

53289

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ★ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

FACTORİNG VE TÜRKİYE UYGULAMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

F.BETÜL BÜYÜKSARI

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 15 OCAK 1996

Tezin Savunulduğu Tarih : 31 OCAK 1996

Tez Danışmanı : Doç.Dr. Mehmet Bolak

Diğer Jüri Üyeleri : Prof.Dr. Niyazi Berk

: Prof.Dr. Cudi Tuncer Gürsoy

OCAK 1996

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

ÖNSÖZ

Ülke ekonomilerinin uluslararası boyut kazandığı günümüzde finans sektöründe yaşanan zorlukların giderilmesi için ortaya çıkan alternatif finansman yöntemlerinin başında gelen factoring ' in, gerek iç gerekse dış ticaretin finansmanında önemli bir yeri vardır.

Ülkemizde ilk defa 1988 yılında ihracatta uygulanmaya başlanan factoring bu çalışmada ; tanımı , türleri , avantaj ve dezavantajları , özellikleri ve Türkiye ' deki uygulamaları ile incelenmiştir.

Çalışmanın hazırlanışı sırasında desteğini gördüğüm değerli hocam Sayın Doç.Dr. Mehmet BOLAK ' a , Demir Factoring A.Ş. Genel Müdürü Sayın Cengiz TONGA ' ya ve ayrıca tezin yazılımında büyük yardımları bulunan sevgili arkadaşım Yonca Tülin GÖK ' e teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul , 1996

F. Betül BÜYÜKSARI

İÇİNDEKİLER

ÖZET

SUMMARY

GİRİŞ	1
-------------	---

BÖLÜM 1

FACTORING KAVRAMI VE FONKSİYONLARI	3
1.1. FACTORING TANIMI	3
1.2. FACTORING ' İN FONKSİYONLARI	4
1.3. FACTORING ' İN TARİHÇESİ	6

BÖLÜM 2

FACTORING ' İN KOŞULLARI TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ	10
2.1. FACTORING ' İN KOŞULLARI	10
2.1.1. Koşullar	10
2.1.2. Uygulanabilecek iş kolları	11
2.2. FACTORING TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ	12
2.2.1. Yurt içi Factoring ve İşleyişi	12
2.2.2. Uluslararası Factoring İşleyişi ve Türleri	14
2.2.2.1. Uluslararası factoring ' in işleyişi	14
2.2.2.1.1. Factoring zincirleri	16
2.2.2.1.2. UNIDROIT	17
2.2.2.1.3. Uluslararası factoring ' te kur riski	18
2.2.2.2. Uluslararası factoring türleri	18
2.2.2.2.1. İkili factor sistemi	18
2.2.2.2.2. Direkt ihracat factoring ' i	19
2.2.2.2.3. Direkt ithalat factoring ' i	19
2.2.2.2.4. Back to back factoring	19
2.2.3. Bildirimli - bildirimsiz Factoring	20
2.2.4. Kabili rücu - gayrikabili rücu Factoring	21
2.2.5. Vade Factoring ' i	22
2.2.6. Bulk Factoring	23
2.2.7. Acenta Factoring ' i	23
2.2.8. Fatura iskontosu	23
2.2.9. Factor ve banka işbirliği yöntemi	25
2.2.10. Kredi sigortası ile Factoring	25
2.2.11. Tam hizmet Factoring ' i	26

BÖLÜM 3

FACTORING ' İN AVANTAJ - DEZAVANTAJLARI VE MALİYETİNİN HESAPLANMASI	28
3.1. FACTORING ' İN AVANTAJLARI	28
3.1.1. Satıcı firma için sağladığı avantajlar	28
3.1.2. Factor için sağladığı avantajlar	34
3.2. FACTORING ' İN DEZAVANTAJLARI	34
3.3. FACTORING MALİYETİNİN HESAPLANMASI	35
3.3.1. FACTORING KOMİSYONU	35
3.3.2. ÖN ÖDEME FAİZİ	36

BÖLÜM 4

FACTOR ' ÜN MÜŞTERİ VE BORÇLU İLE İLİŞKİSİ	38
4.1. FACTOR ' ÜN MÜŞTERİ İLE İLİŞKİLERİ	38
4.1.1. Müşteri seçimi ve factoring ilişkisinin başlaması	38
4.1.2. Factoring sözleşmelerine genel bakış	42
4.1.3. Borçların mülkiyetinin devri veya alacağın temliki	49
4.1.4. Müşteri ve borçlu arasındaki sözleşmelerden kaynaklanan engeller	50
4.1.5. Müşterinin acze düşmesi , tasfiye memuru atanması	51
4.2. FACTOR ' ÜN BORÇLU İLE İLİŞKİLERİ	52
4.2.1. Satış koşullarının incelenmesi	52
4.2.2. Normal tahsilat prosedürü	53
4.2.3. Borçlunun iflası	54

BÖLÜM 5

FACTORING ' İN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	56
5.1. SENET MUKABİLİ KREDİ	56
5.2. FORFAITING	57
5.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI	59
5.4. LEASING	60
5.5. AKREDİTİF	60

BÖLÜM 6

FACTORING ' İN TÜRKİYE ' DEKİ UYGULAMALARI	62
6.1. FACTORING ' İN TÜRKİYE ' YE GELİŞİ	62
6.2. FACTORING HACMİ	63
6.3. FACTORING ' İN EKONOMİMİZDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	64
6.3.1. İhracat açısından	65
6.3.2. İthalat açısından	65
6.4. TÜRKİYE ' DE FACTORING İŞLEMLERİNE İLİŞKİN MEVZUATIN GELİŞİMİ ..	66
6.4.1. Borçlar kanunu	66
6.4.2. Türk Ticaret kanunu	67
6.4.3. Kambiyo mevzuatı	67
6.4.4. Bankalar kanunu	68
6.4.5. Kanun hükmünde kararname	69
6.4.6. Factoring ' de vergileme	70
6.5. SEKTÖRÜN SORUNLARI	72
SONUÇ	75
KAYNAKLAR	77
ÖZGEÇMİŞ	80

ÖZET

Her türlü mal ve hizmet satışından kaynaklanan vadeli ticari alacakların factor adı verilen finans kurumuna temlik yolu ile devredilmesi karşılığı , bu kurumdan , alacak , takip , tahsilat , muhasebe ve ön ödeme şeklindeki finansman hizmetlerinden yararlanılması olarak tanımlanan factoring , 19. yy da A.B.D. ' de ilk önceleri tekstil sektöründe uygulanmaya başlanmış , Avrupa ' da son 50 yıl içinde yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Özellikle bilgisayarların iş hayatına girmesi ile hızla yaygınlaşan factoring , çok değişik sektörlerde kullanılabilir modern bir finansal teknik haline gelmiştir.

Ancak factoring , yalnızca bir finansal teknik olmayıp aynı zamanda yönetsel bir hizmettir. Bu bağlamda factoring işlemi , bir işletmenin pasif varlıklarının , ticari büyümenin aktif bir aracına dönüştürülmesi işlemidir. Bilindiği gibi ekonominin temel problemi , eldeki kıt kaynakların alternatif dağılımını sağlamaktır. Bu noktada factoring , kıt kaynakların idaresinde önemli bir araçtır.

Türkiye ' de 80 ' li yılların sonlarına doğru öncelikle ihracat işlemlerinde uygulanmaya başlanan factoring , daha sonraları hızla yurt içi işlemlerde de yaygınlaşmıştır. Sektör son derece genç olmasına karşın , gerçekleştirilen işlem hacmi küçümsenmeyecek düzeydedir. Gecikmeli de olsa ülkemizde birçok avantajları bulunan böyle bir tekniğin kullanılmaya başlanması oldukça anlamlı ve olumlu bir adımdır.

European countries and other parts of the world, in particular, North America. As communications was poor at that time, no faster than the transportation of the goods by sailing ships, the exporters needed to appoint mercantile agents in the overseas markets.

The early growth in international factoring was concentrated along the Eastern coast of North America. As the great immigrant population shifted to the west in North America, the same problems of poor communication, distance and slow transport meant that local manufacturers turned again to the use of agents or factors. This was particularly in the textile industry.

The boom in cross-border trade has produced new opportunities for the factoring industry. Since the mechanics and benefits of international factoring services are very similar to the domestic services, exporters are turning to factoring to enhance their competitiveness in complex world markets. The factoring industry is closely related to the banking sector. Although factoring companies remain highly specialized institutions, practically all major banks now have their own factoring subsidiaries.

Almost every industry can profit from factoring. Especially these industries ;

- ◆ Producers of industrial and farm equipment
- ◆ Office equipment
- ◆ Electronics
- ◆ Processed food
- ◆ Textile mill products
- ◆ Toy and hobby supplies
- ◆ Foot wear and luggage
- ◆ Furniture
- ◆ Computer and equipments
- ◆ Paper and packing products

SUMMARY

FACTORING AND ITS APPLICATION IN TURKEY

Factoring is a modern finance technique that is used all over the world. We can define this technique as follows ;

The purchase of account receivables for the purpose of providing finance , relieving the seller from administrative tasks , from bad debts and for any two or all of such purposes. Firms sell their account receivables to a factor. The factor is a financial firm that specializes in this business. Briefly the factor provides the client these services ;

- ◆ Purchases all accounts receivable for immediate cash.
- ◆ Maintains the ledgers and performs other book-keeping duties relating to such accounts receivable.
- ◆ Collects the accounts receivable.
- ◆ Assumes the losses which may arise from the customer ' s financial inability to pay (credit losses)

In particular arrangements have sometimes been made for factor to purchase the goods themselves from his client , the supplier , to pay immediate cash for them and to effect a sub-sale of the goods to the customer through the agency of his client. In this way the client receives immediate funds for the sale of goods and is relieved from the need to provide the credit terms which his customer requires ; if the arrangement is disclosed , the factor may carry out the administrative functions and collect direct and , if the client does not guarantee payment by the customer , the client is protected against bad debts. In practice the agency was normally undisclosed and the client collected on behalf of the factor and guaranteed payment the object of the arrangement was to provide funds only.

When the agreement between the factor and his client has been executed the factor and the client are ready to start the arrangement , first it is necessary for the two parties to prepare the details on the clients sales ledger at the prospective starting date to be entered in to the factor ' s records.

The factor must make a review of the debtors currently served by the client in order to assess their credit standing and to determine the level of his approvals. The approvals are usually based on a credit limit for each debtor and , in respect of debts at any time within that limit , the factor will have no recourse if the debtor fails to pay by reason of his insolvency. From the start of factoring the client will invoice his customer in the usual way but the invoices are to bear a notice that the debts represented by them have been purchased by and assigned to payable only to the factor. It is considered that the notice should refer to the ' purchase ' by the factor in order to make it clear that the debt has been the subject of an outright assignment by way of sale and purchase ; in the words of a well-known judgement the debtor should be made aware that the debt has been ' made-over ' to the factor.

The amounts of the invoices are debited to the particular debtors' accounts by the factor and the client is credited. If the customer requires pre-payment , factor can credit him up to 80 % of the invoice value. Then the factoring company collect payment on the invoices on due date.

The factor performs three functions ;

Management of account receivables : Factor gives a payment guarantee incase of debtor insolvency.

Management of collection : Factors maintains the ledger performs other book-keeping duties relating to accounts receivable and collects them for their customers. In this way firm administrators may have longer time for marketing and for production.

Management of cash-flow : Firms can get up to 80 % of approval accounts of receivable from the factor. In this way firms' balance sheet gets better. Their marketing finance and competition power increase.

Main variations of factoring ;

Domestic factoring : It is based on three side agreement ; supplier , factor , customer. The main principle is having fixed term selling.

It works as follows ;

- ◆ Prospective customer gives his clients list to the factor.
- ◆ Factor examines them and informs his working conditions and pricing methods.
- ◆ Factor and customer sign the factoring agreement.
- ◆ Customer sends goods to debtor.
- ◆ Factor purchases the debts
- ◆ Customer gets the pre-payment
- ◆ Factor collects the payment on due date from the debtor

International factoring : Works on correspondent system. It has four sides ; supplier , export factor , import factor , customer.

It works as follows ;

- ◆ Importer signs the agreement with exporter and gives the order.
- ◆ Exporter gives the details about the importer to export factor.
- ◆ Export factor sends these informations to import factor and requires a credit line.
- ◆ If import factor approves the line , it will inform export factor.
- ◆ Supplier sends goods and invoices to his customer and gives one copy to export factor
- ◆ If supplier requires a pre-payment , export factor will pay this amount.
- ◆ Export factor sends an invoice to import factor

- ◆ Import factor demands the payment from importer on due date.
- ◆ Import factor sends this payment to export factor

Full service factoring : Provides the client ; pre-payment , maintains the ledger and performs other book-keeping duties , collects the account receivable , gives the payment guarantee.

Recourse factoring : Normally describes the service by which the factor provides finance for the client and carries out the functions of sales ledger administration and collections , but does not protect the client against bad debts.

Agency factoring : This variant of the service is sometimes referred to as ' bulk factoring ' but as virtually all factoring relates to the whole of a client ' s sales with the submission to the factor of batches or schedules of debts in bulk , the term ' bulk ' could be applied to all forms. This form of factoring is further removed from the full service in that the factor , although requiring disclosure to the debtors, takes no responsibility for the administration or collection of the debts and the factoring is fully on a recourse basis. This system is used where the client's pattern of trade consists of a large number of small debtor accounts but where he does not meet the standards of financial standing or administration required for consideration of an invoice discounting arrangement.

Invoice discounting factoring : For those clients who need finance for the trade credit requirement of their debtors but no administrative service or protection, another service is provided extensively by factors. By the simple expedient of releasing the client from the need to notify the debtor to pay direct to the factor and by providing that all debts sold to the factor should be subject to full recourse , factoring is changed to a purely financial services sometimes referred to as ' confidential factoring ' or more commonly , ' invoice discounting ' .

Undisclosed factoring : The term ' undisclosed factoring ' is sometimes applied to an invoice discounting arrangement as described above ; but it is usually taken to denote an arrangement for invoice discounting whereby the factor will provide protection against bad debts to a limited extent by specifying that an agreed percentage (normally 80 %) of any approved indebtedness shall be without recourse as regards credit risks. The arrangement limits the protection to such a percentage so that the client, who maintains the ledger and collect from debtors, has some incentive to carry out these duties with efficiency.

Maturity factoring : Where finance is not required , an arrangement , used increasingly by small businesses as an alternative to credit insurance , comprises full administration of the sales ledger, collection from debtors and protection against bad debts. This service , often called ' maturity factoring ' , is provided without any financial facility.

Co-operation between factors and bankers : It may sometimes be agreed between a bank and its customer that the customer should continue to use the bank's facilities for the financing of its trade debts whilst taking advantage of a factor ' s services. In such a case the bank ' s security may be improved by the factoring arrangements and the bank ' s reliance on the administration and the monitoring of the debts by the factor combined with certain undertakings from him. The advantage to the bank 's customer (the factor 's clients) will be that he will keep his full relationship with his banker and , owing to the bank ' s improved security , may obtain a better facility.

Advantages and disadvantages of factoring system :

Advantages ;

- ◆ The use of factoring avoids bad debts
- ◆ Finding new markets and increased sales possibilities
- ◆ Sales ledger administration and collection

- ◆ Lower administration cost and more time for core activities
- ◆ Providing finance opportunities in an easy way
- ◆ Consistent cash flow

Disadvantages ;

- ◆ Firms costs may rise , cause of factoring commision
- ◆ Firms may lose some of their clients in the market

The cost of a factoring arrangement includes commision charge and pre-payment interest. Factoring commision is fixed and expressed as a percentage of total factored sales. It is normally between 1 % and 2.5 % .

More than 100.000 businesses are currently using factoring to settle trade transactions with some seven million customers worldwide. Above mentioned advantages are especially important for the small and medium-sized businesses. This flexible method of managing trade debts enables companies to obtain cash for their domestic and international account receivables by selling them to a factor. The factors provide professional assistance with regard to credit control, collection and sales accounting .

One obstacle is the increasing insistence of importers on open account terms whereby payment occurs only weeks or months after the actual delivery of the merchandise. Reliance on supplier credit , once restricted to domectic trade , is also rapidly becoming a standard practice in international trade and often causes cash flow problems for the exporter. Fortunately , international factoring can provide solutions to such problems with a minimum of red-tape , regardless of whether the exporter is a small company or a major corporate entity.

Factors assist exporters in collecting trade receivables from abroad by approaching buyers in their own country , in their own language , and in a locally accepted manner. Distances and other cultural problems then cease to be a problem.

More over , factors can provide exporters with 100 % protection against customer defaults.

International traders have not failed to note the unique combination of service elements in the export factoring contract , and the factoring ' package ' is regularly being chosen as an excellent alternative to other forms of trade financing and / or export credit insurance. Indeed , factoring should no longer be over looked by any company seeking a comprehensive export credit policy. As export factoring gains acceptance in the market , the role of the traditional letter of credit in international trade is gradually diminishing. That too reinforces the favorable prospects for international factoring , not only in the highly industrialized countries , but also in developing lands where many factoring companies have opened their doors in recent years.

The real challenge for the factoring companies of the future will be maintaining their flexibility in order to react quickly to changing market circumstances.

In our country , factoring is a very new financial instrument. When firms trust the factoring sector and get informed as how usefull for their work process is , it will be the most preferred financial technique.

Factoring provides growth of the export volume , gets more working capital , finding new markets and new clients for the firms. As the factoring industry grows, our domestic and international trade will get better and our economy will grow .

GİRİŞ

Ekonominin dış dünyaya açılması ile beraber ortaya çıkan uluslararası rekabet gerçeği , kamu otoritesi ve bankalarımızca da çok iyi algılanarak yeni bankacılık ve dış ticaret teknikleri , yeni ve çağdaş mali ürünler ve yeni mali kurumlar gündeme gelmiş ve uygulamaya başlanmıştır. İhtisaslaşmaya verilen önemle birlikte bu kurum ve ürünlerin önemi giderek artmış ve artmaktadır. Factoring ' te bu yeniden yapılanmanın dışa açılmanın bir sonucu olarak , gerek iç gerekse dış ticaretin finansmanında sisteme girmiş alternatif bir finansman yöntemidir.

Alacak hakkının temliki , devri , satışı olarak tanımlanabilecek olan factoring , gerek iç , gerekse dış piyasada , satış bedelinin vadesinde tahsilini , istenildiği taktirde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve tahsilat riskinin factor denilen aracı kuruluş tarafından karşılanmasını kavrayan yeni bir finansman yöntemidir.

Türk finans piyasasında son 5-6 yılda yerini bulmaya çalışan factoring yurt içi ve yurt dışı ticari işlemlerden doğan borç alacak ilişkilerini satıcı ve alıcı açısından kolaylaştırmakta , yeni pazar ve yeni müşteri sayısını arttırarak 1980 ' li yıllarda uygulamaya konan ekonomik modelin gereklerine ve hedeflerine uygun yöntemi ile özellikle ülke ihracatının arttırılmasında önemli faydalar yanında mali piyasalara çeşitlilik ve derinlik kazandırmaktadır.

Giderek geniş uygulama olanağı bulan yurt içi factoring ile üretici firmaların kısa vadeli alacaklarına likidasyon imkanı sağlanmaktadır. Kıymetli kağıt niteliği bulunmayan faturanın factoring yolu ile likidasyonu özellikle orta ölçekli firmalarda büyüme , sağlıklı yapı ve yeterli işletme sermayesi imkanı yaratacaktır.

Hukuki ve mali sorunları çözülmüş bir factoring ' in Türk finans sektöründe önemli bir yeri olacağı ve Türk ekonomisine çağdaş bir finansman yöntemi olarak faydalı hizmetler vereceği bir gerçektir.

Bu çalışmada ;

Birinci bölümde , factoring ' in tanımı , tarihsel gelişimi ve fonksiyonları ,

İkinci bölümde , factoring koşulları , türleri ve işleyişi ,

Üçüncü bölümde , factoring ' in taraflara sağladığı avantaj ve dezavantajlar ile taraflara yüklediği maliyet ,

Dördüncü bölümde , factoring sözleşmelerinin içeriği , factor ' ün müşteri seçimi , işlemin gerçekleştirilmesi ve karşılaşılan olumsuz durumlar ,

Beşinci bölümde , factoring ' in alternatif finansman teknikleri ile kıyaslanması

Altıncı bölümde , factoring ' in ülkemize gelişi , ekonomimizdeki yeri ve önemi ile mevzuat ve sektörün sorunları , incelenmiştir.

BÖLÜM 1

FACTORING KAVRAMI VE FONKSİYONLARI

1.1.FACTORING TANIMI

Factoring bir finansal hizmetler dizisidir. Alacak hakkının temliki , devri , satışı olarak da tanımlanabilecek olan factoring Amerikan literatüründe ' kısa vadeli alacakların gayrikabili rücu esasıyla factore devri , borçlunun bundan haberdar edilerek tahsilatın factor tarafından yapılması olarak da tanımlanmaktadır.

Avrupa kökenli daha geniş bir tanımda ise modern factoring , üreticilere alacak yönetimi , tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi hizmeti veren , bu fonksiyonların yanı sıra danışmanlık , pazar araştırmaları ve bilgi işlem hizmetlerini sunan bir finansal paket olarak açıklanmakta ve uygulanmaktadır.

Bu tanımlamaları derleyecek olursak ; factoring gerek iç piyasada gerekse dış piyasada , satış bedelinin vadesinde tahsilini , istenildiği taktirde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve tahsilat riskinin factor denilen aracı kuruluş tarafından karşılanılmasını kapsayan yeni bir finansman yöntemidir. (Mali Dünyamızın Yeni Kavramları Mülkiyeliler Vakfı 1993 S.74)

Factoring factor ve müşterisi arasında uzun vadeli bir çalışma düzenidir. Factoring işlemi bir defaya mahsus veya kısa süre için yapılacak bir işlem değildir. Factor ' ün müşterisinin kısa vadeli finansal gereksinimlerini çok yakından incelemesi ve bu gereksinimlere anında yanıt verebilmesi zorunludur. Bunun için factor bir müşterisi ile çalışmaya başlamadan önce , kapsamlı bir çalışma yaparak müşterisi ile arasındaki ilişkilerini işbirliğinin en başında sağlam bir zemine oturtur , onun faaliyetleri hakkında derinlemesine bilgi sahibi olur. Bu bankacılıkta böyle değildir. Müşteri günlük finansman gereksinimini hangi bankadan daha ucuza temin edebiliyorsa , o banka ile

işbirliğine gider. Banka ile olan ilişki çok kısa vadelidir. Oysa müşterisi ile factor arasındaki ilişki uzun vadeli olduğu için , factor müşterisinin önceden saptanmış borçlularına yapmış olduğu tüm vadeli satışlarının finansmanını üstlenmiştir. Müşteri o borçlularına yapmış olduğu satışlardan kaynaklanan alacaklarını peşinen factor ' e temlik etmiş olduğu için bu satışlara karşılık temlik bedelinin ön ödemesi şeklindeki finansman olanağını factor ' den anında alır. (Demir Factoring El Kitabı 1994 s.2)

Factoring hizmetlerini sunan kuruluşlar mülkiyet yapısı itibarı ile genellikle bankaların ve diğer finansal kuruluşların ya ortak yada bağlı kuruluşlarıdır. Bankaların ayrı birer departmanı şeklinde işleyenlere de rastlanmaktadır.(Gerni Cevat , 1990 s.103)

Factoring ' e esas oluşturan işlem temlik işlemidir. Temlik hukuken tasarrufi bir işlem olup alacak hakkının devri veya satılması anlamına gelmektedir. Factoring kurumu mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan ticari alacakları satın alır ve buna bağlı olarak müşterisine bir dizi finansal hizmetler sunar. (Seval Selim Ocak 1993 s.37)

1.2. FACTORING ' İN FONKSİYONLARI

Factoring şirketi müşterisinin ihtiyaçlarına göre çok farklı hizmetler sunar. Bunlar müşterinin muhasebe kayıtlarının tutulması , kredi istihbaratı , ticari riskin üstlenilmesi , pazar araştırmalarının yapılması , finansman sağlanması gibi birçok hizmetten oluşmaktadır. (Figgıs ,1989 s.136) Factoring ' in başlıca üç fonksiyonu bulunmaktadır.

- **Alacak yönetimi** : Vadeli satışlardan doğan alacaklara ödeme garantisi verilmesidir. Başka bir ifade ile aracı kurum olan factor satış bedelinin vadesinde ödenmemesi halinde doğacak riski 'reklamasyon' hariç üstlenmektedir. Bir nevi ihracat kredi sigortasına benzetebileceğimiz riskin üstlenilmesi borçluların ödeme güçsüzlüğüne düşmesi halinde işlerlik kazanmakta olup , özellikle uluslararası ticarete önemli bir

teminat niteliği kazanır. İngiltere gibi bir ülkede her 26 dakikada bir firmanın , Hollanda gibi bir ülkede her 2 saatte bir firmanın iflas ettiği düşünülürse bu teminatın önemi daha kolay anlaşılacaktır. (MDYK , Emen İsmail , 1993 s.74) Diğer yandan satıcı firmaların istihdam ettikleri elemanların , eğitiminin , tecrübesinin , bilgisinin yeterli olmaması nedeni ile alıcı firmanın riskini iyi değerlendirememesinden dolayı uğrayabileceği zararlar factoring şirketleri sayesinde elimine edilmektedir.(Fred & Brigham,1974 s.199) Alacak yönetimi ile borçlunu iflas ettiği yada konkordato ilan edildiği gün, ödeme güçlüğüne düşmesi halinde ise vadeden itibaren 90. gün alacak eksiksiz olarak işletmeye ödenir. Böylece factor , işletmenin alacak hesabını üstlenir , yönetir , riski sıfırlar. (Ekonomi-Politika , Factoring Eki, Mart 1993 s.15)

- **Tahsilat yönetimi** : Factoring anlaşmasının bir yönü de fatura bedellerinin satıcı firmaya değil , factor ' e ödenmesidir. Faturanın üzerindeki not (sticker) , ödemenin factor ' e yapılmasını ön görür. Bu nedenle , factoring müşterisinin hesaplarını tutması , satış ve ödemeleri kaydetmesi zorunlu olmaktadır.(Ceylan Ali , 1990 s.14) Diğer bir deyişle factor müşterisinin hesaplarını muhafaza eder , her satış ve ödeme yapıldığında factor tarafından hesaplara kaydedilir. Factoring şirketi tahsilatı yaparken alıcı ile satıcı arasındaki ilişkiyi zedelememe konusunda gereken özeni göstermek durumundadır. Firmanın alacaklarının factoring şirketine satılması sureti ile firmalar tahsilat , alacakların takibi ve muhasebe gibi rutin işlerden kurtulup asıl işleri olan üretim ve pazarlamaya yönelebileceklerdir. Ayrıca , factoring şirketinin iyi bir tahsilat politikası izlemesi sayesinde tahsilatlar zamanında ve düzenli olarak yapılabilir. Bu da işletmeye daha düzenli bir nakit akışı ve faiz tasarrufu sağlayacaktır. (Figgis , 1989 s.136) Alacakların tahsilatını factoring şirketine bırakan firma , tahsilat ve muhasebe departmanlarında daha az sayıda eleman istihdam etme imkanına kavuşacak ve böylece ücret giderlerinde de tasarruf sağlayabilecektir. (İGEME , Öncü Beratiye , 1986 s.8)

- **Nakit yönetimi** : Alacakların factor kuruluş tarafından satın alınarak firmaya finansman sağlanmasıdır. Satıcı onaylanmış olan alacaklarının % 80 ' e kadar varan kısmını factor ' den hemen tahsil edebilmekte , bakiye % 20 lik kısmı ise tahsilat yapıp factoring şirketinin ücreti düşüldükten sonra müşteriye ödenmektedir. (Figgis , 1989

s.136) Böylece factor ' ün sağladığı ön finansman tahsilat hükmünde sayıldığından , satıcı alacaklarını miktar olarak azaltmış ve işletme sermayesini arttırmış olmaktadır. Aynı zamanda bilanço oranlarını da daha sağlıklı bir yapıya kavuşturmuş olan satıcı , sağladığı nakit güç sebebiyle dolaylı avantajlar yanında , banka kredi limitlerini doldurmadan , rekabet gücü , pazarlama gücü , finansman gücü ve satış gücü kazanmış olmaktadır. Nakit yönetiminin diğer bir uygulama sahası ,satıcının sağlıklı nakit akışı yapabilmesine olanak sağlayacak toplu ve planlı tahsilatlar yapabilmesidir. Factoring hizmetleri factorlerin yaptığı istihbaratlarda alıcıyı ve riski kabullenmesinden dolayı satıcıda bir güven sağlar. Factor ' ün istihbarat sonucu riski kabullenmemesi veya düşük oranlarda limit vermesi müşteri konusunda dikkatli davranılması gerektiği anlamını taşımaktadır. (MDYK , Emen İsmail, 1993 s.75)

1.3. FACTORING ' İN TARİHÇESİ

Firmaların vadeli satışlarından doğan alacaklarını factoring şirketlerine devrederek alacakların tahsili , sigortası , muhasebesi , personel ve benzeri konularda çeşitli yararlar temin etme arzusu oldukça eskiye dayanır.

Tarihte bilinen ilk alacağın temlik işlemlerinin M.Ö. 4000 yılında Mezopotamya da yapıldığı sanılmaktadır.(Kocaman Berna , 1991 s.6) Daha sonra (M.Ö. 17-18 yy) sırası ile Babilliler , Fenikeliler , Romalılar ve ortaçağda Alman bankerler tarafından uygulanmıştır. Factoring terimi ilk olarak denizaşırı ülkelerde temsilcilikler kuran ve bu kuruluşları ' factorein ' , kendilerini de ' factor ' olarak adlandıran Alman bankerler tarafından ekonomi tarihine geçirilmiştir. (Degenschild Leo , 1983 s.2)

Modern bir finanslama tekniği olan factoring günümüze kadar üç evrim geçirmiştir. Bu evrimler sırası ile şu şekildedir :

- **Koloni türü factoring** : Factor ' ün malın pazarlanmasını ve tahsilatını yaparak üreticiye ödemesini kapsayan ticari faaliyettir.

Sistemin ilk uygulanişından M.S. 17. yy ' a kadar devam eden dönemde factoring faaliyetleri genellikle , factor adı verilen ticari temsilciliklerin işlevleri ile sınırlıydı. Bu dönemdeki kominikasyon ve ulaşım zorlukları imalatçıları yabancı pazarlarda yerleşik güvenilir bir ticari kuruluş , diğer bir değişle factor arayışına itmekteydi. Bunun sonucu olarak ilk factor kuruluşları , ticari organizasyonu olmayan imalatçıların veya yabancı pazarlara girmek istemeyen tüccarların satış ve tahsilat işlemlerini gerçekleştirmişlerdir. (Öncel Aykut , 1991 s.47) 15.yy ' da sömürgeler devrinde İngiliz , Fransız ve İspanyol kolonilerinin genişlemesi sonucu , kolonilere gönderilen malların o bölgedeki stoklama , pazarlama ve tahsilat fonksiyonları da factorler tarafından gerçekleştirildi.

- **Eski tür factoring** : Amerika ' nın Batı Avrupa ' nın bir kolonisi olarak Avrupa ile ticaret ağı kurmasından itibaren kredi kurumları ticari işlevlerden soyutlanarak kolonilerden gelen büyük miktardaki mal stoklarının finanslanması ve kolonilere yapılan ihracatın finansmanı gibi finansal işlevlere başlayarak yeni bir dönemin açılışını yapmış oldular.17.yy ' da factorler Londra ' da bir Factorler Evi kurarak kurumlaşmaya gitmişler .18.yy ' da Alman ve İngiliz tekstil firmaları Kuzey Amerika ' da ' Cotton Factors ' adı verilen merkezlerden factoring uygulaması yapmışlardır. Factoring işlemini düzenleyen ilk yasa 1823 te İngiltere ' de yürürlüğe girmiş , aynı yasa 1842 , 1877 ve 1899 da ihtiyaçları karşılamak için revize edilmiştir. Daha sonra İngiliz Kanunu olarak adlandırılan bu yasa Amerika ' nın birçok eyaletinde kullanılmıştır. Bu kanuna göre factor kendine devredilen malları daha serbestçe satabiliyordu. (Kocaman,Berna 1991 s.55)

- **Modern factoring** : Amerika ' da kominikasyon ve ulaşım oldukça güç olduğundan uzaktaki fabrikaların satış merkezlerindeki acentalarına factor denilmekteydi. Modern factoring kavramı bu tarz çalışan factorlerin işlevlerinden geliştirilmiştir. 19. yy ' ın sonunda A.B.D.' de iç piyasayı ve ulusal ekonomiyi geliştirmek üzere getirilen tedbirler özellikle tekstil alanında faaliyet gösteren factorlerin ön plana çıkmasını sağlamış , pazar organizasyonu ve finansman yönünde ortaya çıkan boşluklar factorler tarafından doldurulmuştur. 1890 Mc Kinley gümrük vergisi yasası ile daha önce satış işlevlerini yitirmeye başlayan factorler müşterinin krediye değer olup olmadığını tayin etmek ,

nakit avans ödemek , ticari malların depolanması , sigortalanması , paketlenmesi ve dağıtımı gibi fonksiyonları gerçekleştirmeye başladılar. İlk kez 1904 yılında bir ansiklopedi satıcısı ile bir kredi kurumu arasında yapılan alacakların satın alınması işlemi gelişerek 1950 ' den itibaren modern factoring işlemlerinin başlangıcı oldu.

Bugünkü anlamda modern factoring Avrupa ' da 60 ' ılı yıllardan sonra Amerikan şirketlerinin girişimi ile kurulan şirketler aracılığı ile uygulanmaya başlanmıştır. Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını ülke içi factoring işlemleri oluşturmaktadır. Oysa ki uluslararası factoring işlemleri gelişmekte olan ülkeler açısından factor aracılığı ile döviz kredisi bulma yükünü ihracatçı ülkenin üzerinden kaldırarak önemli bir yarar sağlamaktadır. (Kocaman Ünal , 1991 s.54)



TABLO 2.1

Dünya Factoring Hacmi Büyüme İndeksi

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
World	100	103 +3%	103 = %	113 +10%	120 +6%	143 +19%	175 +22%	235 +34%	270 +15%	319 +18%	410 +28%	448 +9%	444 -1%	439 -1%
FCI	100	100 = %	96 -4%	106 +10%	108 +2%	159 +47%	207 +30%	305 +47%	352 +15%	448 +27%	550 +23%	581 +6%	593 +2%	617 +4%
Austria	100	138 +38%	131 -5%	129 -1%	132 +2%	133 +1%	138 +4%	153 +11%	166 +9%	176 +6%	196 +11%	221 +13%	240 +9%	240 % =
Belgium	100	95 -5%	122 +28%	160 +31%	201 +26%	229 +14%	274 +20%	279 +2%	324 +16%	401 +24%	502 +25%	558 +11%	587 +5%	675 +15%
Canada	100	105 +5%	102 -3%	91 -11%	95 +4%	120 +26%	137 +14%	144 +5%	138 -4%	185 +34%	185 % =	189 +2%	183 -3%	203 +11%
Denmark	100	95 -5%	126 +33%	140 +11%	170 +21%	159 -7%	163 +3%	166 +2%	205 +23%	286 +40%	373 +30%	500 +34%	532 +6%	548 +3%
Finland	100	144 +44%	185 +28%	230 +24%	273 +19%	316 +16%	305 -4%	320 +5%	372 +16%	399 +7%	348 -13%	197 -43%	202 +2%	218 +8%
France	100	147 +47%	195 +33%	211 +8%	240 +14%	248 +3%	294 +19%	379 +29%	480 +27%	585 +22%	690 +18%	767 +11%	888 +16%	915 +3%
Germany	100	115 +15%	110 -5%	115 +5%	120 +4%	133 +11%	161 +21%	184 +14%	177 -4%	191 +8%	235 +23%	245 +4%	286 +17%	295 +3%
Italy	100	207 +107%	396 +91%	600 +51%	958 +60%	1475 +54%	1935 +31%	2920 +51%	4076 +40%	5890 +44%	7424 +26%	7860 +6%	8100 +3%	7452 -8%
Japan	100	112 +12%	103 -9%	202 +98%	213 +5%	172 -23%	180 +5%	173 -4%	258 +49%	259 =	404 +56%	435 +8%	455 +5%	441 -3%
Mexico	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	100	235 +135%	1235 +425%	2313 +87%	6015 +160%	7415 +23%	6006 -19%
Netherlands	100	105 +5%	116 +10%	155 +34%	188 +21%	228 +21%	262 +15%	278 +6%	346 +24%	372 +8%	482 +30%	534 +11%	490 -8%	598 +22%
Norway	100	127 +27%	145 +14%	160 +10%	192 +20%	211 +10%	253 +20%	326 +29%	264 -19%	208 -27%	214 +3%	217 +1%	201 -7%	221 +10%
South Korea	n/a	n/a	n/a	n/a	100	317 +217%	394 +24%	817 +107%	1055 +29%	1870 +77%	3086 +65%	4597 +49%	8136 +77%	8868 +9%
Spain	n/a	n/a	n/a	n/a	100	119 +19%	291 +144%	425 +46%	570 +34%	750 +32%	931 +24%	1431 +54%	1469 +2%	2115 +44%
Sweden	100	109 +9%	124 +14%	128 +3%	120 -7%	121 +1%	103 -17%	86 -20%	94 +9%	81 -16%	107 +32%	88 -18%	81 -8%	75 -8%
U.K.	100	104 +4%	120 +15%	152 +27%	196 +29%	255 +30%	313 +23%	395 +26%	522 +32%	643 +23%	762 +19%	750 -1%	785 +5%	965 +23%
U.S.A.	100	108 +8%	106 -2%	117 +10%	132 +13%	132 = %	141 +7%	157 +11%	160 +2%	165 +3%	173 +5%	180 +4%	187 +4%	200 +7%

BÖLÜM 2

FACTORING ' İN KOŞULLARI TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

2.1. FACTORING ' İN KOŞULLARI

2.1.1. Koşullar

Factoring piyasada oluşan yanlış kanının aksine basit bir iskonto işlemi değildir. Herşeyden önce factoring ' in belirli koşulları vardır. Bunları özetle şöyle sıralayabiliriz ;

Factoring bir defaya mahsus yapılan bir işlem değildir. Factoring kurumunun aday müşterinde aradığı koşullardan biri, belirli borçlulara olan satışlarının sürekliliğidir. Örneğin, müteahhitlik hizmetleri genelde bir defaya mahsus veya kesintili işlemler oldukları için factor edilebilen türden işlemler değildirler.

Belirli borçlulara yapılan tüm satışların factoring kurumuna temlik edilmesi zorunluluğu vardır. Aynı borçluya kesilen bir faturanın temlikli , bir faturanın temliksiz olması factoring kurumu tarafından kabul edilemez.

Bir factoring müşterisi bir borçlusuna yapacağı satışları önceden factoring kurumuna bildirmek ve onay almak zorundadır. O borçlunun factoring kurumu nezdinde bir limitinin olması gereklidir. Eğer o borçlunun daha önce belirlenmiş bir limiti yoksa , factoring kurumu müşterisinden gelen talep üzerine o borçluyu inceler ve uygun bulursa ona bir limit tahsis eder. Böylelikle, müşterisinin o borçluyu yapacağı satışı onaylar. Eğer factoring kurumu müşterisinin kendisine bildirmiş olduğu borçlunun

kredi değerliliğini uygun görmez ise , bu satışı onaylamaz. Bu durumda o borçluya yapılacak satışlardan doğan alacakların kendisine temlik edilmesi karşılığı factoring kurumu müşterisine bir  n ödeme yapmaz (müşterisine finansman kullandırmaz) veya o borçluya yapılan satışlardan doğan alacakları temlik almaz.

Bir factoring kurumu bir aday müşteri ile çalışmaya başlamadan önce, o müşteri nezdinde ayrıntılı bir çalışma yapmak zorundadır. ' Survey ' adı verilen bu çalışmada aday müşterinin borçlularına yapmış olduğu satışların meblağı , onlara kaç fatura kestiği , ortalama fatura meblağları , tahsilat vadesi ve koşulları gibi konular aday müşterinin defterlerine bakarak incelenir. Bu alışma sonucunda factoring kurumunun aday müşterisine yansıtacağı hizmet komisyonunun tutarı belirlenir.

(Seval Selim ,1992, s.35)

2.1.2. Uygulanabilecek iş kolları

Factoring ilk olarak tekstil sanayinde ortaya çıkmış olmasına rağmen son yıllarda artık birkaç iş kolunun dışında her iş kolunda uygulanabilir bir finansal hizmet türü haline gelmiştir .

Factoring ' in yaygın olarak uygulandığı bazı iş kolları şunlardır :

- ◆ Temel gereksinim malları üretimi ve dağıtımı
- ◆ Kağıt ve mamulleri ticareti, üretimi , ambalaj malzemeleri üretimi ve dağıtımı
- ◆ Otomotiv ve elektrikli ev aletleri yan sanayi
- ◆ Her türlü tekstil ve ayakkabı ürünü
- ◆ Makina parçaları , elektronik parçalar , inşaat malzemeleri üretimi ve ticareti
- ◆ Ahşap  r nleri , mobilya üretimi ve dağıtımı
- ◆ Her türlü dayanıklı ve dayanıksız malların ticareti
- ◆ Reklam hizmetleri
- ◆ Bilgisayar ve malzeme satışı

Özetlemek gerekirse, devamlılık gösteren ve vadeli olarak satışı yapılan günlük hayatta görülen her türlü mal ve hizmet satışı factoring ' e konu olabilmektedir. (Demir Factoring El Kitabı)

2.2. FACTORING TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

Factoring işlemleri genel olarak faaliyet gösterilen yer ve sunulan hizmetler itibarıyla gruplandırılabilir. Buna göre :

1. Faaliyet gösterilen yer itibarıyla

- ◆ Yurt içi factoring (Yerel - Domestic factoring)
- ◆ Yurt dışı factoring (Uluslararası - International factoring)

2. Sunulan hizmetler itibarıyla

- ◆ Bildirimli - Bildirimsiz factoring
- ◆ Kabili rücu - Gayri kabili rücu factoring
- ◆ Vade factoring ' i
- ◆ Acenta factoring ' i
- ◆ Fatura iskontosu
- ◆ Factor ve banka işbirliği yöntemi
- ◆ Kredi sigortası ile factoring
- ◆ Bulk factoring
- ◆ Tam hizmet factoring ' i

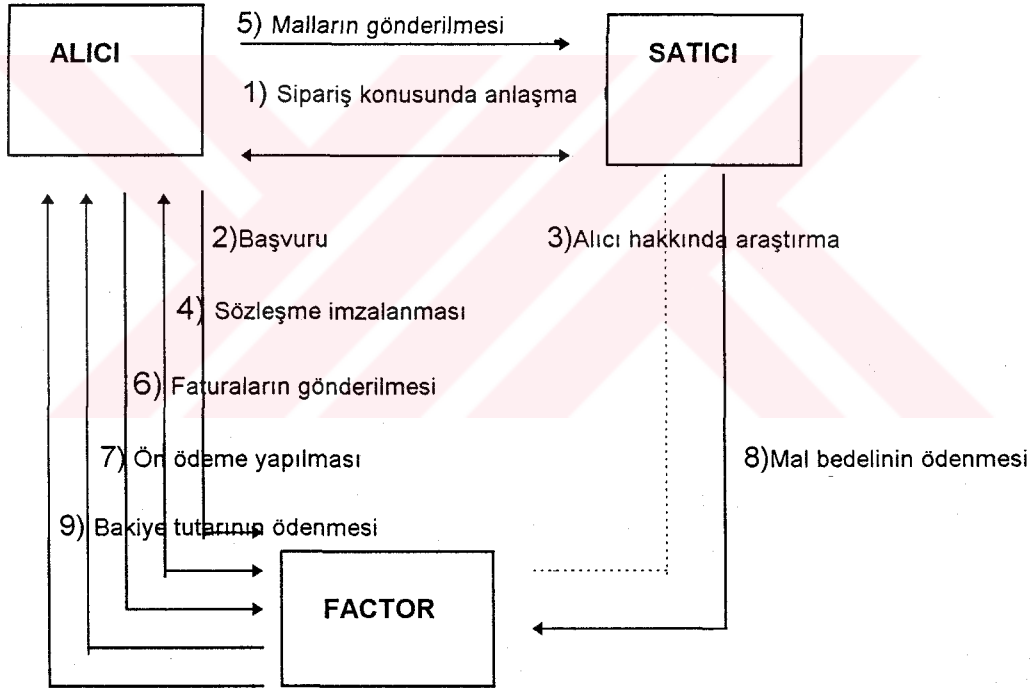
(Salinger Freddy , 1991 s.10-11)

2.2.1. Yurt içi Factoring ve İşleyişi

Factoring işlemlerinin yaygın olduğu ülkelerde yurt içi factoring çok geniş anlamda uygulanmaktadır. Yurt içi factoring üç taraflı bir anlaşmaya dayanmaktadır. Vadeli satış prensiptir. (MDYK Emen İsmail , 1993 s.75)

Yurt içinde bir satıcı firma , yurt içinde bir factoring şirketi ile factoring anlaşması imzalar. Satıcı firma , durumu müşterisi olan firmaya haber verir. Factoring işlemini yapacak olan kuruluş alıcı hakkında bilgi toplar. Alıcı firmanın moralite ve kredibilitesi tesbit edilir. Factoring ' i gerçekleştirecek olan kuruluş , istihbaratı yeterli olduğu taktirde satıcı firmaya kredi limiti verir ve factoring yapmaya hazır olduğunu bildirir. (Devir Factoring El Kitabı , 1992 s.10)

Yurt içi factoring ' in işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir ;



ŞEKİL 2.1 Yurt içi factoring ' in işleyişi

Şekilden görüldüğü gibi factoring işlemi alıcı ve satıcı arasında sipariş konusunda anlaşma yapıldıktan sonra , satıcının factor kuruluşu başvurusu ile başlar. Factor kuruluş satıcının factoring kapsamına almak istediği alıcı ve alıcılar hakkında araştırma yaparak kabul edebileceği garanti limitini , ücret ve komisyonu satıcıya bildirir. Eğer satıcı verilen teklifleri kabul ederse factoring sözleşmesi imzalanır. Bu aşamadan sonra satıcı , factoring kapsamına alınan firmalar ve limitler dahilinde yaptığı her yüklemenin belgelerini factor ' e ulaştırır ve eğer ön ödeme talebinde bulunmuşsa yükleme sonrası factor tarafından alacakların belli bir miktarı satıcıya nakit olarak ödenir. Vadede tahsilat gerçekleştiği zaman fatura bedelinin bakiyesini satıcıya öder. Alıcının mali güçlüğü düşmesi durumunda , factor vadeden itibaren 90. günde iflas halinde iflas tarihinde faturanın bakiyesini öder. (Salinger Freddy , 1991 s.19)

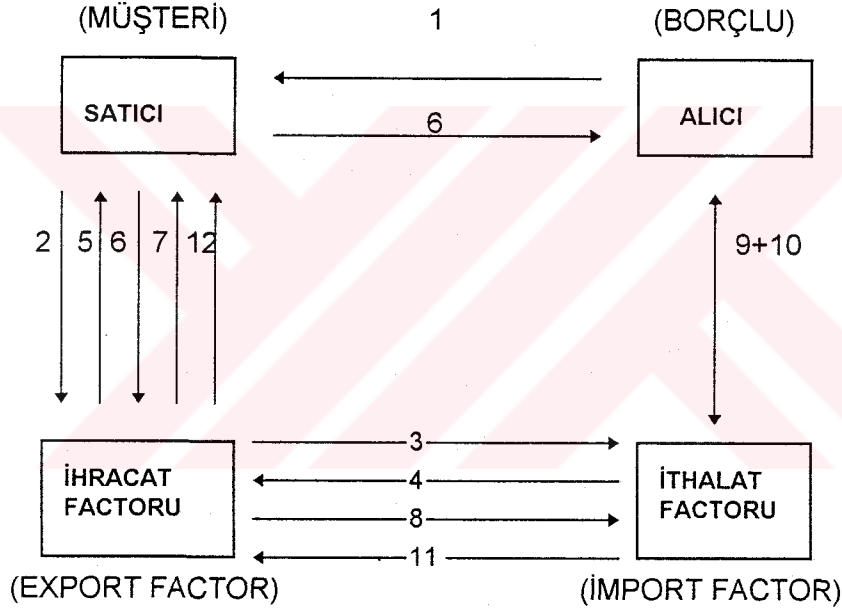
2.2.2. Uluslararası factoring işleyişi ve türleri

2.2.2.1. Uluslararası factoring ' in işleyişi

İhracatta factoring standart factoring ' teki prosedürün temelde aynen uygulanmasıdır. Borçlunun yabancı ülkede olması durumunda sözkonusu olan bu modelde alacaklarını satmak isteyen satıcı kendi ülkesindeki bir factoring şirketine , satışların tutar ve yapısı ile ilgili bilgileri kapsayan bir form ile başvuru yapar. Bu formda işletmenin son mali durum tabloları , düzenli müşterilerin ad ve adresleri ile ortalama fatura tutarları da belirtilir. (Öncel Aykut , 1991 s.61) Alıcı hakkındaki bilgileri alan kuruluş , ithalatçının ülkesindeki muhabir factor ' den alıcı için limit talebinde bulunmaktadır. Burada yerli factor ' ün görevi işlemleri başlatmak , bilgileri muhabire geçerek oradan alacağı limit ve maliyetini satıcıya bildirmektir. Factoring sözleşmesinin imzalanması ile hizmet paketi , alacak ve nakit yönetimi için başlamaktadır.Yerli factor'ün en önemli hizmeti , talep edildiği taktirde , ihracata konu , onaylanmış alacakların % 80 ' e kadar varan miktarını yüklemenin hemen sonrasında finanse etmesidir. Finansman , yabancı para üzerinden olup yurda getirilmesi mecburi ihracat

döviz niteliğindedir. İhracatçı taahhütünün kapatılmasında , DAB (döviz alım bordrosu) kesilerek işlem görmektedir. Satıcı yapılan ön ödemeyi istediği bankada bozdurma veya herhangi bir bankadaki döviz kredisini kapatma imkanına sahiptir. Yerli factoring kuruluşunun hizmeti muhabirin üstlendiği risk limit ile sınırlıdır. Muhabir factor ise , talep üzerine , istihbarat yapmakta , alıcının ödeme gücüne göre belli bir limiti onaylamaktadır. Onayladığı limitin ödenmeme riskini üstlenmekle ve vadesi geldiğinde alacakların tahsilatını gerçekleştirmekle görevlidir. (MDYK , Emen İsmail , 1993 s.76)

Uluslararası factoring ' in işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir ;



ŞEKİL 2.2 Uluslararası factoring ' in işleyişi

Şekilde gösterilen uluslararası factoring işlemleri şu şekilde açıklanabilir ;

1. İthalatçı (alıcı) ihracatçı (satıcı) ile sözleşme yaparak malları sipariş eder.

2. İhracatçı (satıcı) , ithalatçı (alıcı) firmanın adını , adresini , ödeme vadesi ve koşullarını ülkesindeki factor ' e (export factor) bildirir ve factoring yapma isteğini bildirir.
3. Export factor , alıcının ülkesindeki import factor ' e alıcı hakkındaki bilgileri iletir ve limit talebinde bulunur.
4. Alıcının kredi değerliliğini araştıran import factor , uygun bulduğu taktirde alıcı için bir limit saptayarak bunu export factor ' e bildirir.
5. Export factor , import factor ' ün saptamış olduğu limiti satıcıya bildirir.
6. Satıcı malları ve faturanın aslını alıcıya iletir ve üzerinde temlik etiketi yapıştırılmış faturanın bir nüshasını ülkesindeki export factor ' e gönderir.
7. Satıcı firma bir talepte bulunduğu taktirde , export factor satıcıya aralarında önceden saptanmış oranda , faturanın kesilmiş olduğu para birimi üzerinden bir ön ödeme yapar.
8. Export factor faturanın temlikli nüshasını import factor ' e gönderir.
9. Import factor borcun vadesinde , alıcıdan (borçludan) ödemeyi talep eder.
10. Alıcı ülkesindeki import factor' e fatura tutarını öder.
11. Tahsilatı yapan import factor ,bu bedeli export factor ' e öder .
12. Export factor bu bedeli , factoring komisyonu ve ön ödeme kullanılmışsa tahakkuk etmiş olan faizi mahsup ettikten sonra , müşterisi olan satıcının cari hesabına bakiye bedeli alacak kaydeder. (Demir Factoring El Kitabı - FCI , 1995)

2.2.2.1.1. Factoring Zincirleri

Uluslararası factoring işleminin gerçekleştirilebilmesi için factoring şirketlerinin üye olması gereken kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşların üyeleri yönetim tarafından konulan kurallara uymak zorundadırlar. Kuralları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz;

- ◆ Factoring anlaşmalarını düzenleyen kurallar
- ◆ İthalat factor ' ünün onayını vermesi için gerekli olan bilgileri kapsayan kurallar
- ◆ Onayların verilmesini ve iptalini kapsayan kurallar

- ◆ İhracatçı ile borçlu arasındaki ihbar yöntemlerini , anlaşmazlıkların çözüm şekillerini düzenleyen kurallar
- ◆ Borçlu karşısındaki temlik olayının ülke mevzuatına uygunluğu konusunda ithalat factor ' ünün sorumluluğu
- ◆ İhracat factor ' ünün transfer edilen borçlarının geçerliliği konusunda sorumluluğu
- ◆ Borçların ödeme zamanının factorler tarafından kontrol sorumluluğu

Değişik ülkelerdeki factorler arasında işbirliğini sağlayan ve üye factoring şirketlerinin üst kuruluşu durumunda olan 4 kuruluş mevcuttur :

- ◆ Factors Chain International (FCI)
- ◆ International Factors
- ◆ Heller International Group
- ◆ Lombard Nat Vest Commercial Services

(Saxena Rohan , 1988 s.47)

2.2.2.1.2. UNIDROIT

Birleşmiş Milletler ' in desteği altında İtalyan Hükümetince factoring ' in gelişimini engelleyen teknik zorlukları analiz etmek , ülkeler arası uygulama farklarını ortadan kaldırarak sistemi evrenselleştirmek amacı ile UNIDROIT adı altında bir araştırma enstitüsü kurulmuştur. Bu enstitünün anlayışına göre bir ticari kredi işleminin uluslararası factoring kapsamına girmesi için aşağıda sıralanan sistemlerden en az ikisinin uygulanması gereklidir :

- ◆ Finansman
- ◆ Müşteri adına hesap tutulması
- ◆ Tahsilat
- ◆ Ödenmeme riskini karşılama

2.2.2.1.3. Uluslararası factoring ' de kur riski

Factor ' ün kur riski yönetimi konusunda sunabileceği olanaklar ülkesinde yürürlükte olan döviz ile ilgili kanun ve kararnamelemler ile sınırlı olacaktır. İhracatçılar kur riskinden kaçınmak için şu yollardan birini kullanabilirler :

- ◆ İhracatçı , fatura tutarının borçlu tarafından kendisine ödenmesi için factor ' e talimat verir ve aynı anda bankası ile forward anlaşması yaparak dövizleri satar.
- ◆ Factor ile anlaşma yaparak faturaların ona teklif ettiği tarihteki kurdan yerel paraya çevrilmesini sağlar . Böylece kur riskini factor üstlenir.
- ◆ İkili factor sisteminde yaptığı anlaşma ile ithalatçı factor ' ün kopya faturayı alır almaz avans ödemesi yapmasını sağlar . İhracat factor ' ü bu ödemeyi alınca spot kurdan dövizini satarak karşılığı yerel parayı müşterisinin hesabına alacak olarak geçirir.

Kur riski dışında bazı ülkeler için geçerli olan politik ve transfer riskler factorlerce üstlenilmez. Bu durumlarda kredi sigorta kuruluşlarından temin edilen kredi sigortalarından faydalanırlar. (Öncel Aykut , 1991 s.61)

2.2.2.2. Uluslararası Factoring Türleri

2.2.2.2.1. İkili factor sistemi

Müşterinin ihracatından doğan alacağı factor ' e devretmesi durumunda , ihracatın yapıldığı ülkede yerleşik , aynı factoring zincirinin temsilcisi diğer bir factor ' ün alacağın takibi ve tahsilini üstlenmesidir. Ana factor (ihracat factorü) borçlu ülkedeki faaliyetleri , temsilci factor ' e (ithalat factorü) devretmesine rağmen , hizmetin her yönüyle müşteriye karşı sorumludur. Yabancı ülkedeki factor kredi riski ve müşteri hesabı yönetimi açısından ihracat factor ' üne hizmet verir. Sistem ihracat factor ' ünün müşteri ile ilgili bilgileri alması ve bu bilgileri ithalat factor ' üne ulaştırması ile işlemeye başlar. İthalat factor ' ü , ihracat factor ' üne ücretini bildirir. Anlaşma sağlandıktan sonra süreç teorik esaslar çerçevesinde işler.

2.2.2.2.2. Direkt ihracat factoring ' i

Karşı ülkedeki factor ' ü devre dışı bırakan bu hizmet biçiminde ihracatçının ülkesindeki factor, kayıtların iki kez tutulmasından, para transferlerindeki gecikmelerden ve fazladan oluşacak yönetim masraflarından kaçınmak amacı ile müşterisinin ihracatından doğan borçları aynen iç ticaretteki gibi işleme tabi tutar. Böylece ihracat factor ' ü ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla doğrudan muhatap olur. İhracat factor ' ü tahsilatı kendisi yapar ve sorun çıktığı zaman yerel bir tahsilat ajanına başvurur veya ajanı görevlendirir. Direkt ihracat factoring ' i factoring zincirine üye ülkeler tarafından kullanıldığında factor ' ün tahsil ajanı o ülkedeki bir üye olacaktır. Bu üye talep halinde borçların riskini paylaşabilir.

2.2.2.2.3. Direkt ithalat factoring ' i

Bu yöntemde ihracatçılar , müşterilerinin bulunduğu ülkedeki factor ile direkt ilişkiye girebilmektedirler. Belirli bir ülkeye ihraç edilen mal ve eşyalar sadece o ülkeye satılmak üzere factoring anlaşması yapmaya geçecek hacme sahip ise ihracatçı doğrudan dış ülkedeki factor ile anlaşmaya girmektedir. İhracatçı kendi ülkesindeki bir factor ' den yardım ister . İhracatçıyı karşı ülkedeki factor ile tanıştıran factor bu hizmeti için bir ücret alır. Doğrudan ithalat factoring ' in yararı , haberleşme ve havalelerin daha çabuk , gecikme olmadan yerine ulaşmasını sağlamasıdır. (Öncel Aykut , Fact. Uluslararası Yapısı , 1991 s.63)

2.2.2.2.4. Back to back factoring

Back to back factoring iki factor sisteminin gelişmiş bir versiyonudur. Amacı ihracatçının bir distribütör ile aynı ülkeye gerçekleştirdiği tüm satışlarından kaynaklanan zorlukları gidermektir. Yani ihracatçının alacakları ihracat (export) factor 'ü tarafından satın alınırken , ithalatçı firmanın ithal ettiği malları satmasından kaynaklanan alacaklar da ithalat (import) factor ' ü tarafından satın alınmaktadır.

Tipik bir back to back factoring şu şekilde işler ;

1. İhracat factor ' ü müşterisi ile tam bir factoring anlaşması imzalar ve ithalat factor ' ünü muhabir factor olarak tayin eder.
2. İthalat factor ' ü distribitör ile yurt içi satışları için bir factoring anlaşması imzalar. Bu anlaşma ön ödemeyi kapsayan herhangi bir factoring türünde olabilir. Genelde anlaşma türleri şu şekildedir ;
 - ♦ Ön ödeme genellikle talep edilmez fakat bazen distribitörün genel gider harcamaları için küçük bir yüzde ödeme yapılabilir.
 - ♦ İthalat factor ' ü ve distribitör arasındaki anlaşmaya göre distribitörün vadesi gelen alacakları ihracat factor ' ü tarafından ithalat factor ' üne temlik edilen borç tutarından düşülebilir.
3. İthalat factor ' ü tarafından ihracat factor ' üne verilen onay iki şekilde gerçekleştirilebilir;
 - ♦ Distribitörün ithalat factor ' ü nezdindeki hesap durumuna göre
 - ♦ Distribitörün onaylanmış borçlularının vermiş olduğu siparişlere göre

İthalat factor ' ü ihracat factor ' ü tarafından temlik edilen bütün borçları kabilirücu olarak kabul edebilir ve mahsup hakkı bulunduğu sürece rücu hakkını kullanmayabilir.

Müşteri tarafından distribitöre yapılan ihracatlar genelde iki factor sistemi ile factoring yapılır. Ancak bazı durumlarda ihracat factor ' ü olmadan da bu işlem gerçekleştirilebilir. Bu durumda ithalat factor ' ü kendi ülkesindeki distribitör ile yaptığı anlaşmaya ek olarak ihracatçı ile de bir anlaşma imzalar ve buna göre herbir faturanın satın alış bedelinin belli bir oranını ihracatçıya ödemeyi kabul eder. (Salinger Freddy 1995 s.128-129)

2.2.3. Bildirimli - Bildirimsiz Factoring

Factor ile müşteri arasında yapılmış sözleşmenin, bir başka ifade ile alacakların factor ' e devredildiğinin borçluya bildirilip, bildirilmemesine göre farklılık

gösteren bir türdür. Bildirimli factoring ' te alacağın factor ' e temlik edilmiş olduğu, o alacağın kaynaklandığı fatura üzerine yapıştırılan 'Temlik Beyan Etiketi' ile alıcıya bildirilir. Alıcı borcunu artık satıcıya değil, o alacağın sahibi olan factor ' e ödemek zorundadır. Temlik bildiriminin yazılı yapılması zorunluluğu olmamasına rağmen ülkemizde ve yurt dışında görülen uygulamada , sonradan herhangi bir ihtilaf olmaması için temlik ihbarı borçluya yazılı yapılmaktadır.

Bildirimsiz factoring ' te ise , borçlu temlik işleminden haberdar edilmez. Satıcı ve factor arasındaki temlik işleminden haberdar olmayan borçlu , borcunu vadesinde satıcıya ödeyecektir. Bu durumda satıcı tahsilatı kendisi yaptıktan sonra , bu bedeli alacağın gerçek sahibi olan factor ' e iade etmek zorundadır. Bildirimsiz factoring ' de factor , müşterisine (satıcı) satmış olduğu mal bedellerini dikkate alarak bir finansman olanağı sağlar. Ancak bildirimsiz factoring ' de factor' ün riski oldukça fazladır. Çünkü müşterisi borçludan tahsilatı yaptıktan sonra factor ' e iade etmezse , temlik bildirimi yapılmamış olduğu için , factor borçludan herhangi bir talepte bulunamaz. (Demir Factoring El Kitabı , 1993 s.7-8)

2.2.4. Kabili rücu - gayrikabili rücu factoring

Kabili rücu factoring ' de (Recourse Factoring) factor finansman hizmeti sağlar , satış kayıtlarının tutulması ve tahsilat hizmetlerini gerçekleştirir , fakat tahsil edilemeyen borçlara karşı güvence sağlanamaz. Ödenmeyen borçların riskinin üstlenilmesi söz konusu değildir . Bu nedenle factor kuruluş borçlunun iflası da dahil olmak üzere nedeni ne olursa olsun tahsil edilemeyen alacaklara karşı müşterisine rücu hakkına sahiptir. Borçlunun borcunu vadeden sonra belirlenmiş bir süre içinde ödememesi halinde factor kuruluş tahsil etmesi gereken alacağı aynı koşullarla müşterisine devreder. (Küçükkiremitçi Mine ,1992 s.25)

Birçok endüstri ve ticaret kolunda ödemenin faturanın düzenlendiği ayı takip eden ay sonunda yapılması kabul edilmiştir. Factor vadeden sonraki iki ay içinde tahsilatı gerçekleştirmelidir. Aksi taktirde rücu hakkını kullanır. Rücu hakkını

kullanmaktan , müşteri tarafından ek bir ücret ödeneceği belli bir süreye kadar kaçınılabilir. Böylece factor vadesi geçen tüm alacaklar için ek bir factoring ücreti talep eder. Fakat finansman ücretinden vazgeçer. Factor ' e devreden borçlar müşterinin bilançosunda değil factor ' ün bilançosunda yer alır. (Öncel Aykut , 1991 s.51)

Gayrikabili rücu factoring ' de (Non-recourse Factoring) factor alacakları rücu edilemez olarak devraldığı için borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi veya iflası durumunda onaylanmış alacaklar dahilinde alıcıya onaylanan bedelin ödenmesinden sorumludur. Ancak mal ve hizmetlerin kalite ve miktarlarına ilişkin sorunlar factor ' ün üstlendiği risk kapsamında değildir. Böyle bir durumda factor müşterisine rücu ederek ona yapmış olduğu ön ödemeleri geri talep edebilir. (Salinger Freddy , 1991 , s.19)

2.2.5. Vade factoring ' i

Bu yöntem factor tarafından müşteriye peşin bir ödemeyi içermez. Ancak müşteriye satış kayıtlarının yönetimini borçlulardan tahsilatı ve kötü alacaklara karşı korunmayı sağlar. Satın alınan alacaklara ilişkin tahsilatlar ile ilgili olarak müşteriye yapılan ödemeler ya fatura tarihinden veya alacağın factor ' e devredildiği tarihten sonraki belirli bir sürede yada ödemenin her bir borçludan tahsilinde veya onaylanmış borçlar ile ilgili olarak borçlunun acze düştüğü ilk anda yapılabilir.(Crichton & Ferrier 1986 s.133)

Maturity factoring olarak da adlandırılan bu yöntemin özelliği sadece vadede tahsilat yapılmasının müşteriye garanti edilmesidir. Factor borçlunun hesabı ile ilgili kredi şartlarını ve miktarını kabul eder. Bunu yaparken kabul edilen kredi miktarı kadar bir kredi riskini de kabullenmektedir. Factorlenen müşteri alacaklara karşı avans almaz ancak vade gününde factor tarafından tüm miktarın ödemesi yapılır. (Apak Sudi , 1992 s.91)

2.2.6. Bulk (toptan) factoring

Bu factoring türünün adı küçük çaplı çok miktarda müşterisi bulunan bir satıcının tüm satışlarından oluşan cirosunun tamamını factor ' e devretmesinden ileri gelmektedir. Finansman sağlanır , fakat yönetim hizmeti ve riskten koruma yoktur. Boçlulara factor ' e ödeme yapmaları için bildirimde bulunulur. Buna rağmen factor borç tahsilatından sorumlu değildir. Bu tür düzenlemenin amacı , sadece satıcının müşterilerinin satış kredisi ihtiyaçlarını karşılaması için satıcıya finansman teminidir. Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek satıcının görevi olduğundan factor ' ün ödemelerden satıcıyı haberdar etmesi gerekir. Bu tür factoring satıcı karşısında çok miktarda küçük müşteri grubu olduğu halde satıcının fatura iskontosu düzenlemesinin gerektirdiği idari yapı ve mali durum standardına sahip olmadığı hallerde kullanılır. (Apak Sudi , 1992 s.91)

2.2.7. Acenta factoring ' i

Bu tür factoring ' de factor müşterinin alacaklarını satın alır ve diğer bir firmayı (satıcının kendisi de olabilir) tahsilatı yapmak amacıyla acenta olarak görevlendirir. Factor fatura üzerinde bir kayıtla alıcıya factoring anlaşması yapıldığını , ancak ödemelerin acentaya yapılması gerektiğini bildirir. (Salinger Freddy, 1991 s.10)

Son zamanlarda acenta factoring ile toptan (bulk) factoring arasında ilişki kurulmuştur , çünkü burada da borçların mülkiyetini üzerine aldığı halde factor idari hizmet ve borç tahsilatı hizmeti vermemektedir. Aradaki fark bu türde borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin verilmesidir (Tokmakoğlu Aysun,1993 s.21)

2.2.8. Fatura iskontosu

Fatura iskontosu geleneksel uygulandığı şekli ile , borçlulara ihbar edilmeyen ve finansal olmayan unsurların kapsamı dışında kalan sadece finansal bir vasıtaadır. Amacı , satıcının borçlularının teminatına karşın yada daha açık anlatım ile düzenli

şekilde mal alan iyi müşteri olarak bilinen kişi veya firmaların borçluluk durumlarına bağlı olarak fon toplayabilmesini sağlamaktır. Fatura iskontosu yapan firmalar genellikle herhangi bir şekilde kredi kontrol , tahsil edilememe riskinden korunma veya müşteri hesaplarının tutulması hizmetlerini sağlamamakla birlikte bunların uyguladıkları faiz oranları factoring ' de normal olan seviyelerin çok üzerindedir.

Fatura iskontosunun belli başlı farkları şunlardır :

- ◆ Alacakların satın alınması her zaman müşteriye rücu etme hakkı ile yapılır.
- ◆ Temlik bildirimi borçlulara ihbar edilmez , fakat eğer finans kurumu teminatlarını tehlikede görürse borçlulara bildirme hakkına sahip olur. Bunun yanında ' geç beyan ' ancak o ülkenin mevcut kanunları borçların temlik hakkında böyle bir olayı öngörmüş ve izin vermişse olabilir.
- ◆ Müşteri alacaklarını borçlulardan tahsil eder ve finans kurumuna borçludan aldığı orijinal ödeme şekli ile aktarır.
- ◆ Müşteri fatura iskontosu için vereceği temlikin sıklığını tespit etmekte serbesttir.
- ◆ Finans kurumu müşteriye finansal olmayan hiçbir hizmet vermez.

Tipik bir fatura iskontosunun işleyişi şu şekildedir ;

- ◆ Müşteri bir borçlular / faturalar listesi gönderir ve bu liste toplamı müşterinin hesabına geçilir.
- ◆ Ertesi iş günü müşteri bunlara karşılık bir tutarı hesabından çekebilir. Bu tutar alacakların önceden tespit edilen yüzdesine uygun olarak ödenir.
- ◆ Her hafta müşteri finans kurumuna tahsil edilmiş miktarların listesini ve beraberinde iskonto edilmesini istediği fatura listesini gönderir.
- ◆ Borçlulardan tahsil edilen tüm ödemeler finans kurumuna gönderilir veya kurumun bankasına yatırılır.
- ◆ Ay sonunda müşteri finans kurumuna güncelleştirilmiş hali ile vade / alacaklar listesini ve mutabakat hesabının bir kopyasını gönderir. Böylece finans kurumu kendi hesaplarının doğruluğunu kontrol eder.

- ♦ Bazı iskonto firmaları faturaların kopyasını isteyebilir ve müşterinin muhasebe kayıtlarını periodik olarak denetleyebilir (inceleme hakkı) (Fasola S , 1991 s.1-3)

Bu tür iskonto işlemine , özellikle satışları sezonlar itibarıyla dalgalanma gösteren ve yeterince gelişme göstermiş işletmeler başvurur. Çünkü işletme açısından iskonto ettirmenin avantajları çoktur. (Ceran , 1992 s.68)

2.2.9. Factor ve banka işbirliği yöntemi :

Bu yöntemde factor ' ün müşterisi (satıcı) , factor ve bir banka arasında üç yönlü bir ilişki söz konusudur. Bankanın satıcıya tanıdığı finansman kolaylığı , factor ' ün yaptığı ön ödemelerin yerini almaktadır. Satıcı işletme (müşteri) irili ufaklı birçok alıcı yerine tek bir borçlu koymaktadır. Bu borçlu factor ' ün kendisidir. Zira borçlular factor ' e , factor de satıcıya borçlu olmaktadır. Bir tek borçlunun kendisine olan borçlarının toplamını bankaya temlik eden satıcı bunun karşılığında avans kullanabilir. Bu durumda satıcının fon talebi banka tarafından karşılanmakta , kredinin teminatını da factor tarafından satın alınan alacaklar oluşturmaktadır. Satıcı factor ' ün satın almış olduğu alacaklar nedeni ile kendine yapacağı ödemeleri direkt olarak bankaya yapması gerektiğine dair factor ' e bir talimat verir. Factor bankaya belli aralıklarla satın almış olduğu alacakların listesini içeren raporlar göndererek satıcının avans çekebileceği meblağları gösterir. (Erdemol Haluk , 1992 , s.16)

2.2.10. Kredi sigortası ile factoring

Factoring türlerinden birinin sağladığı riskten korumayı kabul etmek istemeyen ve kredi sigortası poliçesi ile sağlanan bir garantiyi tercih eden bazı müşteriler için factor ve kredi sigorta kurumu arasında işbirliği sağlanabilir. Rücu etme esasına dayanan factoring veya fatura iskontosu ile kredi sigortasının biraraya getirilmesi sonucu finansman sağlanabilir. Her iki durumda da eğer factor poliçeyi yönetme sorumluluğunu almaz ise müşteri yönetim hizmetinden yararlanamaz. Kredi sigortası poliçesi satıcı lehine alındığı için poliçenin sağladığı yararların factor ' e devri factor açısından yeterli bir koruma sağlamaz. Bu nedenle poliçede factor ' ün haklarının ve

faizlerinin dikkate alınması önemlidir. Bu yapıldığı takdirde factor haklarla beraber sorumluluklara da sahip olacaktır. (Müşterinin ödemediği primleri ödemekle sorumludur.) (Erdemol Haluk , 1992 s.16)

2.2.11. Tam hizmet factoring ' i

Bu temel factoring çeşidi diğer tüm factoring çeşitlerinin unsurlarının biraraya gelmesi ile ortaya çıkmıştır. Factor ile müşteri arasında sürekli ve düzenli bir ilişki söz konusudur. Buna göre factor satıcının normal iş akışı süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden ve sattığı mallardan kaynaklanan alacakları belli bir ücret ve finansman masrafları karşılığında satın alır. Müşteri satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek , alacakları tahsil etmek , alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak gibi külfet ve risklerden korunmuş olur (Erdemol Haluk , 1992 s.7-8)

Satıcı alacaklarını factor ' e devrettiği için , her borçlu için yaptığı satışları dağınık olarak yönetmek yerine yalnızca factor ile bir alacak ilişkisine girer ve bu yolla muhasebe kayıtları konusunda önemli bir rahatlama hisseder. Alacakların takibi ve tahsilatı işinden kurtularak pek çok alıcıdan ortaya çıkan riskini tek bir kredi riskine dönüştürür. Factor alacakları rücu edilemez olarak devraldığı için borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi veya iflası durumunda riski üstlenir. (Salinger Freddy 1991, s.19)

TABLO 2.1 Factoring türlerinde sunulan hizmetler :

HİZMET TÜR	FINANSMAN KOLAYLIĞI	RİSKTEN KORUNMA	BORÇLUYA BİLDİRİM	DEFTER TUTMA	TAHSİLAT HİZMETİ
TAM HİZMET	H	H	H	H	H
KABİLİ-RÜCU FACTORING	H	K	H	H	H
BULK FACTORING	H	K	H	H	H
VADE FACTORING'İ	K	H	H	H	H
ACENTA FACTORING'İ	H	B	G	B	K
FATURA İSKONTOSU	H	K	K	K	K
BİLDİRİMSİZ FACTORING	H	B	K	K	K
FACTOR SİGORTA	H	H	-	-	H
FACTOR BANKA	H	H	-	-	H

H Her zaman sunulur
G Genellikle sunulur
B Bazen sunulur
K Kesinlikle sunulmaz

BÖLÜM 3

FACTORING ' İN AVANTAJ - DEZAVANTAJLARI VE MALİYETİNİN HESAPLANMASI

3.1. FACTORING ' İN AVANTAJLARI

3.1.1. Satıcı firma için sağladığı avantajlar

Factor şirket kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek satıcı firmanın karşılaşılabileceği güçlükleri ortadan kaldırabilmektedir. Factoring anlaşmasının varlığı halinde bir müşteriye kredili satış yapıp yapılmamasının kararı factor şirket tarafından alınmakta ve böylece satıcı firma özel uzmanlık gerektiren bu hizmetleri karşılamak üzere ayrı departmanlar kurmaktan ve bunun doğuracağı masraflardan kurtulmaktadır.

Factor ' ün verdiği ön ödeme ile firma kredili satışlarından doğan nakit gereksinimini istediği zaman kolayca karşılayabilmekte ve aynı zamanda kredili satış bedellerinin vadesinde ödenip ödenmeyeceği endişesi , gecikmiş alacakların takibi gibi sorunlardan kurtularak üretim ve pazarlama gibi konular üzerinde yoğunlaşma imkanı bulabilmektedir.

İhracatçılar , ihraç ettikleri mal bedelinin % 80 ' ini döviz olarak factor ' den hemen tahsil edebilecekleri için kambiyo taahhütlerini kapatabilir ve KDV başvurusu yapabilirler. İhraç bedeli dövizlerin enaz % 70 ' inin fiili ihraç tarihinden itibaren 30 gün içinde alışının yapılması halinde bakiye % 30 ' luk kısmının istenildiği gibi değerlendirilmesini sağlar. (Akgüç Öztin , 1989 s.496)

Satıcı firma açısından factoring hizmetlerinin en önemli yararlarından biri de yapılan kredili satışların muhasebeleştirilmesi işleminin factor tarafından üstlenilmesidir.

Dış pazarlarda uzmanlaşmış factorler küçük firmaların yapamayacağı pazar araştırmalarını kolaylıkla yapabilmekte böylece bu firmalara yeni pazarlara girme şansı doğmaktadır. Yurt dışındaki alıcıların akreditif açma işleminin getirdiği ek masraflardan kurtularak alım gücünün artması ihracatçıların pazarlarını genişletmelerini sağlar. (Gelişen Finans Teknikleri , 1994 s.28)

Factoring ile sağlanan finansman maliyeti ticari kredilere (vade farkı) göre genelde daha ucuz olacağından vadeli satışlardan ek kazançlar sağlanabilir.

Firma factor ' ün verdiği ön ödeme ile hammadde alımlarını peşin olarak yapabileceği için önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürebilir , alıcılara vade tanıyabileceği için rekabet gücü artar. Açık hesap satışlar kolay ve güvenli hale gelir.

Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri alıcıların mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar. Yöneticiler alacakların tahsilatı ve kredinin kontrolünü düşünmekten kurtulur , nakit akışı belirlendiği için geleceğe dönük verimli ve güvenilir planlar yapabilirler. (Özkan Nedim, Sabah Ekonomi , 1992 s.3)

Alacaklarını factoring kuruluşuna devreden firma sağladığı nakit ile kısa vadeli borçlarını ödeyebilir. Ayrıca firma vadeden önce tahsil ettiği nakit nedeni ile finansman kurumuna karşı borçlu olarak gözükmemektedir . Bu görüntü firmanın kredi değerliliğini olumlu yönde etkilemekte ve kredi sağlama olanaklarını genişletebilmektedir. (Akgüç , Öztin , 1989 , s.496)

Factoring ' in şirket bilançosu üzerinde gösterdiği olumlu etkiyi bir örnek üzerinde göstermek gerekirse ;

Yıllık cirosu 20 milyar TL ve sadece yurtiçi satışı olan bir firmayı ele alalım. Üretilen ürünler belli başlı dayanıklı tüketim malı üreten sanayi firmalarına satılmaktadır. Alıcılar 30 günlük vade ile cari hesap şeklinde ödeme yapmakta ve bu da firmaya bir finansman yükü getirmektedir. Firma bu yükün altından sermaye arttırımına gitmeksizin iki şekilde kalkabilir :

1. Bankalardan kısa vadeli kredi olarak
2. Factoring yaparak

Factoring ve banka kredisi öncesi bilanço

BİLANÇO
(31.12.1992 itibariyle)
(milyon TL)

Aktifler

CARİ VARLIKLAR	400	CARİ BORÇLAR	350
Kasa , Banka	10	Banka Kredileri	180
Ticari Alacaklar	200	Ticari Borçlar	120
Stoklar	120	Diğer Borçlar	50
Diğer Cari Varlıklar	70		
		UZUN VADELİ BORÇLAR	100
BAĞLI DEĞERLER	80		
NET SABİT VARLIKLAR	220	ÖZSERMAYE	250
		Ödenmiş Sermaye	50
		İhtiyat ve Karşılıklar	150
		Net Dönem Karı	50
TOPLAM AKTİFLER	<u>700</u>	TOPLAM PASİFLER	<u>700</u>

CARİ ORAN : 1.143

NET İŞLETME SERMAYESİ : 50 MİLYON TL

Firma hammadde alımlarını finanse etmek için 160 milyon TL kısa vadeli banka kredisi kullanıyor . Banka kredisi sonrası işletmenin bilançosu şu şekilde değişecektir :

BİLANÇO

(31.12.1992 itibariyle)

(milyon TL)

Aktifler

CARİ VARLIKLAR	560	CARİ BORÇLAR	510
Kasa , Banka	10	Banka Kredileri	340
Ticari Alacaklar	200	Ticari Borçlar	120
Stoklar	280	Diğer Borçlar	50
Diğer Cari Varlıklar	70		
		UZUN VADELİ BORÇLAR	100
BAĞLI DEĞERLER	80	ÖZSERMAYE	250
NET SABİT VARLIKLAR	220	Ödenmiş Sermaye	50
		İhtiyat ve Karşılıklar	150
		Net Dönem Karı	50
	-----		-----
TOPLAM AKTİFLER	<u>860</u>	TOPLAM PASİFLER	<u>860</u>

Alınan kredi olduğu gibi stoklara yatırılmıştır.

CARİ ORAN : 1.098
NET İŞLETME SERMAYESİ : 50 MİLYON TL

Görüldüğü gibi firmanın net işletme sermayesi artmamış ancak likiditesinde bir kötüleşme olmuştur.

Firma factoring yapmış olsaydı bilançosu şu şekilde olacaktı :

BİLANÇO

(31.12.1992 itibariyle)

(milyon TL)

Aktifler

CARİ VARLIKLAR	400	CARİ BORÇLAR	350
Kasa , Banka	10	Banka Kredileri	180
Ticari Alacaklar	40	Ticari Borçlar	120
Stoklar	280	Diğer Borçlar	50
Diğer Cari Varlıklar	70		
		UZUN VADELİ BORÇLAR	100
BAĞLI DEĞERLER	80		
		ÖZSERMAYE	250
NET SABİT VARLIKLAR	220	Ödenmiş Sermaye	50
		İhtiyat ve Karşılıklar	150
		Net Dönem Karı	50
	-----		-----
TOPLAM AKTİFLER	<u>700</u>	TOPLAM PASİFLER	<u>700</u>

Factoring ' den sağlanan 160 milyon TL.lık finansman olduğu gibi stoklara yatırılmıştır.

CARİ ORAN : 1.143
NET İŞLETME SERMAYESİ : 50 MİLYON TL

Görüldüğü gibi factoring sayesinde net işletme sermayesinde ve likiditede bir değişme olmaksızın , işletme gereksinim duyduğu fonlara kavuşmuştur.

Factoring ' den sağlanan 160 milyon TL finansman olanağı banka kredilerinin kapatılmasında kullanılmış olsaydı işletmenin bilançosu şu şekilde görülecekti :

BİLANÇO

(31.12.1992 itibariyle)

(milyon TL)

Aktifler

CARİ VARLIKLAR	240	CARİ BORÇLAR	190
Kasa , Banka	10	Banka Kredileri	20
Ticari Alacaklar	40	Ticari Borçlar	120
Stoklar	120	Diğer Borçlar	50
Diğer Cari Varlıklar	70		
		UZUN VADELİ BORÇLAR	100
BAĞLI DEĞERLER	80	ÖZSERMAYE	250
NET SABİT VARLIKLAR	220	Ödenmiş Sermaye	50
		İhtiyat ve Karşılıklar	150
		Net Dönem Karı	50
	-----		-----
TOPLAM AKTİFLER	<u>540</u>	TOPLAM PASİFLER	<u>540</u>

CARİ ORAN : 1.263
NET İşLETME SERMAYESİ : 50 MİLYON TL

Görüldüğü gibi factoring sayesinde net işletme sermayesinde bir değişiklik olmamasına rağmen , firma banka kredilerini geri deyebilmiş ve likiditesini arttırabilmiştir.

3.1.2. Factor için sağladığı avantajlar

Factor kuruluş , sunduğu hizmetin karşılığında , satıcı firma ile yapılan sözleşme çerçevesinde kredili satış üzerinden belli oranda komisyon tahsil etmektedir. Bu komisyon , satıcı firmanın işinin karmaşıklığı ile factor kuruluşun rekabet gücüne bağlı olarak saptanabilmektedir. (max. % 2.5) Factoring şirketi ayrıca verdiği finansman hizmeti ile satıcı firmadan faiz de almaktadır.

Factor kuruluşlar elde ettikleri verileri diğer çalışmalarında da kullanabilmektedirler. Örneğin satışların hacmi , geliri ve bunlardaki değişiklikler konjonktürün seyrini sağlıklı bir şekilde yansıtabilmektedir. Böylece ekonominin genel durumu hakkında bilgi edinen factor bu bilgileri hissedarlarına ve yan kuruluşlarına aktararak ilerideki faaliyetleri için kullanabilmektedir

Büyük ticari firmalar factoring faaliyetlerine girmekle hem factorlerin hem de bunların arkasındaki bankaların devamlı müşterisi haline gelebilmektedirler. Ayrıca , aradaki ilişkiler geliştikçe factor kuruluşun satıcı firma üzerindeki etkisi ve ağırlığı artmakta sonuç olarak factor satıcı ile müşteri arasında vazgeçilmez bir aracı durumuna gelmektedir. Bu nedenle satıcı firmaların zamanla danışmanlık ve finansal destek açısından factor kuruluşu daha fazla dayanmaları onları bu kuruluşların birer parçası haline getirebilmektedir. (Factoring , Forfaiting , Leasing T.İş Bankası Kültür Yayınları , 1991)

3.2. FACTORING ' IN DEZAVANTAJLARI

Factoring ' in avantajları yanında birkaç dezavantajı da bulunmaktadır :

Factoring kuruluşunun riskleri üstlenmesi nedeni ile faize ek olarak komisyon da alması sonucu firmaya maliyeti fazla olmaktadır.

Uluslararası alanda factoring işlemleri gerçekleştirilirken malların taşınması sırasında varış noktasında meydana gelen fiziksel zararlar dezavantajlarından biridir. Bu durumda alıcı firma muhbir factoring kuruluşuna durumu bildirmekte , muhbir factoring kuruluşu da satıcı işletmeye başvurmaktadır. Bu prosedürün uzun zamanda gerçekleşmesi ve alıcı firmanın ortaya çıkan zararı satıcıya kanıtlamasının zorluğu uluslararası factoring ' in sakıncalarından birini oluşturmaktadır. (Criston & Ferrier , 1986 s.174)

Factoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünde , bazı firmalar factoring ' e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadırlar. Bunun nedeni de mevcut koşullarda borçlar kanunu , bankalar kanunu ve kambiyo mevzuatı konularında yeterli açıklığın olmamasıdır. (Özel Sultan 1988 , s.7)

3.3. FACTORING MALİYETİNİN HESAPLANMASI

Factor kuruluş yaptığı factoring işlemi karşılığında satıcı firmaya hem nakit hem de hizmet sağladığı için iki ayrı gelir elde etmektedir. Bunlar factoring komisyonu ve ön ödeme faizidir.

3.3.1. Factoring komisyonu

Factor , kredibilite araştırması , üstlendiği risk , alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi hizmetler karşılığında hizmetin türüne bağlı olarak satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden komisyon alır. Bu komisyon oranı alıcıların sayısı , alıcıların durumu , satıcıların taahhüt ettiği ciro , factoring yapılan ülkeler , alacakların para cinsi gibi kıstaslar gözönünde bulundurularak belirlenir. Uygulamada bu oran % 1 ile % 2.5 arasında değişmektedir. Dünyanın birçok yerinde yoğun olarak alınan komisyon oranı % 1 dir. (Prof. Dr.Tuncer Selahattin , 1990)

3.3.2. Ön ödeme faizi

Factor , müşteriye vadeden önce yapılan % 80 oranındaki peşin ödeme karşılığı iskonto haddi uygulamaktadır. İskonto bedeli , ön ödemelerin günlük bakiyesi üzerinden , naktin kullanıldığı tarih ile alacağın tahsilatının yapıldığı tarih arasındaki süre için alınmaktadır. Yurt içi factoring ' de maliyet kısa vadeli ticari kredi faizlerine uygun olmaktadır. Uluslararası factoring ' de ise iskonto bedeli , Londra Interbank piyasasında ticari bankaların ödünç vermede uyguladıkları LIBOR veya Amerikan bankalarını uyguladıkları kredi faiz oranı olan PRIME RATE ve buna ek olarak belirlenen risk marjına (SPREAD) göre hesaplanmaktadır. (Canpolat Tülay , 1991 s.51)

Factoring işlemlerinin maliyetini bir örnek ile göstermek gerekirse ;

Ön ödeme oranı : % 80
Factoring komisyonu : % 1
Factoring faizi : % 906
Vade : 30 gün
BSMV : % 5

Yüz milyon TL.lik 1 ay vadeli faturasını factor ' e temlik eden XYZ şirketi % 80 ön ödeme talep ediyor. Factoring şirketi , komisyon ve komisyon BSMV sini peşin olarak X şirketine 78.950.000 TL ödüyor.

Temlik edilen fatura bedeli : 100.000.000
Komisyon tutarı : 1.000.000
Komisyon BSMV si : 50.000

Yapılacak ön ödeme : 80.000.000
Komisyon ve BSMV si : 1.050.000
Ödenecek meblağ : 78.950.000

30 gün sonra kullandırılan ön ödeme için şu şekilde faiz tahakkuk ettirilecektir :

$$78.950.000 \times 0.90 \times 30 : 360 = 5.921.250 \text{ TL}$$

Faizin BSMV si : 296.063

6.217.313 TL

Müşterinin toplam maliyeti : $1.050.000 + 6.217.313 = 7.267.313 \text{ TL}$

Vadesi gelen fatura factor tarafından tahsil edildiğinde bakiye : 12.732.687 TL
müşteriye ödenecektir. (Demir Factoring El Kitabı)



BÖLÜM 4

FACTOR ' ÜN MÜŞTERİ VE BORÇLU İLE İLİŞKİLERİ

4.1. FACTOR ' ÜN MÜŞTERİ İLE İLİŞKİLERİ

4.1.1. Müşteri seçimi ve factoring ilişkisinin başlaması

Factor müşteri değerlendirmesini iki aşamalı olarak yapmak durumundadır. Öncelikle müşterinin yaşayabilirliği ardından satın alınacak alacakların kalitesi incelemeye tabi tutulmalıdır. Bir müşteriye tam factoring hizmeti vermeyi düşünen bir factor ' ün şu hususları değerlendirmesi gerekir :

- ◆ Müşterinin satış hacmi ne boyuttadır ve bu factor ' e ne boyutta bir idari hizmet yükü getirecektir.
- ◆ Müşterinin gücü , karlılığı ve iş alanının geleceği karşısında factoring hizmetinin uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi
- ◆ Borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin iş kolu bazında değerlendirilmesi
- ◆ Factor ' ün bu müşteri için alabileceği risk tavanının belirlenmesi konusunun değerlendirilmesi
- ◆ Müşterinin piyasa ve banka ilişkilerinin kalitesinin araştırılması (müşteri hakkında istihbarat temini) (Erdemol Haluk , 1992 s.18-19)

Müşterinin yaptığı iş

Factor ' ün satın alacağı borçları sorunsuz tahsil etmesi büyük ölçüde iş konusu ürüne yani mal cinsine , o malın alıcılardan kabul görmesine ve iş kolunun kendine özgü kurallarına bağlıdır. Bu husus factor ' ün güvencesi ve kredi risklerinin karşılanması açısından çok önemlidir. Alıcı (borçlu) için iş konusu ürün nedenli cazip ve önemli ise borçlu , mal akışının kesilmemesi için borcuna o oranda sadık kalmaya çaba gösterecektir. Oysa rekabet ortamında başka satıcılardan da aldığı sıradan bir malın bedelini zamanında ödemek için aynı titizliği göstermeyebilir.

Satış şartları

Borçlularla olan ilişkilerde factor ' ün satın aldığı borçları tahsil etme hakkı satıcı ile alıcı arasında yapılan sözleşme şartlarının üzerine çıkmaz. Factor ödeme şartlarını dikkatlice incelemeli ve bu şartlar arasında kendi işlemlerini etkileyen özel bir durum olup olmadığına bakmalıdır.

Müşterinin mali durumu

Alicinin son dönem ile 2-3 yıl önceki dönemlerinin denetimden geçmiş raporları factor elemanları tarafından incelenmelidir. Fakat bu inceleme yine de müşterinin güncel durumu hakkında kesin bir tablo vermeyebilir. Factoring piyasasında mevcut bir görüşe göre , factor ' ün yeni bir müşteri edinirken onun mali durumu üzerinde çok fazla bir araştırma yapmasına gerek yoktur. Ödemeyi yapacak borçlunun itibarının iyi olması yeterlidir. Öte yandan kabul görmüş bir görüş de , işini iyi yürütemeyen satıcıların factor ' ün masraflarını yükselttiği ve bu masrafların factorece diğer müşterilere yansıtıldığı dolayısıyla factor ' ün piyasada pahalı olarak tanınmasına yol açabileceği yolundadır. Sonuç olarak factor için müşterinin son durumunu , işin geleceğini , çeşitli dış etkenlere karşı koyma yeteneğini ve factoring hizmetinin işe getireceği yararları incelemek önemlidir.

Satış kayıtlarının incelenmesi

Sipariş alınmasını müteakip malı sevk etme ve fatura çıkarma düzeni , mal teslimini kanıtlayan belgelere kolayca ulaşabilme yeteneği factor için önemlidir. Bir yıllık dönem süresince tutulan kayıtların , faturaların ve alacak avilerinin analizi factor ' ün kabul edebileceği iş yükünü gösterecektir. Bu incelemede aşağıdaki bulgular hedeflenir :

- ◆ Münferit faturaların ortalama tutarı
Düzenlenen alacak avilerinin sayısı
- ◆ Toplam brüt satışlar karşısında alacak avilerinin oranı
- ◆ Her ay alınan havalelerin ortalama sayısı ve bunlardan belirli faturalara otomatik olarak tatbik edilenlerin sayısı
- ◆ Aktif borçlu hesaplarının sayısı
- ◆ Faturalara uygulanan fiat indirimlerinin sıklığı
- ◆ Her ay içinde açılan yeni hesapların ve canlandırılan donuk hesapların sayısı

Alacak avilerinin yüzdesi , fiat indirimlerini sıklığı ve anlaşmazlık rasyosu factor ' ün güvencesini ve kredi riskinin değerlendirilmesinde rol oynar. Anlaşmazlıkların akibet sorma yazışmalarının sıklığını tespit etmek için yazışma dosyaları incelenmelidir.

Kredi riskinin değerlendirilmesi

Borçluların sayısı çok az olmadığı sürece onların ayrıntılı bir incelemesini yapmak ticari yönden olağan sayılmaz. Factor en büyük 15-20 sürekli müşteriye (alıcıya) ait bilgiler arasında özellikle borçluların kullandıkları kredi süresinin , yani borç cirosunun ortalamasını enaz bir yıllık süre için bunun o iş kolundaki normal oranı ile karşılaştırılmasını ve borçların tahsili için bir tahsil ajanı veya avukat görevlendirmenin uygun olup olmadığını inceleyerek borçların genel kalitesi hakkında bir izlenim edinir. Risk değerlendirme ve risk alma konusunda factor ' ün konumu bankalardan farklıdır . Banka , müşterisinin durumunu iyice incelemenin yanı sıra riskini enaza indirmek için teminat alır. Başka bir deyişle banka aldığı riske karşı kendini korur. Oysa factor bir sigorta şirketi gibi sadece risk bulunan yerde iş bulabilir

ve başkalarını riskten korurken kendisi risk alır. Doğal olarak bunu yaparken riskin kabul edilebilir kalitede değişik alanlara yayılmış ve üstlendiği riskin karşılığında aldığı ücretin yeterli olmasına dikkat edilmelidir.

Borçlar üzerindeki tedbirler ve haklar

Müşterisinin alacakları üzerinde herhangi bir tedbir bulunmadığını factor ilgili yetkili kurumlardan ve şirket kayıtlarından araştırmalıdır. Müşterinin iç ve dış alımlar için açtığı akreditifler konusu malların satış bedellerini bankaya bloke edilmesi söz konusu olabilir. Kanunen tutulan alım defterleri ile satım defterlerinin karşılaştırılması bazı borçlulara mahsup hakkı tanındığını ortaya çıkarabilir. Ayrıca müşterinin kamu sektörüne yaptığı satışların oranı da incelenmelidir. Çünkü bir devlet dairesine satılan mala karşılık beklenen ödeme , başka bir daire tarafından o daireye ilişkin başka bir işin sözleşmeye göre yapılmadığı gerekçesi ile bloke edilebilir. Devlet dairelerine çok satış yapan müşterilere factor ön ödeme yapmaktan kaçınmalıdır.

Özel satışlar

Şu tür borçların factoring düzenlemesinin dışında tutulması gerekir.

- ◆ Gerçek kişilere yapılan satışlara ait borçlar : Factoring perakende ticaret için düşünülmemiştir.
- ◆ Konsinye veya satılmayan malın iadesi türünde yapılan satışlardan doğan borçlar : Borcun tahsili konusundaki tarih belirsizlikleri ve bu tür satışların diğerlerinden ayırt edilerek takibinin güçlüğü nedeniyle, factor bu satışlarla ilgilenmez.
- ◆ Satıcının kardeş veya ana kuruluşu ile satıcının kontrolünde olan bir şirketin borçlu gözüktüğü borçlar: Satıcıyı kendi ortağı olan borçlunun kredi riskine karşı korumak gibi yersiz bir durum ortaya çıkacağından ve riskin aynı oluşu nedeniyle bağımsız bir tahsilat olanağı bulunmadığından factor ' den hizmet beklenemez. (Erdemol Haluk , 1992 s. 19-22)

4.1.2. Factoring sözleşmelerine genel bakış

Factoring sözleşmeleri factor ile satıcı arasında yapılan ve bu iki taraf arasındaki ilişkileri ve sorumlulukları düzenleyen bir genel çerçeve anlaşmasıdır. Münferit alacak devirlerini göstermediği gibi , temlikname niteliğinde de değildir. Burada benimsenen metod müşterinin borçlarını factor ' e teklif etmesi , factor ' ün de teklif edilen her bir borcu kabul etmesi veya etmemesi esasına bağlı olarak tek tek düzenlemelerle işlemin yürütülmesidir.

Anlaşmanın tüm satış cirosu esasına göre yapılması da mümkündür. Buna göre , belirli bir başlangıç tarihinde müşterinin bütün alacaklarının satın alınması factorce kabul edilmektedir. İlk metod ihtiyarı anlaşma olarak adlandırılmakta olup bir örneği aşağıda verilmektedir ;

Bu anlaşma ,
.....tarihinde , bir tarafta Factor adıyla anılan ile
diğer tarafta Satıcı adı ile anılan arasında yapılmış olup , anılan taraflar
aşağıdaki şekilde anlaşmaya varmış bulunmaktadır :

Tanımlamalar :

1. Bu anlaşmada aşağıdaki ifadelerin tanımlamaları karşılarında yazılı olduğu biçimde kabul edilir.

- ◆ Bir borca ilişkin sözleşme , o borcun kaynaklandığı belge anlamına gelir.
- ◆ Bir borca ilişkin fatura , o borcun varlığını kanıtlayan belge anlamına gelir.
- ◆ Alacak avisi , ait olduğu borcun tutarındaki bir azalmayı kanıtlayan belgedir.
- ◆ Borçlu , adı belirtilen bölge / ülkelerde bir iş yeri sahibi olup , kendisine satıcı tarafından nakit ödeme karşılığı olmaksızın mal veya hizmet satışı yapılan gerçek kişi , ortaklık veya şirkettir.
- ◆ Borç , mal veya hizmet teminini kapsayan herhangi bir sözleşme altında borçlunun satıcıya ödemesi gereken meblağ anlamına gelir.

- ◆ Satın alınmış borç , bu anlaşma altında factor tarafından satıcıdan satın alınmış borç demektir.
- ◆ Satın alınmış borca ilişkin ' onaylanmış ' ifadesi , borçlunun mali yetersizlik sonucu borcunu ödeyememesi halinde o borca ait kredi riskinin factorce üstlenildiği anlamına gelir.
- ◆ Satın alınmış borca ilişkin ' onaylanmamış ' ifadesi , bu borcun onaylanmamış olduğunu ifade eder.
- ◆ Acze düşme hali , borçlunun yeniden yapılanma veya bir başka şirketle birleşme amaçları ve gönüllü tasfiye hali dışındaki borçlarını ödeyemeyecek durumda bulunması sonucu alacaklılarla anlaşmaya girmesi veya işin tasfiyesi maksadı ile bir tasfiye memuru (yeddi emin / kayyım) atanması halidir.
- ◆ Onaylanmış limit , sonuçta doğacak borçların factor ' ün onayı altında olduğu bilinci içinde satıcının , belli bir borçluya sevk edebileceği malların veya verebileceği hizmetin limiti (üst sınır) anlamına gelir.
- ◆ Adı belirtilen bölge veya ülkeler , factor ile satıcı arasında mutabık kalınan yurtiçi bölgeleri veya yabancı ülkelerdir .

Borçların teklif edilmesi

2. Bu anlaşma süresi içinde borçlularca satıcıya ödenir hale gelmiş borçları , satıcı factor ' e teklif edilecek ve factor de bu anlaşma şartlarına göre borçları satın alacaktır. Factor bu şekilde teklif edilen her borcu satın almak zorunda kalmayacaktır.

Kredi kapsamı

3. Satıcı aldığı siparişlerin ayrıntılarını , factor tarafından uygun görülen bir biçimde factor ' e bildirecektir. Factor her durumda , satın aldığı taktirde borcun onaylı mı onaysız mı veya ne kadarının onaylı olacağını satıcıya bildirecektir. Factor , bir borçlunun borçluluğuna ilişkin herhangi bir onaylı limiti azaltmak veya onu iptal etmek özgürlüğüne sahiptir. Bu iptal veya indirim derhal geçerli olacak ve buna ait indirimin

alındığı tarihte sevk edilmemiş mallara veya yapılmamış hizmetlere ilişkin herhangi bir faturaya uygulanacaktır.

Hakların temliki

4. Satın alınmış borca ilişkin her faturaya satıcı aşağıdaki maddeyi koyacaktır : ' Bu fatura altında ödenecek meblağ factor tarafından satın alınmış olup , adı geçene ödeme yapmanızı sizden talep ediyor ve buna sizi yetkili kılıyoruz. Adı geçenin makbuzu tek başına sizi ibra edecektir. Bu yetki ve talep dönülemez nitelikte olup yazılı onayımıza gerek yoktur. '

Faturalar

5. Satıcı , borçlulara gönderdiği faturanın bütün kopyalarını mutabık kalınan aralıklarla bir döküm listesi ekinde factor ' e verecektir. Bu liste konusu faturaların ilişkili bulunduğu borçlar böylece factor ' e satış için teklif edilmiş olacak ve teklif herbir listenin teslim tarihinden itibaren bir ay boyunca cayılamaz sayılacaktır.

Kendisine teklif edilen borçların tümünü veya bir kısmını kabul etmekte factor serbest olacaktır. Bir kısmını kabul ettiğinde satıcının verdiği belgelerde duruma göre değişiklik yapabilecektir. Buna ek olarak belgelerde çelişkiler veya hatalar varsa teklifi kabul etmeden önce gerekli gördüğü düzeltmeleri yapmaya hakkı bulunacaktır. Factor ' ün yaptığı düzeltmeler ve değişiklikler satıcı adına yapılmış sayılacak ve satıcı için bağlayıcı olacaktır.

Factor ' ün talebi üzerine satıcı , faturaların asıllarını ve kopyalarını factor ' e verecektir. Bu durumda factor borçlulara faturaların asıllarını gönderecektir.

Güvenceler

6. Yukarıdaki 5. madde altında bir teklif yapmakla satıcı , aşağıdaki hususlarda factor ' e güvence vermiş sayılır :

- ◆ Borçlu ile yapmış olduğu sözleşme uyarınca mallar sevk edilmiş veya hizmetler yapılmıştır.
- ◆ Borçlu, herhangi bir kesinti , mahsup veya karşı alacak hakkı olmaksızın fatura bedelinin %100 ' ü için yükümlü olmalıdır.
- ◆ Satıcı , borçluya sattığı mallar üzerinde geçerli mülkiyete haiz olmalıdır.
- ◆ Factor ' e verilen herbir kopya , fatura aslının doğru kopyası olmalı ve borçluya çıkarılan fatura 4.madde uyarınca gerekli notu taşımalıdır.
- ◆ Factor ' ün ön onayı olmaksızın satıcı borçluya ödeme vadesini uzatma hakkı tanıyamaz.
- ◆ Borçlu , satıcının yan kuruluşu , yakını veya aile ferdi ise , bu husus factor ' e yazı ile bildirilmelidir.
- ◆ Satıcı hesap defterini usulüne uygun biçimde tutmalıdır.
- ◆ Satın alınan borçları oluşturan mal ve hizmetlere ilişkin vergileri satıcı ödemek durumundadır.

Alacak avileri

7. Satıcı , borçluya herhangi bir alacak avisi göndermediğinde factor ile arasındaki hesap ilişkisine yansıtılmak üzere bir kopyasını factor ' e göndermelidir.

Kabul

8. Herhangi bir teklif factor tarafından kabul edildiğinde satın aldığı borçlar karşısında ödeme yaptığıının kanıtı olarak , factor kendi nezdinde satıcı adına açtığı bir kayıt hesabını faturalar tutarı kadar alacaklandırarak ve satıcıya bilgi verecektir. Bir teklif factor tarafından kabul edildiğinde sözkonusu borçlar ülke parası üzerinden satın alınacaktır. Faturalar ülke parası dışında bir para üzerinden düzenlenmiş ise factor kabul tarihinde kendi saptadığı kurdan söz konusu tutarları ülke parasına çevirecektir.

Hizmet komisyonu

9. Factor satıcının kayıt hesabına alacak geçtiği , ülke içindeki ve dışındaki borçlulara yapılmış satışlara ilişkin brüt fatura tutarları üzerinden % ... den hesap edilen bir tutarı satıcının cari hesabına borç kaydedecektir.

Vade süresi

10. Bu madde gereği ' tahmini vade süresi ' ifadesi , borçluların ülke içinde olmaları halinde gün , borçluların ülke dışında tanımlanmış bölgelerde olmaları halindegün anlamına gelecek ve bu süre factor ile satıcı arasında özel bir anlaşma ile de saptanabilecektir. Söz konusu süre factor ' ün teklifi kabul tarihinden itibaren borçlunun ödeme yapacağı sürenin ortalamasını gösterecektir. Bu şekilde saptanan tahmini vade süresinde yapılacak herhangi bir değişiklik sadece bu değişikliğin yapılmasından sonra satın alınacak borçlara uygulanacaktır.

Satıcıya ödemeler

11. Satıcı , factor nezdindeki cari hesabında hesap bakiyesine göre para çekebilir. Mevcut bakiyeden fazla para çekmesi factor ile avans ödeme anlaşması yapılmasına bağlıdır.

Temlik

12. Factor ' ün talebi satıcı , giderleri kendisine ait olmak üzere satın alınan borçların tümü veya bir kısmı için factor ' ün istediği formda ve factor lehine hukuki temlik yapacaktır. Bu temlik ile satıcı , factor ve onun yetkililerini temlikin yürütülmesi için vekil tayin edecektir.

Borçlu hakkında bilgi

13. Factor ' e teslim edilen her faturaya borçlunun ticari ve mali durumu hakkında bir durum raporu satıcı tarafından eklenecektir.

İadeler

14. Herhangi bir nedenden dolayı borçlu tarafından kabul edilmeyen veya iade edilen mallar onunla ilgili factor ' e acele ihbar altında factor ' ün gözetiminde bırakılacaktır.

Borçludan alınan paralar

15. Factor ' ün satın aldığı borçlarla ilgili olarak satıcı tarafından borçlulardan alınan bütün paralar ve kambiyo senetleri factor ' ün emrine hazır tutulacak ve derhal factor,'e aktarılacaktır.

Sigorta

16. Factor ' e teklif ettiği her bir borç ile ilgili olarak satıcı aşağıdaki hususları taahhüt eder :

- ◆ Sözleşmeye göre gerekli herhangi bir sigorta yaptırılmıştır.
- ◆ Sigortaya bağlı ve satıcının tasarrufu altında herhangi bir zarar ziyan talebi zamanında yapılacaktır.
- ◆ Satın alınmış borçlara ait sigorta tazmin talepleri karşılığı alınan paralar factor ' ün emrinde tutulacak ve kendisine derhal ödenecektir.

Ciro

17. Satın alınmış borçlara ilişkin ve ciro edilebilir nitelikteki bütün kağıtları satıcının nam ve hesabına ciro etmeye factor yetkilidir.

Ödemelerin takibi

18. Aynı borçlunun borcu olan onaylı ve onaysız borçlar factore satın alındığında borçlu tarafından yapılan ödemelerin hangi faturalarla ilişkilendirileceğini factor ' ün kontrolünde olduğunu satıcı kabul eder.

Haklar ve yetkiler

19. Bunlar şu şekilde sıralanabilir :

- ◆ Factor satıcının kayıt defterlerini incelemeye , onlardan kopya almaya ve dilediği zaman herhangi bir sözleşmenin gerçekleştirildiğine dair kanıt istemeye yetkilidir.
- ◆ Satıcının hakkı bulunan transit stopajı yapma olayında factor de hak sahibidir.
- ◆ İleri sürülen herhangi bir anlaşmazlık , mahsup ettiği veya sözleşme ihlali nedeni ile bir borçlu ödeme yapmadığı takdirde , factor derhal satıcıdan borcu geri almasını talep hakkına sahiptir.
- ◆ Factor , borçlularla olan ilişkilerinde borçluya ödemeye zorlamak için dava açmak , ödeme için vade tanımak veya başkaca kolaylıklar tanımak hakkına , diğer hakları etkilenmeksizin sahip olacaktır.
- ◆ Factor , satıcı ve borçlulara ilişkin istihbarat taleplerine cevap verebilir.
- ◆ Tanımlanmış bölgelerdeki borçlulardan alınan dövizli ödemeler factor ' ün ödemeyi aldığı günkü uygun bir kurdan ülke parasına çevrilecektir.
- ◆ Satıcı ile factor arasındaki bütün hesaplar ülke parası üzerinden olacaktır. Döviz tutarlarını içeren satın alınmış borçların ülke parasına çevrilmesi sırasında kur farklılıklarından oluşan kar ve zarar satıcının cari hesabına alacak veya borç kaydedilecektir.
- ◆ Bir borçlunun yerleşik bulunduğu bölgedeki sosyal karışıklık , hükümet kararı veya başka bir durumdan dolayı borçlunun satın alınmış borçların tamamını veya bir kısmını ödemesi imkansız hale gelirse veya factor ' ün görüşüne göre durum böyle olaksa factor borcu geri alması için satıcıya talep hakkına sahip olacaktır.

Kayıtlar ve hesaplar

20. Factor , satıcı ve borçlular ile yürüttüğü bütün alışverişinin kayıtlarını tutacak ve düzenli aralıklarla onlara hesap durumu gönderecektir. Bu hesap durumları alındıkları tarihten itibaren 7 gün içinde yazılı itiraz yapılmadığı takdirde doğru kabul edilmiş sayılacaktır.

Son bulma

21. Bu anlaşma taraflardan birinin diğerine vereceği 3 aylık ihbar süresinin bitiminde sona erdirilebilir. Bitiş tarihinden önce kabul edilmiş bütün faturalar için anlaşma şartlarının uygulanmasına devam edilir. Ayrıca eğer satıcı :

- ◆ Bu anlaşmanın herhangi bir şartın ihlal ederse ,
- ◆ Tasfiyeye giderse
- ◆ Alacaklıları ile herhangi bir özel düzenlemeye giderse
- ◆ Herhangi bir aktifi üzerine tasfiye memuru atanırsa veya icra emri alır ve 5 gün içinde ödemezse
- ◆ Herhangi bir mahkeme kararına göre satıcı borcunu ödemeye mahkum edildiği halde alacaklısını kısmen veya tamamen tatmin edemezse ,

factor anlaşmayı sona erdirebilir. (Erdemol Haluk , 1992 s.23-25)

4.1.3. Borçların mülkiyetinin devri veya alacağın temliki

Müşterinin başlıca isteği idari hizmet yükünden kurtulma , riskten korunma ve finansman , factor ' ün başlıca isteği ise satın aldığı borçların mülkiyetinin en uygun biçimde kendisine devredilmesidir. Burada her ülkenin borçlar hukukunda yer alan alacağın temliki konusu gündeme gelmektedir. Geçerli hukuki temlikin yerel hukuk kurallarına uygun olarak yapılması esastır. Bu kuralların ortak özellikleri şunlardır :

- ◆ Devredilebilir bir alacağın mevcudiyeti ,

- ◆ Temliğin yazılı olarak ve temlik eden tarafından yapılması temliğin kime yapıldığının belirtilmesi ,
- ◆ Temlik mutlak olmalıdır yani borcun tamamen satılarak elden çıkarılması şeklinde olması , kısmi temlik olmaması ,
- ◆ Borcun devredildiği ihbarının borçluya yazılı olarak yapılmasıdır.

4.1.4. Müşteri ve borçlu arasındaki sözleşmelerden kaynaklanan engeller

Factor ' ün müşterisinin alıcılarla yaptığı sözleşmeler satıcının haklarını temlik etmesini yasaklayan şartlar içerebilir . Özellikle borçluların kamu kuruluşları , büyük market zincirleri ve posta ile satış yapan iş yerleri olduğu durumlarda sık görülen bu yasaklamanın nedenleri şöyle açıklanabilir :

- ◆ Borçlunun ülkesindeki hukuk düzeninin temliği yasaklaması
- ◆ Çalışanların hatası sonucu temlik kaydının gözardı edilerek satıcıya sonra ikinci kez factor ' e ödeme yapılmasından borçlunun kaçınmak istemesi
- ◆ Temlik keyfiyetinin , borçlunun satıcıya yapacağı karşı iddia ve mahsup talebi haklarını kısıtlaması
- ◆ Tahsil işini sıkı takip eden factor yerine , borçlunun satıcıyı muhatap olarak tercih etmek istemesi

Ticari sözleşmede temlik yasağı şartı bulunması doğal olarak borçluya factor ' ü dikkate almamak ve ödemelerini doğrudan satıcıya yapmak suretiyle borcundan kurtulma hakkını vermektedir. Satıcının factor ile yaptığı factoring anlaşmasında alacaklar factor ' e temlik edilmiş olsa da borçlu etkilenmeyecektir. Factor kendi çıkarlarını korumak amacıyla satıcının borçlularla yaptığı sözleşmeleri inceleyerek temlik yasağı şartının bulunup bulunmadığını saptamalı ve varsa gerekli önlemleri almalıdır. Bu önlemler şu hususları kapsayabilir ;

Factor borçlu ile görüşerek ödemeleri satıcı lehine düzenlenmiş çeklerle yapmaya fakat bu çekleri kendisine göndermeye ikna edebilir.

Ödemelerin satıcıya yapıldığı durumlarda satıcının factor ' e karşı yükümlülüklerini güvence altına almak için anlaşma kapsamında işlem görmemesine rağmen factor ' ün hukukuna girmemiş herhangi bir borç için anlaşmanın başlangıcında sabit bir borç

yükü (ipotek) resmen kayıtlara geçirilebilir. Bu borçluluk ayrı bir belge ile kanıtlanarak şirketler kayıt siciline işlenecek ve factor ' e satıcı adına borç tahsilatı yapmaya dönülemez nitelikte hukuki yetki verecektir.

4.1.5. Müşterinin acze düşmesi , tasfiye memuru atanması

Satıcı firma mali sıkıntıya girerek taahhütlerini yerine getiremez duruma geldiğinde varlıklarının ve alacaklarının tespiti ile borçlarının öncelik sırasına göre ödenmesi , bu mümkün olmadığı takdirde şirketin tasfiye edilmesi amacı ile bir tasfiye memuru atanır. Bu atama şirketten alacağını tahsil edemediğini resmi yollardan kanıtlayan bir alacaklının başvurusu veya bizzat şirketin gönüllü olarak tasfiye isteğinde bulunması üzerine yapılır.

Factor müşterisinin acze düşmesi sonucu bir tasfiye memuru atanması durumunda factor ' ün müşterinin varlığına yönelik hakları factoring anlaşmasının şartlarına göre açıklık kazanır. Genellikle anlaşma factor ' e aşağıdaki seçeneklerden birini sunar :

1. İhbar etmek sureti ile anlaşmayı sona erdirmek ,
2. Anlaşma sona ersin veya ermesin ,
 - ◆ Bütün paralar tahsil edilinceye kadar avans ödemesi veya başka ödeme yapmamak ,
 - ◆ Bütün avans ödemelerinin kendisine iadesini istemek ,
 - ◆ Factor ' ün mülkiyetinde bulunan bütün borçların gerçek fatura değerinden geri satın alınması

Factor satın aldığı borçların tamamını avans olarak ödemiş ise alacaklı olacaktır . Tasfiye memuru factor ' e karşı sorumlu olmayacak ve şirketin sahiplerinin şirket varlıkları üzerinde hakları bulunmadığından onlar da factor ' ün iade taleplerine cevap veremeyeceklerdir. Fakat , factor kesin sonuç beklemeden herhangi bir garantörden talepte bulunabilir. Bu arada satıcının factor nezdindeki cari hesabında bakiye bulunuyorsa factor yapmak zorunda olduğu mahsuplardan sonra kalan bakiyeyi

tasfiye memuruna devretmek zorundadır. Bünyesinde bulunan borçlarla ilgili olarak factor ' ün hakları tasfiye memurunun karşısında değişmeden kalmaktadır.

Factor anlaşmayı sona erdirmek ve bütün açık borçları satıcıya geri temlik etme yeteneğine sahiptir. Ödeme yapmış ise doğal olarak factor ' ün borçlulardan tahsilat yapmaya devam etmesi kendi çıkarına olacaktır . Söz konusu geri temlik olayının factor ' e getireceği yarar borçlunun borcunu ödeyememe riskinden kurtulma amacıdır. Böylece factor borçludan tahsil etmeyi beklemek yerine kullandığı paranın müşteri tarafından geri ödenmesini beklemeyi tercih edebilir. Satıcının durumu derhal geri ödemeye müsait olmadığından bu şekilde factor tahsil edebildiği borçları kendi riskini tasfiyede kullanır. Ödemediği borçlar için de satıcıdan alacaklı kalır. Factor ' ün ödemiş olduğu satın alış bedeli factor ' e geri ödeninceye kadar borçlar factor ' ün mülkiyetinde kalır. (Erdemol Haluk , 1992 s.23-25)

4.2. FACTOR ' ÜN BORÇLU İLE İLİŞKİLERİ

Tam hizmet türü factoring ' te factor ' ün ana görevlerinden biri borçlulardan tahsilat yapmaktır. Borçların mülkiyeti factor ' ün üzerinde olduğundan onları tahsil etmek en önde gelen sorumluluğudur. Ancak temlik bildirisinin borçluya yapılmadığı anlaşma türlerinde factor tahsilatın yapılmasını satıcıya bırakır.

4.2.1. Satış koşullarının incelenmesi

Factor ile borçlu arasında sözleşmeye dayalı bir ilişki yoktur. Factor sadece alıcı ve satıcı arasında yapılmış sözleşmeden doğan ve borçlunun ödeyeceği tutarları temliklen devralmış bir kişidir. İstenildiği takdirde factor ' ün sözleşmeye taraf olarak katılması her üç tarafın onayı ile mümkündür. Ancak temlik olayında böyle bir sözleşme altında ödenmesi gerekli tutarların , factorce tahsil hakkı açısından borçlunun onayına gerek yoktur.

Diğer yandan factor ' ün hakları satıcının borçlu ile yaptığı sözleşmeden kaynaklandığı için factor ' ün tahsilat hakkı satıcının borçluya tanıdığı ödeme şartlarına bağlıdır. Bu nedenle factor bu şartları dikkatle incelemelidir. Satıcı bazı müşterileri için standart şartlar uygularken bazı mal cinslerinde ve bazı müşteriler için daha uzun ödeme vadesi tanıyabilir veya açık hesap yerine senetle ödeme şeklini seçebilir. Factor dolayısıyla satıcının özel müşterilerine tanıdığı özel şartları bilmelidir ki , satıcı ile olan ilişkilerini düzenleyebilsin.

4.2.2. Normal tahsilat prosedürü

Factor borçluya gönderdiği her faturaya ait ödeme tarihini saptar , ödeme vadesi geçmiş faturaların listesini çıkarır ve factor ' ün elemanları tahsilat işlemini başlatır. Önce borçlulara ekstreler gönderilir. Bunların üzerinde sözkonusu borçların factor ' e temlik edilmiş olduğuna dair hatırlatma notu bulunur.

Borçlunun ödeme vadesinin geçtiğine dair hatırlatma notlarının sıklaşması birtakım sorunlar doğurabilir. Factor ' ün borçların ödeme günlerinin gerçekten geçtiğinden emin olması , yani kayıtların güvenilir biçimde tutulması çok önemlidir. Uyarı yazılarının zamanlaması , sıklığı , içeriği ve borçlular arasında bu hususlarda özel muamele gösterilmesi gerekenler hakkında factor ' ün satıcıya danışması uygundur.

Takip , hatırlatma , tatlı - sert uyarı veya daha sert uyarı bir işe yaramadığı zaman factor ' ün satıcıya danışması normaldir . Bu aşamada satıcının yardımı , borcunu ödemeyi geciktiren borçluya satışı durdurması ve borçluya kendi uyarısını yapması şeklinde olabilir. Borçlunun hiçbir neden göstermeden ödeme yapmaması ve ülke kanunlarına göre kendine yapılan ödeme ihtarına belirli bir süre içinde cevap vermemesi , itiraz etmeyip ödemeyi de gerçekleştirmemesi kanuni takipte borçlunun acze düştüğünün delili olarak kabul edilebilir. Bu durum borçlunun tasfiyesi için kanuni başvuruya yol açabilir. Kanuni yola başvurmadan önce factor ' ün avukatının borçluya son bir mektup yazıp talepte bulunması uygun olur. Bu da sonuç vermezse factor hukuki temlik işlemi yaparak resmen takibe başlar. Borçlu temliğe itiraz ederse , satıcı

da mahkemede temlik tarafı olarak yer alır. Factor borçlunun malları üzerine haciz koydurmak , borçluya ödenecek bir paraya tedbir koydurmak , malına tedbir koydurmak , borçlunun tasfiyesi veya iflas işlemlerinin başlatılması gibi seçeneklerden birini tercih ederek hareket eder. Borçlu , aşağıda sayılacak durumlarda savunma veya karşı taleplerde bulunabilir :

- ◆ Satıcının gönderdiği mallarda veya yaptığı hizmette kusur olması sonucu malların veya hizmetin usulüne uygun biçimde reddedilmesi.
- ◆ Yukarıdaki kusurlu duruma ilişkin ödemenin aynı sözleşme kapsamındaki başka mal veya hizmetlere saydırılması.
- ◆ Borçlunun satıcıya satış yaptığı hallerde karşılıklı mahsup istemi.
- ◆ Factoring anlaşmasından önce satıcının borçlu ile yaptığı bir sözleşme uyarınca , borçlunun karşılıklı mahsup hakkını kullanması ve bu kullanımın factorce satın alınan borçlardan biri ile çakışması.
- ◆ Satıcı tarafından fatura gönderildiği halde fatura konusu malın sevk edilmemesi veya hizmetin yapılmaması
- ◆ Borçlu tarafından bir borcun fazla veya ikinci kez ödenmesi

Bu durumlarda factor tahsil edemediği borçlar için satıcıya rücu hakkına sahiptir.

4.2.3. Borçlunun iflası

Factor , şirketin borç yükünü alacaklar karşısında kesinleştirmek için borçlu şirketin tasfiyesini isteyebilir. Factor , borçları satıcıya geri verme hakkına sahip ise borçlunun aczi halinde etkilenmeyecektir. Mevcut risk satıcıya ait olacaktır. Tasfiyenin başlatılması üzerine şirketin varlıkları öncelikli alacaklıların tatmin edilmesini müteakip güvencesiz borçların ödenmesinde kullanılır. Satıcı için kötü borçlara karşı koruma sağlamayan factoring anlaşmalarında factor ' ün rücü etme imkanı vade tarihinden veya faturanın düzenlendiği ayın son gününden kısa bir süre sonra , fakat genellikle acizlik halinin bilinmesinden önce gelmektedir. Satıcıyı kötü borçlara karşı koruyan factoring türünde factor , vermiş olduğu onayın limitine kadar sırf borçlunun tasfiye veya iflası nedeniyle satıcıya rücu edemeyecektir . Dolayısıyla factor alacaklılar

toplantısına katılmak , tasfiye memuruna borç kanıtı vermek gibi formaliteleri kendi hesabına izlemek gereğini duyacaktır. Satıcı ile olan ilişkileri çerçevesinde factor ' ün risk almadığı ve para kullandırmadığı onaysız borçlar için de satıcı adına tasfiye işlemlerini izlemesi mümkündür. (Salinger Freddy , 1995 s. 70-82)



BÖLÜM 5

FACTORING ' İN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

5.1. SENET MUKABİLİ KREDİ

Kısa vadeli kredi araçlarından biri olan senet karşılığı kredi yöntemi , müşteri senetlerinin alınan krediye karşılık garanti olarak rehin edilmesi esasına dayanır. Factoring sisteminde ise temlik edilen alacakların tahsili ve riski tamamen factor ' ün üzerindedir. Senet karşılığı kredide krediyi kullanan firma senetlerinin takibi ve tahsilinden sorumludur. (Öncel Aykut , Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring ' in Yeri ve Önemi , İSO Dergisi sayı 304 , 1991, s.52)

Bu iki yöntem arasında bir takım benzer yönler bulunmasına rağmen temelde bir takım önemli farklılıklar da vardır. (Alasdair Watson , 1990 , s.173)

Senet karşılığı kredi ve factoring arasındaki farklar :

1. Senet karşılığı kredide her türlü risk satıcı üzerindedir. Oysa factoring ' te ticari riski factoring şirketi üstlenir. Kur ve transfer riski ise kapsam dışındadır.
2. Senet karşılığı kredide alacaklar teminat olarak bankaya bırakılır , factoring de ise alacaklar factor kuruluşu satılır.
3. Senet karşılığı kredide bankanın borçlusu dış satımcı olduğu halde , factoring ' te factor kuruluşun borçlusu dış alımcıdır.

4. Senet karşılığı kredi çoğunlukla gizli olarak uygulanır , factoring ise istisnai durumlarda gizlidir.
5. Senet karşılığı kredide alacakların tahsili , izlenmesi ve talebi dış satıcı tarafından yapılır , factoring ' te ise bütün bu işlemleri factoring şirketi üstlenmiştir.
- 6.Senet karşılığı kredi daha çok küçük ölçekli satışlar için uygundur. Factoring ise büyük ölçekli satışlara uygundur.
7. Senet karşılığı kredide muhasebe kayıtlarının tutulması , pazar araştırması , kredi istihbaratı , satış istatistikleri gibi hizmetler sunulmaz. Factoring ' te ise bütün bu hizmetler factor kuruluş tarafından müşterinin isteğine bağlı olarak sunulur.
8. Senet karşılığı kredide dış alacak tutarının % 70 ine kadar olan kısmı ödünç verilir . Factoring ' te ise bu oran % 80 ve daha fazladır. Bakiye daha sonra iskonto ve komisyonlar düşülerek dış satımcıya ödenir.
9. Senet karşılığı kredide maliyet , cari hesap faizi ve olağan komisyonlardır. Factoring ' te maliyet , finansman maliyeti ve sunulan hizmet maliyetidir. (Özel Sultan ,1988 s.7)

5.2. FORFAITING

Factoring işleminde factor olarak adlandırılan bir finansman kurumu ve buna bağlı bir müvekkil firma söz konusudur. Finansman kurumu müvekkil firmanın alacaklarını , ortaya çıkabilecek riskleri de üstlenerek bir kerelik veya sürekli olarak satın almaktadır. Forfaiting ' e benzetilmekte olan bu işlemin en önemli işlevleri kesin satın alma , risk üstlenme ve satın almaya ilişkin diğer hizmetlerin yerine getirilmesidir. (Dieter Klindworth , 1980 , s.8)

Forfaiting ihracatçının orta vadeli mal ve hizmet ihracından doğan senetli bir alacağı gayrikabili rücu şeklinde ülke içinde veya dışındaki bir ticari bankaya yada bu konuda ihtisaslaşmış forfaiter olarak adlandırılan bir finans kurumuna belirli bir iskonto oranı ile satması işlemidir. Alıcı ve satıcı arasında ihracat sözleşmesi yapıldıktan sonra alıcı firma kendi ülkesindeki aval verilmiş poliçeyi veya bonoyu ihracatçı firmaya gönderir. İhracatçı firma ise , bu belgeleri forfaiting yapan bir kuruluşa vererek sabit bir

fiat ile iskonto ettirir ve parayı tahsil eder. Factoring 90-180 gün vadeli tüketim malları , forfaiting ise 6 ay - 7 yıl vadeli yatırım malları dış satımının finansmanına yöneliktir. (Factoring çek senet kırma işlemi değil , Finans Dergisi , şubat 1993 , s. 97)

Ayrıca , dış ticarete konu olan risklerin karşılanması açısından iki yöntem farklı yaklaşımlar sergilemektedir. Factoring yönteminde ticari riskin üstlenilmesi için ihracatçının bir komisyon ödemesine karşılık forfaiting ' te bu konu ihracatçıyı ilgilendirmemekte , banka avalı ve garantisi sağlama ithalatçıya kalmaktadır. Factoring ' te kapsanmayan politik ve transfer riskleri forfaiterçe üstlenilmektedir. Factoring uygulamasında ikincil pazar işlemleri olmamasına karşılık , forfaiting yönteminde ticari senetlerin ikincil pazarlarda alım satımları mümkün olmaktadır. (Ersan İhsan , haziran 1986 , s.31)

Forfaiting bir yükleme sonrası finansman yöntemidir. Forfaiter risk alır ve fon sağlar. Forfaiting , tam konvertibl para birimlerinden herhangi biri cinsinden belirlenmiş olan orta vadeli dış satım alacaklarının rücu etmeksizin ve sabit bir oran üzerinden iskonto edilmesidir. (Konukman Aziz , s.14)

Factoring ve forfaiting arasındaki temel farklar :

1. Factoring 90-180 gün vadeli tüketim malları , forfaiting ise 6 ay - 7 yıl vadeli yatırım malları dış satımına yöneliktir. (Ersan İhsan , 1991 , s.2)
2. Factoring ' te ticari fatura ile alacakların belgelenmesine karşılık , forfaiting ' te alacakların bono ve poliçe gibi ticari senede bağlanmış olması gerekir.
3. Factoring mümkün olan her para birim ile işlem görmesine karşılık , forfaiting ABD Doları , Alman Markı ve İsviçre Frangı gibi güçlü paralar ile işlem görmektedir.
4. Riskin karşılanması açısından iki teknik arasında belli bir fark sözkonusudur. Factoring ' te ticari riskin karşılanması için ihracatçının bir komisyon ödemesine karşılık forfaiting ' te bu konu ihracatçıyı ilgilendirmemekte , banka avalı ve banka garantisi için gerekli ödeme ithalatçıya ait olmaktadır. Öte yandan politik ve transfer riskinin factoring ' te karşılanmamasına karşılık sözkonusu riskler forfaiting ' te kapsamaktadır.

5. Factoring her türlü ihracat talebinde kullanılabildiği halde forfaiting genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılır.
6. Factoring ' te minimum tutar yoktur. Forfaiting ' te ise işlem min. \$ 25.000 olmalıdır.
7. Factoring işlemi yapmak için ancak ithalatçı ve ihracatçı ülkelerdeki factor firmalara başvurulabilir. Oysa forfaiting ' te ihracatçı üçüncü bir ülkedeki forfaiter ' e başvurabilir.
8. Factoring ' te satıcı firma kredili olarak yapacağı bütün satışlarda factor ' ün onayını almak zorunda olmasına karşılık , forfaiting ' te uygulama tek işlem bazında yürütülmektedir.
9. Factoring ' te faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanırken , forfaiting ' te iskonto metodu ile hesaplanır. (Öncü Beratiye , Forfaiting Uygulaması , Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı , İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını - Ekonomist Dergisi , nisan 1993 s.46)

5.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Bu yöntem yurt dışına ihraç edilen mal ve hizmetlerin bedellerini , belirli limitler dahilinde , güvence altına almaya yönelik bir sigorta türüdür. Sigorta , kesinlikle mal üzerinde meydana gelen hasarları karşılamakta ; sadece kredili olarak ihraç edilen mal ve hizmetlere ilişkin alacakları politik ve ticari risklere karşı koruyarak garanti altına almaktadır.(Çiçek Betül , 1990 s.5)

Sigortanın kapsamına , alıcının iflası , temerrüdü , sözleşme hükümlerinin yerine getirilmemesi , resmi makamların uygulamaları ve kararları , moratoryum ilanı , savaş ve ihtilaller ile doğal afetler sonucu mal bedellerinin transferinin mümkün olmaması yada gecikmesi ve kur değişikliklerinin doğurduğu zararlar gibi ticari ve politik riskler girmektedir. (Tümay Turhan , 1987 s.177)

Sigorta alacakların tümünü değil sadece belli bir yüzdesini karşılar. Oysa factoring kabul edilen alacaklarda % 100 lük bir alacak garantisi vermektedir. İhracat kredi sigortası borcun vadesinde ödenmemesi durumunda şirketin likidite riskini de

üstlenmez. Her iki yöntem arasındaki en önemli farklılık , sigortanın kısmi garanti vermesi ve ödemeyi bazı şekil şartlarına bağlaması ,bunu karşılık factor' ün sorumluluğu üzerine alarak kabul edilen faturaların tamamını en geç ortalama vadede ödemesidir.

5.4. LEASING

Leasing sistemi ihracatçının parasını peşin olarak aldığı malı leasing şirketine satması , ithalatçının ise leasing şirketinin mülkiyetindeki bu maldan kira ödeyerek yararlanması esasına dayanır. Kontrat ile belirlenen maliyet ve komisyon tutarı ödendiğinde ise malın mülkiyeti alıcıya geçer. Bu yöntemde ihracatçı kambiyo riski ve ödememe riskinden korunurken diğer yönden alıcı şirket taksit ile ödeme kolaylığından yararlanır. Politik risk ve tranfer riskini azaltmak isteyen leasing şirketi ithalatçının ülkesindeki temsilcisi aracılığıyla ithalatçı ile kontrat yaparak ödemede doğacak aksaklıkları önler. Ancak leasing işleminin uygulama alanı yatırım malları veya dayanıklı tüketim malları ile sınırlıdır. Leasing bir defaya mahsus olarak yatırım malı için yapılır ve uzun vadelidir. Factoring ise kısa vadelidir , genellikle en fazla 90 günlük işlemlerin finanse edilmesidir. (Factoring ile Nakit Sıkışıklığına Son , Finans Dergisi , nisan , 1992 , s.102)

5.5. AKREDİTİF

İhracata ilişkin belgelerin bankaya ibrazı ile mal bedelinin banka tarafından alacaklıya ödenmesi sistemine akreditif mektubu adı verilmektedir. İthalatçı bankayı teminat göstererek bundan doğan komisyon masrafını üstlenir. Buna karşılık factoring ' te ihracatçı , factor ' den ödememe riskinin karşılanmasını talep eder ve bunun maliyetine kendisi katlanır. (Ekonomist Dergisi , nisan ,1993 , s.46)

Factoring ' te ithalatçıya hiçbir maliyet olmadığı halde akreditifte ithalatçıya kredi kullanımı , komisyon ve vergi gibi maliyetleri vardır. Factoring ' te amir ihracatçıdır ve ihracatçının haklarını korumaya yöneliktir . Akreditifte ise amir ithalatçıdır ve ithalatçının haklarını korur. Factoring ' te ihracatçı satış sözleşmesindeki tüm şartları yerine getirdiği takdirde riski sıfırdır , akreditifte ise dökümana bağlı ödeme vardır. Küçük evrak hatalarından , mal mükemmel olsa dahi ihracatçı parasını alamayabilir. Toplam maliyet açısından karşılaştırıldığında factoring yöntemi daha ucuzdur.



BÖLÜM 6

FACTORING ' İN TÜRKİYE ' DEKİ UYGULAMALARI

6.1. FACTORING ' İN TÜRKİYE ' YE GELİŞİ

19.yy da A.D.B. ' de tekstil sektöründe başlatılan uygulama istisna tutulursa , genel anlamda factoring dünyada ilk kez 1950 ' li yılların başında uygulama alanı bulup esas gelişimini 1960 ' ların ortalarında göstermeye başlarken , Türkiye ' nin bu teknik ile tanışması 1988 yılında olmuştur. 1990 yılına kadar İktisat Bankası ' nın bünyesinde kurduğu bir departmanla sunduğu factoring hizmetleri aynı yıl bankanın yan kuruluşu olan Facto Finans Aş. isimli bağımsız bir factoring şirketi kurularak devam ettirilmiştir.

Bunu T.Vakıflar Bankası , Garanti Bankası , GSD Dış Ticaret , Eximbank , Finans Leasing , Vakıf Leasing ve Güneş Sigorta işbirliği ile kurulan Aktif Finans Factoring izlemiştir. Factoring ' te yurt içi ve yurt dışı potansiyelin hızla artması bu hizmetin giderek daha fazla tanınması ve birçok endüstride kullanılmaya başlanması diğer bankaları da bu alana çekmiştir. İş Bankası ve ardından Demir Bank 1991 yılında factoring şirketlerine kurmuşlar ve bu tarihten itibaren factoring şirketlerinin sayısı hızla artış göstermiştir.

6.2. FACTORİNG HACMİ

Factoring ülkemizde yeni yeni tanınmakla birlikte etkinliği ve işlevi hızla gelişen bir finansman tekniği olarak kendini göstermektedir. Factoring ' in son yıllarda Türkiye ' de hızla gelişmesinin temelinde ekonominin dışa açılarak ihracata dönük bir yapılanma geçirmesinin rolü oldukça büyüktür. Türkiye ' de factoring uygulaması dünyada olduğu gibi ihracat ağırlıklı olarak gelişirken yurt içi factoring ' in yanı sıra sınırlı ölçüde de olsa ithalat uygulaması da söz konusudur.

TABLO 6.1 90 - 94 yıllarında Türkiye factoring hacmi :

YILLAR	ULUSLARARASI HACİM (%)	YURT İÇİ HACİM (%)	TOPLAM (MİLYON \$)
1990	90	10	62
1991	70	30	183
1992	37	63	454
1993	20	80	970
1994	40	60	870

(Dünya Gazetesi , 24.11.1995 , International Finance and Turkey)

Türkiye bu olumlu gelişmelerin sonucu olarak dünya factoring hacmi içindeki yerini sürekli daha iyiye doğru geliştirmektedir. 1994 verilerine göre Türkiye dünya factoring hacminde 26. sırada yer almaktadır. (Dünya Gazetesi , Factoring , 17.8.1992 - FCI , The International Factoring Report , 1995 s.15)

6.3. FACTORING ' IN EKONOMİMİZDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Factoring ' in ülke ekonomisine katkılarını şu şekilde açıklayabiliriz :

Factoring alacakların ödenmeme riskini ve tahsilat problemlerini firmaların sorumluluğundan çıkartarak , yöneticilerin üretim , kalite artırma , pazarlama ve organizasyon gibi asıl amaçlara yönelmelerini sağlamaktadır. Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkı , fiat artışlarına yol açmakta ve enflasyonu körüklemektedir. Factoring işlemlerinin maliyeti vade farkı maliyetlerinden daha az olduğundan , factoring ' in yaygın uygulanışı nihayi fiatları düşürücü bir etki yaratmaktadır. Factoring ' in diğer bir katkısı ise satıcılara peşin satış , alıcılara vadeli alış yapabilme imkanının yaratılarak daha çok üretim ve daha fazla istihdam imkanının sunulmasıdır. (Gerçi , Cevat ,1990 , s.106)

Avrupa Tek Pazarı oluştuktan sonra factoring ülkemizde daha da gelişecektir. Yurt dışı işlemlerde factoring akreditifin en büyük rakibidir. Akreditif ödemenin garanti olması için istenmekte , ancak bu garantiyi daha pratik olarak sağlayan factoring sistemi , tek pazarın oluşumu sonucunda gelişerek akreditif işlemlerini minimuma indirecektir. (Seval Selim , Dünya Gazetesi , 17.8.1992)

Factoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı , ihracatçılarımızın Avrupa Topluluğu ülkeleri ile rekabet şansını arttıracaktır. AT içinde factoring işlemlerinin uygulanışı , hukuki sorunları ve vergi konularına ortak çözüm getirmek amacıyla 1988 yılında Avrupa Topluluğu Factoring Birlikleri Federasyonu olan EUROPA FACTORING kurulmuş ve Aktif Finans Factoring bu kuruluş tarafından Türkiye ' yi temsil için üyeliğe kabul edilmiştir. Türkiye ' nin bu organizasyon içerisinde yer alması olumlu bir gelişmedir. (Emen İsmail , 16.5.1993 s.27)

6.3.1. İhracat açısından

Türkiye ' nin ihracatının ağırlıklı olarak tüketim maddelerinden oluşması , güvenilir dış pazarların peşin ödeme güçlükleri ve ihracata yeni yönelen firmaların dış piyasalar ve alıcılar hakkındaki yetersiz bilgileri dikkate alındığında factoring hizmetlerinin ihracatın artması açısından yararlı olacağı söylenebilir. (Gerni Cevat , 1990 , s.106)

Türkiye ' de henüz kredi sigortası müessesesi kurulmamıştır . Ancak yurt dışında kurulmuş olduğundan Türkiye ' deki factoring şirketlerinin yurt dışındaki muhabir factorleri aracılığı ile riskin üstlenilmesi mümkün olmaktadır. Böylece Türkiye ' nin yurt dışından olan alacakları yine yurt dışındaki bir kurum tarafından sigorta ve garanti edilmiş olmaktadır. Bunun rahatlığını yaşayan Türk ihracatçısı , karşı taraftan akreditif istemez. Bunu istemeyince , karşı taraftaki ithalatçı firmanın maliyetleri düşer ve böylece Türk ihracatçısının verdiği fiatlar daha cazip hale gelir. Bununla beraber karşı tarafa tanınacak vade opsiyonu Türk ihracatçılarının daha rahat dışarıya açılmasını , yeni pazarlar bulmasını ve daha emin bir şekilde risk üstlenmeden mal satma imkanına kavuşmasını sağlar. (Seval , Selim , Dünya Gazetesi , 3.7.1992)

Factoring piyasasında ihracatçılarımızdan factoring ' i Ortadoğu , Doğu Avrupa ülkeleri , Rusya ve Türk Cumhuriyetlerine yaptıkları ihracatlarda kullanmak üzere yoğun bir istek gelmektedir . Ancak bu bölgelerde factoring piyasası oluşmaması nedeniyle bu istekler ne yazık ki yerine getirilememektedir. Muhtemel riski mevcut olanakları ile Eximbank ' ın üstlenmesi durumunda finansman hizmeti factoring firmaları tarafından sağlanabilecektir. (Baysal Özal , 17.8.1992)

6.3.2. İthalat açısından

İthalat factoringi ' nde ithalatçı akreditif açmaktan ve komisyon maliyetini yüklenmekten kurtulmakta mal bedelini vadesinde factor ' e ödeyerek vadeye kadarki zamandan ve paradan tasarruf edebilmektedir. (Emen İsmail , mayıs 1993 s.27)

İthalat factoringi ' nin Türkiye uygulaması bakımından sistemin ülkemizde yeterince tanınmamasından doğan sorunlar mevcuttur. Olay herşeyden önce , pasif bir pazarlama olayıdır. İthalatçıyı ikna etmek yetmemekte , ihracatçının da ikna olması ve factor ' ünü bulması gerekmektedir. (Emen İsmail , 1993 s.76)

Türkiye ' deki alıcı firmalar için yurt dışındaki factoring kuruluşuna limit tesis edilmesi , yani garanti verilmesi Türk sigorta sisteminde kredi sigortası mekanizmasının olmayışı nedeniyle risklerini teminat altına alamayan Türkiye ' deki factoring kuruluşlarının ithalat factoring ' i uygulamalarını sınırlamaktadır.

6.4. TÜRKİYE ' DE FACTORING İŞLEMLERİNE İLİŞKİN MEVZUATIN GELİŞİMİ

Factoring işlemlerinde yasal düzenlemeye gerek olup olmadığı hukukçular arasında tartışma konusu olmuştur. Bu konuda birbiri ile çelişen iki ayrı görüş mevcuttu. Birinci görüşe göre , factoring ile ilgili yasal düzenlemeye gerek yoktur ve bu işlem genel hükümlere göre yürütülebilir. Bazı batı ülkelerinde durum böyledir. İkinci görüşe göre , factoring bir finansman işlemi olarak ayrıca düzenlenmeli ve bununla ilgili mevzuat gereklidir. Her iki görüşün de kendine göre iyi ve kötü yanları bulunmaktadır. Türkiye ' de factoring ile ilgili yasal bir düzenleme mevcut değildir. İşlemler mevcut hukuki çerçeve içerisinde yürütülmektedir. Halen uygulanmakta bulunan yasal düzenlemeleri şu şekilde sıralayabiliriz :

6.4.1. Borçlar Kanunu

Borçlar kanunu 162-172. maddeleri alacağın temlikine ayrılmıştır. Kanunun 162.maddesine göre ' kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men edilmiş olmadıkça borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı , alacağını üçüncü bir şahısa temlik edebilir. ' temel ilke budur . Yine borçlar kanununun 163. maddesine göre yazılı şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temlik muteber olmaz. İşte borçlar kanununun 11

maddesi içinde düzenlenen alacağın temlikine ait temel hükümler factoring için de geçerlidir.

6.4.2. Türk Ticaret Kanunu

Borçlar kanununun 172. maddesinde ' bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir. ' hükmü bulunmaktadır .Buna göre kıymetli evrakın devri Türk Ticaret Kanununun 559 ve devamı maddeleri içinde düzenlenmiştir. Fakat fatura kıymetli evrak sayılmadığı için ciroya ait hükümler faturaya uygulanamaz. Bu nedenle TTK içinde factoring ' e ait hükümler yer almamaktadır. Faturadan doğan hakların devir ve temlik genel hükümlere , yani borçlar kanunu içinde yer alan ' alacağın temlik ' hükümlerine göre cereyan eder. TTK 23.maddesinde fatura denilen ticari belgeyi düzenlemiş , fakat bunun muhtevasında doğan hakların devir ve temlikine ait herhangi bir hüküm getirmemiştir.

6.4.3. Kambiyo Mevzuatı

Türk Parasının Kıymetini Koruma hakkında 32 sayılı karar ve buna göre yayımlanan tebliğler içinde de factoring ile ilgili her hangi bir hüküm mevcut değildir.

Halen yürürlükteki hükümlere göre , ihracat dövizlerinin en az % 70 ' inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde yurda getirilerek bir bankaya veya özel finans kuruluşlarına satılması gerekmektedir. Bu taktirde ihracatçı geri kalan % 30 bakiye üzerinde dilediği gibi tasarruf edebilmektedir. Bu duruma göre ihracat bedellerinin 90 gün içinde Türkiye ' ye getirilme zorunluluğu , uluslararası uygulamada factoring ' e tanınan 270 günlük süre ile uyumsuzluk göstermektedir. (Tuncer Selahattin , 17.8.1992)

6.4.4. Bankalar Kanunu

Factoring ' te alacağın temlikî karşılığı ödeme yapılması hatta bazı factoring türlerinde ödemelerin kesin bir nitelik göstermesi ortaya iki görüş çıkarmıştır . Bunlardan biri , factoring ' in ' alacak satımı ' , diğeri ise ' bir kredi ' olduğudur. Bu yaklaşımlara bağılı olarak yapılan işlemin kredi yada alacak satımı olarak kabulü özellikle vergi resim ve harç istisnası uygulaması bakımından da büyük öneme sahiptir. Gerek kabili rücu gerekse gayrikabili rücu factoring işlemleri bankalar kanununun 169/2. maddesinde yer alan hükmü uyarınca , alacağın satımı olarak değeriendirilebilir ve bu aşamada bir kredi işlemi olmadığı söylenebilir. (Prof. Dr. Kuntalp Erden , sayı 5 1991 s.28)

Alacağın temlikinin alacak satımı dışında teminat sağlanması amacını taşıdığı ön ödemelerin satıcıya açılmış bir kredi olduğu , alacağın tahsilinde bu miktarın kredi borcuna mahsup edildiğı ileri sürülebilir. Rücu edilebilmesi imkanının bulunduğu hallerde , satıcının ön ödeme adı altında aldığı krediyi kapatamaması bankanın yada factoring şirketinin alıcının ödeme yapmasına garanti vermiş olduğu , verilen bu garantiye bağılı olarak da tazmin borcu altına girdiğı , satıcının bu tazminat alacağı ile kendisine ön ödeme şeklinde açılan kredi borcunun , karşılıklı takas ve mahsup yolu ile sona erdirilebilecek olması da işlemi kredi olarak değeriendirmeye olanak tanımaktadır. Aslında factoring ' in kredi yada alacak satımı olarak değeriendirilmesi bankalar kanununun 38. maddesinin uygulanması açısından farklılık yaratmamaktadır. Factoring işlemlerinin 3182 sayılı bankalar kanunu hükümleri karşısındaki durumu idare tarafından farklı bir şekilde ele alınmaktadır. Buna göre bir alacak hakkının satın alınması yada tahsilinin garanti edilmesi , özü itibarıyla kredi işlemi olarak kabul edilmekte ve bu kanununun kredilere ilişkin hükümlerine tabi tutulmaktadır. (T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı , Banka ve Kambiyo Genel Müd. 18.9.1991 , tarih 40483 sayılı yazısı)

6.4.5. Kanun Hükmünde Kararname

Ödünç para verme işlemlerini düzenleyen 1983 tarih 90 sayılı KHK hükümlerine göre gerçek ve tüzel kişiler izin ve ruhsat almak koşulu ile ödünç para verme işleri ile iştigal edebilirler. Bunlara ikrazatçı adı verilmektedir. Factoring şirketleri müşterilerine nakti finansman sağladıkları için bir tür banker sayılıp 90 sayılı ödünç para verme işleri hakkında KHK hükümlerine tabi olmaları gerektiği hakkında bir görüş mevcuttu. (Tuncer Selahattin , 1992)

Şirket sayısının büyük bir hızla artması ve factoring işlemlerinin yurt içi ağırlıklı olarak yaygınlaşması konuya ilişkin genel düzenlemelerin yetersiz kalmasına neden olmuş ve factoring şirketlerine ilişkin özel bir düzenleme yapma gereği ortaya çıkmıştır. Bu amaçla 27.6.1995 tarihinde yayınlanan ve ödünç para verme işlemleri hakkında 90 sayılı KHK ' yı değiştiren 545 sayılı KHK ile factoring işlemleri tanımlanarak bu konuda düzenleme yapma yetkisi Hazine Müsteşarlığı ' na verilmiş ve bu yetkiye istinaden Hazine Müsteşarlığı tarafından çıkarılan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik ile münhasıran bu şirketlere yönelik mevzuat oluşturulmuştur.

Sözkonusu düzenleme ile gerçek anlamda factoring işlemi yapmak isteyen kişilerin ve şirketlerin sektörde yer almalarının sağlanması ve ikrazatçılık faaliyetleri ile factoring işlemlerinin kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılması hedeflenmiştir. Bu amaçla factoring şirketleri için kuruluşta aranan sermaye şartı 10 milyar TL ' ndan 75 milyar TL ' na çıkartılmış ve kuruluş prosedürü diğer mali kurumlarda olduğu gibi ayrıntısı ile belirlenmiş , factoring şirketlerinin yapamayacakları işlemler tanımlanmış ve özkaynaklarının 15 katından fazla borçlanamayacakları hükmü getirilmiştir.

Factoring şirketlerinin yapamayacakları işlemler

Sermaye Piyasası Kanunu ' na göre menkul kıymet ihraç ederek veya uluslararası piyasalardan ödünç para alarak fon temin eden factoring şirketlerinin ;

Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile iştirak etmeleri ,

Teminat mektubu vermeleri ,

Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplamaları yasaklanmıştır.

Alacağın faturaya dayalı olması zorunluluğu

21.12.1994 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren ' Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik ' ile factoring şirketi ; 'Faturaya veya mal ve hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler ' olarak tanımlanmışlardır . (FCI , Uluslararası Factoring Sempozyumu , konuşma metinleri ,İstanbul , ekim 1995 s. 1-4)

6.4.6. Factoring ' te vergileme

Factoring ' te vergileme konusunu dört ayrı kanun çerçevesinde incelemek mümkündür ;

a - Gelir Vergisi Kanunu

Factoring işlemi gerek banka bünyesinde ve gerekse özel olarak bu amaçla kurulmuş bulunan bir şirket bünyesinde yapılsın , bundan doğan gelirler 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 37 ve devamı maddeleri gereğince ticari kazanç sayılmakta ve buna göre vergilenmektedir. Factoring ile ilgili vergisel sorunlar incelenirken bankaların veya factoring şirketlerinin müşterilerinden sağladıkları hasılatı incelemek ve buna göre bir değerlendirme yapmak gerekecektir. Bu hasılat factoring komisyonu ve finansman ücreti olarak başlıca iki kalemden oluşmaktadır. Bu analiz de gösteriyor ki her iki kalem de vergileme açısından (kurum bünyesinde yapıldığı için) ticari kazanç sayılmaktadır.

b - Kurumlar Vergisi Kanunu

Factoring işlemleri ile iştigal eden banka ve anonim şirketler Kurumlar Vergisi mükellefidirler. Factoring işlemleri için özel istisna hükümleri bulunmadığından bunlar ticari kazanç olarak vergi kapsamına girmekte ve kurum kazancı olarak vergilenmektedir. Çünkü Kurumlar Vergisi Kanunu ' nun 13. maddesi gereğince , kurum kazancının tespitinde Gelir Vergisi Kanunu ' nun ticari kazanç hakkında hükümleri uygulanacaktır.

c - Damga Vergisi Kanunu

488 sayılı Damga Vergisi Kanunu ' na bağlı 1 numaralı tabloya göre temliknameler %0.5 nisbi damga resmine tabi bulunmaktadır. Bu oran son bir değişiklik ile %0.6 ' ya çıkartılmıştır. Bu durumda firmalar ile factor arasında yapılan sözleşmeler damga vergisine tabidir.

d - Gider Vergileri Kanunu

1985 yılında Katma Değer Vergisi Kanunu ' nun yürürlüğe girmesinden sonra 6802 sayılı gider vergileri kanunu yürürlükten kaldırılmış bulunmaktadır. Bunun tek istisnası aynı kanun içinde yer alan Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) dir. Bilindiği gibi bu kanunun 28 ve devamı maddeleri yürürlükten kaldırılmamış ve banka ve sigorta şirketleri KDV kapsamı dışında bırakılarak BSMV ' ye tabi tutulmuştur.

Factoring işlemlerinin BSMV 'ye mi , yoksa KDV ' ye mi tabi olacağı uygulamada uzun süre tartışma konusu olmuştur. Factoring işlemleri bir banka bünyesinde yapıldığı takdirde müşteriden tahsil edilen her türlü paraların BSMV ' ye tabi olacağı tartışmasız kabul edilmiştir. Bugün factoring işlemleri ilke olarak BSMV ' ye tabi bulunmakta ve uygulama buna göre yapılmaktadır. Ancak ihracat işlemleri ile ilgili factoring , istisna nedeni ile BSMV ' ye tabi değildir. Factoring şirketleri BSMV ' ye tabi

oldukları için KDV indiriminden yararlanamazlar. Ancak KDV ' nin oranı % 15 olduğu halde BSMV 'nin oranının % 5 olması vergi yükü açısından bir avantaj sağlamaktadır. (Tuncer Selahattin , 1992)

6.5. SEKTÖRÜN SORUNLARI

Dünyada factoring ' in uygulamasına bakıldığında , toplam factoring cironun en önemli kısmını yurt içi factoring teşkil etmektedir. 1991 sonuçlarına göre toplam cironun % 30 ' u yurt içi , % 70 ' i yurt dışı factoring ' tir. Son yıllardaki hızlı gelişmeye rağmen , uluslararası factoring ' in emekleme dönemini yaşamasının nedeni ; uluslararası ticarete geleneksel finans yöntemlerinin yaygın olmasıdır.İhracat - ithalat bankalarının veya ticaret bankalarının sağladığı sevk öncesi finansman , sevk sonrası finansman , satıcı ve alıcı kredileridir. Ayrıca dış ticaret ödeme yöntemlerinden en yaygın olan akreditifle ödeme halen factoring ' in en büyük alternatifidir.

Şüphesiz ki yeni bir ürünü , yeni bir aracı tanıtmanın zorlukları yadsınamaz. Ülkemizde henüz emekleme döneminde olan factoring ' in sorunlarını özetlemek gerekirse ;

Factoring bankacılık değildir. Özellikle factoring ' in yasal düzenlemelerinin yavaş yavaş yapılmakta olduğu günümüzde bankalarla eş tutulmamalarında sektörün geleceği açısından sonsuz yararlar vardır. Tahsilat garantisi alınan alacağın peşin veya vadeli olarak satılmasını içeren factoring ' in para alıp , para satmak olarak nitelendirebileceğimiz bankacılık ve kredi müessesesi ile aynı paralelde tutulmaması gerekir. Bu anlayıştır ki , factoring ' te de tıpkı bankacılıkta olduğu gibi BSMV alınmasına neden olmaktadır. Factoring kurumları da bankalardan fon temin ettiklerinde BSMV ve KKDF (Kaynak Kullanım Destekleme Fonu) ödemek zorundadırlar. Buna göre nihayi fon kullanıcısı olan factoring müşterilerine iki kez BSMV yansıtılmış olmaktadır. Fonların maliyetlerini düşürebilmek ve adaletli bir

vergilendirme için factoring kurumlarının bankalardan sağlamış oldukları fonların faizleri üzerinden BSMV alınmamalıdır.

Factoring kuruluşlarının fonlama sorunlarına kolaylıklar sağlanmalıdır. Kurumlar ve araçlar arası rekabeti geliştirmeyi hedefleyen hükümet programının factoring kuruluşlarının fonlama olanaklarına ve fonlama maliyetlerine destek olması gerekir. Factoring yapan kuruluşların Interbank ' tan teminat karşılığı direkt fonlama imkanının yaratılması ve bankalardan borçlandıklarında BSMV ödememelerinin sağlanması gerekir.

Eximbank ' ın factoring kuruluşlarına destek vermesi ihracatta da doğacak risklerin yurt dışında tutulmasına olanak verecektir. Eximbank ile factoring kuruluşlarının koordineli çalışmalarının sağlanması hem üstlenilen risklerin yurt dışına taşınmasına olanak sağlayacak , hem de factoring bulunmayan ülkeler ile işlem yapılabilmesine imkan verecektir. Eximbank ihracat sigortası kapsamına alınacak factoring faaliyetleri ülke ihracatını olumlu yönde etkileyecektir.

Factoring kurumlarına karşılık ayırma olanağı sağlanmalıdır. Bankacılık uygulamasına paralel olarak factoring kurumlarının tahsili gecikmiş alacakları ve muhtemel zararlarını kurumlar vergisi matrahından düşmesine olanak sağlayacak karşılık imkanı getirilmelidir.

Yurtiçi factoring ' ın geliştirilmesi için kredi sigortası sisteme sokulmalıdır. Dünyada factoring ' ın gelişiminde en önemli etken , factorlerin üstlendikleri riskleri dağıtabilmeleri , reasüre edebilmeleridir. Kredi sigortası Türkiye ' de veya yurt dışında sigortalanabilecek konular arasında yer almadığından Sigorta Murakebe Kanunu ' nda gerekli düzeltmelerin yapılması gereklidir. (Emen İsmail , 1993 , s.79-81)

Sermaye piyasası kurulunun 31.7.1992 tarihli tebliğinde factoring kurumlarının sadece ihracat factoring alacaklarının VDMK ihracına konu olabileceği belirtilmekte , yurt içi factoring alacakları bu uygulamanın dışında tutulmaktadır. Oysa ihracat factoring alacakları zaten ihracatın yapıldığı ülkedeki yabancı bir factoring kurumu

tarafından garanti edilmektedir. Yurt dışındaki factoring kurumları genelde banka ortaklığında kurulmuş büyük hacimli , köklü ve güçlü kurumlardır. Garantileri , banka garantisi hükmündedir. Tebliğ de bu kurumların garantilerine de itibar edilmemekte , mutlaka bir yerli bankanın garantisi şart koşulmaktadır. Böyle bir şartın aranması sadece maliyeti arttırıcı bir unsurdur. Amaç banka dışı , bankalara kıyasla daha ucuz ve etkin fon aktaran kurumların ortaya çıkartılması ise söz konusu tebliğ buna tam bir zıtlık oluşturmaktadır. Yapılan bu hatanın süratle düzeltilmesi factoring kurumlarının yurt içi factoring alacakları karşılığında da VDMK ihracına olanak tanınmalı ve banka garantisi şartı kaldırılmalıdır. (Finans Dergisi , Seval Selim , şubat 1993 s.96)

İstihbarat kaynaklarının yetersizliği factoring ' in gelişmesine engel olmaktadır. Factoring firmaları , çok şubeli bankalar gibi şube açamamakta , dolayısıyla bulunduğu bölge dışındaki bir borçluyu kabul edecek üstelik gayrikabili rücu olarak o borçlunun riskini üstlenecekse , borçlu hakkında ciddi bir istihbarata ihtiyaç duyacaktır. Bu nedenle istihbarat konusunda ciddi çalışmalar yapacak bağımsız istihbarat şirketlerinin kurulup yaygınlaşması sektör açısından faydalı olacaktır. (Seval , Selim , Dünya Gazetesi , 17.8.1992)

SONUÇ

Factoring , bankacılık sektörüne benzeyen bir operasyon olmasına rağmen bankacılığa göre , çok üstün yanları olan bir finansal hizmet dizisidir. Banka işlemleri sadece finansman kolaylığı sağlar. Factoring ise , sadece kaynak yaratan bir finansman türü değildir. Vadeli satış yapan firmalara bir işletme sermayesi yükü biner. Firmanın bu yükü hafifletebilmesi için ya özkaynaklarından faydalanması yada dış kaynaklardan yani banka veya ödünç para veren kurumlardan finansman sağlaması gerekir. Ancak işletme sermayesi gereksinimini kısa vadeli kredilerle karşılamak işletmenin likiditesini bozan kötü bir uygulamadır. Oysa ki , işletme aktifinde yer alan ticari alacakları factor adını verdiğimiz kuruma devrederek belli bir komisyon ve faiz karşılığında hem finansman ihtiyacını gidermekte ve riskini devredebilmekte hem 'de alacakların takibi , tahsili ve muhasebeleştirilmesi hizmetlerinden faydalanabilmektedir.

Türkiye ' de factoring ' in başlangıcı oldukça yenidir. Ülkemize factoring ' in gelişi finansman alanında büyük ağırlığı olan bankacılık sektörünün öncülüğünde olmuştur. Başta özkaynak özelliği olmak üzere , tüm nitelikleri ile birlikte gözönüne alındığında global dünya ekonomisine özgü tekniklerden gittikçe daha büyük önem kazanan factoring tekniğini kullanmanın , ağır rekabet koşullarına dayanıklılığı artırıcı yönde gerek işletmelere gerek ülke ekonomisine reel büyüme olanağı getireceğinden kuşku yoktur. Ekonomisi dışa kapalı ülkelere özgü akreditif kullanımı karşısında ekonomisi dışa açık ülkelere özgü factoring ile sağlanan tahsilat garantisinin yanı sıra dünya çapındaki muhabir ağı ile istihbarat ağının işletmeler hakkında topladığı bilgilere dayanılarak , ne alıcıların mali bunalıma düşmesi , ne de ödemeleri uzatmaya kalkışması yüzünden alacağın satıcıya ulaşması sorun yaratmaktadır.

Factoring Türkiye ekonomisine ihracatı destekleme , büyümeyi sağlama , şirketlerin işletme sermayelerini destekleme , ihracatçılara yeni pazar ve yeni

müşteriler bulma gibi yararları vardır. Factoring gelişip yaygınlaştıkça ticaret canlanacak , ülke ekonomisinin gelişmesine önemli katkıları olacaktır.

Sektöre ilişkin güvenin oluşması ve factoring işlemlerinin firmalarca yeterince tanınması ile birlikte factoring uygulamaları yaygınlaşacak ve diğer finansman yöntemlerine göre , önemli bir alternatif finansman yöntemi olarak mal ve hizmet üreten ve kaynak sıkıntısı çeken şirketlerin en çok başvurduğu kaynak haline gelecektir. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğinin gerçekleştirilmesi durumunda özellikle ihracat factoring ' i oldukça önem kazanacaktır. Avrupa Birliği içerisinde , akreditifin bir zorunluluk olmaktan çıkması ve bunun yerine açık hesap ve mal mukabili ihracatın yaygınlaşması ile birlikte ihracat factoring ' inin işlem hacmi artacak ve bu artıştan Türkiye ' deki factoring şirketleri de payını alacaktır.



KAYNAKLAR

- ◆ **Akgüç Öztin** Finansal Yönetim , İstanbul 1989
- ◆ **Alasdair Watson** Finance of International Trade 4th Edition The Chartered Institute of Bankers , London 1990
- ◆ **Apak Sudi** Uluslararası Finansman Teknikleri , Emlak Bankası Yayınları , Eylül 1992
- ◆ **Baysal Özal** İhracatta Factoring , Dünya Gazetesi , 17.8.1992
- ◆ **Canpolat Tülay** Dış Ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı , Kalkınma Dergisi , Mart 1991
- ◆ **Ceran** Alacak Yönetiminde Factoring , 1992
- ◆ **Ceylan Ali** Dış Ticaretin Finansmanı ve Factoring , Ekonomi , Bursa , Ekim 1990
- ◆ **Criston S. & Ferrier C.** Understanding Factoring And Trade Credit Waterlow Publishers , London 1986
- ◆ **Çiçek Betül** İhracat Kredi Sigortası , Emlak Bankası Eğitim Yayınları 1990
- ◆ **Degenschild Leo Binder** The Development of Modern Factoring , 1983
- ◆ **Demir Factoring A.Ş.** El Kitabı , 1994
- ◆ **Devir Factoring A.Ş.** El Kitabı , 1992
- ◆ **Dieter Klindworth** Export Factoring-ein Instrument Moderner Unternehmenspolitik Factoring Finanzierung und Rationalisierung , Belage 1980
- ◆ **Dünya Gazetesi** 3.7.1992 , Seval Selim
- ◆ **Dünya Gazetesi** 17.8.1992
- ◆ **Dünya Gazetesi** 17.8.1992 , Tuncer Selahattin , İktisadi Araştırma Vakfı
- ◆ **Dünya Gazetesi** 24.11.1995 , International Finance and Turkey
- ◆ **Ekonomi Dergisi** Nisan 1993
- ◆ **Ekonomi Politika** Factoring Eki , Mart 1993

- ◆ **Emen İsmail** Uluslararası Ticarete Gelişmeler ve Factoring , Trend Dergisi , 16.5.1993
- ◆ **Erdemol Haluk** Factoring ve Forfaiting , Akbank Ekonomi Yayınları , Ankara 1992
- ◆ **Ersan İhsan** Dış Ticaret Finansmanında Alternatif Bir Teknik ; Factoring , Dünya Gazetesi , 14.11.1991
- ◆ **Ersan İhsan** Uluslararası Factoring ve Türkiye , Para ve Sermaye Piyasası Dergisi Haziran 1986
- ◆ **Factor Chain International** The International Factoring Report , 1995
- ◆ **Factoring Forfaiting Leasing** T.İş Bankası Kültür Yayınları , 1991
- ◆ **Fasola Sylvio** Devir Factoring Memorandum ' u , 1991
- ◆ **FCI** International Factoring Symposium , İstanbul , Ekim 1995
- ◆ **Figgis Patrick** Factoring ; Pride and Prejudice Accountancy , Volume 103 , No 1146 , February 1989
- ◆ **Finans Dergisi** Factoring Çek Senet Kıрма İşlemi Değildir , Şubat 1993
- ◆ **Finans Dergisi** Factoring İle Nakit Sıkışıklığına Son , Nisan 1992
- ◆ **Finans Dergisi** Seval Selim , Şubat 1993
- ◆ **Fred J. Brigham F.** Essentials of Managerials Finance , 3th Edition , The Dreyden Press , 1974
- ◆ **Gerni Cevat** Dış Ticaretin Finansmanı , Ankara , 1990
- ◆ **Kocaman Berna** Finansal Açidan Factoring , Özgü Yayıncılık , 1991
- ◆ **Kocaman Ünal** Dünyada ve Türkiye ' de Factoring , Vergi Dünyası , Sayı 121 , Eylül 1991
- ◆ **Konukman Aziz** Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye ' deki Uygulama , Dış Ticaretteki Durum , Sayı 21
- ◆ **Kuntalp Erden** Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi , Bankacılar Dergisi , Sayı 5 , 1991
- ◆ **Küçükkiiremitçi Mine** Factoring , Türkiye Kalkınma Bankası Yayını , Eylül 1992

- ◆ Mali Dünyamızın Yeni Kavramları Factoring Leasing Forfaiting Futures ve Options
İstanbul Mülkiyeliler Vakfı , Mayıs 1993
- ◆ **Öncel** Aykut Başlangıçtan Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi , İSO Dergisi , Sayı 303 , Mayıs 1991
- ◆ **Öncel** Aykut Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring ' in Yeri ve Önemi , İSO Dergisi , Sayı 304 , Haziran 1991
- ◆ **Öncel** Aykut Factoring ' in Uluslararası Yapısı , İSO Dergisi , Sayı 305 Temmuz 1991
- ◆ **Öncü** Beratiye Factoring , İGEME Bülteni , Temmuz 1986
- ◆ **Öncü** Beratiye Forfaiting Uygulaması , Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi Yayını
- ◆ **Özel** Sultan Factoring , Dünya Gazetesi , 3.3.1988
- ◆ **Özkan** Nedim Sabah Ekonomi , 11.10.1992
- ◆ **Salinger** Freddy Factoring , London 1991
- ◆ **Salinger** Freddy Factoring Law and Practice , 2nd Edition , London 1995
- ◆ **Saxena** Rohan Factoring The Invoice Chasers In Search of A New Image Trade Finance , August 1988
- ◆ **Seval** Selim Ekonomi Röportaj - Ekonomi Söyleşi , 1992
- ◆ **Seval** Selim Ekonomist , Ocak 1993
- ◆ TC Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü Sayı 40483
18.9.1991
- ◆ **Tokmakoğlu** Aysun Dış Ticarete Factoring , Ticaret Odası Dergisi , Sayı 4 , İzmir Temmuz-Ağustos 1993
- ◆ **Tuncer** Selahattin Factoring ile İlgili Yasal Düzenleme ve Vergileme Sorunları , Dünya Gazetesi , 29.11.1990
- ◆ **Tumay** Turhan Dış Ticaret Banka Tekniği , İstanbul 1987

ÖZGEÇMİŞ

F. Betül Büyüksarı 01.01.1969 tarihinde Kastamonu ' da doğmuştur. İlk orta ve lise öğrenimini İstanbul ' da bitirmiştir. 1986 yılında İ.Ü. İşletme Fakültesi ' ne girmiş 1990 yılında mezun olmuş ve aynı yıl İ.T.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü 'nde yüksek lisansa başlamıştır.

Halen Demir Factoring A.Ş. ' de pazarlama yönetmeni olarak çalışmaktadır.

