

**FAKTORİNG
VE
FAKTORİNGİN TÜRKİYE'DEKİ YERİ VE GELİŞİMİ**

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İşletme Müh. Erkin Arif BİRİNKULU

(507961038)

104015 104015

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 8 Haziran 2001

Tezin Savunulduğu Tarih : 27 Haziran 2001

Tez Danışmanı : Prof.Dr. Ertuğrul TOKDEMİR

Diğer Jüri Üyeleri Prof.Dr. Mehmet BOLAK

Doç.Dr. Veliye YANLI

29.6.2001

3.7.2001

Yanlı 4.7.2001

HAZİRAN 2001

ÖNSÖZ

Dünyada iç ve dış ticaretin finansmanında uzun yıllardır etkin bir şekilde kullanılan faktoringin hızlı gelişimi devam etmektedir. Türkiye'nin ise henüz yeni tanıştığı bu finansal enstrümanın, ülke şartlarına uygunluğu gün geçtikçe daha iyi anlaşılmakta ve faktoring Türkiye'de de gittikçe daha çok tercih edilen bir ürün haline gelmektedir. İşte bu nedenlerle, hem faktoringin daha iyi tanınması hem de sektörün yaşadığı sorunları dile getirmek ve bu sorunların ortadan kaldırılmasının Türkiye ekonomisi için önemini vurgulamak amacıyla, tez çalışmamı bu konuda yapmaya karar verdim.

Yüksek Lisans eğitimim ve öğrenimim boyunca, en başından en sonuna kadar, beni her konuda cesaretlendiren, teşvik eden ve bana sunmuş olduğu geniş imkanlar ile “Yüksek Mühendis” unvanı almamda büyük katkıları olan Sn. Rengin Ekmekçioğlu'na; bu tezin hazırlanma sürecinde, engin bilgi birikimi, yol göstericiliği ve sonsuz sabrı ile çok değerli emeğini ve görüşlerini benden hiçbir zaman esirgemeyen Sn. Necdet Uğurlu'ya; uzun süredir birlikte çalıştığım ve bana her türlü yardımda bulunan çok değerli yöneticilerim ve çalışma arkadaşlarıma; çok yakın ilgisi ve yardımlarından dolayı teyzem Sn. Prof.Dr. Emine Ağar'a; hayatım boyunca bana her türlü imkanı sağlayan ve hayatımın her aşamasında eşsiz desteklerini her zaman yanımda hissettiğim aileme ve son olarak da çok değerli danışman hocam Sn. Prof.Dr. Ertuğrul Tokdemir'e teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

Haziran 2001

Erkin Arif BİRİNKULU

İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ	vi
ŞEKİL LİSTESİ	vii
ÖZET	viii
SUMMARY	ix
1. GİRİŞ	1
2. FAKTORİNGİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ	3
2.1. Faktoringin Tanımı	3
2.2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi	4
2.2.1. I. Dönem : Koloni Türü Faktoring	5
2.2.2. II. Dönem: Eski Tür Faktoring	6
2.2.3. III. Dönem : Modern Faktoring	7
2.2.4. Faktoring Zincirleri	8
3. FAKTORİNGİN FONKSİYONLARI, KOŞULLARI VE TÜRLERİ	11
3.1. Faktoringin Fonksiyonları	11
3.1.1. Alacakların Tahsili ve Yönetimi	11
3.1.2. Alacakların Garanti Edilmesi	12
3.1.3. Finansman	13
3.2. Faktoringin Koşulları	13
3.3. Faktoringin Türleri	17
3.3.1. Tam Hizmet Faktoringi (Full Service Factoring)	17
3.3.2. Toplu İskonto Faktoringi (Self Service Factoring)	18
3.3.3. Vade Faktoringi (Maturity Factoring)	19
3.3.4. Fatura İskontosu (Invoice Discounting)	19
4. FAKTORİNGİN İŞLEYİŞİ	21
4.1. Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi	21
4.1.1. Bildirimli Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi	22
4.1.2. Bildirimsiz Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi	24
4.2. Uluslararası Faktoring'in İşleyişi	24
4.2.1. İki Faktörlü Sistem	24

4.2.2.	Tek Faktörlü Sistem	27
4.2.3.	Back-To-Back Faktoring	28
5.	FAKTÖRİNGİN MALİYETİ	31
5.1.	Komisyon Maliyeti	31
5.2.	Finansman Maliyeti	32
5.3.	Diğer Maliyet Unsurları ve Faktoring Maliyetinin Hesaplanması	33
6.	DIŞ TİCARETİN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE FAKTÖRİNGİN KARŞILAŞTIRILMASI	36
6.1.	Akreditif İşlemleri (L/C)	36
6.2.	Vesaik Mukabili Ödeme (CAD, D/P)	38
6.3.	Mal Mukabili Ödeme (CAG, D/A)	39
6.4.	Forfaiting	40
6.5.	İhracat Kredi Sigortası	40
7.	TÜRKİYE'DE FAKTÖRİNG	42
7.1.	Faktoringin Türkiye'deki Tarihsel Gelişimi	42
7.2.	Faktoringin Dünya ve Türkiye'deki Hacimsel Gelişimi	45
7.2.1.	Faktoringin Dünyadaki Hacimsel Gelişimi	45
7.2.2.	Faktoringin Türkiye'deki Hacimsel Gelişimi	48
7.3.	Türkiye'de Faktoring İşlemlerinin Yasal Çerçevesi	55
7.3.1.	Borçlar Kanunu	56
7.3.2.	Türk Ticaret Kanunu	57
7.3.3.	Bankalar Kanunu	57
7.3.4.	Kambiyo Mevzuatı	58
7.3.5.	545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname	59
7.3.6.	Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik	60
7.4.	Türkiye'de Faktoring Sektörünün Sorunları	61
7.4.1.	Kredi Sigortası Mekanizmasının Olmaması Sorunu	61
7.4.2.	İmaj Sorunu ve Faturanın Kıymetli Evrak Olmaması Sorunu	62
7.4.3.	Kaynak Sorunu	64
7.4.4.	TCMB Risk Santralizasyon, Karşılıksız Çek ve Protestolu Senet Bültenine Erişememe Sorunu	65
7.4.5.	Diğer Sorunlar	66
8.	SONUÇ	69

KAYNAKLAR

72

ÖZGEÇMİŞ

74



TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 7.1. Türkiye’de 1999 Yılında Faktoring Derneği Üyesi Şirketlerin Gerçekleştirdikleri Faktoring İşlem Hacmi	44
Tablo 7.2. Kıtalar İtibariyle 2000 Yılında Gerçekleşen Faktoring İşlem Hacmi ...	45
Tablo 7.3. G-7 Ülkeleri ve Türkiye’de Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi ..	46
Tablo 7.4. Asya Kıtası Ülkelerinde Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi	47
Tablo 7.5. Türkiye’de Yıllar İtibariyle Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi ..	50
Tablo 7.6. G-7 Ülkelerinde 2000 Yılında Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi	50
Tablo 7.7. Türkiye’de 1999 Yılında Gerçekleştirilen Genel İhracat ve İhracat Faktoringi’ne Konu Olan Ürünler	51
Tablo 7.8. Türkiye’nin Toplam İhracatında Faktoringin Payı	52
Tablo 7.9. Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Durumu	55

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 4.1 : Bildirimli Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi	23
Şekil 4.2 : İki Faktörlü Sistem'in İşleyişi	26
Şekil 4.3 : Tek Faktörlü Sistem'in İşleyişi	27
Şekil 4.4 : Back-To-Back Faktoring'in İşleyişi	28
Şekil 6.1 : Vesaik Mukabili Ödeme'nin İşleyişi	38
Şekil 6.2 : Mal Mukabili Ödeme'nin İşleyişi	39



ÖZET

Bu tez çalışmasında, dünyada uzun yıllardır, Türkiye’de ise sadece on – on beş yıldır bilinen ve kullanılan modern bir finansman yöntemi olan faktoringin ne olduğu, gelişimi, fonksiyonları ve işleyişi anlatılmıştır. Dış ticaretin alternatif finansman yöntemleri ile de karşılaştırıldıktan sonra faktoringin Türkiye’deki yeri ortaya konmuştur. Faktoringin Türkiye’de nasıl doğduğu, tarihsel ve hacimsel olarak nasıl bir gelişim süreci izlediği konularında tespitler yapılırken; faktoring işlemlerinin Türkiye’deki yasal alt yapısı hakkında da temel bilgiler verilmiştir. Faktoring sektörünün karşı karşıya kaldığı ve sektörün gelişimini engelleyen başlıca sorunlara değinilmiş ve bu sorunların ivedilikle çözülmesinin neden çok önemli olduğu anlatılmıştır.

Gittikçe globalleşen dünya düzeni içinde sermaye piyasalarının birbirleri ile tam entegrasyonu sağlanmaya çalışılırken, dünya ülkeleri yeni finansal ürünleri kabul edip kendi ülke şartları içinde uygulamak durumunda kalmaktadırlar. Klasik banka kredilerinin dışında gelişen leasing, forfaiting ve faktoring gibi finansal ürünler de bunlardan birkaç tanesidir. Alacakların tahsili, yönetimi ve garanti edilmesinin yanında finansman fonksiyonunu da müşterilerine sunan faktoring, Türkiye ekonomisi için uygun bir finansal yöntemdir. Türkiye’nin özellikle 1980’li yıllarda başlayan dışa açılma politikaları ve ihracata dayalı kalkınma modeli içerisinde KOBİ’lerin önemli roller alması gerektiği ve bu süreç içinde de modern bir finansal yöntem olarak faktoringin doğru çözüm olduğu görülmüştür. Ayrıca mali piyasalarda çok büyük bir payı olan bankalar kesiminin Türkiye’de sıkça yaşanan ekonomik krizlerde darboğaza girmesi ya da verdiği kredileri kısması sonucunda, başka bir alternatif bulamayan sistemin yaşadığı kriz daha da derinleşmektedir. Bu tespitten hareketle, mali sistem içinde farklılaştırmaya gidilerek, bankalara alternatif olabilecek yeni finansal kurumların sistem içindeki payının artırılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Türkiye’nin mevcut ekonomik yapısına uygunluğu ile de faktoring bu finansal kurumların en önemlilerinden biridir.

SUMMARY

Factoring is a modern financial tool which has been known and used effectively for more than a century in the world but has only a few years of history in Turkey. In this study, development, functions and the process of factoring are explained. After making the comparison of factoring with the alternative financial tools of foreign trade, the importance and the place of factoring in Turkey are expressed. Whilst the determinations are made about the factoring's birth and development in Turkey, some basic information about the legal infrastructure is also given. Besides, the problems that prevent the healthy growth of the factoring sector in Turkey are underlined and it is expressed that to bring urgent solutions to these problems is highly important.

While the capital markets are being more integrated in the globalisation progression of the world, countries need to use and try to adopt all new financial tools for themselves. Leasing, forfaiting and factoring are some of these new financial tools rather than traditional bank financing. Factoring is an appropriate financial tool for Turkey with its collection, management and guarantee services for the account receivables of the firms. It is also seen that factoring is the right solution in the process of Turkey's export based development efforts where small and medium sized companies should have leading roles through this process, especially after 1980's. It has been experienced that Turkey suffers economic crises quite often. The financial sector, which is mainly established on the banking system, causes such crises to be much more harmful for the economy due to the insufficient lack of alternative financial techniques. From this point of view, by making discriminations, the proportion of the alternative financial institutions should be increased in the whole financial system and factoring is one of the most important financial institutions with its conveniency for the Turkish economy.

1. GİRİŞ

Türkiye’de, 1980 yılından sonra dışa açılma ve serbest piyasa ekonomisine geçiş yönünde önemli yapısal değişimler yaşanmıştır. Özellikle sermaye piyasasının dünyayla tam entegrasyonunu sağlamayı amaçlayan ekonomi politikaları, finans piyasalarının sadece bankalardan oluşmadığı gerçeğini bizlere göstermiştir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisi, A.B.D. ve Avrupa’da uzun yıllardır etkin bir şekilde kullanılan, banka dışındaki başkaca finansal kurum ve enstrümanlarla tanışmak durumunda kalmıştır. İşte bu finansal enstrümanlardan biri olan “faktoring” ve faktoringin Türkiye’deki yeri ve gelişimi tez çalışmamızın konusunu oluşturmuştur.

A.B.D.’de neredeyse bir asırlık, Avrupa ülkelerinde ise yaklaşık yarım asırlık bir geçmişi olan modern faktoring uygulamaları, Türkiye’de sadece on-on beş yıllık bir geçmişe sahiptir. Dolayısıyla faktoring, Türkiye’de henüz yeterince tanınmamakta ya da yanlış tanınmaktadır. Oysa dünya ülkeleri bu finansal ürünün nimetlerinden uzun yıllardır yararlanmaktadır. Türkiye için de çok uygun bir finansman yöntemi olan faktoringin, sanayi ve hizmetler kesimine daha iyi anlatılması ve faktoring sektörünün yaşadığı sorunların çözülmesi ile faktoring uygulamalarının daha da yaygınlaştırılması gerektiğini düşünmekteyiz.

Bu tez çalışmasında, faktoringin ne olduğu, dünyada nasıl bir gelişim süreci sergilediği ve dünya ülkelerindeki uygulamasının nasıl işlediği anlatılmıştır. En sonunda da faktoringin Türkiye’de neden ve nasıl doğduğu, ne şekilde bir gelişim gösterdiği ve dünya uygulamalarına göre bazı yönlerden farklılık göstermesine yol açan ne gibi sorunlar yaşadığı ortaya konulurken; faktoringin ülke ekonomisinde daha etkin bir şekilde neden ve nasıl yer alması gerektiği konuları irdelenmiştir.

Tezi bölümler itibariyle ayırmak gerekirse; ikinci bölümde, faktoringin tanımı ve dünyadaki tarihsel gelişimi; üçüncü bölümde, faktoringin fonksiyonları, koşulları ve türleri; dördüncü bölümde, faktoringin işleyişi; beşinci bölümde, faktoringin maliyeti; altıncı bölümde de dış ticaretin alternatif finansman yöntemleri ile faktoringin karşılaştırılması konularına yer verilmiştir. Faktoringin Türkiye’deki

tarihsel ve hacimsel gelişimi, Türkiye’deki faktoring işlemlerinin yasal çerçevesi ve Türk faktoring sektörünün sorunları ile ilgili konulara ise yedinci bölümde yer verilmiştir. Sekizinci ve son bölüm olan sonuç bölümünde ise, özellikle Türkiye açısından faktoringin önemi açıklanmaya çalışılmıştır.



2. FAKTORİNGİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

2.1. Faktoringin Tanımı

“Faktor” Latince kökenli İngilizce bir kelime olup, sözlük anlamı olarak “etken” [1] manasına gelmektedir. “Matematik”te ise “çarpan” anlamına gelen faktor, ticari dilde “aracı”, “komisyoncu”, “simsar” [2] anlamlarında kullanılmaktadır. Günümüzde ise faktor, “başka biri adına hareket eden” anlamını taşımaktadır [3]. Bu faktorlerin yaptıkları işten de “faktoring” kavramı doğmuştur. Faktoring, büyük miktarda kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının “faktor” veya “faktoring şirketi” olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından temlik alınması işlemidir [4].

Daha genel bir tanımla faktoring; satıcı firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacaklarını, faktoring şirketine (faktor) temlik ederek, bu alacakları ile ilgili garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerinden en az ikisini bir arada almaları şeklinde ortaya çıkan kısa vadeli finansman yöntemidir [5].

Ayrıca faktoringin, satıcı işletmenin alacaklarını bir defaya mahsus olarak, faktore devretmesinden farklı bir olay olduğunu belirtmekte yarar vardır. Faktoring, faktor ile alacaklı işletme arasında geçen ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır [4].

Ülkemizde yasal düzenlemesi ancak 1994 yılında yapılan faktoring şirketleri ile ilgili tanımda ise; “Mal ve hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler, faktoring şirketi olarak tanımlanır.” denmektedir.

Faktoring, taraflarına göre, temliğin alıcıya bildirilip bildirilmemesine göre ve garanti verilip verilmesine göre de incelenebilir. Faktoringin taraflarına göre incelenmesi durumunda; alıcı, satıcı ve faktorün yerleşik olduğu ülkeler, faktoring işleminin yurtiçi veya uluslararası olmasını belirler. Aynı ülkede faaliyet gösteren ve

aynı yasalara tabi olan alıcı (borçlu), satıcı ve faktor arasında gerçekleştirilen faktoring işlemi, “Yurtiçi Faktoring” işlemi olarak adlandırılır. Yurtiçi Faktoring’den farklı olarak, alıcı (borçlu) ve satıcının farklı ülkelerde bulunması durumunda ise “Uluslararası Faktoring” sözkonusu olmaktadır. Sözkonusu iki farklı ülkede iki ayrı faktoring şirketinin olması (iki faktörlü sistem) veya bir ya da iki farklı ülkede sadece bir faktoring şirketinin olması (tek faktörlü sistem) hallerine göre faktoring işlemi uygulamada iki farklı şekilde görülebilmektedir. Tek faktörlü ve iki faktörlü sistemin ayrıntılarına 4.2.’de değinilecektir.

Satıcının faktore temlik ettiği alacaklar ile ilgili olarak, sözkonusu temlik işleminin alıcılara bildirilip bildirilmemesine göre faktoring işlemleri, “Bildirimli Faktoring” veya “Bildirimsiz Faktoring” olarak adlandırılır.

Satıcıdan temlik aldığı alacakların tahsil edilme garantisinin verilir verilmemesine göre ise faktoring işlemi, “Gayri Kabil-i Rücu Faktoring” veya “Kabil-i Rücu Faktoring” ismini alır. Gayri Kabil-i Rücu Faktoring işlemlerinde faktor, garanti kapsamındaki alacakların ödenmeme riskini üstlenir. Kabil-i Rücu Faktoring işlemlerinde ise, alacak tutarlarının tahsil edilememesi halinde faktor, satıcı firmaya geri dönme hakkını kullanır.

2.2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi

Alacağın ilk temlik işleminin günümüzden yaklaşık 6000 yıl önce (M.Ö. 4000’ler) Mezopotamya’da yapıldığı sanılmaktadır [5]. M.Ö. 2000’li yılların başında ise Ankara’nın 200 km. güneydoğusundaki Kültepe (Kaneş) bölgesinde, Türkçe’de hala kullanılan ve içinde “kefil” ve “vade” gibi terimlerin de yer aldığı yazılı belgelere rastlanmıştır [6]. O dönemdeki ticari ilişkilerin yapısını ortaya koyan binlerce kitabeye dayanılarak, vadeli satışlarda alacağın teminat altına alınması, finanse edilmesi ve ticari kolaylıklar sağlanması gibi uygulamaların varolduğu tahmin edilmektedir [7]. Daha sonraları (M.Ö. 1600-1700) faktoring işlemlerinin Babilliler, Fenikeliler, Romalılar ve ortaçağda Alman bankerler tarafından uygulandığı sanılmaktadır [6].

Avrupa ülkelerinin 16. yüzyıldan itibaren kolonileşmeye başlamaları ile birlikte, diğer kıtalara mal satan ihracatçıların, satışlarını desteklemek için aracı ticari

kurumlara veya faktörlere ihtiyaç duydukları görülmüştür. Özellikle A.B.D.'nin 19. yüzyılda hızla artan nüfusu Avrupa'da yerleşik tacirlerin büyük ilgisini çekmiş ve Amerika kıtasının tekstil ürünlerine talebi gittikçe yoğunlaşmıştır [8]. Havayolu taşımacılığı, telefon ve faks gibi ulaşım ve iletişim araçlarının olmadığı o dönemde, ihracatçıların yeni pazarlar ve müşteriler hakkındaki bilgilerinin de çok sınırlı olması ve yeni ve uzak pazarlardaki talepleri hızla karşılayabilmek amacıyla, ilgili ülkelerde stok bulundurma zorunluluğu ticari aracı kuruluşların veya faktörlerin önemini iyice arttırmıştır. O dönemde faktörlerin sunduğu başlıca hizmetler şunları içermektedir [8]:

- a) malların fiziki sahipliğini üstlenmek,
- b) malları korumak ve depolamak,
- c) alıcılara bu malları transfer etmek,
- d) mallar karşılığında doğan alacağı tahsil etmek.

Malların tahsilat tutarından kendi komisyon bedelini düşen faktör, bakiyeyi de satıcıya ulaştırırdı. Görüldüğü gibi faktörler temelde garanti ve tahsilat hizmetlerini vermekteydiler. Daha sonraları bu iki hizmetin yanına finansman (ön ödeme) unsurunun da eklendiği bilinmektedir.

Yukarıda anlatıldığı şekilde doğduğu ve geliştiği sanılan faktoring işlemlerinin, günümüzün modern bir finansman aracı halini alana kadar dinamik bir gelişim süreci içinde üç temel aşamadan geçtiği varsayılır. Sırasıyla, “Koloni Türü”, “Eski Tür” ve “Modern Tür” olarak adlandırılan bu üç aşama ve günümüzün “faktoring zincirleri” aşağıda ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

2.2.1. I. Dönem : Koloni Türü Faktoring

Bu dönemde faktoring; faktörün malın pazarlamasını ve tahsilatını yaparak, üreticiye ödeme yapmasından ibaret bir ticari işlevdi. Sistemin ilk uygulanışından, M.S. 17. yüzyıla kadar olan bu dönemde faktoring faaliyetleri, genellikle faktör adı verilen ticari temsilciliklerin (komisyoncu tüccarların) işlevleriyle sınırlıydı [5].

Dönemin haberleşme ve ulaşım zorlukları, üreticileri yabancı pazarlarda yerleşik güvenilir bir ticari kuruluş yani faktör arayışına itmekteydi. Bunun sonucu olarak ilk faktör kuruluşları, ticari organizasyonu olmayan imalatçıların veya yabancı pazarlara girmek isteyen tüccarların satış ve tahsilat işlemlerini gerçekleştirmişlerdir [5].

15. yüzyılda İngiliz, Fransız ve İspanyol kolonilerinin genişlemesi sonucu faktörler daha kapsamlı görevler üstlendiler. Faktör kuruluşlar, sömürgeleşmekte olan yeni dünya ülkelerinde ticari acentalar kurarak, ürünlerin hasadı ve depolanması ile birlikte satışı, dağıtımı ve tahsilatı ile ilgili organizasyonu üstlenmişlerdir. Bu sistemin gelişmesi 16. ve 17. yüzyıllarda da devam etmiş ancak uzmanlaşma daha çok tekstil alanında olmuştur [5].

2.2.2. II. Dönem: Eski Tür Faktoring

19. yüzyılın sonlarına doğru üreticilerin mallarını kendi başlarına pazarlama güçlerinin artmasıyla birlikte temsilcilik yöntemi etkisini kaybetmeye başlamıştır. Bu gelişme en çok 1890-1930 yılları arasında Amerika’da etkisini göstermiş, New York’ta bir çok faktör kuruluşu ya iş değiştirmiş ya da komisyoncu olmaksızın finansman işine girişmiştir [5].

Özellikle Kuzey Amerika kıtasının 18. yüzyılın sonlarından itibaren göstermiş olduğu hızlı gelişim, büyük bir sermaye ve bilgi akışı gerektirmiştir. Bunun büyük bir kısmı da Avrupa’dan gelmiştir. Bunun bir sonucu olarak Amerika kıtasının Avrupa’nın bir kolonisi şeklinde Avrupa ile ticaret ağını kurmasından itibaren, faktör kurumları giderek ticari işlevlerinden sıyrılarak, kolonilere yapılan ihracatın finansmanına yönelik yeni bir uygulamayı başlatmışlardır. 18. yüzyılda finansal işlevi daha geniş bir alana yayılarak tüm kolonileri içine almıştır. Örneğin Alman ve İngiliz tekstil firmaları, Kuzey Amerika’da “Cotton Factors” adı verilen kuruluşlar aracılığı ile faktoring uygulaması yapmaya başlamışlardır. Amerika’da pamuk endüstrisi büyük oranda faktoring sistemine dayanmakta idi. Çünkü üretilen pamuğun yaklaşık %80’i Avrupa’ya ihraç edilmekteydi ve ulaşım süresinin uzunluğu tahsilat süresini de uzatmakta idi. Bu nedenle ihracatın yönlendirilmesi ve finansmanı “Cotton Factors” kuruluşları tarafından yapılmaktaydı. Kuralları uyarınca bu kuruluşlar, pamuğu belli bir komisyon karşılığında faktöre satmakta ve garanti edilmiş avanslarını almakta idiler. Gerçekte ödeme, ithalat yapılan ülkedeki veya

başka bir ülkedeki, sermaye açısından zengin bir faktor tarafından finanse edilen ihracat faktörü tarafından yapılmakta idi [5].

Gerçekte faktoring işlemini ilk düzenleyen yasa (Factors Act) 1823'te İngiltere'de yürürlüğe girmiş, daha sonra 1842, 1877 ve 1899'da revize edilmiştir. İlerleyen zamanlarda "İngiliz Kanunu" olarak adlandırılan bu yasa, Amerika'nın bir çok eyaletinde de kullanılmaya başlanmıştır [5].

Özellikle 1820 ve 1830'lu yıllarda "Delcredere Factors" anlaşmaları yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu anlaşmalara göre; faktor genellikle müşterisinin (satıcının) iznini almadan onun mallarını satabiliyordu. Zaman içinde müşteriler, faktörden kendi bölgelerinde depolanan fakat henüz satışı gerçekleşmemiş malları için avans istemişlerdir. Doğal olarak faktor, kredi riskini üstlendiği için satış komisyonuna ek olarak özel bir komisyon talep etmiştir. İşte bu komisyona ve özel anlaşmaya "delcredere" denilmiştir. Böylece faktorün ikinci fonksiyonu ortaya çıkmıştır. Artık faktorün, tüccarlık ve bankacılık olmak üzere iki görevi bulunmaktadır [5].

2.2.3. III. Dönem : Modern Faktoring

1930'ların başlangıcı ile beraber faktoring Amerika'da resmi onay kazanmıştır. Ekonomide yaşanan krizde açıkça ortaya çıkmıştır ki teminat olarak alacak hesapları, fabrika binalarının ipotek edilmesinden daha iyidir. Bundaki temel sebep, kısa vadeli alacak hesapları biçimindeki teminatların, fabrikalar ya da binalardan daha likit olmasıdır. Bu nedenle alacak hesaplarının temlik edilmesi, kredilendirme işlemlerinde normal bir yöntem haline gelmiştir [5].

Factoring kuruluşlarının kabuk değiştirerek finansman güclüğü içerisinde bulunan Amerikan yatırımcılarının likidite sorununa çözüm getirmeleri ile birlikte, daha önceleri salt komisyoncu görünümündeki faktorler, ileri teknikleri uygulayan birer bankacı kimliğine bürünmüşlerdir [5].

Ortak bir görüşe göre, 1890'da çıkarılan Mc. Kinley gümrük vergi yasası (Mc. Kinley Customs Tariff) ile tekstil ürünlerinde dış alım gümrük vergisi oranının %49.5'e yükseltilmesi ile faktor şirketler gözlerini ülke içine çevirmeye başlamışlardır. Böylece satış işlevlerini daha önce yitirmeye başlayan faktorler bundan sonra aşağıdaki üç temel işlevi üstlenmişlerdir [5]:

- a) müşterinin kredi vermeye değer olup olmadığının araştırılması,
- b) nakit olarak avans ödemek,
- c) ticari malların satıldığı alıcılar bazında garanti hizmeti sunmak.

Bugün dünyada dış ticaretin finansmanında yaygın olarak kullanılan faktoring, 1960'lı yılların başından itibaren bugünkü şekli ile kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle 1973 petrol krizi sonrası dünya ticaretinin güçleşen koşullarında, faktoring dışı açılma çabasındaki pek çok işletmenin yararlandığı bir finansman yöntemi haline gelmiştir [5].

2.2.4. Faktoring Zincirleri

Yabancı ülkelerde faaliyet gösteren alıcıların değerlendirilebilmesi için, muhabir faktor kuruluşlara gereksinim vardır. Bu nedenle, yerel faktor ile muhabir faktor kuruluşları arasında işbirliğini sağlamak amacıyla, uluslararası alanda faktor kuruluş ağları oluşturulmuştur. Bu kuruluşlara “zincir faktor kuruluşları” ya da “faktoring zincirleri” denilmektedir [4].

Avrupa'daki ve dolayısıyla Kuzey Amerika dışındaki ilk faktoring şirketi International Factors Ltd. adıyla First National Bank of Boston'un (FNBB) insiyatifinde ve en büyük hissedar olarak da British Merchant Bank'ın işbirliği ile 1961'de İngiltere'de kurulmuştur. Gerçekten Amerika'da faaliyet gösteren FNBB'nin oldukça başarılı bir faktoring bölümüne sahip olmasına rağmen, British Merchant Bank ile joint-venture anlaşması yapmasının iki temel nedeni vardır. Bunlar [5]:

- Kurulacak uluslararası bir faktoring servisinin Amerika ve İngiltere arasındaki ticareti her iki yönde de olumlu bir şekilde etkileyecek olması,
- Amerika'dakinden farklı olmayacak bir şekilde İngiltere'de kurulacak olan bir yurtiçi faktoring servisinin olumlu gelişmeler sağlayabilecek olmasıdır.

Bütün bu olumlu düşüncelere rağmen FNBB kısa bir zaman sonra, kurulan şirketin, uluslararasından ziyade yurtiçi faktoring işlemelerine ağırlık verdiğini farketmiştir. Bunun üzerine FNBB diğer Avrupa ülkelerine yönelerek aynı isimle benzer joint-venture anlaşmaları yapmıştır [5].

FNBB'nin "International Factors" isminde ısrar etmesinin temel nedeni, zor olmasına rağmen uluslararası faktoring faaliyetlerinin gözardı edilmemesini istemesidir. FNBB'nin amacı yalnızca Amerika ile bu ülkeler arasındaki ithalat ve ihracat işlemlerinin değil, İngiltere-Almanya ve İngiltere-Fransa arasındaki ticaretin de kapsanması olmuştur [5].

FNBB ile birlikte kurulan bu "International Factors" şirketleri daha sonraları "International Factors Group" adıyla anılmaya başlanmıştır. Bu oluşum, ilk kurulan uluslararası faktoring zincirini meydana getirmiştir [5].

Buna benzer bir oluşum, diğer Avrupa ülkelerinde 1963'te görülmektedir. "International Factors Group"tan ayrı bir şekilde, özellikle İskandinav ülkelerinde yoğunlaşmış olan yaklaşık yirmi kadar bağımsız faktoring şirketi, Svenska Handelsbanken'in kontrolünde, "Svenks Factoring AB" adlı bir oluşumu Stockholm'de hayata geçirmişlerdir. Birkaç istisna dışında bu şirketlerin sahipleri de tamamıyla bankalardır [5].

Bütün bunlar olurken, aynı dönemde bir başka Amerikan şirketi, Avrupa'da faktoringin gelişmesi üzerinde önemli roller üstlenmeye başlamıştır. Bu şirket Chicago temelli bir finans kuruluşu olan "Walter E.Heller & Company" dir. Bu kuruluş aktif olarak faktoring, leasing, tüketici kredileri ve diğer finansal hizmetler üzerinde yoğunlaşmış ve tıpkı FNBB gibi yerel Avrupa bankalarına faktoring konusunda know-how sağlamaktadır. 1964'te İngiltere'de Hambros Bank ile birlikte H&H Factors'ü kurmuşlardır. Aynı yıl Almanya'da yerel bir bankanın desteği olmaksızın bir şirket daha kurarak Avrupa'ya yayılışını sürdürmüştür. En önemli politikası da yeni oluşumlar içinde mutlaka yerel bir katılımın olması gerekliliği olmuştur. Böylece International Factors Group'a benzer bir şekilde ikinci faktoring zinciri de doğmuştur. Bu iki zincir arasındaki en önemli fark, "Heller Grubu"nun, FNBB'nin yukarıda açıklanan iki amacından ziyade tek bir amacının olmasıdır. Bu da özellikle yerel rakiplerinin oldukça başarılı oldukları yurtiçi faktoringi konusunda mümkün olduğunca karlı üye kuruluşlar oluşturmaktır [5].

Üçüncü faktoring zinciri ise "Factors Chain International" (FCI) olmuştur. FCI esasen 1964 yılında "Svenks Factoring of Stockholm" ve "Shield Factors of London" arasında imzalanan işbirliği anlaşması ile aslını bulmaktadır. Aslında her bir kuruluş

birbirinden bağımsızdı ancak yapmış oldukları yurtiçi faktoring işlemlerinin otomatik olarak bazı uluslararası işlemler ile sonuçlanması nedeniyle birbirleriyle ilişki halindeydiler. Özellikle İskandinav ekonomilerinde tipik bir üretici, mallarını yalnızca yerel müşterilerine değil aynı şartlarla yabancı müşterilerine de satabilmektedir. Bu nedenle Svenks Factoring'in müşterileri Norveç, Danimarka veya Finlandiya'daki alıcıları ile ilgili garanti ve tahsilat hizmetlerini talep etmekteydiler. Bu sebeple Svenks Factoring de yerel uzman faktoring şirketleri ile temasa geçmeyi kararlaştırmıştır. Ancak International Factors veya Heller gibi zincirlere üye olmayan Svenks şirketinin tek alternatifi bağımsız şirketler ile ilişki kurmak olduğundan Svenks Factoring, dört banka iştiraki olan faktoring şirketini biraraya toplayarak standard bir anlaşma oluşturmuştur. Bu organizasyona başlangıçta "Factors Chain" adı verilmiş ve sınır ötesi faktoring işlemleri yapılması kararlaştırılmıştır. Bu organizasyonun başarısı büyük oranda İskandinav ekonomilerindeki homojen pazar şartlarına bağlı olmuştur. Bu şirketler arasındaki sınır ötesi faktoring anlaşmasının mükemmel ve olumlu şekilde yürümesiyle bu beş şirket diğer bağımsız faktoring şirketleri ile 1968'de Baden'de toplanmışlardır. Bunun üzerine yedi ülkeden toplam 10 faktoring şirketi daha, adı "Factors Chain International" olarak kararlaştırılan organizasyona dahil olmuşlardır [5].

Günümüzde farklı ülkelerdeki faktor kuruluşlar arasındaki birliğini etkin olarak sağlayan ve üye faktoring kuruluşların üst kuruluşları durumunda olan üç faktor zincir kuruluşu vardır. Bu kuruluşlar şunlardır [4]:

1. Factors Chain International (FCI)
2. International Factors Group (IFG)
3. Heller International Group

Bugün 51 ülkeden 149 faktoring şirketinin üye olduğu FCI, işlem hacmi ve üye sayısı ile dünyanın en geniş ve en etkin faktoring zinciri konumundadır.

3. FAKTORİNGİN FONKSİYONLARI, KOŞULLARI VE TÜRLERİ

3.1. Faktoringin Fonksiyonları

Faktoringin tanımında da belirtildiği gibi; faktoringin, alacakların tahsili ve yönetimi, alacakların garanti edilmesi ve finansman olmak üzere üç temel fonksiyonu bulunmaktadır. Aşağıda bu üç fonksiyon ayrıntılı olarak incelenmektedir.

3.1.1. Alacakların Tahsili ve Yönetimi

Faktoring işlemlerinin “tahsilat” fonksiyonu uyarınca, satıcı firma yapmış olduğu mal veya hizmet satışı sonucunda doğmuş veya doğacak alacakları ile ilgili tahsilat hakkını faktöre devretmiş olur. Faktor de bu hak ve yükümlülük uyarınca satıcıya, alacak tutarını vadesinde tahsil etme hizmetini sunar.

Tahsilat hizmetinin satıcıya getirdiği başlıca yararlar şu şekilde sıralanabilir [8]:

- a) Satıcının, satışını gerçekleştirdiği mal ve hizmet karşılığında ortaya çıkan alacağının tahsilat işi ilgilenmesine gerek kalmaz. Satıcı, asıl işi olan mal ve hizmet üretimine ve bu ürünlerin satışına konsantre olur.
- b) Tahsilatlarla ilgili herhangi bir sorunun ortaya çıkması durumunda, satıcı faktörün arkasına gizlenebilir. Aynı anda hem satıcılık hem de tahsilatçılık görevlerini sürdürmenin, müşteri ilişkilerinin yönetimi açısından ne kadar zor olduğu bilinmektedir.
- c) Satıcı, tahsilat konusunda faktörün yüksek nitelikli elemanlarından faydalanma olanağına sahiptir ve aynı görev için benzer nitelikte çalışanlar istihdam etmesine gerek yoktur.
- d) İyi bir tahsilat yönetimi daha hızlı ödemeler anlamına geleceği için, faktoring ile satıcının gecikmelerden doğan maliyetleri iyice azalacaktır.

Alacakların yönetimi ile ilgili olarak da satıcı sadece faktor ile muhatap olacaktır. Her bir alıcı hesabı ve her bir satış işlemi ile ilgili muhasebe kayıtlarını tutmak faktörün yükümlülüğüdür. Satıcı tahsilat işlemlerinin ayrıntıları ile değil sadece sonucu ile ilgilenir. Özellikle ülkeler arası ticarete ödemelerin genellikle geciktiği düşünülürse bu hizmetin ne denli önemli olduğu daha iyi anlaşılmaktadır. Örneğin, “Association of British Factors & Discounters”ın yaptığı bir araştırma sonucunda; Avrupa’da normal ihracat vadeleri 60-90 gün iken, Fransız firmalarının ödemelerini ortalama 115 günde yaptığı, İtalya ve İspanya’da ise bu sürenin sırasıyla 95 ve 105 gün olarak gerçekleştiği görülmüştür [9].

Alacakların faktor tarafından yönetilmesi ile satıcının sağladığı faydalar şunlardır [8]:

- a) Özellikle hızlı büyüyen firmalar için, sürekli artan iş hacmine paralel olarak büyüyecek personel giderleri, faktoring işlemleri ile kontrol altına alınabilmektedir.
- b) Posta, telefon, faks gibi yönetim giderlerinden tasarruf sağlanır.
- c) Zamandan tasarruf sağlanır.

3.1.2. Alacakların Garanti Edilmesi

“Gayri Kabil-i Rücu Faktoring” işleminde, faktöre temlik edilmiş alacağın bedeli, alıcının ödeme güçlüğü içine düşmesi veya ödeme güçlüğüne düşmese bile vadesinde ödeme yapmaması halinde, alacak tutarının %100 oranında ödeneceği (ihtilaf halleri hariç) garantisi faktor tarafından satıcıya verilir.

Alacak tutarının vadesinde herhangi bir nedenle ödenmemesi durumunda, satıcıya geri dönülmesi ise “Kabil-i Rücu Faktoring” işlemi olarak tanımlanır ve dolayısıyla bu türde garanti hizmeti yoktur.

Gayri Kabil-i Rücu Faktoring işleminde, bir çeşit kredi sigortası gibi işleyen alacakların garanti edilmesi hizmeti, faktoringin en önemli fonksiyonlarından biri olup, satıcıya getirdiği başlıca yararlar şunlardır.

- a) Satışlardan doğması olası batıklar bertaraf edilmiş olur.

- b) Satıcı, malının ayıplı çıkması gibi ihtilaf halleri dışında, garanti kapsamındaki alacak tutarını, ne olursa olsun, en azından anlaşılan süre içinde elde edeceğini bilir ve nakit akışını buna göre düzenler.

3.1.3. Finansman

Özellikle hızlı büyüyen ve vadeli satışları yoğun olan firmaların artan satışlarına paralel olarak, alacak hesapları da büyüyecek ve işletme sermayesi ihtiyaçları artacaktır. Bu durumda, alacaklarını faktoring şirketine temlik etmiş olan firmalar, sözkonusu alacakları karşılığında, alacak tutarlarının belli bir oranını (genellikle %80) vadesinden önce faktörden “ön ödeme” adı altında alabilmektedirler. %20’lik kısım ise, alacağın faktor tarafından vadesinde tahsilini takiben, faiz ve komisyon giderleri düşülerek satıcıya ödenecektir. Faktoringin finansman fonksiyonu ile alacakların nakde dönüşümü hızlanır. Böylece işletme için gerekli olan nakit, başka bir kaynak yerine alacaklardan elde edilir [4]. Faktoringin sunmuş olduğu bu esnek finansman yöntemi ile ek bir işletme sermayesi yaratan satıcı daha likit bir halde faaliyetlerini sürdürebilmektedir.

Faktoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanında “ön ödeme” dışında ikinci bir yöntem “iskonto yöntemi”dir. “İskonto yöntemi”nde önce alacakların peşin değeri hesaplanmakta, daha sonra faktörün komisyon tutarı ve yaptığı masraflar düşülerek kalan tutar satıcıya ödenmektedir [4].

3.2. Faktoringin Koşulları

Bu bölümde, faktoringin satıcılar açısından neden tercih edildiğini ve etkisini ne tür koşullarda çok daha iyi hissettirdiğini açıklamaya çalışacağız. Daha önceki bölümde faktoringin fonksiyonlarını açıklamıştık. Bu fonksiyonların ne tür koşullarda daha net olarak ortaya çıktığını anlamak için, faktoringi seçen ya da seçmek durumunda olan firmaları dört başlık altında toplamak mümkündür [10, 11].

- a) Yeni bir ürün yaratmış olan ya da mevcut ürünü ile yeni pazarlara girmek isteyen firmalar:

Mevcut ürünü ile yeni bir pazara girmek isteyen bir firmanın sözkonusu pazar hakkında yeterli bilgisi olmadığı düşünülürse, faktoringin firmaya alacakların yönetimi, garanti edilmesi ve finansman fonksiyonları ile çok ciddi avantajlar sağlayacağı açıktır. Yeni bir pazara giren veya yeni yaratmış olduğu bir ürünü hiç tanımadığı alıcılara satmak isteyen bir firmanın, müşterilerinin ticari riskini taşıması kaçınılmazdır. Aynı firmanın faktoring yapması durumunda ise sözkonusu ticari risk faktor tarafından üstlenilecektir. Firmanın girmek istediği yeni pazar başka bir ülkede ise, firma o ülkede uygulanan ticari ve hukuki mevzuat ile kullanılan yabancı dil konusunda çeşitli sorunlarla karşılaşacaktır. Oysa faktor aynı ülkede, benzer iş konusunda bir çok müşterisiyle, muhabirleri aracılığı ile, çalışmaktadır ve gerekli bilgi ve tecrübeye sahiptir. Dolayısıyla faktoring yapan firma sözkonusu sorunlarla karşı karşıya kalmaktan kurtulmuş olacaktır.

Yeni bir ürünü, tanıdığı veya hiç tanımadığı bir pazara sunmak isteyen bir firmanın, konu ile ilgili yeni eleman istihdamı, promosyon ve daha rekabetçi satış koşulları gibi harcamalarını artıracak faaliyetler içine girmesi kaçınılmazdır. Bu gibi durumlarda da faktorün finansman fonksiyonu ile yaratacağı işletme sermayesinin firmaya sağlayacağı katkılar çok etkili olacaktır. Yeni bir ürünle pazarda tutunmak için müşterilerine açık hesap ve daha sonra ön ödeme ile kompanse edilebilecek daha uzun bir satış vadesi ile yapılacak satışların getireceği avantajlar da unutulmamalıdır.

b) Mevsimselliğin etkili olduğu firmalar:

Üretim ve satışları belli mevsimlerde yoğunlaşan firmalar, nakit akışlarında düzensizlik yaşarken, belli dönemlerde de ek işletme sermayesine ihtiyaç duyarlar. İşte bu tür firmalar faktoringin finansman fonksiyonundan faydalanarak hem nakit akışlarını düzenlemiş hem de alacakları ön ödemelerle işletme sermayesi sağlamış olurlar. Satışlarını ve daha sonra tahsilatlarını yapmadan önce üretimini gerçekleştirmek durumunda oldukları mamuller için gereksinim duydukları hammaddelerin alımı, faktorün yaratacağı kaynak ile mümkün olabilecektir. Belli dönemlerde yoğun alım yapan ticari işletmeler için de aynı durum sözkonusudur. Dondurulmuş gıda üreticilerini, mevsimselliğin etkili olduğu firmalara örnek olarak

gösterebiliriz. Bazı meyve ve sebzeleri, üreticilerden yılın belirli aylarında almak zorunda kalan dondurulmuş gıda işi ile faaliyet gösteren firmalar, bu dönemlerde önemli miktarda ek işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar.

c) Yeni kurulmuş ve hızlı büyüyen firmalar:

Yeni kurulmuş ve hızlı büyüyen firmalar genellikle ek işletme sermayesine ihtiyaç duyarlar. Çünkü artan iş hacmi, daha çok üretim; daha çok üretim, daha çok malzeme ve emek ve bu da daha çok işletme sermayesi ihtiyacı demektir. İşte bu tür firmalar sürekli artan satışlarına paralel olarak büyüyen alacaklarını faktore devrederek, faktoringin finansman fonksiyonu ile işletme sermayesi yaratabilmekte ve böylelikle büyümelerini kesintisiz olarak devam ettirebilmektedirler.

Daha önce de belirtildiği gibi, yeni kurulmuş olan ve hızlı büyümek isteyen bir firmanın, faktoringin finansman fonksiyonuna dayanarak, müşterilerine açık hesap ve daha uzun vadeli satış yapma imkanı vardır ve bunun getireceği rekabet avantajı da ortadadır.

Ayrıca kendisinden daha büyük ve daha güçlü alıcılar karşısında, yeni kurulmuş bir firma, faktörün bilgi, tecrübe ve uluslararası muhabir ilişkilerine dayalı desteğinden yararlanma avantajına sahiptir. Yine faktörün bu yönetim fonksiyonunun getireceği, alacak kayıtlarının tutulması ve alacakların tahsil edilmesi faaliyetlerinden sağlanan tasarruf ile ek bir maliyetten kurtulmuş olunacaktır.

Diğer taraftan, firmaların kredibilitesinin mali tablolarına göre değerlendirildiği gözönüne alınırsa, faktoringin yönetim fonksiyonu ile alacakları nakde dönüşmüş, böylelikle likiditesi artarken borçluluk oranı azalmış bir firmanın, ilgili kredi kuruluşları tarafından çok daha olumlu değerlendirileceği de açıktır. Aşağıdaki örnekte, faktoring sonrasında bir firmanın bilançosunda ortaya çıkan olumlu değişimler çok daha net olarak görülmektedir.

ABC A.Ş. (Milyon TL.)

31.12.2000 TARİHLİ BİLANÇO

FAKTORİNG ÖNCESİ:

<u>Dönen Varlıklar</u>	: 6,200	<u>Kısa Vadeli Borçlar</u>	: 5,000
Kasa&Banka	: 100	Banka Krd.	: 1,900
Tic. Alacaklar	: 4,000	Tic. Borçlar	: 3,100
Stoklar	: 2,100	<u>Uzun Vadeli Borçlar</u>	: 1,900
<u>Duran Varlıklar</u>	: 2,500	<u>Özsermaye</u>	: 1,800
<u>AKTİF TOPLAMI</u>	: 8,700	<u>PASİF TOPLAMI</u>	: 8,700
Cari Oran	: 1.24 (6,200 / 5,000)		
Kısa Vadeli Borçlanma Oranı	: 2.78 (5,000 / 1,800)		

FAKTORİNG SONRASI:

<u>Dönen Varlıklar</u>	: 3,000	<u>Kısa Vadeli Borçlar</u>	: 1,800
Kasa&Banka	: 100	Banka Krd.	: 300
Tic. Alacaklar	: 800	Tic. Borçlar	: 1,500
Stoklar	: 2,100	<u>Uzun Vadeli Borçlar</u>	: 1,900
<u>Duran Varlıklar</u>	: 2,500	<u>Özsermaye</u>	: 1,800
<u>AKTİF TOPLAMI</u>	: 5,500	<u>PASİF TOPLAMI</u>	: 5,500
Cari Oran	: 1.67 (3,000 / 1,800)		
Kısa Vadeli Borçlanma Oranı	: 1.00 (1,800 / 1,800)		

Faktoring öncesinde ticari alacaklarının tutarı 4,000 milyon TL. olan ABC A.Ş., faktoring yaparak bu alacaklarını faktore temlik etmiş ve alacaklarının %80'ini (3,200 milyon TL.) peşin olarak almıştır. Böylelikle ticari alacaklarının %80'ini vadesinden önce nakde dönüştüren şirket, kısa vadeli borçlarını ödeyecek kaynağı yaratmış ve kısa vadeli banka kredileri ile ticari borçlarının bir kısmını kapatmıştır. Böylelikle işletmenin kısa vadeli borç

ödeme gücünü ölçmek için kullanılan cari oranı artarken, finansman riskini ölçmek için kullanılan borçluluk oranı da azalmıştır.

d) Daha kısa vadeli alırlar ile avantaj sağlamak isteyen firmalar:

Daha önce mevcut ya da yeni pazarlarda firmaların daha uzun vadeli satış yaparak rekabet avantajı sağlayabildikleri belirtilmişti. Bu kez daha kısa vadeli alırlar getirdiği avantajlardan bahsedilecektir.

Ülkemizde ve dünyada peşin ya da vadesinden önce yapılan ödemelerde sağlanan iskonto oranlarının önemli düzeylerde gerçekleştiği bilinmektedir. Maliyetlerini bu şekilde düşürebilen alıcılar da müşterilerine sundukları mal ve hizmetlerde çok daha rekabetçi davranabilmektedirler. Faktoringin finansman fonksiyonu uyarınca, alınan ön ödemelerle yaratılan kaynak sayesinde, peşin veya daha kısa vadeli alım yapan firmaların sağladığı fayda, faktoringin maliyetinden daha fazla olabilmektedir. Firmalara önemli rekabet avantajı sağlayan faktoringin bu yönü de uygulamada geniş yer bulmaktadır.

3.3. Faktoringin Türleri

Finans, ticari ve imalat sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin gereksinimleri, değişen ve gelişen ekonomik şartlar altında, farklılıklar göstermektedir. İşte bu nedenle faktoring şirketlerinin sunduğu hizmetlerde çeşitlemelere gidilmektedir. Bu bölümde, gerek coğrafi özelliklere ve gerekse işlemin özelliklerine göre çeşitlendirilen faktoring işlem türleri incelenecektir.

3.3.1. Tam Hizmet Faktoringi (Full Service Factoring)

“Old Line” ve “Standard” olarak da adlandırılan “Tam Hizmet Faktoringi”, adından da anlaşılacağı gibi faktoringin, alacakların tahsili, yönetimi, garanti edilmesi ve finansman fonksiyonlarının tümünü içinde barındırmaktadır [8]. Tam Hizmet Faktoringi anlaşması, genelde satıcı ile faktör arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma niteliğinde olmaktadır [4].

Satıcı firma alacaklarının mülkiyet hakkını faktore devrettiği için tüm bu servislerden yararlanma hakkına sahiptir [11]. Satıcı firma ve faktor arasında bu şekilde imzalanan bir anlaşmanın ortaya çıkardığı sonuçlar şunlardır [10]:

- a) Alacaklar faktor tarafından temlik alındığı ve ödemeler direkt olarak faktore yapılacağı için, alacak hesaplarını tutma, bunları yönetme ve tahsilatını gerçekleştirme sorumluluğu faktore aittir.
- b) Faktörün satıcıya geri dönüş hakkının bulunmaması, satıcıya alacakları ile ilgili tam koruma sağlar.
- c) Satıcının, başlangıçta belirtilen koşullar içinde, sözkonusu vadeli alacağına istinaden, belirli bir oranda (genellikle %80), avans niteliğinde ön ödeme alma hakkı saklıdır.

Burada faktörün vadettiği garanti hizmeti ile ilgili bir noktaya dikkat çekmekte fayda vardır. Satıcının alacak hakkını faktore devretmesi durumunda, satıcının tek borçlusu faktörün kendisi olacaktır. Her ne kadar bu geri dönülemez (gayri kabil-i rücu) bir hizmet olarak gözükse de temelde faktor ayıp iddiası taşımayan mal ile ilgili alacağın riskini üstlendiğinden alacak hakkı için satıcıya dönüş sözkonusu olabilir. Satıcı ile anlaşmaya bağlı olarak faktor, kredi riskinin üstlenilmediği ve ihtilaflı alacaklarda sadece tahsilat hizmetini gerçekleştirir. Tahsilatın mümkün olmadığı durumlarda ise faktor, ilgili alacakları satıcıya geri temlik eder [5].

3.3.2. Toplu İskonto Faktoringi (Self Service Factoring)

“Toplu İskonto Faktoringi”nde satıcıya sadece finansman hizmeti sunulurken, alacakların tahsili, yönetimi ve garanti edilmesi hizmetleri sunulmaz. Satıcı, yaptığı satışlardan doğan tüm alacak hakkını faktore devreder ve bu alacaklarına karşılık alacağı ön ödeme ile finansman sağlar. Bu tür faktoringin 3.3.4.’te anlatılan “Fatura İskontosu”ndan farkı, alıcıların faktoring işleminden haberdar olmaları ve ödemeleri direkt olarak faktore yapmalarıdır [11].

Vadeli satış yapan firmaların sadece finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik Toplu İskonto Faktoringi’nde, ödemelerin direkt olarak faktore yapılmasının nedeni, ilgili

alacaklar karşılığında satıcıya ön ödeme yapan faktorün teminatını artırmaktan ibarettir.

3.3.3. Vade Faktoringi (Maturity Factoring)

“Tahsilat Faktoringi” olarak da bilinen “Vade Faktoringi”, Tam Hizmet Faktoringi’nin finansman hizmetinin verilmediği hali olarak tanımlanabilir [8]. Faktor bu türde satıcıya, alacakların tahsili, yönetimi ve garanti edilmesi hizmetlerini verir. Günümüzde “Vade Faktoringi”, görece küçük işletmeler için kredi sigortasına alternatif bir finansal enstrüman olarak görülmektedir [11].

Bu türde faktor satıcıya ödemeyi:

- a) ya fatura tarihinden veya borçların faktore devir ve kopya faturaların teslim tarihinden belli bir süre sonra (bu süre borçlularca belirlenen ortalama vadeye göre tespit edilir);
- b) ya da her bir borçludan ödeme alındığında veya onaylı borçlar için borçlunun vade bitiminden önce ödeme güçlüğüne düşmesi halinde yapar [12].

Vade Faktoringi’nde alacak bedellerini ne zaman elde edeceğini bilen satıcı firma, nakit akışını net olarak görebilmektedir. Ayrıca alacaklarını faktore temlik ettikten sonra, sözkonusu alacaklarını faktor ile anlaştığı belli bir süre sonunda elde edeceğini bilen satıcı firma, müşterilerine yapacağı vadeli satışlarında çok daha esnek davranabilmektedir.

Vade Faktoringi’nin tanımında finansman hizmetinin olmadığı belirtilmesine rağmen, faktorün ödemeyi satıcıya yukarıda belirtilen (a) şeklinde yapması durumunda, ödeme tarihi ile tahsilat tarihi arasında geçen süre için, satıcının finansman hizmetinden de faydalanabildiği görülmektedir.

3.3.4. Fatura İskontosu (Invoice Discounting)

“Bildirimsiz Faktoring” olarak da bilinen “Fatura İskontosu”nda temel amaç satıcıya finansman sağlamaktır [8]. Bu tür faktoring, kredili satışları nedeniyle finansman ihtiyacı içinde bulunan fakat alacakların tahsilatı, yönetimi ve kötü alacaklara karşı korunma gereksinimi duymayan müşteriler içindir [11].

Fatura İskontosu'nda Toplu İskonto Faktoringi'nin aksine, borçlulara bildirimde bulunulmaz ve satıcının faktore devrettiği alacakların tahsilatı yine satıcı tarafından faktor adına yapılır. Fakat satıcının, alacakların yönetiminde ve tahsilatında yetersizlik göstermesi veya satıcının acze düşmesi hallerinde faktor, kendini korumak amacıyla borçlulara, alacakların kendisine temlik edildiği konusunda bildirim yapar ve ödemelerin direkt olarak kendi hesabına yapılmasını talep eder [11].

Tipik bir Fatura İskontosu işlemi şu şekilde gerçekleşir [5]:

- a) Müşterinin faktore, detaylı kredili satış listesini göndermesiyle “fatura iskonto” süreci başlar.
- b) Bordrodaki alacak tutarından belli bir marj düşülerek (faktoring komisyonu) bakiye 24 saat içinde müşterinin hesabına geçilir.
- c) Satış listesine ek olarak yapılan tahsilatlar, iskontolar ve iade listeleri, hafta bazında faktore gönderilir.
- d) Müşterilerin borç ödemeleri, faktörün bankasında satıcı adına açılan hesaba yapılır.
- e) Hesap mutabakatı her ay sonu, satıcı ile faktor arasında yapılarak, kayıtların doğruluğu araştırılır.

4. FAKTORİNGİN İŞLEYİŞİ

Bu bölümde faktoringin yurtiçi ve uluslararası alandaki işleyişleri incelenecektir. Yurtiçi Faktoring'in işleyişinde alıcı ve satıcı ile beraber sadece tek bir faktor sisteme dahil olurken, Uluslararası Faktoring'de iki faktörlü sistem uygulamaları da bulunmaktadır.

Faktoring işlemi, faktoring hizmetlerinden yararlanmak isteyen işletmelerin, faktore veya faktörün işletmeye başvurusuyla başlar. Satıcı, yaptığı başvuruda, son hesap durumunu, devamlı müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan satış tutarlarını ve satılan mal çeşitlerini faktore bildirir. Faktor, bu bilgilerden de yararlanarak, ilgili piyasa ve borçluların kredi değerliliği ile ilgili araştırmaları yapar. Bunun sonucunda faktor, bütün alacakların veya alacakların bir kısmının temlik alınması konusunda karar verir. Daha sonra işletme ve faktor arasında bir sözleşme yapılır. Bu sözleşme ile genellikle faktor kuruluşu, gerekli gördüğü takdirde, bazı işletmelerin anlaşma dışına çıkarılması veya borçlanma limitlerinin düşürülmesi konusunda yetki verilebilir. Anlaşmanın imzalanmasından sonra satıcı işletme, borçlu işletmelerin isimleri, adresleri, fatura tarihi, alacak, çek ve senetlerini ve malların müşteriye gönderildiğini gösteren sevk vesaikini faktore vererek, alacağını, yapılan anlaşmaya göre vadesinde veya vadesinden önce faktörden alır. Bilindiği gibi, faktoringde yapılacak tüm kredili satışların faktor tarafından onaylanması şarttır [4].

4.1. Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi

Yurtiçi Faktoring uygulamalarında üç taraf vardır ve bu taraflar şunlardır:

- Satıcı (Müşteri)
- Alıcı (Borçlu)
- Faktor (Faktoring Şirketi)

Faktoring sözleşmesi, satıcı ve faktor arasında imzalanır. Faktoring işleminin “bildirimli” ya da “bildirimsiz” oluşuna göre alıcılar faktoring işleminden haberdar edilirler veya edilmezler. Alacakların tahsili, yönetimi ve finansman hizmeti satıcı ile faktor arasındaki anlaşmaya göre değişiklik gösterir. Garanti hizmetinin verilmesi ise faktoring işleminin Gayri Kabil-i Rücu veya Kabil-i Rücu oluşuna bağlıdır. Gayri Kabil-i Rücu Yurtiçi Faktoring işlemlerinde faktor, garanti kapsamındaki alacakların ödenmeme riskini üstlenir. Kabil-i Rücu Yurtiçi Faktoring işlemlerinde ise, alacak tutarlarının tahsil edilememesi halinde faktor, satıcı firmaya geri dönme hakkını kullanır.

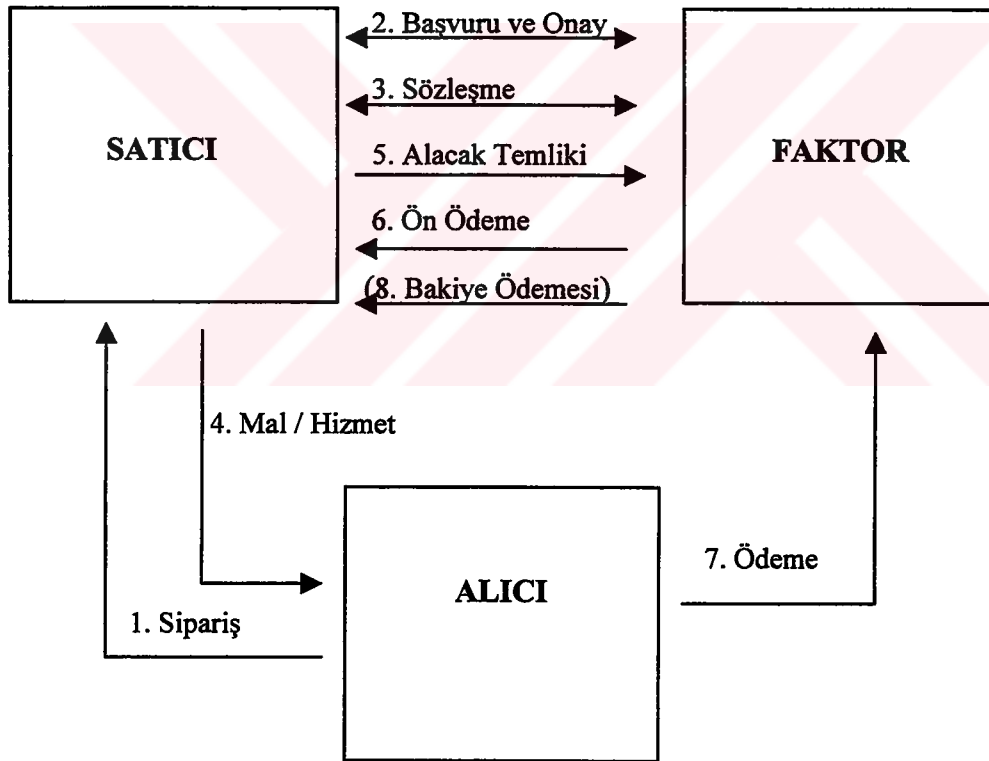
4.1.1. Bildirimli Yurtiçi Faktoring’in İşleyişi

Bildirimli Yurtiçi Faktoring uygulamalarında genel olarak aşağıdaki adımlar izlenir [13]:

- Satıcı, yurtiçi faktoring işlemi yapmak için faktore başvurur.
- Faktor, satıcının finansal durumunu analiz etmek için çeşitli belgeler ve görüşmeler talep eder.
- Faktor, satıcıdan alıcılarının listesini ve bu alıcılara yapmayı planladığı satışlar ile ilgili bir rapor ister.
- Satıcıdan aldığı bu bilgiler ışığında faktor, alıcılar ile ilgili çalışmalarını yapar ve her bir alıcı için belirlediği işlem limitlerini satıcıya bildirir.
- Satıcı ile faktor arasında hüküm, şart ve maliyet konusundaki teklif / kabul sonucunda Yurtiçi Faktoring Sözleşmesi imzalanır.
- Satıcı kestiği fatura ile birlikte alıcısına faktoring işleminin başladığını bir mektup ile bildirir.
- Malların sevkini müteakip, faturanın aslı alıcıya gönderilir ve aslı ile bir kopyasının üzerine de satıştan doğan alacağın faktore devredildiğini ve ödemenin sadece faktore yapılacağını bildiren bir temlik notu yapıştırılır. Temlik notunu içeren faturanın ve yükleme belgesinin birer kopyası da faktore gönderilir.

- Sözleşme imzalanması aşamasında satıcı ve faktor ön ödeme konusunda anlaştılar ise, fatura tutarının belli bir oranı (genellikle %80) satıcıya nakden ödenir.
- Alıcı, fatura tutarını vadesinde faktöre öder.
- Faktor, ön ödeme sırasında kendisinde tuttuğu kısımdan (genellikle %20) komisyon, faiz ve diğer masrafları düşerek bakiyeyi satıcıya öder. Teoride, bakiyenin satıcıya ödendiği görülmekle birlikte, devamlılık arzeden faktoring işlemlerinde; tahsilat alıcının hesabına alacak kaydedilir.

Adımları yukarıda belirtilen Yurtiçi Faktoring'in işleyiş şeması aşağıdaki gibidir:



Şekil 4.1 : Bildirimli Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi [13]

4.1.2. Bildirimsiz Yurtiçi Faktoring'in İşleyişi

Yurtiçi faktoring işleminin “bildirimsiz” olmasının, “bildirimli” olmasından en önemli farkı, alıcıların faktoring işleminden haberdar olmamalarıdır. Dolayısıyla, yukarıda adımlarını ortaya koyduğumuz “Bildirimli Yurtiçi Faktoring”in işleyişinden farklı olarak, “Bildirimli Yurtiçi Faktoring”in işleyişinde satıcı, alıcısına faktoring işleminin başladığını bildiren herhangi bir mektup göndermez ve kestiği faturanın üzerine temlik notu yapıştırır. Sonuç olarak alıcı da fatura tutarını vadesinde faktörün değil satıcının hesabına öder.

Bildirimsiz Yurtiçi Faktoring işleminde en önemli nokta, satıcıya ön ödeme kullandıran faktörün teminatlandırılması konusudur. Satıcının faktöre temlik ederek karşılığında ön ödeme kullandığı alacağı, vadesinde, faktöre değil de yine satıcıya ödeneceği için faktör teminat açısından önemli bir risk taşımaktadır. İşte bu noktada faktörün kendisini güvence altına alacak farklı bir teminat aracına veya sisteme olan ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Özellikle ülkemizde ödeme aracı olarak yaygın bir şekilde kullanılan çek, faktoring şirketleri tarafından talep edilmektedir. Söz konusu çeklerin satıcının ilgili alıcısından, ilgili satış karşılığında alınmış olması ve satıcı tarafından cirolanarak faktöre verilmiş olması gerekmektedir. Bir diğer yöntem de alıcının ödemeyi yapacağı satıcıya ait banka hesabının, faktör tarafından kontrol altında tutulmasıdır. Burada, satıcının söz konusu hesabının bulunduğu banka da sisteme dahil olmaktadır. Satıcı, faktör ve banka arasında yapılan üçlü bir anlaşma ile alıcının, satıcının ilgili banka nezdindeki hesabına yaptığı ödemeler, faktöre yönlendirilmekte ve faktör güvence altına alınmış olmaktadır.

4.2. Uluslararası Faktoring'in İşleyişi

Bu bölümde, uluslararası faktoring işlemlerinde uygulama alanı bulan iki faktörlü ve tek faktörlü sistemler ile birlikte Back-To-Back Faktoring'in işleyişi incelenecektir.

4.2.1. İki Faktörlü Sistem

Uluslararası Faktoring uygulamalarında karşımıza çıkan iki faktörlü sistemde dört taraf söz konusudur. Satıcı, alıcı ve faktör dışındaki dördüncü taraf “muhabir faktör” olarak adlandırılmaktadır. FCI (Factors Chain International), “muhabir faktör”ün

tanımını şu şekilde yapmaktadır: “Muhabir faktor, satıcının kestiği ve ülkesindeki faktore temlik ettiği faturalardan doğan alacakları tahsil etmeyi kabul eden ve bu garanti kapsamındaki fatura bedellerini, kendi ülkesindeki alıcının ödememesi veya ödeyememesi halinde ödeyeceğini taahhüt eden taraftır.” [8].

Uluslararası faktoring, iki faktörlü sistem içinde aşağıdaki şekilde işler:

- Satıcı, uluslararası faktoring işlemi yapmak için faktore başvurur.
- Faktor, satıcının finansal durumunu analiz etmek için çeşitli belgeler ve görüşmeler talep eder.
- Faktor, satıcının iş konusu ile ilgili ayrıntıları, satış koşullarını, satış hacmini ve satış yapmayı planladığı alıcıların listesini muhabir faktore iletir.
- Muhabir faktor, faktörden aldığı bu bilgiler ışığında alıcılar ile ilgili çalışmaları yaparak her bir alıcı için belirlediği işlem limitlerini ve kendisinin talep ettiği komisyon ve masraf gibi diğer şartları faktore bildirir.
- Muhabirden alınan bu bilgiler ve talepler doğrultusunda, faktor ve satıcı arasında hüküm, şart ve maliyet konusundaki teklif / kabul sonucunda İhracat Faktoring Sözleşmesi imzalanır.
- Bundan sonraki aşamaların yurtiçi faktoringden farkı üç noktada özetlenebilir:
 - a) Satıcının faktore temlik ettiği faturayı faktor de muhabir faktore temlik eder.
 - b) Alıcı, ödemeleri muhabir faktorün hesabına veya muhabir faktorün belirteceği bir hesaba yapar. Muhabir faktor de aldığı bu ödemeyi satıcının faktoring şirketine transfer eder.
 - c) Garanti kapsamındaki alacağın ödenmeme riskini muhabir faktor üstlenir.

İki faktörlü sistemde, taraflar arasında ortaya çıkan hukuki ilişki [8];

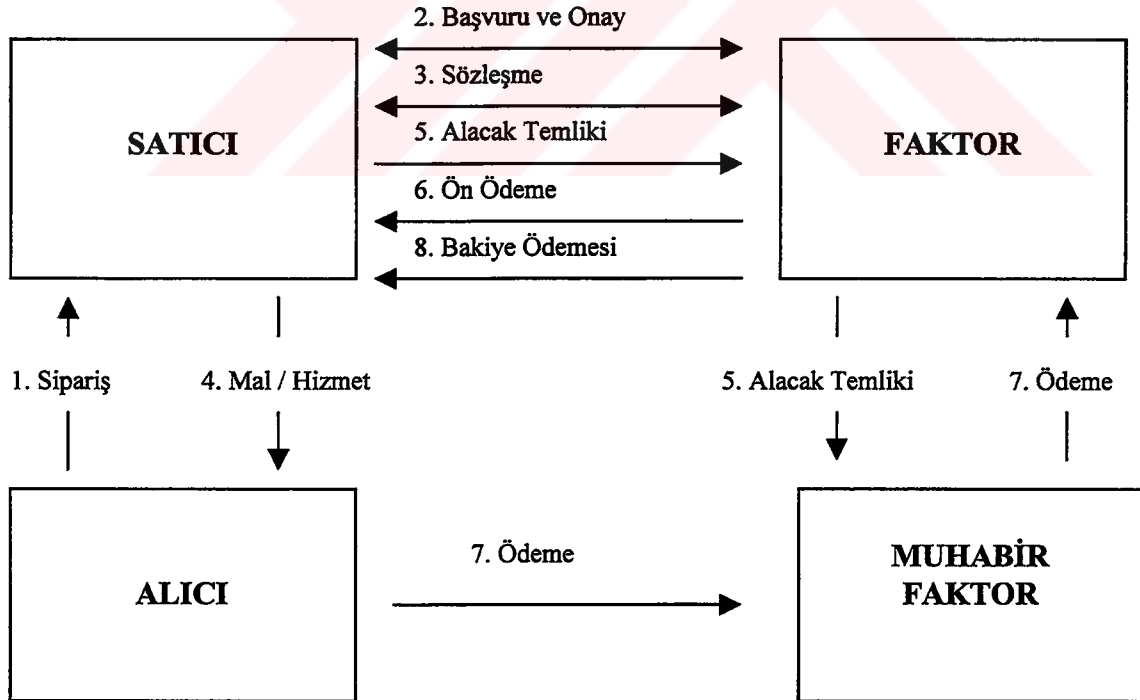
- Satıcı ve alıcı arasında, mal ve hizmet satışı ile ilgili “Satış Sözleşmesi”ne,
- Satıcı ve faktor arasında, “İhracat Faktoring Sözleşmesi”ne ve

- Faktor ve muhabir faktor arasında ise “Muhabirler Arası Faktoring Sözleşmesi”ne (Interfactor Agreement) dayalıdır.

Muhabir faktorün, kendi ülkesindeki alıcılar ile yapabileceği anlaşmalardan doğan sözleşmeler (kefaletname, taahhütname, rehin sözleşmesi, ipotek vb.) genellikle teminatlandırmaya yönelik sözleşmelerdir ki bunlar iki faktörlü sistemin gerektirdiği temel hukuki ilişki içinde değerlendirilmemelidir.

Factoring’ın fonksiyonlarını anlattığımız üçüncü bölümde faktoringin avantajlarına değinmiştik. Ortaya çıkan bu avantajlar hiç şüphesiz hem iki faktörlü hem de tek faktörlü sistemler için geçerlidir. Diğer taraftan, iki faktörlü sistemin getirdiği bazı dezavantajlar olduğu da bilinmektedir. İki faktörlü sistemde, her iki faktoring şirketi de (faktor ve muhabir) üstlendikleri risk karşılığında kendi masraflarını karşılamak ve kar etmek isteyeceği için, iki faktörlü sistemin biraz pahalı olduğu düşünülmektedir. Ayrıca iki faktörlü sistemde görece daha çok taraf olduğu için kredi limitlerinin tesisi, nakit transferlerinin yapılması ve ihtilafların çözülmesi gibi konularda zaman kayıpları olabilmektedir [5].

İki faktörlü sistemin işleyiş şeması aşağıdaki gibidir:



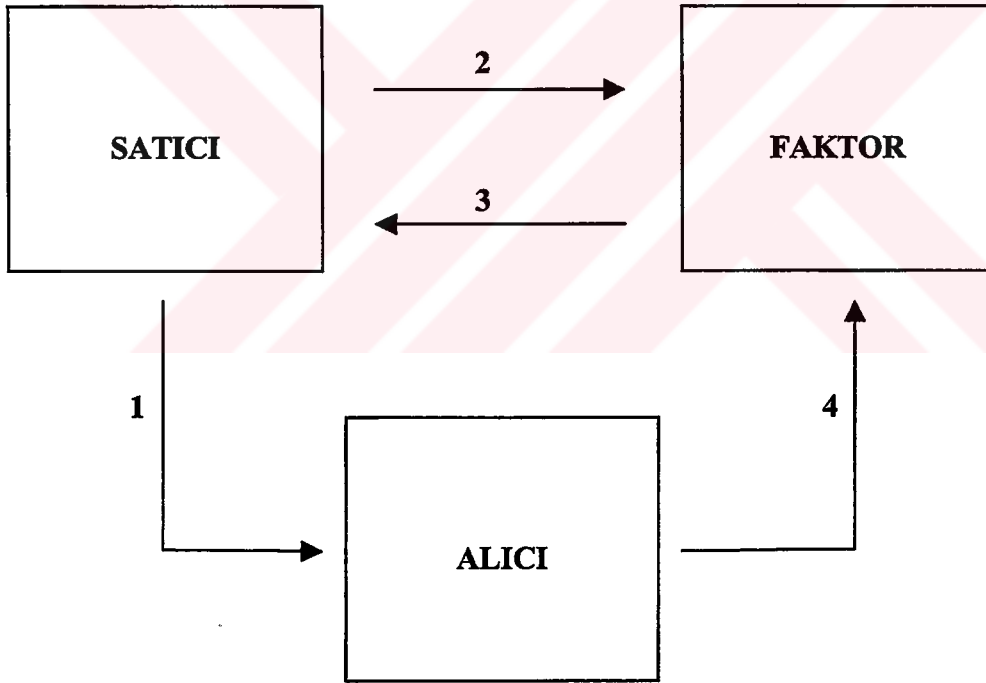
Şekil 4.2 : İki Faktörlü Sistem'in İşleyiş Şeması [5, 8, 11]

4.2.2. Tek Faktörlü Sistem

İki faktörlü sistemin alternatifi olarak uygulamada geniş yer bulan “Tek Faktörlü Sistem”in işleyişi, Yurtiçi Faktoring’in işleyişinden çok farklı değildir. Uluslararası işlemlerde, tek faktörlü sistemin tarafları satıcı, alıcı ve sadece bir faktördür.

“Direkt Faktoring” olarak da tanımlanan Tek Faktörlü Sistem’in, İki Faktörlü Sistem ile karşılaştırıldığında eksiklik gibi görülebilecek bir noktası, alacakların garanti edilmesi hususundadır. Eğer satıcı ile faktör aralarında Gayri Kabil-i Rücu bir faktoring sözleşmesi imzalamışlar ise, Tek Faktörlü Sistem’de muhabir faktör olmadığı için, garanti kapsamındaki alacaklar ile ilgili tüm riski faktör tek başına üstlenmek durumundadır. Ancak, kredi sigortası uygulamasının olduğu ülkelerde, faktör, sözkonusu riski sigorta şirketine reasüre ettirebilmektedir.

Tek Faktörlü Sistem’in işleyişi aşağıdaki şekil üzerinde açıklanmıştır.



Şekil 4.3 : Tek Faktörlü Sistem’in İşleyişi [5]

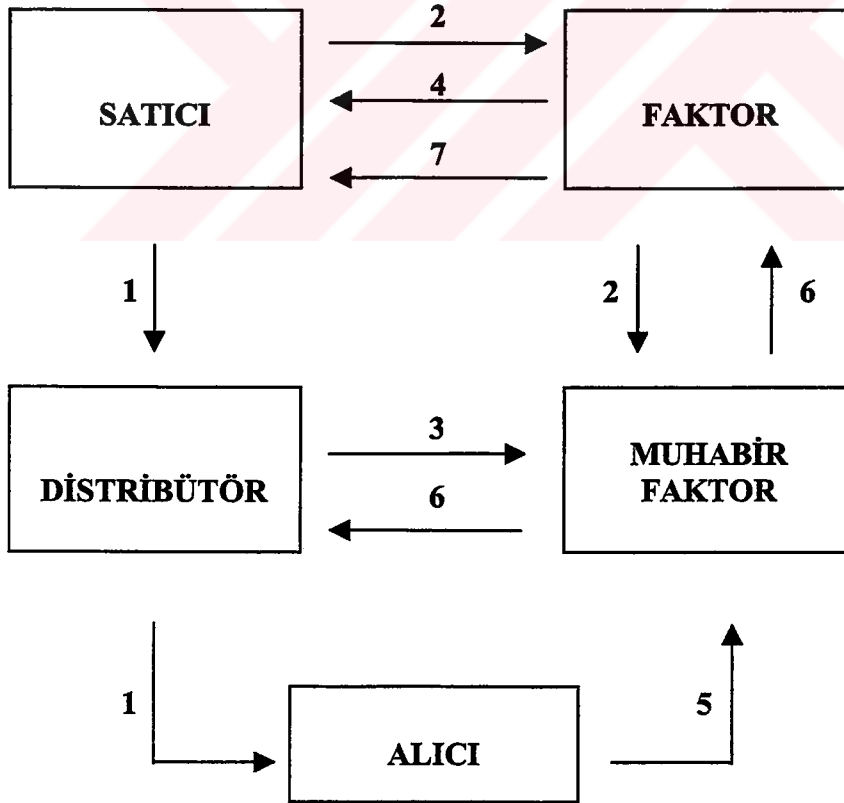
1. Satıcı, açık hesap esasına göre, alacağının faktöre devredildiğini belirten ibareyi taşıyan faturasını düzenler ve mallarla birlikte alıcıya gönderir.

2. Satıcı, sözkonusu mal satışından doğan alacağını faktore resmen bildirir.
3. Faktor, satıcı ile daha önce imzalanmış sözleşme koşulları çerçevesinde, alacağı temlik alır ve faktoring hizmetlerini yerine getirir.
4. Alıcı, alacak bedelini vadesinde faktore öder.

Tek Faktörlü Sistem içinde yer alan faktoring şirketinin, satıcının ülkesinde yerleşik olması durumunda, “Direkt İhracat Faktoringi” olarak adlandırılan sistem, Türkiye’de uygulaması olmamakla birlikte, faktoring şirketinin alıcının ülkesinde yerleşik olması durumunda ise “Direkt İthalat Faktoringi” adını almaktadır.

4.2.3. Back-To-Back Faktoring

Belli bir ülkeye yaptığı tüm satışlarını, o ülkedeki tek bir distribütör üzerinden gerçekleştiren ihracatçı firmaların da faktoringden yararlanabilmeleri amacıyla geliştirilen “Back-To-Back Faktoring”, aslında İki Faktörlü Sistem’in bir türevidir [11]. Back-To-Back Faktoring’in işleyişi aşağıdaki şekil üzerinde açıklanmıştır.



Şekil 4.4 : Back-To-Back Faktoring’in İşleyişi [8]

1. Satıcı distribütöre malları gönderir. Distribütör de malları müşterilerine satar.
2. Satıcı, bu satıştan doğan alacakları faktore, faktor de muhabir faktore temlik eder.
3. Distribütör yaptığı satışlardan doğan alacaklarını, yurtiçi faktoringe uygun olarak Kabil-i Rücu veya Gayri Kabil-i Rücu bir şekilde muhabir faktore temlik eder.
4. Faktor, satıcıya ön ödeme yapar.
5. Distribütörün alıcıları, ödemeleri vadesinde muhabir faktore yaparlar.
6. Muhabir faktor bu ödeme tutarlarını faktore transfer eder.
7. Faktor, ön ödeme işlemi sırasında kendisinde tuttuğu kısımdan masraflarını düşerek bakiyeyi satıcıya öder.

Yukarıdaki işleyişten anlaşıldığı gibi muhabir faktor, hem İki Faktörlü Sistem içinde dördüncü taraf hem de distribütörün ülkesinde uygulanan Yurtiçi Faktoring işlemi içinde tek faktor konumundadır.

Büyük hacimli dış satım yapan firmaların distribütörleri, finansal açıdan kendileri kadar güçlü değildirler. Dolayısıyla muhabir faktor, alıcı konumundaki distribütöre, ihracatçı firmanın ihtiyaç duyduğu büyüklükte bir garanti limiti tesis etmekte zorlanmaktadır. Bir diğer sorun da distribütörlerin genellikle satıcı firma ile aynı grubun firması ya da satıcı firmanın iştiraki olmalarından kaynaklanmaktadır. Sermaye yapıları açısından dolayı veya dolaysız ilişki içinde olan satıcı ve alıcının, faktoring sistemine iki taraf olarak dahil edilmesinin doğuracağı riski, faktoring firmaları doğal olarak üstlenmek istememektedirler. İşte bu gibi durumlarda Back-To-Back Faktoring uygun bir çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır.

Back-To-Back Faktoring ile satıcı, normal şartlar altında faktor edilemeyecek olan alacakları karşılığında ön ödeme kullanabilirken, distribütörü de yurtiçi faktoringin sunduğu hizmetlerden yararlanabilmektedir. Back-To-Back Faktoring’de faktor ve muhabir faktorün ilgili mevzuata hakim ve birbirleri ile çok sıkı işbirliği içinde olmaları gerekliliği açıktır. Zira faktorün, satıcıya yapacağı ön ödemenin en önemli

teminatı, distribütörün gerçekleştirdiği satışlardan doğan ve muhabir faktorün tam kontrolü altında bulunması gereken alacak hesaplarıdır.



5. FAKTORİNGİN MALİYETİ

Üçüncü bölümde incelediğimiz faktoringin fonksiyonları genellikle iki temel elemana ayrılabilir: finansman ve hizmet (alacakların tahsili ve yönetimi, alacakların garanti edilmesi) [8]. İşte bu noktada faktoringin maliyetini oluşturan iki ana unsur ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki faktoringin hizmet fonksiyonunun maliyeti olan “faktoring komisyonu”, diğeri de “finansman” maliyetidir. Bu bölümde, faktoringin maliyetini oluşturan bu iki ana unsur ile birlikte diğeri maliyet unsurlarını da inceleyecek ve yurtiçi ve uluslararası faktoring işlemlerinde maliyetin uygulamada nasıl hesaplandığını örnekler üzerinde göstereceğiz.

5.1. Komisyon Maliyeti

Komisyon maliyeti, faktoringin hizmet fonksiyonlarından olan, alacakların tahsili ve yönetimi ile alacakların garanti edilmesi fonksiyonları karşılığında, satıcıdan alınan masraftır. Bu masraf faktore temlik edilen her bir faturanın belli bir oranını ifade eder ve sonuçta ortaya çıkan komisyon masrafı faktoring şirketi üzerinden geçen ciro (satış hacmi) üzerinden hesaplanmış olur [10]. Bu masraf literatürde, “hizmet masrafı”, “yönetim masrafı” veya sadece “komisyon” olarak da adlandırılmaktadır [11]. Komisyon maliyeti, çeşitli etkenlere bağlı olarak genellikle %0.5 ile %2.5 arasında değişmektedir [9]. Komisyon maliyetini belirleyen temel unsurlar şunlardır:

- Alıcı riski
- İş kolu ve ürün
- Satış vadesi
- Faktoring şirketi üzerinden geçen ciro (satış hacmi)
- Faktoring şirketinin katlanacağı iş yükü

- Faktoring şirketinin öngördüğü kar marjı (spread)

Komisyon oranının belirlenmesinde etkin olan yukarıdaki unsurlardan, faktoring şirketinin katlanacağı iş yükü ile ilgili bir konuya daha değinmekte fayda vardır. Özellikle ortaya çıkacak iş yükünün tahmin edilemediği veya küçük tutarlı çok sayıda faturanın sözkonusu olduğu faktoring işlemlerinde, faktoring şirketleri kendilerine temlik edilen her bir fatura başına “handling charge” adı altında sabit bir bedel talep edebilmektedirler (fatura başına 10 Amerikan Doları gibi).

İki faktörlü sistemde, muhabir faktörün kazancı, genellikle satıcının ülkesindeki faktörden aldığı komisyon sonucunda oluşmaktadır. Muhabir faktörün, satıcının ülkesindeki faktörden, finansal açıdan daha güçlü olması durumunda, müşterisine ön ödeme kullandıran faktörü fonlamasından doğan faiz geliri de oluşabilmektedir. Fakat faktörün nereden ve nasıl fonlandığı konumuz dışındadır.

5.2. Finansman Maliyeti

Finansman maliyeti, satıcının faktöre temlik ettiği alacaklarına istinaden kullandığı ön ödeme sonucunda doğan masraftır. Faktoring şirketinin fonlanma maliyetine, yönetim politikasına ve ilgili ülkenin politik ve ekonomik durumu gibi çeşitli faktörlere bağlı olarak değişen finansman maliyeti, “faiz masrafı” olarak da adlandırılmaktadır [8].

Kendisine temlik edilmiş olan alacak tutarının belli bir kısmını (genellikle %80) ön ödeme olarak satıcıya kullandıran faktör, sözkonusu ön ödeme tutarı üzerinden faiz çalıştırır. Faizin hesaplanmasında esas alınan süre, ön ödemenin kullandırıldığı tarihten alacağın tahsil edildiği tarihe kadar geçen süredir.

Uluslararası faktoring işlemlerinde iskonto oranı, LIBOR, PRIME RATE ve bunlara ek olarak belirlenen risk marjına göre tespit edilir. Ancak, riske göre belirlenecek ek faiz oranı veya spread, müşterinin yıllık işlem hacmine ve kredi değerliliğine göre belirlenmektedir. Bu oran uygulamada genel olarak %1 ile %3 arasında değişmektedir. LIBOR’un iskonto bedeli olarak esas alınmasının nedeni, uluslararası piyasalarda banka kredilerinde kullanılan temel faiz oranı ve üç aylık oranın 90 günlük satış vadelerine uygun gelmesidir [4].

İhracata yönelik faktoringde, faktörün uyguladığı iskonto bedeli, bankaların kısa vadeli ihracat döviz kredileri ile rekabet edebilmektedir. Faktoring yolu ile temin edilen finansman, muhabir banka tarafından yabancı alıcının riskine göre sağlandığı için, faktoring faiz maliyeti, döviz kredisi faiz maliyetinden düşük olabilmektedir [4].

5.3. Diğer Maliyet Unsurları ve Faktoring Maliyetinin Hesaplanması

Doğaldır ki her ülkenin tabi olduğu mali mevzuata ve vergi mevzuatına göre, faktoring işlemlerinden vergi alınmaktadır. Türkiye'deki faktoring işlemlerinde ise satıcının katlanmak durumunda olduğu, “Damga Vergisi” ve “Banka ve Sigorta Muamele Vergisi” adı altında iki maliyet unsuru daha karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de, yurtiçi faktoring sözleşmeleri, sözleşme tutarı üzerinden %0.75 oranında damga vergisine tabidir. İhracat işlemleri, vergi, resim, harç istisnasından faydalandığı için, ihracat faktoring sözleşmelerine istisna uygulanmaktadır. Bir diğer maliyet unsuru olan Banka ve Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) de satıcı tarafından, yukarıda sözü edilen faiz ve komisyon tutarları üzerinden %5 oranında ödenmektedir. Damga vergisinde olduğu gibi, ihracat işlemlerinde yine BSMV istisnası uygulanmaktadır.

Bunların yanında, faktoring işlemleri ile kullandırılan ön ödeme, klasik banka kredisi olarak değerlendirilmediği için, faiz üzerinden “Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu”na (KKDF) prim kesintisi yapılmadığını belirtmekte fayda vardır.

Aşağıdaki iki örnekte, ihracat ve yurtiçi faktoring maliyetlerinin nasıl hesaplandığı gösterilmektedir.

İhracat Faktoring Maliyetinin Hesaplanması:

Satıcı ve faktor aşağıdaki şartlar üzerinde anlaşmışlardır.

Satıcının faktöre temlik ettiği fatura tutarı	: USD 100,000.-
Temlik edilen faturanın vadesi	: 60 gün
Ön Ödeme Oranı	: %80

Faktoring Komisyonu : %1

Faiz Oranı : LIBOR + %3 = %9

Bu durumda, satıcının faktörden alacağı ön ödeme tutarı şu şekilde hesaplanır:

Ön Ödeme Tutarı : USD 80,000.- (100,000 * %80)

Komisyon Tutarı : USD 1,000.- (100,000 * %1)

Ödenecek Net Ön Ödeme : USD 79,000.- (80,000 – 1,000)

60 gün sonra, alıcıdan fatura bedelini tahsil eden faktor, ön ödeme ile ilgili faiz tahakkuku yaptıktan sonra bakiye %20'den bu meblağı düşerek kalanı satıcıya öder.

Bu da şu şekilde hesaplanır:

Bakiye Tutarı : USD 20,000.- (100,000 * %20)

Faiz Tutarı : USD 1,200.- [(80,000 * 60 * %9) / 360]

Ödenecek Net Bakiye : USD 18,800.- (20,000 – 1,200)

Yurtiçi Faktoring Maliyetinin Hesaplanması:

Satıcı ve faktor aşağıdaki şartlar üzerinde anlaşmışlardır.

Satıcının faktöre temlik ettiği fatura tutarı : 100,000,000.-TL.

Temlik edilen faturanın vadesi : 60 gün

Ön Ödeme Oranı : %80

Faktoring Komisyonu : %1

Faiz Oranı : %90

Banka ve Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) : %5

Bu durumda, satıcının faktörden alacağı ön ödeme tutarı şu şekilde hesaplanır:

Ön Ödeme Tutarı : 80,000,000.-TL. $(100,000,000 * \%80)$

Komisyon Tutarı : 1,000,000.-TL. $(100,000,000 * \%1)$

BSMV (Komisyon için) : 50,000.-TL. $(1,000,000 * \%5)$

Ödenecek Net Ön Ödeme : 78,950,000.-TL. $(80,000,000 - 1,000,000 - 50,000)$

60 gün sonra, alıcıdan fatura bedelini tahsil eden faktor, ön ödeme ile ilgili faiz ve BSMV tahakkuku yaptıktan sonra bakiye %20'den bu meblağı düşerek kalanı satıcıya öder. Bu da şu şekilde hesaplanır:

Bakiye Tutarı : 20,000,000.-TL. $(100,000,000 * \%20)$

Faiz Tutarı : 12,000,000.-TL. $[(80,000,000 * 60 * \%90) / 360]$

BSMV (Faiz için) : 600,000.-TL. $(12,000,000 * \%5)$

Ödenecek Net Bakiye: 7,400,000.-TL. $(20,000,000 - 12,000,000 - 600,000)$

Yurtiçi faktoring maliyetinin hesaplanması teorik olarak yukarıda anlatıldığı gibi yapılmakla beraber, pazar ve rekabet koşullarına göre uygulamada farklı hesaplama yöntemlerine de rastlanmaktadır. Örneğin, komisyonun peşinen değil de dönem sonunda borç geçilmesi ya da peşin iskonto yöntemi bu yöntemlerden bazılarıdır. Değişik maliyet hesaplama ve muhasebeleştirme yöntemleri konumuz dışında olduğu için burada sadece standart hesaplama yöntemine yer verilmiştir.

6. DIŞ TİCARETİN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE FAKTORİNGİN KARŞILAŞTIRILMASI

Uluslararası ve yurtiçi ticarete, taraflar kendi çıkarlarını ön planda tutarken, ticaretin gerçekleşmesi için de mutlaka bir noktada uzlaşmaları gerektiğini de bilirler. Doğaldır ki hem satıcı hem de alıcı bu uzlaşmanın kendi avantajları doğrultusunda oluşmasını ister. Satıcı, sattığı mal veya hizmetin bedelini peşin olarak almak isterken, alıcı da arzu ettiği kalitede ve miktardaki malı veya hizmeti vadeli olarak almak isteyecektir. Bu durumda, güçlü olanın şartlarını dikte ettirmesi, ekonomik, politik ve coğrafi koşullar gibi bir çok etmene göre, alım satım işlemlerini tam bir standarda oturtmak için çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların sonucunda, içinde faktoringin de bulunduğu alım satım ve ödeme araçları ortaya çıkmıştır. Bu bölümde de faktoringin alternatifi olan başlıca yöntemler incelenerek, faktoring ile karşılaştırılmaya çalışılacaktır.

6.1. Akreditif İşlemleri (L/C)

Akreditif, bir alıcının talebine dayanarak bir bankanın verdiği ve alıcı tarafından ayrıntıları belirtilmiş, mala veya hizmete ilişkin bir takım belgenin ibrazı karşılığında ismi belirtilen bir satıcıya ödeme yapılması yolundaki şartlı bir taahhüttür. Alıcının bankası bu taahhüdü doğrudan satıcıya hitaben verdiği gibi satıcı lehine satıcının bankasına da verebilir. Sistemin uluslararası özelliğinden dolayı her iki durumda da satıcının bankasının ihbar etme, teyit etme, iştirâ etme, ödeme ve poliçe kabul etme yetkileri vardır. Bu yetkileri akreditifi açan banka belirler [14]. Daha kısa bir anlatımla, akreditif (letter of credit), bir bankanın belirli bir miktar ve belirli bir süre için üçüncü bir kişi lehine, nezdinde kredi açması için yabancı ülkedeki muhabir bankaya gönderdiği bir tür mektuptur [2].

Uluslararası ticarete çok sık karşılaştığımız akreditif işlemlerinde, iki faktörlü sistemde olduğu gibi, dört taraf sözkonusudur. İki faktörlü sistemin elemanları ile

karşılaştırıldığında, muhabir faktorün yerini “amir banka”, faktorün yerini ise, genellikle satıcın ülkesinde yerleşik olan ve amir bankanın muhabir bankası konumundaki “ihbar / teyit bankası” almaktadır.

Amir banka, alıcının talimatı üzerine akreditif metnini hazırlayarak satıcının bankasına (muhabir banka) çeşitli vasıtalarla ileten, akreditifte belirlenen şartların yerine getirilmesi karşılığında ödeme, iştira, poliçe kabulü yetkisi veren ve yetkiler sonucu muhabire karşı ödeme taahhüdüne giren bankadır. İhbar bankası ise, amir bankadan almış olduğu akreditifte ihbar bankası olarak görülmesinden dolayı akreditif metnini satıcıya bildiren bankadır [15].

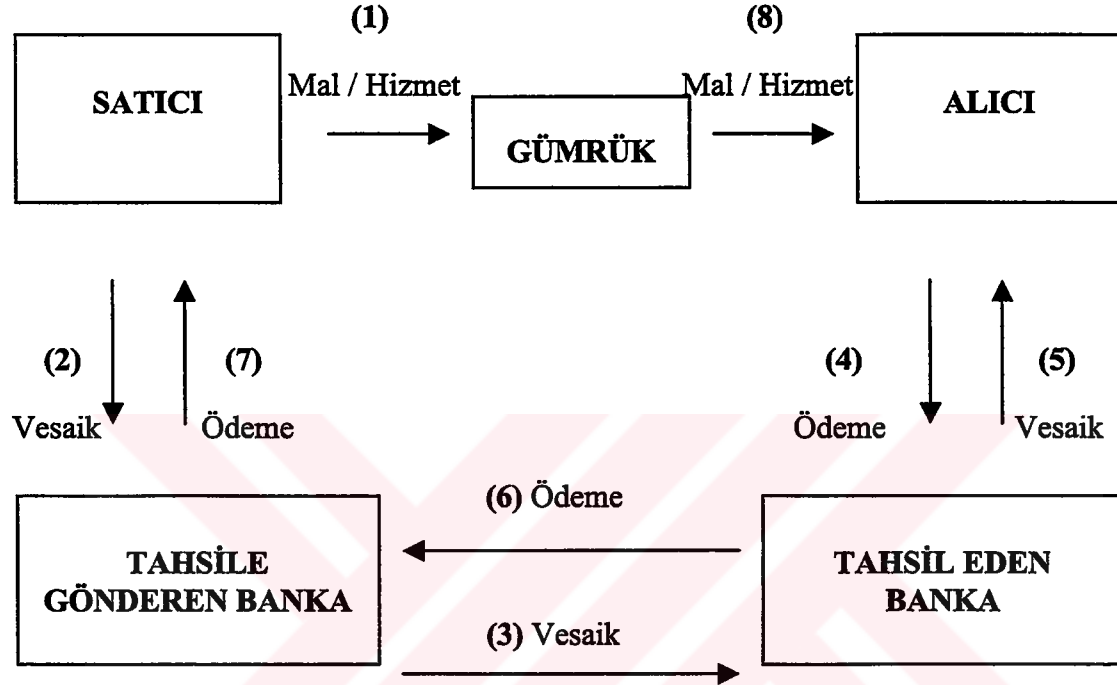
Uygulamada akreditifin birçok türü olmasına rağmen faktoringin alternatifi olabilecek akreditif türleri “vadeli akreditif” ve “kabul kredili akreditif”tir. Vadeli akreditifte satıcı, alıcının akreditif sözleşmesinde belirttiği şartları yerine getirerek mal bedelini tahsil edebilir. Böylece satıcı sattığı malın bedelini ancak belirlenmiş olan vadede alacaktır. Satıcının, bankanın kendisine verdiği taahhüdü iskonto ettirme ve vadesinden önce finansman sağlama imkanı yoktur. Kabul kredili akreditifte ise, vadeli bir poliçenin alıcı veya bankası tarafından, malın tesliminden belirli bir vade sonra ödenmesi söz konusudur. Eğer alıcının bankası müşterisine kredi açmışsa, poliçeleri kabul eder. Bu durumda, alıcının bankadaki kredi limiti, poliçe tutarı kadar azalır. Oysa faktoring işleminde alıcının banka ile olan kredi ilişkisi etkilenmez [4].

Öte yandan, akreditifin açılması için, alıcının bankaya teminat vermesi, akreditif masraflarını ve komisyonları ödemesi gerekebilir. Oysa faktoring işleminde satıcı, yapacağı yüklemeler için faktörden ödenmeme riskinin karşılanmasını istemekte ve bunun maliyetine de kendisi katlanmaktadır. Oysa aynı satış fiyatına sahip bir mal için faktoring uygulayan bir satıcı, alıcısına finansman masrafı yüklenmemesi nedeniyle, daha avantajlı duruma geçebilir [4]. Diğer taraftan akreditif işlemlerinin faktoringe göre çok daha ayrıntılı ve kırtasiye yükü bol olan işlemler olduğu bilinmektedir.

6.2. Vesaik Mukabili Ödeme (CAD, D/P)

Vesaik mukabili işlem, satıcın malı yükledikten sonra malı temsil eden vesaiki (fatura, konşimento vb.), kendi bankası aracılığı ile alıcının ülkesindeki bir muhabir bankaya göndererek bedelinin tahsil edilmesidir [5].

Vesaik mukabili ödemenin işleyiş şekli aşağıdaki şemada gösterilmiştir:



Şekil 6.1 : Vesaik Mukabili Ödeme'nin İşleyişi [16]

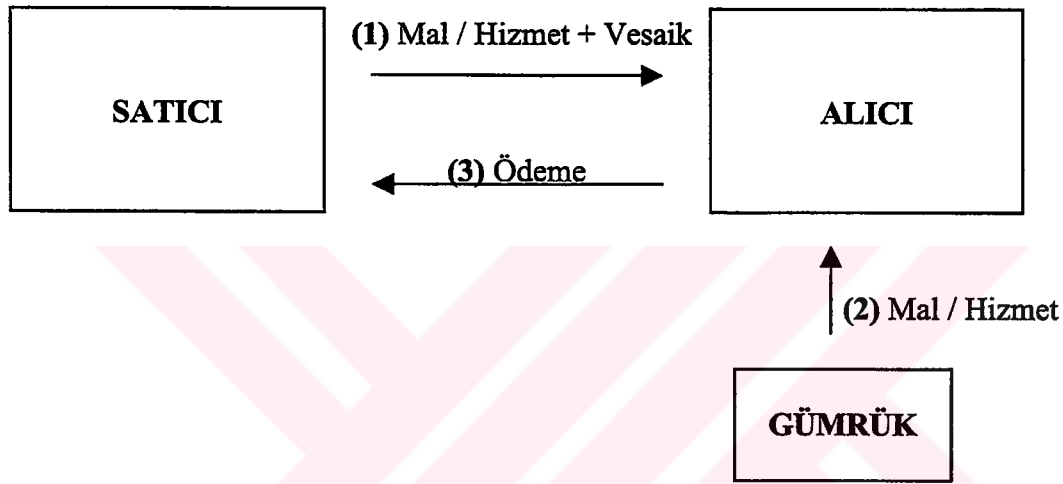
Vesaik mukabili ödeme şeklinde, vesaikin bedeli tahsil edilmeden, banka tarafından vesaikin alıcıya teslimi söz konusu olamaz. Bankalar, bu ödeme şeklinde herhangi bir ödeme taahhüdü altına girmeksizin satıcının vekili olarak hareket etmekte ve bedelini tahsil etmeden vesaiki alıcıya teslim etmemekle yükümlü bulunmaktadır. Vesaik mukabili ödeme, satıcı açısından, mal mukabili ödemeye göre çok daha güvenlidir. Çünkü satıcı, bedelini ödemediği alıcının malları gümrükten çekemeyeceğini bilmektedir. Bununla birlikte satıcının gönderdiği malların gümrükten çekilmemesi durumunda, ya malların geri getirilmesi ya da yeni bir alıcının bulunması gibi riskler ortaya çıkmaktadır. Malların geri getirilmesi halinde, nakliye ve sigorta masrafları ile gümrükte bekleyen mallar için oluşan gümrük masrafları ve malın bozulması gibi zararların doğması söz konusudur ki bu da ihracatçı açısından dezavantaj

oluşturmaktadır [16]. Oysa faktoringde, satıcı malı yüklediği anda garanti hizmetinden faydalanmaya başlamaktadır.

6.3. Mal Mukabili Ödeme (CAG, D/A)

Mal mukabili işlemler, alıcının mal bedelini, malı teslim aldıktan sonra ödemesi veya poliçeyi kabul etmesi şeklinde tanımlanmaktadır [5].

Mal mukabili ödemenin işleyiş şekli aşağıdaki şemada gösterilmiştir:



Şekil 6.2 : Mal Mukabili Ödeme'nin İşleyişi [16]

Mal mukabili ödeme şeklinde, mallar ve vesaik doğrudan alıcı adına veya alıcının emrine gönderilir. Böylece alıcı, mal bedelini ödemeksizin malları gümrükten çekip dilediği gibi kullanma hakkına sahiptir. Bu nedenle mal mukabili ödeme “açık hesap” (open account) şeklinde çalışır. Burada satıcının alıcıya bir açık kredi (emtia kredisi) açması sözkonusudur. Bu ödeme şekli alıcı açısından en avantajlı, satıcı açısından ise en riskli ödeme şeklidir. Çünkü satıcının mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvencesi bulunmamaktadır. Bu ödeme şeklinin alıcı açısından tek riski ise; malın fiili ithal tarihi ile, mal bedelinin transfer edildiği tarih arasında oluşabilecek kur farkıdır [16]. Görüldüğü gibi, mal mukabili işlemlerde alıcı tamamen kendi kontrol ve insiyatifinde ithalatı gerçekleştirirken, satıcı tamamen mal ve bedeli açısından risk altında kalmaktadır. Oysa faktoring, iyi niyetli olan her iki tarafın da çıkarları açısından optimum noktadır [5]. Faktoring, işte bu tür riskli

satışları garanti altına almak üzere gelişmiş ve diğer banka ürünleri ile (vesaik ve mal mukabili işlemler, akreditif vb.) rekabet edebilir hale gelmiştir.

6.4. Forfaiting

Forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacak hakkının, gayri kabil-i rücu olarak bankaya veya forfaiting kuruluşuna (forfaiter) satılması işlemidir [5].

Forfaiting ile yatırım mallarının ihracatının yanında tüketim malları, servis ve kira kontratları, genellikle banka avalı (garantisi) taşıyan 6 ay ila 5 yıl vadeli poliçe, senet ve akreditife dayanan alacakların gayri kabil-i rücu iskontosu gerçekleştirilmektedir [5]. Görüldüğü gibi, faktoring ve forfaiting arasındaki en önemli fark, vadeyle ilgilidir. Faktoring, genellikle 1-6 ay vadeli alacaklar için, forfaiting ise, 6 ay-5 yıl vadeli alacaklar için kullanılır.

Forfaiting işleminin gayri kabil-i rücu özelliği, ihracat alacaklarının yurtdışında muteber bir banka tarafından teminat altına (kabul, aval veya garanti) alınmasını zorunlu kılmaktadır. Zira, forfaiting işleminde mal bedelinin ithalatçı tarafından vade tarihinde ödenmemesi halinde forfaiting şirketinin ya da bankanın ihracatçıdan herhangi bir talep hakkı bulunmadığından ihracat bedeli için aval veya garanti veren yurtdışındaki bankaya başvurulmaktadır. Bu nedenle forfaitingde ihracatçıya değil, ihracat alacağını garanti eden banka adına kredi tahsisi yapılmaktadır [16]. Forfaiting işlemi ile ihracatçı, politik, transfer, kur, ticari ve faiz risklerine karşı kendini korumaktadır [5]. Faktoringde de tüm bu riskler üstlenilmektedir. Bunun dışında faktoring her para birimine uygulanabilirken, forfaitinge konu olan alacakların konvertibl para birimleri ile ifade edilmeleri gerekmektedir. Ayrıca, faktoringde ticari riskin karşılanabilmesi için ihracatçı komisyon öderken, forfaitingde ihracatçı komisyon ödemez. Faktoring ve forfaiting arasındaki bir diğer fark da forfaitingin genellikle uluslararası işlemlerde uygulanmasıdır [4].

6.5. İhracat Kredi Sigortası

Türk Eximbank'ın uyguladığı kısa vadeli ihracat kredi sigortası programının amacı; bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini, ticari ve

politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek; diğer taraftan da poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır [5]. Buradan da anlaşılacağı gibi, ihracat kredi sigortasında herhangi bir ön ödeme söz konusu değildir, verilen poliçe ile ihracatçının ticari bankalardan fon sağlamasına yardımcı olunmaktadır. Oysa faktoringde satıcı, ihraç ettiği mal veya hizmetin bedelinin %80'ini hemen alabilmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programında, ihracatçıya önemli görev ve sorumluluklar yüklenmektedir. İhracatçı, zararın önlenmesi ve azaltılması için gerekli dikkat, özen ve basireti göstermek ve Türk Eximbank tarafından alınması talep edilen (kanuni yollara başvurulması da dahil) her türlü tedbiri almak zorundadır [5]. Faktoring işlemlerinde ise; alacakların tahsili, takibi ve gerektiğinde hukuki işlemlerin başlatılması ve yürütülmesi, faktoring şirketinin sorumluluğundadır.

Ayrıca, Türk Eximbank sigorta kapsamına aldığı ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararın ancak %90'ını karşılamayı taahhüt etmekte ve bu tazminat bedelini de genellikle vadeden 120 gün sonra ödemektedir. Oysa faktoring işlemlerinde, alacakların tamamı vadeden en geç 90 gün sonra ihracatçıya ödenir.

7. TÜRKİYE'DE FAKTORİNG

7.1. Faktoringin Türkiye'deki Tarihsel Gelişimi

1980 yılındaki “24 Ocak Kararları” ile başlayan ve gittikçe hız kazanan serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde Türkiye, dış piyasalara çok daha açık ve özellikle ihracatın artırılmasına dayalı bir kalkınma politikası izlemektedir. Bu politikaların sonucunda bir çok sektörde olduğu gibi, finans piyasalarında da yapısal değişimler kaçınılmaz olmuştur.

Bu dönemde özellikle yabancı bankaların sisteme dahil olması ile artan rekabet ortamından, Türk bankacılığı olumlu bir biçimde etkilenmiş ve son on beş-yirmi yılda çok hızlı bir gelişim göstererek en dinamik ve uluslararası piyasalara en kolay entegre olabilen sektörlerden biri konumuna gelmiştir. Ancak, son on-on beş yıl içinde uygulanan maliye politikaları ile birlikte, kamunun finansman açığı, gittikçe artan oranlarda iç borçlanma yoluyla karşılanmaya çalışılmış, bu amaçla bankaların ellerinde biriken fonlar kimi zaman disponibilitate uygulaması yoluyla zorunlu olarak, kimi zaman da yüksek faiz oranları nedeniyle gönüllü olarak kamu kesimine aktarılmıştır. Bunun sonucu olarak, ekonomide asıl görevi kişilerin ellerinde bulunan fonları toplayarak ekonominin mal ve hizmet üreten reel kesimine aktarmak olan bankacılık sistemi, sürekli olarak kamu açıklarını finanse eder hale gelmiştir. Bu durum, zaten yeterli sermaye birikimine sahip olmayan Türk ekonomisinde, şirketler kesiminin çok ciddi finansman sorunları ile karşı karşıya kalmasına sebep olarak, şirketleri banka kredileri dışında yeni kaynaklar ve finansman yöntemleri aramaya zorlamıştır [17].

Son yıllarda, şirketlerin borç / özkaynak oranının ve borçlar içerisinde de banka kredilerinin oranının düşmekte olduğu, şirketlerin artan oranda birbirlerine yapmış oldukları kredili satışlar (ticari krediler) yoluyla kendilerini finanse etmeye başladıkları bilinmektedir. Ancak, sözkonusu durum, aktifleri içerisinde ticari

kredilerinin önemli yer tuttuğu şirketlerin nakit akışını yavaşlatmakta ve bu şirketleri açmış oldukları kredilerin nakde dönüşümünü sağlayacak yeni finansman teknikleri arayışına zorlamaktadır. Bu arayışın bir sonucu olarak, gelişmiş ülkelerde yaygın bir biçimde kullanılan faktoring tekniği, ülkemizde de gittikçe artan bir yoğunlukta kullanılmaya başlanmış ve şirketlerin ihtiyaçlarına çok yönlü olarak cevap verebilen yeni bir finansal ürün olarak Türk mali sistemi içerisindeki yerini almıştır [17].

Türkiye’de ilk faktoring uygulamaları, birçok finansal yenilikte olduğu gibi, mali piyasaların en tecrübeli ve en önemli unsuru olan bankalar tarafından başlatılmıştır. İlk uygulama, 1988 yılında, İktisat Bankası bünyesinde oluşturulan “faktoring grubu”nda görülmekle birlikte, daha sonraları bu grubun “Factofinans Alacak Alım-Satımı Hizmetleri A.Ş.” adı altında şirketleştirildiği bilinmektedir. 05.06.1990 tarihli kuruluşu ile Türkiye’nin ilk faktoring şirketi olan Factofinans’ı 19.06.1990 tarihinde kurulan “Aktif Finans Factoring Hizmetleri A.Ş.” izlemiştir. Garanti Bankası, Eximbank, Giyim Sanayicileri Dış Ticaret Derneği ve Vakıflar Bankası ortaklığı ile kurulan Aktif Finans’ın çoğunluk hissesi, günümüzde halen Doğuş Grubu firmalarına aittir. Kuruluş tarihi sırasıyla, Türkiye üçüncü faktoring şirketine 14.05.1991 tarihinde, yarı hissesine Demirbank’ın sahip olduğu, Devir Factoring Hizmetleri A.Ş. ile kavuşmuştur. 11.02.1992 tarihinde, ilk yabancı sermayeli faktoring şirketi olan “Heller Factoring A.Ş.”, Türkiye’nin dördüncü faktoring şirketi olarak kurulmuştur. Japon sermayeli Heller International Corporation, Dünya Bankası’nın yan kuruluşu olan International Finance Corporation, Interbank ve Yapı ve Kredi Bankası ortaklığı ile kurulan Heller Factoring’in 1997 yılında %99.99 hissesi Yapı ve Kredi Bankası tarafından satın alınmıştır. 1997 yılından beri sözkonusu şirket, “Yapı Kredi Faktoring A.Ş.” adı altında faaliyetlerini sürdürmektedir. Türkiye’deki faktoring sektörünün ilk şirketleri olan, Factofinans, Aktif Finans, Devir ve Yapı Kredi Faktoring’in (Heller Factoring) dışında, 1991 yılının Şubat ayı içerisinde, Türkiye İş Bankası’nın I. Krediler Müdürlüğü bünyesinde bir “faktoring grubu” kurularak Haziran 1991’de faaliyete geçirildiği de bilinmektedir. Bu grubun şirketleşmesi ise, “İş Factoring Finansman Hizmetleri A.Ş.” adı altında, ancak 06.07.1993 tarihinde olmuştur.

1991 yılından sonra, Türkiye’de kurulan faktoring şirketi sayısının hızla arttığı ve 1993 yılı sonunda bu sayının 32’yi bulduğu görülmektedir. Bu hızlı artış, 1994

yılında yaşanan ekonomik kriz nedeniyle yavaşlamasına rağmen, 1996 yılı ile tekrar hız kazanmış ve sektörde faaliyet gösteren şirket sayısı 1997 yılında 85'i bulmuştur. Bugün sektörde, Hazine Müsteşarlığı tarafından kuruluş izni verilen 113 faktoring şirketi bulunmakta ve bunlardan 86'sı faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerin 17 tanesi, dünyanın en büyük faktoring zinciri organizasyonu olan FCI'ya üyedir [18].

Faktoring sektöründe tüm bu gelişmeler yaşanırken, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin bir dernek çatısı altında toplanması gerekliliği ortaya çıkmış ve 1995 yılında "Faktoring Derneği" kurulmuştur. Genel anlamda, sektörel dayanışma amacıyla kurulan ve Nisan 2001 tarihi itibarıyla 35 adet aktif üyesi bulunan Faktoring Derneği'nin yerine getirmeye çalıştığı fonksiyonlar şunlardır [5]:

- Kamu kurum ve kuruluşları karşısında sektörü tek bir merkezden temsil etmek.
- Yasal / vergisel problemlerin çözümü için kamu otoritesi ile olan ilişkileri yürütmek ve kamuoyu yaratmak.
- Sektörel standartlar yaratmak.
- Sektörün imajı konusunda çalışmalar yapmak.

Tablo 7.1. Türkiye'de 1999 Yılında Faktoring Derneği Üyesi Şirketlerin Gerçekleştirdikleri Faktoring İşlem Hacmi [19-20]

FAKTORİNG İŞLEMİ TÜRÜ	TÜRKİYE TOPLAMI	FAKTORİNG DERNEĞİ	%
Yurtiçi Faktoring İşlemleri (Amerikan Doları)	4,486 milyon	3,794 milyon	84.6
Uluslararası Faktoring İşlemleri (Amerikan Doları)	748 milyon	708 milyon	94.7
TOPLAM (Amerikan Doları)	5,234 milyon	4,502 milyon	86.0

Bugün sektörde faaliyet gösteren 86 şirketin sadece 35 tanesi Faktoring Derneği'ne üye olmasına rağmen, Türkiye'deki faktoring işlemlerinin büyük bir kısmı, dernek üyesi şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Yukarıdaki tablodan da izlenebileceği gibi, 1999 yılında Türkiye'de gerçekleşen faktoring işlemlerinden, dernek üyesi şirketlerin aldığı pay %86 düzeyindedir. 2000 yılında ise bu oranın %92'ye ulaştığı tahmin edilmektedir.

7.2. Faktoringin Dünya ve Türkiye'deki Hacimsel Gelişimi

7.2.1. Faktoringin Dünyadaki Hacimsel Gelişimi

Amerika'da neredeyse bir asırdır, Avrupa'da ise yaklaşık 50 yıldır uygulamaları görülen modern faktoring, 1970'lere kadar çok büyük bir gelişme göstermemiş, fakat 1973 petrol krizi sonrasında dünya ticaretinin güçleşen koşullarında dışa açılmaya çalışan bir çok işletmenin giderek daha fazla yararlandığı bir finansman yöntemi olmuştur [21].

1980 yılında yaklaşık 60 milyar Amerikan Doları olan dünya faktoring cirosu, 2000 yılına gelindiğinde 600 milyar Amerikan Doları'na yaklaşmıştır [18,22]. Faktoring pazarının son yirmi yılda neredeyse 10 kat büyümesi, faktoringin ne denli hızlı geliştiğini ortaya koyan en önemli göstergelerden birisidir.

Aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, faktoring işlemlerinin büyük bir kısmı Avrupa kıtası ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. 2000 yılı verilerine göre, Avrupa kıtası ülkelerinin toplam faktoring işlem hacminden aldıkları pay %64.7'dir.

Tablo 7.2. Kıtalar İtibariyle 2000 Yılında Gerçekleşen Faktoring İşlem Hacmi [18]

KITA	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Avrupa	181,587	222,811	311,311	347,541	353,270	387,237
Amerika	63,391	66,446	88,045	100,489	131,660	134,152
Asya	46,787	63,125	79,333	72,522	79,011	64,972
Avustralya	2,248	2,939	3,882	4,090	5,300	6,901
Afrika	1,856	3,760	6,048	4,933	5,486	5,260
TOPLAM	296,139	359,081	488,619	529,575	574,727	598,522

Faktoring işlemlerinin en yoğun gerçekleştiği ikinci kıta ise Amerika kıtasıdır. Tüm dünyada 2000 yılında gerçekleşen faktoring işlemlerinin %22.4'ü bu kıta ülkeleri tarafından yaratılmıştır. Amerika kıtasında ağırlıklı pay, aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi, %83.2 ile G-7 ülkelerinden biri olan A.B.D.'ye aittir. G-7 ülkelerinden Almanya, Fransa, İngiltere ve İtalya'nın Avrupa kıtasında gerçekleşen faktoring işlemlerinden aldıkları toplam pay ise %64.7'dir. Tüm G-7 ülkelerinin, dünya faktoring pazarından aldıkları pay 2000 yılında %76.2'yi bulmuştur. Faktoring

uygulamalarının sadece 10 yıldır görüldüğü Türkiye’de ise dünya faktoring işlem hacminin %1’i gerçekleştirilmektedir.

Tablo 7.3. G-7 Ülkeleri ve Türkiye’de Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi [18]

ÜLKE	1995	1996	1997	1998	1999	2000	%
İngiltere	45,559	55,672	91,917	99,000	103,510	115,106	19.2
A.B.D.	53,051	57,860	76,832	75,500	104,513	111,600	18.6
İtalya	47,563	54,548	79,871	88,500	88,264	102,300	17.1
Japonya	24,661	31,023	41,087	45,802	55,513	54,380	9.1
Fransa	29,477	33,882	42,738	52,000	53,259	48,779	8.1
Almanya	12,457	16,329	21,004	23,880	20,044	21,839	3.7
Kanada	2,178	2,340	3,039	2,189	1,958	2,098	0.4
Türkiye	958	1,769	3,582	4,750	5,266	5,943	1.0
DÜNYA TOPLAMI	296,139	359,081	488,619	529,575	574,727	598,522	100.0

Faktoring işlem hacmi sıralamasında 1995 ve 1996 yıllarında dünyanın birinci sırasında yer alan A.B.D., bu üstünlüğünü 1997 ve 1998 yıllarında İngiltere’ye kaptırmış ve İtalya’nın arkasından üçüncü sıraya gerilemiştir. 1999 yılında ise, Amerikan Doları esas alındığında, %38.4’lük bir büyüme gösteren A.B.D. faktoring pazarı yine birinci sıraya yerleşmiştir. 2000 yılında, İngiltere’deki gelişim A.B.D.’den daha hızlı olunca, faktoring işlem hacmine göre sıralanan dünyanın ilk beş ülkesi; İngiltere, A.B.D., İtalya, Japonya ve Fransa olmuştur.

Faktoring işlemlerinin yoğun olarak gerçekleştirildiği üçüncü kıta Asya kıtasıdır. Ancak, Asya kıtasının dünya faktoring pazarından aldığı payın 1997 yılından sonra giderek gerilediği görülmektedir. 1997 yılında Asya kıtası, dünya faktoring işlem hacminin %16.2’sini gerçekleştirirken, bu oran 2000 yılında %10.9’a kadar gerilemiştir. Bunun en önemli nedeni de, Asya kıtasında Japonya’dan sonra faktoring işlemlerinin en yoğun olarak görüldüğü ülke olan Güney Kore’nin yarattığı işlem hacminin sürekli gerilemesidir. Aşağıdaki tabloda, bazı Asya ülkelerinin faktoring işlem hacimlerinde son dört yıldaki değişim görülmektedir.

Tablo 7.4. Asya Kıtası Ülkelerinde Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi
(Milyon Amerikan Doları) [18,20,23,24]

ÜLKE	1997		1998		1999		2000	
	Y.içi	Toplam	Y.içi	Toplam	Y.içi	Toplam	Y.içi	Toplam
Japonya	37,005	37,995	45,146	45,802	54,791	55,513	53,343	54,380
G. Kore	25,000	25,500	20,000	20,150	15,045	15,165	0	107
Malezya	2,000	2,050	800	807	802	807	530	544
Endonezya	1,693	1,726	30	33	30	33	0	3
Diğer	4,555	6,090	4,254	5,730	5,332	7,493	7,035	9,938
ASYA TOPLAMI	70,253	73,361	70,230	72,522	76,000	79,011	60,908	64,972

Asya ülkelerinden özellikle Güney Kore'nin faktoring işlem hacminde 2000 yılında gözlenen dramatik düşüş, yurtiçi faktoring işlemlerindeki gerilemeden kaynaklanmıştır. 1999 yılında toplam 15,165 milyon Amerikan Dolar'lık faktoring işlem hacmine sahip olan Güney Kore'de, 2000 yılında gerçekleştirilen faktoring cirosu sadece 107 milyon Amerikan Doları olmuş ve bu cironun tamamı uluslararası işlemlerden kaynaklanmıştır. 1999 yılında Güney Kore'de gerçekleştirilen 15,165 milyon Amerikan Dolar'lık faktoring cirosunun 15,045 milyon Amerikan Doları'nın yurtiçi işlemlerden oluştuğu düşünülürse, 2000 yılında bu ülkedeki yurtiçi faktoring işlemlerinin tamamen durduğu anlaşılmaktadır. Son dört yılda, benzer durumların diğer iki Asya ülkesi olan Malezya ve Endonezya'da da yaşandığı görülmektedir.

Son yıllarda Asya ülkelerinde yaşanan ekonomik krizlerin böyle bir tablonun ortaya çıkmasına neden olduğu tahmin edilmektedir. Ekonomik krizler sonucunda, ülkelerin ulusal paralarının devalüe edilmek zorunda kalındığı, kişi başına düşen milli gelirin reel olarak değer kaybettiği, tüketimin kısıldığı ve ülke ekonomisinin daraldığı bilinmektedir. Ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer kaybetmesi nedeniyle ihracat, ekonomik krizlerden yurtiçi ticarete göre daha az etkilenmektedir. Dolayısıyla yurtiçi faktoring işlem hacminde görülen ciddi gerilemeler, ihracat faktoring işlem hacminde görece daha az görülebilmektedir.

Türkiye'de özellikle Şubat 2001 sonrasında etkileri iyice hissedilmeye başlanan ekonomik kriz nedeniyle, 2001 yılında Türkiye ekonomisinin küçüleceği öngörülmektedir. Yaşanan ekonomik durgunluk nedeniyle, şimdiden yurtiçi faktoring işlemlerinin çok önemli ölçüde azaldığı, ihracat faktoring işlemlerinin ise sınırlı olarak sürdürüldüğü bilinmektedir. Türkiye'de faaliyet gösteren 86 faktoring

şirketinden sadece on - on iki tanesinin sektörün tüm ihracat işlemlerini gerçekleştirdiği ve faktoring şirketlerinin yabancı kaynak bulmalarının da eskisi kadar kolay olmadığı düşünülürse; 2001 yılında faktoring sektörünün, özellikle yurtiçi işlemlerin gerilemesi nedeniyle, önemli oranda küçüleceği tahmin edilmektedir.

7.2.2. Faktoringin Türkiye'deki Hacimsel Gelişimi

Türkiye'de ilk olarak 1988 yılında başlayan faktoring işlemlerinin, dünya ve Avrupa'nın tersine, ihracat işlemlerine yönelik olduğu görülmektedir. 1990 yılında sektörde faaliyet gösteren iki faktoring şirketinin gerçekleştirdiği 100 milyon Amerikan Doları tutarındaki cironun sadece %10'u yurtiçi faktoring işlemlerinden kaynaklanmıştır. 1991 yılında ise, sektördeki üç şirketin yurtiçi faktoring işlemlerinden yarattıkları cironun payı %30'a yükselmiştir. Tüm dünya çapında gerçekleştirilen faktoring cirosundan yurtiçi faktoring işlemlerinin aldığı payın ise %90-95 seviyesinde olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'de de bu yönde bir gelişimin olması doğal sayılmıştır. Nitekim 1992 yılına gelindiğinde, Türkiye'deki faktoring şirketi sayısında önemli bir artış görülmüş; şirket sayısı 16'ya ulaşırken, faktoring işlem hacmi de, Amerikan Doları cinsinden, %150'ye yaklaşan bir oranda büyümüştür. Bu çok ciddi artışın en önemli nedeni de yurtiçi faktoring işlem hacminde görülen patlamadır. 1992 yılında, 454 milyon Amerikan Doları tutarında gerçekleşen faktoring cirosundan yurtiçi faktoring işlemleri 286 milyon Amerikan Doları ile %63'e varan bir pay almıştır. 1993 yılında, gerek sektörde faaliyet gösteren faktoring şirketi sayısında ve gerekse faktoring işlem hacmindeki artış devam etmiştir. Yurtiçi faktoring işlemlerinin toplam cirodan aldığı pay da artarak, 700 milyon Amerikan Doları ile %72 düzeyine ulaşmıştır.

1994 yılı ise hem ülke ekonomisi hem de faktoring sektörü için çok önemli bir yıl olmuştur. 1994 yılında Türkiye'nin yaşadığı ekonomik kriz ve devalüasyon sonrası hem ülke ekonomisinde hem de faktoring işlem hacminde önemli daralmalar yaşanmıştır. Bu dönemde bazı faktoring şirketleri kapanmasına rağmen yeni şirketlerin kurulması ile sektördeki şirket sayısı az da olsa artarak 32'den 40'a ulaşmıştır. Fakat şirket sayısında görülen bu artış, işlem hacminin gerilemesini önleyememiş ve faktoring pazarı 1994 yılında, Amerikan Doları esas alındığında, %11 küçülmüştür.

Türkiye’deki faktoring sektörünün 1994 yılında yaşadığı bir diğer önemli gelişme ise hukuk alanında olmuştur. Ödünç para verme işleri hakkındaki 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname’nin bazı maddelerinin değiştirilmesine ilişkin 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname, 27.06.1994 gün ve 21973 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete’de yayınlanmış ve bu kararname ile “faktoring” kavramına hukuk alanında ilk defa yer verilmiş ve faktoring şirketlerinin tanımı yapılmıştır. Bu kararnamenin yayınlanmasından yaklaşık 6 ay sonra, faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkındaki ilk yönetmelik de Resmi Gazete’nin 21.12.1994 gün ve 22148 sayılı nüshasında yayınlanarak aynı gün yürürlüğe girmiştir. Böylelikle 1994 yılı, sektörde faaliyet gösteren faktoring şirketleri açısından, yasal bir boşluğun geniş ölçüde giderildiği bir yıl olmuştur.

1994 yılında yaşanan ekonomik krizin getirdiği ataleti ancak 1995 yılının sonlarına doğru üzerinden atan faktoring sektörü, 1996 yılında, Amerikan Doları esas alındığında, %77 büyüyerek işlem hacmini 2 milyar Amerikan Doları’na yaklaştırmıştır. 1997 yılının sonuna gelindiğinde ise, 3 milyar Amerikan Dolar’lık işlem hacmini rahatlıkla aşan sektörde yurtiçi faktoring işlemlerinin payı da %80’in üzerine çıkmıştır. 2000 yılı sonunda ise, 6 milyar Amerikan Dolar’lık ciroya yaklaşan sektörde, yurtiçi faktoring işlemleri %85’lik bir paya ulaşmıştır. Aşağıdaki tabloda, Türkiye’de 1990 yılından günümüze gelene dek gerçekleşen faktoring işlem hacimleri ile ilgili veriler özetlenmektedir.

Tablo 7.5. Türkiye’de Yıllar İtibariyle Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi [18,20,25]

YIL	ULUSLARARASI FAKTORİNG (Milyon Amerikan Doları)	YURTIÇİ FAKTORİNG (Milyon Amerikan Doları)	TOPLAM (Milyon Amerikan Doları)
1990	90	10	100
1991	128	55	183
1992	168	286	454
1993	270	700	970
1994	220	650	870
1995	300	800	1,100
1996	450	1,500	1,950
1997	550	2,762	3,312
1998	750	4,000	4,750
1999	752	4,514	5,266
2000	921	5,022	5,943

Türkiye’deki toplam faktoring hacmi içinde, uluslararası faktoring işlemleri %15 payla yer alırken, dünya faktoring hacminin $\frac{3}{4}$ ’ünü gerçekleştiren G-7 ülkelerinde (ABD, Almanya, Fransa, İngiltere, Japonya, İtalya, Kanada), aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, bu oran %5 seviyesindedir.

Tablo 7.6. G-7 Ülkelerinde 2000 Yılında Gerçekleştirilen Faktoring İşlem Hacmi [18]

ÜLKE	ULUSLARARASI FAKTORİNG (Milyon Amerikan Doları)	YURTIÇİ FAKTORİNG (Milyon Amerikan Doları)	TOPLAM (Milyon Amerikan Doları)
A.B.D.	3,720	107,880	111,600
Almanya	4,485	17,354	21,839
Fransa	3,906	44,873	48,779
İngiltere	5,645	109,461	115,106
İtalya	4,650	97,650	102,300
Japonya	1,037	53,343	54,380
Kanada	312	1,786	2,098
TOPLAM	23,755	432,347	456,102

G-7 ülkeleri ile kıyaslandığında, Türkiye’deki uluslararası faktoring hacminin, ülke cirosunda daha yüksek bir payla yer alıyor olması, Türkiye’nin ihracata dayalı bir kalkınma politikası güden ve halen gelişmekte olan bir ülke olmasından ileri gelmektedir. Ayrıca Türkiye’nin genel ihracatının sektörel dağılımına bakıldığında,

ihraç ürünlerinin büyük kısmının faktör edilebilir nitelikte olduğu görülmektedir. Türkiye'nin en önemli ihraç kalemi olan tekstil ürünlerinin (hazır giyim ve deri ürünleri dahil) toplam ihracat içindeki payı 1999 yılında %38.1 olarak gerçekleşmiştir. Tekstil ürünlerinin faktoring işlemleri içindeki payı da 1999 yılında %45.4 düzeyindedir. Genel ülke ihracatının %16.7'sini kapsayan gıda ve tarım ürünleri, ihracat faktoring işlemlerinin de %8.1'ini oluşturmaktadır. Aynı şekilde, Türkiye'nin ihracatında %10.6 paya sahip olan demir-çelik ürünlerinin, ihracat faktoring işlemlerindeki payı %7 olmuştur.

Aşağıdaki tabloda, 1999 yılında Türkiye'nin genel ihracatı ve ihracat faktoringinde, hangi ihraç ürünlerinin ne kadar payla yer aldığı görülmektedir.

Tablo 7.7. Türkiye'de 1999 Yılında Gerçekleştirilen Genel İhracat ve İhracat Faktoringi'ne Konu Olan Ürünler [19,26]

İHRAÇ ÜRÜNÜ	İHRACAT FAKTÖRİNGİ (Milyon Amerikan Doları)	%	GENEL İHRACAT (Milyon Amerikan Doları)	%
Tekstil (Hazır Giyim ve Deri Dahil)	339.8	45.4	10,133.9	38.1
Gıda ve Diğer Tarım Ürünleri	60.9	8.1	4,440.4	16.7
Otomotiv Sanayi	20.3	2.7	1,437.6	5.4
Dayanıklı Tüketim Malları	46.8	6.3	2,224.2	8.4
Makine, Teçhizat ve Elektrik Mlz.	49.9	6.7	1,967.1	7.4
Mobilya	0.4	0.0	140.4	0.5
Demir-Çelik ve Diğer Madenler	52.6	7.0	2,815.4	10.6
Çimento	0.3	0.0	286.7	1.1
Kimyasal Ürünler (Boya, İlaç, Kozmetik)	3.5	0.5	872.3	3.3
Kağıt ve Diğer Orman Ürünleri	31.3	4.2	831.9	3.1
Diğer	142.2	19.0	1,437.3	5.4
TOPLAM	748.0	100	26,587.2	100

Satışların vadeli ve açık hesap şekline dönüştüğü, yurtdışındaki alıcıların açtığı akreditiflerin giderek azaldığı bir ortamda, önemli ihraç ürünleri faktör edilebilir nitelikte olan Türkiye'nin ihracatında faktoring önemli bir pazar potansiyeline sahiptir. Aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, Türkiye'nin toplam dış satım hacmi içinde, ihracat faktoring işlemlerinin aldığı payın artışı da bunu desteklemektedir.

Tablo 7.8. Türkiye'nin Toplam İhracatında Faktoringin Payı [18,20,25-27]

YIL	TOPLAM İHRACAT HACMİ (Milyon Amerikan Doları)	İHRACAT FAKTORİNG HACMİ (Milyon Amerikan Doları)	%
1995	21,637	279	1.29
1996	23,224	412	1.77
1997	26,261	511	1.95
1998	26,974	723	2.68
1999	26,587	726	2.73
2000	27,324	891	3.26

2000 yılında dünyadaki uluslararası faktoring cirosunun %54.1'inin gerçekleştirildiği FCI bünyesinde Türkiye'yi değerlendirmek gerekirse; iki faktörlü sistem içinde gerçekleştirilen ihracat faktoringi işlem hacmi sıralamasında Türkiye, 669 milyon Amerikan Dolar'lık işlem hacmi ile, Japonya ve Tayvan'dan sonra üçüncü ülke konumundadır [18].

Türkiye'deki ithalat faktoringi işlemlerine bakıldığında ise, bu işlemlerin toplam faktoring işlem hacmi içerisinde çok küçük paylarla yer aldığı bilinmektedir. Örneğin 2000 yılında ancak 30 milyon Amerikan Doları olarak gerçekleşen ithalat faktoringi işlem hacminin, toplam faktoring cirosu içindeki payı ancak %0.5 olmuştur. Bunun iki önemli nedeni; Türkiye'nin taşıdığı ülke riski ve şirketlerin geçmişteki ve mevcut durumlarını bilmemize yardımcı olacak bir istihbarat altyapısının bulunmamasıdır.

İthalat faktoringi işleminde, Türkiye'de yerleşik ithalatçı firmanın ithalat bedelini vadesinde ödememesi halinde, Türkiye'deki faktoring şirketi, satıcının ülkesindeki muhabirine sözkonusu bedeli kendisinin ödeyeceğini garanti etmektedir. Avrupa Birliği ülkeleri ile kıyaslandığında, ülke riski yüksek görülen Türkiye'nin mali sistemi içinde, bankaların güvenilirliği ve sermaye etkinliği, faktoring şirketlerine göre çok daha yüksek olduğu için, ithalat işlemleri hala akreditif yolu ile bankalar aracılığı ile gerçekleştirilmektedir.

Türkiye’de ithalat faktoringi işlemlerinin çok sınırlı bir hacimde gerçekleşmesinin bir diğer nedeni de, piyasada faaliyet gösteren şirketler ile ilgili istihbarat altyapısının gelişmemiş olmasıdır. Türkiye’de denetim eksikliğinden kaynaklanan kayıtdışılık, şirketlerin gerçek mali durumlarının bilanço ve gelir tablolarından izlenmesini zorlaştırmaktadır. Bunun yanında, şirketlerin güncel mali durumları, geçmişte yaşadığı sorunlar, şirket ortak ve yöneticilerinin moralitesi gibi bilgilere ulaşılabilecek veri tabanlarının olmayışı, altyapı açısından bankalara göre çok daha fakir olan faktoring şirketlerinin, ithalat faktoringi işlemlerinde, ithalatçı firma için bir tür harici garanti vermesini zorlaştırmaktadır. Aslında Türk mali sisteminin ortak sorunu olan bu konu, faktoring şirketlerini fazlasıyla olumsuz yönde etkilemektedir.

Kısaca, vadeli alacakların temlik alınması olarak tanımladığımız faktoringin Türkiye’de neden hızla geliştiğinin ve gelişmekte olduğunun en önemli nedenlerinden biri, Türkiye’deki yurtiçi ve yurtdışı ticaretin büyük bir kısmının vadeli olması ve piyasalarda faaliyet gösteren şirketlerin %98.8’inin KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletmeler) türündeki firmalardan oluşmasıdır. Alış ve satışlarını genellikle vadeli şekilde yapan KOBİ türündeki firmalar, görece zayıf sermaye yapıları nedeniyle sürekli olarak ek işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu ek işletme sermayesini de finansal kuruluşlardan sağlamak zorunda olan KOBİ’lere, finansal sistemin en güçlü unsuru olan bankaların destek sağlaması ise o denli kolay olmamaktadır. Çünkü bankalar kredilendireceği firmaların mali yapılarını ve vereceği kredi karşılığında alacağı teminatları ön planda tutmaktadırlar. KOBİ’lerin doğası gereği, bilanço yapıları ve alacakları kredi karşılığında gösterebilecekleri teminatlar, bankalar açısından genellikle yetersiz bulunmaktadır. Dolayısıyla KOBİ’ler her zaman arzu ettikleri şartlarla bankalardan ek finansman sağlayamamaktadır. Belli oranlarda alınan krediler ise süreklilik arz etmemektedir. Türkiye’nin sıkça yaşadığı kriz dönemlerinde, bankalar kredi vermeyi durdurmakta, hatta bu kredileri vadesinden önce geri çağırılmaktadır. Kamu kurumlarının KOBİ’leri destekleme çabalarının ise her zaman amacına ulaşmadığı görülmektedir. Örneğin Halk Bankası’nın salt KOBİ’leri desteklemek üzere ayırdığı kaynakların KOBİ’lere etkin ve eksiksiz bir şekilde ulaştırılamadığı konusunda KOBİ’lerin sürekli şikayetleri olduğu bilinmektedir.

Diğer taraftan faktoring, bankaların yaptığı gibi, sadece kullandığı finansmanın geri dönüşü ile ilgilenmemektedir. Faktoring şirketleri için aslolan konu, şirketin normal üretimine devam edip etmediği ve mal veya hizmetini gerçekten satın satmadığıdır. Kısacası, faktoring şirketi için önemli olan, alıcı ve satıcı arasındaki alım satım ilişkisinin sağlıklı bir şekilde yürüyüp yürümediği konusudur. Ayrıca faktoring şirketinin ihtiyaç duyduğu teminat, bankalarla kıyaslandığında, kesinlikle ön planda değildir. Zira, gerçek mal/hizmet satışından doğan ve faktoring şirketinin temlik aldığı alacaklar, teminat niteliğini fazlasıyla taşımaktadır.

Kriz döneminde olsun ya da olmasın, satıcı firma ayıpsız mal/hizmet üretmeye devam ediyor ve bunu müşterisine satıyor ise, gerçek mal/hizmet satışından doğan faturasını faktoring şirketine temlik ettiği sürece ön ödemesini alarak finansman sağlayabilmektedir. Finansman unsurundan öte, aslında hizmet ağırlıklı bir ürün olarak faktoringin, alacakların tahsili ve nakit yönetimi konularında KOBİ'lere getirdiği kolaylıklar da gözardı edilmemelidir. Finans kuruluşlarından sadece ek kaynak sağlayan KOBİ türündeki bir firmanın, nakit yönetimini sağlıklı bir şekilde gerçekleştirememesinin doğuracağı sorunlar açıktır.

Sonuç olarak faktoringde, borçlu firma, satın aldığı mal/hizmet bedelini vadesinde ödeyebildiği sürece sorun yoktur. Dolayısıyla burada alıcının kredibilitesi de önem kazanmaktadır. Zaten faktoring, bankaların aksine, satıcı, alıcı ve finans kurumundan oluşan üçlü sac ayağının çok daha fazla önem kazandığı bir sistem içinde gerçekleşmektedir.

Gayri Kabil-i Rücu İhracat Faktoringi işlemlerinde, alıcı riskini yurtdışındaki muhabir faktor üstlendiği için sorun yoktur. Daha önce de belirttiğimiz gibi, burada satıcı firma faktoringin tüm hizmetlerinden yararlanabilir. Ancak, Türkiye'de uygulanan yurtiçi faktoring işlemlerinde durum bu kadar kolay değildir. Gayri Kabil-i Rücu Yurtiçi Faktoring işlemleri sonucunda doğan alıcı riskini, herhangi bir sigorta şirketine sigorta ettirme imkanı olmayan faktoring şirketi, faktoringin en önemli unsurlarından biri olan "alacakların garanti edilmesi" hizmetini maalesef müşterisine sunamamaktadır. Türkiye'de kredi sigortası mekanizmasının işlememesi nedeniyle ortaya çıkan bu sorun 7.4.1.'de ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Aşağıdaki tablodan da izlenebileceği gibi; Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin %98.8’ini oluşturan KOBİ türündeki firmalar, toplam ülke istihdamının %45.6’sını yaratırken, toplam üretimden aldıkları pay %37.7 düzeyindedir. Gelişmiş ülkelerde de KOBİ’lerin toplam işletme sayısına oranı %97-99 düzeylerinde olup, üretimden aldıkları pay %35 ile %50 arasında değişmektedir. Bu açıdan bakıldığında, gelişmiş ülkelerle arasında çok fazla fark olmadığı görülen Türkiye’deki KOBİ’lerin, aslında ihracat ve finansman pastalarından aldıkları pay itibariyle gelişmiş ülkelere çok farklılaştığı görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde KOBİ’lerin toplam ülke ihracatından aldıkları pay ortalama %30 düzeylerinde iken, bu oran Türkiye’de sadece %8’dir. Gelişmiş ülkelere verilen kredi payı %50’lere varırken, Türkiye’de ise %4’ü geçmemektedir. Bunun bir sonucu olarak KOBİ’lerin yatırım payı da düşük gerçekleşmektedir.

Tablo 7.9. Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Durumu [28]

	A.B.D.	Almanya	Japonya	Fransa	Türkiye
KOBİ’lerin Toplam İşletme Sayısına Oranı (%)	97.2	99.8	99.4	99.9	98.8
KOBİ’lerde İstihdam Oranı (%)	50.4	64.0	81.4	49.4	45.6
KOBİ’lerin Yatırım Payı (%)	38.0	44.0	40.0	45.0	6.5
KOBİ’lerin Üretim Payı (%)	36.2	49.0	52.0	54.0	37.7
KOBİ’lerin İhracat Payı (%)	32.0	31.1	38.0	23.0	8.0
KOBİ’lere Verilen Kredi Payı (%)	42.7	35.0	50.0	48.0	3-4

İşte bu nedenlerden dolayı; bankalardan kredi temin etmekte güçlük çeken ve teşviklerden hemen hemen hiç yararlanamamaktan yakınan KOBİ’ler için, banka kredileri dışındaki finansal araçlar çok büyük önem kazanmaktadır. Faktoring de daha önce anlattığımız avantajlarından dolayı, bu finansal araçların en başında gelmektedir.

7.3. Türkiye’de Faktoring İşlemlerinin Yasal Çerçevesi

Batı ülkelerinde, faktoring işlemlerini düzenlemede, birbirinden bütünü ile farklı iki ayrı sistem mevcuttur. Birinci sisteme göre, faktoring işlemleri, genel hukuk sistemi içinde özel bir düzenlemeye tabi olmakta ve bunun için ayrı ilke ve kurallar

getirilmektedir. Böylece faktoring işlemleri bu yasal düzenleme çerçevesinde yürütülmektedir. İkinci sisteme göre ise, faktoring için genel hukuk sistemi yeterli görülüp, ayrıca özel ilke ve kurallar getirilmesine gerek duyulmamaktadır. Türkiye’de yasal düzenleme, ikinci sisteme benzer şekilde yürütülmektedir [12].

Ancak şu da unutulmamalıdır ki, FCI gibi uluslararası mesleki kuruluşlar da faktoring için belirli kurallar ortaya koymakta ve uluslararası faktoring için bu ilke ve kurallar geçerli olmaktadır. Örneğin FCI’ya üye kuruluşlar, uluslararası faktoring işlemlerini “Code of International Factoring Customs” kurallarına uygun olarak yapmak durumundadırlar.

Türkiye’deki uygulamalarda faktoring işlemleri için yasal bir düzenleme bulunmamakla birlikte, faktoring işlemleri yine de aşağıda açıklayacağımız genel hükümlere göre yürütülmektedir.

7.3.1. Borçlar Kanunu

Borçlar Kanunu’nda yer alan halefiyet, vekalet ve alacağın temlik hakkındaki hükümler, faktoringin hukuki yapısına benzer nitelikler taşımaktadır [15]. Borçlar Kanunu’nun 162-172’nci maddeleri “alacağın temlik” ile ilgilidir. Kanunun 162. maddesinde şöyle denmektedir: “Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça, borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir.” [29]. Kanunun 163. maddesinde de şöyle denmektedir: “Tahriri şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temlik muteber olmaz. Bir alacağın temlikini vaadetmek hususi şekle tabi değildir.” [29]. Alacağın temlikinin, Borçlar Kanunu’nun 163. maddesine uygun bir şekilde, yani yazılı olarak yapılması ve alacağın temlikinin diğer koşullarının da yerine getirilmesi ile, faktoring işlemi, alacağın temlik hükümlerini doğurmaktadır. Başka bir deyişle, temlik edenle, temellük eden arasında hiçbir hukuki işlem kalmaz ve alacağın tahsil edilme sorumluluğu tümüyle alacak hakkını devir alana geçer [4].

Faktoring faaliyetlerinin fonksiyonları dikkate alındığında, faktoring firması ve satıcı arasında yapılan sözleşmeler, alacağın temlik, kredi, vekalet, hizmet ve garanti unsurlarını içermesi sebebiyle karma muhtevalı; tarafların edimlerinin belli bir zaman parçası içine yayılması sebebiyle de sürekli bir borç ilişkisi doğurmaktadır.

Borçlar Kanunu'nun 163. maddesi, karma muhtevalı ve sürekli bir borç ilişkisi niteliğinde bulunan faktoring sözleşmelerinin, kural olarak kapsama dahil bulunan müşteri alacaklarının önceden ve toptan temlikini içerdiğinden yazılı bir şekilde yapılmasını zorunlu kılmaktadır [13]. Ayrıca, 21.12.1994 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları" hakkındaki yönetmeliğin 10. maddesi uyarınca da, faktoring şirketleri ile faktoring müşterileri arasında yapılacak faktoring işlemlerine ilişkin bir yazılı sözleşme düzenlemeleri ve bunu imzalamaları yasal bir zorunluluktur [30].

Borçlar Kanunu'nun ilgili on bir maddesi (162-172) içinde düzenlenen alacağın temlikine ait genel hükümler, faktoring için de bir ölçüde geçerlidir. Halen uygulama bu hükümlere göre yürütülmekte ve bunlar bir ölçüde yeterli olmaktadır [12].

7.3.2. Türk Ticaret Kanunu

Borçlar Kanunu'nun 172. maddesinde şöyle denmektedir: "hususî kaidelerin mahfuziyeti başlığı altında bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir." [29]. Bu hükmün, faktoring açısından önemi, faktoring yapan işletmelerin, faturadan doğan haklarının temlikini, fatura üzerinde temlik cirosu ile yapılması durumunda, Türk Ticaret Kanunu açısından, "kıymetli evrakın devrine" ilişkin hükümlerin uygulanmasının sözkonusu olup olmayacağı sorusuna yanıt bulma noktasında yatmaktadır [4]. Kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümler, Türk Ticaret Kanunu'nun 559-562'nci maddelerinde düzenlenmiştir [31]. Fakat, Türk Ticaret Kanunu açısından fatura kıymetli evrak sayılmadığı için, ciroya ait hükümler faturaya uygulanamamaktadır [12]. Sonuç olarak, faturadan doğan alacağın devrine ilişkin olarak Borçlar Kanunu'nun alacağın devrine ilişkin hükümleri uygulanmakta ve uyuşmazlıkların çözümü de Borçlar Kanunu'ndaki genel hükümlere gidilerek çözülmektedir [4].

7.3.3. Bankalar Kanunu

Faktoring işlemlerine Bankalar Kanunu ile ilgili olarak iki farklı açıdan bakılmaktadır. Bunlardan birincisinde tartışmalar, alacağın temlik karşılığında yapılan ödemelerin "kredi" olarak değerlendirilmesi konusunda; ikinci bakış açısında ise tartışmalar, "alacakların satın alınması" konusunda yoğunlaşmaktadır.

Faktoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38. maddesinin uygulaması açısından bir farklılık yaratmaktadır. Faktoring işleminin "kredi" şeklinde nitelendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38., 44., 45. ve 46. maddelerine göre, BSMV uygulamasına yol açacaktır. Buna karşılık, işlemin, "alacağın satımı" olarak görülmesi durumunda, Bankalar Kanunu ile ilgili hükümlerin hiçbiri uygulanamayacağı gibi, her alacağın temlikinde KDV tahakkuk ettirilecektir [4].

Uygulamada ise, BSMV oranının (%5) KDV oranından (%17) düşük olması ve ihracata ilişkin işlemlerin bu vergiden istisna tutulması nedenleriyle, her türlü faktoring işleminin kredi olarak değerlendirilmesi yönünde bir eğilim oluşmuştur. Ancak, faktoring işlemlerinin Bankalar Kanunu'nun içerdiği anlam açısından, bankacılık işlemi olmadığı kabul edilmelidir. Bununla ilgili olarak da faktoring işlemleri, Bankalar Kanunu'nun kredilere ilişkin olan hükümlerine tabi olmayacaklardır. Çünkü her ne kadar faktoring işlemlerinde ekonomik anlamda bir kredi sağlanması sözkonusu olsa da bu durum hukuki açıdan bir kredi olarak değerlendirilemez. Çünkü burada bir alacak hakkının satılması karşılığı, faktoring müşterisine bir maddi imkan sağlanması sözkonusudur. Kredi sözleşmelerinden farklı olarak, alacaklar teminat olarak gösterilmemekte, alacaklardan doğan tahsil hakkı belirli faiz ve komisyonlar karşılığında satılmaktadır. Ayrıca faktoring sözleşmesinin türüne göre, alacaklar sadece satılmakla kalmamakta, bunların tahsil edilmeme riski de satışın bir unsuru olarak faktoring sözleşmesi ile satın alınmaktadır [13].

7.3.4. Kambyo Mevzuatı

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı kararın 8.maddesinin (a) fıkrası şöyle demektedir: "Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara ve özel finans kurumlarına Türk Parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur. Ancak, sözkonusu ihracat dövizlerinin en az %70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalar veya özel finans kurumlarına satılması halinde, bakiye %30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçı serbestçe tasarruf edebilir." [32].

Bu düzenlemede, ihracatı gerçekleştiren işletmenin, ihracata ilişkin alacağını faktore devretmesi durumunda, ihracat hesabını kimin kapatacağı sorusu gündeme gelmektedir. Burada da, ihracatçı tarafından, faktor kuruluşça alacağın devir alındığına ilişkin belgenin bankaya ibrazı üzerine, ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin sorumluluk faktore geçmektedir [4].

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı karar ve buna bağlı olarak yayımlanan tebliğler içinde, faktoring işlemlerine ilişkin herhangi bir hükme rastlanmadığı görülmektedir. Ancak bu konuda, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca yayımlanan ve hala yürürlükte olan 02.02.1996 tarih ve 96/YB-5 sayılı “İhracat Uygulama Esasları Genelgesi”nin 15. sayfasında, “İhracattan doğan alacak hakkının bir faktor kuruluşu temlik edildiği faktoring işlemlerinde, yapılan anlaşma hükümlerine göre ihracatçıya rücu edilebilir veya edilemez şartına bağlı olmaksızın, ihracat bedellerinin TPKK Mevzuatında belirlenen bedel getirme süreleri içinde tahsilinden bu kuruluşlar sorumludurlar. İhracatçı faktor kuruluşça alacağın devralındığına ilişkin Gümrük Beyannameleri ile irtibatlandırılmış bir belgenin aracı bankaya ibrazı üzerine ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin sorumluluk ihracatçıdan faktor kuruluşu intikal edeceğinden ihracat bedellerinin, alacağın tahsilini müteakip veya faktor kuruluşun yurtdışından geldiğinin tespiti kaydıyla kendi döviz kaynaklarından karşılanmak suretiyle TPKK Mevzuatında belirlenen sürelerle tekabül eden oranlarda bankalara satılması halinde bankalarca faktoring masrafları düşüldükten sonra kalan tutar üzerinden ihracatçı firma adına Döviz Alım Bordrosu (DAB) düzenlenir ve üzerine alacağı devralan faktor kuruluşunun unvanı ile bu masraflara ilişkin not konularak ihracat hesabı kapatılır. İhracat bedellerinin sözkonusu süreler içinde tahsil edilememesi halinde ilgili kambiyo müdürlüklerine sadece faktor kuruluşlar ihbar edilir. Faktor kuruluşunca ihracat hesabının kapatılmış olması halinde faktor kuruluşunun ihracat bedelini ithalatçıdan tahsil edip etmediğinin araştırılmasına ve kambiyo müdürlüklerine herhangi bir ihbar yapılmasına gerek bulunmamaktadır.” [33] denmektedir. Bu da bir anlamda kamunun önemli ve özel düzenlemelerinden birisidir.

7.3.5. 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname

30.09.1983 tarih ve 90 sayılı “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” hükümlerine göre, gerçek ve tüzel kişiler izin ve ruhsat almak koşuluyla

ödünç para verme işleriyle iştigal edebilirler. Bu yasal düzenleme ile Türkiye’de ikrazatçılık yasal (meşru) ve normal bir işkolu haline getirilmiştir. Faktoring şirketlerinin, müşterilerine nakdi finansman sağladıkları için bir tür banker sayılıp KHK/90 hükümlerine tabi olup olmayacakları tartışma konusu olmuş ve bir süre bu konu beklemede kalmıştır [12].

Faktoring işlemleri ile ilgili önemli bir yasal düzenleme 27.06.1994 tarih ve 21973 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete’de yayımlanan 545 sayılı “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun Hükmünde Kararname” ile yapılmıştır. KHK/90’ın 1.maddesi, KHK/545’in 1. maddesi ile değiştirilerek şöyle denmiştir: “KHK/545’in amacı, faiz ve her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı veya ipotek almak suretiyle sürekli olarak ödünç para verme işleriyle uğraşan gerçek kişilerin ve finansman şirketleri ile faktoring şirketlerinin faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesidir.” [34].

Ödünç para verme işleri hakkında 30.09.1983 tarih ve 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname’nin bazı maddelerinin değiştirilmesine ilişkin 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ilk defa “faktoring” kavramına hukuk alanında yer verilmiş ve anılan 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname’nin 3. maddesinin c bendinde faktoring şirketleri tanımlanmıştır [5]. Bu tanımda; “Faktoring şirketi, mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketleri ifade eder.” denmektedir [34].

7.3.6. Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik

Faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkındaki yönetmelik, 30.09.1983 tarih ve 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname’nin, 545 sayılı KHK ile değişik 13. maddesine dayanılarak Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanmış ve Resmi Gazete’nin 21.12.1994 gün ve 22148 sayılı nüshasında yayınlanarak aynı gün yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelik, finansman sağlayan faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarını belirlemek üzere düzenlenmiştir ve 14 madde ile 2 ekten oluşmaktadır.

Sözkonusu yönetmelikte, düzenlemenin sadece faktoring amacı ile kurulan anonim şirketler için geçerli olduğu; bankalar, sigorta şirketleri ve özel kanunlarla kurulan ve ödünç para vermeye yetkili kuruluşlar hakkında uygulanamayacağı ortaya konulmaktadır. Ayrıca bu yönetmelikle, faktoring işlemi yapmak isteyen özel şirketlere, Hazine Müsteşarlığı'ndan ön izin ve sonrasında da faaliyet izni alma zorunluluğu getirilmiştir. Bu yönetmelik ile birlikte, resmen Hazine Müsteşarlığı'nın yönetim ve denetimine giren faktoring sektöründe faaliyet gösteren faktoring şirketleri açısından yasal bir boşluk geniş ölçüde giderilmiştir [12].

7.4. Türkiye’de Faktoring Sektörünün Sorunları

7.4.1. Kredi Sigortası Mekanizmasının Olmaması Sorunu

Daha önceki bölümlerde faktoringin “alacakların garanti edilmesi” hizmetinden söz etmiş ve faktörün, satıcıdan temlik aldığı alacaklar için tahsil edilme garantisi verip vermemesine göre faktoring işlemlerinin, “Gayri Kabil-i Rücu” veya “Kabil-i Rücu” olarak adlandırıldığını belirtmiştik.

Gayri Kabil-i Rücu Faktoring işlemlerinde faktor, garanti kapsamındaki alacakların ödenmeme riskini bir şekilde üstlenmektedir. Gayri Kabil-i Rücu İhracat Faktoringi işlemlerinde, satış bedelinin alıcı tarafından ödenmeme riski, alıcının ülkesindeki muhabir faktor tarafından üstlenilirken herhangi bir sorun yoktur. Ancak, Türkiye’deki Gayri Kabil-i Rücu Yurtiçi Faktoring işlemlerinde, alıcının fatura bedelini ödememesi riskini kimin üstleneceği konusunda karşımıza bir sorun çıkmaktadır. Birçok ülkede faktoring şirketi sözkonusu riski, kredi sigortası şirketine sigorta ettirebilirken, Türkiye’de bu tür bir uygulamanın eksikliği duyulmaktadır.

Ödeme yapmayan (iflas, aciz veya temerrüde düşen) alıcılara karşı satıcıyı korumak amacıyla yapılan bir sigorta olarak tanımlanan “kredi sigortası” ile şirketlere verilen hizmetler şunlardır [35]:

- Risklerin analizi ve satıcıların seçimi,
- Alıcıların sürekli takibi, değişen mali ve ekonomik şartların bildirimi,
- Ödemeler konusunda uzlaşmacı ve hukuki müdahale,

- Tahsili gecikmiş alacakların tazmini.

Kredi sigortasının sunduğu bu hizmetler sonucunda şirketlere getirdiği avantajlar da şunlardır [35]:

- Müteşebbisliği ve ticari faaliyetleri geliştirici bir araç olması,
- Şirketlerin mali yapısının sağlıklı bir şekilde korunmasına yardımcı olması,
- Şirketlere banka kredileri konusunda avantaj sağlaması,
- Şirketlere müşterilerini daha hızlı ve detaylı tanıma imkanı sunması,
- Şirketlerin ticari faaliyetlerini risksiz müşterilerine odaklayabilmelerini sağlaması,
- Şirketlere açık hesap çalışma imkanı vermesi.

Tüm kolaylık ve avantajlarına rağmen, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle Türkiye’de kredi sigortası mekanizması uygulamaya konulamamaktadır. Bu nedenle alıcı riskini herhangi başka bir kuruma satma veya sigortalatma olanağı bulamayan faktoring şirketleri, müşterilerine garanti hizmetini sunamamaktadırlar.

Sonuç olarak, yurtiçi faktoring işlemlerinin Türkiye uygulamasında, garanti hizmetinin verilemiyor olması çok önemli bir eksikliktir. Yurtiçi işlemlerde satıcı firmalara sadece finansman sağlayan faktoring şirketleri, ne banka kredilerinden farklı bir hizmet sunduklarını anlatabilirler ne de ikrazatçılarla aynı kategoride değerlendirilmekten kurtulabilirler. Çünkü faktoring aslında finansman ağırlıklı değil hizmet ağırlıklı bir üründür ve bu hizmetleri de mümkün olduğunca müşterilerine sunmak durumundadır. Dolayısıyla, kısa vadeli ticari risklere yönelik kredi sigortalarının Türkiye’de başlatılıp yaygınlaştırılması, ticari faaliyetlerin artması ve yabancı sermayenin daha aktif olmasının yanında, iç piyasada faktoringin tam anlamıyla uygulanabilmesi ve gelişebilmesi için kesinlikle şarttır.

7.4.2. İmaj Sorunu ve Faturanın Kıymetli Evrak Olmaması Sorunu

Türkiye’de halen iç piyasa satışlarının bir kısmının faturasız yapıldığı bilinmektedir. Kayıtdışı ekonominin varlığının ve vergi kaçaklarının en önemli nedeni de budur.

Ayrıca Türkiye’de faturasız satışlardan doğan alım-satım ilişkisi yoğunlukla vadeli çek ve bazen de senet ile ilişkilendirilmektedir. Yasal olarak kabul görmese de uygulamada vadeli çek önemli ve yaygın bir ödeme aracı olarak kullanılmaktadır. Sadece faturasız satışlarda değil, faturalı satışlarda da vadeli çek yoğun olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Bu nedenden dolayı, normalde açık hesap şeklinde yapılan satışlardan doğan faturalı alacakları temlik alan faktoring şirketleri açısından bazı sorunlar ve yurtdışındaki işlemlere göre farklı uygulamalar söz konusu olmaktadır. Bunlardan ilki, vadeli çek karşılığı yapılan satışların açık hesap özelliği taşımamasıdır. Diğer de, Türk Ticaret Kanunu’na göre faturanın kıymetli evrak niteliğinin bulunmamasıdır. Bu durumda da faktoring şirketleri, gerçek faturalı satışlardan doğmuş alacakları temlik alırken, faturalar ile ilişkilendirilen vadeli çekleri de almak zorunda kalmaktadırlar. Çünkü kıymetli evrak niteliği taşımayan fatura, kıymetli evraklara mahsus özel takip usullerine de tabi değildir.

Bu konunun bir de faktoring sektörüne ve faktoring kavramına getirdiği olumsuz imaj boyutu vardır. Türkiye’de yıllarca, gerçek bir ticari faaliyetin bulunup bulunmadığına bakılmaksızın, sadece çek ve senet karşılığı faktoring işlemi yapılmıştır. Gerçek alım-satım ilişkisinden doğan bir faturanın olup olmadığını bile sormadan, sadece çek-senet kırarak piyasada faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişiler, bu tür işlemleri tamamen denetimden yoksun ve gayri resmi bir şekilde yapmışlardır. On – on beş yıl önce faktoringin Türkiye’ye gelmesi ile, “ödünç para verme işi” adı altında faaliyet gösteren bir çok şahıs veya kurum “faktoring şirketi” tabelası almış ve sadece çek-senet kırma işleri ile faaliyetlerine devam etmek istemişler ve etmişlerdir. Bu da faktoring sektörünün yanlış tanınmasına yol açmıştır ve gerçek faktoringciler hala bu yanlış imajı silmeye çalışmaktadır.

Kısaca, ödünç para verme işi olarak adlandırılan “ikrazatçılık” yasal bir iştir. Ancak, ikrazatçılığı ve faktoringi birbirine kesinlikle karıştırmamak gerekir. İkrazatçılıkta temel olarak iki taraf söz konusudur. Bunlar; borç veren (ikrazatçı) ve borç alandır (müşteri). İkrazatçılıkta aslolan finansmandır ve borç alanın neden borç aldığına ve kime ne sattığına bakılmaz. Halbuki yurtiçi faktoringde üç taraf vardır. Bunlar; faktor, satıcı ve alıcıdır. Faktoringde aslolan hizmettir, finansman unsuru sonra gelir. Faktoring yapılabilmesi için, ortada üretilmiş bir mal veya sunulmuş bir hizmet olmalı ve bu mal veya hizmeti satan firma ile alıcı arasında mutlaka gerçek ticari

işlemden doğan bir fatura olmalıdır. İkrazatçılar herhangi bir amaçla borç verebilirler fakat faktoring şirketleri, ancak ve ancak mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak faturalı alacakları temlik almak ve bu alacakların belli bir oranında ön ödeme yapmak suretiyle finansman sağlayabilirler. Ayrıca ikrazatçılık tek bir borç alış verişinden kaynaklanan bir işlemdir. Halbuki kuramsal olarak faktoring, daha önce de belirttiğimiz gibi, belli bir ticari ilişkiden doğması beklenen tüm alacakları içerecek uzun ve hatta sürekli bir ilişki yaratan işlemdir.

7.4.3. Kaynak Sorunu

Bankalar gibi mevduat toplayarak kaynak yaratma imkanı hukuken bulunmayan faktoring şirketlerinin en önemli kaynağını, yurtiçi ve yurtdışındaki bankalardan aldıkları krediler oluşturmaktadır.

Factoring şirketleri, Gider Vergileri Kanunu'nun 28. maddesi ile düzenlenen "Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi"nin (BSMV) mükellefleri arasında açıkça sayılmamalarına rağmen, Maliye Bakanlığı'nın bir faktoring şirketine vermiş olduğu HZMT 28201 sayılı mükteza ile BSMV'ye tabi tutulmuşlardır [17].

Factoring şirketlerinin bir görüş ile BSMV mükellefleri arasında sayılmasının, verginin yasallığı ilkesi çerçevesinde tartışmalı olması bir yana, faktoring şirketleri, hem bankalardan kullandıkları fonlar için BSMV ödemekte, hem de bu fonları müşterilerine kullanırken müşterilerinden BSMV tahsil etmektedirler. Bu durum faktoring şirketlerinin fon kullandırma maliyetlerini önemli ölçüde artırarak, aynı veya benzer hizmetleri veren bankalar karşısındaki rekabet güçlerini azaltmaktadır [17].

Bu konuyla ilgili olarak, faktoring şirketleri, kendilerinin bankalardan kullandıkları fonlar üzerinden %5 oranında BSMV kesintisi yapılmamasını veya en azından bankalar arası piyasada olduğu gibi, fon kullanımında oranın %1 olarak uygulanmasını haklı olarak talep etmektedirler.

Factoring şirketlerinin kaynak sorunu ile ilgili bir diğer konu da faktoring şirketlerinin finansman ihtiyaçlarını, Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK) ihraç ederek karşılama imkanlarının olmamasıdır.

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayınlanan “Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kurul Kaydına Alınmasına ve Genel Finans Ortaklıklarının Kuruluş ve Faaliyet Esaslar Tebliği”nin 5. maddesi ile VDMK’nin bankalar, finansman şirketleri ve finansal kiralama şirketleri tarafından doğrudan veya genel finans ortaklıklarınca alacakların temellükü suretiyle dolaylı olarak ihraç edilebileceği hükme bağlanmıştır. Görüldüğü üzere asıl faaliyet konusu alacağın temellükü olan faktoring şirketleri ne doğrudan ne de dolaylı olarak VDMK ihraç edebilecek kurumlar arasında sayılmamıştır. Daha sonra Sermaye Piyasası Kurulu’nun 1996/4-5 sayılı SPK haftalık bülteninde yayınlanan ilke kararı ile, faktoring şirketlerinin de VDMK ihraç edebilecekleri karara bağlanmasına rağmen, konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmaması ve mevcut düzenlemenin faktoring şirketlerinin alacaklarının özelliği dolayısıyla VDMK ihraç etmelerine elverişli olmaması nedeniyle pratikte, sözkonusu şirketlerin VDMK ihraç etmeleri oldukça güç görünmektedir [17].

7.4.4. TCMB Risk Santralizasyon, Karşılıksız Çek ve Protestolu Senet Bültenine Erişememe Sorunu

Türkiye’deki finans sistemi içinde, sisteme dahil olan finans kuruluşlarının etkin şekilde yararlanabileceği derin bir bilgi bankasının eksikliği her zaman var olmuştur. Ancak, halen bankaların yararlandığı ve TCMB tarafından hazırlanan ve yönetilen Risk Santralizasyon Bilgileri adı altında bir bilgi alış verişi sistemi mevcuttur. Bu sistem dahilinde, bankalar kendi müşterilerinin ne tür ve ne tutarda kredi limitleri ve riskleri olduğu gibi bilgilere toplulaştırılmış bir şekilde (banka bazında değil) ulaşabilmektedirler. “Memzuç Bilgileri” denilen bu verilere, kısa bir süre önce, firmaların faktoring ve leasing şirketleri ile özel finans kuruluşlarındaki limit ve risk bilgileri de dahil edilerek, sözkonusu kuruluşların da bu sistemden faydalanması konusundaki çalışmalar başlatılmıştır. Bu sistemin tam olarak uygulamaya geçirilmesi ile faktoring şirketlerinin, müşterileri hakkında sağlıklı bilgilere ulaşması konusunda önemli bir aşama kaydedilmiş olacaktır.

Ayrıca, TCMB’nin risk santralizasyon çalışmalarına faktoring şirketlerini de dahil etmesi, sektörün kısa vadede istenilen standartlara ulaştırılması konusunda bir araç olabilecektir. Şöyle ki; TCMB’nin risk santralizasyon çalışmalarına dahil etmek istediği faktoring şirketlerinden bazı talepleri olmaktadır. Örneğin TCMB belli dönemlerde, bankalardan istediği gibi, faktoring şirketlerinin de müşterilerinin ticari

unvanlarını, ticaret sicil ve vergi numaralarını, limitlerini ve risklerini bildirmelerini istemektedir. İşte bu noktada sisteme ayak uyduramayan ya da en önemlisi ayak uydurmak istemeyen ve asıl amacı faktoringi gerçek anlamda yapmak olmayan şirketlerin faaliyetlerini durdurarak sektörden çekilmek zorunda kalabilecekleri düşünülmektedir.

Türkiye’deki faktoring şirketlerinin bir diğer sorunu da, yine TCMB nezdinde bulunan ve bankaların kullandığı “Karşılıksız Çek ve Protestolu Senet Bülteni”nden yararlanamamaları konusudur. Faktoring şirketlerinin, müşterileri ve müşterilerinin alıcıları hakkında sağlıklı ve tam istihbarat yapabilmeleri için, sadece bankaların kullanımına sunulmuş olan “Karşılıksız Çek ve Protestolu Senet Bülteni”nden faydalanabilmeleri son derece gerekli ve önemlidir.

7.4.5. Diğer Sorunlar

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız faktoring sektörünün temel sorunlarının yanında, sektörün gerek Türkiye’de çok genç bir sektör olmasından ve gerekse ülkenin ekonomik koşullarından kaynaklanan başkaca sorunları da vardır.

Bu sorunların başında, sektörün yeterli denetime tabi olmaması gelmektedir. Hazine Müsteşarlığı’nın denetimi altında görünen faktoring sektörü, bugüne kadar neredeyse hiçbir rutin denetlemeye tabi tutulmamıştır. 2000 yılında, sadece beş faktoring şirketi denetlenmiş, bu denetimin içeriği de vergi denetimi ile sınırlı kalmıştır. Bu konu ile ilgili olarak sektörde ciddi faaliyetlerde bulunan şirketler, faktoring şirketlerinin tamamının Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Üst Kurulu’na ya da bu kurula benzer bir denetleme ve düzenleme mekanizmasına bağlanmasını talep etmektedirler. Ayrıca, yine bu konu ile bağlantılı olarak, Faktoring Derneği’nin dernek statüsünden çıkarılarak “birlik” haline dönüştürülmesi istenmektedir. Zira, Dernekler Kanunu’na bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmeye çalışan Faktoring Derneği’nin yaptırım gücü bulunmadığı gibi, herhangi bir kural koyma veya sektörü bağlayıcı bir karar alma gibi yetkileri de bulunmamaktadır. Derneğin aldığı kararlar sadece tavsiye niteliğinde kalmaktadır. Oysa birlik statüsündeki bir sektör oluşumunun, faktoring sektörünün teknik ve etik kurallarını ortaya koyma, yönetim esaslarını belirleme ve bu kurallara uymayan faktoring şirketlerinin çalışma izinlerinin iptalini istemeye

kadar gidebilecek yetkilerinin olması, sektörün daha sağlıklı bir yapıya kavuşması için son derece önemlidir [36].

Hazine Müsteşarlığı'nca, faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları hakkında, faktoring şirketlerinin denetimi konusunu da kapsayan, yeni bir yönetmelik üzerinde çalışmaların sürdürüldüğü ve sözkonusu yönetmeliğin 2002 yılında yayımlanabileceği de bilinmektedir.

Faktoring sektörünün denetim faaliyetlerinin çok daha ciddi ve programlı bir hal alması sonrasında, sektörde faaliyet gösteren faktoring şirketlerinin uluslararası normlara uygun bir şekilde faaliyet göstermek durumunda olacağı ve bu normlara uygunluk gösteremeyen bir çok şirketin de sektörden çekilmek zorunda kalacağı öngörülmektedir. FCI verilerine göre; dünyada A.B.D.'den (293 şirket) sonra en çok faktoring şirketinin bulunduğu ikinci ülke olan Türkiye'de (113 şirket), şirket başına düşen faktoring cirosu sadece 52.6 milyon Amerikan Doları'dır. Bu rakam A.B.D.'de 380.9 milyon, İngiltere'de 1,644.4 milyon ve dünya faktoring cirosunun yaklaşık %65'nin gerçekleştirildiği Avrupa'da ise 890.2 milyon Amerikan Doları'dır. Türkiye'de faaliyet gösteren on şirketin, ülkenin toplam faktoring cirosunun neredeyse %50'sini gerçekleştirdiği düşünülürse, Türk faktoring sektörünün gereksiz bir rekabet ortamı içinde pek de verimli çalışmadığı anlaşılmaktadır [18,37].

Faktoring sektörünün sorunları arasında, özellikle küçük ve güçsüz üretici firmaların karşı karşıya kaldıkları "temlik yasağı"nı (ban on assignment) da sayabiliriz. Türk Ticaret Kanunu'na göre, alacakların temlik edilmesi sadece alacaklının tasarrufunda olmasına rağmen; büyük ve güçlü alıcıların, üretici ya da tedarikçileri üzerinde manevi baskı yaratarak kendileri ile ilgili alacakların faktoring şirketlerine temlik edilmemesini sağladıkları bilinmektedir. Büyük ve güçlü alıcıların buradaki amacı, tedarikçilerine olan borçlarını geciktirerek mevcut kaynaklarını faiz getirisi yüksek olan repo ve benzeri araçlarla değerlendirmektir. Uygulanan bu temlik yasağı sayesinde büyük ve güçlü alıcılar, kendilerine temlik edilen faturanın vadesinde ödenip ödenmediğini takip eden faktoring şirketleri ile muhatap olmaktan kurtulmuş olmaktadır. Fakat buradaki en önemli sorun, görece küçük ve güçsüz üreticilerin, faktoringi kullanarak nakit akışlarını düzenleme, daha ucuz ve daha etkin üretim yapma imkanlarından yararlanamamalarıdır.

Bu sorunların çözümlenmesinin yanında, ÷lke ekonomisinin daha fazla kayıt altına alınarak faturalı satışların yoğunlaşması ki faktoringin bu konuyla ilgili olumlu katkılarının olacağı açıktır, ve eğitimli işgücünün artırılması, faktoring sektörünün gelişimi açısından çok önemlidir.



8. SONUÇ

Dünyanın gittikçe globalleşen yeni yapısı içinde yer almak isteyen ülkeler ve şirketler, ortaya konulan her türlü yeniliği ve hızlı gelişimi takip etmek ve bunlara ayak uydurmak zorunda kalmaktadırlar. Dünyadaki sermaye piyasalarının da birbirlerine tam entegre olma süreçleri içinde, kullanılan tüm finansal araçların etkinliği ön plana çıkmaktadır. Mali piyasaların sadece belli araçlarını benimseyerek diğerlerini yok saymanın getireceği sorunlar ortadadır. Zira Türkiye, son on beş-yirmi yılda bankacılık alanında önemli yapısal değişimler yaşarken konunun diğer yönlerini gözardı etmiştir. Uygulanan maliye politikaları nedeniyle, mevcut fonlarını ekonominin mal ve hizmet üreten kesimlerine kaynak olarak aktarmak yerine, kamu açıklarını finanse etmeye yönelen, böylelikle ister istemez asli işlevinden çok sadece paradan para kazanma yolunu seçen bankalar, %98.8'i KOBİ'lerden oluşan şirketler kesiminin ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmasında rol oynamışlardır. Bu olumsuz gelişmeler içinde mali sistem doğal bir tepki olarak, bankalar dışında alternatif finansal kurumlarını yaratmaya başlamıştır. Dünyanın uzun yıllardır benimsediği ve kullandığı, leasing, forfaiting ve faktoring gibi finansal enstrümanlar da nihayet Türkiye ekonomisindeki yerlerini almaya başlamıştır. Bu tez çalışmasında, bir çok yönden incelemeye çalıştığımız faktoring de mali sistemin en dinamik unsurlarından biri haline gelmiştir.

Türkiye'de sıkça yaşanan ekonomik krizlerin derinleşmesinin en önemli nedenlerinden biri, Türk mali sistemi içinde bankalar kesiminin çok büyük bir yer tutmasıdır. Kriz dönemlerinde bankaların kredi vermeyi durdurmaları, ekonominin de durması anlamına gelmektedir. Oysa banka kredilerinin alternatiflerinin olması, reel kesimin farklı enstrümanlarla faaliyetlerini bir ölçüde sürdürmelerini sağlayacak ve böylece ekonomik krizlerin daha da derinleşmesi engellenmiş olacaktır. Sistemin kaderi tek bir finansal kuruma bağlı olmamalı, sistem farklı enstrümanlarla farklı çözümleri yakalayabileceği bir ortam içinde yaşamını idame ettirebilmelidir. İşte bu noktada, mali sistemin finansal enstrümanlarında farklılaştırmaya gidilmesi

gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Fakat bu farklılaştırma, banka dışındaki finansal kurumların sınırlı bir hacimde kalması şeklinde olmamalı, sistem içinde bankaların payı önemli ölçüde azaltılarak, faktoring, leasing, forfaiting ve sigortacılık gibi finansal kurumların etkinliği gerçek anlamda artırılmalıdır.

Tez çalışmamızın üçüncü bölümünde fonksiyonlarını ortaya koyduğumuz faktoring, sunduğu çeşitli ve esnek hizmetler nedeniyle dünyadaki bir çok şirket tarafından kullanılan cazip bir finansal yöntem haline gelmiştir. Dünyadaki faktoring işlemlerinin son yirmi yılda 60 milyar Amerikan Doları'ndan 600 milyar Amerikan Doları'na ulaşan işlem hacmi de bunun en önemli göstergelerinden biri olmuştur. Yedinci bölümde açıklamaya çalıştığımız sorunlara rağmen, Türk faktoring sektörünün son yıllarda göstermiş olduğu hızlı gelişim de gerçekten kayda değerdir. Faktoring sektörünün, ülke ekonomisinin büyüme hızına göre çok daha iyi bir performans sergilemiş olmasına rağmen, mali sistem içinde hak ettiği yeri hala alamamış olduğunu düşünmekteyiz.

Mevcut sorunlarının teker teker çözömlenmesi sonucunda, çok daha ciddi atılımlar yapacağına inandığımız faktoring, Türkiye ekonomisi için doğru çözümdür. Ekonominin en önemli dinamiklerinden biri olan, istihdam yaratan, üreten ve ürettiğini ihraç eden KOBİ'lerin desteklenmesi yoluyla sürdürölecek kalkınma modellerinde, gelişmiş ölkelerde olduğu gibi, KOBİ'lere sunulan imkanlar çeşitlendirilerek artırılmalıdır. KOBİ'lerin açık hesap şeklinde vadeli satış yaparak dünya pazarlarında rekabet etmelerini sağlayan, ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirerek bu şirketlere işletme sermayesi yaratan, tahsilatlarını yapan, alacaklarını garanti altına alan ve bir çok konuda danışmanlık hizmeti sunan faktoring, KOBİ'lerin sadece asıl işlerine (core business) konsantre olmalarına olanak vermektedir. Sadece bu açıdan bakıldığında bile, Türkiye'deki faktoring sektörünün sahip olduğu gelişim potansiyelinin çok büyük olduğu görölmektedir. Yıllardır dış ticaret açığı veren Türkiye ekonomisi, dış satım hacmini artırmak için KOBİ'lerin yaratacağı dinamikten yararlanmak zorundadır. KOBİ'lerin daha çok ve en önemlisi dünya standartlarında üretim yapmaları ve dış satımlarını artırmaları teşvik edilmelidir. Bunun için KOBİ'lerin yatırım yapması, yatırım yapabilmek için de kredi pastasından aldıkları %3-4'lük payın mutlaka artırılması gerekmektedir.

Eğer bankalar KOBİ'lere bu imkanı yeterince veremiyorsa ki veremediği ortadadır; dünyanın yıllardır etkin bir şekilde kullandığı faktoring en uygun alternatiftir.

Türkiye'de henüz çok genç sayılabilecek faktoring sektörü, salt kendi çabaları ile faktoringi bu noktaya kadar getirmeyi başarmıştır. Sektörün bundan sonraki uzun vadeli gelişimi için devletin, sektörün sorunlarına daha çok eğilmesi ve sektörü daha sağlıklı bir alt yapıya kavuşturması gerekmektedir. Oluşturulacak etkin denetim mekanizmaları sayesinde, sektöre çeki düzen verilerek, faktoringi tam anlamıyla yapmak isteyen şirketlerin önü açılmalıdır. Oluşturulacak sağlıklı bir alt yapı sonucunda sektör, gereksiz faktoring şirketlerini zaten doğal olarak eleyecek, sektörde faaliyet gösteren şirket sayısı optimum noktaya kendi kendine ulaşacak ve böylelikle arzulanan hizmet kalitesine daha da yaklaşılacaktır.



KAYNAKLAR

- [1] **Türk Dil Kurumu**, 1992. Türkçe Sözlük Cilt-I, Milliyet Yayınları, İstanbul.
- [2] **Akyüz, M. ve Ertel, N.**, 1990. Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü, Dünya Süper Veb Ofset, İstanbul.
- [3] **Tuğlacı, P.**, 1979. İktisadi ve Hukuki Terimler Sözlüğü, Üniversiteliler Kitabevi, İstanbul.
- [4] **Ceylan, A.**, 1998. Finansal Teknikler, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
- [5] **Factoring Derneği**, 1999. Faktoring Eğitim Programı El Kitabı, İstanbul.
- [6] **Ekmekçioğlu, R.**, 1999. "Factoring Was Here 4000 Years Ago", FCI Yıllık Toplantısı Konuşma Metni, Bangkok.
- [7] **Livijn, C.O.**, 1977. Studies In Financial History, Saljfinans AB Publishing, Stockholm.
- [8] **Factors Chain International**, 2000. FCI Correspondence Course 2000, Amsterdam.
- [9] **The BCMS**, 1995. The Export Factor, Exporters Handbook, Hambidge Press Ltd., 11.
- [10] **Salinger, F.R.**, 1986. Factoring and the Lending Banker, Tolley Publishing, Surrey.
- [11] **Salinger, F.R.**, 1984. Factoring, Tolley Publishing, Surrey.
- [12] **İktisadi Araştırmalar Vakfı**, 1996. Türkiye’de Factoring Semineri III, İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayınları, İstanbul.
- [13] **Yapı Kredi Faktoring A.Ş.**, 1998. Yapı Kredi Faktoring Şirket İçi Eğitim Notları, Çağdaş Bir Finansman Yöntemi: Faktoring, İstanbul.
- [14] **Erdemol, H.**, 1993. Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul.
- [15] **Apak, S.**, 1995. Uluslararası Finansal Teknikler, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- [16] **Yapı ve Kredi Bankası**, 1997. Dış Ticaret Finansman Teknikleri, Yapı ve Kredi Bankası Eğitim Dokümanları, İstanbul.
- [17] **Özer, E.**, 1997. Faktoring Şirketlerinin, Finansal Kiralama Şirketlerinin, Tüketici Finansman Şirketlerinin ve Özel Finans Kurumlarının Yapıları, Genel İşleyişleri ve Mali Piyasalardaki Finansman Fonksiyonları, Hazine Müsteşarlığı Uzmanlık Tezi, Hazine Müsteşarlığı, Ankara.
- [18] **FCI**, 2001. Factors Chain International 2000 Market Survey, Circular 2722, Amsterdam.

- [19] **Dünya Gazetesi Sektör Eki**, 2000. Faktoring, No:79, İstanbul.
- [20] **FCI**, 2000. Factors Chain International Annual Review 2000, Amsterdam.
- [21] **Önal, Y.B.**, 1998. Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, SPK Yayınları, Yayın No:112, Ankara.
- [22] **FCI**, 1992. Factors Chain International Press Release, Circular 1718, Amsterdam.
- [23] **FCI**, 1999. Factors Chain International Annual Review 1999, Amsterdam.
- [24] **FCI**, 1998. Factors Chain International Annual Review 1998, Amsterdam.
- [25] **Factoring Derneği**, 2001. Factoring Derneği Nisan 2001 Basın Bildirisi, İstanbul.
- [26] **Devlet İstatistik Enstitüsü**, 2001. Dış Ticaret İstatistikleri 1999, DİE Matbaası, Ankara.
- [27] **Devlet İstatistik Enstitüsü**, 2001. Dış Ticaret İstatistikleri Haber Bülteni Aralık 2000, DİE Matbaası, Ankara.
- [28] **Çolakoğlu, M.H.**, 1997. KOBİ Rehberi, KOSGEB Yayınları, Ankara.
- [29] **Kılıçoğlu A.**, 1993. Türk Medeni Kanunu - Borçlar Kanunu, Savaş Yayınları, Ankara.
- [30] **Resmi Gazete**, 1994. 21.12.1994 gün ve 22148 sayılı Resmi Gazete, Ankara.
- [31] **Aydınlar, A.Ü.**, 1993. Türk Ticaret Kanunu, Temel Yayınları, İstanbul.
- [32] **Lebib Yalkın Yayınları**, 2001. Yürürlükteki Türk Parasını Koruma Kanunu ve Tebliğler, Seri VI-Cilt VI/1, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul.
- [33] **TCMB**, 1996. 02.02.1996 tarih ve 96/YB-5 sayılı TCMB Genelgesi, Ankara.
- [34] **Resmi Gazete**, 1994. 27.06.1994 gün ve 21973 sayılı Resmi Gazete, Ankara.
- [35] **Dünya Gazetesi**, 2000. “Garanti, İhracat Kredi Sigortasını Başlattı”, 14.06.2000, s.16, İstanbul.
- [36] **Özselçuk, E.**, 2001. Kişisel Görüşme.
- [37] **Yapı Kredi Faktoring A.Ş.**, 2001. Yapı Kredi Faktoring A.Ş. 2000 Yılı Faaliyet Raporu, İstanbul.

ÖZGEÇMİŞ

Erkin Arif Birinkulu, 25.03.1974 tarihinde İstanbul'da doğmuştur. Lise öğrenimini 1992 yılında Kabataş Erkek Lisesi'nde tamamlamış ve aynı yıl girdiği İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden 1996 yılında mezun olmuştur. 1996 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü İşletme Mühendisliği Yüksek Lisans Programı'na kaydolmuştur. 1998-1999 yılları arasında kaydını dondurmuş ve Yedek Subay olarak vatani görevini tamamlamıştır. Halen bir faktoring şirketinde Kredi ve Risk Kontrol Yetkilisi olarak çalışan Erkin Arif Birinkulu, iyi düzeyde İngilizce bilmektedir.

