadeli döviz kredisi kullanılabilmektedirler. Öte yandan, yine bu faaliyetlerin finansmanı amacıyla, firmaların yurt dışından bir yıla kadar vadeli prefinansman kredisi temin etmeleri mümkün bulunmaktadır.

İhracatı teşvik mevzuatında ise yukarıda belirtilen amaçlarla kredi kullananların vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılacağı, 88/12144 sayılı KKDF hakkında kararın 3. maddesinde de yine bu krediler için fona kesinti oranının sıfır olarak uygulanacağı hükme bağlanmıştır. Buna göre ihracatçılar, yapacakları ihracatın finansmanı amacıyla döviz yada prefinansman kredisi kullanabilmektedirler. İhracatı teşvik mevzuatındaki esas ve sürelerle uygun olarak ihracatlarını gerçekleştirmek ve bedeli dövizleri yurda getirerek taahhüt hesaplarını kapatmak kaydıyla bazı teşvik unsurlarından yararlanmak suretiyle diğer fon kaynaklarına göre daha ucuz bir fon sağlama imkanına kavuşmaktadırlar. Ancak, factoring şirketlerinin ana faaliyet konuları dışında başka işlemlerde istigal edememeleri ve dolayısıyla ihracatçı belgesine sahip olamamaları nedeniyle, Türkiye’deki bankalardan döviz kredisi ve yurt dışından prefinansman kredisi kullanmaları mümkün bulunmamaktadır.

Yürürlükteki kambiyo mevzuatı hükümlerine göre Türkiye’de yerleşik kişilerin işletme ihtiyacının finansmanı amacıyla yurt dışından kredi almaları serbest olduğundan, factoring şirketlerinin de yurt dışından bu amaçla kredi kullanmaları mümkün bulunmaktadır. Ancak söz konusu kullanılan fonların (2 yıldan kısa vadeli olanlar) herhangi bir teşvik unsurundan faydalanamaması ve söz konusu fonların kullanımına ek KKDF yükü getirilmesi nedeniyle bu fonların kullanımı da cazibesini yitirmiştir. Esasen factoring şirketlerinin döviz kredisi kullanmadaki amacı ucuz maliyetli bu fonları ihracatçılara kullandırmaktır. Factoring şirketlerince alınan bu fonlar ihracatçılara kullandırılarak dolaylı olarak ihracatın ve döviz kazandırıcı işlemlerin finansmanında kullanılmaktadır. Buna dayanılarak factoring işleminde dolaylı olarak döviz kazandırıcı bir işlem olduğu ileri sürülebilecektir.

Nitekim Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı karara ilişkin 92-32/C sayılı tebliğin 21. maddesi ile ihraç edilen malların bedelinin süresi içinde yurda getirilmesinden ve ihracat hesabının süresinde kapatılmasından ihracatçıların sorumlu olduğu, ancak alacak hakkının factor kuruluşlarca üstlenilmesi halinde, ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden ise bu kuruluşların sorumlu olacağı hükme bağlanarak, dövizin yurda getirilmesi sorululuğu açısından ihracatçı ve factoring şirketleri bir tutulmuşlar, söz konusu şirketlerde ihracatçı kabul edilmişlerdir. Ancak, ihracat teşvik mevzuatında, ihracat öncesi (Pre-Export Finance) kredilerin teşvik unsurlarından yararlandırılması öngörülmüş olup, ihracat sonrası kredilere ilişkin herhangi bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Oysa ihracat factoring işlemi, ihracattan doğan alacakların satın alınması suretiyle finansman sağlanması olduğundan, ihracat sonrası bir finansman tekniğidir. Bu nedenle özellikle factoring işlemlerinin ihracatı teşvik mevzuatı açısından ihracatın finansmanına yönelik bir işlem olarak kabul edilebilmesini sağlayıcı düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır.

Factoring şirketlerinin döviz kredisi kullanabilmelerinin sağlanması, factoring faaliyetinin döviz kazandırıcı faaliyet olarak kabul edilmesi suretiyle mümkün olabilecektir. Bunun için 3505 sayılı kanunun geçici ikinci maddesi uyarınca yürürlükte bulunan ihracat ve yatırımlarda damga vergisi ve harç istisnası uygulaması hakkında tebliğ ile ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler hakkında tebliğlerde değişiklik yapılması gerekmektedir.

Factoring faaliyetlerinin döviz kazandırıcı faaliyet olarak kabul edilmesi ile birlikte, söz konusu şirketler:

- a) Yurt içindeki bankalardan döviz kredisi kullanabilecekler.
- b) Kullandığı döviz kredileri ihracat amaçlı olduğu ve ihracat factoringi döviz kazandırıcı işlem sayıldığı için şirketlerin hem bankalardan kullandığı TL krediler hem de döviz kredileri KKDF kesintisine tabi olmayacaktır.
- c) Factoring faaliyetleri döviz kazandırıcı işlem niteliğinde olduğundan, factoring şirketlerinin yurtiçi bankalardan kullandıkları TL kredileri ve döviz kredileri de her

türlü vergi resim ve harçtan müstesna olacak ve dolayısıyla BSMV kesintisine tabi olmayacaktır.

Bu tür bir mevzuat değişikliğinin, factoring işlemlerinin etkin bir şekilde mali sistem içerisinde yer almasına yönelik önemli bir adım olacağı düşünülmektedir.

2.5.3. İnterbank Piyasası ve Protestolu Çek Senet Bülteni

Factoring şirketleri özellikle kısa vadeli fon ihtiyaçlarını karşılamak ve kısa vadede atıl fonlarını değerlendirmek amacıyla Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (T.C.M.B.) nezdindeki interbank piyasasından faydalanmak istemektedirler. Diğer taraftan söz konusu şirketler yine aynı banka tarafından sadece bankaların kullanımına sunulan protestolu çek ve senetler bülteninden yararlanamamakta, ancak bazı bankalara yüksek ücret ödeyerek bu bankaların aracılığıyla söz konusu bilgilere ulaşabilmektedirler.

Factoring şirketleri öz itibarı ile salt kredi kullandıran kurumlar olmayıp, ancak vadeli alacakların satın alınması yoluyla fon sağlamaktadırlar. Bu itibarla factoring şirketlerinin interbank piyasası yolu ile fon kullanmaları mümkün olmakla birlikte, bu piyasa aracılığı ile ellerindeki fonu bankalara veya factoring şirketlerine kullandırmalarının factoring işleminin asıl mahiyetine uygun düşmeyeceği düşünülmektedir. Ancak TCMB'nca belli şartları taşıyan aracı kurumların interbank piyasasına girmesine izin verdiği göz önüne alındığında, factoring şirketlerinin de söz konusu piyasadaki faydalanmalarını ve asli görevlerinden biri istihbarat hizmeti olması nedeniyle de protestolu çek ve senetler bültenine ulaşabilmelerini sağlayıcı düzenlemeler yapılması faydalı olacaktır.

2.5.4. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı (VDMK)

Sermaye piyasası kurulunun 1996/4-5 sayılı SPK haftalık bülteninde yayımlanan ilke kararı ile factoring şirketlerinin de VDMK ihraç edebilecekleri karara bağlanmasına rağmen, konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmaması ve mevcut düzenlemenin

factoring şirketlerinin alacaklarının özelliği dolayısıyla VDMK ihraç etmelerine elverişli olmaması nedeniyle pratikte söz konusu şirketlerin VDMK ihraç etmeleri oldukça zor görünmektedir. Diğer taraftan yukarıda bahsedilen tebliğ ile genel finans ortaklıkları alacakları temellük ederek bunlar karşılığında VDMK ihraç eden şirketler olarak tanımlanmıştır. Ancak söz konusu kurumlara ilişkin olarak oldukça uzun zaman önce düzenleme yapılmış olmasına rağmen henüz faaliyet gösteren bir genel finans ortaklığı mevcut bulunmamaktadır. Bu itibarla söz konusu tebliğ ile genel finans ortaklıkları için öngörülen faaliyetlerin, asıl mahiyeti alacağı temellük ederek bunun tahsilini üstlenmek olan factoring şirketlerince yapılmasının sağlanması gerektiği ve zaten uygulama alanı bulmamış olan genel finans ortaklıklarına gerek olmadığı düşünülmektedir. Böylece factoring işlemlerine ve söz konusu şirketlerin faaliyetlerine ilişkin yeni bir boyut getirilerek önemli bir kaynak sağlanmış olacaktır.

Factoring şirketlerinin karşılaştıkları sorunların tamamı mevzuat eksikliklerinden kaynaklanmamaktadır. Sorunların bir kısmının nedeni, mal ve hizmet üreterek bunları satan firmalar ile müşterilerinin factoring işlemini yeterince tanımamalarıdır. Alıcı firmalar borçlarının bir başka firmaya devredilmesi olayına sıcak bakmamakta ve satıcı firmalar ile yaptıkları sözleşmelere alacağın temlikini yasaklayıcı hükümler eklemektedirler. Diğer taraftan, Türkiye’de fatura kambiyo senedi niteliğinde olmadığından kambiyo senetlerine mahsus özel takip usulüne tabi değildir. Bu nedenle factoring şirketleri temellük ettikleri faturalar için teminat olarak ayrıca çek, senet veya ipotek alma yoluna gitmek zorunda kalmaktadırlar.

2.6. Türkiye’de İhracatın Genel Durumu

2.6.1. İhracat Rejimi

İhracat rejimi, ihracatın hangi ana ilkelere ve kurallara göre gerçekleştirileceğini ortaya koyan resmi düzenlemelerin bütününe verilen addır (Tomambay, 1995). Bu resmi düzenlemeler uygulanan genel ekonomi politikası ve onun önemli bir parçasını

oluşturan dış ticaret politikasındaki değişikliklere uygun bir şekilde zaman zaman değiştirilerek yeniden düzenlenir.

Bilindiği üzere ülkemiz uzun yıllar sürdürdüğü ithal ikameci sanayileşme politikasını 1970'li yılların sonlarına doğru içine düşülen ekonomik bunalımın da zorlamasıyla, 1980'li yılların başında ihracata dönük sanayileşme politikasıyla değiştirmiştir. 24 Ocak 1980 tarihinde uygulamaya sokulan bir dizi ekonomik kararlarla ülkemizde korumacı bir dış ticaret politikasına ağırlık veren ithal ikameci politikadan vazgeçilerek, dış ticarete serbestliği savunan dışa dönük bir sanayileşme politikası uygulanmaya başlanmıştır. Bu uygulama sonucunda genel olarak dış ticaret, özellikle de ihracat, ülkemiz iktisat politikalarının odak noktalarını oluşturmaya başlamıştır.

1980 yılından başlayarak iktisat politikasındaki bu değişikliğe uygun bir şekilde ihracat rejimimizde gerekli değişiklikler ve düzenlemeler yapılmaya başlanmıştır. Hükümetler dış ticaretteki gelişmelere ve ülke çıkarlarına uygun bir şekilde dış ticaret rejimini gerektiği zaman değiştirmekte ve yeni koşullara uydurmaktadır. İhracat rejiminde söz konusu olan değişikliklere karşın değişmeyen ana ilke ihracatın özendirilmesi ve geliştirilmesidir.

İhracatın özendirilmesi esas olarak gelişmekte olan ülkelerde önemlidir. Kalkınma çabası içinde olan ülkelere ihracat ve ihracattan elde edilen gelirler bu çabanın en önemli finansal kaynağını oluşturur.

Genel olarak gelişmekte olan ülkelere hammadde ve kimi tarımsal ürünler ihraç edilir. Böyle bir yapı bu ülkeleri iki yönlü bir baskı altına alır. Birincisi, hammadde ve tarımsal ürünlerin arz esnekliklerinin düşük olması ve bu nedenle de kendi haline bırakıldığında bu ülkelere ihracatın istenildiği düzeyde artmaması ve çeşitlenememesidir. Kuşkusuz böyle bir yapı, bu ülkeler için ihracat gelirlerinin de güvenilir bir kaynak olmasını engeller. Öte yandan, bu ülkelerin ekonomik kalkınma için yatırım malları ve teknoloji ithalatına da gereksinimleri vardır. İthalat için ise döviz gereklidir. Yukarıda da belirttiğimiz gibi en istikrarlı döviz kaynaklarından birisi

ihracattır. İşte hem ihracatı arttırabilmek ve çeşitlendirebilmek ve hem de ekonomik kalkınmada gerekli olan malların ithalatı için istikrarlı bir döviz kaynağı oluşturabilmek ancak ihracatı özendirmek ile olanaklıdır. Kuşkusuz bu özendirmeler sonucunda uzun dönemde ülke kaynaklarının ihracat sektörlerine akması ve böylelikle ihracatın ülke için sürekli bir gelir kaynağına dönüşmesi de sağlanmış olur.

İhracat rejimi çerçevesinde dikkate alınması gereken önemli bir konu da ihracatın özendirilmesi ile ilgili mevzuattır. Özellikle 1980 sonrasında, ihracat politikası kapsamında ihracatın geliştirilebilmesi için bir çok özendirme önlemi gündeme gelmiş ve konuyla ilgili geniş bir mevzuat oluşmuştur. İhracatın geliştirilmesi amacıyla uygulamaya getirilen özendirme önlemleri ve esasları bakanlar kurulunca yürürlüğe sokulan “İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kararı” ile belirlenmektedir. İhracatı ve döviz kazandırıcı faaliyetleri teşvik kararının sonucusu 16 Ağustos 1994 tarihli 22023 sayılı resmi gazetede yayınlanan karardır. Kararın amacı; ihracatı arttırmak, ödemeler dengesini iyileştirmek, Türk ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, kapasite kullanım oranını arttırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek, ihraç ürünlerini çeşitlendirmek ve döviz giderlerini azaltmaktır.

Aşağıdaki tabloda 1980 yılından itibaren yıllara göre ihracatın gelişimi gösterilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi ihracatımız üç yıl hariç tutulduğunda sürekli bir artış göstermiştir. 1980 ihracatımız için bir dönüm noktası olmuştur. Bu dönemden itibaren uygulanan dışa açık politikalar etkisini hemen göstermiş ve bir sonraki yıl ihracatımız %61.6 oranında artış göstermiştir. İhracatımız 1980’de 2 milyar dolar civarında iken 1995’te 21 milyar doları aşmıştır (Tablo 2.10).

Tablo 2.10. Yıllara Göre İhracatın Durumu

YILLAR	İHRACAT (000 Dolar)	Değişim Oranı %
1980	2.910.122	28.7
1981	4.702.934	61.6
1982	5.745.973	22.2
1983	5.727.833	-0.3
1984	7.133.602	24.5
1985	7.958.008	11.6
1986	7.456.724	-6.3
1987	10.190.047	36.7
1988	11.662.021	14.4
1989	11.624.692	-0.3
1990	12.959.288	11.5
1991	13.593.462	4.9
1992	14.714.629	8.2
1993	15.345.067	4.3
1994	18.105.872	18.0
1995	21.637.041	19.5

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri, Ocak 1996

2.6.2. İhracatın Sektörel Durumu

Tablo: 2.11. İhracatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)

SEKTÖRLER	1993	1994	1995
Tarım Ürünleri	2,380.6	2,470.2	2,314.2
Madencilik	238.3	272.2	405.6
Sanayi Ürünleri	12,726.2	15,363.5	18,916.1
a. Tarıma Dayalı Sanayi	1,320.5	1,660.2	2,097.1
b. İşlenmiş Petrol Ürünleri	171.3	235.3	277.0
c. Sanayi Mamulleri	11,234.4	13,468.0	16,542.0
Toplam	15,345.1	18,105.9	21,635.9

Kaynak: DİE

Tablo: 2.12. Sektörlerin Toplam İçindeki Payı

Toplam içindeki pay %				Değişim %	
SEKTÖRLER	1993	1994	1995	1994	1995
Tarım Ürünleri	15.5	13.6	10.7	3.8	-6.3
Madencilik	1.6	1.5	1.9	14.2	49.0
Sanayi Ürünleri	82.9	84.9	87.4	20.7	23.1
a. Tarıma Dayalı San.	8.6	9.2	9.7	25.7	26.3
b. İşlenmiş Petrol Ür.	1.1	1.3	1.3	37.4	17.7
c. Sanayi Mamulleri	73.2	74.4	76.5	19.9	22.8
Toplam	100.0	100.0	100.0	18.0	19.5

Kaynak: DİE

1995 yılında ihracat %19.5'lik artışla 18.1 milyar dolardan 21.6 milyar dolara yükselmiştir. Madencilik ürünleri %49'luk artışla 405.6 milyon dolara, sanayi ürünleri ihracatı %23.1'lik artışla 18.9 milyar dolara yükselirken, tarım ürünleri ihracatı %6.3'lük düşüşle 2.3 milyar dolara gerilemiştir (Tablo 2.11). Toplam ihracat içinde tarım ürünlerinin payı azalırken, madencilik ve sanayi ürünlerinin payı artmıştır. 1994 yılında toplam ihracat içinde %13.6 olan tarım ürünlerinin payı 1995 yılında %10.7'ye gerilerken, madencilik ürünlerinin payı %1.5'den %1.9'a, sanayi ürünlerinin payı %84.9'dan %87.4'e yükselmiştir (Tablo 2.12), (TOBB Ekonomik Rapor, 1996).

2.6.3. Ülke Gruplarına Göre İhracat

Tablo: 2.13. Ülkelere Göre İhracat (Milyon Dolar)

ÜLKELER	İHRACAT	PAY %
Almanya	5,036.2	23.3
ABD	1,513.8	7.0
İtalya	1,457.0	6.7
Rusya	1,238.1	5.7
İngiltere	1,135.6	5.2
Fransa	1,033.1	4.8
Hollanda	736.8	3.4
Suudi Arabistan	470.0	2.2
Belçika - Lüksembourg	451.8	2.1
İspanya	354.5	1.6

Kaynak: DİE

Almanya, ABD ve İtalya 1995 yılında ihracatımız açısından ilk sıralarda yer almışlardır. 5 milyar dolar (%23.3) ile Almanya birinci, 1.5 milyar dolar (%7) ile ABD ikinci, 1.4 milyar dolar (%6.7) ile de İtalya üçüncü sırada yer almaktadırlar (Tablo 2.13).

1995 yılında toplam ihracat içinde OECD ülkelerinin payı artarken OECD üyesi olmayan ülkelerin payı azalmıştır. OECD üyesi olan ülkelerin 1994 yılında ihracatımız içindeki payı %59.4 iken 1995'te %61.1 olarak gerçekleşmiştir. OECD üyesi olmayan ülkelerin payı ise 1994'te %40.6 iken 1995'te %38.9'a gerilemiştir. 1995 yılında OECD ülkelerine yapılan ihracat %22.9'luk artışla 13.2 milyar dolara, Türkiye'nin toplam ihracatı içinde OECD ülkelerinin payı 1.7 puanlık artışla %61.1'e yükselmiştir. Avrupa Birliği ülkelerine yapılan ihracat bir önceki yıla göre %28.3'lük artışla 11.1 milyar dolara yükselmiş ve ihracat içinde %51.2 pay almıştır. EFTA ülkelerine yapılan ihracat %6.1'lik artışla 293.8 milyon dolara ulaşmış ve ihracat içinde %1.4'lük bir pay almıştır. Diğer OECD ülkelerine yapılan ihracat %0.3'lük artışla 1.9 milyara yükselmiş, ihracat içinde %8.6'lık bir pay almıştır (Tablo 2.14).

Tablo: 2.14. Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar)

ÜLKE GRUPLARI	1994		1995		1995/ 1994
	DEĞER	PAY	DEĞER	PAY	Değişim
Genel Toplam	18,105.9	100	21,635.9	100	19.5
A-OECD Ülkeleri	10,757.8	59.4	13,223.1	61.1	22.9
1-Avrupa Birliği Ülkeleri	8,635.3	47.7	11,077.9	51.2	28.3
2-EFTA Ülkeleri	276.9	1.5	293.8	1.4	6.1
3-Diğer OECD Ülkeleri	1,845.6	10.2	1,851.4	8.6	0.3
B-OECD Üyesi Olmayan Ülk.	7,348.1	40.6	8,412.8	38.9	14.5
1-Avrupa Ülkeleri	2,437.0	13.5	3,566.8	16.5	46.4
2-Afrika Ülkeleri	842.7	4.7	1,065.5	4.9	26.4
3-Amerika Ülkeleri	116.7	0.6	136.2	0.6	16.7
4-Ortadoğu Ülkeleri	2,050.3	11.3	2,050.4	9.5	0.0
5-Diğer Asya Ülkeleri	1,504.6	8.3	1,154.4	5.3	-23.3
6-Diğer Ülkeler	396.8	2.2	439.5	2.0	10.8

Tablo: 2.14. Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar) (Devam)

SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI					
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	1,636.5	9.0	2,425.4	11.2	48.2
Ekonomik İşbirliği Teşkilat	752.1	4.2	911.0	4.2	21.1
Bağımsız Devletler Topluluğu	1,412.2	7.8	2,065.9	9.5	46.3
Türk Cumhuriyetleri	429.6	2.4	545.1	2.5	26.9
İslam Konferansı Teşkilatı	3,176.4	17.5	3,520.7	16.3	10.8

Kaynak: DİE

2.7. Türkiye’de İhracatın Finansmanında Factoringin Payı

Avrupa ülkelerinde GSMH içerisinde %2 oranında yer tutan factoring işlemleri, ülkemizde henüz %0.5 seviyesindedir (Zigoşlu, 1996:6). Ancak, sadece bu gösterge bile sektör için geleceğe dönük önemli bir gelişme potansiyelini de müjdelemektedir.

Dünya ölçeğinde olduğu gibi ülkemizde de yurtiçi, yurt dışı factoring hacmindeki gelişmelerin yurtiçi factoring lehine olduğu görülmekte ise de geçtiğimiz yıl ve bu yılın ilk altı aylık döneminde factoring firmalarının yurt dışı factoringe yöneldikleri, oransal değerlerdeki değişimin yurt dışı factoring işlemleri lehine geliştiği görülmektedir. 1995 yılında Türkiye’de yurt dışı factoringin toplam işlem hacmi içindeki payı %27.3 seviyesindedir (Bkz. Tablo 2.7).

İhracata yeni yönelmekte olan deneyimsiz işletmeler açısından factoring özel bir önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde tüketim malı üretim ve ihracatına ağırlık verilmesi esasen factoring şirketlerinin bu alanda uzmanlaşmış oldukları da göz önüne alınca, ülkemizde küçük ve orta boy işletmelerin ihracat konusunda karşılaştıkları sorunların (finansman, tahsilat, istihbarat, riskten korunma, muhasebe) üstesinden factoring şirketleri vasıtasıyla gelebileceğini göstermektedir.

Factoring işleminde factor, ihracatçıyı değil inceleme sonrası sağlam bulduğu ihraç pazarını finanse etmektedir. Factoringin geliştiği bir ülkenin ihracatçısı sağlam bir

projeyle vadeli işleme girdiği zaman hiç bir risk ve finansman sıkıntısına katlanmadan ihracat hacmini genişletebilmektedir. Uluslararası rekabet şansını arttıran bir diğer noktada, satıcının lehine akreditif açma zorunluluğu ortadan kalkan ithalatçının maliyetini düşürmesi, diğer bir anlatımla alımı özendirilmesi, ihracatçılar için önemli bir unsurdur.

Satıcı açısından, yurt dışı factoring ile yurtiçi factoring arasında hiç bir fark yoktur. Alacakların tahsilatı, finansmanın sağlanması ve riskin üstlenilmesi açısından satıcının muhatabı ihracat factorüdür.

Sonuç olarak; son yıllarda Türkiye’de ihracatın hayati bir önem kazanması ve en fazla teşvik görmesine paralel olarak, ihracatın finansmanı da gittikçe önemli bir hale gelmiştir. Factoring uygulamasında risklerin üstlenilmesi dışında, ihracat gelirlerinin tahsili, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarının belli oranının kredi olarak verilmesi, müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması gibi fonksiyonlar bu finansman tekniğinin, ihracatın gelişmesi ve yeni pazarlara açılmanın bir gereği olarak önemini açıklamaya yeterli olacaktır.

Başta öz kaynak üretim özelliği olmak üzere tüm nitelikleri ile birlikte göz önüne alındığında, global dünya ekonomisine özgü teknikler arasında gittikçe daha büyük önem kazanan factoring tekniğinin kullanımı, ağır rekabet koşullarına dayanıklılığı arttırıcı yönde gerek işletmelere gerek ülkemiz ekonomisine reel büyüme olanağı sağlayacaktır (Zigoşlu, 1996:6).

Dünya factoring hacmi ile Türkiye factoring hacmini karşılaştırdığımızda, factoring hacmimizin daha hızlı bir oranda arttığını söyleyebiliriz. Türkiye’de 1989 yılında %566, 1990 yılında %400 oranında artmıştır. Dünya factoring hacmi 1991 yılında %9 oranında artarken, Türkiye’de factoring hacmi % 83, 1992 yılında dünyada % -0.7, Türkiye’de %148, 1993 yılında dünyada % -1.2, Türkiye’de % 113.6, 1995 yılında dünyada % 15.3 iken Türkiye’de % 226.4 oranında artmıştır (Bkz. Tablo2.7 ve 2.8). Görüldüğü gibi

1994 yılı haricinde diğer bütün yıllarda factoring hacmimiz sürekli olarak dünya factoring hacminden çok yüksek oranlarda artarak gelişmiştir.

1 Ocak - 30 Haziran verileri dikkate alındığında uluslararası factoring işlemlerinin %85.6'sı ihracat, %14.4'ü de ithalat factoringinde gerçekleşmiştir. Bu tarihten önce bu şekilde ayrıntılı olarak hazırlanmış bir veri yoktur. Bu nedenle geçmiş yıllarda gerçekleştirilen factoring işlem hacimlerinin ne kadarının ihracat, ne kadarının ithalat factoringi olduğunu tam tespit edilememektedir. Ancak bu oranları ölçü alarak uluslararası factoringi, ithalat ve ihracat factoringi olarak ayırırsak karşımıza bu konuda daha iyi bir fikir verecek şu tablo çıkar:

Tablo: 2.15. Türkiye'de Uluslararası Factoring (Milyon Dolar)

YILLAR	İHRACAT	Artış Oranı %	İTHALAT	Uluslararası Toplam
1988	2.3	----	0.4	2.7
1989	15.4	569	2.6	18
1990	77	400	13	90
1991	109.6	42.3	18.4	128
1992	143.8	31.2	24.2	168
1993	231.1	60.7	38.9	270
1994	188.3	-18.5	31.7	220
1995	256.8	36.3	43.2	300
1996*	143.2	---	24.1	167.3

*İlk altı ay hacmine nispetle

Tablodan da görüleceği gibi, ihracat factoringi 1994 yılı haricinde sürekli artmıştır. 1996 yılının ilk altı ayında da 1992 seviyesi yakalanmıştır. Ülkemizde factoring ilk olarak Uluslararası ticarete uygulanmaya başladığı için ihracat factoringi özellikle başlangıç yıllarında %100'ün üzerinde artış göstermiştir. Daha sonraki yıllarda yurtiçi factoringin gelişmesi ile artış hızı yavaşlamıştır (Tablo 2.15). 1996 yılında Gümrük Birliği anlaşmasının imzalanması ile ihracatın, buna bağlı olarak da ihracat factoringin daha yüksek oranda artacağı umulmaktadır. Ancak elimizdeki ilk altı aya ait rakamlar artışın normal olacağını göstermektedirler.

Önceki yıllarda sektörlere göre hazırlanmış, factoring işlem hacmini gösteren bir tablo da yoktur. Factoringi sektörler açısından inceleyebilmek için de 1996 yılının ilk altı aylık verilerini gösteren tablo kullanılabilir. Bu tablodan da görüleceği gibi, ilk altı aylık toplam factoring hacminin %76.5'i sanayi sektörüne, %23.1'i hizmetler sektörüne, %0.4'ü de diğer sektörleredir. Factoring işlem hacminin %99.6'sı sanayi ve hizmetler sektörlerinde uygulanmaktadır. Geriye kalan %0.4'lük hacim diğer sektörlerde uygulanmaktadır. ihracat factoringinin %88.2'si sanayi sektörüne aittir. Geriye kalan %11.8'lik kısımda hizmetler sektörüne aittir. İhracat factoringinin tamamı sanayi ve hizmetler sektörlerinde uygulanmıştır. Sanayi sektörü toplam factoring hacmi ilk altı ayda 672.5 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir. İkinci altı ayda da bu rakamın iki katı olacağını düşünülürse, sanayi sektörü toplam factoring hacmi yıl sonu itibarıyla 1 milyar 345 milyon dolar olacaktır. Sanayi sektörü ihracat hacmimizin 1995 yılında 18 milyar 916 milyon olduğu dikkate alınırsa sanayi sektörü ihracat factoringi hacmimizin çok düşük olduğu görülecektir. Bu durum bir yönüyle ihracat factoringi hacminin düşük olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan da ihracat factoringinin gelişmesi için önünün açık olduğu söylenilebilir (Bkz. Tablo 2.3).

Sanayi sektörü içerisinde ihracat factoringi hacminin %39.6'sı tekstil sektörüne, %14.3'ü gıda sektörüne, %20.1'i de demir, çelik, kömür ve diğer madenlere aittir. Sanayi sektörü toplam ihracat factoringi işlem hacminin %74'ü bu üç sektörde uygulanmaktadır. Sanayi sektörü ihracat factoringi işlem hacminin yarıya yakın bir kısmı tekstil sektörüne aittir. İlk altı aylık dönemde tekstil sektöründe uygulanan ihracat factoringi işlem hacmi 50 milyon dolar civarındadır. Bunun da ikinci altı ayda ikiye katlanacağı düşünülürse yıl sonu toplam işlem hacmi 100 milyon dolar olacaktır. Tekstil ve hammaddeleri ihracatının 2 milyar 314 milyon dolar olduğu dikkate alındığında belirtilen rakamın çok düşük olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 2.3).

Tablo: 2.16. İhracat ve İhracat Factoringi (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat (a)	Değişim Oranı %	İhr. Factoringi (b)	Değişim Oranı %	b/a x 100 (%)
1988	11.662	14,4	2,3	-----	0,019
1989	11.624	-0,3	15,4	569	0,132
1990	12.959	11,5	77	400	0,594
1991	13.593	4,9	109,6	42,3	0,806
1992	14.714	8,2	143,8	31,2	0,977
1993	15.345	4,3	231,1	60,7	1,506
1994	18.105	18,0	188,3	-18,5	1,040
1995	21.637	19,5	256,8	36,3	1,186

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi, 1994 yılı haricinde ihracat factoringi işlem hacmi, ihracatta meydana gelen artış oranlarından daha yüksek oranlarda artmaktadır. 1995 yılı ihracat hacmimiz 21 milyar 637 milyon dolar iken, ihracat factoringi işlem hacmi aynı yıl 256 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (Tablo 2.16). 1988 yılında ihracatımızın %0,019'u, 1995 yılında ise %1,186'sı factoring işlemine konu olmuştur. Gelinen nokta, büyük bir gelişme olduğunu göstermektedir. Ancak bu noktanın da yeterli bir oran olduğu söylenemez. Çünkü 1995 yılı itibarıyla yapılan ihracat factoringi, toplam ihracatın %1'idir. Yani ihracatın %99'u factoringe konu olmamıştır. Bu durum, ihracata uygulanan teşviklere, factoring işlemlerinin de dahil edilmesiyle, işlem hacminin çok hızlı bir şekilde arttırılabileceğini göstermektedir.

İhracat yaptığımız ülkelerin çoğunluğu uluslararası factoring işlemlerinde uzmanlaşmış ülkelerdir. 31 Aralık 1995 itibarı ile FCI verilerine göre en büyük uluslararası factoring işlem hacmini İtalya ve Almanya gerçekleştirmiştir. Arkasından ikinci sırada Hollanda, üçüncü sırada ABD, İngiltere ve Belçika, dördüncü sırada da Fransa gelmektedir. İhracatımızın % 23.3'ü Almanya'ya yapılmaktadır. İtalya'ya yapılan ihracatımızda toplam ihracatın % 6.7'sidir. ABD'ne % 7.0, İngiltere'ye % 5.2, Fransa'ya % 4.8, Hollanda'ya % 3.4, Belçika-Lüksembourg'a % 2.1 oranlarında ihracat olmuştur (Tablo 2.13). İhracatımızın ağırlıklı olarak gerçekleştiği bu ülkeler uluslararası factoring uygulamasında dünyada ilk sıralarda yer almaktadırlar. Bu nedenle muhabir factorler vasıtasıyla bu ülkelerin piyasalarına girilebilir. Böylece ihracat factoringi işlem hacmimiz arttırılabilir.

Tablo: 2.17. İhracat Factoringinin GSMH İçindeki Payı

Yıllar	GSMH Milyar TL	1 Dolar	GSMH Milyon Dolar	İhracat Factoringi Milyon Dol.	%
1990	397,178	2933	135,416	77	0.05
1991	634,393	5085	124,757	109.6	0.08
1992	1,103,605	8573	128,730	143.8	0.11
1993	1,997,323	14487	137,870	231.1	0.16
1994	3,887,903	38495	100,997	188.3	0.18
1995	7,644,206	45115	169,438	256.8	0.15

Kaynak: DPT, DİE

Tabloda görüldüğü gibi ihracat factoring hacminin GSMH içindeki payı 1990 yılında %0.05 iken bu oran 1995 yılında %0.15'e yükselmiştir. Toplam factoring hacminin GSMH içindeki payı 1995 yılı itibarıyla %0.6 dır. Bu oranlarda göstermektedir ki gerek ihracat factoringinin, gerekse toplam factoring hacminin GSMH içindeki payı çok düşük olmakla birlikte kat edilen yol azımsanacak gibi değildir. On binde 5'ten binde 1'lere gelinmiştir (Tablo 2.17).

SONUÇ

Görüldüğü gibi, factoring işlemleri henüz Türkiye’de çok kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen, sektör hem piyasaya giren şirket sayısı hem de işlem hacmi açısından çok hızlı büyümekte ve mali sistem içerisinde yer alan en dinamik sektörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak nicelik açısından hızla büyüyen factoring işlemlerinin nitelik açısından henüz yeterli bir düzeye ulaşamamıştır. Gayri kabilirücu factoring işlemlerinin halen toplam işlemler içinde küçük bir paya sahip olması, factoring şirketlerinin risk almaktan kaçındığını göstermektedir. Oysa özellikle ABD’de ve Avrupa’da yurtiçi factoring işlemlerinin büyük bir çoğunluğunun, ihracat factoring işlemlerinin ise tamamının gayri kabilirücu factoring işlemi olduğu, yani factoring işleminin teminat fonksiyonunun ön plana çıktığı görülmektedir. Türkiye’de ihracat factoring işlemlerinin ihmal edilmeyecek bir bölümü bile kabilirücu olarak gerçekleştirilmektedir.

Ayrıca Türkiye’de uluslararası factoring uygulamasından farklı olarak faturanın, çekin veya senedin ıskontosu yapılmakta, factoring komisyonu ve faiz peşin olarak tahsil edilmekte ve geri kalan kısım müşteriye ödenmektedir. Bu yöntem, factoring işleminden ziyade, uluslararası uygulamada fatura ıskontosu adı verilen uygulamaya yakın olmaktadır. Türkiye’deki uygulanan haliyle factoring işlemleri factoringe benzer hizmetler olan ıskonto, iştirah ve senet mukabili krediden farklı değildir.

Diğer taraftan, henüz Türkiye’de factoring şirketleri yeterli uzmanlığa ulaşamamış bulunmaktadır. Örneğin, factoring şirketleri modern anlamda bir alacak yönetimi hizmeti verememekte, müşterilerine borçluları hakkında yeterli bir istihbarat sağlayamamaktadırlar. Bu yetersizlikler de factoring işlem hacminin artışı yavaşlatmaktadır. Factoring işlem hacmimiz başlangıcından bu yana her yıl hızlı bir şekilde artmaktadır. Ancak bu artış toplam işlem hacmiyle kıyaslandığında çok düşük kalmaktadır. Factoring işlemlerinin Türkiye’nin ihracatı üzerinde ne kadar etkili olduğunu bu şartlar altında test etmek oldukça zordur. Eldeki veriler dikkate alındığında factoringin ihracat üzerindeki etkisinin henüz çok düşük olduğu söylenebilir.

Bununla birlikte Gümrük Birliğinin gerçekleştirilmesi ile birlikte özellikle ihracat factoringi oldukça önem kazanmıştır. Avrupa birliği içerisinde akreditifin bir zorunluluk olmaktan çıkması ve bunun yerine açık hesap ve mal mukabili ihracatın yaygınlaşması ile birlikte ihracat factoringi işlem hacminin artacağı ve bu artıştan Türkiye'deki factoring Şirketlerinin de pay alacağı tahmin edilmektedir.

Factoring işlemlerinin hem hizmet kalitesi açısından gelişmesi, hem de özellikle ihracat işlemleri ağırlıklı olarak yaygınlaşması ile birlikte, bu hizmeti kullanan firmalar vadeli satış yaparak ve açık hesap Şeklinde çalışarak yeni pazarlara açılma imkanına ve bu pazarlarda rekabet edebilme gücüne ulaşacak, böylece factoring sektörü uzun vadede ihracatın artması yönünde önemli bir rol oynayacaktır.

İhracatın finansmanı ihracat gibi teşvik edilmelidir. Factoring işlemi, faturanın temlikine bağlı olduğu için kayıtdış ekonomiyi kayıt altına alacak ve vergi gelirlerinin artmasını sağlayacaktır. Factoring Şirketleri mevduat toplayamadıkları için işlemlerini öz sermayeleri ile veya borçlanarak karşılamaktadırlar. Borlanırken vergi ödedikleri gibi finansman hizmeti verirken de tekrar vergi ödemektedirler. Bu maliyetleri müşterilerine yansıtıkları zaman factoringin maliyeti artmaktadır. Bu durum factoring Şirketlerinin rekabet gücünü azaltmaktadır.

Factorlerin bilgi alabilecekleri herhangi bir bilgi bankasının olmaması, TCMB bilgilerinden de yararlanamamaları onların çekimser hareket etmelerine neden olmaktadır. Bu yüzden 1 Ocak - 30 Haziran döneminde Türkiye'de yurtiçi factoring işlemlerinin neredeyse tamamı (%96.9), ihracat factoringi işlemlerinin de %20.6'sı kabili rücu Şeklinde gerçekleşmiştir. Factoringin temel fonksiyonlarından biri olan teminat fonksiyonu ortadan kalkmaktadır. Teminat fonksiyonunu etkileyen önemli etkenlerden biri, belki de en önemlisi ekonomik istikrarsızlıklardır. İstikrarsızlık, güvensizlik ortamı meydana getirmektedir. Güvensizlik ortamında ileriye dönük isabetli kararlar almak, açık hesap usulü işlemler yapmak oldukça zordur.

Bu itibarla, Türkiye’de henüz çok kısa bir geçmişe sahip olan factoring şirketlerinin daha etkin çalışmasını sağlayıcı hukuki düzenlemelerin biran önce yürürlüğe konulması gerekmektedir. Sektörün gelişimi, aynı zamanda factoring şirketlerinin mali açıdan daha sağlam ve güvenilir bir yapıya kavuşarak sektöre ilişkin ön yargıları bertaraf etmelerine de bağlıdır.



KAYNAKLAR

AKGÜÇ, Öztin, “Finansal Yönetim”, Sermet Matbaası, İstanbul, 1979.

APAK, Sudi, Uluslararası Finansal Teknikler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992.

BAYSAL, Rauf ve Tolga Kaan Koç , Sistemin Sağladığı Avantajlar, Ekonomist Dergisi, 1993.

BELKIS, Seval, Kredilendirme Süreci ve Kredi Yöntemi, İ.Ü. İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Yay. no:59, İstanbul, 1990.

BOZKURT, Ünal, “Para ve Sermaye Piyasası”, Kapital Dergisi, 1990.

DALGIÇ, Özgür, Türkiye’de Factoring Sektörünün Gelişimi, İşletme ve Finans Dergisi, Sayı:128, Ünal Ofset, 1996.

DERİNCE, Eyüp, “Sanayi ve Ticaretin Finansmanında Yeni Bir Seçenek: Factoring”, Dünya Gazetesi, 1992.

ERDEMOL, Haluk, “Factoring ve Forfaiting”, Akbank Yayınları, İstanbul, 1992.

ERSAN, İhsan, Uluslararası Factoring ve Türkiye, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, 1986.

GERNİ, Cevat, “Dış Ticaretin Finansmanı”, TOBB, sh.136, Ankara, 1990.

GİRGIN, Adnan, Factoring, İşletme ve Finans Dergisi, Sayı:128, Ünal Ofset, 1996.

KIRIM, Arman, 488 Sayılı Damga Vergisi Kanunu Şerhi, sh.309, Ankara, 1992.

KIRLIOĞLU, Hilmi ve Hüseyin İskender, Factoring İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi, İşletme ve Finans Dergisi, Sayı:128, Ünal Ofset, 1996.

KOCAMAN, Arif B. ve Berna Kocaman, “Dünyada ve Türkiye’de Factoring”, Dünya Gazetesi, 1991.

KOCAMAN, Arif B., Factoring, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No:178, 1994.

KÜÇÜKKİREMİTÇİ, Mine, “Factoring ve Alternatifleri”, Kalkınma Dergisi, Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, 1991.

ÖNCEL, Aykut, “Başlangıcından Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 1991.

ÖNCEL, Aykut, “Factoring ve Krediye Etkileri”, Dünya Gazetesi, 1990.

ÖNCEL, Aykut, “Factoringin Uluslararası Yapısı”, İSO Dergisi, 1991.

ÖZCAN, Namık, Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Fonksiyonu, Yayınlanmış Seminer Notları, 1991.

ÖZKOL, Pırlı, “ Factoring ve Türkiye Uygulaması ”, Yüksek Lisans Tezi (Yayınlanmamış), İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, 1993.

TANAY, Ferruh, Factoring, İşletme ve Finans, sayı:116, 1995.

TOMANBAY, Mehmet, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995.

TUNCER, Selahattin, “ Dünyada ve Türkiye’de Factoring ”, Factoring ve Türkiye Uygulaması, İzmir, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 1991.

TUNCER, Selahattin, Factoring ve Türkiye Uygulaması, İSO Dergisi, sayı: 301, 1991.

TÜMAY, Turhan, Dış Ticaret Banka Tekniği”, Kent Basımevi, İstanbul, 1987.

ÜNAY, Vecdi, “Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri”, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.,Yayın No:6, İstanbul, 1989.

YARDIMCI, Adnan, “Factoring ve Tarihi Gelişimi”, İGEME Dış Ticaret Bülteni, 1986.

ZİGOŞLU, Adnan, İhracatın Finansmanında Factoringin Yeri, Dünya Gazetesi, 1996.

Dünya Gazetesi, Factoring Önemli Bir Finansal Araç Durumunda, 1990.

Dünya Gazetesi, “Dünya Çift Yönlü İhracat Factoringi İşlem Hacmi Sıralaması”, 1992.

Dünya Gazetesi, Türkiye Dünyayı Salladı, Dünya Dosyası No:39, 30.09.1996.

Ekonomik Çözüm, Factoringin Cazibesi Artıyor, Sayı: 83, 30 Ekim / 5 Kasım 1995.

İGEME, İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi Raporu, 1988.

İntermedya Ekonomi, “Son Şans: Factoring”, Sayı: 36, 1994.

TOBB Ekonomik Rapor 1995, Aydoğdu Ofset, Mayıs, 1996.

Resmi Gazete, Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları, Sayı: 21973, 1994.

SPK Haftalık Bülteni, Alacaklar Karşılık Gösterilerek İhraç Edilecek Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlere İlişkin İlke Kararları, sh.49, 1996.

ÖZGEÇMİŞ

1968 yılında Kıbrısçık (BOLU)'ta doğdu. İlk öğrenimini Kıbrısçık Merkez İlkokulunda, orta öğrenimini Beypazarı İmam Hatip Lisesinde, Liseyi de Bolu İmam Hatip Lisesinde tamamladı. Haziran 1993'te Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nden mezun oldu. Eylül 1994'te Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalında yüksek lisans öğrenimine başladı. Süleyman Gökdemir evlidir.

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANİZASYON MERKEZİ