

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA
FACTORINGİN YERİ VE ÖNEMİ

Yüksek Lisans Tezi
Ő.Necmi ŞENOL

Danışman: Prof. Dr. H.Nüvit OKTAY

Eskişehir 1996

T.C.
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA
FACTORINGİN YERİ VE ÖNEMİ

Yüksek Lisans Tezi
Ş. Necmi ŞENOL

Danışman Prof. Dr. H. Nüvit OKTAY

Eskişehir 1996

Anadolu Üniversitesi
Merkez Kütüphane

ÖZET

Bu çalışmada, bir finansman tekniği olan factoring bütün yönleriyle ele alınmaya çalışılmıştır. Dünyadaki geçmişi çok eskilere dayanan, ancak bize 1980'li yılların sonlarından itibaren gelen factoring finansman yöntemi önü açık bir sektör görünümü çizmektedir.

Bizdeki gelişim seyri, 1980 sonrası temellendirilmeye çalışılan dışa açık ekonomi politikaları ve ihracata dayalı sanayileşme stratejileriyle paralellik göstermektedir.

Bir çok uluslararası yeni finansman teknikleri gibi (Leasing, Forfaiting, Franchising, risk sermayesi v.b) factoringde gerek dünyada gerekse bizde yasal mevzuatını zamanında oluşturamadığı için uygulamada sıkıntılar yaşanmaktadır. Bu sıkıntıların giderilmesi için gerekli düzenlemeleri yapma gereği vardır. İlgili düzenlemeler yapıldığında uygulama alanı daha da genişleme olanağı bulabilecektir.

Çağdaş anlamdaki uygulamasını 1890'lı yıllarda Amerika'da elde eden factoring, 1960'lı yıllarda Arupa kıtasına geldikten sonra çok hızlı bir gelişme seyri izlemiştir. Öyleki, İtalya A.B.D.'ni geride bırakarak dünyanın liderliğini ele geçirmiştir. Bölgesel alanda da Avrupa Topluluğu dünya ölçeğinde çok önemli bir yere sahip bulunmaktadır.

Bu çalışmanın amacı aktif bir finansal method olan factoringe dikkatleri çekmektir. Bu sebeple konu, genel çerçevede içinde ele alınmıştır.

ABSTRACT

In this study, the Financial Technique which is called Factoring will be examined. The Financial Technique of Factoring has a long history around the world, but it only come to Turkey in the late 1980 s. Now, it is a developing and expensive subject.

Now, Factoring shows a trend paralleling the establishment of open economic policies and exportation-based industrial strategies.

Factoring, however has encountered several problems, due to the lack of the establishment of legal requirements in Turkey and around the world, like most new int'l financial techniques (leasing, forfaiting, Franchising, Risk Capital etc.) It is necessary to work on these legal requirments. When these legal requirements are established the field will develop more in its practical sense.

Factoring started to earn its modern pratice in the 1890s in the USA and them moved to Europe in the 1960s. Since then, it has been developing rapidly. It developed in Europe so rapidly that now, Italy is the leader of Factoring pratice and has surpassed the American side. From a regional standpoint, EC has a world wide importance in Factoring.

The aim of this study is to investigate one of the financial methods of Factoring. In this aspect, Factoring will be examined from a general perspective.

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ.....	1
------------	---

I. BÖLÜM

FACTORING KAVRAMININ TARİHSEL GELİŞİMİ VE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ UYGULAMALAR

1. FACTORINGİN TANIMI, KAPSAMI, AMACI VE TARİHSEL GELİŞİMİ	5
1.1. Bir Finansal Yöntem Olarak Factoringin	5
1.1.1. Tanımı	5
1.1.2. Kapsamı	8
1.1.3. Amacı.....	9
1.2. Factoringin Tarihsel Gelişimi	10
2. FACTORINGİN YARARLARI VE SAKINCALARI	14
2.1. Factoringin Sağladığı Yararlar	14
2.2. Factoringin Sakıncaları	16
2.3. Bir Factoring Uygulamasında Gözönünde Bulundurulması Gereken Unsurlar	18
3. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE FACTORING UYGULAMALARI	20
3.1. A.B.D.'de Factoring Uygulaması	20

3.2. Bazı Avrupa Ülkelerinde Factoring Uygulamaları	21
3.2.1. Almanya	24
3.2.2. Avusturya	25
3.2.3. Belçika	26
3.2.4. Hollanda	26
3.2.5. Yunanistan	27
3.3. Japonya'da Factoring Uygulaması	27
3.4. Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Factoring	28
3.4.1. Küçük İşletmelerin Elde Edeceği Faydalar	28
3.4.2. İyi Bir Factoring Şirketi Nasıl Olmalıdır ?	30

II. BÖLÜM

FACTORINGİN TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

1. FACTORINGİN TÜRLERİ	33
1.1. Gerçek (Tam) / Gerçek Olmayan Factoring	33
1.2. Ulusal / Uluslararası Factoring	34
1.3. Ön Ödemeli / Ön Ödemesiz (Vadeli) Factoring	37
1.4. Açık / Örtülü (Sessiz, Kapalı) Factoring	37
1.5. Toptan Factoring	38
1.6. Fatura İskontosu Ve Sırdaş Factoring	39
2. GENEL OLARAK FACTORINGİN İŞLEYİŞİ	39

3.	FACTORING SÖZLEŞMESİ	41
4.	BİR FACTORING İŞLEMİNDE TARAFLAR, YÜKÜMLÜLÜKLER, YETKİLER VE YÜRÜTÜLEN HİZMETLER	43
4.1.	Factoringde Taraflar	43
4.2.	Factoringde Müşterinin Yükümlülükleri	44
4.3.	Factoring Şirketinin Hak Ve Yetkileri	46
4.4.	Factoring Şirketinin Yürüttüğü Hizmetler	47
4.4.1.	Kredi Riskini Üstlenme	48
4.4.1.1.	Kredili İhracatın Taşıdığı Riskler	48
4.4.1.2.	Factoring Şirketinin Kredi Riskini Üstlenme Hizmeti	49
4.4.2.	Muhasebe Ve Tahsilat	51
4.4.3.	Finansman İşlevi	52
5.	FACTORING İŞLEMİNİN MALİYETİ	54.
5.1.	Komisyon	54
5.2.	Faiz	56
5.3.	Maliyetin Hesaplanmasına İlişkin Bir Örnek	57

III. BÖLÜM

FACTORINGİN ALTERNATİF OLABİLECEK BAZI YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI VE BANKACILIK SİSTEMİ İÇİNDE FACTORING

1. FACTORINGİN ALTERNATİF OLABİLECEK BAZI YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI	59
1.1. Vadeden Önce Finansman Açısından Factoring Ve Senet Karşılığı Kredi İşleminin Karşılaştırılması	59
1.2. Kredili İhracatta Risk Minimizasyonu Açısından İhracat Kredi Sigortası Ve Factoringin Karşılaştırılması	61
1.3. Factoring Ve Forfaiting Finansman Yöntemleri	65
1.3.1. Forfaitingin Tanımı, İşleyişi Ve Özellikleri	65
1.3.2. Forfaitingde Kar Marjları Ve Maliyetler	71
1.3.3. Forfaitingin Yararları	74
1.3.4. Factoring Ve Forfaiting Arasındaki Farklılıklar	76
2. BANKACILIK SİSTEMİ İÇİNDE FACTORING	
2.1. Uluslararası Bankacılık	77
2.2. Ülkemizde Bankacılık	79
2.3. Factoring Ve Bankacılığın Farklı Yönleri	83
2.4. Factoring Ve Bankacılık Arasındaki Tamamlayıcılık	83
2.5. Türk Bankacılığında İlk Factoring Uygulaması Ve Sonraki Gelişmeler	85

2.5.1. Türk Bankacılık Kanunu Ve Factoring	89
2.5.2. Türk Kambiyo Mevzuatı Ve Factoring	91
2.5.3. Türk Borçlar Kanunu Ve Factoring	92
2.5.4. Türk Vergi Sistemi Ve Factoring	94
SONUÇ	96
YARARLANILAN KAYNAKLAR	98

GİRİŞ

Factoringin başlaması ticaretin ortaya çıkmasıyla eşanlı bir zamana sahiptir. Ticari borçların satın alınarak ve ya ticari alacakların satılarak fon yaratılması düşüncesi ticaretin gelişmesiyle paralellik göstermektedir. Ancak, ticaretin ilk başladığı dönemde kullanılan bu finansman yöntemi çeşitli dönemlerden ve aşamalardan geçerek bugünkü modern halini almış ve factoring ismi verilmiştir.

Factoringin çağdaş anlamda uygulamasının 1890 yılında Amerika tarafından yapıldığı belirtilmektedir. Bir finansman yöntemi olan factoring 1960'lı yıllarda Avrupa kıtasına gelmiş ve hızla artış göstermiştir. 1970'li yıllarda ise Japonya ve Uzak Doğu Asya ülkelerinde kullanılmaya başlanmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle birlikte, gelişmiş ekonomilerin yeni üretim teknikleri kullanarak üretimi artırmaları ve arz fazlası yaratmaları, yeni satış tekniklerini gündeme getirmiştir. Bu tekniklerden birisi olan kredili satışlar, uluslararası rekabetinde belirleyicilerinden biri olmuştur. Bunun diğer bir anlamı ise uluslararası pazardaki rekabetin, sadece, kalite, fiyat ve son teslim süreleri konusunda değil, aynı zamanda ihracatın sunduğu finansman koşullarında bağlı olduğudur. 1990 yılında dünya factoring işlem hacmi 244 milyon dolara ulaşmışken, bu

rakam 1995'te global düzeyde 340 milyar dolara çıkmıştır (1). Bu rakamlar bize factoring yönteminin bir finansman aracı olarak yoğun şekilde kullanıldığını göstermektedir. İşlem hacmindeki bu büyüme, factoringin önemi açısından önemli ip uçları vermektedir.

Diğer gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye'nin de temel sorunlarından birisi ödemeler dengesinin düzeltilmesidir. Bu amaçla ihracata önemli bir yer ve öncelik tanınmaktadır. Ancak, ihracatta dünya pazarlarının artan rekabeti, pazarlık gücünü satıcılardan alıcılara doğru kaydırmakta, özellikle ihracatın ödeme şartları konusunda alıcıları söz sahibi yapmaktadır.

İşletmelerin uluslararası pazarlarda rekabete girmelerinin zor koşullarından biri de güçlü bir finansal yapıya sahip olmaktır. Bu çerçeveden bakıldığında, Türkiye'deki ihracatçıların müşteri kazanması, yeni pazarlara girebilmek ve mevcut pazardaki payını korumak özel bir öneme sahiptir. Ancak kredili ihracatta, satıcının alıcıyı tam olarak tanımaması bir riskin varlığına işaret eder. Alacağın tahsili riske girebilir. Ayrıca tahsil süresinin uzamasıyla dahi, kur farkından bir riski üstlenmek kaçınılmaz olabilir.

Diğer taraftan, ihracatçıların likidite sorunu, mevcut üretimi artırarak devam ettirme isteği, uygun koşullarda kredi gereksinimini ortaya koymaktadır. Firmalar bu ve benzeri

¹ CAPITAL Dergisi, Nisan 1996, yıl : 4, sayı : 4 s.164.1990 yılı verileri için de, İktisat İşletme ve Finans Dergisi'nin.

gereksinimleri için devletin ve diğer finansal kuruluşların yardımına ihtiyaç duyarlar.

Şayet ihracatçılar büyük ölçekli olarak organize olabilmişlerse, sorunu daha kolay çözebilmektedirler. Fakat bu görüşü, küçük ve orta boy işletmeler için söylemek o kadar kolay olmamaktadır. Buna ilaveten, küçük ve orta boy işletmelerin finansal yönetim açısından tam profesyonel olmayışıda bu tür işletmeleri finansman sıkıntısıyla karşı karşıya bırakmaktadır.

Bu çalışma çerçevesinde, özellikle kredili dış satımın finansmanında uygulama alanı gün geçtikçe artan factoring (genel alacak devir ve satımı işlemi) finansman yöntemi açıklanacak ve gelişmekte olan ülkeler için dış pazarlara açılmadaki etkilerine yer verilecektir.

Çalışmamız yukarıdaki amaca göre üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, factoring kavramı ve tarihsel gelişimi ile çeşitli ülkelerdeki uygulamaları üzerinde durulmaktadır.

İkinci bölüm, factoringin türleri ve işleyişini kapsamaktadır. Ayrıca hukuki bir nitelik taşıyan factoringde taraflar, yükümlülükler, yürütülen hizmetlerden de bahsedilmektedir. Bu bölümde son olarak, factoring işleminin maliyeti ele alınmaktadır.

Üçüncü ve son bölümde ise factoringin, alternatif olabilecek

bazı yöntemlerle karşılaştırılması ve bankacılık sektörü içinde factoringin yeri ile ilgili değerlendirmeye yer verilmektedir. Bu bölüm içinde Türk Bankacılığı ve factoringinde bir irdelemesi yapılmaktadır.

Factoring yöntemi, Türkiye’de henüz yeni gelişmekle beraber hızlı bir gelişme trendi göstermektedir. Türkiye’de factoring uygulamalarının gelecek yıllarda yaygınlaşmasıyla, bu konuda araştırma imkanları daha da artacak, en azından bu yöntemi uygulayan ihracatçılar açısından olumlu ya da olumsuz etkileri konusunda daha net sonuçlara ulaşip ulaşamayacağımızı görebileceğiz.

BİRİNCİ BÖLÜM

FACTORING KAVRAMININ TARİHSEL GELİŞİMİ VE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ UYGULAMALAR

1. FACTORINGİN TANIMI, KAPSAMI, AMACI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1. BİR FİNANSAL YÖNTEM OLARAK FACTORINGİN

1.1.1. Tanımı

Bir finansal yöntem olan factoringi tanımlamadan önce, factorün ne olduğunu açıklayalım. Factor sözcüğü latince kökenli olup, genel anlamıyla, bir başkası hesabına davranan ya da bir şey yapan kişiyi ifade eder.

Britannica Ansiklopedisi'ndeki factor sözcüğünün karşılığı, "üretici ve dağıtıcılara muhasebe, tahsilat, kredi ve finansman konularında uzmanlık hizmeti veren ticari bir kuruluştur" diye yapılmaktadır.

Bir başka tanıma göre: "Factor, işletmelerin alacak hesaplarının satın alınmasında ihtisaslaşmış finansal kurumdur." (2)

Factorun tanımından hareketle, factoringin tanımını rahatlıkla yapabiliriz. Factoring, genellikle kısa vadeli satışların cari olduğu tüketim malları satışlarından alacak hakkını özel finans (factor) kuruluşuna satmak suretiyle, firmalara fon sağlama olanağı veren

² Maccel DEKKER, Money and Finance in Economic Growth and Development, New York, 1976, s.96.

bir finansman tekniğidir. Factoring işleminde, bir finansman kurumu, kendisine bağlanmış olan firmaların, alacaklarını, bir defa için ya da devamlı olarak, borç ödeme tarihleri itibariyle satın alır ve bu alacakların gereğinde ödenmeme risklerini de birlikte üstlenir.

Factoringle ilgili olarak yapılan bir diğer tanımı da şöyle yapabiliriz. (3) Factoring, adına factor denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile açık hesap esasına göre müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mal ve 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 ve hizmeti satın alanın (borçlunun) istihbarını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- e)Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı kötü borçlara karşı korur.

3 Haluk ERDEMOL; Factoring ve Fortaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, S.1.

Yukarıdaki geniş kapsamlı tanım, factoring yöntemindeki ilişkileri esas boyutlarıyla bize sunmaktadır. Tanımdan da anlaşıldığı gibi, factoring işlemi hukuki bir boyuta da sahip bulunmaktadır. Factoring bir borçlar hukuku sözleşmesi niteliği taşır.

Factoringle ilgili bir diğer tanımlamayı Fransız Mali Danışmanlık Ulusal Odası kaynaklarına dayanarak şu şekilde yapabiliriz:

Factoringin bir ticari alacağın alacak sahibinden, katılma masrafları için bir ücret karşılığında, bu ticari alacağın tahsilini üstlenen ve borçlunun geçişi ve sürekli güçsüzlüğü halinde bile olumlu sonucu garanti eden Factore transferinden ibaret bir işlem olduğunu ifade etmiştir.

Factoringle ilgili son bir tanımlamayı da şu şekilde yapabiliriz.

Factoring hem bir finansal teknik hemde yönetsel bir hizmettir. Bu bağlamda factoring işlemi, bir işletmenin pasif varlıklarının ticari büyümenin aktif bir aracına dönüştürülmesi işlemidir. (4)

Yapılan tanımlamalar factoringin kısa vadeli bir fon yarattığına, factoring şirketinin, üretici veya satıcı ile imzalandığı kontratla,

⁴ Güven SEVİL-Hasan BAKIR; Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi, Cilt:1, Sayı 2, KIŞ 1995, s.182.

müşterisi hasabına onun alacaklarının yönetimi ve tahsilatını üstlendiğini, alacakların tahsil edilememesi halinde alacağını devreden işletmeye rücu hakkına sahip olmadığını ortaya koymaktadır.

1.1.2. Kapsamı

Bir önceki tanımlama kısmında da belirtildiği gibi, factoring gerçek veya tüzel kişilerce yapılabilmektedir. Bu noktada, gerçek veya tüzel kişilerin yaptığı işin ne olduğu sorusuna vereceğimiz cevap, factoring işleminin kapsamını belirlemede bize yardımcı olacaktır.

Yukarıda factoringi, açık hesap esasına göre, müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mal ve hizmet satıcısı ile factoring arasında yapılan anlaşma olarak tanımlamıştık. Görüldüğü üzere, herşeyden önce, üretilen mal ve hizmetlerin kredili satışı temel belirteçtir. Factoring işleminin olabilmesi için mal ve hizmet üreticisi ile bunları talep edenler arasında bir alacaklı-borçlu ilişkisinin bulunması gerekmektedir. Factoringe konu olan bir firmanın alacaklarıdır. Ancak dikkat çekilmesi gereken bir nokta, alacakların vade yapısının kısa dönemli olmasıdır.

Kısaca, mal ve hizmet üreticilerinin vadeli satışları veya başka sebeplerle doğacak olan alacaklarını fon sağlamak amacıyla kullanmak istemesi ve buna da factor denilen gerçek veya tüzel

kişilerin cevap vermesi factoring işleminin kapsamını oluşturmaktadır. Bundan başka, hukuksal olarakta bir kapsadan bahsetmek mümkündür.

1.1.3. Amacı

Factoringin amacına satıcı açısından bakarsak; satıcıyı satış sonrası bürokrasiden kurtararak, faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırmalarına olanak tanımaktadır. Diğer yandan, satıcıya vadeden önce alacağını tahsil imkanı sağlayarak finansman açısından yardımcı olmaktadır.

Factoring işlemini yapan taraflardan bir olan factorun amacı ise ekonomide bir gelir akımı yaratmak ve buradan gelir sağlamaktır. Planlanmayan bir amaç ise factoring işlemini yapacak olan profesyonel yöneticilerin yetiştirilmesine zemin hatırlamaktır.

Bunlardan başka, mal ve hizmet satıcısının üstlendiği riski ya tamamen ya da kısmen ortadan kaldırmaktadır. Bu amacı yerine getirirken de nakit sağlama, çeşitli hizmetler verme gibi bir takım fonksiyonlarıda yerine getirmektedir.

Bu amaçların ötesinde ve dolayısıyla amaçlanan diğer bir hedef ise sermaye piyasalarının işleyişini kolaylaştırmak ve hızlandırmak olmaktadır.

1.2. FACTORINGİN TARİHSEL GELİŞİMİ

M.Ö. 18. yüzyılda factoringe benzer faaliyetlerin bulunduğu öne sürülmektedir. Fenike'lilerin esas olarak deniz ticaretiyle uğraşmaları ve Akdeniz kıyıları boyunca çok sayıda ticari acentalar oluşturmaları buna örnek olarak gösterilmektedir. O tarihlerde Fenike'li factorlerin temel işlevleri, zengin tüccarların mamül ürünlerini satmak, tücar ve alıcılara çeşitli hizmetler sunmaktan ibarettir. Factorler, Ortaçağda bir değişime uğramışlar ve simsar görünümüyle ortaya çıkmışlardır. Az gelişmiş ve ıssız bölgelerde gezgin satıcı olarak işlev görmüşler, diğer bir ifade ile ticari mümessilik görevi yapmışlardır.

Sömürgeciliğin genişlemesi, dünyada köklü dönüşümlerin başlaması (sanayi devrimi gibi) factorlerin misyonlarına yenilerini ekleme fırsatı vermiştir. 15. yüzyılda İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeciliğinin genişlemesi factorlerin yeni görevler üstlenmesine önemli katkılar yapmıştır. Bu görevler arasında; ürün hasadı, depolanması, satış dağıtımı ve nakliyesini görmekteyiz. Kurdukları ticari acentalarla factorler, İngiliz, İspanyol ve Fransız tüccarların resmi temsilcisi durumundadır. (5) Factoring daha sonraki yüzyıllarda da hızlı bir gelişme seyri izlemiştir.

Bir başka görüşe göre ise, bir finansman tekniği olan factoring ilk olarak 13. yüzyılda İngiltere'de başlamış ve 18. yüzyılda

⁵ Fatma UTAN; "Factoring", Dünya Gazetesi, 28 Haziran 1988, s.3.

kurumsallaşmıştır. Bütün dünyada gelişen factoring, merkezi Hollanda da bulunan FCI (Factors Chain International) adında çok uluslu bir örgütleme sahiptir. Kâr amacı gitmeyen bu örgütün 44 ülkede 120 kadar üyesi bulunmaktadır. Söz konusu bu örgüt factoring işlemleriyle ilgili hizmet sunmakta ve factoringin işleyişi hakkındada kurallar belirtilmektedir. (6)

18. yüzyılda Londra'da ilk factorler şirketi (House of Factors) kurulmuştur. Dikkat edilirse bu tarih tesadüf değildir. Sanayi devriminin olduğu yüzyılla denk gelmektedir. Ekonomik yapıda tarımdan sanayiye geçişin ilk evreleridir. Bu dönemde factorlerin pazar şartlarıyla, müşterilerin tercihleri konusunda tüccarlara danışmanlık yapmaya başladığı görülmektedir.

Avrupalı factorler 19. yüzyılda, A.B.D.'nin tekstil ihtiyacına cevap verirken iki kıta arasındaki ticarete büyük katkı yapmışlardır.

Amerika'da bazı factoring şirketleri, İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil ederek mallarını satmış ve fatura bedellerini alıcılardan tahsil ederek atölye sahiplerine aktarmış oldukları bilinmektedir.(7)

6 Turan ÖNDEŞ; Türk Ekonomisindeki Yeni Finansman Yöntemlerinden Factoring, Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:3-4, Yıl:1994, S.20.

7 Sultan ÖZEL; "Alacakların Satışı", Dünya Gazetesi, 3 Mart 1988, S.7.

20.yüzyılın başından itibaren görüntü hızla değişmeye başlamıştır. Birinci Dünya Savaşı'nın olması, 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı ve 2. Dünya Savaşı'nın dünya dengelerini ve politikalarını değiştirmesine paralel olarak bu konuda da yeni gelişmeler olmuştur. Avrupa ihracatçı konumunu kaybedince Amerikalı factorler bundan çok etkilenmişlerdir. Bu durum, factorlerin yaşayabilmeleri için A.B.D. ekonomisinin ihtiyaçlarına cevap verebilecek hizmet ve faaliyetleri yapmaya yöneltmiştir.

Bu ihtiyaçlar finansman ve kredidir. Bu ihtiyaçlardan finansman, gelişmeye başlayan tekstil sanayini desteklemek amacıyla, kredi ise fabrikaların ürünlerini, A.B.D. ekonomisinin bir bölümüne dağıtılmalarını sağlamak için kullanılmıştır. (8)

Bankalar, factorlerin ve factoring işleminin gelişme seyrini önceleri pek kayda almamışlardır. Ne zaman ki factorlerin işlem hacmi çok büyür, bankalar tutum değiştirmeye başlarlar.

Factoring yöntemi 1950'li yıllarda bir duraklama dönemi geçirmiş, fakat 1960'larla birlikte dünya piyasalarında geniş bir uygulama alanı bulmaya başlamıştır. 1973 Dünya Petrol şoku sonrasında factoring faaliyetlerinin yaygınlık kazandığı gözlenmiştir. Güçlenen ekonomik koşullar altında dışa açılma çabasındaki işletmelerin bu faaliyeti daha fazla kullandığı gözlemlenmiştir.

8 A.g.e, s.1

Son yıllarda, firmaların satış olanaklarını hızla geliştirme çabaları ve özellikle kredili satışların çok yaygınlaşması factoring işleminin büyük bir hızla artmasına olanak sağlanmıştır. bu konuda son dönemdeki en hızlı gelişmeyi Meksika ve Avustralya göstermiştir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin tüketim toplumu yapısı kazanması ve/veya kazandırılması yollarının çeşitli yöntemlerle (kredi kartı uygulaması, düşük tüketici faizleri, kredili satış olanaklarının çok yaygınlaştırılması) sağlanması factoring işlemine ivme kazandırmıştır. Giderek yaygınlaşan factoring yönteminin işlem hacmi sürekli artmış ve 1991 yılı verilerine göre 405 milyar DM'a ulaşmıştır.

Factoring ilk olarak ithalat (mal) factoringi şeklinde uygulanmaya başlamış, daha sonra 1890 Mc Kingley Gümrük Tarifeleriyle "ülke içi (finansman) factoring olarak uygulanmıştır. İhracatın finansmanı, bir yöntem olarak 2.Dünya Savaşı'ndan sonra karşımıza çıkmıştır. (9)

9 B.Arif KOCAMAN; Teoride ve Uygulamada "Factoring" İşlemi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, Haziran 1991, Cilt XVI, Sayı:1, S.53.

2. FACTORINGİN YARARLARI VE SAKINCALARI

2.1. FACTORINGİN SAĞLADIĞI YARARLAR

Factoring finansman yönteminin sağladığı yararları çeşitli isimler altında toplama mümkündür. Ancak şunu hemen belirtmek gerekir ki, factoring işleminden istenilen faydanın tam olarak sağlanması için uzman bir factor ile profesyonel bir müşterinin bir sözleşmede taraf olmaları beklenmelidir.

Tam fayda sağlandığı varsayımına dayanarak şu yararlarından söz edebiliriz.:

-Bahsedebileceğimiz birinci fayda, riskin dağıtılması veya teminat altına alınması. Factoringde dış ticaretteki ticari, politik, transfer ve kur riski gibi riskler büyük ölçekte factoring firmasına yüklediğinden satıcı firmaya kolaylık sağlanmaktadır. Bu şekilde kötü alacaklarda yok edilmektedir. (10)

-Bir diğer yararı, likidite ve kaynak akışını hızlandırma olarak sayılabilir. Factoringde firma alacak hakkını satarak vadesinden önce alacağını tahsil etmekte ve böylece likidite sorununu çözmektedir. İşletmelerin alacakları, işletme sermayesinin bir unsurudur. Kısa vadeli borçların karşılanmasında işletme sermayesinin önemi büyüktür. Alacakların zamanında tahsil

¹⁰ Johnson; "Yeni Bir Finansman Türü Factoring", İstanbul Ticaret Odası Factoring semineri, 15 Ekim 1987.

edilememesi halinde, kısa süreli borçların ödenememesi sonucu likidite sorunu ortaya çıkar. ⁽¹¹⁾ Satıcı firma, factoring firmasından aldığı ön ödemeyi borçlarına ödeyerek firmasının cari rasyonunu iyileştirme yoluna gidebilir.

-Satıcı şirketleri bazı külfetlerden kurtarması bir başka faydasıdır. Bir takım kaynak belgeler satıcı tarafından hazırlansa bile, satış muhasebesi konusundaki işlemler tam hizmet dahilinde factoring firmasınca yürütülür. Birçok işletmenin işlerini bir arada yürütmek için profesyonelce ve bilgisayar ağına bağlı bir sistem kurmuş olan factoring firmaları hızı artırmakta ve zamanı tasarruf edebilmektedir. Bu faydayı ile satıcı firmanın üretim ve satış olanaklarını artırma fırsatı doğurmaktadır.

-Firmaların alacak kalemlerinin azalması sebebiyle, bilanço sunumu kolaylaşır. ⁽¹²⁾

-Vadeli satışların artışı, firmaların mallarına karşı talebi artıracak ve dolayısıyla rekabet etkisi doğuracaktır.

-İhracatçı firmalar factoring aracılığıyla dil sorununu aşarak yeni piyasalara daha kolay girebilirler. ⁽¹³⁾

¹¹ Gökhan BAHSİ; "Factoring ve Leasing Finansal Uyguyamalarının İşletmelerin Finans Strüktürü ve Maliyet Yapısına Etkileri, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Mayıs 1976, s.79

¹² M.İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM; Uluslararası Finansman, Ezgi Kitapevi, 1994 S.366

-Mal ve hizmet satın alıcılarının profilini ortaya koyar. Factoring şirketi, yapacağı factoring sözleşmesi için satıcı firmanın müşteriyle ilgili bir istihbarat birimi oluşturacaktır. Bu işlemlerin arşivlenerek uzun yıllar boyu kullanılması müşteri profilini belirlemeye yardımcı olacaktır.

-Küçük işlemlerin kısa dönemli fon gereksinimlerine cevap verirler. Bu yolla bu tür işletmelerin pazar kazanmasında büyük rol oynarlar. Çünkü küçük işletmeler factoring şirketlerinin bilgi sisteminden yararlanma fırsatı bulurlar.

-İhracatçının ihtiyaç ve talebi üzerine ön ödeme alan, ihraatçı firma, gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz. Faiz giderlerini düşürür ve nakit akışını daha gerçekçi yapar. (14)

2.2. FACTORINGİN SAKICALARI

Factoring yönetiminin yukarıda sayılan avantajları yanında bir de dezavantajları vardır. Ancak avantajları dezavantajlarından daha fazladır.

¹³ Turan ÖNDEŞ; "Türk Ekonomisindeki Yeni Finansman Yöntemlerinden Factoring", Atatürk Üniversitesi İ.i.B.F. Dergisi, Sayı:3-4, Yıl:1994, S.25

¹⁴ CAPITAL; "Büyük Patlama", Nisan 1993, Yıl:1, Sayı:2, S.85

Dezavantajları;

-Her bir müşteriye yapılan satışlar değeri küçük ve fatura sayısı çok kabarık ise maliyet oldukça yüksek olacaktır.

-En önemli sakıncalarından birisi maliyet unsuru oluşturmaktadır. Çünkü satıcı, factoring sözleşmesi çerçevesinde factor komisyonu ve finansman komisyonu öder. Factor komisyonu % 1.9 ile %2.5 arasında değişmektedir. Ayrıca, alacağın tahsil edilmemesi (ödememe) riskinin üstlenilmesi nedeniyle delkredere harcı denilen bir komisyon da alınmaktadır. (15)

-Factorun, borçların borçlu tarafından geciktirilmesi durumunda, avans ödemeyi durdurması, satıcı açısından likidite sıkıntısı yaratabilir.

-Factoringin factor açısından da sınırlayıcı yönleri bulunmaktadır. Bu sınırlayıcı durumları;

a)Son kullanıcıya satılan yatırım mallarının uzun vadeli dönemde ödenmesi gerekliliği,

b)Yatırım malların dışındaki mallar için yapılan uzun vadeli sözleşmeler,

c)Son olarakta, inşaat işlerine ait sözleşmeler (16) factoru sınırlayıcı etmenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

¹⁵ B.Arif KOCAMAN; Factoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi), Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:178, Mart 1994, S.9

¹⁶ Haluk ERDEMOL; Factoring ve Forfaiting, Akbank Ekonomik Yayınları, İstanbul 1992, S 44-45.

2.3. BİR FACTORİNG UYGULANMASINDA GÖZÖNÜNDE BULUNDURULMASI GEREKEN UNSURLAR

Öncelikle, firmaların, factoring yönteminin sağlayacağı faydaları tam olarak elde edip edemeyeceği konusunda bir karara sahip olmaları gerekir. Bundan sonra mikro düzeyde değerlendirmeler yaparak factoring uygulamasına girip giremeyeceğine karar verir.

Esas alınması gereken diğer bir nokta ise factoring yönteminin, finansal yapısı bozuk iflasın eşiğinde olan firmalarca kullanılmasının anlamlı olmadığıdır. Böyle bir durumda factoring yarardan çok zarar getirecektir.

Eğer işletmeler, factoring işleminin kendilerine uluslararası pazarda rekabet gücü sağlayacağına inanıyorlarsa ve bunu gözleyebiliyorlarsa, bu yöntem için gerekli alt yapıyı oluşturmaya karar verebilirler.

Factoring sağladığı bir avantaj olan istihbarat sağlama, enformasyon ve akımı ile risk değerlemesi firma için bir gereklilikse bu yöntemi tercih edebilir.

İşletmeler factoring uygulamasına başlamadan önce, dünyadaki gelişmelerin işletmenin ilgili olduğu sektörü nasıl etkilendiğini dikkatlice izlemelidirler. Factoring işlemine konu olan kısa vadeli

alacakların miktar açısından yeterliliği tetkik edilmelidir. Ayrıca ilgili iş kolunun ödeme koşulları ve ödemelerin vade yapısında çok gerekli olan bilgiler arasında yer almaktadır.

İşletme halen kârlı olarak çalışmakta mıdır? Ticari alacaklarını satarsa kârlılığı artacak veya önceden kâr sağlamıyorsa, kâr elde edebilecek midir? ⁽¹⁷⁾

Bir uluslararası kuruluşun temsilcisi olan Johnson Chen'e göre bir firma şu durumlarda factoringe ihtiyaç duyar.:

-Tahsilatta ve ödemede eli ağır müşterilerle sorunu varsa,

-Firmanın kredi, tahsilat ve muhasebe kaynak ya da imkanları, sanayinin gerektirdiği düzeyde çağdaş bir yönetim sağlamıyorsa,

-Müşterinin kredi durumu işletmeyi ilgilendiriyorsa ve kötü alacaklardan kaynaklanan zararlara karşı korumak isteniyorsa

-Factoringe başvuran firmanın yeterli ve güncel müşteri kredi bilgisi elde etme sorunları mevcutsa.

Bu şartları taşıyan firmaların bir factoring işletmesine ihtiyacı vardır. ⁽¹⁸⁾

¹⁷ Hülya TALU; "Ticari Alacakların Satışı Uygulanması", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Şubat 1985, S.31.

¹⁸ CHEN; a.g.e.

3. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE FACTORING UYGULAMALARI

3.1. A.B.D' DE FACTORING UYGULAMASI

Factoring uygulamalarında A.B.D. önemli bir yere sahiptir. Çünkü factoringin tarihi gelişimine baktığımızda modern şekliyle ilk defa olarak 1890 yılında A.B.D.'de kullanıldığını görmekteyiz. Bu modern kullanımın ilk doğal sonucu olarakta, factoringin gelişimi ve çeşitlenme sürecini özellikle Kuzey Amerika'da tekstil sektöründe görüyoruz.

1929 Dünya Ekonomik Bunalımında Amerikan bankacılık sektörü büyük kriz yaşarken, factoring firmaları bunalımdan olumlu etkilenmiş işlem hacimleri artmıştır. Bir çok endüstri kolu, özellikle de tekstil sektörü factoring finansman yöntemini çok sık kullanmıştır.

Bunalım döneminde işlem hacmi 726 milyon dolar, savaş sonrası ise 1.565 milyon dolara ulaşmıştır. Amerika'nın büyük bankalarından olan Trust Company of Georgia ve First National Bank City Bank of New York, 1947 yılında factoring birimleri oluşturmuşlardır. 1950-60 yıllarında GNP'nin yaklaşık %1'i factoring şirketlerince finanse edilirken bu oran 1972 yılında %2-3'ü bulmuştur. (19)

¹⁹ Melvyn WESTLAKE; Factoring, First published, 1975, S.116.

A.B.D'de işlem hacmi 1980 sonrası hızla artmış ve 1984 yılında 73 milyar doları bulmuştur. Bu işlem hacmiyle dünya factoring işlem hacminin %54'ü A.B.D'de gerçekleştirilmiştir. Ancak bugünkü duruma baktığımızda A.B.D'nin İtalya'dan sonra ikinci sırada yer aldığını görüyoruz.

1986 yılı itibariyle A.B.D'de factoringin sanayi cirosu yaklaşık 41 milyar doları bulmuştur. A.B.D.'de bugün yaklaşık 100 kadar factoring şirketi bulunmaktadır. Bu firmaların yarattığı işlem hacminin yarısı bankaların sahip olduğu factoring firmalarınca yaratılmıştır.

1991 verilerine göre A.B.D. 'deki factoring faaliyetlerinin işlem hacmi 77 milyar DM olmuştur. (20)

3.2.BAZI AVRUPA ÜLKELERİNDE FACTORING UYGULAMALARI

Kıta Avrupasında factoring uygulamaları, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Amerikan Factoring kuruluşlarının tecrübelerini bu yaşlı kıtaya aktarmalarıyla 1960'lı yıllarda başlanmıştır.

Avrupa, Rönesansla başlayan değişim, etkileşim ve hızlı dönüşümü bir finansman yöntemi olan factoring işleminde de yaşamış ve çok önemli ilerlemeler kaydetmiştir. İngiltere Avrupa kıtasının ilk factoring uygulayacılarındadır. Ancak zaman içinde işlem hacmi açısından geride kalmıştır.

²⁰ KOCAMAN, a.g.e, S.8.

Bir sonraki konuda bahsedileceği gibi Almanya, İtalya, Avusturya, Belçika, Fransa, Hollanda, İsviçre, İsveç gibi Avrupa'nın gelişmiş ve sanayileşmiş ülkeleri, modern şeklini Amerika'dan aldıkları factoring finansman yöntemini çok sık olarak kullanmışlar ve çok önemli gelişmeler sağlamışlardır.

Factoring A.B.D'nin etkisiyle Avrupa'da tekstil sektöründe gelişme göstermiştir. Factoringin Avrupa'daki hızlı gelişimi bazı alternatif finansman yöntemlerini olumsuz etkilemiştir. Bunlardan en önde gelen akreditif işlemleridir. "Akreditifin Avrupa'da giderek ortadan kalkacağına işaret edilmektedir. (21)

National Bank of Boston Avrupa'daki factoring şirketlerine öncülük etmiştir. Bu amaçla İsviçre'de "International Factors" isimli bir holding kurulmuştur. Bu holdingin amacı diğer Avrupa ülkelerinde factoring şirketleri kurulmasını organize etmek olmuştur.

Factoring işlem hacminin bölgesel dağılımında Avrupa Topluluğu ülkeleri % 57 payla ilk sırada yer almaktadır. (22)

1995 yılında Avrupa ülkelerinin toplam factoring hacmi 207.599 milyon dolara ulaşmıştır. Bu rakam 1992 yılında 150.644 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye, 207.599 milyon dolarlık işlem hacmine 1.100 milyon dolarla 15. sırada katılmaktadır. Veriler incelendiğinde İtalya'nın 54.600 milyon dolarla birinci sırada yer aldığı gözlemlenmektedir. (23)

²¹ İktisat, İşletme ve Finans; Kasım-Aralık 1995, yılı:668-69, S.42-43.

²² KOCAMAN; a.g.e, S.7.

%29'luk payıyla Amerika'yı da geride bırakan İtalya çok önemli mesafeler katetmiştir. İtalya, işlem hacminin en büyük kısmını yurtiçi olarak gerçekleştirmiştir.

Şimdi Avrupa ülkelerinin gerçekleştirdiği factoring işlem hacminin sıralamasını aşağıdaki tablodan izleyelim.

Tablo : 1

Avrupa'da Factoring Sıralaması İlk 15 Ülke (Milyon Dolar)

ÜLKE ADI	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
İtalya	51.800	2.800	54.600
İngiltere	50.100	2.200	52.300
Fransa	31.835	2.000	33.835
Hollanda	12.000	2.500	14.500
Almanya	11.500	2.800	14.300
Belçika	3.630	2.200	6.830
İspanya	6000	400	6.400
Norveç	4.010	200	4.210
İsveç	4.000	150	4.150
Portekiz	3.950	164	4.114
Finlandiya	3.575	35	3.610
Danimarka	2.400	800	3.200
İrlanda	2.300	35	2.355
Avusturya	1.887	228	2.115
Türkiye	800	300	1.100

Not: Rakamlar 31.12.1995 tarihi itibariyledir.

Kaynak:CAPİTAL, Nisan 1996, S.164

Tablodan bakıldığında işlem hacmi en çok yurt içinde gerçekleşmiştir. 1992 verileriyle karşılaştırıldığında Hollanda'nın Almanya'nın önüne geçtiği görülür. Ayrıca İsviçre ve Norveç'te yer değiştirdiği gözlenmektedir. 1992 yılında Türkiye'nin işlem hacmi 454 milyon dolarken, üç yıl içinde büyük artış göstermiş ve 1.100 milyon dolara ulaşmıştır.

²³ CAPİTAL, Nisan 1996, Yıl:4, Sayı:4, S.a6.

Şimdi, bir önceki ve aşağıdaki tablo aracılığıyla gelişmeleri sayılar düzleminde görelim.

1992 yılı Factoring Verileri (Milyon dolar)

<u>ÜLKELER</u>	<u>İŞLEM HACMİ</u>	<u>ÜLKELER</u>	<u>İŞLEM HACMİ</u>
İtalya	64.600	Finlandiya	2.030
İngiltere	24.113	Avusturya	1.956
Fransa	17.613	Danimarka	1.700
Almanya	11.680	İrlanda	885
Hollanda	9.600	Türkiye	454
Belçika	3.912	İsviçre	365
İspanya	3.705	Macaristan	100
İsveç	3.298	Çekoslavakya	84
Norveç	2.377	İzlanda	14
Portekiz	2.108	Lüksemburg	10
		G.Kıbrıs	10

3.2.1. Almanya

Almanya'da ilk factoring işlemi 1958 yılında Mittelrherhisehe Kredit Bank Dr. Horback and Co. KG. tarafından Mainz'da yapılmıştır. Factoring işlemini bir ticaret dalı olarak alan banka önemli gelişmeler göstermiştir. Hızlı gelişme, 1963'te factoring faaliyetlerini özel bir factoring bankası olan Inter Factor Bank'a devretmeyi gerektirmiştir. Ayrıca 1963 yılında ikinci bir firma olan Heller-Factoring Bank kurulmuştur. (24)

²⁴ KOCAMAN; a.g.e, S.52.

Almanya, 1972 yılındaki 3.851 milyar dolarlık ihracatının 500 dolarlık kısmını factoringle finanse etmiştir. Bu gün bu oranın %80'i aştığı tahmin edilmektedir. Almanya'da faaliyette olan 12 factoring firmasının genellikle bankalardan bağımsız olarak çalıştığı gözlenmektedir. Almanya'nın tekstil ithalat ve ihracatında factoring finansman yöntemini özellikle tercih ettiği bilinmektedir.

Bir önceki bölümde, tablodan da görüldüğü gibi, Almanya factoringle finansman işleminde Avrupa'da beşinci sırada yer almaktadır. FCI'nın verilerine göre 1995 yılında 14.300 milyon dolarlık factoring işlem gerçekleştirilmiştir.

3.2.2. Avusturya

Avusturya'da International factor grup üyesi olan ve merkezi Viyana'da bulunan factor Bank Gesellschaft mbH ve Intermarket Factoring Gesellschaft mbH mevcuttur. Bazı ülkelerin factoring firmaları bu kuruluşların hazırladığı standart factoring sözleşmelerini kullanmaktadır.

Avusturya 1995 yılı verilerine göre 2.115 milyon dolarlık factoring işlemi gerçekleştirmiştir. Bu işlem hacmiyle de Avrupa'da 14. sırada yer almaktadır.

3.2.3. Belçika

Belçika bankacılık sisteminde uzmanlaşmış kredi kurumları önemli bir yere sahiptir. bu kurumları; ipotek karşılığı kredi veren kurumlar, tüketim kredisi veren kurumlar, leasing ve factoring diye gruplara ayırmak mümkündür. Belçika bankacılık sistiminde, en üstte denetim ve gözetim organları, ortada kredilerin mobilitesini sağlayan ve garanti eden kurumlar, altta ise özel ve kamuya ai finansman kurumlarından oluşan üç katlı bir organizasyon görüntüsü vardır. (25)

Belçika ticaret sisteminde factoring giderek artan bir öneme sahiptir. Belçika 6830 milyon dolarlık factoring hacmiyle Avrupa'da altıncı sırada yer almaktadır.

3.2.4. Hollanda

Hollanda, factoring işlem hacmi olarak 1995 yılında 14500 milyon dolarlık bir değere sahiptir ve bu değerle Avrupa'da Fransa'dan sonra 4. sırada yer almaktadır. Hollanda'nın, ABN (Algemere Bank Nederland) ve AMRO (Amsterdam-Rotterdam Bank) bankaları kredi piyasasında önemli bir yere sahiptir. Factoring işlemleri daha ziyade bu bankalarca yürütülmektedir. Ayrıca Hollanda'da çeşitli factoring zincirlerine bağlı olan başka factoring şirketleri de bulunmaktadır.

²⁵ İstanbul Sanayi Odası Yayını, Batı Avrupa Ülkelerinde Bankacılığın Denetim ve Gözetimi, 1984, S.167.

3.2.5. Yunanistan

Bizdeki factoring faaliyetleriyle eş zamanlı bir seyir izlemektedir. Ancak Yunanistan bizden iki yıl daha geç başlamıştır. Teknik bilgi ve alt yapı eksikliği factoring işlemlerini tam faaliyete geçirmeyi engellemiştir. Ancak bir gelişme seyri izlendiği açıkça gözükmemektedir.

3.3.JAPONYA'DA FACTORING UYGULAMASI

Factoringin gelişim seyrini izlediğimizde; en basit şekliyle Mezopotamya-Avrupa'dan Amerika'ya taşınmış ve burada kurumsallaşarak ve de modern halini alarak 1960'lı yıllarda tekrar Avrupa'ya gelmiştir. 1970'li yıllarda ise Doğu Asya ülkelerinde uygulama alanı bulmuştur. Asya'da ilk olarak Japonya'nın bu finansal yöntemi kullandığını görüyoruz. Japonya'nın factoring yöntemiyle ilk tanışması 1972 yılında olmuştur. Bu deneyim bir Amerikan tecrübesiyle sağlanmıştır.

“Doğu Asya ülkelerinde daha çok uluslararası factoring uygulama alanı bulmuştur. Özellikle Japonya'da poliçenin tahsilinin kolay olması, hukuk sistemlerindeki bazı farklılıklar, ülke içi factoringin yeterince gelişmesini engellemiştir. “⁽²⁶⁾

Son zamanlarda Japonya, factoringin uygulama alanı bulduğu önemli bir bölgedir. Bugün Asya'da yaklaşık 78 adet factoring şirketi bulunmaktadır. ⁽²⁷⁾

²⁶ KOCAMAN; a.g.e, S.7.

Bunlara ek olarak, dünyadaki sayıları giderek artan factoring şirketlerinin 20 tanesi Avustralya ve Güney Pasifikte, 5 tanesi de Afrika'da bulunmaktadır.

3.4.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER AÇISINDAN FACTORİNG

3.4.1. Küçük İşletmelerin Elde Edeceği Faydalar

İlk olarak, factoring yönteminin sağladığı genel faydalarından hareket edersek, küçük işletmelerin enformasyon elde etme, bu enformasyonu iletme ve kullanma güçlerini artırarak, yeni pazar yaratmalarına olanak sağlar. Küçük ve ortaboy işletmelerin yeni pazar olanaklarına paralel olarak, ihracat güçleri artar ve gelir artışı büyür. Bunun sonucu olarakta sermaye birikimi sağlamaları kolaylaşır. Bu gelişmenin en önemli sonucu olarakta finansman kaynaklarına ulaşma imkanı elde ederler.

Factoring, dış pazarla çalışan firmalara 90 güne kadar ki vadeli satışlarında, satıcı lehine akreditif açma zorunluluğunu kaldırmakta, alıcının maliyetini düşürmükte, tahsilat riskini kaldırmaktadır. (28)

Küçük ya da orta boy işletmelerden oluşan tekstil sektörünün factoring yöntemiyle nasıl bir gelişme seyiri izlediğini gözlemek, bu

²⁷ Kamuran PEKİNER; İşletme Denetimi; İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, muhasebe Enstitüsü Yayını, İstanbul, 1988, S.530.

²⁸ İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Kasım-Aralık 1995, Yıl :6, Sayı: 68-69, S.43.

finansman yönteminin küçük işletmelere faydalarını ortaya koyması açısından dikkate değer bir gelişmedir. Diğer bir ifade ile, tekstil sektörü ve factoring finansman yöntemi arasındaki pozitif yönlü ilişki küçük işletmeler için emsal teşkil etmelidir. Bu açıdan yaklaşıldığında ekonomiye motor gücü oluşturan küçük ve orta boy işletmelerin seçimi ve finansmanı daha kolay bir hal alabilecektir. Bunun doğal sonucu olarakta bu motor sanayinin uluslararası pazarda rekabet şansı çok yükselecektir.

Gelişmekte olan ülkelerin en tipik özelliği, sermaye birikimi sahiplerinin oligopolistik bir yapıya sahip olmalarıdır. Yani az sayıda kişinin büyük sermayeyle faaliyette bulunmasıdır. Ya da tersten bakıldığında, çok sayıda kişinin az sermaye ile faaliyette bulunmasıdır. Gelişmekte olan ekonomilerin bu yapısı, küçük işletmelerin kaynak sorununa temel teşkil etmektedir. Factoring, bu sorunu kaldırmak için, küçük işletmelerin önüne çıkan iyi bir fırsattır.

Factoring, gelişmekte olan ülkelerin ödünç verilebilir fonlar kısıtını, kısa dönemli olarak çözüme ulaştırmaktadır. Küçük işletmelerin fon edinme gereksiniminin karşılanması sağlanabilecek en önemli fayda olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kredi verenler yönünden küçük kredilerin yüksek maliyetine katlanmanın güçlüğü, mevcut kredilerin önemli bir kısmının büyük ölçekli firmalara verilmesi sonucunu doğurmaktadır. Yine küçük işletmelerin ömürlerinin diğerlerine nazaran daha kısa olması ve

işletmelerin el değiştirmeleri bu işletmelerin kredi risklerini de yükseltmektedir. (29)

Factoring, günümüzde özellikle hammadde satan, hafif teçhizat satan veya ihraç eden ve tüketim malları satan veya hizmetler sunan küçük orta boy firmaların ticari kredi sağlamak için başvurdukları bir yoldur. (30)

Factoringin küçük işletmelere sağladığı en temel faydayı finansman sağlamak ve riski devretmek ve/veya paylaşmak olarak özetlemek mümkündür. Ancak ampirik olarak görülen bir gerçek vardır ki, o da; gelişmekte olan ülkelerde factoring yönteminin henüz tam olarak algılanmadığı ve uygulanmadığıdır.

Sonuç olarak, factoringin küçük işletmelere sağladığı faydaları factoringin genel yararlarından başlayarak sıralamak mümkündür.

3.4.2.İyi Bir Factoring Şirketi Nasıl Olmalıdır?

Çağdaş teknolojilerin gelişmekte olan ülkelerde oluşturulması ve kullanılması büyük bir maliyet ve zaman sorununu gündeme getirmektedir. Aynı bakış açısını çağdaş finansman teknikleri içinde söylemek yanlış olmayacaktır. Yeni finansman tekniklerinin gelişmekte olan ülkelere getirilmesi ve uygulaması aşamasında bir

²⁹ Nesrin PEKER-Suat OKTAR; “Gelişmekte Olan Ülkelerde Küçük İşletmeler” İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 15 Nisan 1987, Yıl:22, Sayı:254, S.13.

³⁰ Ergun ÖZSUNAY; “Küçük ve Orta boy İşletmeler Açısından Factoring Türkiye’de de Geliştirilebilir”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 15 Nisan 1987, Yıl:22, Sayı:254, S:17.

takım problemler çıkmaktadır. Bunların başında, ilgili yasalara uyum sağlanması, maliyetine katlanma (bu konuda uzmanlaşmış beşeri sermaye gibi), uygulamanın belli bir zaman içinde yaygınlaşması ve buna bağlı olarak ekonomik birimlerin dokusal yapıları aşarak bu tekniğe alışma süreleri gelmektedir.

Factoring faaliyeti bu süreçten etkilenmektedir. Bu sebeple de factoring hizmetleri, önceleri, dış ülkelerin bu tür kuruluşlarınca yürütülmektedir. Zaman içinde bu tür firmaların yurt içi temelleri atılmakta ve hizmetler verilmektedir. Yani İthal-ikamesi sözkonusudur.

Ancak, dış ülke factoring kuruluşları ile yapılan işlemler gelişmekte olan ülkeler ihracatçılarının karşısına iki temel sorun çıkarmaktadır.

Bu sorunlarda ilki, yabancı factoring firmalarının gelişmekte olan ülkelerin ihracatçılarına, alacaklarına karşı avans vermeyip, vadesi geldiğinde ödeme yapmayı istemeleridir. Bu davranış, pazarlıktan yoksun küçük işletmelerin kısa süreli fonlanmasını zamana yaymakta ve kısa süreli borçların ödenmesine etki edebilmektedir.

İkinci sorun ise, factoring firmalarının gelişmekte olan ülke ihracatçılarından belli bir limitin üzerinde satış talep etmeleridir. Bu talep küçük işletmeleri üretim-satış ikilemine sokabilmektedir.

Bu nedenlerledir ki, firmalar, factoring faaliyetini ülke içi factoring firmalarıyla yapmakla daha avantajlı olacaklardır. Bu avantajlardan yararlanmak için ülke içi factoring firmalarının kurulup geliştirilmesi gerekir.

lke içi factoring firmaları, tam bağımsız olarak kurulabilirler. Ancak, ülkenin eksik bilgi, deneyim ve kaynak yetersizliğı bir sorun yaratabilir.

lke içi factoringin kurulmasında diğeri bir yol, gelişmiş dış ülke factoring kuruluşlarına bağılı olarak ortaya çıkmaktır.

Diğeriğine göre daha iyi konumda olabilecek olan kuruluş şekli ise, devlet desteğı ve factor birliklerinden alınacak yardımlarla yarı-kamu niteliğindeki düzenlemelerdir. Factor birliklerine en iyi örnek bizimde üyesi bulunduğumuz, FCI (Factors Chain International)'dır.

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORINGİN TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

1. FACTORINGİN TÜRLERİ

Factoring yönteminin türleri çeşitli çalışmalarda çeşitli başlıklar altında toplanabilmektedir. Sınıflandırmanın hangi esasa göre yapılacağını belirlemek çok güç olsa da, kavramayı kolaylaştırmak açısından bir sistematik oluşturulabilir. Bu çalışmada factoringin türleri; ithalatçının durumuna göre; açık/gizli factoring olarak, kapsadığı hizmetler açısından; gerçek (tam)/gerçek olmayan factoring olarak, finansman durumuna göre; ön ödemeli (avans)/ ön ödemesiz factoring olarak, pazar alanına göre; ulusal/uluslararası factoring olarak ele alınmış ve açıklamalar bu çerçevede yapılmıştır.

1.1. GERÇEK (TAM)/GERÇEK OLMAYAN FACTORING

Factoringin bu başlık altında sınıflandırılması, verilen hizmetlerin kapsamı göz önünde tutularak yapılmıştır.

Gerçek factoring, factoring işleminin fonksiyonlarından olan; finansman, hizmet ve teminat (delkredere) işlevlerinin bir arada, factor tarafından üstlenildiği bir türdür.

Gerçek factoring durumunda satıcı, şu külfet ve rikslerden kurtulmuş olur.⁽³¹⁾

a) Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek,

³¹ ERDEMOL; a.g.e, s.7

- b) Alacakları tahsil etmek,
- c) Alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar,
- d) Alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak

Gerçek factoring, kural olarak-açık factoring biçiminde yapılmaktadır. Diğer bir deyişle, alacağın devredildiği bildirilmektedir.

Gerçek olmayan factoring ise, factoringin fonksiyonlarından olan teminat (delkdere) işlevinin hizmet kapsamında yer almamasından doğar. Bu durumda alacağın tahsil edilememesi riski satıcıya kalmaktadır. Borçlunun borcunu ödememesi durumunda, factoring firması 90 veya 120 gün bekledikten sonra borcu müşterisine (satıcıya) iade etme (rica etme) hakkına sahiptir. Gerçek factoringle arasındaki fark, riskin geri yüklenmesinden kaynaklanmaktadır.

1.2. ULUSAL/ULUSLARARASI FACTORING

Ulusal factoringin özelliği, factoring sözleşmesine taraf olanların aynı ülke içinde bulunmasıdır. Uluslararası factoring ise dış ticaretin olduğu durumlarda geçerlilik kazanır. Bu factoring türü 2. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa ve Amerikan factoring şirketlerinin ilişkilerine bağlı olarak gelişmiştir.

Uluslararası factoring işlemi sınır ötesi mal teslimlerinden

doğan alacaklar üzerinden yapılır. Bu factoringde sözleşmeye taraf olanların sayısı dördtür.

Bu tarafları; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının ülkesindeki factoring firması, ithalatçının ülkesindeki factoring kuruluşları olarak sıralayabiliriz.

İhracat factoringinde müşteri, ihracattan doğan alacak haklarını kendi ülkesindeki factore devreder. İthalat factoringi ise ithalat durumunda, ithalatçı factore hizmet vermesidir.

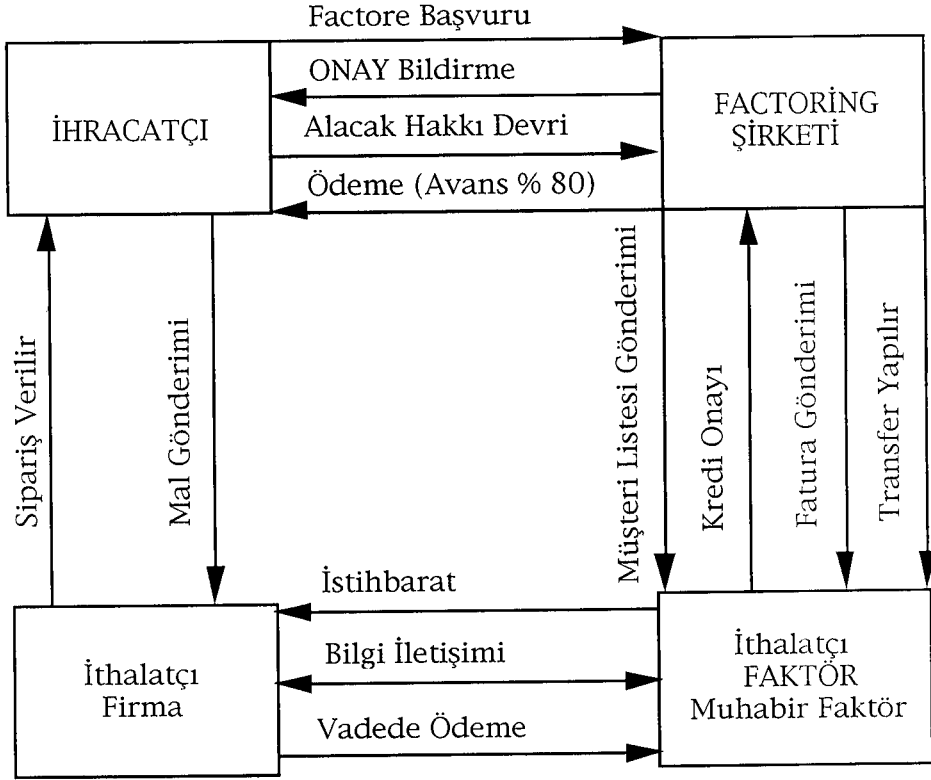
Uluslararası factoringde, yerel factoringden farklı olarak, yerel factorun yurt dışında faaliyet gösteren bir muhabir factorle işbirliği yapması klasik ikili factoru oluşturur.⁽³²⁾

Uluslararası Factoringin işleyişini bir şema halinde göstermek konuyu anlatmaya yardımcı olacaktır.

³² Yusuf BAYRAKTUTAN; “Factoring ve forfaiting”, Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:3-4, Kasım 1992, s.170

Uluslararası Factoring Mekanizmasının Şematik Görünümü

Tablo : 2



Uluslararası factoring önemli ölçüde factoring gruplarınca yürütülmektedir. Bunlardan bazıları; FCI, Heller Grubu, ve 1988 yılında Almanya, İngiltere, Fransa ve Belçika birliklerinin bir araya gelmesiyle oluşturulan Europa factoring kuruluşlarıdır.

Uluslararası factoringin türlerinden biri olan Back to Back factoring klasik ikili factoringin daha geliştirilmiş şeklidir.

1.3. ÖN ÖDEMELİ/ÖN ÖDEMESİZ FACTORING

Ön ödemeli factoring finansman fonksiyonunu içine alır. Ön ödemeli factoringde, factoring firması alacakları satıcıdan aldığı anda bedelini öder. Ön ödemeli factoringde, satıcı gerekli fatura ve sevk belgelerini factore teslim ettiği anda bedelini belli oranda tahsil eder.

Ön ödemesiz factoring, finansman işlemini yerine getirmez. Çünkü satıcı, alacaklarının satışı karşılığını ancak vade geldiğinde alabilecektir. Buna vade ya da Maturity factoring de denilmektedir. Vade factoringi uygulamada yaygınlık kazanmaktadır.

1.4. AÇIK/ÖRTÜLÜ (SESSİZ KAPALI) FACTORING

Bu factoringin özelliği, alacakların bir factore yani factoring firmasına teslim edildiğinin bildirip bildirilmemesine dayanır. Teslim işlemi bildirilmişse açık, bildirilmemişse örtülü factoringdir.

Açık factoringde, mal ve hizmet müşterisinin faturası üzerine factoring sözleşmesinin var olduğu ve factoring firmasının adı yazılır. Bu şekilde müşteri ve factor hukuki bir borç-alacak ilişkisine sahip olurlar. Kısaca ödemelerin factore yapılacağı borçluya bildirilir.

Bu bildirimle, alacağın factor yerine satıcıya ödenmesini

engellemek amaçlanır. Bildirimden sonra borçlunun borcunu, yanlışlıkla satıcıya ödemesi borcun ödendiği anlamına gelmez. Açık factoring kural olarak gerçek factoringde kullanılır. Açık işlemde, factoring şirketi alacağını tahsil ve takip etme hakkına sahiptir.

Örtülü ya da sessiz factoring açık factoringin tersi olarak karşımıza çıkar. Borçluya, borcun bir factore ödenmesine dair herhangi bir bildirimde bulunulmaz. Bu durumda borçlu, borcunu ödemek için satıcıya başvurur. Dolayısıyla factor, borcun ödemesi için borçluya ihtarda bulunma hakkına sahip değildir.

Ayrıca, açık factoringdekinin tersine işleyen bir diğer nokta ise, borçlunun borcunu satıcıya ödediği anda borcun ödenmiş kabul edilmesidir. Bu factoring türü sadece gerçek olmayan factoringde kullanılır.

1.5. TOPTAN FACTORING

Bu türün adı, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının, bütün satışlarından doğan cirosunun tümünü toptan esası ile factore devretmesinden kaynaklanır. Bu factoringde finansman elde edilir ancak, hizmet ve risk satıcıya kalır. Ayrıca factor borç tahsilatından da sorumlu değildir. İşlem, rücu etme esasına göre yürütülür. (33)

Toptan factoring hizmetine riskten korunma fonksiyonu

³³ ERDEMOL; a.g.e, s.14

eklendiğinde, acenta factoring ortaya çıkar. Bu durumda, hem finansman sağlanmış olur hem de riske karşı korunma sağlanır.⁽³⁴⁾

1.6. FATURA İSKONTOSU VEYA SIRDAŞ FACTORING

Borçluların satış kredisi taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete veya riske karşı korunmaya ihtiyacı bulunmayan satıcılar için factorlerin yoğun olarak verdikleri başka bir hizmettir. Bu factoring türünde, riskten korunma, borçlulara ihbar, defter tutma ve tahsilat hizmetleri verilmemektedir. Var olan tekşey sürekli finansman sağlanmasıdır. Sırdaş factoring denilmesinin sebebi borçların factore satıldığının borçlulara bildirilmemesinden ileri gelmesidir.⁽³⁵⁾

2. GENEL OLARAK FACTORINGİN İŞLEYİŞİ

Factoring işleminin başlayabilmesi için, sözleşmeye taraf olanlardan borçlunun, müşteriye yaptığı teklifin, satıcı tarafından factore ulaştırılması gerekir. Müşteri, borçlunun yaptığı sözleşme teklifiyle birlikte, hesap ilişkilerine ait bilgileri, hesaplarının son durumunu, borçluların isim ve adreslerini, alacakların dökümünü ve kredi taleplerini factore sunar. Factor bu bilgiler ışığında gerekli istihbaratı yaparak, firmanın mali blançosu ve diğer beyanlarıyla, sağlam bir yapıya sahip olup olmadığını araştırır. Bulgular olumlu

³⁴ ERDEMOL; a.g.e, s.14

³⁵ ERDEMOL; a.g.e, s.11-12

ise satıcı firmaya yapacağı hizmetlerin türünü, sınırını ve alacağı komisyonu belirler. Şayet satıcı factorun teklifini kabul ederse bir sözleşme imzalanır. Ancak şunuda belirmeliyiz ki, factor hangi tür alacakları kabul edeceğini de sözleşmeye ekler.

Sözleşme imzalandıktan sonra satıcı, üzerinde borçlunun adı ve adresi, fatura ve vade tarihi yazılı senetleri factore devreder. Factore temlik edilen sadece doğmuş değil, doğacak global alacaklardır ki, bu factoringi senedat mukabili krediden ayıran bir husustur. (36)

Satıcı, sözleşme sonrası gelen sözleşme tekliflerini, malları alıcıya teslim ettikten sonra, kestiği faturanın aslını alıcıya, bir kopyasını da factoring firmasına yollar. Şayet açık factoring türü kullanılmışsa bu fatura üzerinde belirtilir. Yani alacakların factore temlik edildiği borçluya bildirilir.

Faturayı alan factor, sözleşmeye uygun olarak satış bedelinin belli bir oranını satıcıya öder. Boşlu da borcunu factoring firmasına vadesinde öder. Bu arada belirtmeliyiz ki factor uygun görmediği alacağı reddedilebilir.

Factoring onayı olmayan alacaklarda tahsilin olmaması, riski satıcıya yükler.

³⁶ BAYRAKTUTAN; a.g.e, s.169

3. FACTORING SÖZLEŞMESİ

Factoring işleminin hukuki niteliği net olarak ortaya koyulamamıştır. Bunun sebebi ise, factoring sözleşmesinin yasada düzenlenmiş sözleşme tipleri arasında yer almamasıdır. Ancak bazı ülkelerin (buna Türkiye’de dahil) hakuklarında, sözleşme özgürlüğü ilkesine dayanarak bu faaliyetin yapılabileceği kabul edilmektedir.⁽³⁷⁾

Factoring sözleşmeleri için genelde, factoring kurumu tarafından önceden hazırlanmış standart (formüler) sözleşmeler kullanılmaktadır. Bu standart sözleşmeler, factoring çerçeve sözleşmesi, factoring toplu/genel sözleşmesi veya ön sözleşme diye adlandırılmaktadır.

Sözleşmeler incelendiğinde, içerisinde, taahhüt (borçlanma) ve tasarruf işlemine ait unsurları buluruz. Sözleşmedeki borçlanmaya ait unsurlar, müşterinin factor karşısında alacakları, yani sunma yükümlülüğü, factorun müşteri karşısında alacakları, yani kabul yükümlülüğü, alacaklar hakkındaki “münterit satış sözleşmeleri” nin meydana gelmesine ve ön ödeme’ye dair düzenlemeler, masraflar ve faizlere ait hükümleri içermektedir. Tasarruf işlemine ait unsurlar ise, factoring temlikinin tipi ve oluşum biçimini kapsamaktadır.⁽³⁸⁾

³⁷ KOCAMAN ; a.g.e, s.58

³⁸ KOCAMAN; a.g.e, s.85

Çalışmamızda factoring sözleşmesi ve genel factoring şartlarını inceleyebilmek için Avusturya'daki belli başlı bankalar tarafından oluşturulmuş olan ve merkezi Viyana'da bulunan Intermarket Factoring Ceselleschaft MbH'nin sunduğu standart factoring sözleşmesi örnek alınmıştır.

Sözleşmenin birinci paragrafında, factor ile satıcı arasında bir factoring sözleşmesinin varlığı ve factorun belirtilen tarihten itibaren satıcının firması tarafından yapılan mal teslimleri ya da hizmet edimlerinden doğan alacakların satın almış olduğu belirtilmektedir.⁽³⁹⁾ Birinci paragrafta, satış sözleşmesinin geçerliliği için satıcının alacaklarını factore devretmesi gerekliliği, vurgulanır.

Sözleşmenin ikinci paragrafında alış bedelinin her alacak için faturada belirtilen meblağa göre saptanacağı ve bu meblağa KDV'nin ekleneceği belirtilmektedir. Ayrıca borçlunun borcunu factore ödemesiyle alacağın sona ereceğide vurgulanmaktadır. 3. paragraf satıcının yükümlülüklerine ilişkin düzenlemeleri içermektedir.

Dördüncü paragrafta, devredilen alacağa factorun verdiği garanti borcunun sınırlanabilmesinin ancak yazılı bir anlaşma ile mümkün olacağı belirtilmektedir.

³⁹ Ergun ÖZSUNAY; "Bir factoring sözleşmesinin Tipik içeriği ve Genel factoring şartları", İstanbul Ticaret Odası, Factoring Panel Tebliği 28 Nisan 1986, s.1

Sözleşmenin beşinci paragrafı, sözleşme süresiyle ilgilidir. Factoring sözleşmesi kural olarak 3 ay önceden yapılan bir fesih ihbarı ile üçüncü ayın sonu veya yıl sonu itibarıyla sona erdirilir. Diğer düzenlemeler ise daha sonraki paragraflarda düzenlenmektedir.

Genel olarak şunu söylemek mümkündür. Factoring sözleşmelerinin borçlandırıcı kısmı ve tasarruf işlemi kısmı ayrı ayrı değerlendirilmeli ve hukuki niteliği bir düzene sokulmalıdır.

4. BİR FACTORING İŞLEMİNDE TARAFLAR, YÜKÜMLÜLÜKLER, YETKİLER VE YÜRÜTÜLEN HİZMETLER

4.1. FACTORINGDE TARAFLAR

Factoring yöntemi yokken, yani factoring işlemine başlamadan evvel bir hukuki sonucun doğmuş olması gerekir. Bu sonuç, mal ve hizmet üreticisi ile bu mal ve hizmetleri talep edenler arasındaki karşılıklı ilişkidir. Bu ilişki borçlu alacaklı ilişkisi olarak değerlendirilir. Görüldüğü gibi, bir borçlu bir de firma bulunmaktadır. Yani ikili bir taraf vardır.

Yukarıda anlatılan hukuki sonuç doğduktan sonra, bu sonuç üzerinden işlem yapma fiili ortaya çıkmış olur. Varolan alacakların fon sağlamak amacıyla satılmak veya devredilmek istenmesi,

tarafından biri olan factoring şirketini ya da factoru ortaya çıkarır.

Kısaca anlatılmak istenen, bir factoring işleminde üç tarafın olduğudur. Bunlar: Müşteri (firma), Borçlu ve factoring şirketi ya da factor.

Müşteri (firma), sattığı mal ve hizmetlerin karşılığı olan alacaklarını factoring şirketine devreden işletmedir.

Borçlu, müşterinin sattığı mal ve hizmetleri satın alarak, müşteriye borçlanan kişi veya firmadır.

Factoring Şirketi, müşterinin alacaklarını devir ve satın alan ve karşılığını nakit ödeyen şirkettir (bankadır.)

4.2. FACTORINGDE MÜŞTERİNİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Müşterinin yükümlülüklerine önceki konularda kısmen değinilmişti. Bizim bu başlık altında yapacağımız bu yükümlülükleri sistematik halde ortaya koymaktır.

Bir factoring işleminde müşteri şu yükümlülükleri yerine getirir.

a) Herşeyden önce ürettiği mal ve hizmet satışlarından doğan alacaklarının tasarruf hakkına sahip olduğunu ve üçüncü kişilerin hak iddia edemeyeceğini factore bildirmelidir.

b) Müşteri, satmakta olduğu tüm alacaklarla ve müşterileri ile ilgili bilgileri factore vermekle yükümlüdür. Satıcı yapılan mal iadelerini de derhal factore bildirmek zorundadır.⁽⁴⁰⁾

c) Müşteri blanço ve kar/zarar cetvelini dönemi içinde factore göndermekle mükelleftir.

d) Satıcı, faaliyetleri sırasında, factor tarafından öngörülen formül ve çizelgeleri kullanmak, faturalarını ve diğer basılı belgelerini de factor ile anlaşmaya vardıktan sonra değiştirmek zorundadır.⁽⁴¹⁾

e) Müşteri, sattığı mallar için kestiği faturanın bir adedini, üzerine, alacakların factoring kuruluşuna devredildiği ve ödemenin bu kuruluşa yapılmasıyla alacağın son bulacağını yazarak göndermek zorundadır. İlgili factoring şirketinin adı ve diğer bilgiler fatura üzerine eklenmelidir. Şayet mevcut alacaklarda factore devredilmişse satıcı bunu kendi müşterilerine bildirmekle yükümlüdür.

f) Müşteri, kendi firmalarının bir devamı ya da parçası olan firmalara mal satamaz. Bu durum factoring işlemi için hukuki olarak batıl sayılır.

40 ÖZSUNAY a.g.e, s.7

41 Avusturya intermarket sözleşmesinde böyle bir şart mevcuttur. ancak diğer factoring şirketlerinin sözleşmelerinde bu maddeyle ilgili esneklikler bulunmamaktadır.

4.3. FACTORING ŞİRKETİNİN HAK VE YETKİLERİ

Factoring işleminin aktörlerinden bir diğeri factoring Őirketidir. Sözleşmenin taraflarından olan factor, sözleşmenin kendine verdiği bazı hak ve yetkileri kullanma gücüne sahiptir. Bu hak ve yetkileri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.⁽⁴²⁾

-Factor satıcının kayıt ve defterlerini incelemeye, onlardan kopya almaya ve dilediği zaman herhangi bir sözleşmenin gerçekleştirildiğine dair kayıt isteyebilir.

-Satıcının hakkı bulunan transit stopajı yapma, factor de hak sahibidir.

-Herhangi bir anlaşmazlık durumunda, borçlu ödeme yapmaz ise, factor satıcıdan borcu geri almasını talep etme hakkına sahiptir.

-Factor, borcunu ödemeyen borçluyu ödemeye zorlamak için dava açmak, ödeme için vade tanımak ya da başka kolaylıklar tanımak hakkına sahiptir.

-Factor, satıcı ve borçlulara ilişkin, istihbarat takiplerine cevap verebilir.

-Tanımlanmış bölgelerdeki borçlulardan alınan dövizli

⁴² ERDEMOL ; a.g.g.e, s. 31

ödemeler factorun ödemeyi aldığı günkü uygun bir kurdan ülke parasına çevrilir.

-Factor ile satıcı arasındaki bütün hesaplar ülke parası üzerinden olacaktır.

-Factorun görevlendireceği kişiler, satıcının muhasebe kayıtlarıyla, diğer belge ve kayıtları her zaman inceleme yetkisine sahiptir. Ancak uygulamada bu maddeye bazı sınırlamalar getirilmiştir.

4.4. FACTORINGİN ŞİRKETİNİN YÜRÜTTÜĞÜ HİZMETLER

Factoring şirketinin yürüttüğü hizmetleri, Ben Hosn'nın yaptığı factoring tanımından hareketle şu isimler altında toplayabiliriz:

1. Kredi Riskini Üstlenme
2. Muhasebe ve Tahsilat
3. Fon Sağlama (finansman)

Yürütülen bu hizmetleri tek tek açıklayarak factoringin içeriğini daha da detaylandıralım.

4.4.1. Kredi Riskini Üstlenme

4.4.1.1. Kredili İhracatın Taşıdığı Riskler

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat yapıları ürettikleri mallar açısından bir benzerlik taşıyabilmektedir. Bu benzerliğin yarattığı bir sorun ise ihracatçı ülkelerin sağlayabileceği ödeme koşullarıdır. İhracatın yapılabilmesi bu sorunun aşılmasıyla yakından ilgilidir. Bu problemin çağdaş anlamdaki çözümü ise factoring finansman yönteminden geçmektedir. Çünkü factoring uluslararası ticaretten doğan, bahsedilen riski ortadan kaldırmaktadır.

Riskin üstlenilmesi, beraberinde bir takım soruları gerektirmektedir. Factoring şirketleri hangi riskleri üstlenmekte veya bu risklerin hangileriyle ilgili olarak istihbarat sağlayabilmektedir.

Riski, ticari risk, politik risk ve kur riski diye sınıflandırmak mümkündür. Şimdi bu risklerin karşılanabilirliğini tartışalım

Factoring şirketinin verdiği hizmetleri bir başka yaklaşım açısından ele aldığımızda, istihbarat- garanti- finansman diyebiliriz. Bu üç hizmet ihracatçının tüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek niteliktedir. Bu sebeptendir ki bahsedilir risklerle ilgili olarak factoring şirketinin güçlü bir bilgi akım-istihbarat sistemine sahip olması gerekir. Gerçektende factoring firmaları bu güce sahip

olabilecek çağdaş teknolojileri kullanmaktadırlar. Dolayısıyla var olan riskleri minimuma indirmekte güçlü bir yapıya sahiptirler.

Ayrıca riskin taraflara dağılımıda önemlidir. Riskin taraflara dağılımını;

- a) Tüm riskin dış satımcıya ait olması
- b) Riskin bir kısmının dışsatımcıya ait olması
- c) Dışsatım riskinin dışsatımcı dışındakilere ait olması,

şeklinde üç gruba ayırabiliriz. Bu tasnif açısına göre factoring şirketinin risklere olan dağılımı farklılık taşıyabilecektir.

4.4.1.2.Factoring Şirketinin Kredi Riskini Üstlenme Hizmeti

Factoring şirketlerinin en önemli özelliklerinden birisi alacağın ödenmemesi riskine karşı koruma sağlamalarıdır. Diğer bir deyişle riske karşı önlem almaktır.

Factoring sözleşmesi bölümünde de bahsedildiği gibi, sözleşmenin taraflarından olan müşteri, bir takım yükümlülükleri yerine getirmek zorundadır. Bu yükümlülüklerden birisi, müşteriye gelen mal ve hizmet taleplerini factoring firmasına bildirmektir. Çünkü factoring firması, borçlunun durumu ile ilgili bir istihbarat yaptıktan sonra müşteriye gerekli bilgiyi vermektedir. Riskin

factorce üstlenilmesi, bu yükümlülüğün yerine getirilmesini anlamlı ve zorunlu bir hale getirmektedir.

Rücu hakkı olmaksızın ticari alacakları satın almakla factor, mutabık kalındığı şekilde, müşterinin mali yükümlülüğünün, sorumluluğunu alır. Bu kredi “Sigortası” emitanın kalitesi, miktarı ve diğer şartlarla hususlar, alıcı ile müşteri arasında gereği şekilde yerine getirildiği sürece müşteriyi zarar ziyan riskine karşı korur.⁽⁴³⁾

Factorun alacaklardaki tahsilat garantisi malların yüklenmesinden itibaren başlar. Riskin kabul edilmediği bir durum, teslim edilen malların kusurlu olmasıdır. Factor, satın aldığı alacaklara karşı kredi riskini rücu hakkı olmaksızın kabul eder. Yani müşterisinden aldığı tüm faturaları müşterisine ödemeyi taahhüt eder.

Factorun kredi hizmetlerinin asıl değeri, bir firmanın binlerce müşterisinden sağladığı geniş kaynakları, özel yeteneği, kredi departmanının becerikliliği, geniş ve yeni bilgileriyle karşılayabildiği büyük risklere dayanır. Factorun kredi personeli genellikle departmanlara bölünmüştür. Herbiri belirli bir sanayi grubunda, bazen de grubun bir alt bölümünde uzmanlaşmıştır. İşlemlerin genişliği ve herhangi bir sanayi dalı ile sınırlanmamış müşteri sayısı ile factoring firması, kayıp riskini herhangi

⁴³ Thomas FITZGERALD; “Factoring” Dünya Gazetesi, 25.10.1987

kuruluştan çok daha geniş bir alana dağıtılabilir. Bu nedenle, factor, kredi kararlarını çok daha etkili ve titizlikle elemek zorundadır.⁽⁴⁴⁾

4.4.2. Muhasebe ve Tahsilat

Factoring firmalarının sunduğu en önemli hizmetlerden biri, tam hizmet factoringi çerçevesinde satış muhasebesi kayıtlarının yapılmasıdır. Bu hizmet, müşteriye zaman ve personel maliyeti yönünden fayda sağlamaktadır. Kayıt işlemleri için ayıracağı zamanı üretim ve pazarlamaya ayırabilmektedir.

Ayrıca muhasebe kayıtlarının tutulması şu noktalarda da fayda sağlamaktadır:⁽⁴⁵⁾

-Şirket müşterilerine açık ve doğru hesap ekstresi gönderebilme fırsatı bulabilir.

-Şirket herbir müşteri için açık bulunan alacağın tutarını ve vadesini anında bilebilecek duruma gelebilir.

-Alacağın takibinden sorumlu olan şirket elemanlarına işlem yapmaları ve karar vermeleri için güncel veri akışı sağlayabilir.

Bilindiği gibi mal ve hizmet satışları dolayısıyla kesilen faturalardan bir tanesi factoring firmasına gönderilir. Ayrıca bu

⁴⁴ Beratiye ÖNCÜ; "Factoring", İGEME Bülteni, 30 Mayıs 1986, s.8

⁴⁵ ERDEMOL; a.g.e, s.3

faturanın üzerine alacakların factore devredildiği ibaresi yazılır. Bundan amaç tahsilatın factoring firmasının yapılacağı borçluya bildirilmesidir.

İhracatta factor, dış ülkelerdeki muhabir ağı vasıtasıyla alacakları ithalatçının ülkesindeki para cinsinden tahsil eder. Factoring işlemi başında, ihracatçı ile alacakların tahsilat yöntemi görüşülür ve ithalatçının ülkesindeki adetlere göre tahsilat gerçekleştirilir.⁽⁴⁶⁾

4.4.3. Finansman İşlevi

Factoring şirketinin yürüttüğü hizmetler, bir bakıma factoringin iktisadi fonksiyonlarıyla örtüşmektedir. Factoring işleminin iktisadi fonksiyonları: Finansman, (kredi) sağlama, hizmet ve teminat diye üç başlık altında toplanmaktadır. Bu fonksiyonlardan olan kredi işlemide factor tarafından yürütülen hizmetler arasında yer almaktadır.

Finansman fonksiyonu yerine getirilirken avans, iskonto veya vadeye bağlı yöntemler kullanılır. En çok kullanılan yöntem ön ödeme yani avans sistemidir. Ön ödeme yönteminde satıcı, factore devrettiği alacaklarının karşılığını % 80 oranında (bu oran uygulamada % 90 da olabilmekte) peşin almakta fon gereksinimini

⁴⁶ Ben HOSH; "Geleceğin Ticaret Finansman Yöntemi: Factoring", Dış Ticarete Durum Dergisi, Eylül-Ekim 1988, s.54

karşılatabilmektedir. Satıcı mal veya hizmeti teslim ettiği andan itibaren borçlunun, ahlaki yapısına, ödeme gücüne, pazar durumuna göre alacağını tahsil edememe gibi bir riskle karşı karşıyadır. Factoring finansman yöntemiyle bu risk ortadan kaldırılabilmektedir.

Finansman hizmeti veren factoring şirketi her alıcının riskine göre ayrı bir işlem hacmi ve limiti belirlemektedir. Satıcı, malı alıcıya gönderdikten sonra kestiği fatura ve sevk belgesinin bir kopyasını factor'a sunmakta; factor fatura tutarının alıcı için önceden onaylanmış limit dahilinde bulunması şartına uygun olarak, % 80 ine varan kısmını satıcı firmaya nakit olarak ödemekte, vadede ise alıcıdan tahsil ettiği alacağın % 20 sini satıcıya vermektedir. Alacakların tahsil edilmesi üzerine, işlem hacminde oluşan boşluk oranında satıcı, factoring işlemleriyle devrettiği yeni alacaklar rain yeni ödemeler sağlama imkanı bulmaktadır. Sonuçta satışlarla doğru orantılı olarak artan finansman gerçekleşmektedir ki, bu tür finansman sadece factoringle mümkün olabilir.⁽⁴⁷⁾

Avans yöntemiyle ödenen %80 lik kısım için bir iskonto masrafı alınır. Bu masrafın oranı, yurt dışı işlemlerde faturalardaki para biriminin LIBOR değerine, yurt içi oran ise cari faize göre belirlenir

⁴⁷ BAYRAKTUTAN; a.g.e, s. 167

5. FACTORING İŞLEMİNİN MALİYETİ

Çalışmamızın buraya kadar ki bölümünde de anlatmaya çalıştığımız gibi factoring şirketi, satıcı firma ile sözleşmeye taraf olduktan sonra verilen idari hizmetler, muhasebe kayıtlarının tutulması, alacakların vadesinin takip edilmesi ve tahsilatı, tahsilatın yapılamaması durumundaki kayıpların durumu, müşteriye bilgi sağlanması, pazar oluşturulması gibi bir çok konuda hizmet sunmaktadır. Bu sunulan hizmetlerin satıcıya (müşteriye) bir maliyeti söz konusudur. Satıcının katlanacağı bu maliyet factoring şirketinin gelir akım mekanizmasını oluşturmaktadır.

Satıcının katlanacağı bu maliyet genellikle, hizmet komisyonu ve finansman faizi olarak adlandırılır. Şimdi bu maliyetleri inceleyelim.

5.1. KOMİSYON

Komisyon, factoring şirketinin verdiği kredileri, kredi riskini kontrolü ve alacak hesabını kabulü, piyasa araştırmaları, tahsilat ve muhasebe işleri ile ilgili hizmetler sonucu aldığı ücrettir. ⁽⁴⁸⁾ Bu ücrete hizmet ücreti, komisyon veya yönetim ücreti gibi isimler verilebilmektedir.

⁴⁸ Levent VARLIK-Özcan TÜRKALIN, Niyazi GÜRCAN, : Leasing Factoring-, Forfaiting, İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü Yayını, Kasım, 1985, Ankara, s.103

Hizmet komisyonu tutarı, tam hizmet için % 0,5 ile 2,5 arasında bir oran olup, satın alınan borçlara ait her bir fatura tutarına uygulanır.

Faturada iskonto söz konusu ise, bu iskonto dikkate alınmaz hesaplamada iskontosuz tutar esas alınır.⁽⁴⁹⁾

Komisyon, yukarıda da belirttiğimiz gibi factorun yaptığı hizmetlerin bir karşılığıdır. Factor, sözleşmeyi rücu hakkı olmayan türden imzalamışsa, takipteki alacaklara ilişkin masrafları da üstlenmektedir.

Müşteri factorden aldığı hizmetlerin karşılığı olarak komisyon öderken, muhasebe departmanı kayıtlarından kurtulmuş ve yetişmiş eleman istihdam etmekten dolayı katlanacağı maliyeti dışsallaştırmıştır. Böylece ödediği komisyonla, firma içindeki bir takım maliyetler arasında bir tercih belirmemiş olur.

Şu da bir gerçektir ki, factoring firmasından beklenecek her ekstra hizmet, yeni bir ödemeyi beraberinde getirecektir. Yani verilen hizmetle alınan komisyon arasında doğru orantı bulunmaktadır.

⁴⁹ ERDEMOL; a.g.e, s.36-37.

5.2. FAİZ

Faizin satıcıya maliyet unsuru oluşturması, vadesinden önce çekilen paraya faiz ödenmesinden kaynaklanmaktadır. Diğer bir ifade ile gelecekte ödenecek olan alacakların satın alınması ve bunun karşılığının % 80'inin peşin ödenmesi bir iskonto işlemini factor adına haklı göstermektedir. Yani, faiz satıcının kısa dönemli finansman talebi karşılığında ödenen bir bedel olmaktadır.

Faiz oranı "libort spread" olarak tespit edilir. Libor, Londo Borsası'nda geçerli olan faiz oranıdır. Dolar ve Mark'a göre değişim gösterir. Spread ise factorun uyguladığı marjdir. Banka literatüründe kar marjı, risk marjı, ek faiz ya da faiz farkı diye geçmektedir.

Yaygın olarak kullanılan finansman metodu, belirli bir tarihte tahsil edilecek alacak tutarının, belli bir iskonto oranı üzerinden nakde çevrilmesi ile gerçekleştirilir. Alacaklarını devrederek factoring işleminden yararlanarak fon sağlamak isteyen bir işletmeye factoring işlemi sonucunda aşağıdaki formül yardımıyla bulunan oran karşılığı tutar kalacaktır.⁽⁵⁰⁾

$$Z = \frac{100}{100 + \left(\frac{d \times X (S+G)}{N} \right)}$$

⁵⁰ Semih BÜKER-Rıza AÇIKOĞLU; Finansal Yönetim, Eskişehir, 1993, s.260

Z: Factoring işleminin getiri oranı

d: Faiz oranı

S: Senedin satın alınması ile vadesi arasındaki gün sayısı

G: Ödemesiz süre (protesto süresi)

N: Bir yıldaki gün sayısı

30.11.1994 tarihinde vadesi dolacak bir senet, 1.04.1994 tarihinde % 55 iskonto ile finansal kuruluşa satılıyorsa, factoring işlemi ile fon sağlayan kuruluş için gelir oranı:

$$Z = \frac{100}{100 + \left(55 \cdot \frac{(244+3)}{360}\right)} \Rightarrow Z \frac{100}{100+37.736} = \%72$$

olacaktır. Örnekte üç günlük ödemesiz süre söz konusudur.

5.3. MALİYETİN HESAPLANMASINA İLİŞKİN BİR ÖRNEK

Bir Türk tekstil firmasının, Almanya'dan sipariş aldığını, sattığı mallara karşılık olan alacağını ise bir factoring şirketine devrettiğini düşünelim.

Sözleşme gereği, factoring emniyet payı olarak tutacağı oran % 20'dir. Diğer bir deyişle, alacakların devir alınması karşılığı avans olarak ödenecek oran % 80 dir.

Üretici firmanın 3 ay içinde gerçekleştireceği satış miktarı 100.000 DM, yıllık faiz oranı % 8 (3 ayda % 2) ve bankanın alacağı spread % 1'dir. Ayrıca factoring firmasının % 1.75 hizmet komisyonu talep ettiğini düşünelim.

Üretilen malların, Almanya'daki müşteriye tesliminden sonra, factoring işleminin satıcıya (müşteriye) maliyeti şu şekilde olacaktır.

Kredili satış tutarı	100.000 DM
Factoring Firmasının elinde tutacağı garanti payı	$100.000 \times 0.20 = 20.000$ DM
Hizmet Komisyonu	$100.000 \times 1.75 = 1.750$ DM (+)
Finansman Faizi (Libort Spread % 2 = % 1 = % 3)	$100.000 \times 0.03 = 3.000$ DM (+)
	4.750 DM

Müşterinin factoring şirketine ödeyeceği bedel 4.750 DM'tır.

Bu miktar 100.000 DM'lık kredili satıştan doğmuştur.

Factoring firması, 4.750 DM hizmet komisyonu ve finansman faizi toplamını ve % 20'lik emniyet payını düşükten sonra satıcıya ödenecek % 80 oranındaki miktar 75.250 DM olacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FACTORINGİN ALTERNATİF OLABİLECEK BAZI YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI VE BANKACILIK SİSTEMİ İÇİNDE FACTORING

1. FACTORINGIN, ALTERNATİF OLABİLECEK BAZI YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

1.1.VADEDEN ÖNCE FİNANSMAN AÇISINDAN FACTORING VE SENET KARŞILIĞI KREDİ İŞLEMİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Önce senet karşılığı krediyi kısaca tanımlayalım. Senet karşılığı kredi işlemleri de, iskonto da olduğu gibi ticari senetlerin vadesinden önce nakite çevrilmesidir. Senet karşılığı kredi işleminin senet iskontosundan farkı, iskontoda, senetlerin bankanın mülkiyetine girmesine karşılık, senet karşılığı kredi de bankanın senetler üzerinde sadece rehin hakkı olmasıdır. ⁽⁵¹⁾ Ticari senetler karşılığı kredi uygulamasında alacağın tamamı için değil, belli bir oranı düşüldükten sonra kalan miktar kredi olarak verilir. Müşterinin itibarına ve genel iktisadi duruma göre belirlenen bu oran teminat marjı diye isimlendirilir.⁽⁵²⁾

Görüldüğü gibi, senet karşılığı kredi işleminde iki tür hizmetten bahsetmek mümkündür. Bunlardan birincisi, verilen kredi, ikincisi ise senedin tahsili işleminin gerçekleşmesidir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki bankalar senedin tahsili işlemine komisyon almaktadırlar.

⁵¹ Ümit GÜCENME; Bankalarda Tek Düzen Hesap Plamının Kullanılması, Bursa, 1988,s.107

⁵² A.g.e, s.107.

Ancak, alacağın vadesinden önce paraya çevrilmesi açısından factoringde, senet karşılığı kredi arasında bazı farklar vardır. Bu farkları kısa başlıklar halinde aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

-İhracat factoringde, factoring şirketinin borçlusu, malı dışardan ithal eden dış alımcıdır. Senet karşılığı kredi de borçlu ise dış satımcı yani ihracatçıdır.

-Factoring uygulamasında ticari riski factoring firması yüklenirken, bu risk, ithalatçının ülkesindeki muhabir factoring şirketi üzerinde kalır.⁽⁵³⁾ Senet karşılığı kredi işleminde ise ticari, transfer ve bu riskleri ihracatçının üzerindedir.⁽⁵⁴⁾

-Factoring firmasının verdiği hizmetler arasında, alacakların talebi, izlenmesi ve takibi, muhasebe kayıtlarının tutulması, satış istatistikleri gibi bir çok unsur yer almaktadır. Buna karşılık, senet karşılığı kredi işleminde, yukardaki işlemler banka tarafından yapılmaz. Ayrıca banka, alacakların tahsilatı dolayısıyla ayrı bir komisyon alır.

-Maliyeti, borçlu cari hesap faiz ve olağan komisyonlar olan senet karşılığı kredide temel amaç nakit sağlamaktır.

-Factoringde ise müşterinin isteğine bağlı olarak amaç,

⁵³ ÖZEL, a.g.e, s.7

⁵⁴ R.İ. MARTİN, Commercial Financing Ed., M.R. LAzere, The Ronald Rpress, COM., 1968, s.73

finansman, ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması tahsil, dış piyasalarla ilgili olarak enformasyon toplanması gibi hizmetlerdir. Factoring uygulamasının finansman maliyeti ise istenilen hizmetin maliyetidir.⁽⁵⁵⁾

-Senet karşılığı kredi küçük ölçekli işlemler için geçerli iken, factoring işlemi daha ziyade büyük ölçekli işlemler için geçerlidir. Ayrıca senet karşılığı kredi bir gizlilik içermektedir.

-Senet karşılığı kredide alacaklara karşılık olarak % 70 oranında ödünç verilirken, bu oran factoringde % 80 olmaktadır. Bakiye, iskonto ve komisyonların düşülmesinden sonra ödenir.

1.2.KREDİLİ İHRACATTA RİSK MİNİMİZASYONU AÇISINDAN İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE FACTORINGİN KARŞILAŞTIRILMASI

Bir önceki bölümde yaptığımız gibi öncelikle ihracat kredi sigortası kavramını tanımlamak gerekmektedir.

İhracatçının mal ve hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya-ödemek istemesine karşın-politik olaylar sonucu ödemede bulunmaması sebebiyle, dış satımcının karşılaştığı zararları teminat altına alan sigorta türüne denir.⁽⁵⁶⁾

⁵⁵ ÖZEL; a.g.e., s.7

⁵⁶ KOCAMAN ; a.g.e., s.29

Diğer bir tanımı ise şöyle yapmak mümkündür. İhracat kredi sigortası: Ekonomik kalkınma bakımından bellibir düzeye gelmiş ülkeler ve bu ülkelerin mal ve hizmet üretim müteşebbisleri için hem güvence sağlamak hem bilinçli bir dış ticaret politikası yürütmek hem de elverişli rekabet koşulları oluşturmak açısından kullanılan bir sigorta türüdür.⁽⁵⁷⁾

Kavramın açıklamalarından da görüldüğü üzere, ihracat kredi sigortası, mal ve hizmet üretilmesinden tüketimine kadar olan süreçteki riskleri bir dizi kurallar altında teminat altına almakta kullanılmaktadır.

İhracat kredi sigortasının işleyişini şu şekilde ortaya koyabiliriz: Eğer ihracatçı, alacaklarını teminat altına almak için ihracat kredi sigortası yöntemini seçmişse, işlemler için bir teklif hazırlar ve bankaya başvurur. Banka incelemeyi uygun bulduğunda ihracatçı ile banka bir poliçe imza ederler.

Söz konusu poliçenin imzalanmasından sonra, banka her işlem yapacağı alıcı için bir limit tayin eder. Bu limit, imzalanan policede dahilinde meydana gelen riskleri bankanın ödeyeceği azami miktardır.

İhracat kredi sigortası genelde kamu kuruluşlarınca

57 Ali BOZER "Genel Açık İhracat Kredi Sigortası", Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve SİGORTACILIK yüksek Okulu, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981, Ankara, s.19.

yapılmaktadır. Ancak özel ve karma teşebbüslere de ihracat kredi sigortası yapma görevi verilebilmektedir. Hatta sadece devlet, siyasal nitelikteki rizikoları sigortalarken, özel teşebbüs ticari risklerinde sigortasını yüklenir.(⁵⁸)

Şimdi de ihracat kredi sigortası ile factoring arasındaki farkları ortayaoyalım:

Factoring Şirketi, ödememe riskini tümünden üstlenir ve birçok hizmeti de (muasebe kaydı, tahsilat v.b.) beraberinde sunarken, ihracat kredi sigortasında, riskin bir kısmı üstlenilmektedir. Riskin bir kısmı ise müşteriye ya da ihracatçıya kalmaktadır.

Yukarıda da belirtildiği gibi ihracat kredi sigortası genellikle kamu kuruluşlarınca yapılırlar. Bu yönüyle devlet desteğini sağlamaları sözkonusudur. Ancak, factoring firması için böyle bir güvence bulunmamaktadır.

-İhracat kredi sigortasında, hem ihracatçı hem de kredi açan kuruluş sigortalırken, factoringde güvence altına alınan ihracatçıdır.

-İhracat kredi sigortasında riskin güvence altına alınması politik, ticari ve ekonomik risk durumlarına göre ayrı ayrı olabilmekte ve bu oran genellikle % 80'i aşmamaktadır. Oysa factoring firması ihracatçıya % 100 e yakın güvence sağlayabilmektedir.

⁵⁸ BOZER; a.g.e, s.23

-İhracat kredi sigortasında, sigortalı, alacağını tahsil edememesi veya sigorta şirketinin tazminat ödemesinin sözkonusu olacağını anlaması halinde, bunu en geç 10 gün içinde sigorta şirketine bildirecektir. Ayrıca sigortalı, hasar tehlikesinin sigorta şirketine ihbarından sonra yapılan tahsilatlarında sigorta şirketini haberdar edecektir. İhtilafli durumlarda sigorta şirketi, ihracatçının garanti edilmiş alacağı üzerindeki bütün haklarını kullanabileceği gibi sigortalı, sigorta şirketinin tesbit edeceği bütün evrakları vermeye tüm uyarı ve emirlerine uymaya ve şirketin lüzumlu görmesi halinde sigortalı alacağını sigorta şirketine terk ve rehin etmeye mecburdur.⁽⁵⁹⁾

Factoringde ise riskin ortaya çıkması durumunda, borçlunun ödeme gücü içinde bulunduğu ispatı daha kolay yapılmakta ve en geç üç ay içinde garanti edilmiş, alacak tutarı ihracatçıya factor tarafından ödenmektedir.

Son bir önemli fark ise ihracat kredi sigortası ile factoring arasındaki, alacakların vadeden önceki tahsilatı konusudur. Bilindiği gibi factoring de alacaklarını devreden müşteri, bu alacakların %80 'ni tahsil edebilmektedir. İhracat kredi sigortasında ise sigorta şirketi ile sigortalı arasında yapılacak sigorta poliçesinin bankaya doğrudan karşılık olarak gösterilmesi halinde, bankadan kredi temin

⁵⁹ Alaaddin BÜYÜKKAYA; Türkiye'de ihracatı Teşvik İhracat Kredi Sigortasının Ekonomik ve Teknik Yönü, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981, s.90.

edilebilmektedir. Bu kredinin 3 aylık faizi genellikle % 35'i aşmaktadır. Ayrıca, ihracat kredi sigonrtasının uygulamasında ön ödeme yapılması durumlarıyla karşılaşılabilir. Ancak, bu oran % 25'i geçmemektedir.

1.3. FACTORING VE FORFAİTİN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

1.3.1.Forfaitingın Tanımı, İşleyişi ve Özellikleri

Forfaitingın tanımına geçmeden önce, Fransızca forfait sözcüğünden geldiğini ve hakların devri-teslimi anlamı taşıdığını belirtmiş olalım.

Forfaiting tekniği, ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacak haklarının geriye dönülmesi olanağını ortadan kaldırarak; ülke içindeki veya dışındaki bir ticari bankaya uzmanlaşmış bir finans kurumuna iskonto ile satması girişimidir.⁽⁶⁰⁾

Forfaiting, ihracat işlerinden doğan, uygulamada bir banka garantisi ile güvence altına alınan, genellikle orta vadeli, senet ya da kayıtlı alacakların kesin satışı olarak tanımlanmaktadır.⁽⁶¹⁾

Forfaiting; orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanında

⁶⁰ Ali KABAĞCI-E. Yasemin YEĞİNBOY; İhracatın Finansmanında Forfaiting Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:7 sayı:2, yıl : 1992, s. 83

⁶¹ BAYRAKTUTAN a.g.e, s.174

kullanılan, sabit faizli, rücu hakkı olmayan, yatırım malları alanına yönelik bir teknik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Forfaiting işlemini yerine getiren gerçek veya tüzel kişiye forfaiter denilmektedir.

Uygulamada forfaiting işleminin vade yapısının 6 aydan 6 yıla kadarlık bir dönemi kapsadığı görülebilmektedir.

Forfaitingde ihracatçı, ithalatçı, aval ve garanti veren banka olmak üzere dört taraf bulunmaktadır. Bu dört taraf senet, mal ve para akışına göre ilişkide bulunurlar.

Forfaiting işleminin başlayabilmesi için öncelikle sipariş edilen malların ihracatçı tarafından gönderilmesi ve teslim edilmesi gereği vardır. Bu işlemden sonra doğacak olan alacak hakkı üzerinde sözleşme yapılır. Sözleşme sonrası, dış satımcı senetleri forfaiting firmasına teslim eder. Forfaiter gerekli masrafları düştükten sonra kalan miktarı dış satımcıya öder. Dış satımcı bu avansla bir finansman sağlamış olur.

Forfaitingin orta ve uzun vadeli bir finansman tekniği olması sebebiyle, malların satıldığı ülkenin ekonomik, siyasi yapısı, borç ödeme şekilleri dış satımcı açısından önem taşır. Bir ülkeye ait bir takım bilgilerin edinilme zorunluluğu, forfaiting işleyişinin bilgilendirme ile başlaması gereğini işaret eder.

Forfaiting finansman yönteminin işleyiş aşamaları dört bölüme ayrılabilir. Bunlar;

- Bilgilendirme
- Forfaiting Şirketinin Teklifi
- Sözleşme
- Alacağın Satın Alınması

Forfaiting hizmeti veren kurumun satın alma taahhüdüne girmeden önce gerek duyacağı bilgileri şu şekilde sıralayabiliriz.⁽⁶²⁾

- Para birimi, tutar, finanslama dönemi
- İhracatçı ülke
- İthalatçının adı ve ülkesi
- Ödeme garantisi verenin adı ve ülkesi
- Forfaiting konusu borç türü (poliçe, bono, emre yazılı senet)
- Güvence (Aval ya da garanti)
- Geri ödeme takvimi
- Satılan malın özelliği
- Teslim tarihi
- Gerekli izinler ve lisanslar
- Senetlerin ödeme yeri

Sayılan bu maddeler bilgilendirme sürecinin temel belirteçleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

⁶² İhsan ERSAN; "Forfaiting ve Türkiye", Parave Sermaye Dergisi, Yıl: 7 sayı:77, Temmuz, 1985, s.29

Forfaiting teklifi ise hazır matbu şekilde olup, Şu bilgileri içerir.

- İŞin tanımı
- Alacak miktarı
- Vadenin ayrıntılı tanımı
- Forfaiter alacağı rücusuz satın alacağını
- İskonto oranını
- Ön hazırlık ücreti
- Faiz metodu
- İhracatçının poliçeyi ibraz tarihi
- Alacağın satın alınma tarihi
- İhracatçının forfaitera devir ve temlik edeceği belgeler
- İhracatçının ithalatçıya karşı mükellefiyetini ifa etmemesi durumunda, forfaiterin sorumlu olmayacağı beyanı
- Teklif süresi
- Hak ve yetkiler

Sözleşme ise genellikle forfaiterin teklifi çerçevesinde yapılmaktadır. Fakat çok büyük işlemler söz konusu olduğunda resmi bir forfaiting sözleşmesine ihtiyaç duyulur.

Alacağın satın alınmasında ise, teklifte belirtilen hususlara ait belgeler forfaitere teslim, alacak filen satın alınırsa, forfaiter ihracatçıya hesap özeti gönderir. Bu hesap özeti içinde, alacağın özellikleri, kabul şartları, iskontolu ödeme miktarı ve ödeme yeri bulunmaktadır. İhracatçı iskonto edilmiş miktarı aldığı anda işlem tamamlanmış olur.

Forfaiter, ihracatçıdan aldığı senetleri, likidite durumuna göre, ya vadesinde ithalatçıdan tahsil eder ya da kendisine rücu edilmemek üzere, para piyasasındaki ikinci bir forfaiter satar ki bu durumda senetleri tahsil edecek olan ikinci forfaiterdir.⁽⁶³⁾

Dış ticaretin finansman yöntemi olan forfaiting; politik, transfer, kar, ticari ve faiz riski olmak üzere bir takım riskleri içerir. Forfaiter bu riskleri değerlendirecek ve ona göre sözleşmeye taraf olabilecektir.

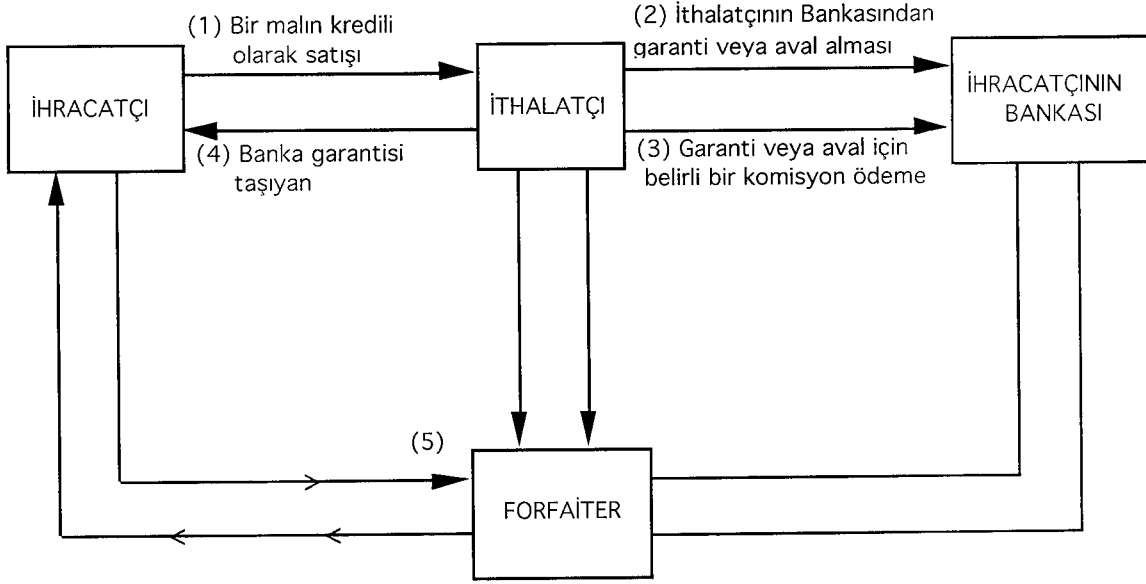
Teorik olarak her türlü alacak forfaitinge konu olabilirse de emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenceli oldukları için bu alanda yaygın olarak kullanılmaktadır.⁽⁶⁴⁾

Forfaiting konusu işlemlerin tutarı için önceleri öngörülen 100.000-50 milyon dolar sınırı zamanla esneklik kazanmıştır. Söz konusu işlemler, artık bir sınırın altında veya üstünde olabilmektedir. Daha çok rastlanan 1-5 milyon dolarlık işlemlerdir. Ender istisnalar dışında sabit olan kredi süresine ilişkin faiz peşin olarak senet tutarından indirilmekte, böylece forfaiting vadeli satışı peşin ödemeye dönüştürürken ihracatçıyı faiz oranlarındaki değişme riskinden korumaktadır. Ödemelerde kullanılan para birimi, başlangıçta ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangından ibaretken piyasanın gelişmesine paralel olarak çeşitlilik kazanmıştır.⁽⁶⁵⁾

⁶³ Hüsamettin KILIÇKAYA; İhracatın Finansmanında Güncel Bir yöntem, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, 1991/1, s.8, s.64

⁶⁴ A.Hamdi CERAN- Y.Beyazıt ÖNAL; “Bir Finansman Modeli olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi,” İktisat, İşletme ve Finans Dergisi Yıl: 7, sayı:73, Nisan 1992, s. 25.

Birinci el piyasada forfaiting işleminin işleyişini şöyle şemalaştırmak mümkündür.



Kaynak:İktisat, İşletme ve Finans Dergisi. s.26

- 1 - Malın kredili olarak satışı
- 2 - İthalatçının Bankasından aval veya garanti alması
- 3 - Garanti veya aval için belirli bir komisyon ödeme
- 4 - Banka garantisi taşıyan borç enstürmanının teslimi (ihracatçıya)
- 5 - İhracatçının belgeleri gayri kabulü rücu olarak ödemede bulunması
- 7 - Vadesi gelen belgenin ödenmek üzere ithalatçıya sunulması
- 8 - İthalatçının borcunu ödemesi

65 BAYRAKTUTAN; a.g.e, s. 175

1.3.2.Forfaitingde Kar Marjları ve Maliyetler

Forfaitingde kar marjları alıcının ülkesinin riskine ve kredinin süresine göre değişmektedir. Bu alanda kar marjları genellikle % 0.5 ile % 3.5'in üzerinde olduğu işlemlerde, riskin yüksek olduğu da belirtilmektedir.⁽⁶⁶⁾

Forfaiting işleminin toplam maliyeti şu unsarlardan oluşmaktadır.⁽⁶⁷⁾

-Fon Temin Etme Maliyeti: Forfaiting işleminin yapıldığı para cinsini euro pazarlardan elde etme maliyetidir. (Libor gibi)

-Faiz Riskine Karşı Korunma Maliyeti: Sabit faizli teklif verilmesi durumunda, iskonto edilen poliçelerin vadeleri süresince oluşacak faiz değişiminden korunmak için ilave edilen maliyettir.

-Politik ve Transfer Riskinden Korunma Maliyeti: İthalatçı ülkenin, kredibilitesi dikkate alınarak oluşan bir maliyettir. % 12'ile % 6 arasında değişmektedir.

-Ticari riske Karşı Korunma Maliyeti: Bu maliyet ithalatçıya aval veren bankanın komisyonudur. Bu komisyon ithalatçı tarafından karşılanmakta olup forfaiting maliyetine girmemektedir.

⁶⁶ Niyazi BERK; "Dış Ticarete Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Forfaiting", Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz, 1985, s.25.

⁶⁷ Önal CERAN; a.g.e, s.27

-Taahhüt Komisyonu: İhracatçının, ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce bankadan aldığı kesin forfaiting teklifinin, ihracat gerçekleşene kadar sabit olarak kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödeyeceği komisyondur.

-Tahsilat süresi: Her poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gecikmeyi önlemek üzere poliçelerin vadelerine eklenen gün sayısı olup bu da bir maliyet unsurudur. Vade sonu tatil gününe rastlıyorsa bir sonraki iş günü dikkate alınarak gün sayısı hesaplanır.

Forfaiting işlemindeki faizle ilgili hesaplamalar; Kısa dönemli ve bir defaya mahsus ödemeli durumda basit faiz yöntemi uygulanır. Bu durumda faizi ana para X faiz oranı X zaman (yıllık, aylık, üç aylık ya da 6 aylık gibi) Örneğin; 400.000 DM bir mal bedeli, 9 ay sonra bir defada ödemeli ve % 6 faizli ise faiz oranı şöyle hesaplanır.

Ana paraya; (A), basit faiz tutarına, (Fb), faiz oranına (r) ve zamana t dersek;

$Fb = A \times r \times t$ olur. Buna göre değerleri yerine koyalım.

$Fb = (400.000 \text{ DM}) \times (0.06) \times 9/12 \rightarrow Fb = 18.000 \text{ DM}$ olur.

Toplam borçlanma=Ana para + Basit faiz

$400.000 \text{ DM} + 18.000 \text{ DM} = 418.000 \text{ DM}$ olur.

Kredili satışın vadesi bir yıldan uzun ise bileşik faiz uygulanır.

Bunun içinde $C = A \left(1 + \frac{r}{100}\right)^t$ formülü kullanılabilir.

C: Gelecekteki Değer

A: Bugünkü Değer ya da Anapara

r: Faiz Oranı = (r/100)

t: Vade (yıl esas)

Yukardaki örneğe benzer bir örnekte burada verelim:

Ana para: 400.000 DM

Faiz oranı: % 6

Kredi süresi ya da dönemi: 3 yıl

Ödeme: 3 yıl sonra bir defada

$$C = 400.000 \text{ DM} \left(1 + \frac{6}{100}\right)^3 = 449.440 \text{ DM Faiz Borcu.1.1236}$$

$$\text{Toplam Borç Tutarı} = 400.000 \text{ DM} + 449.440 \text{ DM} \\ 449.440 \text{ DM}$$

İskonto hesaplamaları çeşitli formüllerle yapılabilir. Biz burada en çok kullanılan ikisine değineceğiz.⁽⁶⁸⁾

Ö: Ortalama Ömür

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

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

V_1 = ilk Bono

V_2 = Son Bono

ND: Bono/Poliçenin Nominal Değeri

f: İskonto Oranı

⁶⁸ Önal CERAN; a.g.e., s.29

İkinci Yol ise; (69)

$$D = \frac{V \times (S + G)}{100} \times \frac{d}{N}$$

D: İskonto Tutarı

V: Senedin Nominal Değeri

S: İskonto Tarihinden Vade Sonuna Kadar Geçen Net Gün Sayısı

G: Grace Gün Sayısı

d: Faiz Oranı

N: 360 dır.

1.3.3. Forfaitingın Yararları (70)

-Kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilmeme riski sözkonusu değildir. Ticari risk, senedi satın alan banka (forfaite) tarafından üstlenilmektedir. Senedin tahsil edilmeme durumunda bankanın ihracatçıya baş vurma hakkı yoktur.

-Forfaiting işlemi ihracattan doğan alacak haklarının bankaya (forfaite) belli bir iskonto oranı üzerinden devrine dayandığından, ihracatçı açısından maliyeti önceden belli olmaktadır. Bu durum

⁶⁹ Hasan BAKIR; "İhracatın Finansmanında Forfaiting", Açık Öğretim Fakültesi Dergisi, Cilt: 1, Sayı:2, KIŞ 1995, s.204-205.

⁷⁰ Yeğınboy KABAKÇI; a.g.e.,s.85-86

ihracatçının uzun vadeli bir faaliyet planı yapmasını kolaylaştırmaktadır.

Forfaiting işleminde ihracatçı, döviz kurunun aleyhine değişmesinden doğacak kur riskinden kurtulmakta, iskonto işlemi sabit faiz üzerinden yapıldığından faiz riskide ortadan kalkmaktadır.

-İhracatçı vadeli satışlarını forfaitingle anında paraya çevirebildiği için yeni finansman kaynağına ihtiyaç duymamaktadır.

-Alacak hakkının satışı ile ihracatçının likiditesi artmakta, kredi kapasitesi genişlemekte, ve yeni girişimlere kolayca açılabilir. Rekabet gücü artmaktadır.

-Kredili satış işleminde doğan risk, forfaiter (banka) tarafından üstlenildiğinden, ihracat sigortasına gerek duyulmamakta, ithalatçının kredibilite durumunun saptanması ve alacağın tahsili ile ilgili giderlerden kurtulmaktadır.

-İthalatçı açısından sağladığı avantaj ise kredili ithalat yapma olanağını doğurmasıdır.

Bu tekniğin en olumsuz yönü maliyetlerin yüksek olmasıdır denilebilir.

1.3.4 Factoring ve Forfaiting Arasındaki Farklılıklar.

Farklılıklardan bahsetmeden önce bazı ortak yönlerine değinmek karşılaştırma açısından daha uygun olacaktır.

Herşeyden önce, her iki yöntemde finansman sağlamaya dönüktür ve bu işleyişi alacak senetlerinin üstlenilmesi yoluyla yerine getirmektedirler. Her iki teknikte de kredi değerinin belirlenmesi, finansman sağlama ve risk üstlenme gibi işlemler yüklenilmektedir.

Karşılaştırmayı bir tablo haline getirerek basite indirgemiş ve anlaşılmayı kolaylaştırmış oluruz.⁽⁷¹⁾

⁷¹ Önal CEREN; a.g.e., s.32.

FORFAİTING

FACTORİNG

1-Vade 1 ile 5 yıl arasında değişmektedir	1-Vade 30.180 gün veya en çok 360 gündür.
2-ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı gibi güçlü paralar işlem görmektedir.	2-Mümkün olan her para birimi işlem görebilmektedir.
3-İşletmeye konu olan mallar, yatırım mallarıdır.	3-İşletmeye konu olan mallar, büyük ölçüde tüketim mallarıdır.
4-Daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılmaktadır.	4- Gerek yerel gerekse uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.
5-Alacak senetlerinin ikincil pazarda alım satımları mümkündür.	5-Alacak senetlerinin ikincil pazar işlemleri yoktur
6-Genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılır.	6-Her türlü ihracat talebinde kullanılır.
7-İşlem minimum 25.000 dolardır.	7-Minimum tutar yoktur.
8- Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.	8-Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.
9-Ana amaç; ödememe riskini elimine etmek, vade gününde nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır.	9-Ana amaç; yeniden finansmanı düzenleme, kredi verenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yapmaktır.
10-Borçlu genellikle bilgilenecek istemez.	10-Borçlu bilgilendirilmelidir.

2. BANKACILIK SİSTEMİ İÇİNDE FACTORİNG

2.1. ULUSLARARASI BANKACILIK

Uluslararası bankacılık, bankaların değişik örgütsel şekilleri ve para birimlerini kullanarak, uluslararası çerçevede

değerlendirilebilecek fonların vade-risk-faiz gibi değişkenleriyle ilgili tercih ve bekleyişleri uyumlaştırma işlemi olarak tanımlanabilir.

Uluslararası bankacılıkta bankanın özelliklerine, bankacılığa ilişkin düzenlemelere ve alternatif örgütsel şekillerin avantaj ve dezavantajlarına bağlı olarak tercih edilen bir dizi örgütsel uygulama biçimi vardır. Örneğin, uluslararası bankacılık departmanı, muhabir bankacılık ilişkileri, temsilcilikler, şubeler, bağlı veya yan kuruluşlar, bankacılık konsorsiyumu, acentalar, uluslararası bankacılık grupları ve offshore bankacılık birimleri gibi. Uluslararası bankacılığın fonksiyonel görüntüsü son derece karmaşıktır. Uluslararası düzeyde faaliyet gösteren bankalar, fon transferi mevduat kabul etme, kredi verme ve döviz ticaretinden oluşan klasik uluslararası bankacılık işlemleri yanında, danışmanlık ve yönetim hizmetleri gibi bilgi birikimlerini kullanmaya dayalı hizmetler de sunmaktadırlar. Bunlara ek olarak, aracılık işlemleri factoring, forfaiting, leasing (finansal kiralama) gibi hizmetleri de yürütmektedirler.⁽⁷²⁾

Bankalar çeşitli sebeplerle uluslararasılaşma sürecine girerler. Uluslararası piyasaya açılma sebeplerini kısaca şöyle sıralamak mümkündür.

⁷² Nazım EKREN; “Bankacılıkta Uluslararasılaşma Motivasyonları”, Para Sermaye Piyasası Dergisi, Şubat, 1986, s.9

-Yerli firmaların dışarıdaki uzantılarına mali hizmetler sunmak ve dolayısıyla hizmet pazarında yabancı bankaların etkin olmasını önlemek

-Yurt içinde sınıra gelen teşkilatlarını yurt dışınada yayarak gelişmeyi hızlandırmak (73)

Bankalar müşterilerinin büyümesine uygun olarak önce ulusal, sonra uluslararası piyasalarını genişletmişlerdir. Zaten uluslararası bankacılık, bankaların müşterilerini diğer ülkelerde de izleyip, hizmet verme alışkanlığından doğduğu görülmektedir.(74)

Gelişmekte olan ülkelerde bankaların uluslararası örgütte yer alması, yurt için bankacılık sisteminin modernleşmesi ve dışa açılması açısından önemlidir. Bu modernleşme ve dışa açılmanın ölçüsü, yerel bankaların yapısına, bankaların faaliyet gösterdikleri yapısal çerçeveye ve parasal otoritelerin hedeflerine bağlıdır.

2.2. ÜLKEMİZDE BANKACILIK

Kambiyo işlemleri dahi sadece ithalat ve ihracat işlemleriyle sınırlı kalan Türk Bankacılığı, 1970'ten sonra önemli gelişmeler kaydetmiştir. Kredili ithalat, dövize çevrilebilir mevduat ve özel dış

⁷³ Mehmet TOPÇU; "Türkiye'nin Dışa Açılması, Bankacılığımızın Görev ve Fonksiyonları", Yeni İş Dünyası Dergisi, Haziran, 1983, s.23.

⁷⁴ Aydın ESEN; Amerika Birleşik Devletlerinde Uluslararası Bankacılık, Maliye Bakanlığı Tetkik Kurulu Yayını, 1983, Ankara s.109.

krediler bu gelişmelerden sayılabilir.

Türk Bankacılığının özelliklerine genel hatlarıyla baktığımızda şu özellikleri belirleyebiliyoruz.⁽⁷⁵⁾

-Türk bankacılık sistemi, hemen hemen tüm ülkeler de gözlemlendiği gibi, oligopolistik bir yapıya sahiptir.

-1993 yılında kamusal sermayeli bankaların gerek toplam mevduat içindeki payı gerek ticaret bankalarının kredileri içindeki payı gerilemiştir.

-1993 yılında ülkemizde faaliyet gösteren yabancı banka sayısı 23 olarak kalmış, yani değişmemiştir.

-1980 sonrası Türk bankacılığının dışa açılma çabalarına karşın, dışa açılma nicelik açısından belirgin bir aşama kaydetmemiştir.

-1993 yılında toplam mevduatların arttığı gözlemiştir. Ancak döviz tevdiat hesapları, Türk lirası mevduatından daha hızlı bir artış göstermiştir.

-Faiz ve kur politikası mevduat üzerindeki belirgin etkisini

⁷⁵ Öztin AKGÜÇ; “1993 Yılında Bankalar, Mevduat ve Krediler”, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl: 31, Ağustos, 1994, s.5-6-7-8.

mevduatın TL ve döviz mevduat hesapları dağılımı üzerinde göstermekle beraber, mevduatın vade yapısında etkilemiştir.

-1993 yılında bankalarda toplam mevduat artış hızı, kredilerdeki artış hızından daha yavaş olmuştur.

-Bankalar son yıllarda kaynaklarının önemli bir bölümünü devlet iç borçlanma senetleri yatırımlarında kullanmaya başlamışlardır.

Bankaların uluslararasılaşma süreci içerisinde, uluslararası piyasalardan fon temini bankaların tutumunun yanısıra, o bankanın ait olduğu ülkenin uluslararası kredi diğerlerine de bağlı bulunmaktadır. Özellikle son yıllarda bu konudaki düşük kredibilite bankalarımızı olumsuz etkilemiştir.⁽⁷⁶⁾

Cumhuriyetin ilk yıllarından bugüne kadar, bankalarımızın gerek sermayelerine katılarak ve gerekse kredi sağlama yoluyla ülkemizde pek çok büyük sanayi kuruluşunu kazandırdığını kimse inkar edemez. Ancak özellikle 1970'li yılların ortalarından beri mali sistemde tıkanıklıkların görüldüğü, gerçek büyümenin durakladığı, kredi geri dönüşlerinin yavaşlayıp giderek şirket bünyelerinde sermayeleştiği, hizmetlerin ise daha masraflı ve verimsiz yürütüldüğü de göz ardı edilmeyecek gerçeklerdir. ⁽⁷⁷⁾

⁷⁶ ESEN; a.g.e., s.116

⁷⁷ Selçuk ABAÇ; "1985 Başında Türk Banka Sistemi", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl:7, sayı: 72, Şubat, 1985, s.13.

Seksenli yılların başlarından beri uluslararası bankaların ülkemizde etkin bir biçimde devreye girmeleri, ulusal bankalarımızın kendilerine çeki düzen vermeleri için bekledikleri kısılcım etkisini yaratmıştır. Bugün finans kesimimizde, en çok %2-3 düzeyinde payları olmalarına karşılık, bu kuruluşların ulusal bankalarımızın örgütlenme ve çalışma düzenleri üstündeki olumlu etkileri dikkati çekmelidir.⁽⁷⁸⁾

Türkiye'nin kredibilitesindeki düşüklük, ayrıntılı ve güvenilir ekonomik verilerin yetersizliği Türk bankacılığının uluslararası alana açılmasında olumsuz etki ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca bu faktörlere, kalifiye ve uygun eleman sıkıntısının da eklemek gerekmektedir.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, uluslararası ticaretin finansmanında daha yaygın olarak kullanılmaya başlayan factoringin, Türk bankacılığın da önemli ölçüde yer etmesi, sistemin uluslararası sisteme entegrasyonu ile yakından ilişkilidir. Bu entegrasyon için gerekli olan düzenlemeler bilgilenme, istihbarat, gerekli personel yetiştirilmesi sorunları bir an önce halledilmesi gereken hususlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

⁷⁸ Metin BERK; "Bankalarda Pazarlama ve Müşteri Temsilcileri", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Şubat, 1985, s.9

2.3.FACTORIN VE BANKACILIĞIN FARKLI YÖNLERİ

Factor ve banka, işletme finansmanı yaklaşımı açısından temelde ayrılırlar. Bir banka bir işletmenin alacaklarını satın aldığı anda ödenmeme riskini firmaya yansıtır. Ancak bu risk factoringde factor üzerindedir. Banka ödeme açısından ihracatçı ve ihracatçının kredi değerliliğini incelerken factor olaya ithalatçının ödeme gücünü inceleyerek bakar. (79)

Factoring işleminde, factoring firması, hizmetleri çok yönlü bir paket şeklinde sunarken, ticari bir bankanın finansman sağlamak ve kredi ile ilgili bilgi toplamanın dışında ek bir hizmeti bulunmaz. Factor finansal açıdan yaşayabilmek için geniş bir alıcı ve ürün yelpazesine dağıtır.

2.4.FACTORİNG VE BANKACILIK ARASINDAKİ TAMAMLAYICILIK

Factoring işleminin ilk ortaya çıktığı dönemlerde, bankalar tarafından pek kayda alınmamış, ancak daha sonraları factoringin önemini anlayınca ilgi göstermeye başlamışlardır. Bu gün, factor ile ticari bankalar rekabet etmekten ziyade hizmetlerin birbirini tamamlaması prensibinden hareket etmektedirler. Factorler kredi düzenlemeleri açısından ticari bankalara bağlıdırlar.

⁷⁹ Pınar BAKIR; "Factoring Uygulaması", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Mayıs, S.18.

Avrupa ve A.B.D’ de factoring firmaları bankalar tarafından, ancak onlardan ayrı birer birim olarak kurulmuşlardır.

A.B.D.’de ticari bankalar factorlerle rekabeti önceleri pek önemsememişler ancak factorlerin büyük iş hacmine ulaştıklarını farkettileri zaman tutumlarını değiştirmişlerdir. Bu nedenle 1947 yılında iki büyük Amerikan Bankası “Trust Company of Georgia” ve “First National City Bank Of Boston” bünyelerinde factoring birimleri kurmuşlardır. (80)

Factoring ve bankacılık arasındaki gelişme, Türkiye’de de diğer ülkelerinkine benzer bir gelişme göstermiştir. Factoring Türk bankacılığı için çok yeni bir olgudur. Giderek artan ticaret hacmi, uluslararası sermaye hareketlerinin hızlanması, elektronik ve haberleşme teknolojilerinde yaşanan olağanüstü gelişmelerin bankacılık sistemine uyarlanması, interbank ve euro para piyasaları arayıcılığıla uluslararası fon arzının genişlemesi v.b. faktörler, finansal hizmetlerin arz ve talebinde de köklü değişikliklere yol açmıştır. Bu dönemde şirketler yeni finansman tekniklerine ihtiyaç duyarken, bankalar da büyüyen ve canlanan piyasalardan daha fazla pay alabilmek amacıyla factoring gibi hizmetlere girişmişlerdir.

80 Silvia SAGARLI; “Open Up Domestic Banking Then Free Capital Flows”, Finance Development, Mart, 1988, S.18.

2.5.TÜRK BANKACILIĞINDA İLK FACTORING UYGULAMASI VE SONRAKİ GELİŞMELER

Dünyadaki uygulamaları oldukça eskilere dayanan factoring finansman tekniğinin Türkiye'deki geçmişi sadece sekiz yıl gibi oldukça kısa bir dönemi kapsamaktadır. Çünkü bu tür yeni tekniklere zemin hazırlayan ekonominin liberalizasyonu, ihracata dönük kalkınma modeli 1980'li yıllarda başlamıştır.

Türkiye'de factoring tekniğinin gelişim süreci dünyadaki ile paralellik göstermiştir. Bankaların bir departmanı veya yan kuruluşu olarak başlamış ve sonra şirketleşme yönünde gelişim göstermişlerdir.

Factoring yönteminin Türkiye'deki ilk temsilcisi İktisat Bankası olmuştur. İktisat Bankası 1988 yılında bünyesinde kurduğu bir departmanla factoring işlemlerine başlamıştır. İktisat Bankası'nın bu öncülüğünü Garanti Bankası ve diğer factoring kuruluşları takip etmiştir.

Factoring şirketleri son birkaç yıldır şirketleşme yönünde bir örgütlenme yapısı içine girmişlerdir. Bu şekliyle kurulan bir çok factoring şirketi FCI'nın üyesi bulunmaktadır. Türkiye'deki 10 factoring firması bu kuruluşun üyesi durumundadır.

Türkiye 1994 krizine girdiğinde 70 olan factoring firması sayısı, kriz sonrası, 45'e kadar düşmüştür. Ancak önemli bir gelişme, şirket sayısı düşmesine rağmen, işlem hacminin giderek yükselmiş olmasıdır. Türkiye şirketler sayısı bakımından İtalya (75 adet) ve Meksika'nın (55 adet) ardından dünya üçüncüsü konumundadır. İşlem hacmi açısından da 1.1 milyar dolarla Avrupa'da onbeşinci sırasıda yer almaktadır. Türkiye bu sıralamaya 800 milyon dolarlık yurt içi, 300 milyon dolarlık işlem hacmiyle dahil olmaktadır. (81)

Türkiye'de 45 factoring kuruluşu olduğu düşünülürse, bunun 35'nin FCI'nin üyesi olmadığı ortaya çıkmaktadır. Yukarıdaki işlem hacmi FCI verilerine dayanmaktadır ve sadece üye 10 şirketin verilerinden oluşmaktadır. Bu durum, Türkiye factoring işlem hacminin daha yüksek olabileceği sonucunu ortaya koyabilecektir. (82)

Şimdi Türkiye'de factoring uygulamalarına yönelik bir takım görüşleri ortaya koyarak, gelişme çizgisini belirlemeye çalışalım.

Factoring, dış pazarlara açılmak isteyen firmaların 90 güne kadar vadeli satışlarında, satıcı lehine akreditif açma zorunluluğunu kaldırmakta, alıcının maliyetini düşürmekte, tahsilat riskini kaldırmakta.

81 CAPITAL, Nisan 1996, Yıl 4, Sayı:4; S.164

82 CAPITAL, a.g.e., S.164

Bu konuda garanti veren ve vadeden önce peşin tahsilat imkanı vererek finansman sorununu çözen yönüyle Türk ihracatçısına gerçekten faydalı bir yöntem. İhracat hacmini artıran bir yöntem⁽⁸³⁾ özellikle tekstil ihracatçısının en önemli fon kaynağını oluşturmaktadır. Çünkü, Türkiye’de factoring dünyadakine benzer olarak en çok tekstil sektöründe kullanılmaktadır.

Gümrük birliği sürecine girmemiz, dış ticaretin yeni gelişmelere sahne olacağı düşüncesini artırmaktadır. Dış pazarlarla yeni tanışacak olan pek çok şirket, farklı yasalar, farklı para birimleri, ve farklı lisanlarla karşılaşmaktan doğacak problemlerine çözüm yolu arıyorlar. İşte factoring şirketleri bu noktada devreye girerek Türk firmalarının yurtdışında hiç tanımadıkları müşterilerinin tüm risklerini üzerlerine alıyorlar.⁽⁸⁴⁾

1994 krizinin en önemli avantajı, sektörde faaliyet gösteren firmaların azalmış olmasıdır. Diğer bir avantajda, krizle birlikte değişen ve kısalan vade yapısıdır. Heller Factoringin Genel Müdürü Rengin Ekmekçioğlu, krizle birlikte uzun vadelerin kalktığını, işlemlerin tüm dünyada olduğu gibi kısa vadede yapılmaya başladığını belirtiyor. Eskiden altı ay gibi uzun vadeden işlem yapılırken, bugün vade 30 güne kadar inmiştir.⁽⁸⁵⁾

⁸³ İktisat, İşletme ve Finans Dergisi; Yıl: 6, Sayı: 68-69, Kasım-Aralık, 1991, S.43-44.

⁸⁴ İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Temmuz, 1995, Sayı: 152, S.10.

⁸⁵ A.g.e., S.10

Şimdiye kadar ağırlıklı olarak yurtiçi işlemler yapan Türk factoring şirketleri, 1995 yılının ikinci yarısından itibaren ihracat factoringine ağırlık vermeye başlamışlardır. Yurtiçi factoring işlemlerinin kâr marjının ihracat factoringine göre çok daha yüksek olmasından dolayı ortalama %70 yurtiçi ağırlıklı çalışan factoring şirketleri yaklaşan gümrük birliği ile ihracat factoringine önem vermeye başlamışlardır. Geçen yıl krizle birlikte Türkiye'nin risk oranının yükselmesi şirketlerin dış piyasalarda işlem yapmasını zorlaştırmıştı. (86)

Factoring, sanayiciler içinde önemli bir teknik olarak karşımıza çıkmaktadır. Herhengi bir sanayi arz malı üreten ve ürünü sınırlı sayıda büyük sanayi kuruluşuna vadeli olarak satan sanayiciler için factoring yararlı ve hatta gerekli bir finansal üründür. Çünkü sanayi şirketleri vadeli mal alımı yaptıklarında genellikle çek veya senet vermediklerinden bu kuruluşlara vadeli mal satan sanayiciler fon temini konusunda güçlüklerle karşılaşmaktalar. Factoring şirketleri bu gibi durumlarda sanayicilere olumlu yaklaşmakta, alacak devir alınarak sanayiciye belirli oranda ön ödeme yapılmaktadır. Uygulamada bu işlemin çok hızlı gerçekleştiği bilinmektedir. Factoring işlemlerinde Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu uygulamasından doğan maliyet avantajından başka, işlemin çabukluğu ve sürekliliği de factoringin cazip yanlarını oluşturmaktadır. (87)

Daha ziyade yurtiçi işlem yapan Türk factoring şirketleri,

86 A.g.e., S.11

87 İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Aralık 1995, Sayı :357, S.40.

ithalat factoring işlem hacminide artırmak suretiyle hızlı bir gelişme potansiyeline sahip gözükmektedir.

2.5.1. Türk Bankacılık Kanunu Ve Factoring

Factoring işlemleriyle ilgili olarak uygulamada en büyük sorun mevzuatın olmaması, ya da mevzuattaki yetersizlikler olarak görülmektedir.

Bahsedilen sorun Bankalar Kanunu açısından da ortaya çıkmaktadır. Bankalar Kanununda factoring işlemleriyle ilgili herhangi bir hüküm yer almadığından, factorun yaptığı ön ödemenin (avans) kredi olup olmadığı konusunda çok çeşitli görüşler bulunmaktadır.

Bu görüşlerin bankacılık açısından önemi şudur: Şayet işlem satım olarak nitelendirilirse Katma Değer Vergisi (K.D.V.), buna karşılık ödünç (kredi) olarak nitelendirirse Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi uygulanacaktır. Uygulamada tercih edilmek istenen, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi olarak ödenmesidir. Çünkü bu tür vergilendirmenin hem oranı düşük hem de ihracata yönelik işletmeler bu tür vergiden muaf tutulmaktadır. Ancak, sadece gerçek olmayan factoring işlemi kredi olarak kabul edilir. Çünkü bu factoring tarzında borçlunun ödemesinin riski müşteride kalmakta, borçlunun ödeyeceğinin anlaşılması durumunda factoring

şirketi alacağı karşılığını müşteriye geri yüküleme hakkına sahip olmaktadır. (88)

Bankalar Kanunu'nun 44. maddesindeki “Krediler ancak açıldığı kişilere kullanılabilir” hükmü ile factoring işlemi çelişmektedir. Çünkü factoringde alacağın karşılığını avans olarak alan kişinin müşteri olmasına karşılık, (geri) ödeyen kişinin borçlu, yani farklı bir kişi olduğu ileri sürülmektedir. (89)

Ödenen avansın kredi olup olmadığı tartışmasına Tanay şu şekilde bakmaktadır.

“Türkiyede klasik bir kredi mekanizması sözkonusu ve buna alışmış kişilerin bu olaya farklı bakmaları zor. Ama net olarak baktığımızda bilançoda hareket yapan bir işlem olarak görürsek, en azından bilanço muhasebe açısından bakıldığı zaman bunun bir kredi olmadığı net olarak göze çarpar. Hatta ben faturayı bir mal olarak görüyorum. Yani bir fatura yazılmıştır, bu faturanın üzerine bir alacak miktarı konmuştur ve faturanın bir değeri vardır. (90)

En iyisi, factoring işleminin Bankalar Kanunu anlamında bir bankacılık işlemi olmadığı kabul edilmesidir. Bu tercih sebebiyle, factoring işlemi Bankalar Kanunu'muzun kredilerle ilgili

88 KOCAMAN; a.g.e., S.23.

89 KOCAMAN; a.g.e., S.23.

90 İktisat, İşletme ve Finans Dergisi; Yıl: 6, Sayı: 68-69, Kasım-Aralık, 1991,S.45-46

hükümlerine tabi olmayacaktır. Gerçekten burada ekonomik anlamda bir kredi sağlama sözkonusu olsa bile, bu, hukuki açıdan bir kredi verme olarak değerlendirilmez. Nitekim Türkiye'deki uygulamada diğer ülkelerde olduğu gibi bu yöneki tartışmaları önlemek için, factoring şirketlerinin bankalar dışında (bankaların da katıldığı iştirakler şeklinde) oluşturulması yolu tercih edilmiştir. (91)

2.5.2. Türk Kambiyo Mevzuatı Ve Factoring

Kambiyo mevzuatı ve factoring işlemi arasındaki ilişki Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 sayılı kararla ortaya çıkmaktadır.

32 sayılı karara göre; "ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek, bankalara veya özel finans kurumlarına satılması zorunluluğu öngörülmekte, ancak ilgili ihracat dövizlerinin en az % 70' nin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde bakiyenin % 30'na isabet eden kısmı üzerinde ihracatçının sertbestçe tasarruf edebileceği söylenmektedir. "Bu düşüncenin uluslararası uygulamalarla zıtlık içinde olması, kararı yeniden gözden geçirme gereğini işaret etmektedir.

91-32/5 sayılı tebliğle, 32 sayılı karar çerçevesinde factoring

⁹¹ KOCAMAN; a.g.e., S.24.

işlemleriyle ilgili olarak; alacak hakkının satın alması suretiyle ticari riskin factoring şirketi tarafından üstlenilmesi durumunda, ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluşun sorumlu olacağı hükmü getirilmiştir. (m.21, bent 2)

2.5.3.Türk Borçlar Kanunu Ve Factoring

Factoring sözleşmesi, bir borçlar hukuku sözleşmesidir. Fakat Borçlar Kanunumuzda düzenlenmemiştir. Bununla beraber, borçlar hukukuna hakim olan sözleşme özgürlüğü ilkesi uyarınca, taraflar kanunda düzenlenmemiş yeni sözleşme türleri de oluşturabilirler. İşte factoring sözleşmesinde Borçlar Kanunda düzenlenmiş, fakat kanununda yer alan çeşitli sözleşmelerin unsurlarını yapısında birleştiren karma tipli bir sözleşmedir. (92)

Borçlar kanununda yer alan “Halefiyet, vekalet ve alacağın temlik” hakkındaki hükümler factoringin hukuki yapısına benzer nitelikler taşımaktadır.

Halefiyet Borçlar Kanununun 109. maddesinde düzenlenmiştir. Kanunda, üçüncü şahısların hangi hallerde alacaklarının haklarına kanunen halef olacakları belirtilmiştir. Bu haller; başkasının borçu için rehin edilen bir şeyi rehinden kurtardığı veya bu şey üzerinde mülkiyet hakkı ya da sair diğer bir aynı hakkı haiz bulunması halinde, alacaklıya ödemedede bulunan üçüncü şahsın ona halef

⁹² KOCAMAN; a.g.e., S.21.

olacağıının borçlu tarafından alacaklıya haber verilmesi halinde üçüncü şahsın alacaklarının haklarına halef olabilmektedir. . Ancak, factoring uygulamasında rehin sözkonusu olamadığıından ve borçlunun rızası aranmadığıından maddenin bu hükmü factoring işlemleri için uygun değildir.

Borçlar Kanunu 366. madde de vekalet hükümleri düzenlenmiştir. Buna göre vekil, kendisine verilen yetki çerçevesinde müvekkil adına hareket eder. Factoringde ise anlaşmayı izleyen factor kendi adına hareket eder. Bu sebeptendir ki, factoring işlemi bir vekalet ilişkisi de değildir.

Borçlar kanununun 162. maddesinde ise alacağın temlik düzenlenmiştir. Kanuna göre, "Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak rehin edilmiş olmadıkça, borçlununun rızasına bakılmaksızın alacaklı alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir.

Alacağın temlik için şu şartlar gerekir.

- Tarafların medeni haklarını kullanma ehliyetine sahip olması,
- Devredilebilir bir alacağın bulunması,
- Temlik işleminin yazılı ve sözleşme çerçevesinde olması.

Factoringde borçlu ile ilgili bilgilendirme factoring şirketine aittir. Yani sorumluluk müşterinin (satıcının) değildir. Alacağın temlik ile ilgili düzenlemeler factoring işlemine bir yol gösterici olabilmektedir.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, factoring sözleşmesi Borçlar Kanununda yer almazsa dahi, sözleşme özgürlüğüne dayanarak factoring işlemleri gerçekleştirilebilir.

2.5.4.Türk Vergi Sistemi Ve Factoring

Vergi mevzuatındaki yetersizlikler, factoring işlemlerinin en problemlili sahasını oluşturmaktadır.

En önemli iki sorun; Banka Sigorta Muamele Vergisi ve Damga Vergisidir. Damga vergisinin temlik üzerinden ödenmesi halinde, satıcı firmaların finansman ihtiyacını daha az maliyetle bankalardan karşılamasına neden olabilecektir. Bu ise factoring şirketlerine olan ihtiyacı ortadan kaldıracaktır. ⁽⁹³⁾

Kurumlar vergisine ait sıkıntılarda bulunmaktadır. Bir çok sanayi kuruluşu ve ihracatçı kuruluşlar yatırım indirimi, hazine bonusu gibi avantajlardan yararlanırken, factoring şirketleri sadece devlet tahvili olanağından yararlanabilmektedirler. ⁽⁹⁴⁾

Maliye ve Gümrük Bakanlığı, factoring işlemini bir kredi işlemi kabul edip, faiz, komisyon ve harçlardan Banka Sigorta Muamele Vergisi almaktadır.

⁹³ İktisat, İşletme ve Finans Dergisi; Yıl: 6, Sayı: 68-69, Kasım-Aralık, 1991,S.46

⁹⁴ A.g.e., S.47

Görüldüğü gibi vergi mevzuatı konusunda da bir takım düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu düzenlemeler uygulamanın kolaylaştırması açısından büyük öneme sahiptir.

SONUÇ

Genel olarak, alacakların devir ve satım işlemi olarak arlandırılan factoring işlemi, mal ve hizmet satımının karşılığı olan alacaklar esasına dayanmaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki, mal ve hizmet satımının kredili olarak yapılması gerekmektedir. Peşin ödemeler için alacak söz konusu olamayacağı için bu tür bir tekniğin uygulanması mümkün değildir.

İşleyişi, fonksiyonları ve yöntemleri farklı olmakla birlikte factoring işlemi ile Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı köken itibarıyla bir benzerlik göstermektedir. O köken ise kredili satışlardan doğan alacak hakkıdır. Bu noktadan hareketle, bunlar ve benzeri finansal ürünlerin ekonominin işlem hacmine ve işleyiş mekanizmasına göre bir süreklilik arz edeceğini söyleyebiliriz. Diğer bir ifade ile ekonomik yapı bünyesinde sürekli olarak fonlama ihtiyacını giderici yeni yeni ürünler ortaya çıkarabilecektir.

Bu ürünlerin ortaya çıktıktan sonraki gelişim ve uygulanma sürecinin temel belirleyenlerinden biride devlet olmaktadır. Devletin bu yeni ürünler üzerinde uygulayacağı vergi oranları kambiyo rejimi uygulamaları, döviz kuru politikası, ilgili ürünlerin piyasadaki uygulanabilirliğini önemli derecede etkileyebilmektedir. Ayrıca devletin organizasyonu ve düzenleyiciliğide önemli bir yere ve etkiye sahiptir. Bunların başında, yeni tekniklerin uygulamada

gereği gibi kullanılabilmesi için mevzuatın düzenlenmesi, yeni kanunların çıkarılması gelmektedir. Diğer yandan, küreselleşmenin etkisi ve girilen yeni taahhütler Gümrük Birliği çerçevesinde uyum yasalarının hazırlanması kaçınılmaz görevler arasında yer almaktadır.

Bu anlamda, ülkemizde de devlete çok görevler düşmektedir. Devletin öncülüğünde factoring işlemleri kurumsallaştırılacağı gibi uygulamanın hızlanmasına da çok büyük katkıları olabilecektir. Daha ziyade ihracat factoringi olarak işlem yapan, factoring firmalarının ithalat factoringinde de etkili olması sağlanabilir. Fakat bir noktanın gözden kaçırılmaması gereği vardır. O da; bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin ithalat eğilimlerinin çok fazla olmasıdır. Buna ihracatla yeteri kadar cevap verilememektedir. İthalatın factoringle fonlanması düşüncesi zaten yüksek olan ithalat miktarını daha da genişlemesine sebep olabilir. Bu ise sürekli olarak negatif eğilimli olan cari işlemler dengesini daha da bozacak bir etki gösterebilir.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, factoring, küçük orta boy işletmelerin kısa dönemli fon ihtiyaçlarını karşılama da çok etkili bir finansman tekniğidir. Bu gelişimiyle çok başarılı sonuçlar alınacağı şimdiden gözüktüğü gibi, gelecekte de olumlu beklentiler içinde olmak gereği bulunmaktadır. Ayrıca, fon temininde kurumsallaşmayı getirdiği için devletin ekonomiyi kontrol altında tutmasına yardımcı olabilecek bir nitelik gösterebilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

ABAÇ, Selçuk; “1985 Başında Türk Banka Sistemi” Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl : 7, Sayı : 72, Şubat, 1985.

AKGÜÇ, Öztin; “1993 Yılında Bankalar, Mevduat ve Krediler”, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl : 31, Ağustos, 1994, s : 5-6-7-8.

AŞIKOĞLU, Rıza; Finansal Yönetim, Eskişehir, 1993

BAHŞI, Gökhan; “Factoring ve Leasing Finansal Uygulamalarının İşletmelerin Finans Strüktürü ve Maliyet Yapısına Etkileri, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Mayıs, 1976.

BAKIR, Hasan; “İhracatın Finansmanında Forfaiting”, Açıköğretim Fakültesi Dergisi, Cilt : 1, Sayı : 2, Kış 1995.

BAKIR, Pınar; “Factoring Uygulaması”, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Mayıs, 1986.

BAYRAKTUTAN Yusuf; “Factoring ve Forfaiting”, Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı : 3-4, Kasım, 1992.

BERK, Metin; “Bankalarda Pazarlama ve Müşteri Temsilcileri”, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Şubat, 1985.

BERK, Niyazi; “Dış Ticarete Yeni Finansman Aracı Olarak Forfaiting”, Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz, 1985.

BOZER, Ali; “Genel Açıdan İhracat Kredi Sigortası”, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981, Ankara.

BÜKER, Semih; Finansal Yönetim, Eskişehir, 1993.

BÜYÜKKAYA, Alaadin; Türkiye’de İhracatı Teşvik İhracat Kredi Sigortasının Ekonomik ve Teknik Yönü, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981.

CAPİTAL; Nisan, 1996, Yıl : 4, Sayı : 4.

CAPİTAL; “Büyük Patlama”, Nisan, 1993, Yıl : 1, Sayı : 2.

CHEN, Johnson; “Yeni Bir Finansman Türü Factoring”, İstanbul Ticaret Odası Factoring Semineri, 15 Ekim 1987.

CERAN, A. Hamdi; “Bir Finansman Modeli Olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi”, İktisat, İşleme ve Finans Dergisi, Yıl : 7, Sayı : 73, Nisan, 1992.

DEKKER, Maccel; Money and Finance In Economic Growth and Development NewYork, 1976.

EKREN, Nazım; “Bankacılıkta Uluslararasılaşma Motivasyonları”, Para Sermaye Piyasası Dergisi, Şubat, 1986.

ERDEMOL, Haluk; Factoring ve Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul 1992.

ERSAN, İhsan; “Forfaiting ve Türkiye”, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi Yıl : 7, Sayı : 77, Temmuz, 1985.

ESEN, Aydın; Amerika Birleşik Devletlerinde Uluslararası Bankacılık, Maliye Bakanlığı Tektik Kurulu Yayını, 1983, Ankara.

FITZGERALD, Thomas; “Foctoring”, Dünya Gazetesi, 25 Ekim 1987.

GÜCENME, Ümit; Bankalarda Tek Düzen Hesap Planının Kullanılması, Bursa, 1988.

GÜRCAN, Niyazi; Leasing-Factoring-Forfaiting, İş Bankası İktisadi ve Araştırmalar Müdürlüğü Yayını, Kasım, 1985, Ankara.

HOSH, Ben; “Geleceğin Ticaret Finansmanı Yöntemi Foctoring”, Dış Ticarete Durum Dergisi, Eylül-Ekim, 1988.

WESTLAKE, Melvyn; Factoring, First published, 1975.

YEĞİNBOY, E. Yasemin; “İhracatın Finansmanında Forfaiting”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt : 7, Sayı : 2, Yıl : 1992.

YILDIRIM, Kemal; Uluslararası Finansman-Dışa Açık Makro Ekonomi, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1994.

İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Kasım-Aralık, 1991, Yıl : 6, Sayı : 68-69.

İstanbul Sanayi Odası Dergisi Yayını, Batı Avrupa Ülkelerinde Bankacılığın Denetim ve Gözetimi, 1984.

KABAKÇI, Ali; “İhracatın Finansmanında Forfaiting”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt : 7, Sayı : 2, Yıl : 1992.

KILIÇKAYA, Hüsamettin; İhracatın Finansmanında Güncel Bir Yöntem, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, 1991/1, Sayı : 8.

KOCAMAN, B.Arif; Teoride ve Uygulamada “Factoring” İşlemi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, Haziran, 1991, Cilt : XVI, Sayı : 1,

KOCAMAN, B.Arif; Factoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi) Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No : 178, Mart, 1994.

MARTİN, R; “Commercial Financing, MR. Lazere, The Ronald Press Com. London, 1968.

OKTAR, Suat; “Gelişmekte Olan Ülkelerde Küçük İşletmeler”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Yıl : 22, Sayı : 254, 15 Nisan, 1987.

ÖNAL, Y. Beyazıt; “Bir Finansman Modeli Olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi”, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Yıl : 7, Sayı : 73, Nisan, 1992.

ÖNCÜ, Beratiye; “Factoring”, İGEME Bülteni, 30 Mayıs 1986.

ÖNDEŞ, Turan; “Türk Ekonomisindeki Yeni Finansman Yöntemlerinden Factoring, Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı : 3-4, Yıl : 1994.

ÖZEL, Sultan; “Alacakların Satışı”, Dünya Gazetesi, 3 Mart 1988.

ÖZSUNAY, Ergun; Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Factoring Türkiye’de de Geliştirilebilir”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Yıl :22, Sayı : 254, 15 Nisan, 1987.

ÖZSUNAY, Ergun; “Bir Factoring Sözleşmesinin Tipik İçeriği ve Genel Factoring Şartları”, İstanbul Ticaret Odası, Factoring Panel Tebliği, 28 Nisan 1986.

PARASIZ, M. İlker; Uluslararası Finansman-Dışa Açık Makro Ekonomi, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1994.

PEKER, Nesrin; “Gelişmekte Olan Ülkelerde Küçük İşletmeler”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 15 Nisan 1987, Yıl : 22, Sayı : 254.

- PEKİNER, Kamuran; İşletme Denetimi, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Yayını, No : 55, İstanbul, 1988.
- SAGARLI, Silvia; "Open Up Domestic Banking Then Free Capital Flous", Finance Devolopment, March, 1988.
- SEVİL, Güven; "İhracatın Finansmanında Forfaiting", Açıköğretim Fakültesi Dergisi, Cilt : 1, Sayı : 2, KIŞ 1995.
- TALU, Hülya; "Ticari Alacakların Satışı Uygulanması", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Şubat, 1985.
- TOPÇU, Mehmet; "Türkiye'nin Dışa Açılması, Bankacılığımızın Görev ve Fonksiyonları", Yeni İş Dünyası Dergisi, Haziran-Temmuz, 1988.
- TÜRKAKIN, Özcan; Leasing-Factoring-Forfaiting, İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü Yayını, Kasım, Ankara, 1985.
- UTAN, Fatma; "Factoring İşlemi", Dünya Gazetesi 28 Haziran-1 Temmuz 1988.
- VARLIK, Levent; Leasing-Factoring-Forfaiting, İş Bankası İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü Yayını, Kasım, Ankara, 1985.