

21065

YILDIZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İÇ VE DIŞ TİCARETTE YENİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ
" FACTORİNG "

İŞLETME YÖNETİMİ
YÜKSEK LİSANS BİTİRME TEZİ

İDİL AYDIN

TEZ DANIŞMANI: Doç. Dr. SALİH DURER

T. G.
Yükseköğretim Kurulu
Dokümantasyon Merkezi

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM I

İÇ VE DIŞ TİCARETTE YENİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ "FACTORİNG"

1.FACTORİNG KAVRAMI.....	3
1.1. FACTORİNGİN TANIMI VE KAPSAMI.....	3
1.2. FACTORİNGİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	3
1.3. FACTORİNGİN İŞLEYİŞİ.....	5
1.4. FACTORİNGİN KONUSU.....	11
1.5. FACTORİNGİN FONKSİYONLARI.....	13
1.5.1 FİNANSMAN KOLAYLIĞI/KREDİ FONKSİYONU...	13
1.5.2.HİZMET FONKSİYONU.....	14
1.5.3 TEMİNAT FONKSİYONU.....	16
2.FACTORİNG TÜRLERİ.....	16
2.1.FONKSİYONLARINA GÖRE.....	16
2.1.1. YURTIÇİ FACTORİNG.....	16
2.1.2. YURTDIŞI FACTORİNG.....	17
2.1.2.1.İHRACATTA FACTORİNG.....	18
2.1.2.2.İTHALATTA FACTORİNG.....	18
2.2.İŞLEYİŞ TARZINA GÖRE.....	18
2.2.1. ZAHİRİ/GELENEKSEL FACTORİNG.....	18
2.2.2. VADELİ/İSKONTOLU FACTORİNG.....	20
2.2.3. AÇIK/GİZLİ/FACTORİNG.....	21
2.2.4. YEREL/ULUSLARARASI FACTORİNG.....	22

BÖLÜM II

UYGULAMADA FACTORİNG

1.TÜRKİYE'DE FACTORİNG.....	25
1.1. TÜRKİYE'DE FACTORİNGİN GENEL DURUMU.....	25

II

1.2.TÜRKİYE'NİN İHRACATI AÇISINDAN FACTORİNG.....	27
1.3.TÜRKİYE'NİN İTHALATI AÇISINDAN FACTORİNG.....	30
2. DÜNYA'DA FACTORİNG.....	31
3. FACTORİNG'İN MALİ YÖNÜ.....	34
4. FACTORİNG'İN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ.....	35
4.1.GENEL KABUL GÖRMÜŞ MUHASEBE KURALINA GÖRE FACTORİNG MUHASEBESİ.....	37
5. YÖNTEMİN AVANTAJ VE SAKINCALARI.....	41
6. FACTORİNG'İN DOĞRU VE YANLIŞ KULLANIMI.....	43

BÖLÜM III

FACTORİNG VE BENZER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

1.SENETLER KARŞILIĞI KREDİ.....	51
2.FORFAİTING VE FACTORİNG.....	53
2.1.FORFAİTING'İN TANIMI VE İŞLEYİŞİ.....	54
2.2.FORFAİTING'İN SUNDUĞU AVANTAJLAR.....	58
2.3.FORFAİTING'DE RİSKLER.....	59
2.3.1.ÜLKE RİSKİ.....	59
2.3.2.POLİTİK RİSK.....	60
2.3.3.TRANSFER RİSKİ.....	60
2.3.4.KUR RİSKİ.....	61
2.3.5.TİCARİ RİSK.....	61
2.3.6.FAİZ RİSKİ.....	61
2.4.TÜRKİYE'DE FORFAİTING.....	62
2.5.FORFAİTING'DE MALİYETLER.....	63
2.6.İSKONTO TUTARININ HESAPLANMASI.....	63
2.7.YÖNTEMİN FACTORİNG'LE KARŞILAŞTIRILMASI.....	65
3.İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE FACTORİNG.....	67

BÖLÜM IV

HUKUKSAL AÇIDAN FACTORİNG

1.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN HUKUKİ YÖNÜ.....	72
1.1.BORÇLAR KANUNUNDAKİ İLGİLİ HÜKÜMLER.....	72
1.2.T.T.K.'NDAKİ İLGİLİ HÜKÜMLER.....	74
2.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN HÜKÜMLERİ.....	77
2.1.ÖZEL HUKUKU BİRLEŞTİRMEK AMACIYLA KURULMUŞ ULUSLARARASI ENSTİTÜ.....	80

3.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN SONA ERMESİ.....	81
3.1.SÖZLEŞMENİN BİTMESİ DURUMUNDA.....	81
3.2.İFLAS DURUMUNDA.....	82

BÖLÜM V

FACTORİNG UYGULAMALARINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

1.MEVZUAT YÖNÜNDEN KARŞILAŞILAN SORUNLAR.....	83
2.VERGİ HUKUKU İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	83
2.1.GELİR VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	84
2.2.KURUMLAR VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	85
2.3.DAMGA VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	85
2.4.GİDER VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	86
2.5.KATMA DEĞER VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	86
3.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNDE DİKKAT EDİLECEK HUSUSLAR.....	87
3.1.HUKUKİ FARKLILIKLAR AÇISINDAN.....	87
3.2.KUR RİSKLERİ	88
3.3.MÜŞTERİNİN ACZE DÜŞMESİ VE TASFİYE MEMURU ATANMASI.....	90
3.4.BORÇLUNUN ACZE DÜŞMESİ VE TASFİYESİ.....	93
3.5.KANUNİ TAKİP.....	94

BÖLÜM VI

FACTORİNG UYGULAMASI VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

1.TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI.....	98
2.FACTORİNG SÖZLEŞMESİ ÖRNEĞİ.....	104
3.ULUSLARARASI FACTORİNG TERMİNOLOJİSİ.....	116

SONUÇ VE ÖNERİLER

EKLER

KAYNAKLAR

ÖZGEÇMİŞ

ŞEKİLLER

ŞEKİL I	MÜŞTERİ İLE İLK İLİŞKİ	6
ŞEKİL II	LİMİT ONAYI İÇİN BAŞVURU	8
ŞEKİL III	TAHSİLAT	9
ŞEKİL IV	MALLARIN TESLİMİ VE FATURA TANZİMİ	10
ŞEKİL V	MAL PARA AKIŞI	15
ŞEKİL VI	FACTORİNG'İN İŞLEYİŞİ	19
ŞEKİL VII	ULUSLARARASI FACTORİNG	23
ŞEKİL VIII	ULUSLARARASI VE YURTIÇİ FACTORİNG HACİM KARŞILAŞTIRMASI	97



ÖZET

İç ve dış ticarete yeni bir finansman yöntemi olarak ortaya çıkan factoring kelime anlamı olarak Latince kökenli olan ve bir başkası hesabına hareket eden veya faaliyette bulunan kişi anlamına gelen factor kelimesinden türemiştir.

İşletmeler adına hareket eden bu ihtisas kuruluşları tarafından yürütülen faaliyete factoring adı verilmekte ve uluslararası bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır.

Gerçek olarak ilk factoring işlemi 14.yy'da İngiltere'de yün endüstrisinde bazı kişi ve kuruluşlar tarafından yapılmıştır. Daha sonraları 20.yy'da Amerika'nın ekonomik yapısının gelişmesi ile beraber factoring hizmetleri yaygınlaşmaya başlamıştır.

Factoring hizmeti ithalatçı, ihracatçı, muhabir factor ve yerli factor arasında alacağın temlik yoluyla yürümektedir.

Satıcının yaptığı satış karşılığı doğan menfaatlerini factor'e temlik etmesi ve bu tutarın %70-80'i kadarını peşin alması ile başlayan factoring hizmeti karşılığında satıcı factor'e belirli bir komisyon ve kullandığı nakit para karşılığı faiz öder.

Diğer finansman yollarından farklı olan ve işletme için daha faydalı olan factoring'in fonksiyonları ve işleyiş tarzına göre çeşitleri vardır.

Fonksiyonlarına göre yurtiçi ve yurtdışı factoring olarak ikiye ayrılmaktadır. Yurtdışı factoring ise ihracatta ve ithalatta olmak üzere iki alt bölüme ayrılmaktadır.

İşleyiş tarzına göre ise zahiri/geleneksel, vadeli/iskontolo, açık/gizli ve yerel/uluslararası olmak üzere dört çeşit factoring hizmeti vardır.

Ülkemizde yeni uygulanan factoring hizmetinin ihracat ve ithalatta işletmeler üzerinde faydaları bulunmaktadır. Dünya toplam dış ticaret işlemlerinde önemli bir paya sahip olan factoring hizmeti sayesinde finansman sorunu ile karşı karşıya kalan işletmeler daha rahat bir biçimde rekabete girişebilmektedirler.

Benzer finansman yöntemleri olan forfaiting, senet karşılığı kredi, ihracat kredi sigortası ile factoring kıyaslandığında factoring'in bu yöntemlerden bazı yönlerden daha avantajlı bir yöntem olduğunu da söyleyebiliriz.

Ülkemizde factoring hizmetlerinin kendine özgü yasal mevzuatı yoktur. Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nun alacağın temliki ile ilgili bazı hükümlerinden faydalanılarak yapılan işlemlere yasaldayanak bulunmamaktadır.

Ayrıca, factoring hizmetinin yasal bir mevzuata sahip olmaması nedeniyle herhangi bir teşvik'e de sahip değildir. Bu yüzden yürürlükteki bazı vergi kanunları ile de ilgili sorunları ortaya çıkmaktadır.

Gereken önem verilerek alt yapı ve yasal mevzuat oluşturulduğu takdirde ülkemiz iç ve dış ticareti factoring sayesinde önemli miktarda artacak ve işletmelerin en önemli sorunları olan, alacak tahsilatı, nakit yönetimi ve finansman yetersizliği giderilebilecektir.

GİRİŞ

Hızla gelişmekte ve dünya ile entegre olma yolunda olan ülkemizde tüm dünyada yıllar önce faaliyete geçen hizmet sektörü olan factoring ülkemize ancak ekonomik liberizasyonun başlangıcından 5-6 yıl sonra ilgi bulmaya başlamıştır.

Gelişen ülke ekonomisinin temel gereksinimi olan dış ticaret factoring firmaları kurulana kadar tamamen bankaların dış ticaret birimleri veya ihtisas bankaları tarafından yürütülmekteydi. Ancak ülkemizde factoring kuruluşlarının faaliyete geçmesiyle birlikte işletmeler için önem arzeden nakit sıkıntısı, alacak tahsilatı ve ucuz ve kolay temin edilen kredi sorunları factoring kuruluşları tarafından giderilmektedir. Bu yeni hizmet sektörünün işletmeler tarafından benimsenmesi ve factoring konusunda bilgilenmeleri durumunda iç ve dış ticarette rekabet şansları artacak, buna bağlı olarakta karlılıklarında artacaktır.

Henüz ülkemizde yeni olan ve alt yapısı oluşmamış olan factoring gerekli yasal mevzuata ve teşviklere sahip olduğunda iç ve dış ticaretin vaz geçilmez bir unsuru olacaktır.

Ülkemizde yeni bir kavram olan "factoring" çalışmamız konusu olarak altı bölüm olarak incelenmeye çalışılmıştır.

Birinci bölümde, bu yeni kavramın tanımı, tarihsel gelişimi ile konu ve fonksiyonları incelenmektedir.

İkinci bölümde factoring uygulaması ile ilgili hususlar incelenmiştir. Ayrıca factoringin avantaj ve sakıncaları dile getirilmiştir.

Üçüncü bölümde, factoringin benzer finansman yöntemleriyle kıyaslanması yapılmıştır.

Dördüncü bölümde, factoringin hukuki yönü araştırılarak, yasal mevzuat incelenmiştir.

Beşinci bölümde factoring ile ilgili olarak ülkemizde ki uygulamalarda karşılaşılan sorunlar ortaya çıkarılmaya

alışılmıştır.

Son bölümde ise factoring ile ilgili örnek uygulamalar, Türkiye'deki factoring uygulamaları hakkında açıkla-
malı bilgi verilmeye çalışılmıştır.



BÖLÜM I

İÇ VE DIŞ TİCARETTE YENİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ

1. FACTORİNG KAVRAMI

1.1. FACTORİNG'İN TANIMI VE KAPSAMI

Factoring kelimesi Latince kökenli olan ve bir başkası hesabına hareket eden yada faaliyette bulunan kişi anlamına gelen "factor" sözcüğünden türemiştir. Ticari ve hukuki anlamda factor'un mal satımı ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin bu satışları dolayısıyla doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık peşin ödemelerde bulunarak finansal kolaylıklar sağlayan, aynı zamanda mali, ticari ve idari konularda işletmeye verdiği hizmetler karşılığı ücrete hak kazanan kişi ya da kuruluş şeklinde tanımlanması mümkündür.

Bu ihtisas kuruluşları tarafından yürütülen faaliyete factoring adı verilmekte ve bu uluslararası bir kavram olarak kullanılmaktadır.(1)

Factoring , mal ve hizmet satımı sırasında ortaya çıkan alacakların factor adı verilen kuruluş tarafından garantisi üstlenilerek tahsil edilmesiyle finansmanının karşılanması, kısaca alacakların yönetimi olarak da tanımlanabilir.

Factoring işleminin en indirgenmiş tanımı ise vadeli alacakların garanti altına alınması ve tahsilat garantisi sağlanan vadeli alacağın belli bir iskonto oranı ile factoring şirketi tarafından alacaklıya ödenmesidir.

1.2. FACTORİNG'İN TARİHSEL GELİŞİMİ

Factoring'in en ilkel şekli Fenikelilerde görülmektedir. Birbirinden uzak mesafelerdeki ,özellikle deniz aşırı pazarlarda ticareti geliştiren Fenikeliler ilk defa koloni acentaları görünümünde teşkilatlar kurmuşlar,tacir ve alıcılara çeşitli hizmetler sunmuşlardır.

(1)Ersan, İlhan, "Uluslararası Factoring ve Türkiye"Uluslararası finans dergisi Haz.1986 sayı 88 s.5

Bu teşkilatlar ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonunun yanı sıra pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuşlar, daha sonra mal bedellerinin tahsilinde de kolaylıklar getirmişlerdir.(2)

14.yy'da İngilteri'de yün endüstrisindeki bazı kişi ve kuruluşların mallarını konsinye olarak ihraç ettiklerinde alıcıların ödeme yapması konusunda garanti vermeleriyle gerçek anlamdaki ilk factoring uygulaması ortaya çıkmıştır.(3)

İngiltere'de uygulanan bu yöntem, daha sonraları 1830'lar da Amerika'nın tekstil dış alımında yeniden sahneye çıkmıştır. O dönemde Amerika'da bazı factoring şirketleri İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil ederek, mallarını satmış ve fatura bedellerini alıcılardan tahsil ederek atölye sahiplerine aktarmışlardır. Zamanla bu şirketler satıcılara kredi veren kuruluşlar haline de dönüşmüş ve tekstilin yanı sıra mobilya, kozmetik, deri v.b. tüketim mallarına yönelik olarak çalışmaya başlamışlardır.(4)

20.yy'ın başlarında Amerika ekonomik yapısının gelişip çeşitlenmeye başlaması ile Avrupa'dan yapılan ithalat hızla artarken Amerikan factoring firmaları iş hacimlerinin düşmesini yeni alanlara yönelerek telafi etmeye başladılar.

Böylece Amerikan factoring firmaları yurt içi (domestic) factoring hizmetleri vermeye başladılar. Bu hizmetlerin başında yine İngiltere örneğinde olduğu gibi, tekstil endüstrisinde üretilen malların Amerika'nın diğer köşelerine ulaştırılması için kredi verilerek bu sektörün finanse edilmesi geliyordu.

Bu anlamda factoring kuruluşları sektörün bankerleri rolünü oynadılar. Pazarın çeşitlenmesi ile birlikte de hizmetlerini değişik sektörlerle yaygınlaştırmaya başladılar.

(2) Özakman, Cuhmur a.g.e s.15

(3) Kocaman, Ünal "Dünya'da ve Türkiye'de Factoring" Vergi Dünyası Dergisi Sayı 121, Eylül 1991 s.53

(4) Ersan, İlhan "Uluslararası Factoring ve Türkiye" Uluslararası Finans Dergisi, Haziran 1986 sayı 88 s.30

Avrupa'daki factoring kuruluşlarının tarihi 1400'lü yıllara kadar uzanmakta ise de, bugünkü anlamı ile modern factoring şirketleri Amerika'daki factoring şirketlerinden esinlenerek kurulmaya başlamışlardır.

Ülke içi factoring'de gerekli bilgi ve sermaye birikimine ulaşan ABD kaynaklı factoring şirketlerinin Avrupa'da factoring şirketleri kurmaya başlaması bu süreci hızlandırmıştır.(5)

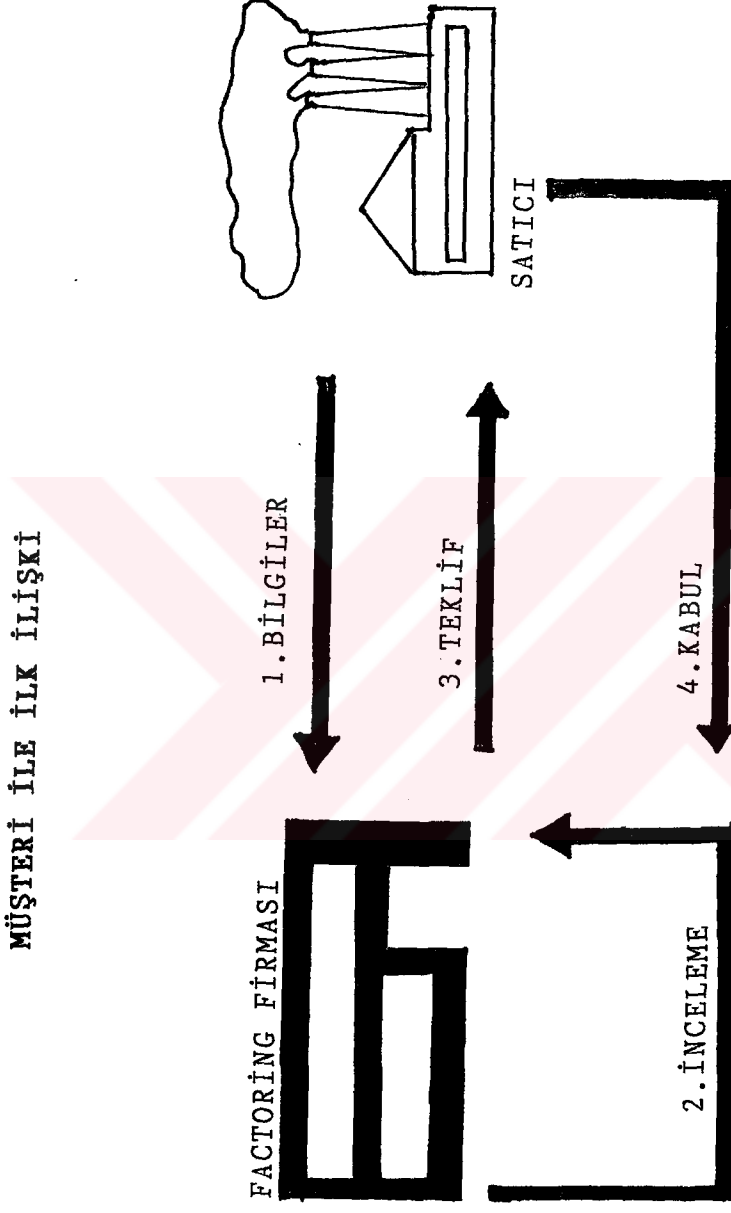
1.3. FACTORİNG'İN İŞLEYİŞİ

Factoring'de işlem, alıcıların kredibilitelerini tespit edebilmek için factor'un satıcıdan aşağıdaki bilgileri almasıyla başlar :

- Alıcının adı
- Alıcının adresi
- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi
- Alıcının bankası
- Vade
- Vadeye göre garanti limiti ihtiyacı
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcının onayına bırakılır)

Factor bu bilgilerin ışığı altında, alıcılar hakkında istihbarat yapar ve satıcıya imzalanacak factoring sözleşmesinin şartlarını, komisyonunu ve iskonto oranını sunar. Satıcı ile varılacak olan anlaşma neticesinde karşılıklı olarak factoring sözleşmesi imzalanır ve satıcı artık factor'un müşterisi olur. Factor, değerlendirmeleri sonucu her alıcı için belirlediği garanti limitlerini satıcıya bildirir. Satıcı, alıcılarına keseceği ilk faturalarla birlikte factoring işlemine başladığını bildiren birer mektup yollar. Mallarını yükledikten sonra keseceği faturaların üzerine, satıştan doğan alacağın factor'a devredildiğini ve ödemelerin sadece ona yapılması gerektiğini gösteren birer temlik notu yapıştırır. Alıcısına gönderdiği temlik notlu faturanın bir kopyası ile birlikte yükleme belgesinin bir kopyasını factor'a yollayan satıcı bu alacağını sözleşme çerçevesinde factor'a devretmiş ve factor da bu alacaktan doğan riski üstlenmiş olur.

ŞEKİL I



BİLGİLER: 1. ALICININ ADI ADRESİ

2. ALICI İLE OLAN YILLIK CİRO

3. ALICININ BANKASI

4. VADE

5. GARANTİ LİMİTİ İHTİYACI

6. ALICI İLE TEMAS KURMA İZİNİ

KAYNAK: AKTİF FİNANS FACTÖRİNG

Bu işlem ile satıcının factor'de bulunan cari hesabı alacaklandırılır ve satıcı firmanın hesaplarında artık alacağı factordan olduğu için alacağın kalitesi iyileşir. İşletmenin ihtiyaç üzerine doğan talebi ile factor, fatura tutarının %80'ine kadar olan meblağı satıcıya öder.

Böylece alacaklarının kalitesi artmış olan satıcının aynı zamanda alacakları da miktar olarak azalmış ve işletme sermayesi de artmış olur. Eline erken geçen bu nakit ile işletme peşin alışlar yaparak kar marjını arttırabilir.

Alıcıların kredibilitelerini gün bazında takip eden factor, garanti altına aldığı faturaların satış defterlerini tutar ve bunlarla ilgili olarak satıcıya aylık raporlar gönderir.

Factor, satıcıya fatura bedelinin bakiyesini alıcıdan tahsil ettiğinde öder. Bu aşamada sözleşmenin garanti ile ilgili hükümleri işlemeye başlamıştır.

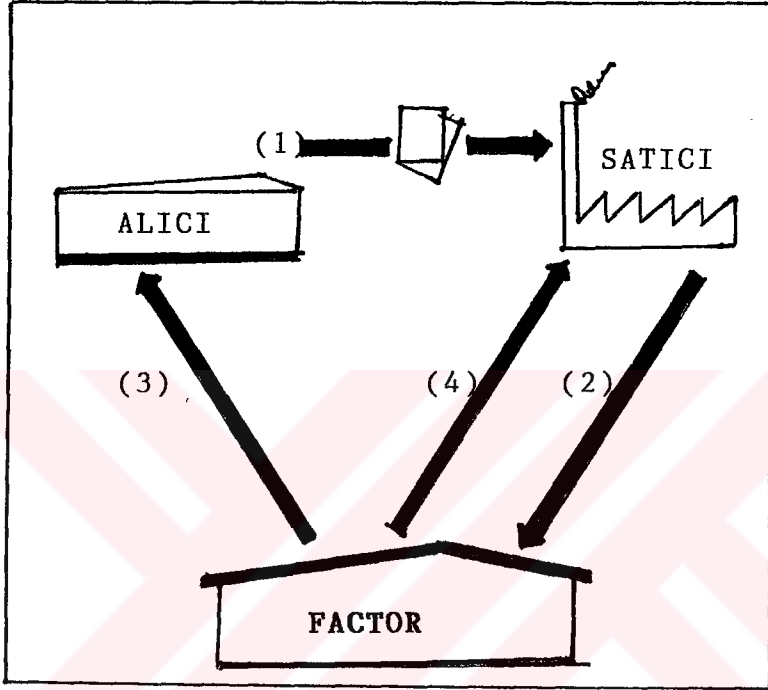
Alıcının mali güçlüğü düşmesi durumunda, factor vadeden itibaren 90 günde (alıcının bu süre içinde iflas etmesi halinde resmi iflas tarihinde) faturanın bakiyesini %100'e tamamlayarak satıcıya öder. Böylece nakit akışı zinciri kopmadan dönmeye devam eder.

Factoring hizmetlerinin işleyişini sistematik olarak şöyle özetleyebiliriz:

- 1-İthalatçı mal siparişi verir.
- 2-İhracatçı firma bu siparişi yerine getirecek ise bir factoring şirketine başvurarak factoring sözleşmesi imzalar.
- 3-İhracatçı firma satışlarının tutar ve yapısı ile ilgili bilgileri (transaction details) factoring şirketine verir.
- 4-Factoring şirketi belgileri inceledikten sonra alacakların ~~ütümünü~~ ya da bir bölümünü satın alabileceğini bildirerek alacak hakkının temlikini ister.
- 5-Factor, ithalat factoru aracılığıyla ithalatçı firma hakkında bilgi toplar. Bu bilgilerle borçlu firmanın kazanma gücü ve kredibilitesi tespit edilir.
- 6-İhracatçı firma, ithalatçı firmanın siparişlerini factor'un ~~onayını~~ aldıktan sonra yerine getirir.

ŞEKİL II

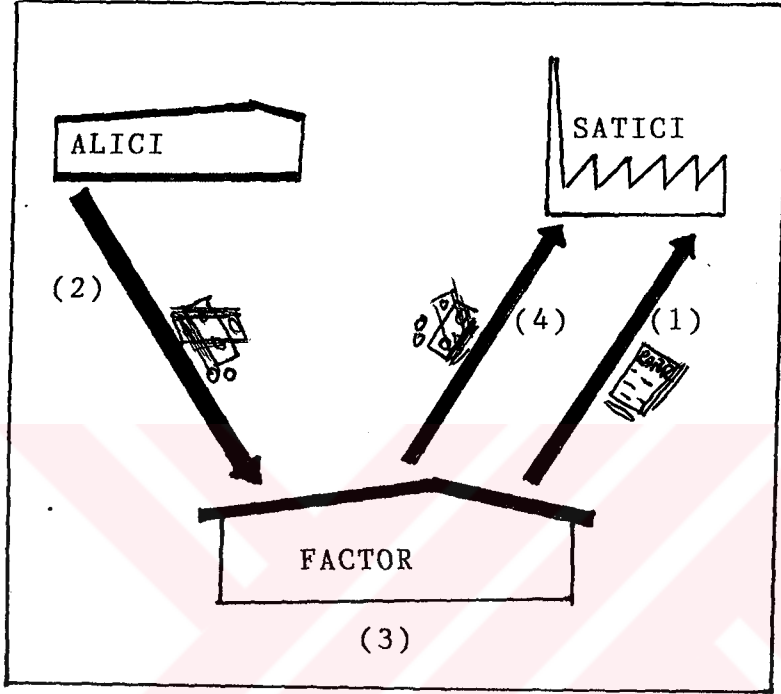
LİMİT ONAYI İÇİN BAŞVURU



- 1-Alıcı satıcıya siparişini bildirir.
- 2-Satıcı factora alıcı ile ilgili gönderir ve garanti limiti başvurusunu yapar.
- 3-Factor, alıcı hakkında incelemelerini yapar.
- 4-Factor inceleme sonucu onayladığı garanti limitini satıcıya bildirir.

ŞEKİL III

TAHSİLAT

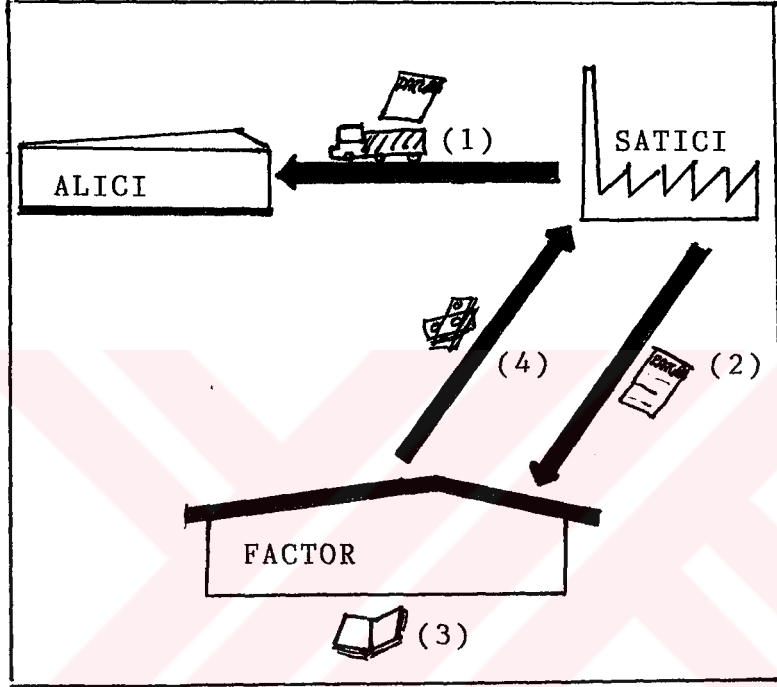


- 1-Factor alacaklarının durumunu gösteren aylık raporlar gönderir.
- 2-Alıcı vadede factora ödemeyi yapar.
- 3-Satış defterlerine gerekli kayıtlar yapılır.
- 4-Factor satıcıya bakiye ödemeyi yapar.

KAYNAK:AKTİF FİNANS FACTORİNG

ŞEKİL IV

MALLARIN TESLİMİ VE FATURA TANZİMİ



- 1-Satıcı malları ve ilgili temlik notlu faturayı alıcıya gönderir.
- 2-Bu faturanın bir kopyasını factora yollar.
- 3-Factor, sözleşme çerçevesinde bu faturayı satın alır, satış defterlerini tutmaya başlar ve garanti işlemi başlamış olur.
- 4-Factor, satıcıya, isteği üzerine onaylı faturanın %80'ine kadar ödeme yapar.

KAYNAK: AKTİF FİNANS FACTORİNG

- 7-İhracatçı malı yükler ve düzenlemiş olduğu faturanın orijinalini müşteriye yollar ve bir kopyasının da üzerine "temlik şerhini" koyarak ve ödemenin muhabire yapılmasını beyan ederek, yükleme belgesi ile birlikte factor'e verir.
- 8-Factor faturada gösterilen tutarı, muhabir factoru'nun ithalatçı firmadan tahsil etmesi ile birlikte ihracatçı firmaya ödemeyi yapar.
- 9-Factoring şirketi kredibilite değerlendirmesi, tahsilat garantisi, tahsilat ve muhasebe kayıtlarının tutulması karşılığında ihracatın hacmine, konusuna ve müşterisine göre % 06 ile % 2.5 arasında değişen oranda "factoring komisyonu" alır.
- 10-İhracatçı firma ile factoring şirketi arasında peşin ödeme konusunda bir anlaşma yapılmışsa düzenlenen faturanın %70-80 bedeli ihracatçıya peşin olarak ödenebilir. Bu takdirde factoring şirketi peşin ödeme olarak verilen miktar üzerinden iskonto şeklinde "finansman masrafı" tahakkuk ettirir.

Finansman işleminde fatura başına Libor+1 ile Libor+2.5 arasında değişen yıllık finansman faizi ve fatura meblağı üzerinden %0.6-% 2.5 arasında değişen oranda factoring hizmet komisyonu alınmaktadır.

Eğer ihracatçıya fatura bedelinin %100'ü üzerinden ilk aşamada finansman sağlanabilirse ki bu alıcının ödeme gücüne bağlıdır, firmaya parası malını yükledikten sonra, komisyonların kesilmesini müteakip ödenir. İskonto faizi ise ithalat faktörü rüalıcıdan fatura vadesinde parayı tahsil ettiğinde ihracatçıdan talep edilir.(6)

1.4. FACTORİNG'İN KONUSU

"Factoring işlemlerinin temel konusunu müşterinin işletmesinin iktisadi faaliyetleri sebebiyle doğmuş ve/veya doğacak alacaklarının factora temlikî teşkil etmektedir."(7)

Hangi alacakların factora devredildiği, tarafların hak ve mükelleftierifactoring'in işleyiş şekli bir anlaşma ile belirlenir.

(6)Kocaman, Ünal, a.g.e. s.56

(7)Özakman, Gümhur, a.g.e. s.16

Factor'a devredilen alacaklar ise bu anlaşmanın imzalandığı tarihten itibaren süresi içinde doğan alacaklardır. Sözleşmede bir sınırlama getirilmediği sürece işletmenin doğacak tüm alacakları factor'a devredilmiş sayılır.

"Factoring factor ile açık hesapla mal veya hizmet satan bir kuruluş arasında devamlı bir işlem olup, factor bu kuruluşun satışlarından doğan alacaklar hesabı ile bağlantılı olarak şu hizmetleri verir :

- 1-Tüm alacaklar hesabının satın alıp, nakit ön ödeme yapar,
- 2-Bu alacaklar hesabı ile ilgili tüm muhasebe kayıtlarının tutar,
- 3-Tüm alacakları tahsil eder,
- 4-Borçluların mali güçlüğü düşmelerinden doğan kayıpları karşılar,
- 5-Pazar ve alıcılar hakkında çeşitli danışmanlık ve istihbarat hizmetleri verir."(8)

Kısaca yukarıdaki şekilde özetlenebilen factoring hizmeti 3 fonksiyonu içerir:

- 1-Alacak Yönetimi
- 2-Tahsilat "
- 3-Nakit "

Alacak yönetimi firmaların mali güçlüğü düşmelerinden kaynaklanacak herhangi bir ödeyememe riskini üstlenerek satıcı firmanın açık hesap satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır. Alacak yönetimi ile borçlunun iflas ettiği ya da konkordato ilan ettiği gün, ödeme gücüne düşmesi halinde ise vadeden itibaren 90.gün alacak eksiksiz olarak işletmeye ödenir. Böylece factor işletmenin alacak hakkını üstlenir ve riski sıfırlar.

Tahsilat yönetimi, riskini üstlendiği alacakların tahsilatı ile factor uğraşır. Yurt içinde kendi kadrosu, yurt dışında ise muhabir ağını kullanarak firmanın alacaklarını zamanında tahsil eder.

Nakit Yönetimi, satıcının alıcıya kestiği fatura alıcı için önceden onaylı limit içinde ise factor faturanın %80'ine kadar bölümünü satıcıya hemen öder. Nakit yönetimi ile alacakların nakte dönüşü hızlanır ve işletmenin büyümesi için gerekli olan nakit herhangi bir dış kaynağa gerek olmadan tamamen

işletmenin en önemli cari aktifi olan alacaklardan elde edilmiş olur. Satışlara bağlı olarak satışlara paralel bir seviye gösteren bu tür finansman sadece factoring ile mümkün olabilir.

1.5. FACTORİNG'İN FONKSİYONLARI

Factoring'in çeşitli eserlerde farklı temellere göre yapılan sınıflandırmalarla farklı fonksiyonları belirtilmiştir. Temelde factoring'in müşteriye göre 3 fonksiyonunun olduğundan sözedilebilir :

- Finansman Sağlama Fonksiyonu
- Hizmet (İşgörme) "
- Teminat (Risk Üstlenme)"

1.5.1 FİNANSMAN KOLAYLIĞI/KREDİ FONKSİYONU

Factoring'in bir kredi türü olduğu tartışmalı ise de, bir finansman yöntemi olduğu tartışmasız kabul edilebilir.(9)

Factoring'de yapılan sözleşmenin özelliğine göre müşteriye nakit sağlanabilir, yani yapılan sözleşmede eğer böyle bir hüküm varsa müşteriye factor'a temlik ettiği alacakların tahsili beklenilmeksizin bir miktar ön ödeme yapılabilir. Sözleşmenin bu fonksiyonuna finansman kolaylığı veya finansman sağlama fonksiyonu denilir.

"Sözleşmenin inikadını müteakip factor iki ayrı hesap açar. Bunlardan birisi factor'un müşterisi adına olup, yapılmış hizmet ve satım faturalarının miktarlarının içerir. Hesabın borçlu kısmına yapılan ön ödemeler, alacağına ise müşteri adına yapılan masraflar ve komisyonlar yazılır. Açılan ikinci hesapta ise müşterinin borçluları yer alır. Factor müşterinin her borçlusu için ayrı bir işlem hacmi tayin eder. Factor bu işlem hacmi içinde kalan alacaklar için kararlaştırılan zamanda ve oranda ön ödemeler yapar. Borçlu işlem hacmi ve iskonto oranı (Ön ödeme oranları) müşterisinin her borçlusu için farklı olarak tespit edilebilir. Factor ortaya çıkacak yeni

(9) Tuncer, Selahattin "Dünya'da ve Türkiye'de Factoring"
Factoring ve Türkiye'deki Uygulaması II, İktisadi Araş.
Vakfı Seminer-Tebliğler-Panel, İstanbul, 1991, s.17

durumlara göre bu işlem hacmi ve ön ödeme oranını değiştirme hakkını saklı tutar. Müşterisinin borçlusuna ait (işlem hacmi onayına) muvafakat ismi verilir. Ödenen alacaklar her iki hesaptan da düşülür. İşlem hacminde meydana gelen boşluk oranında doğan alacaklar için müşteri yeni önödemelere hak kazanır. Bu da müşterinin sürekli nakit akışına kavuşmasına imkan verir. Müşteri borçlusuna yaptığı hizmet ve/veya satışın faturasının bir kopyasını factor'a gönderdiğinde ya da anlaşmaya göre bundan belli bir süre sonra ön ödemeye hak kazanır.

Uzağa yapılan satımlarda, fatura ile birlikte sevk evrakı, nın da factor'a gönderilmesi şartı aranmaktadır. Factor ayrıca müşterinin tüm borçlarına yaptığı hizmet veya satışlarını içeren bir üst sınır (Factoring İşlem Hacmi) tespit eder.

Ancak hemen ifade edelim ki, finansman kolaylığı fonksiyonu factoring'in zorunlu fonksiyonu değildir. Özellikle factoring müessesesinin geliştiği dönemlerde bu fonksiyonu içermeyen sözleşmelere daha sık rastlanmıştır." (10)

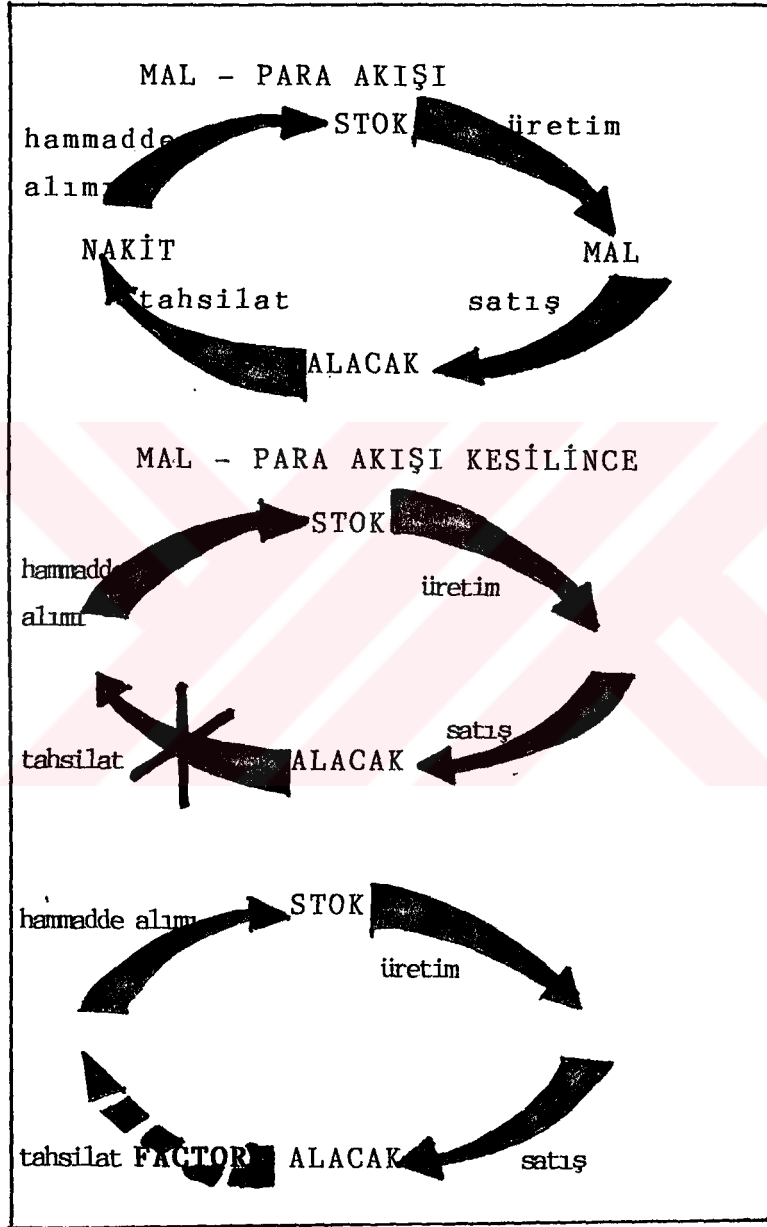
1.5.2 HİZMET (İŞ GÖRME) FONKSİYONU

Factoring'in asıl fonksiyonu ve zorunlu unsurudur."Alacağı temellük eden factor, alacağın idaresine ilişkin işlemleri kendisi yürütür. Bu işlemleri artık alacağın sahibi olduğu için kendi nam ve hesabına yapar. Ödemeleri kabul, borçlu kayıtlarının tutulması factor'un yapacağı zorunlu işlerdir. Ayrıca işletmenin bütün hesap ve muhasebesini factor üstlenmiş olabilir. Muhasebe kolaylıklarının yanı sıra piyasa araştırmalarının yapılması, fizibilite raporlarının hazırlanması, maliyet hesapları ile arz ve taleplerin araştırılmasını da factor üstlenebilir. Özellikle dış piyasa hakkında müşterisine önemli hizmetlerde bulunur. Bu fonksiyon factoring şirketlerini ihtisas kuruluşları haline getirmektedir. Yapılan işler basit bir hizmet olmadığından geniş bilgi ve tecrübelere dayandığından iş görme şeklinde nitelendirilmektedir."(11)

(10)Özakman, Cumhuriyet, a.g.e. s.17

(11)Özakman, Cumhuriyet a.g.e. s.17,18

ŞEKİL V



KAYNAK: AKTİF FİNANS FACTORİNG

1.5.3 TEMİNAT (RİSK ÜSTLENME) FONKSİYONU

Bu fonksiyon alacağın borçlunun aczi sebebiyle tahsil edilmemesi rizikosunun factor'a ait olacağının kararlaştırılmasıdır. Tarafların rizikonun çerçevesini genişletmesi veya daraltmaları mümkündür.

"Müşteri açısından son derece yararlı olan bu fonksiyonda kararlaştırılan limitlerde alacakları garanti altına alınmış olur. Factor'un aradaki anlaşmaya göre garanti vermesi limit onay bildirimini ile yapılır. Factor'un borçlusu ile arasındaki temel borç ilişkisine ait itirazlar sebebiyle alacağın ödenmemesi (malın ayıplı olması) garantinin kapsamı dışındadır. Yine taraflar arasında teminat fonksiyonu sebebiyle doğabilecek riskin ne şekilde kapatılabileceği kararlaştırılmış olabilir. Factor bu işlerini sigorta ettirebilir. (12)

2. FACTORİNG TÜRLERİ

2.1.FONKSİYONLARINA GÖRE

Factoring sözleşmeleri fonksiyonları ve işleyiş tarzlarına göre çok çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Yazarlara göre de bu ayırım değişiklik göstermektedir.

2.1.1.YURTIÇİ (DOMESTIC) FACTORİNG

Factoring sözleşmesinin yurt içinde doğacak alacakları kapsamına aldığı factoring türüdür."Uygulamada yurtiçi factoring şöyle çalışır:

- 1-Yurtiçindeki bir firma bir factoring şirketi ile yurtiçi bir factoring işlemi yapacağını beyan ederek bir factoring sözleşmesi imzalar. Daha sonra satıcı firma, durumu müşterisi olan alıcı firmaya haber verir.
- 2-Factoring işlemi yapacak olan aracı kuruluş, muhabir bankası aracılığı ile yurtiçindeki alıcı müşteri hakkında bilgi toplar .Bu arada alıcı-müşterinin moralite ve kredibilitesi tespit edilir.
- 3-Factoring'ı gerçekleştirecek olan aracı kuruluş ,istihbaratı

yeterli olduğu takdirde satıcı firmaya bir kredi limiti verir. Ve factoring'i yapmaya hazır olduğunu bildirir.

- 4-Satıcı firma dahildeki müşterisine malı sevk eder ve düzenle, miş olduğu faturanın aslını müşterisine yollar ve bir kopyasını da üzerine temlik şerhini koyarak ,ödemenin factor'a yapılmasını beyan ederik aracı kuruluş factoring şirketine verir.
- 5-Aracı kuruluş factoring şirketi faturada gösterilen meblağı vadesinde tahsil ederek satıcı firmaya öder. Bazen satıcı firma peşin ödeme isteyebilir. Bu takdirde faturanın %70-80 bedeli satıcı firmaya avans olarak ödenir.Bu takdirde factoring bir tür iskonto işlemi olmaktadır.
- 6-Yurtiçi factoring'de tahsilat riskini aracı factoring kuruluşu üstlendiği için, reklamasyon dışındaki tüm sorunlar factoring kuruluşu tarafından çözümlenir ve satıcı firmaya sadece bilgi verilir.

Factoring işlemlerinin yaygın olduğu ülkelerde factoring iç ticari işlemlerde de uygulanmaktadır.Türkiye'de iç piyasadaki alım-satımlarda henüz factoring işlemi yapılmamaktadır.Bu konuda ön çalışmalar sürmektedir. Factoring deyince akla önce yurtdışı yani uluslararası işlemler gelmektedir.Fakat bizde henüz örnekleri olmamakla beraber ithalat işlemlerinde de factoring yapılabilmektedir."(13)

Gerek yurtiçi gerekse yurtdışı işlemlerde olsun factoring'in değişmez özelliği kısa vadeli bir finansman yöntemi olmasıdır.Bu süre batıdaki uygulamada 270 güne kadar uzadığı halde Türkiye'de 90 gün ile sınırlıdır.Bunun nedeni ihracat bedellerinin bu süre içinde yurda getirilmesinin ve dosyaların kapatılmasının zorunlu olmasıdır.

2.1.2.YURTDIŞI (INTERNATIONAL) FACTORING

Firmalara dış piyasadaki faaliyetlerinde factoring hizmeti verilen türe Uluslararası factoring adı verilir. Uluslararası factoring ticaretin ithalat veya ihracat özelliği taşımasına göre

(13)Tuncer,Selahattin, a.g.e. ,s.19,20

import ya da export factoring ismini alır. Factorun yurt dışında bir başka factor ile işbirliği yaptığı hallerde ikili factor sisteminden tek başına çalıştığı hallerde ise doğrudan factoring'den söz edilir.

2.2. İŞLEYİŞ TARZINA GÖRE FACTORİNG

-Zahiri /Geleneksel Factoring

-Vadeli/İskontolu "

-Açık/Gizli "

-Yerel/Uluslararası " olarak bir sınıflandırma yapılabilir.

2.2.1.ZAHİRİ/GELENEKSEL FACTORİNG

"Factoring kuruluşunun ticari riski üstlenip üstlenmemesine göre factoring zahiri(recourse) ve geleneksel (nonrecourse) olmak üzere ikiye ayrılır. Eğer factor hiçbir risk üstlenmiyorsa ve sadece idari işleri yürütüyorsa o zaman zahiri factoring sözkonusudur.Uygulamada bu tür factoring'e çok ender rastlanılır.(14)

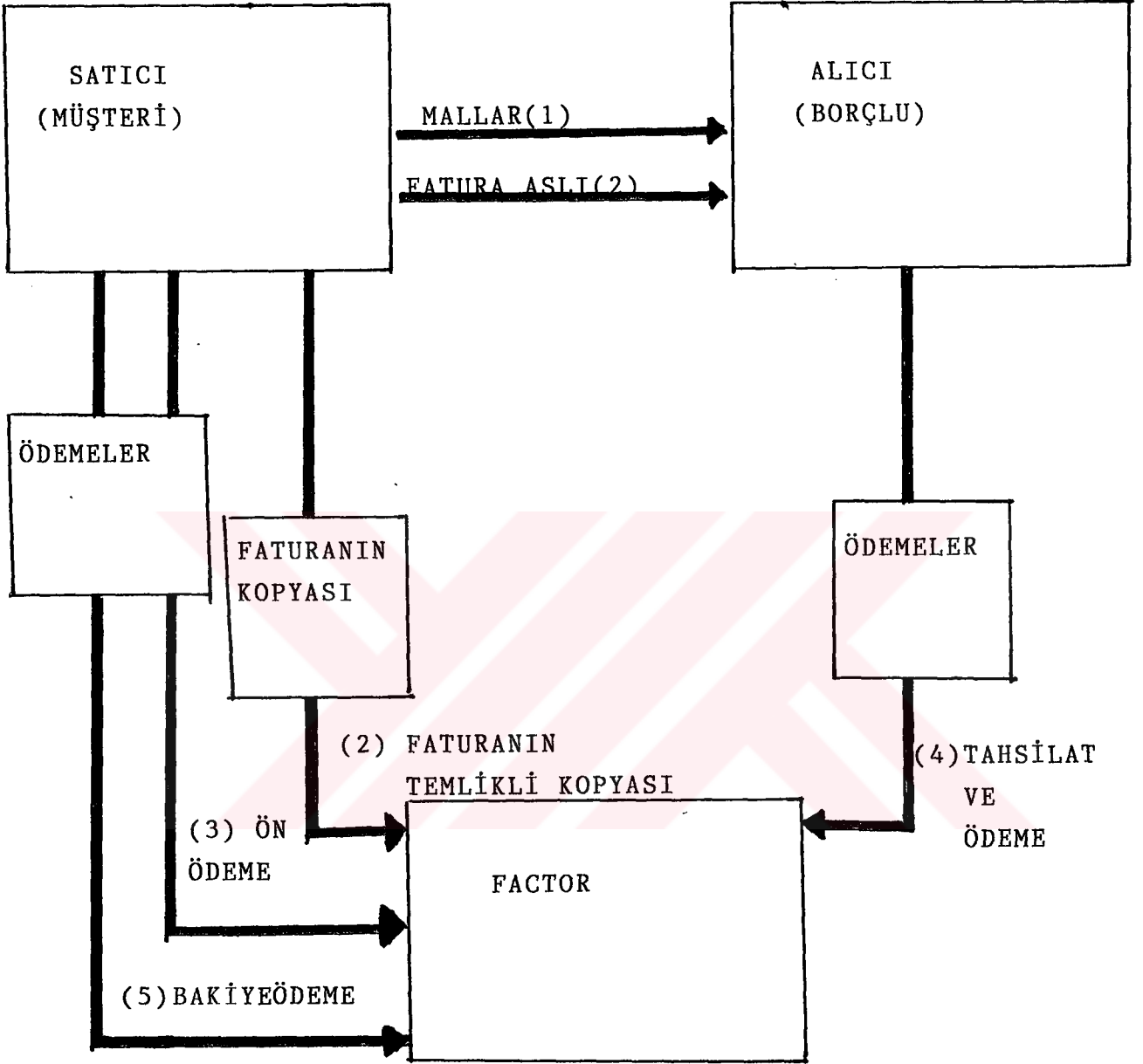
"Geleneksel factoring'de ise alacağı satın alan factor bütün riski yüklenir ve alacağın ödenmemesi halinde alacağı devredene başvuramaz.Bu tür factoring'e geleneksel denilmesinin nedeni İngiltere'de ilk defa konsinye olarak yapılan yün satışlarında factor'un bütün riski üstüne alması ve ödememe durumunda alacağı devredene başvurmamasıdır."(15)

Uygulamada en çok kullanılan yöntem olan geleneksel factoring'de yukarıda belirtildiği gibi borçlunun fatura bedellerini ödememesi durumunda doğacak zarar tümüyle factor'a aittir. Factor bu zararı aşgariye indirmek amacıyla çok sıkı bir piyasa araştırması yapmak durumundadır.Factoring işlemi uluslararası bir nitelik gösteriyorsa factor,ithalatçının ülkesindeki

(14)Gerni,Cevat, "Dış Ticaretin Finansmanı",Ankara ,TOBB
1990, s.106

(15)Tekinalp,Ünal, a.g.e, s.366

ŞEKİL VI



KAYNAK: FACTO FİNANS

bir factoring şirketinden kontrgaranti ister. Böylece factor, ithalatçının ülkesindeki factoring kuruluşunun tespit ettiği limit içinde , mal bedelinin ödenmesini garanti etmiş olur. Ancak bu aşamada, teminat veren factoring şirketlerinin de güvenilir ve tecrübeli olmaları önemlidir.((16)

2.2.2.VADELİ/İSKONTOLU FACTORİNG

Factoring işlemleri factoring şirketlerinin satıcılara yapacağı ödemenin zamanına göre vadeli (maturity) ve iskontolu (discounting) olarak ikiye ayrılmaktadır.

Vadeli factoring'de factor ile vadeli satışları olan ticari işletme arasında zahiri veya geleneksel esasına göre bir factoring anlaşması yapılır. Bu anlaşma satıcının vadeli satış dönemlerini ve tahsil dönemlerini esas alan vade tarihleri belirlenir. İşte vadeli factoring'de factor bu anlaşmada belirlenen tarihlerde satıcıya toplu tahsilat yapar. Bu factoring türünün özelliği vade süresinden önce satıcıya herhangi bir ödemenin yapılmamasıdır. (17)

Vadeli factoring bir kuraldan çok bir ayrıcalıktır ve büyük satış hesaplarının factor'un kompitür sistemi tarafından kendilerinin yönetebileceklerinden daha iyi yönetileceğini düşünen şirketlerce kullanılır.(18)

İskontolu Factoring (Discounting) ise satıcıya henüz faturanın vadesi dolmadan nakit temini imkanı sağlamaktadır. Buna göre satıcı firma alacağını factor'a iskonto ettirerek daha çabuk tahsil edebilmektedir. (19)

(16)Varlık Levent,Türkakın Özcan ve Gürcan A.Niyazi,"Leasing-Factoring-Forfaiting"İstanbul,T.İş Bankası A.Ş.İktisadi Araştırmalar Md.lüğü,1985, s.112

(17)Crishton Susan and Ferrier Charles"Understanding Factoring and Trade Credit"London,Waterlow Publishers,s.113

(18)Crishton Susan and Ferrier Charles, a.g.e.,s.135

(19)Varlık,Türkakın,Özcan, a.g.e, s.113

Ancak, bu tür factoring'de factorhiç bir gerçek servisi yerine getirmez. Yani muhasebe kayıtlarının tutulması ve kredi riskinin üstlenilmesi gibi işlevler hep satıcı işletmenin üzerindedir.(20)

2.2.3.AÇIK/GİZLİ FACTORİNG

Açık(disclosed) factoring'de fatura satıcı firma adına düzenlenirken, borcun factora atanmış olduğu ve ödemenin factora yapılacağı belirtilir. Factor müşteri tarafından hiç ödeme yapılmaması riskini bütün veya parçalı olarak üstlenebilir veya üstlenmeyebilir.(21)

Dış ticaretin finansmanında en çok kullanılan yöntem açık factoring'dir. İşleyişi ise şu şekildedir;

Factor bir ihracatçı ile kontrat yapar ve ondan yabancı bir ülkedeki borçlarını satın almaya karar verir. İhracatçı malları yurt dışına sattığında düzenlenen faturalarda ödemenin factora yapılacağını belirtir. Böylece müşteri ödemeyi ödemeyi ihracatçıya yapmayacağını öğrenir. Bu noktaya kadar pozisyon geleneksel factoring şeklindedir. Eğer factoring tarafından risk üstlenilmezse o taktirde zahiri factoring söz konusu olur.(22)

Geçmişte bir kısım yazarlar factor'un adının müşteriye açıklanmasının ticari işletme ile alıcı arasında var olan ticari ilişkilerin etkilenebileceğinisavunarak factoring'i eleştirmişlerdir. işte bu sakıncanın ortadan kaldırılması amacıyla factoring şirketinin isminin gizli kalmasını sağlayan yeni bir sistem geliştirilmiştir. "Gizli factoring" denen bu yeni finansman şeklinde ticari işletme alacak hakkın factore satmakta, buna karşılık malların alıcıya teslimi ve bedellerin tahsili işlemlerini ticari işletme yürütmektedir. Böylelikle müşterinin factorden hiç bir şekilde haberi olmamaktadır.(23)

(21)Clay and Wheble "Modern Merchant Banking"Cambridge Wlood-bead-Faulkner, Ocak 1977, s.105

(22)Clive M.Schmitthoff,Schimitthoff's Export Trade,London Steven and Son's Ltd. ,1989,s.387

(23)Tumay,Turhan,"Dış Ticaret Banka Tekniği",İstanbul,Kent Basımevi, 1987, s.239-240

2.2.4. YEREL/ULUSLARARASI FACTORİNG

Factoring işlemleri alıcı ve satıcının faaliyet gösterdiği yer itibariyle yerel(domestic) ve uluslararası (international) factoring olarak ikiye ayrılmaktadır.

Yerel factoring, aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı-satıcı ve factoring kuruluşu arasında yapılan işlemlerdir.(24)

Uluslararası factoring'de ise satıcı işletme ve alıcı işletmenin farklı ülkelerde bulunması sözkonusudur.Yakın geçmişe kadar factorler daha çok iç piyasa ile ilgilenmişlerse de özellikle 80'li yıllardan sonra uluslararası factoring ön plana çıkmıştır.

Uluslararası factoring, ithalat ve ihracat factoringi olarak iki kısımda incelenebilir.İhracat factoringi kredili ihracat bedellerinin finansmanı ve bunların tahsili gibi hizmetlerden oluşmaktadır.(25)

İşlem ihracatçının kendi ülkesindeki bir factor'e satışları hakkında bilgi veren bir formla müracatıyla başlar.İstenilen factoring hizmetinin belirtildiği bu forma mali tablolar v.s. de eklenir.Belgelerin incelenmesi sonucu factoring şirketi belirli ülkeye yönelik alacakların tümünü veya bir bölümünü ilke olarak kabul edebileceğini bildirmekte ve satıcı işletmeden bir alacak devir belgesi ister.Yerel factoring'de belgeleri inceleyen factorun borçluların ödeme güçlerine kanaat getirirse alacakların tümünü veya bir bölümünü satın almasına karşın uluslararası factoring'de son sözü söyleyecek olan ithalatçının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşudur.

Muhabir factoring kuruluşu olumlu yanıt verirse sorumluluğu üstlenmiş olur.Bunun üzerine yerli factoring kurumu durumu ihracatçıya duyurur.Malları sevkettiği zaman ihracatçı belgeleri factoring kuruluşuna iletir ve ondan borç ödeme tarihi itibarıyla belge tutarının %80-90 oranında değişen karşılığını tahsil eder.(26)

İthalat factoringi ise prosedürün yani ihracat factoringi factoringi prosedürünün tersini oluşturur.

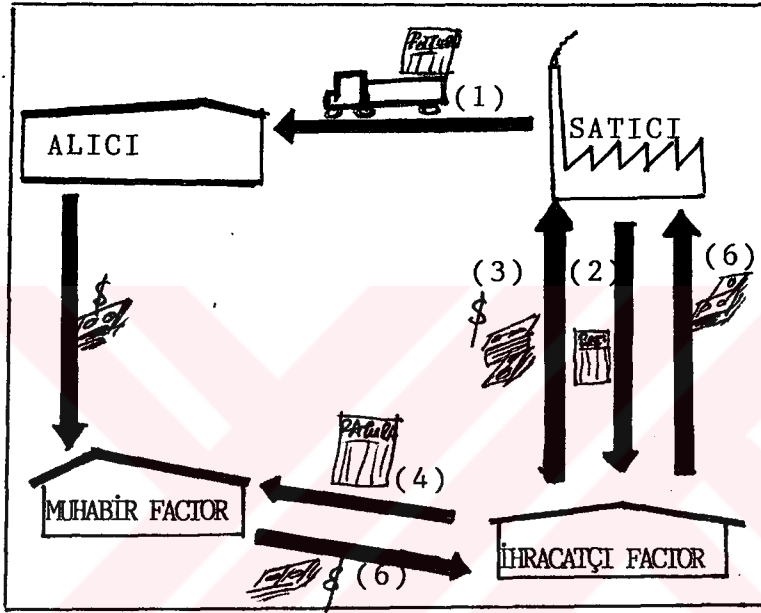
İthalat factoringinin yanı sıra bu tür factoring kapsamına sokulan iki melez cins factoring söz konusudur.

(25) Tumay, Turhan a.g.e. s.238

(26) Yüksel, Ali, Sait "Bankacılık Hukuku ve İşletmesi" M.Ü.1986

ŞEKİL VII

ULUSLARARASI FACTORİNG



- 1-Satıcı malları ve faturayı alıcıya gönderir.
- 2-Satıcı faturanın bir kopyasını factor'a yollar.
- 3-Factor,satıcıya faturanın %80'ine kadar bir ön ödeme yapar.
- 4-İhracat Factoru,fatura kopyasını alıcının ülkesindeki muhabir factore yollar.
- 5-Muhabir factor faturayı tahsil eder.
- 6-Muhabir factor tahsilattan sonra meblağı ihracat factoruna,ihracat factoruda satıcıya öder.

KAYNAK:AKTİF FİNANS FACTORİNG

Birinci tip ithalat factoring hizmetinde, yerel satıcı işletme yabancı ülkedeki alıcıya malını satar. Satıcı işletme bu satış sonucu doğan vadeli alacağını dış ülkedeki factoring kuruluşuna devrederek factoring hizmetinden faydalanmış olur. Örneğin, Amerikada bulunan bir satıcı işletme İngiltere'ye mal satımında bulunarak bir İngiliz factoring şirketi ile vadeli factoring sözleşmesi yapmış olsun. Bu sözleşmenin ışığında İngiliz factoring şirketide Amerika'daki satıcı işletmenin satış hesaplarını yönetecek, kredi koruması sağlayarak şirket için kredi tahsili yapacak ve bütün ödemeleri Amerika esaslı şirketin İngiltere'deki banka hesabına yapacaktır. Günümüzde geniş şekilde dışarıya pazarlama yapan şirket sayısının azlığı satıcı işletmelerle factor arasındaki mesafenin uzaklığı sonucu oluşan karışıklıklar bu tür factoring sisteminin az kullanılmasına neden olmaktadır.

İkinci tip melez ithalat factoring uygulaması ise, çok az kullanılan bir hizmettir. Bu az kullanılan factoring hizmetini ise şu şekilde örnekleyebiliriz: İngiltere'de faaliyet gösteren "Acme Co." adlı bir işletme, ABD'deki "Big Brother" şirketinden mal satın almaktadır. Acme Şirketinin İngiltere'de bir factoring şirketiyle sözleşmesi vardır. Bu factoring şirketi, Big Brother'e karşı Acme Şirketi'nin borçlarını ödememesinden doğacak riski üstlenmiş durumdadır. Big Brother, Acme Şirketine satılan malların faturalarını direkt olarak İngiltere'deki factoring şirketine gönderir. Acme Şirketi ise ithal ettiği malları İngiltere'deki alıcılara gönderirken oluşan borçları da factoring sözleşmesi ışığında factor'e iletir. Daha sonra factor, İngiltere'deki borçlulardan alacakları tahsil ederek ihracatçı firma durumundaki Big Brother'e aktarır. Big Brother Şirketine borçlu olunan miktarla, factor tarafından tahsil edilen miktar arasındaki fark Acme'nin kar payını teşkil eder ve factor de masraflarını düştükten sonra kalan parayı Acme'ye gönderir. Eğer Acme Şirketi Big Brother'den başka şirketlerden de mal alıyorsa o takdirde, factor, Big Brother'in hesap defterleriyle diğer şirketlerin hesap defterlerini ayrı ayrı tutacaktır.

Bu tür factoring'e "düşürülmüş yükleme factoringi" (Drop Shipment Factoring) veya "mal ve hizmet sağlayan garanti factoringi (supplier quarantee factoring) denmektedir.

Tüm ihracat işlemlerinde olduğu gibi uluslararası factoring 'de de belirli riskler söz konusudur. Ticari riskin minimizeasyonunda en önemli etkenlerden birisi ise factoring kuruluşlarının seçimidir. Bu nedenle uluslararası alanda faaliyet gösteren "Heller Group", "Factors Groups" ve "Factoring Chain International" gibi geniş şube ve temsilcilik ağlarına sahip factoring şirketlerinin seçimi işletmeler için büyük önem taşımaktadır. (27)

BÖLÜM II

UYGULAMADA FACTORİNG

1.TÜRKİYE'DE FACTORİNG

1.1.TÜRKİYE'DE FACTORİNG'İN GENEL DURUMU

"Ülkemizde uzun yıllardır bankacılık sistemi firmaların önünde finansman temin edebildikleri tek seçenek olarak kalmıştı. Ekonominin dışa açılması yeni yeni finansman tekniklerinin ve kurumlarının ülkemize gelmesinde etken olmuştur. Leasing bu yeniliklerin öncüsüydü. Daha sonraları Menkul Kıymet Borsası örgütlenmiş ve firmaların fon sağlayabilecekleri bir seçenek haline gelmiştir. Son bir iki yıl içindeki gelişme ise, factoring kurumlarının kurulması ve yurtdışı işlemlerinden sonra yurtiçi factoring işlemlerinin de yaygınlaşmaya başlamasıdır." (28)

"Türkiye'de factoring uygulaması diğer yeniliklerde olduğu gibi mali sektörün şu anda göreceli olarak en dinamik unsuru olan bankalar tarafından başlatılmıştır. Kolayca tahmin edilebileceği gibi bunda bankaların sektördeki tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdukları bilgi ve veri tabanlarının genişliği (kredi istihbaratı) ve müşterileri ile organik ilişki kurabilmeleri rol oynadı" (29)

Türkiye'de factoring know-how ile işlerlik kazanarak yavaş yavaş yaygınlaşmaya başladı. Sektördeki bankalardan bazıları da sırf rekabet yarışında geri kalmamak için kendileri için işlevsel olmasa bile factoring işlemlerine sıcak baktılar. Oysa factoring birkaç yıl öncesine kadar ülkemizde teknolojisi olmayan ve bilinmeyen bir finansman tekniğiydi. Çoğu kişilere göre factoring bankacılıkla eşdeğer bir işlemdi. Sonuçları itibariyle bankacılığa benzer bir işlem olmasına karşın, işlemlerin kolaylığı, hızı ve bu teknik ile fon temin eden firmanın bilançosuna yansıma şekli açısından factoring banka kredilerine göre üstün bir tekniktir.

(28)Günaydın Gazetesi Ekonomi 91-92 Eki s.58

(29)Kocaman, Ünal a.g.e. s.57

Ülke çapında yurt içi işlemler sayesinde yaygınlaşmasıyla bu üstünlükleri firmalar tarafından öğrenilecek olan factoring bir finansman tekniği olarak ülkemizde de yavaş yavaş önem kazanmaya başlamıştır.

"Ülkemizde factoring işlemleri bugün bile yeterince tanınmamakta ve firmalar tarafından kullanılmamaktadır. Bunun başlıca nedeni eleman ve alt yapı yetersizliğinin yanında, ihracatçı firmaların doyurucu bir biçimde bilgilendirilmemiş olmalarıdır.

Aslında ülkemizde yurtiçi (domestic) factoringin senet mafyacılığı adı altında illegal olarak yaygın bir biçimde uygulama imkanı bulduğuna tanık olmaktadır. Yurt içi factoring'in karikatürize edilmiş bir biçimde tezahür etmesi bile bu konuda bir düzenlemenin piyasa açısından ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü factoring uygulaması yaygınlaştıkça piyasada borçlu durumda olan kişi ve kuruluşların risk dereceleri, belli bir uygulama döneminden sonra ortaya konacağından bu kişi ve kuruluşların malum kategoriye girmemeleri için daha çok çaba gösterecekleri açıktır.

Bunun doğal sonucu olarak da piyasaya bir disiplin gelecek ve borçlular iyi ve kötü borçlular olarak kategorize edilebileceklerdir. Bugün piyasada yaşadığımız, tahsilat ve güven sıkıntısı gibi hususlar da bu uygulamanın yaygınlaşması ile beraber daha da azalabilecektir."(30)

"Factoring kurumlarının iki misyonu bulunmaktadır. Birincisi factoringin firmalara tanıtılması, sevdirmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. İkinci misyon ise kendi factoring ürünlerini satmaktır. Birinci misyon tüm factoring kurumlarına önemli sorumluluklar yüklemektedir. Bu sorumluluğun bilincinde olan factoringin öncüleri konumundaki kurumlar kendi aralarında işbirliğine gitmekte ve factoringin yaygınlaştırılmasına ilişkin ortak çabalar göstermektedirler."(31)

(30)Kocaman, Ünal a.g.e s.57

(31)Günaydın Gazetesi a.g.e. s.58

"Tüm ihracat işlemlerinde olduğu gibi uluslararası factoring de de belirli riskler sözkonusudur. Ticari riskin minimize edilmesi için dışalımının ülkesindeki muhabir factor'un seçimine özen gösterilmesi gereklidir. Geniş bir şube ve temsilcilik ağına önem veren uluslararası factoring şirketleri yabancı ülkelerde gerek kendi uzantıları gerekse muhabir factor şirketleri vasıtasıyla yaygın bir biçimde örgütlenme durumundadırlar. Halen bütünüyle kendisine bağlı kuruluşlarla çalışan en tanınmış factoring şirketi First National Bank of Boston'un iştiraklerinden oluşan "International Factors Group" diğer kuruluşlarla iş birliği içinde faaliyet gösteren başlıca factoring şirketi de merkezi Amsterdam'da bulunan bağımsız şirketlerden oluşan "Factors Chain International"dır.(32) Ülkemiz factoring kuruluşlarından bazıları bu kuruluşa üyelerdir.

Factoring'in ülkemizde belirli bir yasal dayanağı yoktur. Bu konu ileride ele alınacaktır.

1.2. TÜRKİYE'NİN İHRACATI AÇISINDAN FACTORİNG

Türkiye'de ihracat hacminin seyri genel olarak artış eğilimi göstermektedir. 1979 ve 1983 yıllarında önceki yıllara kıyasla gözlenen sırasıyla yüzde 1'lik ve binde 3'lük daralmalar olmuştur. Bununla birlikte son yıllarda ihracatın yıllık artış hızı %11 ile %62 arasında değişen oranda gerçekleşmiştir. Bu dönemde ihracatın istikrarlı bir yol izlemekten çok sıçramalarla geliştiği gözlenmektedir. Özellikle son üç yılda artış miktarı yaklaşık olarak sabit kalmıştır.

Türkiye'nin dünya ihracat hacminden aldığı payın gelişiminde 1979'da binde 1.4. ike 1985'de binde 4.1'e çıkarak geniş bir aralıkta gerçekleşmiştir. 1980 yılına kadar ihracat hacminde dönemsel olarak sağlanan genişlemenin yıllık ortalama hızı dünya ihracat hacminin genişleme hızının altında kalmıştır.

Ancak, 1980 sonrası ihracatı teşvik sonucunda Türkiye'nin genişleme hızı dünya ihracat genişleme hızının üzerine çıkmıştır.

Türkiye'nin ihracattaki bu değişken durumunun sebepleri araştırıldığında ortaya şunlar çıkmaktadır;

-İhracatın yapısının değişmesi;İmalat sanayi ve tekstil ürünlerinin payı%75'e kadar çıkararak 1980 öncesi oranlar ters yönde oluşmuştur.

-İhracat pazar yapısında önemli gelişmeler gözlenmektedir Geçmişte olduğu gibi sınırlı sayıda ülkeye değil sanayileşmiş ülkelere dahi ihracat yaparak rekabet edilmektedir.

-1980 sonrası ekonomiye yeni yön verecek ekonomide reform yapan yeni kararlarla ihracat desteklenmiştir.

Ekonomide alınan en önemli karar olan Türk Parasını Koruma Kanunu'nun kaldırılmasıyla önemli adım atılmış,uygulanan serbest kur politikası ve ihracata dayalı imalat sanayi ve sanayi yatırımlarını teşvik tedbirleri ,ihracata vergi iadesi gibi önemli gelişme kaydeden ihracatın bu gelişmesinin süreklilik kazanabilmesi için sürekli şok kararlar alınamayacağı ve bazen alınan bu kararlara siyasetin fazlaca bulaşması neticesinde ortaya haksız kazançlar çıkmakta ve bunların telafisi ise zor olmaktadır.İhracatta istikrarlı ve sürekli bir gelişme için

-orta ve uzun vadeli perspektifle bilimsel bir dış ticaret stratejisi oluşturulmalı,

-dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı ve pragmatik bir teşvik sisteminin tesisi,

-İhracat,yatırım ve üretim süreçleri arasında tutarlı bir dengenin sağlanması gerekli görülmektedir.(33)

Devamlılığı şart olan ihracatımızın sağlıklı gelişimi için teşvik sisteminin revizyona tabi tutulması ve bunun için de sağlıklı yöntemlerin oluşturulması gerekmektedir.

İhracatın devamlılığı için bir önemli husuda girilen pazarlarda güvenilirliğin sağlanabilmesidir.

Satılan malların devamlılığını temin ve kendimize has bir standardımızın varlığını ortaya koyarak,fiyat ve kalite itibarıyla diğer ülkelerle rekabet için,kendi içimizde disiplin ve müşterek tutum ve hedefin belirlenmesi gerekmektedir.

(33)Dış Ticaret Raporu,İthalat ve İhracatta sorunlar ve öneriler,TÜSİAD,1986,s.8

İhracatımızın arttırılması amacıyla alınan tedbirler yanı sıra ,ihracatın finansmanı için mevcut bankacılık sistemi dışında veya sistem içinde maliyeti ucuz olan,hızlı finansman kolaylıkları ile ihracatçıların dış pazarlardaki rekabet şansları artacaktır.

Dış ve iç ticarete yeni bir finansman ve tahsilat yöntemi olan factoring bunun için gerekli çözümlerden birisidir. Uluslararası factoring,ihracatçıları yeni pazarlara girmeşansı ve finansman imkanı sağlayan bir hizmet paketi olarak bu noktada ihracatın artması ve ihracatçılarımızın başarısı için önemli bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Factoring özellikle sanayileşmiş ülkelerde çalışan ihracatçılar açısından daha umut veren bir yöntemdir.AET ülkeleri yanısıra özellikle Amerikan ve Uzakdoğu pazarlarına girişte, uluslararası factoring önemli yararlar sağlayabilecek,organizasyon yetersizliği ve dış bağlantı eksikliklerinin olduğu bir dönemde ihracatçılarımızın işini kolaylaştırabilecektir. Bu ülkelere yönelik ihracatta muhabir factoring kuruluşunun kontrgaranti sorunu diye bir sorunu da olmayacak ve zaman içinde ihracat ürünlerimizin o ülke pazarlarındaki talepe göre üretilmeleri kaçınılmaz olacaktır.

Türkiye açısından bu aşamada yöntemin yararlanabilirliği ihracat ürünlerine ve ihracat yapılan ülkelerin niteliğine bağlıdır.

Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık %62'lik bölümünü kapsayan OECD ülkeleri factoringin en yaygın bir biçimde kullanıldığı ülkelerdir.Özellikle ABD factoringin doğduğu ve geliştiği ülkedir.Açık hesap ile ithalat yapmak isteyen ABD'li alıcıların taleplerine cevap vermek ve ABD'deki pazar payını arttırmak için factoring yönteminin ihracatçılara büyük kolaylıklar sağlayacağı gerçektir.

Factoringin önemi ihracatçılar için sadece finansman hizmeti sunmayıp bunun yanısıra yeni pazarlara girmesine imkan tanımaktadır.Halen dış ticaretin finansmanında yararlanılan kısa süreli finansman yöntemleri ise sadece ihracat öncesi veya sonrası finansman sağlamaya yönelik olup ihracatçı açısından kötü alacaklara karşı herhengi bir güvenceyi içermemektedir.

1.3. TÜRKİYE'NİN İTHALATI AÇISINDAN FACTORİNG

Türkiye'de gerek 1960 öncesi dönemde, gerekse 60'tan sonra başlayan "planlı kalkınma" döneminde esas olarak içe dönük bir kalkınma politikası izlenmiştir. İthal ikamesine ve yerli sanayinin korunmasına dayalı bu politikanın amacı, özellikle planlı dönemde tüketim malları sanayii ile birlikte ara ve yatırım malları sanayilerini kurarak ekonominin dışa bağımlılığını azaltmak olmuştur.

Sanayi, ithalatı ve üretimi arttırabilmek amacı ile dış rekabete karşı korunmuştur. Sanayinin korunması, yüksek gümrük vergileri, ithalat kısıtlamaları ve iç teşvikler sağlanmıştır. İthal ikamesine yönelik korumacı politikalar bir taraftan sanayinin ara malları ve yatırım malları yönünden ithalata bağımlılığını arttırırken, diğer taraftan ihracat sanayilerinin gelişmesini engellemiştir.

1980'li yıllara kadar iç sanayiye koruyarak büyümeye çalışan Türkiye bunun neticesinde dış ticarete rekabet edemeyecek bir sanayiye, korumacılığa alışmış bir sanayiciye sahip olmuştur.

Halen bile tüm dünyanın entegre olduğu bir ortamda ülkemizde dış rekabete girilemeyecek yapıya sahip ve ekonomiye bir yük teşkil eden kuruluşlar iç pazardaki tekelleşmeleriyle varlıklarını sürdürebilmektedirler.

1980 sonrası uygulamaya konulan istikrar tedbirleri sayesinde ihracata dayalı büyümenin tesisi için gerekli imalat ve yatırım sanayisi ile alt yapı yatırımları için gerekli yatırım malları ithalatı hızla artmış, bunun yanı sıra serbestleştirilen ithalat rejimi sayesinde tüketim ve lüks tüketim malları ithalatında da önemli artış sağlanmıştır.

İthalattaki liberizasyon iç piyasada bununla rekabet edebilmek için gerekli kalite ve fiyat ucuzluğunu ekonomiye kazandırmıştır. Doğal olarak ta lüks tüketim neticesinde önemli miktarda ülke ekonomisine gerekli dövizin yurt dışına çıkışı engellenememiştir.

İhracatta olduğu gibi ithalatın finansmanında önemli yer tutan ve ithalatçılar için diğer finansman yollarından daha verimli bir yol olan factoring ülkemizde henüz yenianlaşmaktadır.

Türkiye'nin ithalatının büyük bir kısmının gerçekleştirildiği OECD ülkeleri ile yapılan dış ticaret işlemlerinde factoring işleminden faydalanılması ekonomiye ve dış ticaret firmalarına önemli avantajlar sağlayacaktır.

Gerek ithalatın finansmanı, gerekse yapılacak ithalata konu olan malın teslimi hususunda ve açık hesap yapılacak ticaretin sağlanmasında factoringin sağlayacağı faydalar önemli bir yer tutmaktadır.

2. DÜNYA'DA FACTORİNG

İlk bölümde belirtildiği gibi dünyada factoring'in başlangıcı çok eskilere dayanmaktadır. Günümüzdeki haline en yakın anlamdaki factoring uygulaması ise 20.yy'ın başlarına rastlar. O günden günümüze değin bu alanda pek çok ilerlemeler kaydedilmiş, ülkemizde rastlanmakta olan sorunların ise üstesinden gelinmiştir.

"Factoring'i dünya ölçüsünde yaymak ve geliştirmek amacıyla milletlerarası düzeyde çeşitli çalışmalar yapılmaktadır :

- 1-Factoring ile ilgili milletlerarası kuralları düzenlemek ve yeknesaklığı sağlamak amacıyla 1988 yılı Mayıs ayında Kanada'nın Ottawa kentinde "Uluslararası Factoring ve Uluslararası Finansal Kiralamalarla "ilgili olarak Unidroit tasarılarının kabulü için bir toplantı yapılmış ve ülkemizden de bir temsilci bu toplantıya katılmıştır.
- 2-Factoring işlemlerinin dünya ölçüsünde gelişmesinin bir sonucu olarak 1968 yılında merkezi Hollanda'da bulunan FCI (Factors Chain International) adlı çok uluslu bir örgüt kurulmuştur. Kar amacı gütmeyen bu kuruluşun 35 ülkede 100 kadar üyesi mevcut olup, factoring işlemleriyle ilgili hizmet vermekte ve kurallar koymaktadır. Türkiye'de bulunan iki factoring şirketi bu kuruluşun üyesidir.(34)

(34)Tuncer",Selahattin, a.g.e.,s.22

Milletlerarası düzeyde olmak üzere Türkiye'de ilk factoring toplantısı FCI tarafından 11-14 Haziran 1990 tarihleri arasında İstanbul'da yapılmıştır. Bu toplantıya 35 ülkeden 130'dan fazla delege katılmış ve factoring'in teknik sorunları tartışılmıştır.

3-Ayrıca AT çerçevesinde son zamanlarda Europafactoring adlı yeni bir örgüt oluşturulmaktadır.

Factoring işlemleri dünyada hızla yaygınlaşmaktadır. bunun sayısal gelişmesi ise şöyledir:

1986 yılında dünya factoring iş hacmi 110 milyar dolar iken bu sayı 1987'de 140 milyar dolara ulaşmış ve 1989'da 190 milyar dolar düzeyine çıkmıştır. Halen dünyada 450 kadar factoring şirketi faaliyet göstermektedir. (35)

Factoring işlemleri Türkiye'de önce bankalar bünyesinde başlamış ve sonra genellikle kurucularının arasında bankaların bulunduğu ihtisas şirketlerinin kurulması ile bu faaliyet profesyonel hale gelmiştir. Eldeki verilere göre 1988 yılında 3 milyon dolar olan factoring işlem hacmi 1989'da 15 milyon dolar olarak gerçekleşmiş ve 1990 yılında factoring işlemleri 62 milyon dolara ulaşmıştır.

FACTORİNG UYGULAMASI KAPSAMINDAKİ ÜLKELER LİSTESİ:

- | | |
|---------------|------------------------------|
| -AVUSTRALYA | -PORTEKİZ |
| -AVUSTURYA | -SİNGAPUR |
| -BELÇİKA | -GÜNEY AFRİKA |
| -KANADA | -İSPANYA |
| -ÇEKOSLAVAKYA | -İSVEÇ |
| -DANİMARKA | -İSVİÇRE |
| -EKVATOR | -TAYVAN |
| -FİNLÂNDİYA | -İNGİLTERE |
| -FRANSA | -AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ |
| -ALMANYA | -TTÜRKİYE |
| -HONG KONG | -YUGOSLAVYA |
| -MACARİSTAN | |
| -İSRAİL | |
| -İTALYA | |
| -JAPONYA | |
| -KORE | |
| -LÜKSEMBURG | |
| -MALEZYA | |
| -FAS | |
| -MEXİKA | |
| -HOLLANDA | |
| -NORVEÇ | |
| -FİLİPİNLER | |

KAYNAK: Aktif Finans Factoring Factoring el kitabı

Günümüzde toplam dünya factoring cirosunun %60'ından fazlasını Avrupa kökenli factoring kuruluşları yapmaktadır. 1992 yılında tek pazara geçmeyi hedefleyen Avrupa Topluluğu factoring şirketleri için de bir kurumsal çatı hazırlayarak, Avrupa Factoring Komisyonu'nun temelini 1987 yılında Brüksel'de atmış ve 1988 yılında Almanya, Fransa, İtalye, İngiltere ve Belçika Factoring Birliklerini "EUROFACTORING" adı altında biraraya getirmiştir.

Asya kıtasının factoring işlemlerinde payı oldukça azdır. Bunda Asya'nın en önemli ekonomik gücü olan Japonya'nın ülke içi finansal örgütlenmesinin factoring işlemlerini maliyet açısından cazip kılmayan bir yapıda olmasının payı da büyüktür.

Ancak yine de Doğu Asya'daki factoring uygulaması Japonya merkezli bir görüntü arz etmektedir. Doğu Asya'da Japonya ile birlikte 17 adet FCI (Factors Chain International) üyesi şirket bulunmaktadır. (36)

Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını ülke içi factoring (domestic factoring) işlemleri oluşturmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde uluslararası factoring uygulamaları pek bilinmemektedir. Oysa factoring geliştirmekte olan ülkeler açısından factor aracılığı ile dövizle kredi açma yükünü ihracatçı ülkenin üzerinden kaldırarak önemli bir yarar sağlamaktadır. Ülkemizde ise tam tersi olarak uluslararası factoring işlemleri ülke içi factoring'e oranla daha fazla tanınmakta ve kullanılmaktadır.

3.FACTORİNG'İN MALİ YÖNÜ

Factoring sözleşmeleri ile ticari işletmelere sunulan hizmetlere karşılık işletmeler esas olarak iki tip maliyetle karşılaşırırlar :

1-Factoring Komisyonu : Destek hizmetleri ,kredibilite değerlendirilmesi, tahsilat garantisi ,tahsilat ve muhasebe kayıtlarının tutulması karşılığında ,konusuna ve müşteri dağılımına göre

fatura değerinin üzerinden % 1 ile %2.5 arasında değişen oranda factoring komisyonu alınır. Bu komisyon oranının belirlenmesinde alıcıların sayısı, yıllık ciro, ülkeler, alıcıların durumu ve satışın yapıldığı para cinsi gibi kıstaslar rol oynar.

2-Finansman Masrafı: Yalnız ön ödemenin yapıldığı durumlarda verilen miktar üzerinden iskonto şeklinde (sadece ön ödeme yapılan tutar üzerinden, gün sayısına göre kısa vadeli banka kredi faizi gibi hesaplanır)finansman masrafı alınır. Bu oran yurtiçinde güncel TL faiz oranlarına paralel, yurt dışı satışlarda ise döviz para biriminin libor'una bağlıdır.

Bu reel maliyetlerin yanısıra factoring'in bir de reel olmayan ve maliyete negatif etkisi olan unsurları vardır.Şöyle ki normal olarak üç ayrı kuruluşun yerine getireceği üç ayrı işlev factoring ile tek bir elden yürütülmektedir.Bu işlevler Kredi Sigortası (normal olarak sigorta şirketleri tarafından yapılır) Finansman (Bankalar tarafından yapılır) ve Alacakların tahsilat ve muhasebesi (Tahsilat memurları ve muhasebe büroları tarafından yapılır).

4.FACTORİNG'İN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Factoring işlemlerinin firmalar açısından muhasebeleştirilmesinde 2 durum sözkonusu olabilir:

1.DURUM:

Factoring kuruluşu sadece alacak tahsilatı hizmeti vererek bunun karşılığında komisyon ücreti alabilir:

A) _____./_____

Alacaklar XX
(X Factoring Şirketi)

Alacaklar XX
(Y Şirketi)

Firmanın alacağının factoring kuruluşuna temliki

B)Factoring kuruluşunun alacağı vadesinde tahsil ederek firmaya ödeme yapması :

_____./_____	
Kasa	XX
Faiz Kom.Gid.	XX
İndir.KDV	XX
Alacaklar	XX
(X Factoring Şirketi)	

2.DURUM :

Factoring kuruluşu alacağını devir aldığı firmaya vadeden önce ödeme yaparak bir ön finansman imkanı sağlar .Karşılığında kısa vadeli döviz kredisine benzer bir biçimde faiz (iskonto faizi olarak düşünülebilir) tahakkuk ettirir.

A)Firmanın alacağının factoring kuruluşuna temliki

_____./_____	
Alacaklar	XX
(X Factoring Şirketi)	
Alacaklar	XX
(Y Şirketi)	

B)Factoring kuruluşunun ön finansman imkanı sağlayarak firmaya faiz tahakkuk ettirmesi:

_____./_____	
Kasa	XX
Finansman Gid.	XX
İndir.KDV	XX
Alacaklar	XX
(X Factoring Şirketi)	

(37)Kocaman, Ünal, a.g.e. s.60-61

*Factoring'in muhasebeleştirilmesi ile ilgili ayrıntılı uygulama örneği Bölüm VI'nın sonuna eklenmiştir.

4.1.GENEL KABUL GÖRMÜŞ MUHASEBE KURALLARI'na GÖRE FACTORİNG MUHASEBESİ

Genel kabul görmüş muhasebe kurallarına göre factoring firmanın alacaklarının temlik yoluyla devredilmesi yani bir nevi satışdır. Bu yolla alacakların erken tahsili ve şüpheli alacakların da factor'e transferi imkanı doğmaktadır. Geri dönülemez factoring'de alacaklar firmanın bilançosundan çıkarılır. İade edilen mallar prensip olarak satıcı firmanın sorumluluğundadır. Daha sonra satıcı factor ile gerekli düzenlemeleri yapar. Şöyle ki, iadeler alacakların miktarını düşürdüğünden factor, alacaklarını satan firmaya %100 ödeme yapmaz. Genelde bu peşin ödeme oranı %70 ile 90 arasında değişmektedir. Peşin ödemelerden factoring ücreti ,faiz ve komisyonlar düşüldükten sonra kalan net miktar ödenmektedir. İadeler de factorde kalan bakiye alaktan düşülmek suretiyle kayıt edilirler.

Aşağıda alacaklarını factor'e geri dönülemez şekilde devreden bir firmanın kendi muhasebe defterlerinde yapması gereken kayıtlar gösterilmektedir:

Varsayımlar:

Devredilen alacakların toplam değeri	:	200.000.000 TL
Şüpheli alacak kesintisi	:	%5
%80 faiz(ülkemizde yasalar gereği faiz komisyon olarak nitelendirilmektedir)		
Alacakların ortalama tahsil süresi	:	36 gün
Factoring ücreti	:	%3
Kesinti tutarı	:	%5
İptal edilen mal	:	4.800.000 TL

1)Kasa hesabı	168.000.000.-
Factoring şüpheli alacak karşılığı (200.000.000 x%5)	10.000.000.-
Factoring faiz/komisyon Hs. (200.000.000x80x36/360)	16.000.000.-
Factoring ücreti Hs. (200.000.000 x %3)	6.000.000.-

Factoring kesinti tutarı (200.000.000 x %5)	10.000.000.-
Şüpheli alacak kesintisi/karşılıığı	
Masraf hs.	<u>10.000.000.-</u>
Alacaklar Hs.	<u>200.000.000.-</u>
	210.000.000.-

Burada alternatif olarak faiz/komisyon ve factoring ücreti birleştirilerek alacakların satışından doğan zarar adı altında kar/zarar'a intikal ettirilebilir.

2) Satış iadeleri hs.	4.800.000.-
Factoring kesinti tutarı hs.	<u>4.800.000.-</u>
3) Kasa hs.	5.200.000.-
Factoring kesinti tutarı hs.	5.200.000.-
Bakiye alacağın tahsilinin muhasebe kaydı gereği.	

Geri dönülebilir factoringde muhasebe kayıtları:

Geri dönülebilir factoring'de alacakların devri tam bir satış olmadığından factor alacaklarını devreden firmaya alacakların tahsil edilemeyen kısmı için her zaman rucu edebilir. Bu durumda satıcı firma geçmiş tecrübelerine dayanacak bir şüpheli alacak karşılığı ayırarak factor'un kendisine yapacağı rucuyu karşılamaya çalışır.

Varsayımlar:

Devredilen alacakların toplamı	:200.000.000.-
Şüpheli alacak kesintisi	: %5
Faiz/komisyon oranı	:%80
Alacakların ortalama tahsil süresi	:36 gün
Factoring ücreti	:%3
Factoring kesinti tutarı	:%5

-Genel olarak müşterilerin %40'ına % 2 oranında iskonto yapılmaktadır.

-Factor ödeme yapmayan müşteriler için rucu hakkına sahiptir.

Bu durumda satıcı firma alacakları üzerindeki kontrol hakkını da factor'e devretmiştir. Onun için satıcı firmanın gelecekteki mali yükümlülükleri ancak tahmin yoluyla bulunabilir. Factörde tek taraflı olarak satıcıya alacaklarını geri almasını isteme hakkına sahip değildir. Ancak ödeme yapmayan müşteriler için rücu edebilir.

Kasa	168.000.000.-	
Alacakların satışından doğan zararlar hs.	23.600.000.-	
Şüpheli alacak karş.hs.	10.000.000.-	
Factorun iskontodan doğan alacağı hs.		1.600.000.-
Alacaklar hs.		200.000.000.-
	201.600.000.-	201.600.000.-

Alacakların devrinin muhasebe kaydı gereği.

-Factorun iskontodan doğan alacağı $(200.000 \times \%40 \times 2) = 1.600.000.-$	
-Faiz/komisyon $(200.000.000 \times \%80 \times 36/360) = 16.000.000.-$	
-Factoring ücreti: $(200.000.000 \times \%3) = 6.000.000.-$	
Alacakların satışından doğan toplam zararlar hesabı	23.600.000.-

Burada şüpheli alacaklardan $(200.000.000 \times \%5) = 10.000.000.-$ factoring kesinti tutarı $5200.000.000. \times \%5 = 10.000.000.-$ düşülmektedir. Dolayısıyla net etkisi sıfırdır.

Ayrıca alacaklar ve şüpheli alacaklar karşılıkları satıcının defter kayıtlarından düşülür. Alternatif olarak şüpheli alacak masraf hesabı ters kayıt yapılarak alacakların satışından doğan zararlar hesabına eklenebilir.

Eğer yukarıdaki varsayımlar doğrultusunda alacakların devri bir satış şeklinde değilse, factor devraldığı alacakları da satıcı firmaya geri iade edebilir.

Bu durumda alacak devir işlemi şöyle muhasebeleştirilecektir:

Kasa	168.000.000.-	
Faiz/komisyon	16.000.000.-	
Factoring ücreti	6.000.000.-	
Factoring borçları	<u>190.000.000.-</u>	190.000.000.-
	190.000.000.-	190.000.000.-

Bu durumda alacaklar satıcının bilançosunda kalacaktır. Factordenden alınan para ise borç addedilerek o da bilançonun pasif tarafında yer alacaktır.

5.YÖNTEMİN AVANTAJ VE SAKINÇALARI

Factoring'in ihracatçıya sunduğu bazı avantaj ve dezavantajlar vardır.Bunları alt başlıklar halinde şu şekilde sıralayabiliriz :

- Tahsil edememe riskini factor'a devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilirler.
- Önödeme ile işletme, hammaddeyi peşin ödeyerek alabilir ve öremler indirimleri sağlayarak üretim maliyetlerini düşürür, daha fazla kar olanağı sağlar. (39)
- Alacaklar ,stoklar ve ticari borçlar azalır,işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar.Bilanço daha likit hale gelir.
- Alıcılara vade tanıyabileceği için ,satıcının rekabet gücü artar (40)
- İhracatta factor'un verdiği ön ödeme döviz olduğundan kambiyo dosyası hemen kapatılabilir ve KDV başvurusu hemen yapılabilir.
- Factoring ile sağlanan finansmanın maliyeti ticari kredilere (vade farkı) göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.
- Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir factor'a yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder, alım gücü artar.
- Açık hesap satışlar daha kolay ve güvenilir hale gelir.
- Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü

(39) Para Dergisi Factoring eki 9.2.1992

(40) Factofinans factoring kitapçığı

olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcılarının 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. (41)
- Alıcı ile olabilecek dil sorunu ortadan kalkar, ortaya çıkabilecek sorunlar ,onun anadili ile factor tarafından çözüme götürülür.
- Satış muhasebesi ve defter kayıtlarının yapılması gerekmediğinden işletmenin idari giderleri düşer,yöneticilerin zamanları artar.
- Önödeme satıcınının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz, ve faiz giderlerini düşürebilir.
- Factoring kurumu ,ihracatçıya ihracat yaptığı ülkelerdeki ticaret uygulamaları hakkında bilgi akışı sağlayarak,firmanın yeni girdiği pazarlardaki rekabet şansını arttırır.(42)

Yukarıda sayılan tüm bu avantajların yanında factoring'in bazı sakıncalarından da sözedilebilir:

- "Müşteri sayısı fazla fakat fatura tutarları küçük olduğu takdirde factoring'in maliyeti işlem yükünün fazla olması nedeniyle artabilir.
- Factoring yolu ile alacağını elden çıkaran firmalara vadeli satış yapan firmalar bu durumu firmanın likidite gücünün bir zafiyeti olarak yorumlayarak vadeli satış yapmaktan vazgeçebilirler." (43)

(41)Aktif Finans el kitapçığı ,s.15

(42)Factofinans Factoring kitapçığı ,s.9

(43)Kocaman,Ünal, a.g.e,s.57

6. FACTORİNG'İN DOĞRU VE YANLIŞ KULLANIMI

A) GERÇEK SATIŞ KREDİSİ (VADELİ SATIŞ)

Factoring'ın tanımlamasının özünü oluşturan 'borçların satın alınması' yani satıcının kısa vadeli alacaklarını Factor'e satarak alacak tutarlarını vadeli alacaktan peŐine çevirmesi olayı satıcının borçluya (alıcıya) kısa vadeli satış kredisi (trade credit) kolaylığı tanımasına dayanmaktadır.

Diğer bir deyişle Factoring hizmeti ,söz konusu satış kredisi nedeniyle vardır ve satıcının borçluya tanıdığı ödeme vadesinin finanse edilmesi ihtiyacından doğmuŐtur.

Satıcıların müşterilerine tanıdıkları satış kredisinin hacminin ne kadar olduğu bilinmemektedir. Ülkelerin çoğunda bu hacim istatistiklere yansımaz. Fakat bankaların açtıkları ticari kredilerden 2-3 kat daha fazla olduğu tahmin edilmektedir.

Bilindiği üzere bir alıcı kendisine vade tanıyan satıcıyı peşin satıcıdan daha üstün tutar. Satıcılar da tanıdıkları vadelere göre rekabet ederler. Anlaşma yaptığı bir factor'e alacaklarını derhal satarak parasını vade sonunu beklemeden alacağını önceden bilen bir satıcının malını pazarlarken alıcısına satış kredisi kolaylığı tanımasının avantajı ortadadır. (44)

Gerçek anlamda satış kredisinin doğası, elden ele geçerek son alıcı tarafından tüketilen malların ve hizmetlerin bedellerinin , üreticinin devreden çıkmasına rağmen tahsil edilebilmesidir. Bu açıdan factoring hizmeti öncelikle mal imal edip elden çıkarıldıktan sonra unutulmuş ham madde ve tüketim malları satıcılarının gerçek satış kredisi tanıma ihtiyaçlarına cevap vermektedir.

(44) Erdemol, Haluk, "Factoring ve Forfaiting" Akbank Ekonomi Yayınları İstanbul 1992 s.43

Factoring hizmetini kullananlara yönelik sınırlayıcı ve destekleyici etkenler incelenecektir.

B)SINIRLAYICI ETKENLER

a)Satıcı açısından

"Bu bölüm daha ziyade avans ödemeleriyle ilgilidir.Normal olarak satış kredisi çerçevesinde dönüp giden satış-ödeme çemberinin dışında başka işlerle uğraşmanın güçlükleri hizmeti kullananın beklentileriyle bağdaşmayabilir:

-Hizmetin pahalı bulunması;

-Arada bir gecikebilen bir borç dolayısıyla Factor'un avans ödemeyi durdurması sonucu nakit akışının kesintiye uğraması;

-Komple tesis,makine satışları ve inşaat işlerinin factoringe uygun olmaması.Zira bunlar bir kısmı peşin,bir kısmı yapım sırasında ve son kısmı da kesin kabulde bedelleri ödenen işlerdir.Borcun geçerliliğinin belgelenmesi finansman ihtiyacından sona gelir.

b)Factor açısından

Factor'un hizmet vermeyi uygun görmediği iş kollarından bazı örnekler aşağıdadır.

-Son kullanıcıya satılan yatırım malları:

Tesis makinaları ve inşaat iş makinaları gibi yatırım mallarını kullananlar bunları satın almak için aldıkları krediyi ancak bu malların ürettiği karın içinden geri ödeyebilecektir. Factoring'de öngörülen 60-90 günlük satış kredisi vadesinin bu iş için yeterli olmayacağı ortadadır. Esasen yatırım malları için alınması gerekli kredi orta vadeli (2-5 yıl) bir kredidir."(45)

Öte yandan bu tür mallar satış/montaj sonrası garanti ve bakım şartlarını gerektirirler ve sözleşmede bunlar da yer alır. Herhangi bir nedenle satıcı anılan şartları yerine getiremez ise borçlu, çalışmayan ve bakımı yapılmayan makinalar için ödeme yapmayı sürürmekten vazgeçerek savunma durumuna geçebilir. Kısaca Factor'un tahsil etme kabiliyeti satın

aldığı borcun gerçek satış kredisi olmasında yatar. Yatırım malları ise bu duruma uymaz.

-Uzun Vadeli Sözleşmeler :

Yatırım malları dışındakiler için yapılan uzun vadeli sözleşmeler belirli bir malın belirli bir süre boyunca düzenli olarak sevkini ve faturaların belirli sürelerde ödenmesini öngörebilir. (Örneğin bir süpermarkete beş yıl boyunca üreticiden bisküvi sevkiyatı) Satıcı beş yıldan önce sevkiyatta başarısız olursa borçlu , uğradığı zararın tazmin edilmesini isteyecek ve bu durum son bulmamış sözleşmeden doğan borçların tahsili konusunda Factor'e sorun olacaktır. Ancak uzun vadeli bir sözleşme kapsamında avans ödeme yapmak isteyen Factor, sözleşmede aşağıdaki gibi bir madde varsa veya bu maddeyi ekletebilirse iş yapılabilir :

Söz konusu maddenin başlığı "münferit faturaya münferit ödeme klozu" olacaktır. Metni: "bu sözleşme bölünebilir niteliktedir. Yapılan her bir satış/teslim münferit bir sözleşme sayılacak , bunun için münferit bir fatura düzenlenecek ve bu fatura diğer teslimlerle ilgilendirilmeyecek, diğer bir teslimin yapılmaması faturanın ödenmesine engel teşkil edilmeyecektir" Sözleşmede böyle bir kloz yoksa Factor için en uygun yol avans ödeme yapmamaktır.

-İnşaat işlerine ait sözleşmeler:

Yukarıda da değinilen hususlar ve münferit faturaya münferit ödeme klozunun inşaat sözleşmelerine dahil edilmemesi Factor açısından güçlükleri içerir. Münferit faturaların ödenmesi ancak inşaat devam ettikçe yapılabilir. İnşaat durduğunda hukuki tasfiye sözkonusu olabilir ve Factor'un tahsilini beklediği faturaların borçlusu yerine yeni bir müteahhit gelebilir. İnşaat işlerinde Factoring'e uygun olan ödemeler, bütünün bir bölümünü üstlenen taşaronların menferit faturalarına ait olabilir.

C) FACTORİNG'E ÇOK UYGUN OLAN İŞLER

Gerçek satış kredisi başlığı altında önemle vurgulandığı gibi factoring hizmetine en uygun olan iş kolları malların imal edilip satıldıktan sonra unutulduğu ve hizmetlerin tamamlanmadığı, her iki grup için de faturaların düzenlenmesi üzerine satıcının yükümlülüğünün son bulduğu, gerçek anlamda satış kredisinin uygulandığı ticaret biçimleridir. Bölge bayilerine satış yapan ve yeni alıcılar bulmak isteyen başarılı fakat işletme sermayesi sınırlı üreticiler hizmetin iyi adaylarıdır.

D) HİZMETİN YANLIŞ KULLANIMININ BAZI SONUÇLARI

Factoring'in herhangi bir türünün yanlış şartlarda kullanılması sadece satıcıya değil, Factor'e ve bazı hallerde borçluya da hizmet yetersizliği getirebilir. Bazı iş kollarında hizmet verirken Factor'un kendisini yeterli güvence içinde görmediği ve bu durumun satıcıya verilen hizmetin aksamasına avans ödemelerinin sınırlandırılmasına, alıkoyma tutarlarının arttırılmasına, dolayısıyla satıcının nakit akışının bozulmasına yol açtığı üzerinde durulmuştur. Bunların direkt sonucu

satıcının factoring hizmetine başvurmasına neden olan işletme sermayesinin yetersizliğinin dahada kötüleşmesidir. Satıcının iş yönetimi planlı büyümeye ve Factor ile mutabık kalınan oranlardaki satış bedellerinin malların sevki üzerine kasaya gireceği beklentisi üzerine dayalı olabilir. Fakat satış sözleşmesi altındaki bütün yükümlülüklerini yerine getirdiğini kanıtlayamadığı, yani ticari teamüle göre fatura tarihinden sonra yapılacak işlerin olduğunun bilincine varamadığı sürece satıcının beklentisi gerçekleşmeye bilir.

Böyle bir duruma, ihracat yapan bir borçluya yapılan satış örnek olarak gösterilebilir:

Fatura düzenlemekle satıcının işi bitmemektedir. Çünkü borçlu ödeme yapmak için taşıma belgesini bekleyecektir. Satıcının bundan anlaması gereken husus, factoring'in sadece taşıma belgesi ile ödeme arasındaki boşluğu doldurabileceği gerçeğidir. Diğer bazı durumlara aşağıda kısaca değinilmektedir;

a) Factor'un rücu etmesi halinde satıcının mali yönden hazırlık sız bulunması onun böyle bir olasılığı gözardı etmiş olmasıyla açıklanabilir. Satıcı, Factor'den aldığı avans ödeme-

lerini işletme sermayesi olarak kullanmayıp sabit varlıklara yatırdığında olası bir rücu halinde Factor'un diğer fatura ödemelerinden kesinti yapması satıcının nakit akışı beklentilerini alt üst edebilir. Bu durumda factoring düzenlemesinin bir yanlışı yoktur; yanlış olan yaratılan fonların yanlış kullanımı, yani satıcının bu fonları rücu edilemez fonlar olarak görmesidir.

b) İşletme zararları nedeniyle işletme sermayesinin aşındığı kar getirmeyen bir ticaret birimi için factoring'e kurtarıcı gözüyle bakmamak gerekir. O sadece fon yaratan bir işlemdir. Bu fonlar satıcının kar elde etmesine yaramıyorsa satıcı Factor'un masraflarını karşılayamaz. Böyle bir işletmenin yaptığı teklifleri Factor'un kabul etmesi beklenemez.

c) Factoring'e tabi tutulan borçların çok sayıda satış sonrası hizmet gerektiren satışlardan oluşması borçlunun savunma ve karşı iddiaların çoğalmasına yol açar. Factor için makbul sayılmaz.

d) Kötü borç olasılığının yüksek olduğu pazarlara satış yapan firmaların factoring'den çare umması beklenemez. Factoring düşük kaliteli borçlulara karşı bir ilaç değildir.

e) Factoring hizmetinden yararlanmak satıcıyı kaldırabileceği ticaret hacminden fazlasını yapmaya teşvik etmemelidir. Sırf işini yürümesi amacıyla satın aldığı şartlardan daha ağır şartlarla satış yapmak işletmenin aleyhine olur.

f) Factoring'in sermayeden yenen kısmın finansmanı olarak görülmesi de yanlıştır. Amaç işletme sermayesinin arttırılması olmalıdır. Sermayeye ilişkin yatırımın finansmanı başka yerde aranmalıdır.

Dışardan sermaye finansmanı temin etmek isteyen satıcıya sermaye finansmanı gelmesi ancak kar elde edildiğinin görülmesine bağlıdır. Factoring bu kısır döngüyü kırar: Önce kaynağı sağlar ; satışların ve karın artması sonradan gelir. Böylece factoring işletmenin sağlıklı gelişmesine katkıda bulunur.

"Antonio Ventura isimli işadami firmasını 12 yıl önce kurmuştur. İş sahası, açık havada kullanılan pratik ve katlanabilir mobilya takımları üretimi ve satışlarıdır. Kısa bir süre önce benzer üretim yapan küçük bir firmayı satın almış, ürünlerine yenilikler ilave etmiştir.(46)

Bunlardan birisi parçalar şeklinde kutu içinde satılan ve satın alanın montaj talimatını okuyarak tornavida ile kolayca ortaya çıkarabileceği sallanan sandalye modelidir.

Ventura firmasının sahibi ile pazarlama müdürü arasında görüş ayrılığı bulunmaktadır. Müdür üretimi arttırarak iç pazardan arta kalan malların ihracata yönlendirilmesini, bunun için potansiyel bulunduğunu ileri sürmekte, fakat Antonio yeni ürünün rakibi olmadığından iyi satılacağını bildiği halde ihracatı arttırmanın uzman eleman gerektireceğini, halbuki kendisinin yeni aldığı firmanın elemanlarında inidirime gitmeyi düşündüğünü ve yeni eleman almak istemediğini söylemektedir. Firmanın asıl sorunu arttırılacak ihracatın getireceği idari yükü başa çıkmaktır. Üretimin büyütülmesini finanse etmek için işletme sermayesi sorunu yoktur.

Antonio ve müdürü bir mobilya fuarında kendisini bir factoring firmasının yetkilisi olarak tanıtan Mr.Osti ile tanıştılar. Konuşmaları sırasında Mr.Osti factoring hizmetinin tam kendi ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir hizmet olduğunu ve daha ayrıntılı bilgi ve rakamları aldığı takdirde kendilerine bir öneri paketi getirebileceğini söyler.

Bilgileri aldıktan kısa bir süre sonra factoring şirketi (Factor) Ventura şirketini halen ihracat yapmakta olduğu Almanya, Belçika, Fransa ve İspanya için tam hizmet factoring vermeye hazır olduğunu bildirir. Teklifi inceleyen Antonio ve müdürü factoring'in nasıl çalıştığını ve kendilerine sağlanan avantajların neler olduğunu öğrenirler. Öğrendikleri;"

1)Factoring anlaşmasından yapıldıktan sonra Ventura firması her bir alıcıya yapacağı ihracat için Factor'den kredi onayı isteyecektir.

2)Factor, Dünya çapındaki bağlantılarını veya ait olduğu

factor'ler zincirini kullanarak ilgili ülkelerdeki alıcılar hakkında istihbarat temin edecek, kredi-değerliliğini uygun bulduğu alıcılar için kredi limitleri tesbit ettikten sonra Ventura'ya onay verecektir. Böylece onay verdiği alıcıların kredi riskini factor üstlenecektir. Bu arada Factor kredi-değerliliğini iyi bulmadığı alıcıları Ventura'ya bildirecektir.

3) Sonra Ventura firması mallarının satışını yapacak ve alıcılara sevkiyatı gerçekleştirecektir. Fatura veya faturalar konusu alacaklarını Factor'e temlik edecek, faturaların üzerine temlik ve Factor'e ödeme ihbarı koyarak asıllarını alıcıya kopyalarını Factor'e gönderecektir.

Bu arada haklarında kredi onayı almadığı müşterilerine açık hesap usulü ile ihracat yaparsa bu satışların riski Ventura'ya ait olacaktır. Diğer bir deyişle Factor bu satışlara ait faturalarında diğerleri ile birlikte işleme tabi tutacak fakat onların kredi riskini üstlenmeyecektir.

4) Factor, fatura kopyalarını alır almaz onları bilgi ve muhasebe sistemlerine işleyecektir. Alıcılara göre fatura kopyalarını gruplandırarak her bir faturaya ödemenin doğrudan factor'e yapılmasını içeren bir ihbar notu ekleyecektir. Müşterisine düzenli olarak rapor gönderecektir.

5) Factor'ün verdiği factoring tam hizmet türünde olduğundan Ventura, onaylı borçlar için avans ödemesi istediğinde Factor bunu karşılayacaktır.

6) Malların alıcısı (Borçlu), fatura üzerindeki ihbar notu uyarınca öngörülen ödeme tarihinde veya süresi içerisinde Factor'e çekle veya havale ile ödeme yapacaktır.

7) Ödemeyi aylan factor, komisyonunu düştükten sonra Ventura'ya ödeme yapacaktır. Alıcı ödeme yapamayacak durumda olsa dahi Factor riski aldığı için Ventura'ya yine ödeme yapacaktır. Bu ödemenin tarihi, faturada belirtilen vadeden genellikle 90 gün sonraki tarihtir. Bu husus anlaşmada yer alır. Factor Ventura'ya avans ödemesi yapmış ise gerekli mahsubun yapılacağı doğaldır.

Factoring'in çalışma şeklini ve prensiplerini öğrendikten sonra Ventura firması yetkilileri bu hizmeti sürekli olarak kullanmaya karar verdiler. Kararlarını olumlu vermelerine neden olan unsurlar şunlar oldu:

A) Satışlar-Pazar genişlemesi:

- Akreditif ve vesaik mukabili esasına dayanan satışlar yerine alıcılara daha cazip gelen açık hesap usulü satış yapma imkanı.
- Alıcılar hakkında factor'ün daha iyi istihbarat elde etmesi sonucu daha çok müşteri kazanma ve daha fazla onay elde etme imkanı.
- Yerel satış şartlarında rekabete açık teklif verebilme.
- Daha hızlı ciro yapabilme.

B) Nakit akışının iyileşmesi:

- Gerektiğinde alınabilme garantisi olan avans ödemelerle işletme sermayesinin daha iyi kullanım imkanı.
- Tahsildeki alacakların ve bunlara ait muhasebe yükünün ortadan kalkması.
- Kötü borçlara para bağlamaktan kurtulma.

C) İdari masraflardan tasarruf:

- Alacaklara ait muhasebe, istihbarat temini ve tahsilat işleri için eleman çalıştırmaya gerek kalmadığından maaşlardan tasarruf.
- Anılan işler için yapılması gereken yazışma, telex ve telefon masraflarından tasarruf.
- Anlaşmaların çözümü için hukuki yollara başvurmaya gerek kalmadığından bunların masrafından tasarruf.
- İhracat kredisi sigortası masrafından tasarruf.
- Kötü borçları masraf kaydetmekten tasarruf.
- Bazı alıcılar için uygulanmakta olan akreditifli ve vesaik mukabili satış işlemlerinde banka masraflarından tasarruf.
- Ödemelerinde gecikme yapan bazı müşterileri ziyaret etmek için masraflardan tasarruf.

Ventura firması halen factorun onay verdiği ülkelerdeki müşterilerine yaptığı satışlarda factoring hizmetinden, Factor'un onay vermediği ülkelere yaptığı ihracatı içinde alıcılardan teyitli akreditif getirterek bankasının hizmetinden yararlanmayı sürdürmektedir.

BÖLÜM III

FACTORİNG VE BENZER FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Factoring'ın bazı benzer nitelikleri nedeniyle çoğu kez Senet Karşılığı Kredi ve Forfaiting ile karşılaştırıldığı gözlemlenmektedir. Sözü edilen finansman yöntemleri ve diğer bazı benzer yöntemler ile uluslararası factoring arasındaki temel farklılıkları vurgulamaya çalışalım:

1. SENETLER KARŞILIĞI KREDİ VE FACTORİNG

"Kısa vadeli (30-120 gün) tüketim malları satışına uygun her iki yöntem arasındaki dışsatım finansmanı açısından temel farklılıklar şu şekilde belirtilebilir:

<u>SMK</u>	<u>Uluslararası Factoring</u>
1-Alacaklar güvence olarak bankaya satılır.	1-Alacaklar factoring şirketine satılır
2-Dış alacak tutarının %70'ine dek ödünç verilir.	2-Fatura bedelinin %80'i ve daha fazlası satın alınır.Bakiye sonra iskonto ve komisyonlar düşülerek satıcıya ödenir.
3-Çoğunlukla gizlidir.	3-İstisnai durumlarda gizlidir.
4-Bankanın borçlusu dışsatımcıdır	4-Factoring şirketinin borçlusu dışsalımcı
5-Ticari,transfer ve kur riskleri dışsatımcının üstündedir.	5-Ticari risk factoring şirketinin üstünd (Çoğu kez dışsalımcının ülkesindeki muha factoring kuruluşu ile işbirliğine gidi Kur ve transfer riskleri genelde kapsam dışıdır.
6-Alacakların talebi,izlenmesi ve tahsili dışsatımcı tarafından yapılır.	Alacakların talebi,izlenmesi ve takibi factoring şirketince gerçekleştirilir.
7-Borçlunun muhasebe kayıtlarının tutulması,satış istatistikleri, KDV fidesi vb.hizmetler bankaca sunulmaz.	7-Factoring şirketi genelde bu tür hizmet sunar.

SMK

8-Küçük ölçekli satışlara yatkındır.

9-Tek amaç finansmandır.

10-Maliyet, cari hesap faizi ve komisyonlardır.

ULUSLARARASI FACTORİNG

8-Büyük satış tutarlarına uygulanır.

9-Müşterinin istemine bağlı olarak amaç, finansman ticari riskinin karşılanması, veri top.gibi hizmetler

10-Maliyet:Finansman maliyeti+ İstenilen hizmetin ücretidir.(50)

(50)Ersan, İhsan, "Uluslararası Factoring ve Türkiye"Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Haziran 1986, S.30

2.FORFAİTING VE FACTORİNG

Son yıllarda dünya dış ticaretinde gelişmeler,yeni finansman tekniklerinin veya yöntemlerinin geliştirilmesine yol açmış bulunmaktadır.Forfaiting ihracatın finansmanında,çekiciliği artan ve giderek uygulama alanı genişleyen bir teknik olarak dikkat çekmektedir.

Forfaiting kelimesinin kökeni,"götürü" veya "toptan" anlamına gelen Fransızca "àforfait"deyimidir.

Forfaiting pazarının kökeni,dünya yapısının önemli ölçüde değişme gösterdiği 1950'li yılların sonlarına ve 60'lı yılların başlarına kadar uzanmaktadır.Bu yıllarda özellikle yatırım mallarında satıcı pazarlarının giderek alıcı pazarları şekline dönüşmesi,Batı ve Doğu ülkeleri arasında ticaretin yeniden doğuşu,dış ticaret engellerinin ve kambiyo kontrollerinin hafifletilmesi,dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin güçlenmesi,gelişmekte olan ülkelerle olan ticaretin önem kazanması,dünya ticaretinde hızlı bir büyümeye olanak tanımıştır.Dünya ticaretinde bu gelişme ile birlikte ithalatçıların geleneksel 90 veya 180 günlük kredilerden daha uzun süreli kredi talebinde bulunma eğilimlerinde artmıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkelere büyük tutarlarda yatırım malları satışı konusunda,Batılı firmalar bu pazarların doğurduğu finansal sorunları da göz önünde tutarak,bu tür satışları kendi kaynaklarından süreli satıcı kredileri ile finanse etmekten kaçınmışlardır.Ayrıca mevcut bankalar ve uyguladıkları geleneksel finansman yöntemleri de ihracatçıların isteklerini,gereksinimlerini karşılamakta yeterli olmamıştır. Böyle bir ortamda,forfaiting,uluslararası finans alanında artan isteklerin,gereksinimlerin karşılanması için bir finansman tekniği olarak yaratılmış,geliştirilmiştir.

"Forfaiting"önceleri 5-7 yıl vadeli sermaye(yatırım)malları ihracatına yönelik olarak kullanılmıştır.Günümüzde forfaiting dış ülkede,yol,baraj,liman gibi bayındırlık tesisleri yapımına ve büyük inşaat programlarına ilişkin hizmet dış satımının finansmanında da kullanılmaktadır.

Forfaiting yönteminden yararlanılarak finanse edilen mal ve hizmet türlerinin artmakta oluşu, beraberinde ödemede kullanılacak para birimlerini de genişletmektedir. Günümüzde daha çok ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı üzerinden düzenlenmiş ticari senetler iskonto edilmekte ve satın alınmakla birlikte zayıf paralarla yapılan işlemlerde alıcının (dışalımcının) kur riskini üstlenmesi, vade gününde oluşacak kur farkını ödeme konusunda yetkili olması koşuluyla bankalar tarafından finanse edilmektedir. (51)

Forfaitinge konu olan işlemlerdeki rakamların büyük tutarlarda olması gerekli görülmemektedir. Londra piyasasında bankalarca gerçekleştirilen forfaiting işlemlerinin büyüklüğü genellikle 100.000 Dolar 50 milyon Dolar arasında değişmektedir. (52)

Bazı istisnai durumlarda forfaitinge konu işlemlerin büyüklüğü bu limitlerin altında veya üstünde bulunabilmektedir.

İsviçre, bankacılık merkezi olarak geleneksel önemi ve uluslararası ticaretin finansmanında köklü ve uzun deneyimi ile forfaiting pazarının ilk merkezi olmuştur. Günümüzde İsviçre bu önemli yerini sürdürmekle beraber, forfaiting işlemleri kısa sürede diğer Avrupa merkezlerine de yayılmış, Euro-pazarların gelişimi bu alanda Londra'yı ön plana çıkarmıştır.

İkincil pazar işlemlerinin de söz konusu olduğu forfaiting yönteminde, Zürih ikincil pazar işlemlerinin ilk merkezi olmuştur. Daha sonra Cenevre, Lüksemburg ve kısmen Londra'da da ikincil pazar işlemleri gelişmiştir. Fransa'da dış ticaret rejimindeki son liberalizasyon çalışmaları Paris'in de önemli bir merkez olabilme ihtimalini gündeme getirmiştir. (53)

2.1.FORFAİTING'İN TANIMI VE İŞLEYİŞİ

Forfaiting, kredili mal veya hizmet satışları dolayısıyla ihracatçıların finansmanının sağlamaya yönelik orta vadeli yeni bir finansman yöntemidir.

(51) Akgüç, Öztin "Dış satım finansmanında bir yöntem" Forfaiting"
Banka ve Ekonomik Yorumlar, Ocak 1986, s.35

(52) Akgüç, Öztin a.g.e s.36

(53) Forfaiting, Banque Des Echanges Internatioaux, Crédit Lyonnais Group.

Bu yeni finansman yöntemi, özellikle bazı yabancı ülkelerdeki alıcıların giderek artan veresiye malsatın alma isteklerinin yerine getirilmesi amacıyla ihracaççılının kredi ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak üzere 1970 yılından bu yana birçok Avrupa bankası tarafından yoğun bir biçimde uygulanmaktadır.

Forfaiting işlemlerinde banka ,dışsatımcının belli bir müddet içindeki ihracat faaliyetlerinden doğan alacaklarının tamamını kararlaştırılan şartlarla dışsatımcıya rücu hakkı olmaksızın iskonto yoluyla devralarak ihracatçıya öder.

Forfaiting işlemlerine senetli veya senetsiz alacaklar konu teşkil edebilmekle beraber , birçok banka bu işlemlerini senet forfaiting'i ile sınırlamaktadır. Diğer bir deyişle, kredili ihracat işlemlerine konu teşkil eden bono ve poliçeler iskontoya kabul edilmektedir. Bu senetlerin ayrıca, borçluların uluslararası itibara sahip, güvenilir alıcılar olması dışında , yabancı muteber bir bankaca garanti, aval veya cayılmaz akreditif şeklinde garanti edilmiş olmaları şarttır.

Forfaiting'de , alacak hakkını satan "forfaitist", ciro ederken "müracaat edilemez" şerhini koyarak, vade sonunda alacağın (poliçe, emre muharrer senet, bono, vs) tahsil edilememesi durumunda hamilin müracaat hakkını kaldırarak , tahsil edilememe riskine karşı kendini korumuş olacaktır.

Daha açık bir deyişle , sözkonusu işlemde alacak hakkını satın alan "forfaiteer", tahsil edilememe riskini üstlenmekte, alacak hakkını satana karşı müracaat hakkına sahip bulunmamaktadır.(54)

Alacak hakkını satan genellikle dışsatımcı olup, dışsatımcı sözkonusu işlemle tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya(forfaiteer'e) ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmaktadır. Yukarıda belirtilen yabancı muteber bir bankanın avali bu nedenle forfaiteer'in tek güvencesini oluşturmaktadır.

Forfaiting esas itibarıyla orta süreli işlemler için uygulanmakta , bu süre genellikle altı ay ile beş,altı yıl arasında değişmektedir. Ancak her banka (forfaiter) pazar koşullarını göz önünde tutarak ,her işlemin riskini değerlendirerek kendisi açısından uygun olan bir süre sınırı veya limiti koyabilmektedir.

Forfaiting'de , ticari senet (poliçe veya bononun) satın alınması, peşin olarak faiz ödenmesini gerektirir. Diğer bir deyişle banka ,kredinin vadesini gözönünde tutarak ,sabit bir faiz haddi üzerinden senet tutarını iskonto etmekte, böylece kredi süresine ilişkin faiz peşin olarak senet tutarından indirilmektedir. Dışsatımcı, forfaiting işlemi ile kredili mal satışını , peşin ödeme şekline dönüştürmektedir. Alacağı tahsil etme yükünden ve tahsil edilememe riskinden kurtulan dışsatımcının başlıca sorumluluğu , satış sözleşmesine uygun olarak malı üretmek ve süresinde malı teslim etmek olmaktadır. Tüm işlem için başlangıçta sabit bir faiz ödenmesi, ileride oluşabilecek faiz oranlarındaki artış riskine karşı da dışsatımcıyı korumakta ve bir finansman yöntemi olarak forfaiting'in çekiciliğini arttırmaktadır.

Forfaiting işleminde banka , ihracatçının vadeli satışlarından doğan bütün alacaklarını devralmak suretiyle bunlara ilişkin faiz riski, ekonomik ve politik riskler, ülke riski, ihracatçı ,ithalatçı ve garantör risklerinin tümünü de üstlenmektedir. Bankanın forfaiting işlemlerindeki sorumluluğu tıpkı bir cayılmaz akreditifi teyit etmesinde olduğu gibidir. Forfaiter'in ihracatçıya değil senedi garanti eden yabancı bankaya bir kredi vermesi sözkonusudur.

Tipik bir forfaiting işlemi şu şekilde gerçekleşir:İhracatçı tarafından forfaiter'e teklif verilir. Bu teklifte alıcının ülkesi ve adı, garantörün (avalist banka) adı ve ülkesi, ihraç edilecek mal veya hzmetin yapısı, işlemin büyüklüğü,

alıcıya tahsis edilen garanti süresi (vade) , kullanılacak ödeme araçları ayrıntılı olarak belirtilir. Teklif forfaiter tarafından incelenir ve değerlendirilir. Sonuçlar ihracatçıya bildirilir. İhracatçı yanıtları inceler ve bu bilgiler ışığında dışalımçı ile görüşmelerini sürdürür ve gerekirse forfaiting işleminin getirdiği finansman giderlerine göre fiat önerilerinde değişiklik yapar. Dışsatımçı ile forfaiter ve dışalımçı ile dışsatımçı arasında anlaşmaya varılırsa dışsatımçı ihracatla ilgili ödeme araçları ve diğer belgeleri hazırlayarak forfaiter'e teslim eder. Ödeme araçları (senet, poliçe vs.) genellikle alıcı ile satıcı arasında varılan anlaşmaya göre belli bir faiz oranı üzerinden belli bir geri ödeme süresi için kararlaştırılan faiz tutarını da ihtiva edecek şekilde , altı aylık senetler halinde düzenlenir.

Forfeiter tarafından poliçe üzerindeki borçlunun ve garantörün imzalarını kontrolü müteakip ihracatçıya ödeme yapılır. İhracatçı senetleri "Without recourse" gayrikabilirücu olarak forfaiter'e satarak ,bütün kredi süresi boyunca uygulanacak sabit bir faiz oranı üzerinden iskonto ettirmek sureti ile net tutarını tahsil eder.Uygulanacak iskonto oranı ,senetlerin teslimi sırasında veya daha önceden tesbit edilebilir. İskonto oranının önceden saptanmsı halinde ,satıcının iskonto tutarını da fiyata ilave etmesi mümkün olur.

Dışalımçı belirli birtarihte mal bedelini aval veya garanti veren bankaya öder.

Forfaiting işlemine giren , alacak hakkını satın alan banka da vade bitiminde ticari senetleri, aval veren veya ödemeyi garanti eden bankaya ibraz ederek, senet tutarlarını tahsil eder.

2.2. FORFAİTING'İN SUNDUĞU AVANTAJLAR

İhracatın finansmanında ticari kredi, leasing, factoring, ihracat sigortası gibi metodlara bir alternatif niteliği taşıyan ve dışsatımcıya sabit faizli, alacağın tahsil edilememe riski de üstlenilerek bir finansman olanağı sağlayan forfaiting diğer ihracat kredilerine oranla daha yüksek maliyetli bir finansman yöntemi olmakla birlikte aşağıda belirtilen avantajları nedeniyle tercih edilmektedir:

- 1) Dışsatımcı için kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski sözkonusu olmamaktadır. Ticari risk senedi satın alan banka (forfaiter) tarafından üstlenilmektedir. Senedin tahsil edilmemesi durumunda bankanın , dışsatımcıya başvurma hakkı bulunmaktadır.
- 2) Dışsatımcı, forfaiting işlemi ile kur riskinden, döviz kurunun aleyhe değişmesinin doğuracağı olası kayıplardan da kurtulmaktadır.
- 3) Forfaiting'de iskonto işlemi sabit faiz üzerinden yapıldığından dışsatımcı yönünden faiz riski sözkonusu olmamaktadır.
- 4) Dışsatımcı, vadeli satışını derhal paraya çevirme olanağına sahip olduğundan, vadeli satışlarının finansmanı için yeni kaynaklar arama gereksinimi duymamaktadır.
- 5) Forfaiting , dışsatımcının likidite durumunu iyileştirdiği gibi , yeni kaynaklar sağlama olanağını da arttırmaktadır. Bilançosunda bu işlem nedeni ile muhtemel bir borç yer almadığından , dışsatımcının kredi kapasitesi de genişlemektedir.
- 6) Dışsatımcı, alıcının kredi değerliliğini saptama ve alacağın tahsili giderlerinden de kurtulmaktadır.
- 7) Dışsatımcı , kredili satıştan önce ,bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü sağlamış olduğundan ve bunun faiz ve diğer koşulları bilindiğinden, dışsatımcıya, kredi maliyetini ve gerekirse kur riskini de içeren bir fiyat önerebilmektedir.
- 8) Forfaiting işlemi genelde hızlı ve basit olup, aşırı sayıda belgeye gerek göstermemektedir. Kredili satış işleminin

doğurduğu risk bankaca üstlenildiğinden , ayrıca bir ihracat sigortasına gerek duyulmamaktadır.

9)Bütün işlem bir poliçenin ciro edilmesinden ibaret olduğu için diğer finansman türlerinde (ticari kredi, leasing) olduğu gibi mukavelelere gerek yoktur. Bu da ihracatçıyı mukavele ve buna bağlı masraflardan kurtarır.

10)İhracatçılara sağlanan vergi iadesi gibi avantajlar kredili dönem sonu beklenmeden, iskonto işlemi yapıldığı anda iskonto edilmiş değer üzerinden ihracatçıya ödenir.

2.3.FORFAİTING'DE RİSKLER

2.3.1.ÜLKE RİSKİ

Yurt dışındaki kişi ya da kuruluşlara kredi verilirken, sadece kredi isteminde bulunan işletmenin değil, aynı zamanda onun bağlı olduğu ülkenin durumu da gözönünde bulundurulmaktadır.(55) O halde ülke riskinden bireysel borçlunun dışında meydana gelen ödememe tehlikesi anlaşılmaktadır.Uluslararası pazarlarda ülkenin kredi değerliliği de onun borçlanabilme yeteneğini göstermektedir.

Uluslararası bankalar yurt dışı kredi kararını vermeden önce ilgili ülkenin kredi değerliliğini belirlemektedirler.Bu değerlendirmede genellikle çeşitli kuruluşlarca hazırlanan ülke raporlarından yararlanmaktadırlar.Böyle bir değerlendirmenin amacı

- Bireysel müşteri riskini mümkün olduğu kadar güvenceye almak
- Ülkelerin yapısal risklerini belirlemek,
- Ülkelerin iş hacmini ayrı ayrı değerlendirmek,
- Risk dağılımı ve bütün ülkelere göre toplam riski belirlemektir.

(55)Gürbüz, Osman, "Uluslararası Finansal Pazarlarda Ülkelerin Potansiyel Borçlarını Değerlendirme Sorunu-Ülke Riski Analizi" Yeni İş Dünyası, Ekim, 1983

Her ülke için mevcut olan ekonomik ülke riskinden başka aynı zamanda, ekonomi dışı nedenlerle ya da belirli politik kararlarla ödemeler yavaşlatılabilmekte ya da tamamen durdurulabilmektedir. Ülke gruplarının riski de bir bakıma , ülkele-
rin ekonomik ve politik risklerinin kümülatif toplamıdır.

2.3.2.POLİTİK RİSK

Politik ve sosyal risk unsurları genellikle ödeme yete-
neğinden bağımsız olarak ülkenin ödeme isteksizliğinden kaynak-
lanmaktadır. Söz gelimi ihtilal sonucu iktidara gelen bir
hükümet önceki iktidar zamanında yapılan borçlanmaların
koşullarını ya da ana para taksitlerini tanımayabilmektedir.
Böyle bir eğilimin nedeni ülkenin iç istikrarının bozulması
ya da diğer ülkelerle ilişkilerin bozulması da olabilmektedir.

Bankalar politik ve sosyal riski değerlendirirken iç ve
dış politik ilişkilerde kararsızlığı yol açabilen tüm faktörle-
ri incelemektedirler.

Forfaiting orta ve uzun vadeli bir finansman tekniği oldu-
ğu için de bu tür risk daha fazla sözkonusu olabilmekte ve önem
kazanmaktadır.

2.3.3.TRANSFER RİSKİ

Transfer riski, borçlu ülkenin ,saptanmış döviz cinsi üzerinden
borçlarını ödemediği güçlüklerle karşılaşmasından veya borçlarını
ödemekten kaçınmasından kaynaklanır. Transfer riski gelecekte-
ki ödeme ve transfer yeteneğinin belirsizliğinden kaynaklana-
bilmekte, genellikle döviz yetersizliği şeklinde ortaya çıkmak-
tadır. Ayrıca ülkenin kambiyo mevzuatındaki değişiklikler de
bu başlık altında ele alınabilir.

2.3.4.KUR RİSKİ

Dışsatımda diğer önemli bir risk ödemenin, dışsatımcının ülkesinde dolanım gücüne sahip paradan farklı bir para cinsinden yapılmasından kaynaklanır. Günümüzde döviz kurlarının serbestçe dalgalanması , oynak döviz kurları kur riskini arttırmaktadır. Forfaiting'de vadenin 5-7 yıla kadar uzayabileceği de gözönüne alınırsa dövizin fiyatı , anlaşmanın yapıldığı tarih ile ödemenin yapıldığı tarih arasında önemli ölçüde değişime uğrayabilecek ve bu da sözkonusu kur riskini arttırmabilecektir.

2.3.5.TİCARİ RİSK

Bankanın müşterilerine verdiği kredide beklenen zarar oranına ya da borcun nominal tutarı ile geri ödenmesi beklenen tutar arasındaki fark "ticari risk" olarak nitelendirilmektedir.

Ticari risk, borçlunun veya ticari senede aval verenin veya ödeme garantisi verenin ödeme güçlüğü içine düşmesinden veya ödeme niyetinde olmamasından kaynaklanmaktadır.

2.3.6.FAİZ RİSKİ

Forfaiting işleminde bankalar açısından diğer bir risk ise faiz riskidir. İşlem sırasında ticari senetler sabit bir faiz ile iskonto edilmesine karşın vade içerisinde faizlerin yükselmesi mümkündür. Bu durumda bankanın mevduata ödediği faiz oranı yükselirken, rakibine oranla kendisi düşük faiz geliri elde etmektedir. Bu durum sabit faizli forfaiting işleminin bankalar açısından riskini arttırmaktadır.

2.4.TÜRKİYE'DE FORFAİTING

Yürürlükteki ihracat rejimimizde kredili ihracata izin verilmiştir. İhracat yönetmeliği hükümlerine göre , kredili olarak ihraç edilen mal bedeli taksitleri için yurt dışında güvenilir bir bankanın vereceği aval karşılığında borç senedi düzenlenmesi gerekmektedir. Ayrıca aynı yönetmelik hükümlerine göre , kredili ihracatta mal bedellerini erken almak isteyen ihracatçıların , senetlerini Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı hükümlerince ülkemizdeki yetkili bir banka aracılığıyla yurt dışında bir muhabir bankaya muteber bir kredi kuruluşuna ya da yurt içindeki bir bankaya iskonto ettirilmeleri mümkündür.

Buna göre, Türk ihracatçısı .kredili ihracat dolayısıyla alıcıdan aldığı yabancı bankanın avalini taşıyan emre yazılı senetleri kendi bankasına "teminatsız-without recourse" kaydıyla, yani ödenmemeleri halinde kendisine başvurulmaması şartıyla, ciro ederek satmak suretiyle bankasından finansman sağlayabilir. Aksi halde, ihracatçının bu senetleri bankası aracılığı ile yurt dışında iskonto ettirerek vadelerinden önce paraya çevirmesi de mümkündür.(56)

Kredili ihracata ilişkin yukarıda sözü edilen yasal düzenleme ve uygulamalara rağmen ülkemizde forfaiting'e ilişkin henüz çözümlenmemiş çeşitli yasal sorunlar bulunmaktadır. Forfaiting bir kredi işlemi mi yoksa kabul edilmiş,aval verilmiş bir kambiyo senedine yapılan mali bir plasman mıdır? Satın alınmış bir kambiyo senedi ,müracaat hakkı bulunmadığına ve bir banka garantisi veya avali de taşıdığına göre ,bankaların menkul kıymetler portföyünde yer alması gereken bir finansal varlıktır.Ancak bu konudaki görüşler tam açıklık kazanmamıştır. (57)

(56)Tumay,Turhan, a.g.e, s.171-172

(57)Ersan, İhsan,"Forfaiting ve Türkiye",Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Temmuz 1985, s.29-30

2.5.FORFAİTING'DE MALİYETLER

Forfaiting işleminde toplam maliyet şu unsurlardan oluşmaktadır :

- Fon temin etme maliyeti:Forfaiting işleminin yapıldığı para cinsini Euro pazarlardan temin etme maliyetidir.(Örn:Libor)
- Faiz riskine karşı korunma maliyeti:Sabit faizli teklif verilmesi durumunda iskonto edilen poliçelerin vadeleri süresince oluşacak faiz değişiminden korunmak için ilave edilen maliyettir.
- Politik ve Transfer riskinden korunma maliyeti:İthalatçı ülkenin kredibilitesi dikkate alınarak oluşan bir maliyettir.%1/2 ile %5 arasında değişmektedir.
- Ticari riske karşı korunma maliyeti:Bu riskithalatçıya aval veren bankanın komisyonudur.
- Taahhüt komisyonu:ihracatçının,ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce bankadan aldığı kesin forfaiting teklifinin,ihracat gerçekleşene kadar sabit olarak kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödeyeceği komisyondur.
- Tahsilat süresi:Her bir poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gelişmeyi önlemek için ,poliçelerin vadelerine eklenen gün sayısı olup bu da bir maliyet unsurudur. Vade sonu tatil gününe rastlıyorsa bir sonraki iş gününe göre gün sayısı hesaplanır.(58)

2.6.İSKONTO TUTARININ HESAPLANMASI

Forfaiting işleminde faiz,iskonto şeklinde olmakta ve poliçe veya bononun nominal değeri üzerinden bu iskonto tutarı düşülerek kalan miktar ihracatçıya verilmektedir.İskonto tutarının bulunmasında genellikle ticari iskonto metodu kullanılmakta ve şu formül uygulanmaktadır:

$$\dot{I} = \frac{ND \times V \times f}{100 \times 360}$$

$$\dot{I}D = ND - \dot{I}$$

Burada,

\dot{I} : İskonto tutarı

$\dot{I}D$: İskonto edilmiş değer

ND: Bono/poliçenin nominal değeri

V: Vade (gün sayısı)

f: İskonto oranı

Bu formül ile bir seri halindeki bono poliçenin her birinin tek tek iskonto tutarları bulunur ve bunların toplanmasıyla toplam iskonto tutarı hesaplanır. Ancak bu detay hesaba girmeden anında toplam iskonto tutarı için tüm poliçelerin tek tek hesabı yerine ortalama ömür kullanılabilir.

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

\ddot{O} : ortalama ömür

V_1 : İlk bono/poliçe vadesi (gün sayısı)

V_2 : Son bono/poliçe vadesi (")

Bu durumda tüm bono/poliçeler tek bir bono gibi dikkate alınır ve iskonto miktarı şu şekilde hesaplanır: (59)

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

2.7.YÖNTEMİN FACTORİNG İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Forfaiting ve factoring birbirine benzer finansman yöntemleridir. Her ikisinde de alacak hakkının satışı veya bu hakkın satın alınması sözkonusudur. Her iki işlemde de factor ve forfaiter :

-Kredili mal alanın (dışalımıcının) kredi değerliliğini belirleme,

-Kaynak (finansman) sağlama,

-Risk üstlenme

işlevlerini yerine getirmektedir.Bununla birlikte her iki işlem arasında vade, üstlenilen riskler ve dışsatımda finansman sağlanan ürünlerin yapısı açısından farklılıklar vardır.

Factoring 90-180 gün vadeli dış satımlar için uygulanan bir yöntemdir.Forfaiting ise 3-7 yıla kadar uzayabilen vadeli dış satımın finansmanında uygulanan bir yöntemdir.

Factoring yönteminde ticari riskin üstlenilmesi için dışsatımcının bir komisyon ödemesine karşılık forfaiting'de bu konu dış satımcıyı ilgilendirmemekte,banka avalı ve garantisi sağlama dış satımcıya aittir.Yine politik ve transfer risklerinin factoring uygulamasında kapsamamasına karşılık söz konusu riskler faorfaiter'ce üstlenilmektedir.(60)

Her iki yöntem de dünya ticaret hacmi içinde giderek artan bir kullanım oranına sahip olmakla birlikte,forfaiting daha çok yatırım malları dış satımında kullanılmaktadır. Ülkemizin dışsatım yapısı incelendiğinde daha çok tüketim mallarına yönelik olduğu görülmektedir.Bu nedenle bu aşamada forfaiting'e kıyasla factoring'in dışsatımımız için daha uygun bir finansman yöntemi olduğu söylenebilir.(61)

(60)İşler ,Vartuhi,"Dış ticaretin finansmanında yeni bir yöntem 'Factoring'"İ.Ü.Sos.Bil.Enst.Y.Lisans Tezi 1989 s.79

(61)İşler,Vartuhi, a.g.e s.80

ULUSLARARASI FACTORİNG

- Kısa vadeli (90-180)gün tüketim mallarının finansmanında kullanılır.
- Her türlü ihracat taleplerinde kullanılır.
- Genellikle belirli bir dönem için yapılacak tüm taleplerin transferini kapsayan çerçeve anlaşması vardır.
- Factor ticari riski yerine göre kur riskini üstlenmektedir.
- Factor'un üstlendiği risklerin karşılığında ihracatçı bir komisyon öder.
- Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.
- Sadece ihracatçı ve ithalatçı ülkelerdeki factoring firmaları işin içindedir.
- Ana amaç;yeniden finansmanı düzenleme,kredi verenin etmek, vade gününde nakit para hesaplarını denetleme,muhasebe ve tahsilat işleri yapmaktadır.
- İstisnai durumlar haricinde borçlu genellikle bilgilendirilir ve ödeme doğrudan factor'e yapılır.

FORFAİTING

- Orta vadeli(1-5 yıl) yatırım malları finansmanında kullanılır.
- Genellikle belgeli ihracat taleplerinde kullanılır.
- Sadece bir işlem için anlaşma yapılır.
- Factoring kuruluşu ticari ve kur riski haricinde politik ve transfer riskini de üstlenmektedir.
- Forfaiting kuruluşunun üstlendiği risklerin karşılığı komisyonu ise ithalatçı üstlenir. Ayrıca banka avalının sağlanması ve garantide ithalatçını üzerindedir.
- Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.
- 3.Ülkelerdeki forfaiting firmaları işin içindedirler.
- Ana amaç;ödeme riskini elimine etmek, vade gününde nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktadır.
- Borçlu genellikle bilgilendirilir ve ödeme istemez.

İhracat işlemlerinde büyük bir gelişmenin gözlemlendiği ve ihracatçıların yeni pazarlar arayışı içinde olduğu günümüzde factoring ve forfaiting farklı yapıdaki ürünlerin ihracatında ihracatçıların finansman ve muhtemel risklere karşı güvenlik ihtiyacını karşılayabilecek, ümit vadeden yöntemler olarak dikkati çekmektedir.

3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE FACTORİNG

Uluslararası ticarete son zamanlarda artan rekabet nedeni ile bir çok satıcı, alıcıların kredili satış talepleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Kredili ihracatın ise, belirli bir vadeyi gerektirmesi nedeni ile daha fazla risk taşıdığı açıktır. Bu tür satışlarda satıcı, iyi tanımadığı alıcılara teslim ettiği mallar dolayısıyla bazı ticari riskler ve ayrıca alıcı ülkede mevcut ekonomik veya politik şartların doğuracağı birtakım siyasal riskler ile karşı karşıya kalabilir.

Bütün bunlar, kredili ihracatı caydırdığı kadar, ihracatçıların bu tür ihracatın finansmanı maksadıyla bankalardan yeterli kredi sağlamalarını da engelleyen faktörlerdir. Bu nedenle, bir çok ülkede ihracatın teşviki maksadıyla ihracatta karşılaşılabilecek ticari ve politik risklerin ortadan kaldırılmasını sağlayacak bir sigorta sisteminin kurulmasına ihtiyaç duyulmuştur.

İhtiyaç ihracat kredi sigortası sisteminin uygulanması sonucunda sağlanabilecek imkanları şöyle sıralayabiliriz.

- Kredili ihracatta, ihracatçının üzerindeki riski ortadan kaldırmak ,
- İhracat bedelinin ödenmesini garanti altına almak,
- İhracatçıların ticari bankalardan kolaylıkla finansman sağlayabilecekleri bir ortam yaratmak,
- Var olan pazarları genişleterek, yeni pazarlara girme çalışmalarına yardımcı olmak,
- Dış siyasi huzursuzluklara karşın, ihracatçıları mal satmaya yöneltmek,

-İhracatçının işletme sermayesinin belli bir süre için bağlanmasını önlemek,

İhracatçıyı, diğer ülkelerde uygulanan ihracat sigortasından yararlanan rakipleri ile eşit düzeye getirmektedir.

İhracat kredi sigortası ihracatçıyı kredili sattığı mallar karşılığı olan alacaklarını ticari ve politik nedenlerden dolayı tahsil edememesi veya tahsilatın gecikmesi risklerine karşı korumaktır. Kredi sigortasının bir diğer önemli fonksiyonu, ihracatla ilgili finansman sağlayan banka ve finans kurumlarının ihracatçıya ihtiyacı olan finansmanı sağlamada ihracat kredi sigort kurumunun poliçelerini bir garanti olarak görmesidir. Böylelikle ihracat kredi sigortası kurumu poliçeleri bankaların finansman sağlaması olayında bankalara garanti sağlamaktadır.

İhracat kredi sigortasına ödenecek prim toplam satış tutarı üzerinden ödenir. Factoring'de de sunulan hizmet karşılığında talep edilen ücret toplam satış tutarı üzerinden hesaplanır. Ücret tüm yönetim hizmetini ve sunulması istenilmesi halinde finansman sağlam hizmetini de kapsar. Bu nedenle eşit miktardaki satış tutarı için ödenecek kredi sigortası priminden daha pahalıdır.

İhracat kredi sigortasında borçluya yapılan satışlara onay verilmediğinde ve hükümet kuruluşlarına, kamulaştırılmış endüstri kuruluşlarına ve yerel idare kuruluşlarına yapılan satışlarda prim ödemesi söz konusu değildir. Factoring'de böyle bir istisnai durum yoktur.

İhracat kredi sigortasında anlaşma borçlunun ödeme gücü lüğü içine düşmesi gibi durumlarda KDV'ni içermeyebilir. Factoring'de komisyon satışlar üzerinden KDV'ni de içerecek şekilde ödenir.

İhracat kredi sigortasında genelde risk yapılan işin türüne bağlı olarak %75 ile %80 arasında değişen oranda üstlenilir. İstisnai hallerde bu oran %90'a kadar çıkabilir. Factoring'de ise risk genelde %100 üstlenilir.

Kredi sigortasında bazı ticaret ve endüstri kollarında

sözleşme yapılmış bir işlem veya devam eden bir işlem ile ilgili riskin üstlenilmesi söz konusu olabilir. Factoring'de ancak sözleşme öncesinde onaylanan işlemlere ait risk factor tarafından üstlenilir.

Kredi sigortasında büyük borçluların daha önce onaylanmış açık borçları limit olarak kabul edilir. Ufak meblağlarda kredi sigortası talebi daha önceki bilgi ve deneyimler esas alınarak değerlendirilir. Factoring'de ise limitler iki şekilde belirlenebilir:

- Her bir müşteriye o anda tanınan açık borç miktarı
- Her bir onaylanmış sipariş ve bunlara ilişkin aylık yükleme sınırları

İhracat kredi sigortasında talep edilen poliçe bedelleri yetkili bir kuruluş tarafından borçlunun ödeme güçlüğü'ne düştüğünün belirtilmesinden 30 gün sonra veya böyle bir ödeme güçlüğü söz konusu değilse ihmalin gerçekleşmesinden (bu ihmalin vadeden 3 ay sonra veya sigorta eden kuruluş tarafından vadenin temdit halinde uzatılan süre sonunda borcun ödenmemesi halinde gerçekleştiği kabul edilir.) itibaren 6 ay içinde ödenebilir. Factoring'de satın alınan borç tutarı veya bir peşin ödeme söz konusu ise bakiye, kararlaştırılan belirli bir vadede ödenir. Bazı durumlarda ise ödeme güçlüğü'nün başladığı tarihte müşteriye ödeme yapılır.

İhracat kredi sigortasında kredi limitlerinin iptal edilmesinden ve finansal yetersizlikler ve ödeme güçlükleri ile ilgili bildirim yapılmasından sonra tüm tazminatlar borcun sigortalanmış ve sigortalananmış kısımları arasında oransal olarak bölünmek suretiyle ödenir.

Factoring'de kredi limitlerinin iptal edilmesinden sonra tüm ödemeler her bir borcun onaylanmış kısmı için önem sırasına göre gerçekleştirilir. (62)

Belirli ticaret ve endüstri kollarında, hemen hemen kredi kayıpları kadar önemli olan tamamlanmamış anlaşmalar veya halen devam eden işler ile ilgili kayıplarda factoring'de sunulan diğer hizmetlere gerek duyulmayacağı için kredi sigortası factoring'den daha uygun bir yöntemdir.

Bununla birlikte çeşitli ticaret ve sanayi kollarında faaliyet gösteren daha küçük ve orta büyüklükteki firmalar hem kredi riskini üstlenen hem de alacakların tahsilatını gerçekleştiren bir factoring kurumu ile anlaşmanın anlaşmanın kredi sigortasından daha fazla ücret ödemeye degeceği görüşünü paylaşmaktadırlar. Buna ilaveten onaylanmış meblağlarla ilgili tüm ödemeler belirli bir vade tarihinde veya ödeme güçlüğüne başladığı tarihte, hakların teslim edilmesi ile ilgili formaliteler olmadan gerçekleştirildiğinden küçük ve orta büyüklükteki firmalar tarafından factoring tercih edilen bir yöntemdir.

Birçok büyük firma ise yönetim danışmanlığı hizmetine gerek duymadıkları sadece kötü alacaklara karşı korunma amacıyla olduklarından kredi sigortası onlar için daha uygun bir yöntemdir.(63)

İhracat Kredi Sigortasında alacağı sigorta eden kuruluş:

-Sigortalının lehine bir anlaşmazlık olması ve
-Borçlunun ödeme güçlüğü içine düşmesinden sonra ,ödeme konusunda yine başarısız olması halleri dışında alıcı ile satıcı arasındaki bir anlaşmazlık nedeni ile borcun ödenmesi halinde hiçbir sorumluluk üstlenmez. Factoring'de factor'un üstlendiği risk borçlu ile alacaklı arasında bir anlaşmazlık halinde sona erer.

İhracat Kredi Sigortası'nda sigorta kurumunun üstlendiği risk yenilenmeyen bir sigorta poliçesinin vadesinden 6 ay sonra sona erer. Factoring'de anlaşmanın sona ermesi ile ilgili herhangi bir zaman sınırı yoktur. Ancak müşterinin ödeme güçlüğü içine düşmesi halinde factor'un üstlendiği risk sona erer. (64)

İhracat Kredi Sigortası'nda eğer talep edilirse problemli alacakların tahsilatı da kredi kurumunca gerçekleştirilir. Factoring'de sunulan hizmet bütün satış hesaplarının tutulmasını, tahsilat işlemlerinin ve bilgi akışının sağlanmasını içerir.

İhracat Kredi Sigortası'nda kredi onayları poliçenin ciro edilmesi ile verilir. Factoring'de kredi onayları borçluların listesi üzerinde periyodik olarak -genelde bir ay- herbir borçlunun kesin durumunun yazılı olarak teyit edilmesi suretiyle verilir.

İhracat Kredi Sigortası'nda sunulan tahsilat hizmeti için ayrıca bir ücret ve mevcut kredi limitleri için bir komisyon talep edilir. Factoring'de onaylanmış borçlar ile ilgili sunulan hizmet nedeni ile ek bir ücret talep edilmesi söz konusu değildir.

BÖLÜM IV

HUKUKSAL AÇIDAN FACTORİNG

1. FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN HUKUKİ YÖNÜ

Ülkemizde factoring uygulamassının bir yasal çerçevesi yoktur. Ancak işlemler yine de diğer yasalarda mevcut olan "genel hükümler" ile yürütülmektedir. Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanununun bazı hükümleri factoring sözleşmelerine uygulanabilmekte ve başlıbaşına factoring ile ilgili olmasalar da uygulamada factorig'in temeli bu maddelere dayandırılmaktadır. Oysa bazı batı ülkelerinde factoring işlemleri yasal bir düzenlemeye dayanmakta ve böylece işlemler belirli kurallar içinde yürümektedir. Ayrıca uluslararası kuruluşlar da factoring için bazı kurallar koymaktadırlar.

1.1. BORÇLAR KANUNUNDAKİ İLGİLİ HÜKÜMLER

Yukarıda da belirtildiği gibi Türkiye'de henüz factoring şirketleri ve bunlara ait özel mevzuat bulunmamaktadır. Ancak factoring işlemleri temel olarak alacağın temlik ile bağdaştırılabilir ve Borçlar Kanunu'ndaki alacağın temlik müessesesi ile paralellik göstermektedir. Bu nedenle Borçlar Kanunu'nun 162-163-172. maddeleri factoring işlemlerinde de uygulanmaktadır.

Borçlar Kanunu'nun 162. maddesi :

"Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir" demektedir.

Borçlar Kanunu'nun 163. maddesi ise :

"Yazılı yapılmış olmadıkça alacağın temlik geçerli olmamaktadır" demektedir.

Görüldüğü gibi , Borçlar Kanunu'nun alacağın temlikine ilişkin hükümleri factoring sözleşmelerine paralel bir düzenleme getirmektedir.

Alacağın temlikinin Borçlar Kanunu 163. maddeye uygun bir şekilde yani yazılı olarak yapılması ve alacağın temlikinin diğer koşullarının da yerine getirilmesi şartı ile factoring işlemi alacağın temlik hükümlerini doğuracaktır. Başka bir deyişle temlik edenle temellük eden arasında hiçbir hukuki ilişki kalmaz ve alacağın tahsil edilme sorumluluğu tümüyle alacak hakkını devir alana (temellük edene) bütün hak ve borçları ile geçer. (65)

Ancak alacaklı ve borçlu anlaşarak kısmen veya tamamen belli kişilere karşı veya belli bir süre ile sınırlı olarak alacağın temlikini men edebilir. Bu durumda factoring işleminden söz edilemez. Bu şekilde yapılmış bir sözleşme şekle bağlı değildir. Ancak üçüncü şahıslara karşı ileri sürülebilmesi için temlik yasağının yazılı olması ve bu şartın borç senedinde belirtilmiş olması gerekir.

Alacaklı ve borçlunun böyle bir anlaşmayı borç senedinde göstermemeleri halinde, alacaklı bu alacağını üçüncü şahısa temlik ederse ve üçüncü şahıs (temellük eden kişi) iyi niyetli ise temlik geçerli olur. Borçlar Kanunu'nun 162. maddesinin ikinci fıkrası bunu amaçlamaktadır. Bugünkü dille ikinci fıkranın yazılışı ise şöyledir :

"Temlik yasağını taşımayan yazılı bir borç ikrarına inanarak alacağını devralmış olan üçüncü şahısa karşı borçlu alacağın temlik edilmemesinin sözleşilmiş olduğu def'ini ileri süremez." Borçlunun devredene karşı tazminat hakkı saklıdır.

Alacağı temellük eden üçüncü şahıs temlik yasağını

biliyor veya bilmesi gerekiyor ise ,bu hükümden yararlanamaz. Ancak bu üçüncü şahıs da alacağı başkasına temlik etmişse ve bu temellük eden de iyiniyetli ise Borçlar Kanunu'nun 162. maddesinin 2. fıkrası hükmünden yararlanır. (66)

1.2.TÜRK TİCARET KANUNU'NDAKİ İLGİLİ HÜKÜMLER

Borçlar Kanunu'nun 172.maddesi "hususî kaidelerin mahfuziyeti başlığı altında bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakıdır"demektedir. Bu hükümün factoring bakımından önemi ,factoring yapan firmaların faturadan doğan hakların temlikini ,fatura üzerinde temlik cirosu ile yapmaları durumunda ,T.T.K. açısından kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümlerin uygulanmasının sözkonusu olup olmayacağı sorusuna yanıt bulma noktasında yatmaktadır.

T.T.K'da kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümler 559-562 .maddelerde düzenlenmiştir. Ancak fatura TTK açısından kıymetli evrak olarak sayılmadığından ciroya ait hükümler faturaya uygulanamayacaktır. Sonuç olarak faturadan doğan alacağın devrine ilişkin olarak Borçlar Kanunu'nun alacağın temlikine ilişkin hükümleri uygulanacaktır. Uyuşmazlıkların çözümü ise yine Borçlar Kanunu hükümlerince olacaktır.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı kararın 8.maddesinin a fıkrası "Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına , Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur" demektedir. Ancak sözkonusu ihracat dövizlerinin

(66)Tekinalp, Ünal, "Banka Hukukunun Esasları",Cilt 1, İstanbul, 1988, sf.367,368

en az % 70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 içerisinde yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde bakiye % 30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçı serbestçe tasarruf edebilir." demektedir. Bu duruma göre ihracat bedellerinin 90 gün içinde Türkiye'ye getirilme zorunluluğu milletlerarası uygulamada factoringe tanınan 270 günlük süre ile uyumsuzluk göstermekte ve ülkemizdeki factoring işlemlerinin süresini 90 gün ile sınırlandırmaktadır. İhracat bedeli 90 gün içinde yurda getirilmese bile 180 gün içinde mutlaka yurda getirilmek zorundadır.(67)

Ayrıca bu düzenlemede ihracatı gerçekleştiren firmaların ihracata ilişkin alacağını factor'a devretmesi durumunda ihracat hesabını kimin kapatacağı sorusunu cevaplandırmak gerekmektedir. Genel kanıya göre bu sorumluluk alacağın temlikinden sonra factoring kurumuna geçmektedir. Aksi takdirde Factoring müessesesinin genel işleyiş mantığının dışına çıkılması sözkonusudur.

Öte yandan Bakanlar Kurulu'nun 91/1935 sayılı kararı ile Türk Parasının Kıymetini Koruma hakkında 32 sayılı kararın bazı maddelerinde değişiklik yapılmış ve anılan kararın 8.maddesinin b fıkrasında Factoring, Leasing ve Forfaiting işlemlerinde ihracat hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasları Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakanlığın belirlemeye yetkili olduğu hususu 20 Haziran 1991 tarih ve 20907 sayılı Resmi Gazete'de belirtilmiştir.(68)

(67) Tekinalp, Ünal, a.g.e. ,s.368

(68)Kocaman, Ünal, a.g.e.,s.59

Factoring Sözleşmeleri Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'ndaki ilgili hükümlere dayandırılarak yürütülmekteyse de aşağıda belirtilen Bankalar Kanun ve 1983 tarihli Kanun Hükmünde Kararname kapsamına da girmektedir .

2.5.1985 Gün ve 3182 Sayılı Bankalar Kanunu

Banka Hukukçuları factoring'in bir kredi işlemi mi yoksa finansman aracı mı olduğu konusunu hararetle tartışmaktadırlar. Bu tartışma halen sonuçlanmış değildir. Çünkü Bankalar Kanunu'nun "Krediler ve Diğer Yatırımlar" başlığını taşıyan 38. ve devamı maddeleri tartışmaya konu olan hususu çözümleyememektedirler. Bu maddeler dikkatle incelenecek olursa, Bankalar Kanunu içinde factoring'e açık veya kapalı herhangi bir atıf mevcut değildir. Fakat genellikle factoring'in bir kredi işlemi olmadığı sonucuna varılabilir.(69)

1983 Tarihli Kanun Hükmünde Kararname

Ödünç para verme işlemlerini düzenleyen 90 sayılı KHK hükümlerine göre ,gerçek ve tüzel kişiler izin ve ruhsat almak koşulu ile ödünç para verme işleriyle iştigal edebilirler. Bunlara ikrazatçı adı verilmektedir.

Factoring şirketleri müşterilerine nakdi finansman sağladıkları için bir tür banker sayılıp 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine tabi olmaları gerektiği hakkında bir görüş mevcuttur. Bu husus tartışmalıdır. Ancak bu durumda factoring şirketleri ikrazatçı sayılarak ruhsatname alacaklar ve banka ve sigorta

muameleleri vergisine tabi tutulacaklardır.

Fakat uygulama göstermiştir ki ,factoring şirketlerinin kredi müessesesi sayılmasına ve 90 sayılı KHK hükümlerine tabi tutulmasına yasal olanak yoktur. Bu nedenle yasal düzenleme arasında 90 sayılı KHK geçerli sayılmamaktadır.

Bu sıralamadan da anlaşılacağı gibi bugün Türkiye'de factoring işlemlerinde yasal düzenleme açısından bazı boşluklar mevcuttur. Bu nedenle başta factoring şirketleri olmak üzere factoring işlemlerinin yeni baştan düzenlenmesi ve sağlam hukuki temeller üzerine oturtulması yararlı olacaktır. (70)

2. FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN HÜKÜMLERİ

A)Factor ve Müşteri İlişkileri Açısından:

Müşteri Yükümlülükleri:

- Alacağın factor tarafından iktisabına engel olmama.Alacak factoring sözleşmesi ile temlik edildiğinden temlik borcu mevcut değildir.
- Temliki borçluya ihbar
- Alacağa bağlı ferilerin factor'a intikali müşteri ile borçlu arasında kararlaştırılmış teminatlar(rehin,ipotek vs)alacağın tesirleri ile factora kendiliğinden geçer.
- İşlemiş ve tahsil edilmemiş faizler (mevcut alacağın temliki halinde)
- Alacağın teminatını teşkil eden kambiyo senetleri devir ve ciro yükümü
- Factoring sözleşmesine bağlı teminatların verilmesi ve ek teminat gösterilmesi
- Alacağın varlığını ve/veya ödenmesini tekeffül
- Masraf komisyon gibi ödemeleri yapma
- Bilgi verme.

Factorun Yükümlülükleri:

- Ön ödeme
- Teminat fonksiyonu içeren factoring sözleşmelerinde açığın kararlaştırılması yükümü
- Tahsil edilen alacakların müşteri lehine bakiye vermesi halinde faiz ödeme yükümü
- Özen gösterme yükümü

B)Factor ve borçlu Açısından:

Borçlu müşteriye karşı sahip bulunduğu bütün def'i ve itirazları factora karşı ileri sürülebilir. Factor da temellük ettiği alacakların tahsili için müşteriye tanınan haklara özellikle teminatların paraya çevrilme imkanına sahiptir.(71)

Factoring sözleşmelerinin hükümlerini şu şekilde özetleyebiliriz:

- 1-Factoring sözleşmeleri yazılı şekle tabii sözleşmedir. Borçlar Kanunu 163.madde ve bunun yanı sıra taraflar arasındaki ilişkilerin açıkça belirlenmesi ve ispat hukukuna ilişkin nedenlerden ötürü factoring sözleşmeleri yazılı şekle tabii kılınmıştır.
- 2-Alacakların satışı ve devri ile birlikte ,alacağa bağlı olan bütün ferri haklar ve imtiyazlar da kendiliğinden factor'a geçer. Bu hak ve imtiyazların factor'a geçişi için gerekli işlemler müşteri tarafından yerine getirilir.
- 3-Factoring sözleşmesi ilişkisinde alacağı Factor'a satıp devreden müşteri, satış bedeli miktarına kadar,alacağın mevcudiyetini ve tahsil edilebilirliğini factor'a karşı garanti eder.Müşteri tarafından factor'a verilmiş bulunan teminatlar sözleşmeden doğan ve factor tarafından müşteriye karşı müşteriye yöneltilen bütün talepler için de teminat teşkil eder.Factor ayrıca duruma göre ek teminatlar verilme-

sini de her zaman isteme hakkına sahiptir.

4-Müşteri tarafından factora devredilen münferit alacaklardan her birinin satış bedeli, her bir alacağın ilişkin olduğu borcun borçlu tarafından factor'e ödendiğinde muaccel olur.

Factor bazı alacakların muaccel oldukları andan itibaren factor ile müşteri arasında mutabık kalınan belirli bir süre içinde tamamen ödenmemeleri halinde, factoring sözleşmesini feshedebilir. Fesih beyanı ile birlikte, söz konusu olacak factor tarafından müşteriye iade edilir. Bu durumda müşteri bu alacakla ilgili olarak factor tarafından yapılmış olan peşin ödemeyi factor'a iade etmek ve taraflarca kararlaştırılan faizi factor'a ödemekle yükümlüdür.

5-Müşteri factoring hizmetlerinden yararlanacağı iş ilişkilerinde factor tarafından verilen çizelgeleri kullanmaya mecburdur. Fatura ve diğer basılı kağıtlar ancak factor'un onayı ile değiştirilebilir, ki bu onay da yazılı olmalıdır.

Ayrıca müşteri, devir edilen alacakla ilgili faturaların bir suretini geciktirmeksizin factora göndermekle yükümlüdür. Eğer factor talep ederse müşteri malın teslimine veya hizmetin yapılmış olduğuna dair bir belgeyi de vermeye mecburdur.

6-Alacağın factor'a devredilmiş olduğunun bildirilmesine rağmen borçlu borcunu müşteriye ödediği taktirde, müşteri bu meblağı gecikmeksizin factor'a iade etmekle yükümlüdür.

7-Müşteri mali yılın bitiminden sonra en geç altı ay içinde usulüne uygun ve doğru olarak hazırlanmış kar/zara hesabı ve bilançosunu factor'a göndermekle yükümlüdür.

Sözleşmenin hazırlanmasına, alacakların devrine ve teminatların verilmesine ilişkin masraflar ve harçlar müşteri tarafından karşılanır.

8, Fctor, factoring sözleşmesine göre, alacağı satın ve devir alan sıfatıyla alacağın satış bedelinin belirli bir yüzdesini müşteriye ödemekle yükümlüdür. Ancak müşterinin talebi üzerine factor alacakların satış bedeli olarak peşin ödemede bulunacağını taahhüt edebilir.

Factor, borçlunun durumunda meydana gelen değişiklikleri müşteriye bildirmekle yükümlüdür.

9-Factor, müşteriye karşı olan taleplerini, ona karşı olan borçlarıyla takas ve mahsup etmeye yetkilidir.

10-Müşterinin factor'a yapması gereken ödemelerde temerrüde düşmesi halinde, bu meblağlar için temerrüt tarihinden itibaren faiz ödenir.(72)

2.1.ÖZEL HUKUKU BİRLEŞTİRME AMACIYLA KURULMUŞ ULUSLARARASI ENSTİTÜ (UNIDROIT)

Milletler topluluğu'nun desteği altında İtalya Hükümetince kurulmuş olan UNIDROIT'in amacı ticari hukukun ülkeler arasında standartlaştırılması için çalışmalar yapmaktır. İş programı içine genelde borçların temliki , özelde factoring sözleşmesi de alınmıştır. Hukuki sistemlerin farklılıkları nedeniyle öncelikle uluslararası factoring kurallarının saptanması üzerinde durulmuş ve bir kurallar dizisi Enstitünün yönetim konseyine sunulmuştur. Kurallara göre Factoring "finansman, borçlu hesaplarının tutulması, borçların tahsili ve kredi risklerine karşı koruma hizmetlerinden iki veya daha fazlasını süreklilik esasına göre sğlayan bir anlaşma" şeklinde tanımlanmıştır.

Önerilen kuralların uluslararası factoring'e uygulankasında ikili factor sistemi tercih edilmektedir. Hükümetlere tavsiye edilecek olan kurallar temliğin geçerliliği konusunda aşağıdaki hususları kapsamaktadır :

- a)Gelecekte oluşacak borçları ve belirli bir türdeki borçları temlik etmek amacıyla yapılan anlaşmaların geçerliliği,
- b)Temliği geçersiz kılmak için satınalma sözleşmelerine konan temliği yasaklama hükümlerinin konmamış sayılmaları,
- c)İkincil hakların factor'e devri,
- d)Borçlu yönünden ihbarların geçerli olması için gerekli formaliteler ile borçlunun factor'e ödeme yapma yükümlülüğünden kurtulmasına ilişkin haller.

Taslak kurallar Enstitü'nün yönetim konseyince kabul edilerek ilgili tarafların dikkatine sunulmuştur. Uluslararası bir toplantı düzenlenerek kuralların görüşülmesi ve dış ticarete önde gelen ülkelerce kabul edilmeleri beklenmektedir. (73)

(72) Özsunay, Ergun , a.g.e. s.36

(73) Erdemol, Haluk, "Factoring ve Forfaiting" Akbank Ekonomi yay. İstanbul 1992

3.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNİN SONA ERMESİ

3.1.SÖZLEŞMENİN BİTMESİ

Kural olarak,belirli bir süre için yapılan sözleşmelerde sürenin dolmasıyla sözleşmede sona erer.

Bununla birlikte,uygulamada bu sözleşmelerin belirli bir süre içinde fesih ihbarında bulunmadıkça belirli bir süre için uzayacağı çözüm kabul edilmiştir.(74)

Müşteri tarafından factoring sözleşmesinden doğan yükümlülükler yerine getirilmediği veya bunların ifası tehlikeye düştüğü veya müşterinin ticari faaliyetine son verdiği veya hakkında iflas kararı alındığı veya konkordato açıldığı taktirde factor sözleşmeyi derhal feshedebilir.

Sözleşmenin feshi halinde,müşteri factor'akarşısı sözleşmeden doğan yükümlülüklerini derhal yerine getirmeye bu mümkün olmadığı taktirde factor'a yeterli teminat göstermeye mecburdur.

3.2.İFLAS DURUMUNDA

"Factor ile müşterisi arasındaki ilişki bakımından iflas şu sonuçları doğurur;

Müşteri iflas ederse tüm factoring sözleşmesi sona erer. Bankanın factoring müessesesi olarak kendisine fiilen temlik etmiş ve karşılığında ödeme yapmış olduğu alacaklar iflas masasına girmez,bankaya ait olur.Müşteri tarafından henüz satışı yapılmamış ve faturası factoring kuruluşuna ibraz edilmemiş faturalara bağlı olacaklar bakımından önceden ve toptan temlikler hüküm taşımaz.

Factor,iflas ederse,sözleşme yukarıda olduğu gibi sona ermez.İflas idare memurunun seçim hakkı vardır, o isterse sözleşmeye devam eder,istemezse devam etmez.Ancak,böyle bir durumda müşteri factoring ilişkisine devam etmek istemez.

Factorun iflası müşteri bakımından sözleşmenin feshi için haklı sebep teşkil eder. Böye bir durumda iflas masasına girmiş olacak durumundadır."(75)



(75) Akyol, Şener, Borçlar Hukuku, İstanbul 1984 s.16-17

BÖLÜM V

UYGULAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

1.MEVZUAT YÖNÜNDEN KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Yeni bir kavram olan factoring ile ilgili olarak,ülkemizde henüz buna özel olarak hazırlanmış veya hazırlanan bir yasal mevzuat bulunmamaktadır.

Özellikle uluslararası factoring hizmetinin büyük bir pay aldığı dış ticaretimiz ve bunu gerçekleştirdiğimiz ülkelerdeki gibi yasal bir mevzuatın olmaması neticesinde bu alanda yeni olan bu hizmet sektörünün rekabet gücü göreceli olarak zayıflamaktadır.

Factoring gibi ülkemiz için yeni bir kavram olan ancak gerekli yasal mevzuata ve mevzuatın sağladığı muafiyetlere sahip Leasing ülkemizde hızla gelişmekte ve ekonomide gereken yerini almaktadır.

Aynı şekilde gerekli yasal mevzuat ve alt yapı (istihbarat v.b) sağlandığı takdirde iç ve dış ticaretimizin gelişmesinde ve işletmelerin sağlıklı büyümelerinde factoringin önemli katkıları olacağı şüphesizdir.

2.VERGİ HUKUKU İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring Türkiyedeki uygulamada 1988 yılında önce bankalar bünyesinde oluşturulan ayrı servisler aracılığı ile yapılmış ve daha sonra hizmet, bu konuda çalışmak üzere kurulan özel factoring şirketleri tarafından yürütülmeye başlanmıştır.

Gerek factoring işleminin ve gerekse de factoring şirketlerinin vergisel sorunları için kanunlarda özel

hükümler mevcut değildir. Bu konuyu ancak genel hükümlere ve vergi kanunlarına göre şöyle açıklayabiliriz . (76.)

2.1.GELİR VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring işlemi gerek banka bünyesinde ve gerekse özel olarak bu amaçla kurulmuş bulunan bir şirket bünyesinde yapılsın ,bundan doğan gelirler 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 37 ve devamı maddeleri gereğince ticari kazanç sayılmakta ve buna göre vergilendirilmektedir.

Factoring ile ilgili vergisel sorunları incelerken bankaların veya factoring kuruluşlarının müşterilerinden sağladıkları hasılatı incelemek ve buna göre bir değerlendirme yapmak gerekecektir. Bu hasılat ise daha önce da belirtildiği gibi başlıca iki kalemden oluşmaktadır:

A)Factoring Komisyonu:

Fatura bedelinin vadesinde tahsili, riskin yok edilmesi ve diğer yan hizmetler dolayısıyla müşteriden %0.75 ile %2.5 arasında değişen oranlarda alınan bir meblağdır. Factoring komisyonu bir tür hizmet bedelidir.

B)Finansman Ücreti:

Bazen fatura bedelinin %70-80'i müşteriye avans şeklinde peşin olarak ödenir.Bu şekilde factoring şirketi müşterisine kısa vadeli bir finansman sağlar.Bu durumda müşteriden iskonto haddine eşit bir faiz tahsil edilmiş olur.

Bu analiz de gösteriyor ki ,her iki hasılat kalemi de vergileme açısından (bunlar kurum bünyesinde yapıldığı için ticari kazanç sayılmaktadır).(77)

(76)Tuncer,Selahattin, a.g.e.,s,23

(77)Tuncer Selahattin,a.g.e.,s.25

2.2. KURUMLAR VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring işlemleri ile iştirak 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 tesbitinde Gelir Vergisi Kanunu'nun ticari kazanç hakkındaki hükümleri uygulanacaktır.(78)

2.3.DAMGA VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring işlemlerinde firmalar faturaların bir kopyasını factor'e ciro ederek alacak haklarını "rücu hakkı olmaksızın" devretmektedirler. Bu anlamda faturaların factor'e yazılı bir devir beyanı ile devredilmesi temlikname kapsamında değerlendirilecek bir akittir.

488 No'lu Damga Vergisi Kanunu'nun 1.maddesi "bu kanuna ekli 1sayılı tabloda yazılı kağıtlar damga vergisine tabidir" demektedir ve anılan kanunun 4.maddesinde de kağıtların mahiyetinin tayininde "bir kağıdın tabi olacağı verginin tayini için o kağıdın mahiyetini bakılır ve buna göre tabloda yazılı vergisi bulunur" hükmü yer almaktadır. Firmalar ile factor arasında yapılan akit temlikname olarak kabul edildiği takdirde damga vergisi mükellefiyetinin doğacağı açıktır. Dolayısıyla factor'e devredilen faturada veya faturalarda yer alan miktar

(78) Tuncer, Selahattin, a.g.e., s.25

damga vergisi matrahını oluşturacak ve bunun üzerinden %5 oranında damga vergisi alınacaktır. Burada unutulmaması gereken nokta fatura bedellerinin Damga Vergisi Kanunu'nun 12. maddesine uygun olarak Maliye Bakanlığı'nın belirlediği fiyat üzerinden Türk Lirası'na çevrilmesi gerektiğidir.(79)

2.4.GİDER VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring işlemi bir banka bünyesinde yapıldığı takdirde müşteriden tahsil edilen her türlü paralar 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu'nun 28.maddesi gereğince banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olacaktır. Bu verginin oranı ise % 5 'tir.

2.5.KATMA DEĞER VERGİSİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Factoring işlemi bir anonim şirket bünyesinde yapılacak olursa, işlem, ticari faaliyet çerçevesinde yapılan bir hizmet olduğu için 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu kapsamına girmektedir. 3065 sayılı KDV Kanunu'nun 8.maddesinde ihracat istisnası mevcut ise de factoring'de hizmet yurtdışındaki bir müşteriye yapıldığı için bundan yararlanmak mümkün olamamaktadır.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı KDV ile ilgili olarak yayımladığı 26 ve 30 sayılı Genel Tebliğleri ile konuya açıklık getirmiştir. Bu takdirde, factoring şirketi tarafından müşteriye çıkarılacak faturalar üzerinden % 12 KDV hesaplanacaktır.Leasing şirketlerinde olduğu gibi factoring şirketlerine özel ve indirimli bir oran bulunmadığı için genel oran % 12 KDV gerçekten çok yüksektir.

3.FACTORİNG SÖZLEŞMELERİNDE DİKKAT EDİLECEK HUSUSLAR

3.1.HUKUKİ FARKLILIKLAR AÇISINDAN

İç ticaret factoringinde satıcı, borçlu ve factor'den oluşan üç tarafın üçü de aynı hukuk sistemine tabidir.Oysa uluslararası factoring'de en az iki ülkenin kanunlarının uygulanması sözkonusudur. Aşağıdaki hususlardan herbirinin hangi hukuka tabi olacağını düşünmek factor'un sorunudur. Birçok durumda cevaplar kesin değildir.

-Mali sıkıntı içinde olan bir müşterinin işine tasfiye memuru atandığında,temlik edilen haklar konusunda factor'un durumu;

-Satıcının alacaklarına tedbir koydurmaya çalışan üçüncü taraf karşısında temliğin geçerliliği;

-Factor veya satıcı ile diğer ülkedeki muhabir factor arasındaki anlaşmazlıkları çözümlene konusunda uygulanacak kanun;

-Factor ile borçlu ve borçlunun karşı-hak iddiaları arasında temliğin geçerliliği.

Factorlerin çoğu borçlu karşısındaki haklarına ilişkin anlaşmazlıkların, borçların kaynaklandığı sözleşmenin yapıldığı ülkenin kanunlarına göre çözümlenmesi gerektiğini düşünürler. Bunun saptanması güç olduğu kadar kural olarak alınması da kesinleşmiş değildir. Uygulamada borçların tahsili borçlunun ülkesinde yapıldığından bu ülkenin kanunlarının esas alınması doğaldır.

Factor ,satıcı ile yaptığı anlaşmaya bütün satış sözleşmelerinin kendi ülkesinin kanunlarına tabi olacağı şartını koyabilir.Ancak karşı ülkedeki taraflarla bir anlaşmazlık çıktığında anılan şartın gerçekten uygulamaya konacağından emin olamaz.

Bunda ısrarlı olması mahkemede uzun süren tartışmalara ve bilirkişi masraflarına yol açabilir. Borçlunun, ülkesinin kanunlarının geçerliliğini peşinen kabul etmesi daha avantajlı olacaktır.

Karşı ülkedeki bir müşterisine direkt hizmet veren Factor avans ödeme yapıyorsa müşterisinin kendisine yaptığı temlik işleminin o ülkedeki formalitelere göre geçerli olduğundan emin bulunmak zorundadır. Aslında bu husus karşı ülkedeki temlik hukukunun ne derece yerleşik olduğuna bağlıdır. Konuya ilişkin tam güvence aşağıdaki önlemlerden biri vasıtasıyla sağlanabilir :

- a)Direkt ithalat factoringinde anlaşmanın geçerli olduğuna dair bir belge müşterinin bulunduğu yerdeki uzman bir hukukçudan alınmalıdır;
- b)Direkt ihracat factoringinde factor , kendisine temlik formalitesinin borçlu karşısında uygulanabilir bir biçimde yapılması için karşı ülkedeki muteber bir özel/tüzel kişiden görüş istemelidir.
- c)İkili factor sistemi kullanılmalıdır,

3.2.KUR RİSKLERİ

İhracatla ilgili kur risklerinin bulunduğu bilinmektedir. İhracatçılar rekabetin baskısıyla borçlunun ülke parası üzerinden fiat vermek ve fatura düzenlemek zorunda kalabilirler. Factor'un ihracatçı müşterisi ,fatura tarihi ile ödeme tarihi arasında vaki olabilecek kur dalgalanmalarının riskinden aşağıdaki yolların birisi ile kaçınabilir :

- a)Fatura tutarı dövizin borçlu tarafından ödenmesi üzerine kendisine gönderilmesi için factor'e talimat verirken aynı anda bankası ile forward anlaşması yaparak dövizleri satar;

b)Factor ile anlaşma yaparak faturaları ona teklif ettiği tarihteki kurdan ülke parasına çevrilmesini sağlar. Böylece kur riskini factor üstlenir.

c)İkili factor sisteminde yaptığı anlaşma ile ithalat factorunun fatura suretini alır almaz avans ödemesini yapmasını sağlar. İhracat factor'u bu ödemeyi alınca spot kurdan dövizini satarak karşı ülke parasını satıcı müşterinin hesabına alacak geçer.

Küçük tutarlı ,fakat sayıları fazla, sık düzenlenen faturalar için kur riskinden kaçınmayı sağlamak idari bir yüküdür. Bu nedenle bazı factorler kur riskini üstlenmezler. İş hacmi geniş olan factorler de belirli dövizler üzerinden kendisine teklifedilen fatura toplamlarının günlük veya haftalık olarak toptan forward satarlar. Kur riski dışında bazı ülkeler için sözkonusu olabilecek transfer riski ile politik riski factorler üstlenmezler.Bu ülkelere yapılan satışları factoring işlemi kapsamına alırken kendileri veya satıcılar adına ihracat kredi sigorta kuruluşlarından temin edilen kredi sigortasına dayanırlar.

3.3.MÜŞTERİNİN ACZE DÜŞMESİ VE TASFİYE MEMURU ATANMASI

Satıcı firma mali sıkıntıya girerek taahhütlerini yerine getiremez duruma geldiğinde, yani acze düştüğünde varlıklarının ve alacaklarının tesbiti ile borçlarının öncelik sırasına göre ödenmesi, bu mümkün olmadığı takdirde şirketin tasfiye edilmesi amacıyla bir tasfiye memuru (yeddiemin, kayyım, receiver) atanır. Bu atama, şirketten alacağını tahsil edemediğini resmi yollardan kanıtlayan bir alacaklının başvurusu veya bizzat şirketin gönüllü olarak tasfiye isteğinde bulunması üzerine yapılır. Söz konusu atamanın genel sonucu şu hususları kapsayacaktır:

a) Firmanın borç yükü kesinleştirilecektir.

b) Mahkemeden tasfiye kararı alınana kadar tasfiye memuru firmayı temsil edecektir.

c) Memurun atanması firmanın ticari sözleşmelerini geçersiz kılmaz. Fakat memur şirketin bütün varlığını üzerine aldığından sözleşmelere taraf olanların bizzat firmaya karşı icda vasıtası yoktur.

d) Memur, güvencesiz alacaklılara karşı sorumlu değildir. Güvenceli alacaklılara öncelik sırasına göre sorumludur.

Factor'un müşterisinin (satıcının) acze düşmesi sonucu bir tasfiye memuru atanması durumunda Factor'un ,müşterinin varlığına yönelik hakları factoring anlaşmasının şartlarına göre açıklık kazanır. Genellikle anlaşma Factor'e aşağıdaki seçeneklerden birini sağlar :

a) İhbar etmek suretiyle anlaşmayı derhal sona erdirmek ,

b) Anlaşma sona ersin veya ermesin,

I-bütün paralar tahsil edilinceye kadar avans ödemesi ve başka ödeme yapmamak,

II-bütün avans ödemelerinin kendisine iade edilmesini istemek,

III-Factor'un mülkiyetinde bulunan bütün borçların gerçek fatura değerinden geri satın alınması.(Geri satın alma bedeli tamamen ödenmedikçe borç mülkiyeti müşteriye geçmeyecektir.)

Tasfiye memurunun acz içindeki şirketin bütün varlıklarını elinde tutması halinde yukarıdaki II ve III Factor'un işine yaramaz. Her iki halde de Factor satın aldığı borçların

tamamını avans olarak ödemiş ise alacaklı olacaktır. (Ödemeler eksi alıkoyma tutarı kadar.) Tasfiye memuru Factor'e karşı sorumlu olmayacak ve şirketin sahiplerinin şirket varlıkları üzerinde hakları bulunmadığından onlar da Factor'un iade taleplerine cevap veremeyeceklerdir. Fakat her halde Factor kesin sonucu beklemeden , yani borçlulardan yapacağı tahsilatla kendi alacaklarını tamamen tasfiye etmeyi 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. Uhdesinde bulunan borçlarla ilgili olarak Factor'ün hakları tasfiye memurunun karşısında değişmeden kalmaktadır.

Özellikle,

- a)Factor'un kanuni temlik yapabilme ve ciro edilebilen kağıtlar üzerine satıcının adını ciro edebilme yetkilerinde, Factoring anlaşmasında kendisine verilen vekaletname dönülemez nitelikte olduğu sürece değişiklik olmaz;
- b)anlaşmada mevcut olan ve satıcının borçlulardan aldığı paraların Factor'un emrine hazır tutulmasını öngören mutemetlik hükmü de geçerliliğini korumaya devam eder.

Tasfiye memuru atanır atanmaz Factor'un elemanlarının memurla temas ederek satıcı ile yapılan factoring anlaşmasının ayrıntılarından bahisle ilişkilerdeki rolü hakkında bilgi verilmesi ve özellikle borçluların yanlışlıkla satıcıya havale etmeleri sonucu tasfiye memurunun eline geçen paraların Factor'e aktarılması gerektiğinin hatırlatılması uygun olacaktır. Tasfiye memurunun anlaşmayı sürdürmek zorunda olmamasına rağmen taraflardan biri tarafından sona erdirilinceye kadar anlaşma Factor ile satıcının temsilcisi olan tasfiye memuru arasında geçerli kalır.

Mevcut borçlar hakkında Factor'un durumu ne olacaktır? Factor anlaşmayı sona erdirmek ve bütün açık borçları satıcıya geri temlik etme seçeneğine sahiptir. Geri temlik etme olayı

anlaşmanın özünden (verilen hizmetin rücu edilebilir türde olması halinde) olduğu gibi acizlik durumunda uygulamaya müsait hükmünden de kaynaklanabilir. Bu husus Factor'un avans ödeme yapmamış olduğu hallerde düşünülür. Ödeme yapmış ise doğal olarak Factor'un borçlulardan tahsilat yapmaya devam etmesi kendi çıkarına olacaktır. Söz konusu geri temlik olayının ,yani Factor'un borçları müşterisine geri satma hakkını kullanmasının Factor'e getireceği yarar borçlunun borcunu ödeyememe riskinden kurtulma avantajıdır. Böylece Factor borçludan tahsil etmeyi beklemek yerine ,kullandığı paranın müşteri tarafından geri ödenmesini beklemeyi tercih edebilir. Factor'un ödemiş olduğu satın alış bedeli Factor'e geri ödeninceye kadar borçlar Factor'un mülkiyetinde kalır. Satıcının durumu derhal geri ödemeye müsait olmadığından bu şekilde Factor tahsil edebildiği borçları kendi riskini tasfiyede kullanır, edemediği borçlar için de satıcıdan alacaklı kalır. Bölümün başındaki a ve b'de belirtilen şartların anlaşmada bulunmaması halinde (tam hizmet ve vade factoringinde) Factor kullandığı paralar tamamen geri dönse bile kredi riskinden ve tahsilattan sonuna kadar sorumlu olur.

Borçlu hesaplarının tutulması, idari hizmet ve tahsil hizmeti anlaşmaya dahil ise tasfiye memurunun Factor ile anlaşarak bu hizmetlerinin sürüdrmesini istemesi memuru bu işlerden kurtardığı için onun çıkarına olacaktır. Karşılığında Factor ,memurun kontrolünde bulunan satıcı firmanın kayıtlarından yararlanma olanağına sahip olur. Örneğin borçluya karşı malın sevk edildiğinin kanıtlanması veya mala ait muhtelif ayrıntıların belgelenmesi gerektiğinde Factor'un elinde olmayan bu belgeler satıcının dosyalarından temin edilecektir.

Bu işbirliğinin, mevcut factoring anlaşmasına tasfiye memurunun da taraf olarak eklenmesi ile anlaşmanın üçlü bir sözleşme haline dönüştürülmesi veya yeni bir anlaşma yapılması ile sürdürülmesi de düşünülebilir. İlk seçenekte anlaşma yeni bir hesabın açılmasını öngörmelidir. Zira tasfiye memurunun atanmasından önce Factor'un satın aldığı borçlara ilişkin alacak kayıtları eski hesaba yapılacaktır. Tasfiye işlemi sırasında anlaşmanın devam etmesini şirketin yararına gören mahkeme anlaşmanın geçerliliğini onaylayabilir.

3.4.BORÇLUNUN ACZE DÜŞMESİ VE TASFİYESİ

Satıcının acze düşmesi halinin benzeri borçlu şirket için de oluşabilir. Atanan tasfiye memurunun asli görevi yine şirketin borç yükünü alacaklılar karşısında kesinleştirmektir.

Alacaklıların talebi şirketin tüm mal varlıklarına karşı yapılmış ise şirket yetkililerinin şirketi yönetme yetkileri askıya alınır ve mal varlıkları tasfiye memurunun mülkiyetine geçer. Bunun sonucu olarak factor'un uhdesindeki güvencesiz borçlar için hukuki takibe başvurmak yersiz olacaktır. Bu durumda factor için tek çıkar yol borçlu şirketin tasfiyesi için başvuruda bulunmaktır. İster alacaklıların başvurusu ile ister şirketin gönüllü talebi ile tasfiyenin başlatılması üzerine şirketin varlıkları öncelikli alacaklıların tatmin edilmesini müteakip güvencesiz borçların ödenmesinde kullanılır.

Satıcı için kötü borçlara karşı korumu sağlamayan factoring anlaşmalarında satıcıdan kaynaklanan bir kusura bağlı olmaksızın ödenmemiş onaysız borçlar için Factor'un rücu etme imkanı vade tarihinden veya faturanın düzenlendiği ayın son gününden kısa bir süre sonra ,fakat genellikle acizlik halinin bilinmesinden önce gelmektedir.Satıcıya rücu ederek borçların mülkiyetini ona iade eden Factor böylece borçlunun aciz halinden etkilenmeyecektir. Doğal olarak, rücu etme hakkı bulunduğu sürece Factor, borçlunun aciz halini daha önce öğrenmiş olsa bile sonuç aynı olacak, yani mevcut risk satıcıya ait olacaktır. Bu riski satıcı başlangıçta bu gibi hallerde borcu geri satın almayı kabul etmekle peşinen üstlenmiş bulunmaktadır.

Öte yandan satıcıyı kötü borçlara karşı koruyan Factoring türlerinde 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'un risk almadığı ve para kullandırdığı onaysız borçlar için de satıcı adına tasfiye işlemini izlemesi mümkündür.

3.5.KANUNİ TAKİP

Kanuni takip yolunun uzun ve masraflı olduğu herkesçe bilinmektedir. Ayrıca itibar sarsıcı bu durumdan kaçınılması özellikle borçlu açısından önemlidir. Kanuni takip yoluna başvurmadan önce tecrübeli bir Factor'un yapması gereken bir işlem borçlu firmanın bir üst düzey yetkilisine telefon veya teleksle durumu bildirmektir. Zira mevcut gecikmenin alt kademedeki memurların bazı nedenlerle Factor'un uyarılarını dikkate almadıklarına bağlı olduğu birçok örneklerde görülmüştür. Bu nedenler,

-borç tutarının yanlışlıkla satıcıya havale edildiği ve satıcının factor'e bu konuda bilgi vermemesi,

-ticari sözleşmede temlik yasağı olduğu halde bunun factor'ce bilinmemesi ve ödemenin doğrudan satıcıya yapılarak factor'un devre dışı bırakılması,

-satıcı ile borçlu arasında bir anlaşmazlık olduğu halde bunun factor'ce bilinmemesi,

gibi durumlara bağlı olabilir. Sonuç olarak üst düzey teması konuya açıklık getirebilir.

Kanuni yola başvurmak kesinleştiğinde Factor formaliteler uyarınca hukuki temlik işlemi yaparak resmen takibe başlar. Borçlu temliğe itiraz ettiği takdirde mahkeme önünde satıcı da temlik tarafı olarak yer alır.

Takibe geçme amacıyla avukatına talimat veren Factor borcun ayrıntılarını tekrar kontrol etmeli ve malların teslim tarihi ,ödeme şartları ve varsa özel ticari teamüller konusunda açık vermemek için satıcı ile mutabık kalmalıdır.

Factor'un avukatına vereceği talimatın borcu doğuran olayın bütün ayrıntılarını kapsayacağı doğaldır.

Kanuni takip sürecinde icra kararının uygulanması için seçenekler, borçlunun malları üzerine haciz koydurmak, borçlu-ya ödenecek bir paraya tedbir koydurmak (banka hesabı),malına tedbir koydurmak, borçlunun tasfiyesini veya iflas işlemlerinin başlatılmasını istemektir. Factor kendi değerlendirmesine göre hareket eder.



DÜNYA ÇİFT YÖNLÜ İHRACAT FACTORİNGİ FAZMİ SIRLAMASI

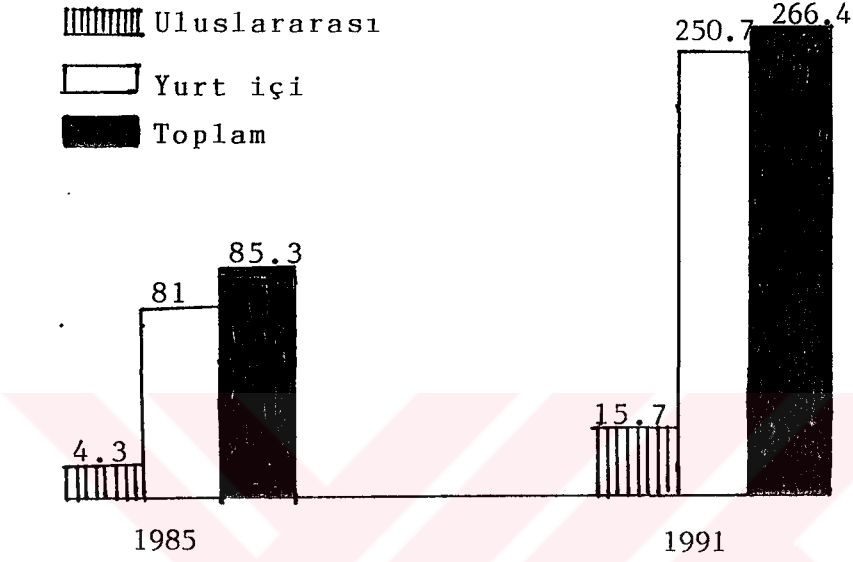
	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>
İtalya	İtalya	İtalya	İtalya	İtalya	İtalya	İtalya
Almanya	Almanya	Almanya	Almanya	Almanya	Almanya	Japonya
İsveç	İsveç	Japonya	Japonya	Japonya	Japonya	Almanya
Finlandiya	Japonya	Japonya	Çekoslovakya	Çekoslovakya	USA	USA
İngilteri	USA	USA	USA	USA	Çekoslovakya	Çekoslovakya
Japonya	İngiltere	İngiltere	İngiltere	Belçika	Macaristan	TÜRKİYE
USA	Finlandiya	İsveç	Hollanda	Hollanda	Hollanda	İngiltere
Danimarka	Danimarka	Hollanda	Hollanda	İngiltere	İngiltere	İspanya
Norveç	Norveç	Finlandiya	Finlandiya	Danimarka	İspanya	Hollanda
Hollanda	Hollanda	Singapur	Singapur	İspanya	TÜRKİYE	Macaristan
Belçika	Singapur	Danimarka	Danimarka	Singapur	Belçika	Norveç
İspanya	Belçika	Norveç	Norveç	Macaristan	Singapur	Singapur
Kanada	İspanya	İspanya	Belçika	İsveç	Norveç	Tayvan
Avusturya	Kanada	İspanya	İspanya	Norveç	Danimarka	Belçika
İsviçre	Tayvan	Kanada	Kanada	Tayvan	Fransa	Fransa
Tayland	Avusturya	Tayvan	Tayvan	TÜRKİYE	Tayvan	Danimarka
Hong Kong	Tayland	Avusturya	Avusturya	Finlandiya	İsveç	Finlandiya
İsrail	Lüksemburg	G.Kore	G.Kore	Fransa	Finlandiya	Kanada
Lüksemburg	G.Kore	Tayland	Tayland	Avusturya	Avusturya	İsveç
G.Kore	İsviçre	Lüksemburg	Lüksemburg	Kanada	Meksika	Malezya
Singapur	İsrail	İsrail	İsrail	Meksika	Kanada	İsviçre
Yeni Zelanda	Yeni Zelanda	Avusturalya	Avusturalya	G.Kore	Malezya	Avusturya

Kaynak: Dünya Gazetesi 17.8.1992 tarihli sayıs

ŞEKİL VIII

Uluslararası-Yurtiçi Factoring Hacimleri Karşılaştırması

(Milyar ABD Doları)



Kaynak:Dünya Gazetesi özel eki 17.8.1992

BÖLÜM VI

FACTORİNG UYGULAMASI VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

1. TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI

Son yıllara kadar bankacılık ülkemizdeki firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılamada hemen hemen tek alternatifken ,günümüzde gelişen ve tüm dünyada geniş bir kullanım alanı bulan modern finansman yöntemleri yavaş yavaş ülkemizde de uygulama alanı bulmaya başlamıştır. Özellikle dış satımın finansmanında kullanılan factoring de bu yöntemlerden birisidir.

Ülkemizde bankacılık sektörü ile tanınmaya başlayan factoring hızla yayılmaya başlamış ve sadece bu konuda faaliyet gösteren factor kurumlarının sayısı iki yıl gibi kısa bir sürede hızla artmıştır. Oysa ki iki üç yıl önce factoring ülkemizde hiç bilinmeyen bir finansman tekniğiydi.

Bugün ülkemizde kurulmuş olan factoring kuruluşlarından ilki İktisat Bankası'nın bir kuruluşu olan Factofinans'dır. Bunu Vakıfbank, GSD Dış Ticaret, Garanti Bankası , Eximbank, Vakıf Leasing, Finans Leasing ve Güneş Sigorta'nın ortağı olduğu 10 milyar sermayeli Aktif Finans Factoring izlemiştir. Daha sonra Garanti Bankası A.Ş. ile Vakıflar Bankası da factoring hizmeti veren bölümler oluşturmuşlardır. Daha sonraları İş bankası ve TKB'nin ilgili bölümleri, Devir Factoring ve son olarak da Heller Factoring devreye girdi. Bu firmaların tamamı Factor Chain International'a üyedirler.

Türkiye factoring piyasasının en önemli pazar payını kapmış bulunan bu altı firmadan başka daha sonraları FCI'ye üye

olmayan factoring şirketleri kurulmaya başlandı. Bunun nedeni ise başlangıçta öngörülen banka ortaklığı şartının kaldırılmış olması, 5 milyar asgari sermayenin bu piyasada faaliyet için yeter olması. Sicili temiz olan ve bu işe meraklı kişilerin factoring şirketi kurmalarına olanak tanımıştır. Bu firmalar ise Eurofactoring, Interok, Esfacto, Direkt, Kapital, Türk Merchant Gökçe ve Şetat'dan oluşmaktadır. Ayrıca Öz Finans, Soylu Finans, Hepkon, Tokat Fakto, Ulus, Tahtakale Finans gibi Hazine Müsteşarlığından kuruluş izni alan ancak henüz faaliyete geçmeyen şirketlerde bulunmaktadır.

Halen kurulmuş ve faaliyette bulunan factoring firmalarının her birinin ne kadar işlem hacmine sahip olduğu bilinmemektedir. Sebebi ise bu şirketlerin halka açık şirketler olması ve yıl sonu bilançoları hakkında kati bilgiler vermeme-leridir.

Ülkemiz yeni bir finansman yöntemi olan factoring ülkemiz ihracatçılarının dış pazarlarda daha rahat rekabet edebilmelerine imkan tanınması sebebiyle pazar payını hızla arttırmaktadır. 1991 yılı factoring işlem hacmi 183 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Ancak mazisi çok kısa olan factoringin ilk altı ayındaki cirosu ise geçen yılki yıllık ciro kadar gerçekleşmiştir. Başlangıçta piyasada 2 şirket var iken bugün bu sayı 20'ye yaklaşmış durumdadır. Ayrıca factoring'in ülkemizde henüz yeni tanınmaya başlamış olması bu sektörün gelecekte ülke ekonomisine katkısı büyük olacaktır. Halen sektördeki şirketlerin tamamının yıllık hedefi 300 milyon dolar olarak belirlenmiş ve ilk altı ayda bunun %60'lık kısmı sağlanmıştır. 5 yıl içerisindeki potansiyel cironun 9 milyar dolar civarında olacağı tahmin edilmektedir. (80)

Ancak, halen ülkemiz ihracatının çok düşük bir kısım factoring vasıtasıyla yapılmaktadır. Ancak ihracatçı firmalara yapılacak tanıtım ile factoringin ihracat pastasından alacağı pay büyüyecektir.

Yurt içinde yeterli tanıtım, yasal altyapı ve istihbarat noksanlığı yüzünden factoring'in yurt içi ticaretten aldığı pay çok düşük kalmaktadır.

Öyşa dünya'da toplam factoring işlemlerinden yurtiçi factoringini aldığı pay yaklaşık %95 kadardır.1991 yılı sonu itibariyle ülkemizdeki toplam factoring hacmi 183 milyon dolarken bunun 128 milyon doları(%70)yurtdışı factorindir.

"Dünyada ise factoring özellikle 70'li yıllardan itibaren gerek üretici firmaların gerek finans kuruluşlarının gösterdiği ilgiyle belirgin bir büyüme kaydetmiştir. Bugün artık uluslararası boyutlara ulaşan factoring'in özellikle gelişmiş ülkelerdeki firmaların, iç ve dış satış imkanlarını arttırıcı bir fonksiyon üstlendiğini görmekteyiz. Nitekim, bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli yetersiz sermayeye sahip ve pazarlama konusunda yeterli imkanları bulunmayanfirmalar, factoring vasıtasıyla finansman kolaylıkları ve yeni pazar imkanları bulabilmektedirler. Ayrıca ihracata yeni yönelmekte olan tecrübesiz ihracatçılar açısından factoring özel bir önem taşımaktadır."(81)

Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelerin daha çok tüketim malına ağırlık verdikleri ve factoring şirketlerinin de esasen bu alanda uzmanlaşmış oldukları gözönüne alınınca factoring'in pazar bulma konusunda sözkonusu ülkeler için de önemli bir finansman tekniği olabileceği anlaşılmaktadır.

Ancak factoring şirketlerinin büyük montanlı işlemler yapmaları, küçük ihracatçıların bu hizmetten yararlanmalarını engelleyen bir etken olabilmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerdeki factoring şirketleri daha çok düşük iskonto ve komisyonla çalışırken ,az gelişmiş ülkelerdeki factorlar riskin yüksek olmasına bağlı olarak daha yüksek komisyonlar-

la çalışmakta ve vade gününde ödeme yapmayı tercih etmektedirler.

Öte yandan, factoring komisyonu ve iskonto oranı satış yapılan firmanın ve ülkesinin kredi değerliliğine bağlı olarak da değişmektedir. (82)

Ülkemizde 1980'den bu yana uygulanmakta olan ekonomi politikaları çerçevesinde ihracatın teşviki ve geliştirilmesi başlıca hedeflerden birini oluşturmaktadır. İhracatın geliştirilmesi ise sadece üretim ile sınırlı kalmamakta, bunun yanında dış pazar araştırmasına ihtiyaç göstermektedir. Bu nedenle factoring işlemleri de son yıllarda gündeme gelen başlıca konulardan biri olmuştur.

Ancak, factoring'de oluşan bu kısırdanma yeterli değildir. Bunun nedenlerine indiğimizde herşeyden önce mevzuatımızda birtakım engellerin bulunduğunu görüyoruz. Ayrıca ticari bankalarda bu konuya ayrı bir factoring şirketi kurmak şeklinde yoğun bir ilgi göstermemektedirler. Çünkü Türkiye'de zaten bankalar firmalara senet mukabili kredi sağlayarak kısmen ve üstü örtülü olarak factoring'e benzer işlemler yapmaktadırlar. Üstelik daha önce de belirtildiği gibi alacağın ödenmeme riskini üstlenmeden yapılmaktadır.

Diğer taraftan bankalar riskli gördükleri firmaların senetlerini iskontoya kabul etmeme imkanına sahip olmakla beraber , satış işlemlerinin ne şekilde gerçekleştiği konusunda çoğunlukla bilgi sahibi bulunmamaktadır. Bu çerçevede , bankaların factoring faaliyetlerine geçmeleri halinde istihbarat harcamalarını arttırmaları gerekecektir. Ayrıca factoring'in temel özelliklerinden biri olan "satıcı firmanın satışlarının kontrol altında tutulması ve tüm kredili satışların factor şirketin onayıyla gerçekleştirilmesi" kuralının, Türkiye piyasasında ne ölçüde uygulan-

AVRUPA ÜLKELERİ 1991 YILI FACTORİNG İŞLEM HACMİ (Milyon Dolar)

<u>Şirket Sayısı</u>	<u>Ülke</u>	<u>İç</u>	<u>Dış</u>	<u>Toplam</u>
3	Avusturya	1.747	75	1.922
10	Belçika	2.665	1.145	3.810
1	Çekoslovakya	0	120	120
6	Danimarka	1.350	350	1.700
6	Finlandiya	2.410	95	2.505
17	Fransa	14.674	1.100	15.774
14	Almanya	7.616	3.028	10.644
4	Macaristan	0	100	100
1	İzlanda	0	4	4
1	İrlanda	200	10	210
1	İsrail	0	3	3
80	İtalya	73.500	1.500	75.000
1	Lüksemburg	10	5	15
5	Hollanda	8.000	3.000	11.000
10	Norveç	2.880	135	3.015
8	Portekiz	1.513	47	1.560
18	İspanya	4.000	325	4.325
20	İsveç	4.285	160	4.445
2	İsviçre	50	40	90
5	Türkiye	55	128	183
30	İngiltere	27.134	1.216	28.350
243		152.089	12.686	164.775

Kaynak:Dünya Dergisi 4.3.1992

bilirliği tartışmaya açıktır.

Ayrıca zel finans kuruluşları factoring faaliyetlerini, "ticarettte senet kırma" şeklinde yorumladıkları işin factoring'e sıcak bakmamaktadırlar. Özel finans kuruluşları faizsiz finansman yöntemi uyguladıklarından factoring'i kabul etmemektedirler. Böylece factoring İslami bankacılığa uygun bir finansman yöntemi olmamaktadır.

Herşeye rağmen, factoring factor kuruluşları işin mevzuat ve piyasa koşulları açılarından elverişli ortam oluşturulduğu takdirde ,Türkiye'nin ihracatının ağırlıkla tkettimmaddelerinden oluşması güvenilir dış pazarların (petroldışı diğer az gelişmiş ülkeleri peşin ödeme güçlükleri ,ihracata yönelen yeni firmaların dış piyasalar ve alıcılar hakkındaki yetersiz bilgiler gibi nedenlerden ötürü özellikle uluslararası alanda yararlı olacağı kanaatindeyiz.(83)

2.FACTORİNG ANLAŞMASI ÖRNEĞİ

"Bu anlaşma,

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

Tanımlamalar:

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

- a)Bir borca ilişkin Sözleşme o borcun kaynaklandığı belge anlamına gelir.
- b)Bir borca ilişkin Fatura o borcun varlığını kanıtlayan belge anlamına gelir.
- c)Alacak avisi , ait olduğu borcun tutarındaki bir azalmayı kanıtlayan belgedir.
- d)Borçlu, adı belirtilen bölge/ülkelerde bir işyeri sahibi olup, kendisine satıcı tarafından nakit ödeme karşılığı olmaksızın mal veya hizmet satışı yapılan gerçek kişi, ortaklık veya şirkettir.
- e)Borç, mal veya hizmet teminini kapsayan herhangi bir sözleşme altında borçlunun satıcıya ödemesi gereken meblağ anlamındadır.
- f)Satın alınmış borç, bu Anlaşma altında Factor tarafından Satıcıdan satın alınmış borç demektir.
- g)Satın alınmış borca ilişkin, 'onaylanmış' ifadesi ,borçlunun mali yetersizlik sonucu borcunu ödeyememesi halinde o borca ait kredi riskinin Factor'ce üstlenildiği anlamına gelir.
- h)Satın alınmış borca ilişkin 'onaylanmamış' ifadesi, bu bor-

cun onaylanmamış olduğu anlamına gelir.

- 1) Acze düşme hali, borçlunun yeniden yapılanma veya başka şirketle birleşme amaçları ve gönüllü tasfiye halleri dışında borçlarını ödeyemeyecek durumda bulunması sonucu alacaklılarla anlaşmaya girmesi veya işin tasfiyesi maksadıyla bir tasfiye memuru (yeddiemin/kayyım) atanması halidir.
- i) Onaylanmış limit, sonuçta doğacak borçların Factor'un onayı altında olduğu bilinci içinde satıcının belirli bir borçluya sevk edebileceği malların veya verebileceği hizmetin limiti (üst sınırı) anlamına gelir.
- j) Adı belirtilen bölge veya ülkeler, Factor ile satıcı arasında mutabık kalınan yurt içi bölgeler veya yabancı ülkelerdir.

Borçların Teklif Edilmesi :

2) Bu anlaşmanın süresi içinde borçlularca satıcıya ödenir hale gelmiş borçları satıcı Factor'e teklif edecek ve Factor'de bu anlaşma şartlarına göre borçları satın alacaktır. Şu şartla ki Factor bu şekilde teklif edilen her borcu satın almak zorunda olmayacaktır.

Kredi Kapsamı :

3.a) Satıcı, aldığı siparişlerin ayrıntılarını factor tarafından uygun görülen bir biçimde Factor'e bildirecektir. Factor her durumda, satın aldığı takdirde borcun onaylı mı, onaysız mı veya ne kadarının onaylı olacağını satıcıya bildirecektir.

b) 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 bildirim 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, adıgecene 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.a)Satıcı, borçlulara gönderdiği faturaların 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 her bir listenin teslim tarihinden itibaren bir ay boyunca cayılmaz sayılacaktır.

b)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'un yaptığı düzeltmeler ve değişiklikler satıcı adına yapılmış sayılacak ve satıcı için bağlayıcı olacaktır.

c)Factor'un 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:

- a) Borçlu ile yapmış olduğu sözleşme uyarınca mallar sevk edilmiş veya hizmetler yapılmıştır.
- b) Borçlu, herhangi bir kesinti, mahsup veya karşı alacak hakkı olmaksızın fatura bedelinin %100'ü için yükümlü olmalıdır.
- c) Satıcı, borçluya sattığı mallar üzerinde geçerli mülkiyeti haiz olmalıdır.
- d) Factor'e verilen her bir kopya fatura aslının doğru kopyası olmalı ve borçluya çıkarılan fatura 4.madde uyarınca gerekli notu taşımalıdır.
- e) Factor'un ön onayı olmaksızın satıcı borçluya ödeme vadesini uzatma hakkı tanıyamaz.
- f) Borçlu, satıcının yan kuruluşu, yakını veya aile ferdi ise bu husus her halde Factor'e yazıyla bildirilmelidir.
- g) Satıcı, hesap defterlerini usulüne uygun biçimde tutacaktır.
- h) Satın alınan borçları oluşturan mal va hizmetlere ilişkin vergileri satıcı ödemek durumundadır.

Alacak Avileri :

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

Kabul :

8.a) Herhangi bir teklif Factor tarafından kabul edildiğinde satın aldığı borçlar karşılığında ödeme yaptığıının kanıtı olarak Factor kendi nezdinde satıcı adına açtığı bir kayıt hesabını fatura tutarı kadar alacaklandırarak ve satıcıya bilgi verecektir. (5/b'ye göre düzeltme varsa yaptıktan sonra) Factor bu faturayı kabul etmediği takdirde bu faturadaki ödeme talimatını iptal edecektir.

b) Bir teklif Factor tarafından kabul edildiğinde sözkonusu

borçla Factor'ce ülke parası üzerinden satın alınacaktır. Faturalar ülke parası dışında bir para üzerinden düzenlenmiş ise Factor kabul tarihinde kendi saptadığı kurdan sözkonusu tutarları ülke parasına çevirecektir.

Hizmet Komisyonu :

9.a)Factor, satıcının kayıt hesabına alacak geçtiği, ülke içindeki borçlulara yapılmış satışlara ilişkin brüt fatura tutarları üzerinden yüzde.....(veya mutabık kalınan başka bir oran) dan hesap edilen bir tutarı satıcının cari hesabına borç kaydedecektir.

b)Factor, satıcının kayıt hesabına alacak kaydettiği, ülke dışında tanımlanmış bölgelerdeki borçlulara yapılmış satışlara ilişkin brüt fatura tutarları üzerinden yüzde....(veya mutabık kalınan başka bir oran)dan hesap edilen bir tutarı satıcının cari hesabına borç kaydedecektir.

Vade Süresi :

10.a)Bu madde gereği "tahmini vade süresi" ifadesi, borçluların ülke içinde olmaları halinde..... gün ,borçluların ülke dışındaki tanımlanmış bölgelerde olmaları halinde.....gün anlamına gelecek ve bu süre Factor ile satıcı arasında özel bir anlaşma ile de saptanabilecektir.Sözkonusu süre Factor'un 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.

b)Factor, satıcının kayıt hesabına alacak kaydettiği her borcun tahmini vade süresi sonunda o borç tutarını satıcının cari hesabına alacak kaydedecektir.

c)Factor bir faiz/iskonto hesabı tutacak ve her bir satın alınmış borcun gerçek ödeme tarihi ile bu tarihin tahmini vade süresine göre erken veya geç oluşuna göre satıcının cari hesabını gündelik hesap esasına göre alacaklandırarak veya borçlandıracaktır. Fakat bu hesaplama ,onaylı hesaplar kapsamında acze düşme halinden sonra yapılmaz.

d)(c)'de sözü edilen hesaplama, ilgili borcun satıcının cari hesabına alacak kaydı üzerine ve ana faiz (base rate) in yıllık yüzde.... fazlasıyla yapılır.

e)1-Satıcı, Factor'ce satın alınan onaylanmamış borcu Factor'un isteği üzerine geri satın alacaktır. Factor'un böyle böyle bir istekte bulunmak hakkı satın alış fiatının Factor tarafından satıcının cari hesabına borç kaydı ve satıcıya yazılı ihbar yapılması suretiyle derhal kullanılabilir.

2-Geri alış fiatı 8/a maddesinde belirtilen kayıt hesabına alacak geçen tutara eşit olacaktır. Bu arada aynı borca ait tahsilat varsa düşülür.

Satıcıya Ödemeler :

11)Satıcı, Factor nezdindeki cari hesabından hesap bakiyesine göre para çekebilir. Mevcut bakiyeden fazla para çekmesi Factor ile avans (ön ödeme) anlaşması yapmasına bağlıdır.

Temlik :

12)Factor'un talebi halinde satıcı, giderleri kendisine ait olmak üzere , satın alınan borçların tümü veya birkısmı için Factor'un istediği formda ve Factor lehine hukuki temlik yapacaktır. Bu temlikle satıcı, Factor ve onun yetkililerini temlikin yürütülmesi için vekil tayin edecektir.

Borçlu Hakkında Bilgi :

13)Factor'e teslim edilen her kopya 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 ve onunla ilgili bedeller factor'e acele ihbar altında Factor'un gözetimine bırakılacaktır.İade edilen Factor'e ait olarak markalanacaktır.

Borçludan alınan paralar

15)Factor'un satın aldığı borçlarla ilgili olarak satıcı tarafından borçlulardan alınan bütün para ve kambiyo senetleri Factor'un emrine hazır tutulacak ve derhal Factor'e devredilecektir.

Sigorta

16)Factor'e teklif ettiği her bir borçla ilgili olarak satıcı aşağıdaki hususları taahhüt eder :

- a)Sözleşmeye göre gerekli herhangi bir sigorta yaptırılmıştır.
- b)Sigortaya bağlı ve satıcının tasarrufu altındaki herhangi bir zarar ziyan talebi zamanında yapılacaktır.
- c)Satın alınmış borçlara ait sigorta tazmin talepleri karşılığı alınan paralar Factor'un emrinde tutulacak ve kendisine derhal ödenecektir.

Ciro

17)Satın alınmış borçlara ilişkin ve ciro edilebilir nitelikteki bütün kağıtları satıcının nam ve hesabınaciro etmeye Factor yetkilidir.

Ödemelerin Tatbiki

18)Aynı borçlunun borcu olan onaylı ve onaysız borçlar Factor'ce satın alındığında borçlu tarafından yapılan ödemelerin tatbikinin (hangi faturalarla ilişkilendirildiğinin) Factor'un kontrolünde olduğunu satıcı kabul eder.

Haklar ve Yetkiler

19.a) Satıcının kayıt ve defterlerini incelemeye, onlardan kopya almaya ve dilediği zaman herhangi bir sözleşmenin gerçekleştirildiğine dair kanıt istemeye Factor yetkilidir.

b) Satıcının hakkı bulunan transit stopajı yapma olayında Factor de hak sahibidir.

c) İleri sürülen herhangi bir anlaşmazlık ,mahsup isteği veya sözleşme ihlali nedeniyle bir borçlu ödeme yapmadığı takdirde Factor derhal satıcıdan borcu geri almasını talep etme hakkına sahiptir. Bu hak, Factor tarafından satın alış fiyatının satıcının cari hesabına borç kaydı ve satıcıya yazılı ihbar yapılması suretiyle hemen kullanılabilir. Bu durumla ilgili olarak 10.e2 maddesi uygulanır.

d) Factor, borçlularla olan ilişkilerinde borçluyu ödemeye zorlamak için dava açmak, ödeme için vade tanımak veya başkaca kolaylıklar tanımak hakkına. diğer hakları etkilenmeksizin sahip olacaktır.

e) Factor, satıcı ve borçlulara ilişkin istihbarat taleplerine cevap verebilir.

f) Tanımlanmış bölgelerdeki borçlulardan alınan dövizli ödemeler Factor'un ödemeyi aldığı günkü uygun bir kurdan ülke parasına çevrilecektir.

g) Factor ile satıcı 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.

h) Bir borçlunun yerleşik bulunduğu tanımlanmış bir bölgedeki sosyal karışıklık, hükümet kararı veya başka bir dirimden dolayı borçlunun ,satın alınmış borçların tamamını veya bir

kısmını ödemesi imkansız hale gelirse veya Factor'un görüşüne göre durum böyle olacak ise Factor borcu geri alması için satıcıya istekte bulunmak hakkına sahip olacaktır. O zaman 10.e maddesi uygulanır.

Kayıtlar ve Hesaplar

20.a)Factor, satıcı ve borçlular ile yürüttüğü bütün alışverişin kayıtlarını tutacak ve düzenli aralıklarla onlara hesap durumu gönderecektir.

b)Factor'un satıcıya gönderdiği bütün hesap durumları (ekstreler) alındıkları tarihten itibaren yedi gün içinde yazılı itiraz yapılmadığı takdirde doğru kabul edilmiş sayılacaktır.

Son Bulma

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

a)Bu anlaşmanın herhangi bir şartını ihlal ederse,

b)tasfiyeye giderse,

c)alacaklılarıyla herhangi bir özel düzenlemeye giderse,

d)herhangi bir aktifi üzerine tasfiye memuru atanırsa,

e)herhangi bir aktifi üzerine icra emri alır ve beş gün içinde ödemezse,

f)herhangi bir mahkeme kararına göre satıcı borcunu ödemeye

mahkum edildiği halde alacaklısını kısmen veya tamamen tatmin edemezse ,

Factor anlaşmayı sona erdirebilir.

Hükümler

22.a)Satıcı bu anlaşmayı ve bundan doğan hakları temlik edemez.

b)Herhangi bir vade sonu tatil gününe isabet ederse müteakip iş günü vade sonu olarak kabul edilir. .

c)Bu anlaşma.....numaralı eklerdeki özel şartlara tabidir.(varsa)



.....(Satıcıya Hitaben)

Aramızda yaptığımıztarihli Factoring anlaşmasına rücu eder ve tarafımızca satın alınacak borçlarla ilgili olarak anlaşma kapsamında şirketinize ödenmesi öngörülen satış alış fiyatının bir kısmının avans olarak ödenmesi şeklinde bir kolaylığı şirketinize tanıyacağımızı teyit ederiz.

Bu kolaylık aşağıdaki şartlarla sağlanacaktır :

- 1)Bu kolaylık altında bizden avans ödemesi isteğinde bulunduğunuz takdirde bu isteğiniz aramızda mutabık kalınacak bir istek formunun doldurulması suretiyle yapılacaktır.
- 2)Böyle bir isteğinizi aldığımızda,satın aldığımız borçlar hesabına ve dilediğimiz takdirde tarafınıza avans ödemesi yapabiliriz.Yapacağımız avans ödemelerin toplamı Factoring Anlaşması çerçevesinde satın aldığımız ve kayıt hesabınıza alacak geçirdiğimiz borçların toplamını veya şirketinize bildirdiğimiz/bildireceğimiz yüzdeyi aşamaz.
- 3)Yaptığımız her avans ödemesi cari hesabınıza borç geçirilecektir.
- 4)Yaptığımız her avans ödemesi kayıt hesabınıza alacak geçirdiğimiz borçlarla ilgilendirilecektir.Bu işlem tarafımızdan saptanacak oranlara göre yapılacak,oran saptanmadığı takdirde borçların satın alış fiyatı ile avansın yüzdeleri aynı olacaktır.
- 5)Yapılan avans ödemeleri ile ilgili olarak net gün hesabına göre ana faiz (base rate)'in yıllık %...fazlasıyla hesaplanacak bir borç kaydı her ayın son takvim günü cari hesabınıza geçirilecektir.

Bu mektubun ekli suretinin imzalanarak kabul teyidinizin tarafımıza gönderilmesini arz ederiz.

(İmza:Factor)

Şirketimize tanıdığınız avans ödeme kolaylığını içeren bu mektubun şartlarını kabul ettiğimizi bildiririz.

(İmza:Satıcı)"(84)



3. ULUSLARARASI FACTORİNG TERMİNOLOJİSİ

"Factoring'e ilişkin yazıları ve anlaşmaları İngilizcede okuduğumuzda aşağıdaki sözcük ve deyimler karşımıza çıkacaktır. Aşağıda bunların anlamları verilmektedir:

Administration charge:Factoring hizmetini veren Factor'un her bir fatura üzerinden aldığı ücret.

Advance payment faility:Factor ile satıcı arasında mutabakata varılmış olan avans ödeme düzeyi.

Ageing:Borçları temsil eden açık faturaların tarih veya ödeme vadeleri itibariyle analizi.

Aged balance report:Yukarıdakinin döküm listesi.

Agency Factoring:Factor'un sahip olduğu, satıcının ismine benzer bir ismi taşıyan bir şirket aracılığıyla factoring hizmeti verilmesi.

Approved debt:Onaylı borç; borçlunun ödeme yapmaması halinde Factor'un satıcıya rücu edemediği bir borç. Rücu edilebilir tür hizmette veya fatura iskontosunda avans ödemesine uygun borç.

Associate:Satıcı ile ortaklığı veya bağlantısı bulunan bir kişi veya şirket.

Availability:Satıcının belirli bir zamanda hak kazandığı avans ödemesinin tutarı.

Average credit period:Belirli bir sürenin üzerinde bütün borçluların kullandığı ortalama satış kredisi süresi.

Bankruptcy:İflas

Batch:Bildiri olarak factor'e gönderilen bir grup fatura kopyaları.

Bulk factoring:Toptan factoring

Client:Müşteri; factor'un hizmetini kullanan satıcı.

Collection date:Finansman maliyetinin hesaplanması için bir borcun ödenmiş sayıldığı tarih, tahsil tarihi.

Commission:Komisyon, yönetim ücreti.

Confidential factoring:Sırdış factoring, fatura iskontosu veya açıklanmayan ihbarsız factoring'in diğer adı.

Correspondent factor:Muhabir factor; ikili factor sisteminde karşı ülkedeki factor.

Cover(Credit cover):Rucu hakkı olmadan bir factor'un kabul edebileceği borçların üst limiti.

Credit limit:Kredi onayı için saptanan limit.

Current account:Satıcının cari hesabı; bakiyesi satıcının henüz çekmediği borç satış bedellerini gösterir.

Customer:Müşteri (Borçlu)

Debtor :Borçlu , satıcıdan mal veya hizmet satın alan kişi veya şirket.

Debts purchased account :Factor'un tuttuğu ve bir müşteriden satın aldığı borçları kaydettiği hesap.

Debt Turn :Satıcının alıcıya tanıdığı ortalama satış kredisi süresi.

Deemed insolvency :Varsayılmış acz; temlik edilmiş bir borcu ödemeyen ve resmi tasfiye işlemlerinin masrafına değmeyen borçlunun durumu.

Discounting charge :İskonto masrafı; avans ödemelerdeki finans yükü.

Dispute :Anlaşmazlık; malları ve hizmeti kabul etmeden önce borçlunun itirazı

Eligible debt :Avans ödemeye uygun borç.

Export Factor :İhracat Factor'u; müşterisinin ihracatına doğrudan veya karşı ülkedeki muhabirini kullanarak hizmet veren factor.

Finance Charge:Finansman yükü.

Full Factoring:Tam hizmet; factoring'in üç boyutunu da (yönetim, finansman, riskden koruma) veren factoring(full service)

Funds in use :Factor'un kullandığı fonlar, satıcıya avans olarak ödenmiş fakat borçlulardan henüz tahsil edilmemiş borç tutarları.

Import Factor:İthalat Factor'u; ihracat factorunun tam tersi hizmet veren, yani diğer bir ülkedeki müşteri için kendi ülkesindeki borçlulardan tahsilat yapan factor.

Ineligible debt:Avans ödemeye uygun olmayan borç.

Insolvency:Acze düşme durumu.

Invoice discounting:Fatura iskontosu

Letter of offer:Satıcının factor'e borçları teklif ettiği talep mektubu ve eki döküm listesi.

Maturity date:Vade tarihi, temlik edilen borçların satın alış fiyatının Factor tarafından satıcıya ödenmesi için son gün (avans ödemesi yapılmamış ise)

Maturity period :Ödeme vadesinin hesaplanması için mutabık kalınan süre.

Non-notification factoring:Fatura iskontosu veya açıklanmayan (ihbarsız)factoring'in diğer adı.Buradaki non-notification temliğin borçluya ihbar edilmediğini ifade eder.

Notification:İhbar, temlik edilmiş borçların factor'e ödemesi yolunda borçlulara yapılan ihbar işlemi.

Old line factoring:Full factoring, tam hizmet.

Open item system:Bakiye yürütülmesi ile değil ,bütün ödenmiş faturaların ve tahsilatın tek tek dökümü suretiyle yürütülen takip ve muhasebe yöntemi.

Permitted limit: Credit limit.

Prepayment:Ön ödeme, factor'ce satın alınmış bir borcun karşılığında satın alış fiyatının kısmen ödenmesi,avans ödeme.

Protection against bad debts:Kötü borçlara karşı koruma, borcun ödenmemesi riskinin factor'ce üstlenilmesi.

Purchase price:Kendisine satılan borçlar karşılığında factor'un ödediği fiat,satın alış fiyatı; fatura tutarından factoring komisyonunun düşülmesinden sonra kalan ve satıcıya ödenen tutar.

Receivable: Alacak tutarı.

Record account: Kayıt hesabı

Recourse:Rücu;factor'un satıcıya rücu etmesi;factor'e satılan borçların belli durumlarda satıcı tarafından geri alınması zorunluluğu.

Refactoring Charge:Belirli sürede tahsil edilemeyen borcun satıcıya rücu edilerek tasfiyesi yerine bir süre daha factor'un uhdesinde kalması durumunda factor'un aldığı ek ücret.

Reserve:Alıkoyma.

Retention: Alıkoyma;olası bir rücu etme drumunda mahsup edilmek üzere factor'un satın aldığı borçların satın alış bedelinin bir kısmının alıkonması.

Schedule of offer :Factor'un kabulüne arz edilmek üzere satıcıtarafından hazırlananve teklif edilen borçları temsil eden faturaların listesi.

Service charge :Hizmet creti/komisyonu;administration charge

Shipping limit:Kredi limiti içinde sayılacak borç tutarlarına ait ve belirli bir sürede (her ay gibi) yapılacak sevkiyatın limiti.

Supplier:(Seller);satıcı;factor'un müşterisi.

Take on/takeover debts:Factoring'in başlangıcında factor'e temlik edilecek mevcut borçlar.

Unapproved debt:Onaysız borç,factor'un rücu hakkını kullanabileceği borç ;Rücu hakkı olan factoring'de avans ödemeye uygun olmayan borç.

Undisclosed factoring:(non-notification factoring);açıklanmayan veya ihbarsız factoring; borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı ,bu nedenle satıcının factor'un ajanı olarak tahsilat yaptığı hizmet türü."(85)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Factoring işlemleri ülkemiz açısından firmalara tahsilat kolaylığı sağlayacak ve yeni pazarlara girme konusunda yeni imkanlar doğuracak bir finansman tekniği olmasına karşın , ülkemizde henüz gelişmiş ülkelerde sahip olduğu öneme kavuşabilmiş değildir.

İşletmelerin en büyük problemi olan nakit akışı, tahsilat gibi işlemleri yerine getiren factoring sayesinde işletmelerin iç ve dış pazarlarda rekabet gücü artarak sağlayacakları kazançlarıyla ülke ekonomisine katkıda bulunmaları mümkün olmaktadır.

Ancak, günümüzde ülkemiz yatırımcıları tarafından önemi kavranamamış ve bu sayede sadece Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nun iki üç maddesine dayanılarak yürütülmeye çalışılan factoring hizmetlerinin ülkemiz ekonomisine ve işletmelerine sağlayacağı yararları dikkate alarak henüz altyapısı oluşmamış bu hizmet sektörüne gereken önemi vermek durumundayız. Fakat yeterli tanıtımın yapılmadığı factoring işlemlerine hala kuşkuyla bakıldığı günümüz Türkiye'sinde factoring müessesesine gereken işlerliğin kazandırılmasında mevcut factor kurumlarına da büyük görev düşmektedir.

Öncelikle ilgili yasal mevzuat oluşturularak hem işletmeler, hem de factoring kuruluşları açısından bu yasal boşlukların sebebiyet vereceği sakıncalı durumlar ortadan kaldırılarak sektör teşvik edilmelidir.

İç pazardaki ticaretin gelişmesini teminen iç (domestic) factoring konusunda gerek istihbarat gerekse factoring kuruluşlarının gerekli örgütlenmelerini sağlamaları için düzenlemeler yapılmalıdır.

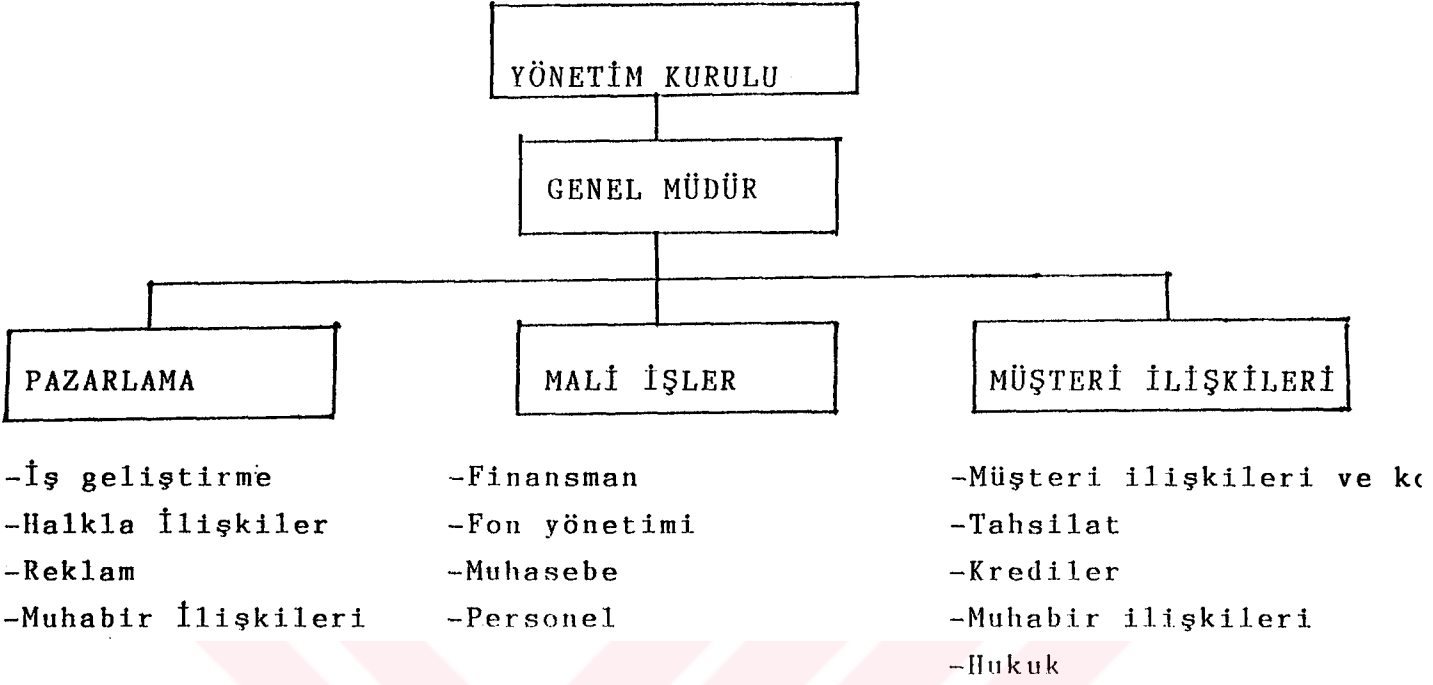
Factoring kuruluşlarının işletmelere sağladığı avantajlar , sundukları hizmetler ve kolaylıklar ülkemizdeki iç ve dış ticaretle uğraşan firmalara anlatılmalıdır.

Ayrıca factoring' in özellikle sanayileşmiş ülkelerde çalışan dışsatımcılar açısından umut veren bir yöntem olduğu da gözönünde bulundurularak AT ülkelerinin yanısıra özellikle Amerikan ve Uzak Doğu pazarlarına girişte sağlayacağı yararlar da gözardı edilmemelidir.

Hızla gelişen ülkemiz ekonomisine ivme kazandırabilecek factoring konusunda gerekli düzenlemeler yapıldığı ve factoring müessesesine gereken işlerlik kazandırıldığı takdirde ülkemiz açısından sayısız yararlar sağlanacağı kanaatindeyiz.



FACTORİNG KURULUŞLARI ORGANİZASYON ŞEMASI



KAYNAK: AKTİF FİNANS FACTORİNG

BİR FACTORİNG ÖRNEĞİ

SATICI : ABC A.Ş.
CİRO : 25.000.000. USD
İŞİ : İPLİK İHRACATI

FACTORİNG SÖZLEŞMESİNİN ŞARTLARI

Factoring Komisyonu : % 1.25
İskonto Oranı : libor + 2
Önödeme Oranı : % 80

ABC AŞ'NİN AKTİF FİNANS FACTORING İLE SÖZLEŞME İMZALAMADAN ÖNCEKİ MALİ TABLOLARI

A-GELİR TABLOSU (TL 000,000)	
-Satışlar	62,500
-Satılan Malın Maliyeti	(37,500)
-Genel Giderler	(17,500)
-Amortisman	(3,500)
-Vade Farkı Falzı	(2,250)
KAR	1,750

B-BİLANÇO (TL 000,000)			
AKTİF		PASİF	
-Döner Değerler		-Kısa Vadeli Borçlar	
-Kasa + Banka	1,350	-Bankalar	9,045
-Alacaklar	10,417	-Ticari Borçlar	8,000
-Stoklar	12,543	-Uzun Vadeli Borçlar	
-Sabit Değerler		-Bankalar	14,000
- Makina, Bina, Tesisat	25,478	-Tahvil	.
-Taahhüt Araçları	1,300	-Özkaynaklar	
-Birikmiş Amortisman	(7,000)	-Ödenmiş Sermaye	5,000
		-İhtiyatlar	2,000
		-Dönem Karı	1,750
TOPLAM AKTİF	39,795	TOPLAM PASİF	39,795

CARİ ORAN : 1.17

ABC AŞ'İN AKTİF FİNANS FACTORING İLE SÖZLEŞME İMZALADIĞI GÜNKÜ MALİ TABLOLARI

A-BİLANÇO (TL.000,000)			
AKTİF		PASİF	
-Döner Değerler		-Kısa Vadeli Borçlar	
-Kasa + Banka	1,350	-Bankalar	8,711
-Alacaklar (A.F.F'den)	2,083	-Ticari Borçlar	1,275
-Stoklar	9,525	-Uzun Vadeli Borçlar	
-Sabit Değerler		-Bankalar	14,000
-Makina, Bina, Tesisat	25,478	-Tahvil	-
-Taahhüt Araçları	1,300	-Özkaynaklar	
-Birikmiş Amortisman	(7,000)	-Ödenmiş Sermaye	5,000
		-İhtiyatlar	2,000
		-Dönem Karı	1,750
TOPLAM AKTİF	32,736	TOPLAM PASİF	32,736

CARİ ORAN : 1.29

AYNI GELİR TABLOSU AKTİF FİNANS FACTORING İLE DAHA EVVEL SÖZLEŞME YAPILSA İDİ ŞÖYLE OLABİLİRDİ:

B-GELİR TABLOSU (TL.000,000)	
-Satışlar	62,500
-Satılan Malın Maliyeti	(37,142)
-Genel Giderler	(17,500)
-Amortisman	(3,500)
-A.F.F komisyonu	(781)
-Vade Farkı Falzı	(358)
KAR	3,219

ABC AŞ'NİN AKTİF FİNANS FACTORİNG İLE SÖZLEŞME İMZALADIKTAN BİR SENE SONRAKİ MALİ TABLOLARI

A-GELİR TABLOSU (TL 000,000)	
-Satışlar	81,250
-Satılan Malın Maliyeti	(48,174)
-Genel Giderler*	(21,000)
-Amortisman	(3,500)
-A.F.F komisyonu	(1,015)
-Vade Farkı Falzı	(576)
KAR	6,985

*Genel giderler satışlar oranında artmamıştır, çünkü Aktif Finans tahsilat ve alacakların riski ile birlikte bunlarla ilgili tüm kırtasiye, telekomünikasyon, personel ve yasal dava giderlerini de üstlenmiştir. Ayrıca ABC A.Ş. her türlü hammadde ve malzemeyi kullandığı ön ödemeler ile peşin olarak önemli iskontolar sağlamıştır.

B-BİLANÇO (TL 000,000)			
AKTİF		PASİF	
-Döner Değerler		-Kısa Vadeli Borçlar	
-Kasa + Banka	1,639	-Bankalar	5,997
-Alacaklar(A.F.F'den)	2,708	-Ticari Borçlar	2,050
-Stoklar	12,543	-Uzun Vadeli Borçlar	
-Sabit Değerler		-Bankalar	12,000
- Makina, Bina, Tesiilat	27,342	-Tahvil	-
-Taahhüt Araçları	1,300	-Özkaynaklar	
-Birikmiş Amortisman	(10,500)	-Ödenmiş Sermaye	5,000
		-İhtiyatlar	3,000
		-Dönem Karı	6,985
TOPLAM AKTİF	35,032	TOPLAM PASİF	35,032

KAYNAK: AKTİF FİNANS FACTORİNG

CARİ ORAN : 2.10

FİRMA ADI

ADRES

TEL NO

FAX NO

FİRMA YETKİLİSİ

ÜNVAN

İŞİN TÜRÜ

YURTIÇİ FACTORİNG:

SATIŞLAR

SON 12
AYGELECEK 12
AY(YAKLAŞIK)STANDART SATIŞ
VADESİ

ALICI TÜRÜ

TOPLAM ALICI
SAYISIAKTİF ALICI
SAYISIEN BÜYÜK 10
ALICI ADIGEÇEN SENE
SATIŞLARI

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

ÇALIŞTIĞINIZ
BANKALAR

İMZA

TARİH

SON 12 AY
İHRACATI

HEDEFLĒNEN
GELECEK
12 AY

STANDART SATIŞ
VADESİ

ALICI TÜRÜ

5 BÜYÜK
İHRACAT PAZARI

ÜLKE

SATIŞLAR(\$)

ALICI SAYISI

EKLEMEK
İSTEDİĞİNİZ
DİĞER BİLGİLER



İhracatçının Adı ve Adresi :

İşin Yapısı/Ürünler :

Normal Ödeme Şartları (Vade) :

Normal Teslim Şartları (FOB, CIF ..) :

Sezon Periyodu (Aylar İtibarıyla) :

Alıcıya Faktöre Edilecek
İhracat Toplamı :

Fatura Para Birimi :

Factoring Aracılığı İle Alıcıya
Kesilecek Tahmini Fatura Sayısı :

İthalatçının Adı ve Adresi :

İthalatçının Çalıştığı Bankalar :

Para Birimi ve İstenen Kredi Meblağı :

Ön Finansman İstenip İstermediği :

Alıcı İle Direkt Kontak Kurulup
Kurulamayacağı :

Yetkili İmza :

KAYNAKLAR:**KİTAPLAR :**

- AKYOL, Şener : "Borçlar Hukuku", Fakülteler matbaası
İstanbul, 1984
- CLAY and WHEBLE : "Modern Merchant Banking", Cambridge
Wloobead-Faulkner, Ocak 1977
- Crishton Susan and Ferrier Charles : "Understanding Factoring and Trade
Credit" London, Waterlow Publisher
1986
- ERDEMOL, Haluk : "Factoring ve Forfaiting" Akbank Ekonomi Yay. 1992
- GERNİ, Cevat : "Dış ticaretin finansmanı" Ankara, TOBB 1990
- ÖZAKMAN, Cumhuri : "Factoring'in Teorik Esasları Dünya
Uygulaması" İKV Seminer-Tebliğ-Panel
İstanbul, 1991
- SCHMITTHOFF M. Clive : "Schimitthoff's Export Trade" London
Steven and Son's Ltd 1989
- TEKİNALP, Ünal : Banka Hukukunun Esasları "Cilt 1
- TUMAY, Turhan : "Dış Ticaret Banka Tekniği" İstanbul
Kent Basımevi, 1987
- VARLIK, Levent : " Leasing-Factoring-Forfaiting"
T. İş Bankası İktisadi Araştırmalar
Md. 1985
- YÜKSEL, Ali Sait : "Bankacılık Hukuku ve İşletmesi"
İstanbul, M.Ü. 1986

MAKALELER:

- AKGÜÇ, Öztin : "Dış satımın finansmanında yeni bir yöntem
'forfaiting'" Banka ve Ekonomik Yayınlar Ocak 1986
- ERSAN, İhsan : "Uluslararası Factoring ve Türkiye"
Uluslararası Finans Dergisi 1986 sayı 88
"Forfaiting ve Türkiye" Para ve Sermaye Piyasası
Dergisi Temmuz 1985
- GÜRBÜZ, Osman : Uluslararası finansal pazarlarda ülkelerin Potan-
siyel borçlarını değerlendirme-Ülke riski analizi'
Yeni İş Dünyası 1983

- KOCAMAN, Arif : "Factoring İşlemi" A.Ü. S. Bilgiler Fak. Derg. Haz-Ara. 1991* Sayı 3-4
- KOCAMAN, Ünal : "Dünya'da ve Türkiye'de Factoring" Vergi Dünyası Dergisi S.121 Eylül 1991
- ÖNCÜ, Beratiye : "Forfaiting-Factoring" Dış Ticaret Bülteni, İGEME 1986
- ÖZSUNAY, Ergun : "Türkiye'de Factoring Uygulaması" İAV, İstanbul, 1991
- TUNCER, Selahattin : "Dünya'da ve Türkiye'de Factoring" İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul Seminer-Tebliğ-Panel, 1991

DERGİ VE DİĞER YAYINLAR

- ÖNCEL, Aykut : "Factoring Finansman Tekniği ve Türkiye" İ.Ü. Sos. Bil. Enst. Doktora Tezi 1989
- KALKIN, İbrahim : "Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanında kullanılan Üç Yeni Yöntem" Leasing-Factoring-Forfaiting" İ.Ü. Sos. Bil. Ens. Doktora Tezi 1991
- İŞLER, Vartuhi : "Dış Ticaretin Finansmanında Yeni Bir Yöntem "Factoring"" İ.Ü. Sos. Bil. Ens. 1989

AKTİF FİNANS

FACTORİNG : "Factoring El Kitabı" 1991 İst.

FACTOFİNANS : "Factoring"

GÜNAYDIN

GAZETESİ : "Ekonomi Eki 1991-92"

İSTANBUL SANAYİ

ODASI DERGİSİ : Şubat 91-Mayıs 91 sayıları

PARA DERGİSİ : Factoring Eki 9.2.1992

DÜNYA GAZETESİ : Ekonomi Eki 92

EKONOMİST

DERGİSİ : 27.9.1992 tarihli sayısı

ÖZGEÇMİŞ

27.10.1967 Bolu doğumluyum.Liseyi İstanbul Çemberlitaş Kız Lisesi'nde okudum .İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden 1988 yılında mezun oldum.

3,5 yıl DIŞBANK Genel Müdürlüğü ve Merkez Şube'de memur olarak çeşitli görevlerde bulundum.Özel nedenlerle isteğim üzerine Eylül 1991'de bu görevimden ayrıldım.

İşletme kökenli bir fakülteden mezun olmam ve bu alanda akademik çalışma yapmayı hedeflediğimden Yıldız Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi yüksek lisansprogramına kaydoldum.

Evli ve bir çocuk annesiyim.