

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEKLİSANS TEZİ

İHRACATIN FİNANSMANINDA FACTORİNG
UYGULAMALARI

96069

ÜMMÜHAN ÖZÇELİK

9677003

TEZ DANIŞMANI : PROF. DR. SALİH DURER

TC YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İSTANBUL

HAZİRAN 2000

İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ.....	iv
ŞEKİL LİSTESİ	v
ÖZET.....	vi
SUMMARY	vii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM GENEL OLARAK FACTORING

1.1. FACTORING'İN TANIMI	3
1.2. FACTORING'İN TARİHÇESİ	4
1.3. FACTORING FONKSİYONLARI.....	7
1.4. FACTORING'İN KULLANIM MALİYETİ.....	10

İKİNCİ BÖLÜM FACTORING TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

2.1.FACTORING TÜRLERİ.....	12
2.1.1.Yurtiçi Factoring - Yurtdışı Factoring (Uluslararası Factoring)	12
2.1.2.Bildirimli (Açık) - Bildirimsiz (Gizli) Factoring	12
2.1.3. Geri Dönülebilir (Kabili Rücu) - Geri Dönülemez (Gayrikabili Rücu) Factoring	13
2.1.4. Vade Factoring'i (Maturity Factoring).....	13
2.1.5. Toptan Factoring (Bulk Factoring).....	14
2.1.6. Acenta Factoring'i.....	14
2.1.7. Fatura İskontosu	15
2.1.8. Tam Hizmet Factoring'i (Full Service)	15
2.2.YURTIÇİ FACTORING'İN İŞLEYİŞİ	16
2.3. FACTORING'İN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI	18
2.3.1. Factoring'in Satıcı Firmalara Sağladığı Avantajlar	18
2.3.2. Factoring'in Factor'e Sağladığı Avantajlar	19
2.3.3. Factoring'in Dezavantajları	19

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM FACTORING VE DİĞER FİNANSAL YÖNTEMLER

3.1. FACTORING VE FORFAITING.....	22
3.2. FACTORING VE SENET KARŞILIĞI KREDİ.....	23
3.3. FACTORING VE İHRACAT KREDİ SİGORTASI.....	23
3.4. FACTORING VE AKREDİTİF.....	25
3.5. FACTORING VE LEASING	25

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM İHRACAT FACTORING İŞLEMLERİ

4.1. İHRACAT FACTORING'İNİN İŞLEYİŞİ	27
4.1.1. İki Factor'lü Sistem.....	29
4.1.1.1. İki Factor'lü Sistemin Avantajları.....	30
4.1.1.2. İki Factor'lü Sistemin Dezavantajları.....	31
4.1.2. Direkt İhracat Factoring'i	31
4.1.3. Direkt İthalat Factoring'i.....	31
4.1.4. Zincirleme Factoring (Back to Back Factoring)	32
4.1.5. İhracat Factor'ünün (EF) Mevzuat Açısından Yükümlülükleri ve Vergi Yönü....	33
4.2. ULUSLARARASI KURULUŞLAR.....	34
4.2.1. UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law)	35
4.2.2. FCI (Factors Chain International)	36
4.3. ULUSLARARASI FACTORING'DE KUR RİSKİ	40
4.4. İHRACAT FACTORINGİ UYGULAMA ÖRNEĞİ.....	41
4.5. İHRACAT FACTORING İŞLEMLERİNDEN İKİ FACTOR'LU SİSTEM'İN AKTİF FİNANS FACTORING'DE İŞLEYİŞİ.....	43
4.5.1. İhracat Factoring İşlemlerinin Operasyonel Yönü ve Aktif Finans'daki Uygulamaları	47
4.5.1.1. Müşterilerin Uyması Gereken Kurallar	47

BEŞİNCİ BÖLÜM TÜRKİYE'DE FACTORING

5.1. TÜRKİYE'DE FACTORING'İN GELİŞİMİ.....	52
5.2. TÜRKİYE'DE FACTORING'İN UYGULAMASI.....	53
5.3. TÜRKİYE'NİN DÜNYA FACTORING PAZARI'NDAKİ YERİ	55
5.4. TÜRKİYE'DE FACTORING SORUNLARI	60
5.5. FACTORING MEVZUATI	63
5.5.1. Borçlar Kanunu	64
5.5.2. Türk Ticaret Kanunu.....	65
5.5.3. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi.....	65
5.5.4. Kambiyo Mevzuatı	66

ALTINCI BÖLÜM UYGULAMA

6.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI	67
6.2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI	68
6.2.1. Firmaların İhracat Factoring İşlemiyle Uğraşma Süreleri	68
6.2.2. Factoring İşlemlerinin Türk Finans Piyasalarında Tanınmama Nedenleri.....	69
6.2.3. İhracat Factoring İşleminin Tanıtılması İçin Yapılanlar.....	70
6.2.4. İhracat Factoring İşlemlerinin Alt Yapı Sorunları	71
6.2.5. İhracat Factoringi İle İlgili Hukuki Sorunlar	71
6.2.6. İhracat Factoring İşlemlerinde Kaynak Sorunları	72
6.2.7. Firmaların Toplam Factoring Hacmi İçindeki İhracat Factoring Hacimleri.....	73
6.2.8. Firmaların Büyüme Hedefleri	74

6.2.9. Firmaların Toplam Factoring İşlem Hacimleri İçindeki İhracat Factoringi İşlem Hacmi Hedefleri	74
6.2.10. Türkiye'deki İhracatçıların İhracatın Finansmanında Factoring Tekniğini Yeterince Kullanmama Nedenleri.....	75
SONUÇ	77
EK I. F.C.I ULUSLARARASI FACTORING KURALLARI (CODE)	79
EK II. FORMLAR	89
EK III. ANKET FORMU	93
KAYNAKÇA	96



TABLO LİSTESİ

Tablo I.	Factoring Türleri ve Sunulan Hizmetler	16
Tablo II.	Factoring Tekniği ve Forfaiting Tekniğinin Farklı Yönleri ile Karşılaştırması	22
Tablo III.	Factoring Tekniği ile Senet Karşılığı Kredinin Değişik Yönleri ile Karşılaştırması.....	23
Tablo IV.	Factoring Tekniği ve İhracat Kredi Sigortası Tekniğinin Karşılaştırması.....	24
Tablo V.	Factoring Tekniği ile Akreditifin Karşılaştırması	25
Tablo VI.	1997 yılı Kıtalararası Factoring Hacmi (milyon \$).....	37
Tablo VII.	1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Factoring Hacmi (milyon \$)....	37
Tablo VIII.	Yıllara Göre Dünya Factoring Hacmi ve FCI Üyelerinin Yeri (milyon \$).....	40
Tablo IX.	Yıllara Göre Türkiye'nin Factoring Hacmi (milyon \$).....	55
Tablo X.	Dünyanın En Büyük 10 Factoring Pazarı (milyon \$).....	57
Tablo XI.	Dünya Factoring Gelirleri (milyon \$).....	57
Tablo XII.	Bölgelere Göre Factoring Gelirleri (milyon \$)	57
Tablo XIII.	FCI'a Üye Türk Firmalarının Ciroları	58
Tablo XIV.	Araştırmanın Kapsamı	68
Tablo XV .	Firmalar kaç yıldır ihracat factoringi yapıyorlar ?	69
Tablo XVI .	Factoring İşlemlerinin Türk Finans Piyasalarında Tanınmama Nedenleri	70
Tablo XVII .	İhracat Factoring İşleminin Tanıtılması İçin Yapılanlar	71
Tablo XVIII .	İhracat Factoring İşlemlerinin Alt Yapı Sorunları	71
Tablo XIX .	İhracat Factoringi İle İlgili Hukuki Sorunlar	72
Tablo XX .	İhracat Factoring İşlemlerinde Kaynak Sorunları	73
Tablo XXI .	Firmaların Toplam Factoring Hacmi İçindeki İhracat Factoring Hacimleri.....	73
Tablo XXII .	Firmaların Büyüme Hedefleri	74
Tablo XXIII.	Firmaların İhracat Factoringi İşlem Hacmi Hedefleri.....	75

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. Yurtiçi Factoring'in işleyişi.....	17
Şekil 2. İhracat Factoring'inin İşleyişi.....	28
Şekil 3. Uluslararası Factoring Hacmi	37
Şekil 4. 1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Yurtiçi Factoring Hacmi	38
Şekil 5. 1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Uluslararası Factoring Hacmi.....	38
Şekil 6.1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Uluslararası ve Yurtiçi Factoring Hacmi	39
Şekil 7. 1996 ve 1997'de Dünyada Gerçekleştirilen Rüculu ve Rücusuz Factoring Hacmi	39
Şekil 8. Aşama I. (İhracat Factoringi)	42
Şekil 9. Aşama II (İhracat Factoring).....	43
Şekil 10. Türkiye'deki İhracat Factoring Potansiyeli.....	75

ÖZET

Vadeli satış yapan firmaların bu satışlardan doğan alacaklarının factor adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması olarak tanımlanan factoring, bu kuruluşlar tarafından verilen alacak takip , tahsilat, muhasebe ve ön ödeme şeklindeki finansman hizmetlerini de kapsamaktadır.

19. yy.'da özellikle tekstil sektöründe uygulanmaya başlayan factoring, Avrupa'da son elli yıl içinde yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Özellikle bilgi-işlem teknolojilerinin iş hayatında kullanılmaya başlanmasıyla hızla yaygınlaşan factoring, çok farklı sektörlerde kullanılabilen modern bir finansal teknik haline gelmiştir.

Türkiye'de 80'li yılların sonlarına doğru öncelikle ihracat işlemlerinde uygulanmaya başlanan factoring, daha sonraları yurt içi işlemlerde de yaygınlaşmaya başlamıştır. Factoring'in ihracatta sunduğu avantajların daha iyi anlatılıp tanıtılmasıyla Türkiye'nin ihracatına önemli katkılar sağlayacağı şüphesizdir.

SUMMARY

The firms that have forward sales, from these sales arising credits are called Factor. Factoring has defined as to buy those credits by financial companies. The services are including to follow –up credits, receiving money (Revenue), accounting , and pre-payments.

Factoring had been practised specially on textile sector at 19th century. At last fifty years factoring found itself wide application area in Europe. Specially, when IT technologies started to use in business , factoring has been spreaded fastly, and it become a modern financial technique that can be used at different sectors.

Factoring have been practising firstly on exporting in Turkey at the end of 80's, than it has spreaded to domestic sales. It is certain that the factoting will add important value to Turkish export, by offering to export vital advantages when it is better explained and introduced.

GİRİŞ

Küreselleşen ekonomi ile birlikte ortaya çıkan uluslararası rekabet gerçeği alternatif finansal tekniklerin gündeme gelmesine ve uygulanmaya başlanmasına yol açmıştır. Uluslararası düzeyde artan rekabet koşulları, hızlı ve sürekli bir ekonomik gelişmenin sağlanması için ihracatın geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler ihracatın artırılması ve dünya pazarlarında yer kapmak amacıyla ihracatlarına ağırlık vermektedirler. Factoring de bütün bu gelişmeler neticesinde gerek yurt içi işlemler gerekse ihracatın finansmanında sisteme girmiş alternatif bir finansal tekniktir.

Alacak hakkının temliki, devri olarak tanımlanan factoring, alacağın vadesinde tahsilini , istenildiği takdirde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve alacağın ödenmeme riskinin factor adı verilen finansal kuruluş tarafından üstlenildiği yeni bir finansal yöntemdir.

Ülke ekonomilerinin buldukları kriz ortamlarından en az zararla çıkabilmelerinde anahtar noktalardan biri de ihracat performansında sergileyecekleri olumlu gelişmedir. İhracatın finansmanında kullanılan factoringin bir çok avantajı söz konusudur ki , bu da Türkiye'nin ihracatının gelişmesine katkılar sağlayacaktır.

Vadeli alacağımı factoring kuruluşlarına temlik eden ihracatçının bilançosu likit hale gelir. Factoring kuruluşundan alacağı ön ödeme ile vadeli alacağımı nakde çevirir, hammadde alımını peşin ve iskontolu yapabilir. Böylece bilançosundaki alacaklar, stoklar ve ticari borçlar kalemleri azalırken, banka borçlarında bir artış gerçekleşmez ve ilave banka kredisi kullanma şansı doğar. İhracatçı nakit akışını ihtiyaçları doğrultusunda planlama olanağına kavuşur.

Hukuki sorunları çözülmüş, yeteri kadar tanınmış ve tanıtılmış bir factoring, Türkiye'deki ihracatın gelişmesinde önemli rol oynayacak ve Türk ekonomisine faydalı hizmetler verecektir.

Yerli ve yabancı dilde yazılmış kitap, makale, seminer notları ve diğer yayınlardan yararlanılarak hazırlanan bu çalışma altı ana bölümden oluşmaktadır;

Birinci bölümde, Genel Olarak Factoring adı altında, factoringin tanımı , tarihçesi, fonksiyonları ve kullanım maliyetleri ile ilgili tanıtıcı bilgiler verilmiştir. Factoring Türleri ve İşleyişi adı altında, factoring türleri, yurtiçi factoringin işleyişi ile factoringin avantaj ve dezavantajlarının incelendiği ikinci bölümün ardından, Üçüncü bölümde, Factoring ve Diğer Finansal Yöntemler adı altında , factoring ve forfaiting, factoring ve senet karşılığı kredi, factoring ve ihracat kredi sigortası, factoring ve akreditif ile factoring ve leasing konularının karşılaştırılması ele alınmıştır. Dördüncü bölümde, İhracat Factoring İşlemleri adı altında , ihracat factoringinin işleyişi, uluslararası kuruluşlar, uluslararası factoringde kur riski ve ihracat factoringi uygulama örnekleri üzerinde durulurken, beşinci bölümde Türkiye’de Factoring adı altında, Türkiye’de factoringin gelişimi, Türkiye’de factoringin uygulaması, Türkiye’nin dünya factoring pazarındaki yeri , Türkiye’de factoring sorunları ve factoring mevzuatı konuları açıklanmaya çalışılmıştır.

Altıncı bölümdeki uygulama kısmında ise, Türkiye’deki factoring firmalarının ihracat factoringi ile ilgili yaşadıkları sorunları, toplam factoring hacmi içindeki ihracat factoringi işlem hacmini, ihracat factoringinin gelecekteki potansiyelini ve ihracat factoringinin ihracatçılar tarafından yeterince kullanılmama nedenlerini ortaya koymak için anket yöntemi kullanılarak sorular sorulmuştur. Araştırma FCI üyesi , ihracat factoringi yapan on sekiz factoring firmasını kapsamaktadır. Araştırmanın sonucunda , firmaların önemle üzerinde durdukları sorunların hukuki alt yapı, tanıtım ve eğitimli personel eksikliği olduğu yorumu yapılabilir. İhracat factoringinin toplam factoring hacmi içindeki hacminin istenilen ölçüde olmadığı ve firmaların hedefleri düşünüldüğünde gelecek potansiyeli yüksek bir yöntem olduğu ve ihracatçıların ihracat factoringini kullanmama nedenlerinin ise genel itibariyle yöntemi tanımamalarından kaynaklandığı söylenebilir.

Çalışmada yararlanılan yerli ve yabancı dilde yazılmış kitap, makale ve diğer kaynakların listesi çalışmanın sonunda yararlanılan kaynaklar başlığı altında sınıflandırılarak sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK FACTORING

Birinci bölümde Factoring ile ilgili genel açıklamalarda bulunulmuş olup, factoringin tanımı, tarihçesi, fonksiyonları ve kullanım maliyetine değinilmiştir

1.1. FACTORING'İN TANIMI

Factoring kelimesi, Latince kökenli bir kelime olup, bir başkası hesabına hareket eden ya da faaliyette bulunan kişi anlamına gelen "Factor" sözcüğünden türetilmiştir¹.

Factoring genel itibariyle yüksek miktarda kredili satış yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının factoring şirketi yada factor diye adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir finansman yöntemidir².

Daha genel bir ifade ile factoring, firmaların vadeli satışlarından doğan alacaklarının factor denilen finansal kurum tarafından peşin bir bedelle satın alınması, kısaca alacakların peşinen nakde dönüştürülmesi olarak da açıklanabilir. Bu durumda factoring, bir işletmenin ürününü sattıktan sonra, bu ürünün bedelini almaya kadar geçecek sürenin finanse edilmesi işlemi olarak da tanımlanabilir³.

Factoring'in en basit ifadesi ise, müşteri alacaklarının factoring şirketi tarafından bedeli peşin ödenmek sureti ile satın alınmasıdır. Müşteri (işletme sahibi) borçluları ile arasındaki işlem ilişkisinden mevcut ve gelecekteki alacaklarını topluca factoring şirketine devretmekte, factoring şirketi de bu alacakların bedelini (fatura değerinin %80-90'ı oranında) peşin olarak yani vadesinden önce ödemektedir. Factoring şirketi alacakların bedelini henüz vadesi gelmeden ödediği için, müşteriye ödeme tarihi ile

¹ M. Vefa Toroslu; Factoring İşlemleri ve Muhasebesi, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, Yayın No: 851, 1999, s.1.

² Niyazi Erdoğan; Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi ve Çağdaş Finansman Teknikleri, Ankara: yayım yeri belirtilmemiş, 1993, s.138.

³ Sudi Apak; Uluslararası Finansal Teknikler Analiz, Teori, Uygulama, İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1992, s.89.

vade tarihi arasındaki süre için banka cari hesap faizi oranında faiz yürütür. Böylece müşteri alacağının bedelini vadesinden önce nakit almış olur⁴.

Factoring hizmetlerini sunan kuruluşlar mülkiyet yapısı itibarı ile genellikle bankaların ve diğer finansal kuruluşların ya ortak ya da bağlı kuruluşlarıdır. Bankaların ayrı birer departmanı şeklinde işleyenlere de rastlanmaktadır⁵.

1.2. FACTORING'İN TARİHÇESİ

"Alacakların yönetimi konusunun uzmanlara danışılması fikri çok eski tarihlere dayanmaktadır. Tarihte ilk bilinen "alacağın temlik" izlerinin M.Ö. 4000 yıllarında, Mezopotamya'da yapıldığı sanılmaktadır. İlk factoring faaliyetlerini, deniz aşırı pazarlarda ticaret yapan ve Akdeniz kıyıları boyunca çok sayıda koloni acentaları görünümünde teşkilatlar kurarak, tacir ve alıcılara çeşitli hizmetler sunan Fenikeliler başlatmıştır. Ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonunun yanı sıra, pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuşlar, daha sonra mal bedellerinin tahsilinde de kolaylıklar getirmişlerdir"⁶ Kullanıcısına önemli ek menfaatler sağlayan bir finansal teknik olarak factoring hizmetini ilk kez 1300'lü yıllarda, yün mamülleri konsinye şeklinde satan İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödemeleri konusunda garanti vererek alacaklarını daha sonraları factor olarak adlandırılan finans kuruluşlarına satarak uygulamışlardır.

Ortaçağda ise factorler, ticari mümessil gibi faaliyetlerini sürdürmüşlerdir. 15. yy.'da İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeciliğinin genişlemesi, factorlere yeni görevler yüklemiş, ürün hasadı ve depolanması, satış, dağıtım ve nakliye gibi konularla ilgilenmişlerdir⁷. Factoring terimi ilk olarak deniz aşırı ülkelerde temsilcilikler kuran ve bu kuruluşları "factorein", kendilerini de "factor olarak adlandıran Alman bankerler tarafından ekonomi tarihine geçirilmiştir⁸. Bu dönemde factorler İngiliz, İspanyol ve Fransız tüccarların resmi temsilcisi gibi görev yapmışlardır. Factoring işlemlerinin gelişmesi, 16., 17. ve 18. yy'da devam etmiştir. Bu dönemde, factorlerin tekstil

⁴ B. Arif Kocaman; Factoring, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, Yayın No. 178, s.5.

⁵ Cevat Gerni; Dış Ticaretin Finansmanı, Ankara : yayım yeri belirtilmemiş, 1990, s.103.

⁶ İktisadi Araştırmalar Vakfı; Factoring ve Türkiye Uygulaması Semineri, İstanbul, 1991, s.15.

⁷ Adnan Yardımcı; Factoring, İGEME Bülteni, İstanbul, Mayıs 1986, s.4.

⁸ Leo Binder Degenschild; The Development of Modern Factoring, yayım yeri belirtilmemiş, 1983, s.2.

konusunda uzmanlaştıkları görülmüştür. Tekstil endüstrisinin büyümesi ile birlikte bu sanayide uzmanlaşan factorler bankerler haline dönüşerek iç piyasayı finanse eden büyük kuruluşlar olmuşlardır⁹. Bugünkü fonksiyonlara benzeyen ilk factor, 18. yy'da'da Londra'da faaliyete geçmiştir. "House of Factors" olarak isimlendirilen factor kuruluş, kolonilerden gelen malların stoklanmasını finanse etmek gibi yeni bir görev üstlenmiştir. Böylece, factorlerin mali yükümlülüğü başlamıştır¹⁰.

19. yüzyılın ilk yarısında Liverpool ve Londra gibi büyük limanlarda pek çok factoring şirketi (factoring house) faaliyet göstermiştir. Londra'da kurulan "House of Factors" şirketi kolonilerden gelen malların stoklanmasını ve finansmanını üstlenerek mali kolaylıklar getirmiştir¹¹. Bankalardan bağımsız ilk factor şirketi 1904'te kurulmuştur. Bu şirket, alıcıları borçları üzerinde hakkı olduğundan haberdar etmekle kalmayıp, borcun ödenmemesi halinde satıcıya müracaat etmek istediğini de bildirmiştir. Böylelikle, factore müracaat eden üreticilerin müşterilerini "ödemeyi bundan böyle factore yapmaları" konusunda uyarmaları uygulaması başlamıştır. Alacakların % 70 - % 80 oranında peşin ödeneceği ilkesi de bu dönemde işlerlik kazanmıştır¹². 1930'lu yıllarda bankacılık sektöründe yaşanan kriz factoringi olumlu etkilemiş, takip eden yıllarda işlem cirosu yükselmiştir. Sadece ABD'de 1931 yılında iş hacmi 726 milyon Dolar'dan, 1945 yılında 1565 milyon Dolar'a yükselmiştir. Özellikle 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizinden etkilenen pek çok firmanın satış çabalarını artırmaya yönelmeleri ve artan faiz oranları factoringe olan talebi artırmıştır.

1980 yılı istatistiklerine göre dünyadaki yıllık factoring cirosu 58 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu miktarın % 48.27'lik dilimi (28 milyar Dolar) sadece ABD'de oluşurken, bakiye % 51.73'ü (30 milyar Dolar) diğer ülkelere dağılmıştır. Bu karşılaştırma 1980'den itibaren factoring sisteminin uluslararası bir özellik kazandığını kanıtlar. Ancak ülkeler arası ticaret ve vergi yönetmeliklerinin farklılığı uygulamada bazı teknik sorunları beraberinde getirmekte ve factoringin hızla gelişmesini engellemektedir. Bu zorluklara karşın günümüze kadar büyüme sürecini devam ettiren factoring firması zincirlerinden sadece 4 adedinin 1985 ciroları toplamı 100 milyar

⁹ Tayfun Devecioğlu; "Factoring Dedikleri", *Ekonomik Panorama*, Ankara 1989, s.24.

¹⁰ Fatma Utan; *Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem Factoring*, Dünya Gazetesi, 5 Haziran 1988.

¹¹ İAV; *Factoring ve Türkiye Uygulaması Semineri*, a.g.e., s.15.

¹² Tülay Canpolat; *Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting*, İstanbul Kalkınma Bankası Finansal Kiralama Müdürlüğü Etüdü, Ankara, 1990, s.5.

Doları, ABD dışı hacmi ise % 60'ları geçmiştir¹³.

Avrupa Topluluğu, factoring şirketleri için bir kurumsal çatı hazırlayarak, Avrupa Factoring Federasyonu'nun temelini 1987 yılında atmıştır. Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere ve Belçika factoring şirketleri 1988 yılında EUROPA FACTORİNG çatısı altında bir birlik oluşturmuşlardır.

Asya kıtasının factoring işlemlerindeki payı, ABD ve Avrupa'ya göre oldukça düşüktür. Bunun nedenlerinden biri, Japonya'nın finansal örgütlenmesinin factoring işlemlerinin maliyetini artırmasıdır. Buna rağmen Doğu Asya'daki factoring uygulamalarının merkezi Japonya'dır. Doğu Asya'da Japonya ile merkezi Amsterdam'da olan Factors Chain International üyesi şirketler bulunmaktadır.

Uluslararası ticarete ticari bankaların sağladığı sevk öncesi finansman, köprü kredileri, satıcı kredileri v.s. gibi geleneksel finansman imkanlarının halen yaygın olarak kullanılması, uluslararası factoringin geçmiş yıllara nazaran göreceli bir artış göstermesine neden olmaktadır. Batıdaki gelişmelere baktığımızda son yıllarda factoring dünyasındaki gelişmenin ekonomideki genel büyümeden daha hızlı olduğu görülmektedir. Bu gelişmenin nedenleri şunlardır:

- Factoring hizmetinin yeni endüstrilere ve yeni coğrafi alanlara verilmesi,
- Bilgisayar kullanımının artması ve teknolojik gelişmeler,
- Büyük ticaret bankalarının üretilen factoring hizmet kazançlarının yüksek oluşu,
- Factoring şirketleri hakkındaki yanlış anlaşılmalarm factorlerce özel bir tanıtım ile ortadan kaldırılmasıdır¹⁴.

Dünya factoring cirosunda İtalya, ABD ve İngiltere ilk üç sırayı almaktadır. 1995 yılında Türkiye'de firma sayısı gerileyerek 63'ten 45'e düşmüş, fakat işlem hacmi 870 milyon Dolar'dan, 1.100 milyon Dolar'a yükselmiştir. Bu rakamın 800 milyon Dolar'ını yurtiçi, 300 milyon Dolar'ını ise yurt dışı factoring oluşturmuştur¹⁵.

Factoring işlemi, yalnız ithalat, ihracat factoringi olarak yapılmaz. Yurt içi

¹³ Aykut Öncel; "Factoringin Uluslararası Yapısı", İSO Dergisi, Sayı: 121, yayım yeri belirtilmemiş, 1991, s.61.

¹⁴ Luis A.Moskowitz; *Modern Factoring and Commercial Finance*, New York: yayım yeri belirtilmemiş, 1977, s.11.

¹⁵ İsmail Emen; *Türkiye'de Factoring'in Genel Esasları*, Türkiye'de Factoring Semineri, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı, 1996, s.23.

alacakların factoringi de söz konusu olabilir. Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını yurt içi factoring oluşturmaktadır¹⁶.

Türkiye’de 1986 yılında factoring işlemleri 190 milyon Dolar olup, 23 ülke arasında son sırada yer almıştır. Ancak factoring işlemlerinin hızlı gelişmesi sonucu, Türkiye 1989 yılında 16.’lığa, 1990 yılında 10.’luğa, 1991 yılında ise 6.’lığa yükselmiştir. 1996 yılında ise bu rakam 1.2 milyar ABD Dolar’ ma yükselmiştir. Bu miktarın % 81’i yurt içi factoring işlemlerinden, % 16’sı ihracat factoringi işlemlerinden, % 3’ü ise ithalat factoringi işlemlerinden oluşmuştur¹⁷.

Zincir Factor Kuruluşları

Uluslararası ihracat factoring hizmetlerinin yurt içi factoring hizmetlerinden farkı, tarafların sayısının 3’ten 4’e çıkmasıdır. Yabancı ülkelerde faaliyet gösteren alıcıların değerlendirilebilmesi için muhabir factor kuruluşlara gereksinim vardır. Bu nedenle yerel factor ile muhabir factor kuruluşlar arasında işbirliğini sağlamak amacıyla, uluslararası alanda factor kuruluş ağı oluşturulmuştur. Bu kuruluşlara zincir factor kuruluşlar denilmektedir¹⁸.

1.3. FACTORING FONKSİYONLARI

Factoring şirketi müşterisinin ihtiyaçlarına göre çok farklı hizmetler sunar. Bunlar müşterinin muhasebe kayıtlarının tutulması, kredi istihbaratı, ticari riskin üstlenilmesi, pazar araştırmalarının yapılması, finansman sağlanması gibi birçok hizmetten oluşmaktadır¹⁹. Factoring’in başlıca üç fonksiyonu bulunmaktadır.

1. Finansman (Kredi) Fonksiyonu
2. Hizmet (İşgörme) Fonksiyonu
3. Teminat (Delkredere) Fonksiyonu

¹⁶ Ünal Kocaman; "Factoring", Vergi Dünyası, Sayı: 121, 1991, s.45.

¹⁷ İAV; Türkiye’de ..., a.g.e., s.18.

¹⁸ Tülay Canpolat ; "Factoring, Dış Ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı", Kalkınma Dergisi, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, sayı 36, 1991, s.51.

¹⁹ Patrich Figgis; Factoring, Pride and Prejudice Accountancy, Volume 103, No. 1146, yayım yeri belirtilmemiş, 1989, s.136.

1. Finansman (Kredi) Fonksiyonu: Factor kuruluşların en önemli işlevlerinden birisi alacakların finansmanını sağlamaktır. Factoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanında genellikle izlenen yol ön ödeme veya avans yöntemidir. Bu yöntemde genellikle müşteriye yüzde 80 ön ödeme yapılmaktadır. Böylece müşteri, alacaklarının karşılığını vadesinden önce peşin olarak almakta ve finansman sorununu çözmektedir²⁰.

Malları alıcıya gönderdikten sonra mallar ile ilgili faturasını düzenleyen satıcı firma, bu faturanın bir kopyasını factoring şirketine gönderir. Önceden belirlenen limitler dahilinde faturanın %80'ini ön ödeme olarak tahsil eder. Factoring şirketi, alacağın vadesi geldiğinde, tahsilatı yaptıktan sonra fatura tutarının geriye kalan %20'lik kısmından kendi faiz ve komisyonunu düşerek kalanı satıcı firmaya öder. Factoring şirketi, müşterilerine, alıcı firmaların risk durumuna göre limit belirlemekte ve factoring işlemleri bu limitler içinde yürütülmektedir.

Factoring işleminin finansman fonksiyonu sayesinde satıcı firmaların alacaklarının nakde dönüşmesi hızlanmaktadır. Bu sayede firmalar nakit ihtiyaçlarını yabancı kaynaklar yerine alacaklarından sağlamış olmaktadır²¹.

2.Hizmet (İş Görme) Fonksiyonu: Bu fonksiyon tüm factoring şirketleri için ortak olan bir fonksiyondur.

Factoring şirketi alacakların takip ve yönetimini üstlendiği için bu fonksiyona alacakların yönetimi fonksiyonu yada Tahsilat ve Muhasebe Fonksiyonu da denilmektedir.

Factoring şirketi müşteri için, faturanın düzenlenmesinden başlayarak alacağın tahsil edilmesinden borçluların muhasebesinin tutulmasına kadar bir çok hizmeti üstlenmektedir. Böylece müşteri çok sayıda borçlusunun hesabını değil de sadece, factor tarafından devir alınan alacaklarının karşılığının gösterildiği hesabı izleyecektir. Zira factoring şirketi kendisi tarafından yürütülen borçluların hesabı üzerindeki hesap özetlerini ve tahsil edilen ödemelere ve açık bulunan alacaklara ilişkin listeleri tarafına

²⁰ Ayşe K.Hasanoğlu; Factoring'in İşletmelere Sağladığı Avantajlar, Dünya Ekonomi- Politika Özel Eki Finans Kulüp, Sayı: 45, İstanbul: Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı, 1999, s.5.

²¹ M.Vefa Toroslu; a.g.e. s.6.

göndermektedir. Böylece müşteri dolaylı bir denetim imkanı da bulmaktadır.

Bu hizmetlerin yerine getirilmesinde yardımcı olmak üzere factoring şirketi tarafından oluşturulan veri işleme kısmı faaliyet sırasında muamele vergisinin hesaplanması, işletme istatistiklerinin çıkarılması vb. ek hizmetler karşılığında bir ücret talep etmez. Müşteriye sunar. Ayrıca factoring şirketi müşteriye işletmenin pazar, üretim ve reklam politikaları hakkında danışmanlık yapar. Böylece firmalar hem tahsilat, alacakların takibi ve muhasebe gibi rutin işlerden kurtulacak hem de büro ve personel giderlerinde önemli bir tasarruf sağlayacak ve en önemlisi tüm faaliyetini asıl işi olan malın tedariki ve üretimi üzerine yoğunlaştırabilecektir.

Factor üstlendiği bu hizmetler karşılığında factoring harcı denilen ve alacak tutarının fatura değerinin % 1- % 1.5'u arasında değişen bir komisyon talep eder²².

3. Teminat (Delkredere) Fonksiyonu: Factoring işleminin en önemli fonksiyonlarından biri de teminat fonksiyonudur. Factoring şirketleri müşterilerinin alacaklarını tahsil edememe riskini bu fonksiyon sayesinde üstlenmektedirler. Vadeli satış yapan firmalar için finansal yapılarını sarsan en büyük risklerden birisi alacaklarını tahsil edememeleridir. Gelişmiş ülkelerde zaman zaman görülen ekonomik durgunluk ile az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki döviz darboğazları vs. gibi nedenler satıcı firmalara alacaklarını tahsil edememe riskini doğurmaktadır. Böyle durumlarda factoring işleminin teminat fonksiyonu devreye girmekte ve satıcı firmaları bu riskten kurtarmaktadır.

Factoring şirketleri müşterilerinin alacaklarını tahsil edememe riskini belli bir limit dahilinde teminat altına alırlar. Bu limit factoring sözleşmesi ile belirlenmektedir. Factoring firmaları bu limitleri onaylamadan önce satıcı firmaların müşterileri hakkında gerekli araştırmaları yaparlar ve borçlunun ödeyeceğinden emin olmadıkları alacakları teminat altına almazlar. Teminat fonksiyonunun kapsamı borçlunun ödeme güçlüğü içerisine girmesi veya iflas etmesi durumunda alacağın tahsil edilememesi riski ile sınırlıdır. Bunun dışında satıcı firmalar tarafından alıcılara gönderilen malların kusurlu

²² İstanbul Ticaret Odası; Sorularla Factoring (Türkiye Uygulaması), İstanbul, Yayın No: 50, 1997, s.17.

olması nedeniyle alacağın tahsil edilememesi hali teminat fonksiyonunun kapsamı dışındadır. Böyle durumlarda risk tümüyle satıcı firmaların üzerindedir²³.

1.4. FACTORING'İN KULLANIM MALİYETİ

Factor şirketi, müşteriye sunduğu hizmetlerin karşılığında factoring komisyonu ve finansman faizi ya da iskontosu denilen iki tür maliyet bedeli almaktadır.

- Factoring Komisyonu: Factoring komisyonu, factoring şirketinin sabit giderleri, ödememe riskinin üstlenildiği durumlarda üstlenilen risk, tahsilat hizmetleri, muhasebe kayıtlarının tutulması, alıcı firma ve piyasa hakkında yaptığı istihbarat, kredi kontrolü gibi hizmetler karşılığında satıcıdan aldığı ücrettir. Bu komisyon oranı risk, alıcıların sayısı, alıcıların durumu, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler, ortalama fatura büyüklüğü, ürün ve vadeye bağlı olarak değişebilir²⁴. Factoring komisyonu aylık olarak, ay içinde factor tarafından kabul edilen faturaların toplamı yani satış tutarı üzerinden alınır. Komisyon oranı yıllık satış tutarı, üstlenilecek risk, satış vadesi gibi etkenlere bağlı olarak anlaşma ile belirlenir. Komisyon oranı genellikle satışların %0.5 ile %3'ü arasında değişir.

- Finansman Faizi: Factoring firmasının satıcı firmaya yaptığı ön ödemeye karşılık tahsil ettiği faizdir. Genellikle uygulanan yöntem factor'ün fonlarının satıcı tarafından kullanılma süresinin net gün hesabına göre faizlendirilmesi ve bu faiz tutarının her ayın sonunda tahakkuk ettirilmesidir. Factoring şirketinin satıcı firmaya yaptığı ön ödeme karşılığında tahsil edeceği finansman faizinin hesaplanmasında uygulanacak faiz oranı factoring işleminin yurtiçi veya uluslararası olmasına göre değişmektedir. Yurtiçi işlemlerde güncel TL.faiz oranları, ihracat işlemlerinde ise LIBOR (*) kullanılmaktadır. Ayrıca factoring şirketi üstlenmiş olduğu risk ile orantılı olarak Spread adı verilen ilave bir faiz oranı talep etmektedir.²⁵

Factoring işlemlerinin maliyetini bir örnek ile göstermek gerekirse,

²³ M. Vefa Toroslu; a.g.e., ss.7-8.

²⁴ Aktif Finans A. Ş. El Kitabı; Uluslararası Factoring İşlemleri, yayım yeri belirtilmemiş, 1999, s.30.

(*) London Interbank Offered Rate; bankalararası faiz haddi.

²⁵ M. Vefa Toroslu; a.g.e., ss.29-30

Ön Ödeme Oranı	: % 80
Factoring Komisyonu	: % 1
Factoring Faizi	: %90
Vade	: % 30 gün
BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi)	: %5

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

Temlik edilen fatura bedeli	: 100.000.000
Komisyon tutarı	: 1.000.000
Komisyon BSMV'si	: 50.000
Yapılacak ön ödeme	: 80.000.000
Komisyon ve BSMV'si	: 1.050.000
Ödenecek Tutar	: 78.950.000

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

$$(78.950.000 \times 0.90 \times 30) / 360 = 5.921.250 \text{ TL.}$$

$$\text{Faizin BSMV'si } 5.921.250 \times \%5 = 269.063 / 6.217.313 \text{ TL.}$$

$$\text{Müşterinin Toplam Maliyeti} = 1.050.000 + 6.217.313 = 7.267.313 \text{ TL.}$$

Vadesi gelen fatura factor tarafından tahsil edildiğinde bakiye 12.732.687 TL. müşteriye ödenecektir²⁶.

²⁶ Demir Factoring El Kitabı; yayım yeri belirtilmemiş, 1994.

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORING TÜRLERİ VE İŞLEYİŞİ

Bu bölümde factoring'in türleri, genel işleyiş şekli ile avantaj ve dezavantajlarına değinilecektir.

2.1.FACTORING TÜRLERİ

Genel bir sınıflama ile factoring türlerini aşağıdaki başlıklar altında incelemek mümkündür.

2.1.1.Yurtiçi Factoring – Yurtdışı (Uluslararası) Factoring (Domestic-International Factoring)

Yurtiçi Factoring'de müşteri, borçlu ve factoring şirketi aynı ülkededir ve ticari alacağa konu olan satışlar yurt içinde gerçekleştirilir²⁷.

Alıcı ve satıcının ayrı ülkelerde olması durumunda yurtdışı factoring sözkonusu olur. Yurtdışı factoringde, satıcı (ihracatçı), alıcı (ithalatçı), ihracat factoring şirketi (satıcının ülkesindeki factoring şirketi - export factor) ve ithalat factoring şirketi (alıcının ülkesindeki factoring şirketi - import factor) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır²⁸

2.1.2.Bildirimli (Açık) - Bildirimsiz (Gizli) Factoring

Bildirimli factoring, satıcı firmanın alacağını, factore devrettiğini borçlulara bildirdiği factoring türüdür. Burada satıcı firma, borçlulara gönderdiği faturanın üzerine o fatura ile ilgili muhataplarının factor olduğu ve ödemelerin factor'e yapılması

²⁷ Selahattin Tuncer, "Factoring ve Türkiye'deki Uygulaması", Sanayi Odası Dergisi, yayım yeri belirtilmemiş, Şubat 1991, s.19.

²⁸ İş Factoring El Kitabı; yayım yeri belirtilmemiş, s.2.

gerektiğini belirten bir not koyar. Böylece borçlu olan alıcı firma ile factoring şirketi birbirlerinden haberdar olurlar.

Bildirimsiz factoring'de, satıcı firmanın alacağını factor'e devrettiği müşterilerine bildirilmez. Alıcılara gönderilen faturalara factor ile ilgili bir not konmaz. Bu durumda satıcı firmalar factoring firmasının ajanı olarak alacak tahsilatlarını bizzat kendileri yaparlar. Bu tür factoring'de tahsilat fonksiyonu yoktur. Factor esas itibariyle alacakların ödenmeme riskini üstlenmektedir²⁹.

2.1.3. Geri Dönülebilir (Kabili Rücu) - Geri Dönülemez (Gayrikabili Rücu) Factoring

Geri dönülebilir factoring'de factor finansman hizmeti sağlar, satış kayıtlarının tutulması ve tahsilat hizmetlerini gerçekleştirir, fakat tahsil edilemeyen borçlara karşı güvence sağlayamaz. Ödenmeyen borçların riskinin üstlenilmesi sözkonusu değildir. Bu nedenle factor kuruluş borçlunun iflası da dahil olmak üzere nedeni ne olursa olsun tahsil edilemeyen alacaklara karşı müşterisine rücu hakkına sahiptir. Borçlunun borcunu vadeden sonra belirlenmiş bir süre içinde ödememesi halinde factor kuruluş tahsil etmesi gereken alacağı aynı koşullarla müşterisine devreder³⁰.

Geri dönülemez factoring'de factor, alacakları rücu edilemez olarak devraldığı için borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi veya iflası durumunda onaylanmış alacaklar dahilinde alıcıya onaylanan bedelin ödenmesinden sorumludur. Ancak mal ve hizmetlerin kalite ve miktarlarına ilişkin sorunlar factor'ün üstlendiği risk kapsamında değildir. Böyle bir durumda factor müşterisine rücu ederek ona yapmış olduğu ön ödemeleri geri talep edebilir³¹.

2.1.4. Vade Factoring'i (Maturity Factoring)

Bu yöntem factor tarafından müşteriye peşin bir ödemeyi içermez. Ancak müşteriye satış kayıtlarının yönetimini, borçlulardan tahsilatı ve kötü alacaklara karşı

²⁹ M. Vefa Toroslu, a.g.e., s.12.

³⁰ Mine Küçükkişiremitçi; *Factoring*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, 1992, s.25.

³¹ Freddy, R.Salinger; *Factoring Law and Practice*, London: Sweet and Maxwell Ltd., 1991, s.19.

korunmayı sağlar. Satın alınan alacaklara ilişkin tahsilatlar ile ilgili olarak müşteriye yapılan ödemeler ya fatura tarihinden veya alacağın factore devredildiği tarihten sonraki belirli bir sürede ya da ödemenin herbir borçludan tahsilinde veya onaylanmış borçlar ile ilgili olarak borçlunun acze düştüğü ilk anda yapılabilir³².

Maturity factoring olarak da adlandırılan bu yöntemin özelliği sadece vadede tahsilat yapılmasının müşteriye garanti edilmesidir. Factor borçlunun hesabı ile ilgili kredi şartlarını ve miktarını kabul eder. Bunu yaparken kabul edilen kredi miktarı kadar bir kredi riskini de kabullenmektedir. Factorlenen müşteri alacaklara karşı avans almaz ancak vade gününde factor tarafından tüm miktarın ödemesi yapılır³³.

2.1.5. Toptan Factoring (Bulk Factoring)

Bu türün adı, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esas ile Factor'e devretmesinden ileri gelmektedir. Finansman sağlanır, fakat idari hizmet ve riskten koruma yoktur. Borçlulara Factor'e ödeme yapmaları için bildirimde bulunulur. Buna rağmen Factor idari hizmet vermediği gibi borç tahsilatından da sorumlu değildir. İşlem rücu etme esasına göre yürütülür. Bu tür düzenlemenin amacı sadece satıcının müşterilerinin satış kredisi (vadeli alım) ihtiyaçlarını karşılaması için satıcıya finansman teminidir. Borçlulara Factor'e ödeme yapmaları talimatı vermenin amacı Factorun teminatını arttırmaktan ibarettir.

Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek satıcının görevi olduğundan Factor'un ödemelerden satıcıya bilgi vermesi gerekir. Bu tür Factoring satıcı karşısında geniş yelpazeli küçük müşteri grubu olduğu halde satıcının fatura iskontosu düzenlemesinin gerektirdiği idari yapı ve mali durum standardına sahip olmadığı hallerde kullanılır.

2.1.6. Acenta Factoring'i

Borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansmanın sağlandığı bu türde

³² S.Crichton, C. Ferrier; *Understanding Factoring and Trade Credit*, London: Waterlow Publishers, 1986, s.133.

³³ Sudi Apak; a.g.e., s.91.

satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve Factorun sahip olduğu bir şirkete borçları temlik eder. Bu şirket Factor adına ve onun acentası olarak hareket eder. Borçluların ödeme yapması için borçlulara ismi verilen sözkonusu acenta şirket, Factor veya satıcı tarafından yönetilebilir. Bu husus satıcının idari hizmet isteyip istemediğine bağlıdır³⁴.

Son zamanlarda acenta factoring ile toptan (bulk) factoring arasında ilişki kurulmuştur. Çünkü burada da borçların mülkiyetini üzerine aldığı halde factor idari hizmet ve borç tahsilatı hizmeti vermemektedir. Aradaki fark bu türde borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin verilmesidir³⁵.

2.1.7. Fatura İskontosu

Bu tür factoring vadeli satış yapan firmalara yalnızca finansman hizmeti sunan, buna karşılık alacak takibi ve borçların ödenmeme riskinin üstlenilmesi gibi factoring işleminin temel özelliklerini kapsam dışında tutan bir factoring çeşididir. Bu tür factoring'de alıcılara borçlarını factor'e ödemeleri bildirilmemektedir. Bu yöntemde muhasebe kayıtlarının tutulması ve tahsilatın gerçekleştirilmesi satıcı firmanın görevidir. Satıcı firma tarafından tahsil edilen paralar doğrudan factor'ün banka hesabına yatırılmaktadır.

Bu yöntemde factor, satıcı firmanın ibraz ettiği bir grup faturayı iskonto etmekte ve satıcı firmaya ön ödeme yapmaktadır³⁶.

Bu tür iskonto işlemine, özellikle satışları sezonlar itibarıyla dalgalanma gösteren ve yeterince gelişme göstermiş işletmeler başvurur. Çünkü işletme açısından iskonto ettirmenin avantajları çoktur³⁷.

2.1.8. Tam Hizmet Factoring'i (Full Service)

Bu temel factoring çeşidi diğer tüm factoring çeşitlerinin unsurlarının biraraya gelmesi ile ortaya çıkmıştır. Factor ile müşteri arasında sürekli ve düzenli bir ilişki söz

³⁴ Haluk Erdemol; *Factoring ve Forfaiting*, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992, ss.13-14.

³⁵ Aysun Tokmakoğlu; "Dış Ticarete Factoring", *Ticaret Odası Dergisi*, Sayı:4, İzmir, 1993, s.21.

³⁶ M. Vefa Toroslu; a.g.e., s.15

³⁷ A.H. Ceran; *Alacakların Yönetiminde Factoring*, İstanbul: Sanayi Odası Yayınları, 1992, s.68.

konusudur. Buna göre factor satıcının normal iş akış süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden ve sattığı mallardan kaynaklanan alacakları belli bir ücret ve finansman masrafları karşılığında satın alır. Müşteri, satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek, alacakları tahsil etmek alıcının ödeme gücüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak gibi külfet ve risklerden korunmuş olur³⁸.

Satıcı alacaklarını factor'e devrettiği için her borçlu için yaptığı satışları dağınık olarak yönetmek yerine yalnızca factor ile bir alacak ilişkisine girer ve bu yolla muhasebe kayıtları konusunda önemli bir rahatlama hisseder. Alacakların takibi ve tahsilatı işinden kurtularak pek çok alıcıdan ortaya çıkan riskini tek bir kredi riskine dönüştürür. Factor alacakları rücu edilemez olarak devraldığı için borçlunun ödeme gücüne düşmesi veya iflası durumunda riski üstlenir³⁹.

Tablo I. Factoring Türleri ve Sunulan Hizmetler

Factoring Hizmetleri Factoring Türleri	Finansman Kolaylığı	Riskten Korunma	Borçlulara İhbar	Defter Tutma	Tahsilat Hizmeti	Kredi Yönetimi	İhracatta Uygulaması
Tam Hizmet Factoring	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var
Rücu Edilebilir Factoring	Her Zaman Var	Yok	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var
Toptan Factoring	Her Zaman Var	Yok	Her Zaman Var	Yok	Yok	Yok	Yok
Vadeli Factoring	Yok	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Yok	Yok
Acenta Factoring	Her Zaman Var	Bazen var	Genellikle Var	Bazen Var	Yok	Yok	Yok
İskontolu Factoring	Her Zaman Var	Bazen var	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
Gizli Factoring	Her Zaman Var	Bazen var	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok

Kaynak: Yıldırım B. Önal; Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırılması Olarak İncelenmesi, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No:112, 1998, s.71

³⁸ Haluk Erdemol; a.g.e., ss.7-8

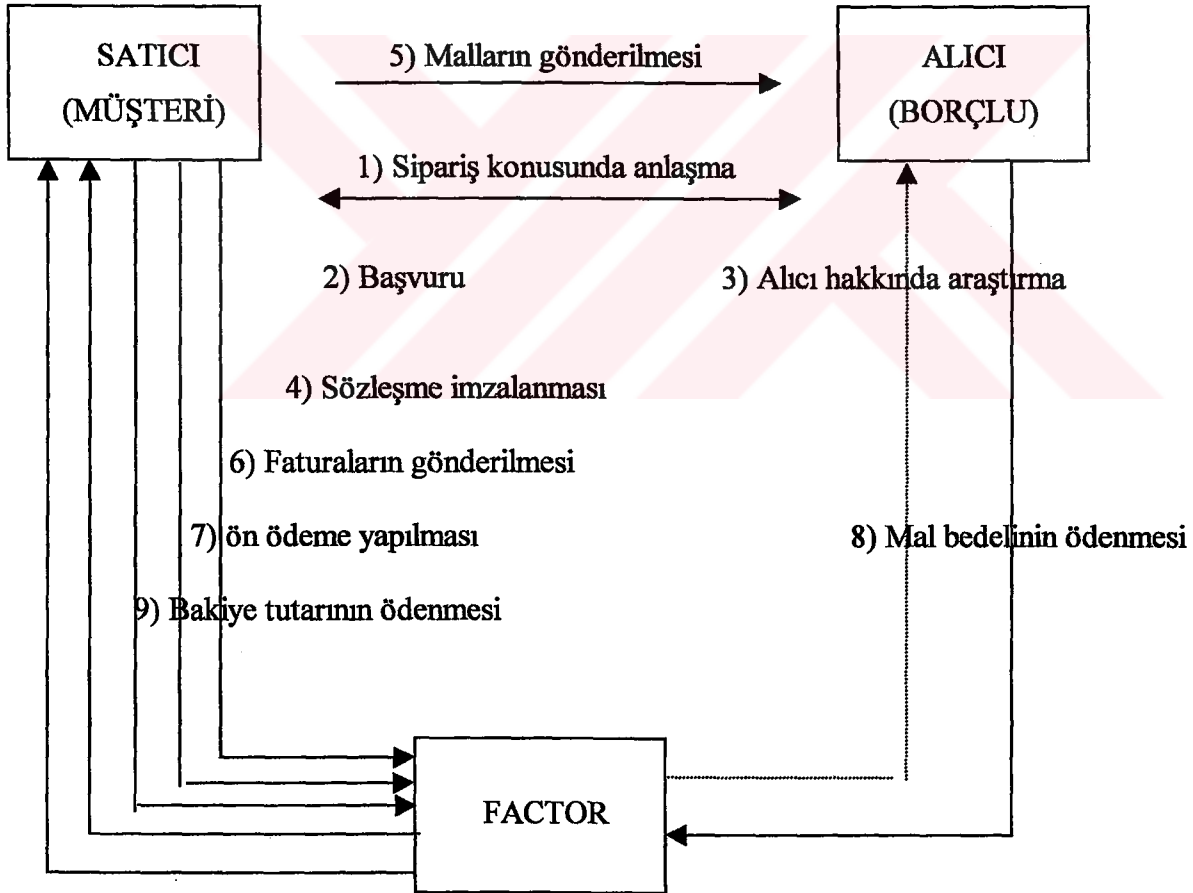
³⁹ Freddy R. Salinger; a.g.e., s.19.

2.2.YURTIÇİ FACTORING'İN İŞLEYİŞİ

Yurt içinde bir satıcı firma yurt içinde bir factoring şirketi ile factoring anlaşması imzalar. Satıcı firma durumu müşterisi olan firmaya haber verir. Factoring işlemini yapacak olan kuruluş alıcı hakkında bilgi toplar. Alıcı firmanın moralite ve kredibilitesi tesbit edilir. Factoringi gerçekleştirecek olan kuruluş istihbaratı yeterli olduğu takdirde satıcı firmaya kredi limiti verir ve factoring yapmaya hazır olduğunu bildirir⁴⁰.

Yurtiçi factoring'in işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir;

Şekil 1. Yurtiçi Factoring'in işleyişi



Kaynak: Devir Factoring El Kitabı; yayım yeri belirtilmemiş, 1992, s.10.

⁴⁰ Devir Factoring El Kitabı; yayım yeri belirtilmemiş, 1992, s.10.

Şekil 1'de görüldüğü gibi factoring işlemi alıcı ve satıcı arasında sipariş konusunda anlaşma yapıldıktan sonra satıcının factor kuruluşu başvurusu ile başlar. Factor kuruluş satıcının factoring kapsamına almak istediği alıcı ve alıcılar hakkında araştırma yaparak kabul edebileceği garanti limitini ücret ve komisyonu satıcıya bildirir. Eğer satıcı verilen teklifleri kabul ederse factoring sözleşmesi imzalanır. Bu aşamadan sonra satıcı factoring kapsamına alınan firmalar ve limitler dahilinde yaptığı her yüklemenin belgelerini factore ulaştırır ve eğer ön ödeme talebinde bulunmuşsa yükleme sonrası factor tarafından alacakların belli bir miktarı satıcıya nakit olarak ödenir. Vadede tahsilat gerçekleştiği zaman fatura bedelinin bakiyesini satıcıya öder. Alıcının mali güçlüğü düşmesi durumunda factor vadeden itibaren 90. günde iflas halinde iflas tarihinde faturanın bakiyesini öder.

2.3. FACTORING'İN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Factoring Tekniği'nin çok sayıda avantajına karşılık az da olsa dezavantajı da mevcuttur.

2.3.1. Factoring'in Satıcı Firmalara Sağladığı Avantajlar

Factoring'in satıcı firmalara sağladığı avantajlar şunlardır ;

- Alacakları tahsil edememe riskini factore devrederek yurtiçi ve yurtdışı pazarları genişletebilirler.
- Firmalar factor'ün verdiği ön ödeme ile hammaddelerini peşin satın alarak indirim sağlarlar. Böylece üretim maliyetlerini düşürerek daha fazla kar elde edebilirler.
- Alıcılara vade yapılabileceği için, firmaların rekabet gücü artar.
- Alacaklar, borçlar, stoklar azalır ve bilanço likit hale gelir. Böylece firmanın kredi değerliliği artar⁴¹.
- Factoring firması borçlu alıcı konumunda olan büyük firmaların kredi değerliliğini kullanarak satıcı firmaya ön ödeme yaptığı için çoğu kez teminat istememektedir. Ayrıca ön ödemenin yapılması, banka kredileri ile karşılaştırıldığında daha kısa sürmektedir⁴².

⁴¹ M.Vefa Toroslu; a.g.e., s.33.

⁴² Rauf Baysal; "Faturanı Kes, Alacağımı Devret", Ekonomist, Sayı: 41,yayın yeri belirtilmemiş 1991, s.49.

- İhracatçılar, ihraç ettikleri mal bedelinin %80'ini döviz olarak factor'den hemen tahsil edebilecekleri için kambiyo taahhütlerini hemen kapatabilirler⁴³.
- Factoring ile sağlanan finansman maliyeti ticari kredilere (vade farkı) göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.
- Açık hesap satışlar daha kolay ve güvenli hale gelir.
- Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur. Ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir factor'e yaparak zamandan ve akreditiften kaynaklanan masraflardan tasarruf sağlarlar. Böylece yurtdışındaki ithalatçının alım gücü artar ve bu da ihracatçıların pazarının genişlemesine neden olur.
- Firmaların büyümesi yabancı kaynaklar yerine satışlar ile finanse edilmiş olur.
- Firmalar alacakların tahsilatının takibi için harcanan zamandan, ödenmeyen alacaklar için yapılacak kanuni ve idari takip masraflarından kurtulurlar.
- Firmalar, satış muhasebesi, cari hesap takibi ve defter kayıtlarının yapılması gibi idari işlerle uğraşmazlar. Bu işlerden kaynaklanan masraflardan ve paradan tasarruf sağlanır⁴⁴.
- Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri alıcıların finansal durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar. Yöneticiler alacakların tahsilatı ve kredinin kontrolünü düşünmekten kurtulur, nakit akışı belirlendiği için geleceğe dönük verimli ve güvenilir planlar yapabilirler⁴⁵.

2.3.2. Factoring'in Factor'e Sağladığı Avantajlar

Factoring'in Factor'a sağladığı avantajlar ;

- Factoring şirketi verdiği hizmetler karşılığında satıcı firma ile yapılan sözleşme doğrultusunda satış tutarı üzerinden belli bir oranda komisyon alır.
- Factoring şirketi satıcı firmaya yaptığı ön ödeme karşılığında faiz tahsil eder.
- Factoring şirketi ülke ekonomileri ve büyük firmalar hakkında topladığı bilgiler ile bir bilgi bankası oluşturur. Bu bilgileri zaman içerisinde ortaklarına ve yan kuruluşlarına aktarır ve ilerideki faaliyetleri için kullanılır.

⁴³ Öztin Akgüç; Finansal Yönetim, İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayını, 1989, s.496.

⁴⁴ M. Vefa Toroslu; a.g.e., s.34.

⁴⁵ Nedim Özkan; Factoring , Sabah Ekonomi, 11.10.1992, s.3.

- Factoring şirketi verdiği hizmet sayesinde ülkedeki bir çok firmayı kendisine bağlayarak zaman içinde önemli kazançlar sağlar⁴⁶

2.3.3. Factoring'in Dezavantajları

Factoring'in dezavantajları ise aşağıdaki gibidir ;

- Factoring kuruluşunun riskleri üstlenmesi nedeni ile faize ek olarak komisyon da alması sonucu firmaya maliyeti fazla olabilir.
- Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.
- Factoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünde, bazı firmalar factoringe başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadırlar⁴⁷.

⁴⁶ M.Vefa Toroslu; a.g.e., s.35.

⁴⁷ Sudi Apak; a.g.e., s.97.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FACTORING VE DİĞER FİNANSAL YÖNTEMLER

Bu bölümde factoring tekniği ile diğer finansal yöntemlerin karşılaştırması yapılmıştır.

3.1. FACTORING VE FORFAITING

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan alacakların bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finansal kuruluş tarafından geri dönülemez olarak satın alınmasıdır. Her zaman alıcının ekonomik durumu ve borçlarını ödeyebilme gücü, forfaiter ve factoru yakından ilgilendirmektedir.⁴⁸

Forfaiting işlemi genellikle yatırım malları için kullanılan bir finansman tekniğidir. Fakat günümüzde tüketim malları, servis ve kira kontratları da bu alternatif finansman tekniğinin uygulama alanına girmektedir.

Ayrıca, dış ticarete konu olan risklerin karşılanması açısından iki yöntem farklı yaklaşımlar sergilemektedir. Factoring yönteminde ticari riskin gösterilmesi için ihracatçının bir komisyon ödemesine karşılık forfaitingde bu konu ihracatçıyı ilgilendirmemekte, banka avali ve garantisi sağlama ithalatçıya kalmaktadır. Factoring'de kapsanmayan politik ve transfer riskleri forfaiterçe üstlenilmektedir. Factoring uygulamasında ikincil pazar işlemleri olmamasına karşılık , forfaiting yönteminde ticari senetlerin ikincil pazarlarda alım satımları mümkün olmaktadır⁴⁹.

Factoring'de faiz, cari hesaplar metodu ile hesaplanırken, forfaiting'de iskonto metodu ile hesaplanır⁵⁰.

⁴⁸ Yıldırım B.Önal; Genel Olarak Müşteri Finansmanında Kullanılabilecek Teknikler ve Bu Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermayr Piyasası Kurulu, 1998, s.91

⁴⁹ İhsan Ersan; "Uluslararası Factoring ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, yayım yeri belirtilmemiş, Haziran 1986, s.31.

⁵⁰ Beratiye Öncü; Forfaiting Uygulaması, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, 1993, s.46.

Factoring ve forfaiting tekniklerinin farklı özellikleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo II. Factoring Tekniği ve Forfaiting Tekniğinin Farklı Yönleri ile Karşılaştırması

FACTORING TEKNİĞİ	FORFAITING TEKNİĞİ
1. Vade: 30-180 gün veya en çok 360 gündür.	1. Vade 1-5 yıl arasında değişmektedir (vade 10 yıl veya daha fazla da olabilmektedir.?)
2. Genellikle belirli bir dönemde yapılacak tüm taleplerin transferini kapsayan bir çerçeve anlaşmasıdır.	2. Ayrı bir işlem şeklinde müzakere edilir.
3. Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.	3. Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.
4. Borçlu bilgilendirilir ve ödeme doğrudan factoring firmasına yapılır.	4. Borçlu genelde bilgilenecek istemez.
5. Her türlü ihracat talebinde kullanılır.	5. Genelde belgeli ihracat taleplerinde kullanılır.
6. Mümkün olan her para birimi işlem görebilmektedir.	6. ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı gibi güçlü paralarla işlem görülmektedir.
7. Hem ulusal ve hem de uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.	7. Daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılmaktadır.
8. Alacakların ikincil pazar işlemleri yoktur.	8. Alacak senetlerinin ikincil pazarı vardır.
9. Ana amaç, yeniden finansmanı düzenleme, kredi verenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlemlerini yapmaktır.	9. Ana amaç; ödememe riskini yok etmek ve vade geldiği zaman nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır.
10. Minimum tutar yoktur.	10. İşlem tutarı minimum 25.000 ABD Dolarıdır.
11. Sadece ihracatçı ve ithalatçı ülkelerdeki factoring firmaları için içindedir.	11. 3.ülkelerdeki forfaiting kuruluşları da için içine girebilmektedir.
12. Daha çok hizmet ve tüketim mallarında sözkonusudur.	12. Daha çok yatırım mallarında sözkonusudur.
13. Maliyet risk ve işlem hacmine göre oluşmaktadır.	13. Maliyet, borçlunun ödeme gücüne, vadeye ve ülke riskine göre değişmektedir.
14. Özellikle ana ortaklardan refinansman yapılır.	14. Çoğunlukla Euro-para piyasalarından refinansman yapılır.

Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.90

3.2. FACTORING VE SENET KARŞILIĞI KREDİ

Senet karşılığı kredi, vadesi gelmemiş bono ve senetlerin bankaya rehni karşılığında kullanılan kredilerdir.

Tablo III. Factoring Tekniği ile Senet Karşılığı Kredinin Değişik Yönleri ile Karşılaştırması

SENET KARŞILIĞI KREDİ	FACTORING TEKNİĞİ
1. Alacaklar güvence olarak bankaya verilir.	1. Alacaklar factoring firmasına satılır.
2. Alacak tutarının %70'ine kadar kredi verilebilir.	2. Fatura bedelinin %80 ve daha fazlası satın alınır. Kalan iskonto ve komisyon düşülerek satıcıya ödenir.
3. Çoğunlukla gizli olarak gerçekleşir.	3. Sadece istisnai durumlarda gizlidir.
4. Bankanın borçlusu.	4. Factoring firmasının borçlusu alıcıdır.
5. Alacakların talebi, işlenmesi ve tahsili dışsatımcı tarafından yapılır.	5. Alacakların talebi ve izlenmesi factoring firması tarafından yapılır.
6. Tek amaç, finansmandır.	6. Müşterinin istemine bağlı olarak amaç, finansman ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması ve benzeri hizmetler olabilir.
7. Ticari transfer ve kur riskleri dışsatımcının üstündedir.	7. Ticari risk factoring firmasının üstündedir. Kur ve transfer riski, genelde kapsam dışıdır.
8. Maliyet, cari hesap faizi ve olağan komisyonlardan oluşur.	8. Maliyet, finansman maliyeti ve istenilen hizmetin maliyetinden oluşur.
9. Senet iskontolarına konu olan senetlerin vadesi genellikle kısa sürelidir. Reeskonta verilecek senetlerin vadesi en az 121 gün olabilmektedir.	9. Factoring işlemlerinde alacakların vadesi 30-60 günden 270-360 güne kadar uzayabilmektedir.

Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.92

3.3. FACTORING VE İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Bu yöntem yurt dışına ihraç edilen mal ve hizmetlerin bedellerini , belirli limitler dahilinde, güvence altına almaya yönelik bir sigorta türüdür. Sigorta kesinlikle mal üzerinde meydana gelen hasarları karşılamakta sadece kredili olarak ihraç edilen mal ve hizmetlere ilişkin alacakları politik ve ticari risklere karşı koruyarak garanti altına almaktadır⁵¹.

Sigortanın kapsamına, alıcının iflası temerrüdü , sözleşme hükümlerinin yerine

⁵¹ Betül Çiçek; İhracat Kredi Sigortası, Emlak Bankası Eğitim Yayınları, 1990, s.5.

getirilmemesi , resmi makamların uygulamaları ve kararları moratoryum ilanı savaş ve ihtilaller ile doğal afetler sonucu mal bedellerinin transferinin mümkün olmaması yada gecikmesi ve kur değişikliklerinin doğurduğu zararlar gibi ticari ve politik riskler girmektedir⁵².

Sigorta alacakların tümünü değil sadece belli bir yüzdesini karşılar. Oysa factoring kabul edilen alacaklarda % 100 lük bir alacak garantisi vermektedir. ihracat kredi sigortası borcun vadesinde ödenmemesi durumunda şirketin likidite riskini de üstlenmez. Her iki yöntem arasındaki en önemli farklılık sigortanın kısmi garanti vermesi ve ödemeyi bazı şekil şartlarına bağlanması, buna karşılık factorün sorumluluğu üzerine alarak kabul edilen faturaların tamamını en geç ortalama vadede ödemesidir.

Tablo IV. Factoring Tekniği ve İhracat Kredi Sigortası Tekniğinin Karşılaştırması

İHRACAT KREDİ SİGORTASI	FACTORING TEKNİĞİ
1. Politik riskleri kapsar.	1. Politik riskleri kapsamaz
2. Alacakların tahsilatı yapılmaz.	2. Alacaklar tahsilatı factoring firması tarafından yapılır.
3. Satıcı, borçlu borcunu ödemediği zaman, kanuni takip de dahil her işi bizzat kendisi yapar.	3. Alacakların takibi muhabir factoring firması tarafından yapılır.
4. Eximbank, sigorta kapsamına aldığı ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların %80'ini ödemeyi taahhüt eder.	4. Factoring tekniği ise, ticari risklerden kaynaklanan zararın tamamını öder.
5. Alacağın ödenmemesi, alıcının ödeyememesinden kaynaklanması halinde aksi yazılı olarak belirtilmediği sürece vadeden 4 ay sonra ödeme yapılır.	5. Factoring tekniğinde, vadesinden itibaren 90 gün içerisinde satıcı firmanın alacaklarının tamamı ödenir.
6. Herhangi bir ön ödeme sözkonusu değildir.	6. Satıcı ihracatının %80'ine kadar olan kısmını hemen alabilmektedir.
7. Ödemeler TL.olarak yapılmaktadır.	7. Ödemeler döviz olarak yapılmaktadır.
8. Dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, hammadde ve tarım ürünleri konu olabilir.	8. Dayanıksız tüketim malları ve satış sonrası hizmet gerektiren ürünler işleme konu olmaz.

Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.93

⁵² Turhan Tümay; Dış Ticaret Banka Tekniği, İstanbul: yayım yeri belirtilmemiş, 1987, s.177.

3.4. FACTORING VE AKREDİTİF

Akreditif işlemi, ihracat factoringinin bir alternatifi olarak kabul edilebilir. Bununla beraber, akreditif tekniğinin Avrupa ülkelerinde oldukça az kullanıldığı rahatlıkla söylenebilir. Günümüzde, ithalatçılar, açılış, teyit, aval komisyonu, posta, teleks ve vergi masrafları yüzünden akreditif işlemini yapmaktan kaçınmaktadırlar. Oysa açık hesapla çalışıldığında ve factoring tekniğinden yararlandığında ihracatçı için pazar payını büyütme şansı doğmaktadır. Bu uygulama ile aynı zamanda dolandırılma riski de ortadan kalkmaktadır⁵³.

Tablo V. Factoring Tekniği ile Akreditifin Karşılaştırması

AKREDİTİF	FACTORING
<ul style="list-style-type: none"> - Pazarlıklarda ithalatçılara akreditif açtırmak kolay değildir. Kredi kullanımı, komisyon ve vergi gibi maliyetleri vardır. - Amir ithalatçıdır. Komisyonları ödediği için daha çok ithalatçının haklarını korumaya yöneliktir. - Dökümana bağlı ödeme vardır. Küçük evrak hatalarında, mal mükemmel olsa dahi ihracatçı parasını alamayabilir. - Toplam maliyeti hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından daha yüksektir. 	<ul style="list-style-type: none"> - İthalatçıya hiçbir maliyeti olmadığı için daha çok ithalatçının tercih edeceği bir sistemdir. - Amir ihracatçıdır. Komisyonu ihracatçı öder. İhracatçının haklarını korumaya yöneliktir. - İhracatçı satış sözleşmesindeki tüm şartları yerine getirdiği takdirde riski sıfırdır. - Toplam maliyeti daha ucuzdur. İhracatçı sadece %1-2,5 arasındaki factoring komisyonunu öder.

Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.93

3.5. FACTORING VE LEASING

Leasing sistemi ihracatçının parasını peşin olarak aldığı malı leasing şirketine satması ithalatçının ise leasing şirketinin mülkiyetindeki bu maldan kira ödeyerek yararlanması esasına dayanır. Kontrat ile belirlenen maliyet ve komisyon tutarı ödendiğinde ise malın mülkiyeti alıcıya geçer. Bu yöntemde ihracatçı kambiyo riski ve ödememe riskinden korunurken diğer yönden alıcı şirket taksit ile ödeme kolaylığından

⁵³ R.Baysal ve T.K. Koç; "Avrupa'daki Resesyon Factoring'e Yaradı", Ekonomist Dergisi, yayım yeri belirtilmemiş, 18 Nisan 1993, s.46.

yararlanır. Politik risk ve tranfer riskini azaltmak isteyen leasing şirketi ithalatçının ülkesindeki temsilcisi aracılığıyla ithalatçı ile kontrat yaparak ödemede doğacak aksaklıkları önler. Ancak leasing işleminin uygulama alanı yatırım malları veya dayanaklı tüketim malları ile sınırlıdır. Leasing bir defaya mahsus olarak yatırım malı için yapılır ve uzun vadeli. Factoring ise kısa vadeli, genellikle en fazla 90 günlük işlemlerin finanse edilmesidir⁵⁴.



⁵⁴ Finans Dergisi; "Factoring ile Nakit Sıkışıklığına Son", yayım yeri belirtilmemiş, Nisan 1992, s.102.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT FACTORING İŞLEMLERİ

Bu bölümde ihracatın finansmanında factoring yönteminin işleyişi üzerinde durulmuştur.

4.1. İHRACAT FACTORING'İNİN İŞLEYİŞİ

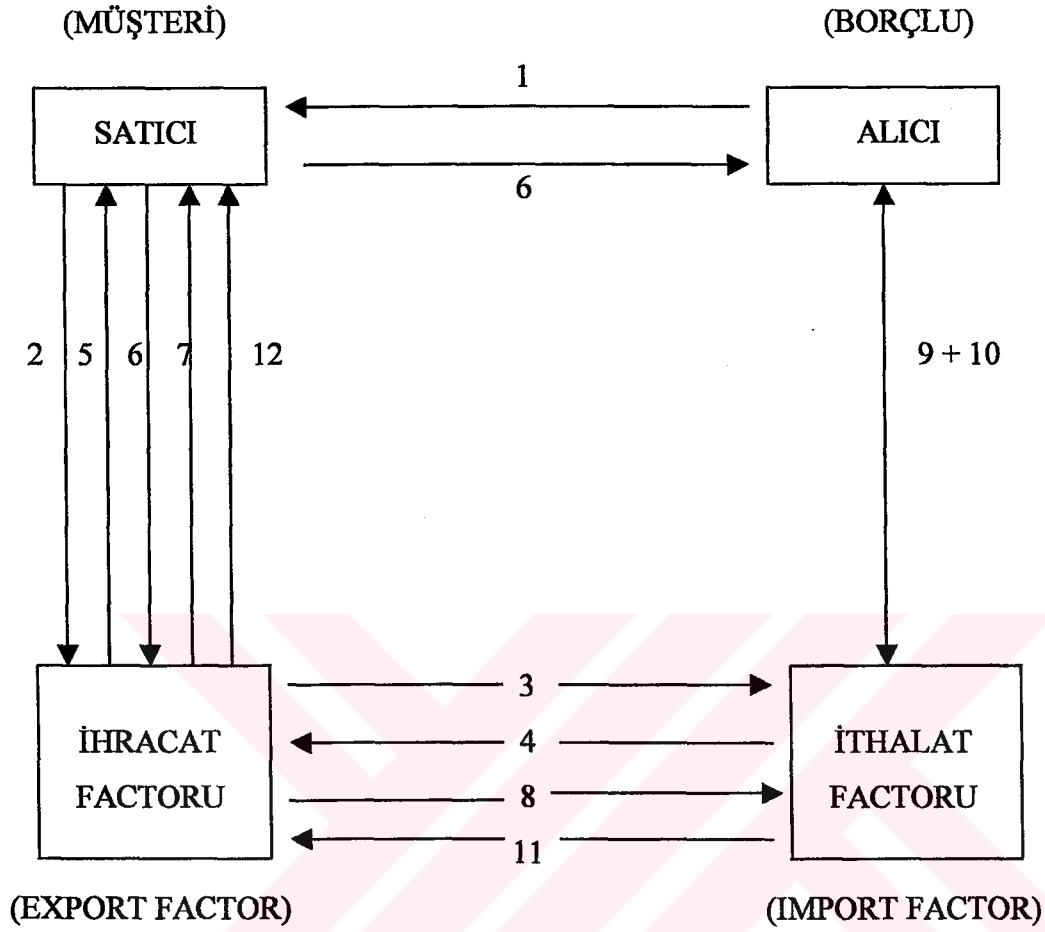
İhracatta factoring standart factoring'deki prosedürün temelde aynen uygulanmasıdır. Borçlunun yabancı ülkede olması durumunda sözkonusu olan bu modelde alacaklarını satmak isteyen satıcı kendi ülkesindeki bir factoring şirketine satışların tutar ve yapısı ile ilgili bilgileri kapsayan bir form ile başvuru yapar. Bu formda işletmenin son mali durum tabloları, düzenli müşterilerin ad ve adresleri ile ortalama fatura tutarları da belirtilir⁵⁵. Alıcı hakkındaki bilgileri alan kuruluş ithalatçının ülkesindeki muhabir factor'den alıcı için limit talebinde bulunmaktadır. Burada yerli factorün görevi işlemleri başlatmak bilgileri muhabire geçerek oradan alacağı limit ve maliyetini satıcıya bildirmektir. Factoring sözleşmesinin imzalanması ile hizmet paketi, alacak ve nakit yönetimi için başlamaktadır. Yerli factor'ün en önemli hizmeti talep edildiği takdirde ihracata konu, onaylanmış alacakların % 80 e kadar varan miktarını yüklemenin hemen sonrasında finanse etmesidir. Finansman, yabancı para üzerinden olup yurda getirilmesi mecburi ihracat döviz niteliğindedir. İhracatçı taahhütünün kapatılmasında DAB (döviz alım bordrosu) kesilerek işlem görmektedir: Satıcı yapılan ön ödemeyi istediği bankada bozdurma veya herhangi bir bankadaki döviz kredisini kapatma imkanına sahiptir. Yerli factoring kuruluşunun hizmeti, muhabirin üstlendiği risk limiti ile sınırlıdır. Muhabir factor ise talep üzerine istihbarat yapmakta, alıcının ödeme gücüne göre belli bir limiti onaylamaktadır. Onayladığı limitin ödenmeme riskini üstlenmekle ve vadesi geldiğinde alacakların tahsilatını gerçekleştirmekle görevlidir⁵⁶.

İhracat factoring'inin işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

⁵⁵ Aykut Öncel; a.g.m. s.61.

⁵⁶ İsmail Emen ; Mali Dünyamızın Yeni Kavramları: Factoring, Leasing, Forfaiting, Futures ve Options, İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, 1993, s.76.

Şekil 2. İhracat Factoring'inin İşleyişi



Kaynak: FCI, The International Factoring Report, 1995.

Şekilde gösterilen ihracat factoring işlemleri şu şekilde açıklanabilir;

1. İthalatçı (alıcı) ihracatçı (satıcı) ile sözleşme yaparak malları sipariş eder.
2. İhracatçı (satıcı) , ithalatçı (alıcı) firmanın adını, adresini, ödeme vadesi ve koşullarını ülkesindeki factor'e (export factor) bildirir ve factoring yapma isteğini bildirir.
3. Export factor, alıcının ülkesindeki import factor'e alıcı hakkındaki bilgileri iletir ve limit talebinde bulunur.
4. Alıcının kredi değerliliğini araştıran import factor, uygun bulduğu takdirde alıcı için bir limit saptayarak bunu export factor'e bildirir.
5. Export factor, import factor' ün saptamış olduğu limiti satıcıya bildirir.

6. Satıcı malları ve faturanın aslını alıcıya iletir ve üzerinde temlik etiketi yapıştırılmış faturanın bir nüshasını ülkesindeki export factor' e gönderir.
7. Satıcı firma bir talepte bulunduğu takdirde, export factor satıcıya aralarında önceden saptanmış oranda, faturanın kesilmiş olduğu para birimi üzerinden bir ön ödeme yapar.
8. Export factor faturanın temlikli nüshasını import factor' e gönderir.
9. İmport factor borcun vadesinde , alıcıdan (borçludan) ödemeyi talep eder.
10. Alıcı, ülkesindeki import factore fatura tutarını öder.
11. Tahsilatı yapan import factor, bu bedeli export factor' e öder.
12. Export factor bu bedeli, factoring komisyonu ve ön ödeme kullanılmışsa tahakkuk etmiş olan faizi mahsup ettikten sonra , müşterisi olan satıcının cari hesabına bakiye bedeli alacak kaydeder⁵⁷.

4.1.1.İki Factor'lü Sistem

İki factor'lü sistemde ihracatçının ihracattan doğan alacaklarını factor'e devretmesi durumunda, ihracatın yapıldığı ülkede bulunan, aynı factoring zincirinin üyesi bir factor tarafından alacağın takibi ve tahsili üstlenilmektedir. Bu sistemde ihracatçının factor'üne İhracat Factorü (Export Factor), borçlunun ülkesindeki muhabetine ise İthalat Faktörü (Import Factor) denir.

İhracat factorü hizmetin her yönüyle müşterisine karşı sorumludur. İthalat factorü ise kendi ülkesindeki borçluların kredi riskleri ve onlardan yapılacak tahsilat konusunda ihracat factorüne karşı sorumludur. İthalat factorü kendi ülkesindeki yasal mevzuat hakkında daha geniş bilgiye sahip olduğu için borcun takibi ve tahsilatında da daha başarılı olacaktır.

İki factor'lü sistemin işleyişi şu şekilde olmaktadır.

- İhracat factorü müşterisi ve faaliyetleri hakkında araştırma yapıp bilgi toplar.
- İhracat factorü müşterisi ile ilgili olarak verdiği hizmet veya sattığı mallar, tahmini iş hacmi, ödeme şartları, borçluların isimleri, işle ilgili fatura sayısı ve tutarları gibi bilgileri ithalat factorüne iletir.

⁵⁷ FCI, The International Factoring Report, yayım yeri belirtilmemiş , 1995.

- İhracat factorü elindeki bilgiler doğrultusunda gerekli değerlendirmesini yaparak işi kabul edip etmeyeceğini, kabul ettiği takdirde kendi komisyon oranını ihracat factor'üne bildirir.
- İhracat factorü, ithalat factoründen gelen şartları değerlendirir ve buna göre kendi komisyonunu belirler.
- Anlaşma sağlanıp sistem işlemeye başladıktan sonra süreç iki istisna dışında ihracatçı açısından kendi ülkesindeki satışlarda olduğu gibi işlemektedir. Bu istisnalar
 1. Fatura asılları üzerine konulacak temlik notu ile borçluyu, ödemeyi ilgili ithalat factorüne yapmaya yönlendirmek.
 2. İhracat factorüne gönderilen orjinal fatura suretlerine, ithalat factorüne de gönderilmek üzere bir suret daha eklenmesi,
- İhracatçı tarafından alacağın ihracat factorü tarafından ithalat factorüne devredilmesinin teyit edilmesi.
- Ödenmeme riski açısından her iki factor garanti limitlerini belirler ve ihracat factorü ihracatçıya toplam risk seviyesini bildirir. Malın kusurlu olması dışındaki ödenmeme durumunda Geri Dönülemez Factoring yapılmış ise ithalat factorü en geç vade bitiminden itibaren 90 gün içinde fatura tutarlarını ihracat factorüne öder.
- İthalat factor'ü malın kusurlu olması ile ilgili anlaşmazlıklar konusunda sorumluluk almaz. Ancak talep edildiği takdirde sorunların çözümüne yardımcı olur.

4.1.1.1. İki Factor'lü Sistemin Avantajları

İki Factor'lü sistemin avantajları aşağıdaki gibidir ;

- İhracatçı ile yakın ilişki içinde olan ihracat factorü ihracat belgelerinin doğruluğunu kontrol edebilir.
- Borçlunun ülkesinde bulunan ve bu ülkedeki yasal mevzuatı iyi bilen ithalat factorü borcun tahsilatını daha kolay yapabilir.
- İthalat factor'ünün ülkesindeki faiz oranları daha düşük olur ise ön ödemenin maliyeti daha düşük olur. Dolayısı ile ihracat factorü bu avantajı ihracatçıya yansıtır.
- Eğer ihracat borçlu ülkenin para birimi cinsinden yapıyor ve yapılan ihracatın tamamı ihracat factorü'ne yüklemeyi takiben hemen devrediliyor ise ihracat factor'ü hesabına geçen döviz henüz gelecekteki pazarda ihracatçının para birimine karşı satarak Swap işlemi yapar. Bu sayede ihracatçı kur riskine karşı korunmuş olur.

4.1.1.2. İki Factor'lü Sistemin Dezavantajları

İki Factor'lü sistemin dezavantajları şu şekildedir ;

- Para transferlerinin zaman alması
- Muhasebe işlemlerinde mükerrer kayıt yapma riskinin bulunmasıdır⁵⁸.

4.1.2. Direkt İhracat Factoring'i

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

4.1.3. Direkt İthalat Factoring'i

Bu yöntemde ihracatçılar, müşterilerinin bulunduğu ülkedeki factor ile direkt ilişkiye girebilmektedirler. Belirli bir ülkeye ihraç edilen mal ve eşyalar sadece o ülkeye satılmak üzere factoring anlaşması yapmaya geçecek hacme sahip ise ihracatçı doğrudan dış ülkedeki factor ile anlaşmaya girmektedir. İhracatçı kendi ülkesindeki bir factor' den yardım ister. İhracatçıyı karşı ülkedeki factor ile tanıştıran factor bu hizmeti için bir ücret alır. Doğrudan ithalat factoring'inin yararı , haberleşme ve havalelerin daha çabuk gecikme olmadan yerine ulaşmasını sağlamasıdır⁵⁹.

4.1.4. Zincirleme Factoring (Back to Back Factoring)

Back to back factoring iki factor sisteminin gelişmiş bir versiyonudur. Amacı

⁵⁸ M. Vefa Toroslu; a.g.e., s.22.

⁵⁹ Aykut Öncel ; a.g.m., s.63.

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

Tipik bir back to back factoring şu şekilde işler;

1. İhracat factor'ü müşterisi ile tam bir factoring anlaşması imzalar ve ithalat factor'ünü muhabir factor olarak tayin eder.

2. İthalat factor'ü distribütör ile yurt içi satışları için bir factoring anlaşması imzalar. Bu anlaşma ön ödemeyi kapsayan herhangi bir factoring türünde olabilir. Genelde anlaşma türleri şu şekildedir;

- Ön ödeme genellikle talep edilmez fakat bazen distribütörün genel gider harcamaları için küçük bir yüzde ödeme yapılabilir.
- İthalat factor'ü ve distribütör arasındaki anlaşmaya göre distribütörün vadesi gelen alacakları ihracat factor'ü tarafından ithalat factor 'üne temlik edilen borç tutarından düşülebilir.

3. İthalat factor'ü tarafından ihracat factor'üne verilen onay iki şekilde gerçekleştirilebilir;

- Distribütörün ithalat factor'ü nezdindeki hesap durumuna göre
- Distribütörün onaylanmış borçlarının vermiş olduğu siparişlere göre

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

Müşteri tarafından distribütöre yapılan ihracatlarda genelde iki factor sistemi ile factoring yapılır. Ancak bazı durumlarda ihracat factor'ü olmadan da bu işlem gerçekleştirilebilir. Bu durumda ithalat factor'ü kendi ülkesindeki distribütör ile yaptığı anlaşmaya ek olarak ihracatçı ile de bir anlaşma imzalar ve buna göre herbir faturanın satın alış bedelinin belli bir oranını ihracatçıya ödemeyi kabul eder⁶⁰.

⁶⁰ Freddy R. Salinger, a.g.e., ss.128-129.

4.1.5. İhracat Factor'ünün (EF) Mevzuat Açısından Yükümlülükleri ve Vergi Yönü

Türk Parasının Kıymetini Koruma hakkında 32 sayılı karara ilişkin tebliğlerde, factoringi ilgilendiren bazı hükümler bulunmaktadır. 32 sayılı kararda, ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedellerinin, ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması zorunluluğu bulunmaktadır. Ancak sözkonusu ihracat bedelinin en az %70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde bakiye %30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçının serbestçe tasarruf edebileceği bildirilmektedir.

Yine 32 sayılı karara ilişkin 91/32-5 sayılı tebliğe göre: "İhracattan doğan alacak hakkının bir factor kuruluşu temlik edildiği factoring işlemlerinde yapılan anlaşma hükümlerine göre ihracatçıya rücu edilebilir veya edilemez şartına bağlı olmaksızın, ihracat bedellerinin TPKK Mevzuatında belirlenen bedel getirme süreleri içinde tahsilinden bu kuruluşlar sorumludurlar.

İhracatçı tarafından factor kuruluşu alacağın devraldığına ilişkin Gümrük Beyannameleri ile irtibatlandırılmış bir belgenin aracı bankaya ibrazı üzerine ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin sorumluluk ihracatçıdan factor kuruluşu intikal edeceğinden ihracat bedellerinin, alacağın tahsilini müteakip veya factor kuruluşun yurt dışından geldiğinin tesbiti kaydıyla kendi döviz kaynaklarından karşılanmak suretiyle TPKK Mevzuatında belirlenen sürelere tekabül eden oranlarda bankalara satılması halinde bankalarca factoring masrafları düşüldükten sonra kalan tutarlar üzerinden ihracatçı firma adına DAB (Döviz Alım Belgesi) düzenlenir ve üzerine alacağı devralan factor kuruluşunun ünvanı ile bu masraflara ilişkin not konularak ihracat hesabı kapatılır.

İhracat bedellerinin söz konusu süreler içinde tahsil edilememesi halinde ilgili kambiyo müdürlüklerine sadece factor kuruluşlar ihbar edilir.

Factor kuruluşunca ihracat hesabının kapatılmış olması halinde, factor kuruluşunun ihracat bedelini ithalatçıdan tahsil edip etmediğinin araştırılmasına ve

kambiyo müdürlüklerine herhangi bir ihbar yapılmasına gerek bulunmamaktadır" denilmektedir.

Vergi mevzuatı açısından ihracat factoringinin bazı avantajları sözkonusudur. İç piyasa işlemlerinde uygulanan BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi) özellikle ihracat factoring'inde uygulanmamaktadır. İhracat factoring işlemleri her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır 91/1 sayılı tebliğin 14. maddesinde, ihracatın finansmanı amacıyla verilen krediler ile ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili bütün muameleler nedeniyle bankaların lehlerine aldıkları tutarların BSMV'den istisna edilmesine imkan tanınmıştır. Ayrıca iç piyasa factoring işlemlerinde, sözleşme üzerinden uygulanan Damga Vergisi, ihracat factoring'inde uygulanmamaktadır.

BSMV'den ve Damga Vergisinden muaf olma, factoring açısından ihracat factoring'ini cazip kılmaktadır⁶¹.

4.2.ULUSLARARASI KURULUŞLAR

Uluslararası factoring işlemlerinin yapılmasını kolaylaştırmak ve anlaşmaların belirli bir düzen içinde gerçekleştirilmesini sağlayarak factoring endüstrisinin sağlıklı gelişimini desteklemek amacıyla çalışan bir takım uluslararası kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlardan ilk akla geleni UNIDROIT'tır. Sadece factoring endüstrisine özgü bir kuruluş olmadığı halde uluslararası hukukun birleştirilmesi ve böylelikle uluslararası ilişkilerin kuvvetlendirilmesi amacıyla konuyla ilgili çalışmalarda bulunmuştur⁶².

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

- Factors Chain International (FCI)
- International Factors
- Heller International Group

⁶¹ AktifFinans El Kitabı; a.g.e., s.27.

⁶² Senan Uyanık; Factoring ve Ülkemiz Uygulaması, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, yayım yeri belirtilmemiş 1992, s.26.

- Lombard Nat Vest Commercial Services⁶³.

4.2.1. UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law)

Uluslararası özel hukukun birleştirilmesi amacıyla çalışmalar yapan UNIDROIT yönetim kurulu 1974 yılındaki programına küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanında artan önemi gerekçesiyle factoring işlemlerinin düzenlenmesini de dahil etmiş, ancak bu konudaki ilk rapor Mayıs 1983'de yayınlanmıştır. Söz konusu raporda factoring'in tanımı yapıldıktan başka, uluslararası factoring işlemlerinde uygulanacak kurallar belirlenmiştir.

UNIDROIT alacakların devri ile ilgili sözleşmelerden, aşağıda belirlenen dört işlemten en az ikisini kapsayanları factoring sözleşmeleri olarak kabul etmiştir. Bu dört işlem

1. Finansman,
2. Müşteri hesaplarının takibi,
3. Alacakların tahsili,
4. Kredi riskine karşı korunma'dır.

UNIDROIT factoring kapsamına aldığı sözleşmelerde uyulması gerekli bir takım kurallar geliştirerek, bunlara uyulup uyulmadığını denetlemeye başlamıştır. Kurallar kısaca şöyle özetlenebilir

1. Factoring kapsamına alınan alacak hesapları, alacak hakkını doğuran malların, ticari ya da profesyonel müşterilere kredili olarak satışı sonucunda ortaya çıkmış olmalıdır.

2. Müşteriler mutlaka factoring sözleşmelerinin varlığından haberdar edilmelidir. Uluslararası işlemlerde gizli factoring anlaşmalarına izin verilmemektedir.

3. Factoring sözleşmelerinin uluslararası factoring kapsamına girebilmeleri için satıcı ve borçlunun farklı ülkelerde bulunması gerekmektedir.

4. Uluslararası kurallara göre, factoring sözleşmesi imzalandığında var olan alacak hesapları ile birlikte, daha sonra yapılacak kredili satışlar nedeniyle ortaya

⁶³ Rohan Saxena; *Factoring The Invoice Chasers In Search of A New Image Trade Finance*, yayım yeri belirtilmemiş, 1988, s.47.

çıkacak tüm alacak hesapları da sözleşmede tek tek belirlenmeseler bile sözleşme kapsamında sayılırlar.

5. Factoring sözleşmesinin imzası ile birlikte satıcının alacakları üzerindeki tüm hakları faktöre devredebilir. Faktörler bu haklarını birbirlerine devredebilme olanağına sahiptirler.

6. Alacak hesaplarını devralan bir faktör kuruluş, satıcının sattığı alacak hakkını doğuran mallarla ilgili olarak meydana gelen kazalardan, kayıp ve zararlardan sorumlu tutulamaz. Satıcının sorumluluğu süreklidir⁶⁴.

4.2.2. FCI (Factors Chain International)

1964 yılında Svenks Factoring of Stockholm ve Shield Factors of London arasında imzalanan işbirliği anlaşmasıyla FCI kurulmuştur. FCI, ortak amaçları factoring ve benzeri finansal servisler aracılığı ile uluslararası ticareti yürütmek olan factoring şirketlerinin kurduğu global bir ağıdır. Bu ağa 1999 rakamları itibariyle 50 değişik ülkeden 140 factoring şirketi üyedir. FCI'ya üyelik, otomatik olarak diğer üyelere muhabir kazandırmaktadır. Dernek üyeleri, uluslararası iş yapabilme imkanına erişirler. FCI üyesi olmak, yurtdışı işlemlerde bir standarda ulaşıldığını gösterir. Bu kuruluşa üye olmanın ve üyeliği sürdürmenin bir takım şartları ve standartları vardır. FCI'nın en önemli misyonu, uluslararası factoring için bir dünya standardı olabilmek, uluslararası factoringi, dış ticaret finansmanında tercih edilir bir metod haline getirebilmektir⁶⁵.

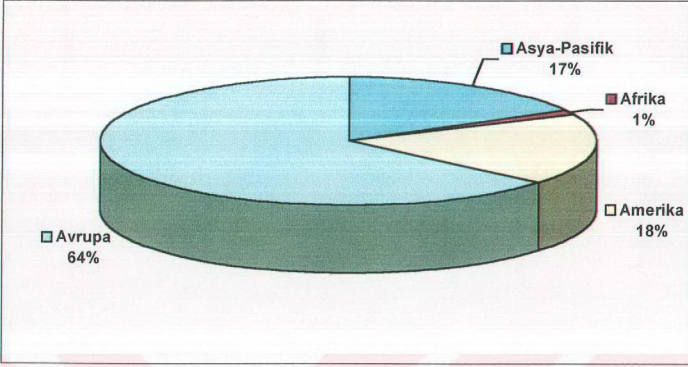
Bu zincire üye olan muhabir factoring şirketleri arasında kısaca EDIFACT (Elektronik Data Interchange For Administration, Commerce and Transport) denilen elektronik data alışverişini sağlayan bir haberleşme sistemi kullanılmaktadır⁶⁶.

⁶⁴ Anthony N. Cox ; John A. MacKenzie; *International Factoring*, London: Euromoney Publications Ltd., 1986, ss.31-32.

⁶⁵ Rengin Ekmekçioğlu ; *Factoring*, Hürriyet Gazetesi, 27.10.1999.

⁶⁶ Aktif Finans El Kitabı; a.g.e., s.32.

Şekil 3. Uluslararası Factoring Hacmi



Kaynak: FCI Report, 1997.

Tablo VI. 1997 yılı Kıtalararası Factoring Hacmi (milyon \$)

	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
Avrupa	265,386	22,519	287,905
Amerika	78,180	3,240	81,420
Afrika	5,440	153	5,593
Asya	70,253	3,108	73,361
Avustralya	3,480	110	3,590
Toplam	422,739	29,130	451,869

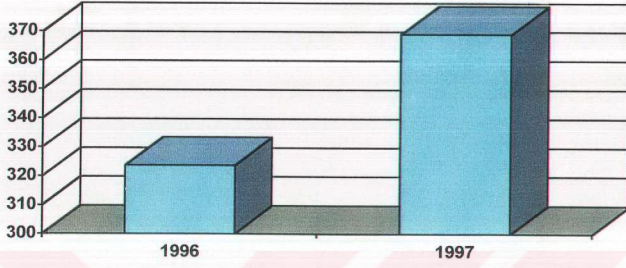
Kaynak: FCI Report, 1998.

Tablo VII. 1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Factoring Hacmi (milyon \$)

Yurtiçi Factoring		Uluslararası Factoring	
1996	323,625	1996	27,150
1997	368,934	1997	28,500

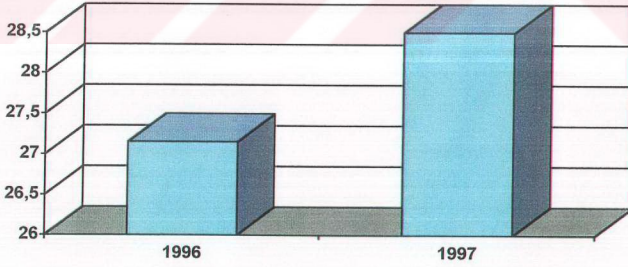
Kaynak: International Factors Group Report (IFG), 1998.

Şekil 4. 1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Yurtiçi Factoring Hacmi



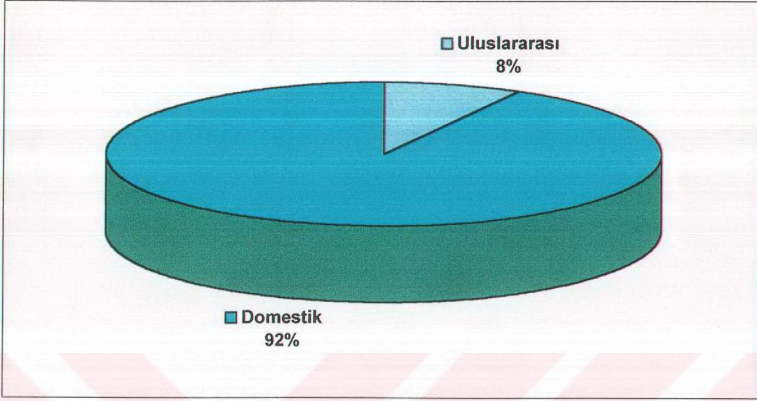
Kaynak: International Factors Group Report (IFG), 1998.

Şekil 5. 1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Uluslararası Factoring Hacmi



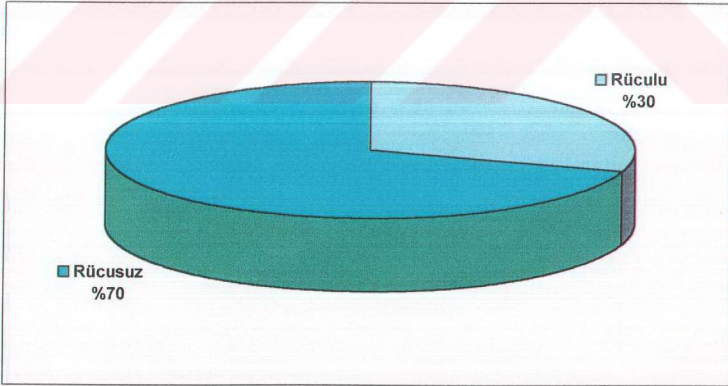
Kaynak: IFG Report, 1998.

Şekil 6.1996 ve 1997'de Dünya'da Gerçekleşen Uluslararası ve Yurtiçi Factoring Hacmi



Kaynak : IFG Report, 1998.

Şekil 7. 1996 ve 1997'de Dünyada Gerçekleştirilen Rücülü ve Rücüsüz Factoring Hacmi



Kaynak: IFG Report, 1998.

Tablo VIII. Yıllara Göre Dünya Factoring Hacmi ve FCI Üyelerinin Yeri (milyon \$)

Yıl	Dünya	FCI Üyeleri
1993	260,884	110,908
1994	294,926	130,166
1995	340,025	161,802
1996	395,940	170,236
1997	451,869	191,410

Kaynak: FCI Report, 1998.

4.3. ULUSLARARASI FACTORING'DE KUR RİSKİ

Vadeli dövizli satışlarda kur riskleri bulunduğu bilinmektedir. Özellikle ihracatta faturalar, alıcının istediği ya da empoze etmek istediği dövizler üzerinden tanzim edilmektedir. Uluslararası factoringde, satıcı (ihracatçının) fatura tarihi ile mal veya hizmet bedelinin tahsil süresi arasında olabilecek kur dalgalanmalarının riskinden hedging metotlarından yararlanarak kurtulabilecektir. Bunun için;

- a) Satıcı, alacaklarının vadesinde factor kuruluşu ödenmesi konusunda anlaşma yaptıktan sonra, bankası ile forward anlaşması yaparak sözkonusu dövizleri satabilir.
- b) İkili factor sisteminde yaptığı anlaşma ile ithalat factorunun kopya faturayı alır almaz avans ödemesi yapmasını sağlamaktadır. İhracat factor'u bu ödemeyi alınca spot kurdan dövizini satarak karşılığı ülke parasını satıcı müşterinin hesabına alacak geçer.
- c) Factor ile anlaşma yaparak faturaları ona teklif ettiği tarihteki kurdan ülke parası na çevrilmesini sağlamakta, böylece kur riskini factor üstlenmektedir.

Küçük tutarlı fakat sayıca fazla ve sık düzenlenen faturalar için kur riskinden kaçınmayı sağlamak idari bir yüküdür. Bu nedenle bazı factorler yukarıda son şıktaki hizmeti vermemektedir. İş hacmi geniş olan factorlerde belli dövizler üzerinden kendisine teklif edilen fatura toplamlarını günlük veya haftalık olarak toptan forward

yöntemiyle satmaktadırlar

Factorler bazı ülkeler için transfer ve politik riski üstlenmemektedirler. Bu ülkelere olabilecek satışların factoring'inde, factorler kendileri ya da ihracatçıları adına ihracat kredi sigortası kredisi kullanarak bu riskleri ortadan kaldırmaktadırlar⁶⁷.

4.4. İHRACAT FACTORİNGİ UYGULAMA ÖRNEĞİ

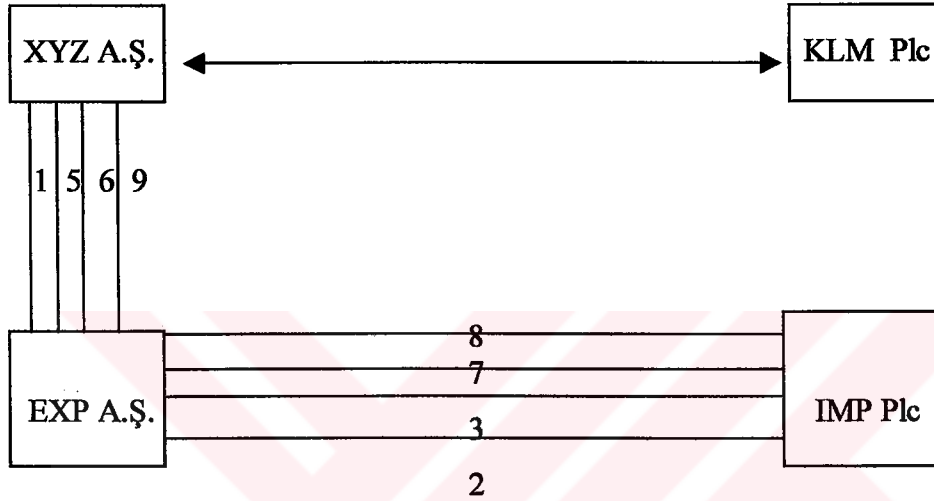
XYZ A.Ş. : İhracatçı
 KLM Plc. : İthalatçı
 EXP A.Ş. : İhracat Factoring Şirketi
 IMP Plc. : İthalat Factoring Şirketi olsun.

AŞAMA I.:

1. Türkiye'de yerleşik XYZ A.Ş., İngiliz KLM Plc. Firmasına öntümüzdeki 12 ay süre içerisinde 36 milyon pound tutarında ihracat yapmayı planlamaktadır. Yükleme düzenli olacak ve ödemeler bir ay vade ile yapılacaktır. Basit bir hesapla XYZ A.Ş.nin süre ile KLM Plc.deki riskini $(36\ 000\ 000 / 12)$ 3 milyon pound olarak bulur ve bu tutar ve diğer bilgiler ile factoring başvurusu yapar.
2. Başvuruyu alan EXP Factoring A.Ş. İngiltere muhabiri IMP Factoring Plc.ye fax ve telexle bu bilgileri ve 3 milyon pound tutarında limit talebinde bulunur.
3. KLM firması hakkında yaptığı araştırma sonucunda IMP Plc., EXP A.Ş.ye verebileceği ön limiti (henüz sorumluluk almadan) bildirir. Bu limit 3 milyon pound olabileceği gibi daha düşük veya sıfır da olabilir. Limitle beraber bu işlemi %x oranında komisyonla yapacağını da belirtir.
4. EXP A.Ş., elindeki tüm bilgileri kullanarak
 - Factoring komisyonu : (x)
 - İskonto masrafını : Libor + Z (spread yani ilave olarak alınması düşünülen faiz oranı)
 - Ön ödeme oranı : (Max %80) olarak belirler.
5. EXP A.Ş., XYZ A.Ş. ye teklifini yapar.

⁶⁷ Niyazi Erdoğan; a.g.e., s.165.

6. XYZ firmasının EXP Factoring firmasının teklifini kabulünü takiben XYZ firması ile EXP factoring firması arasında İharcat factoring hizmetleri sözleşmesi imzalanır.
 7. EXP A.Ş., IMP Plc.den limitin kesinleştirilmesini ister.
 8. IMP Factoring firması, EXP Factoring firmasına kesin limiti sorumluluk olarak bildirir.
 9. EXP Factoring firması, XYZ firmasına limiti limit onay formu ile teyid eder (Şekil 8)
- Şekil 8. AŞAMA I. (İharcat Factoringi)



Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.79

Birinci aşamadan sonra ikinci aşamaya gelinir (Şekil 9)

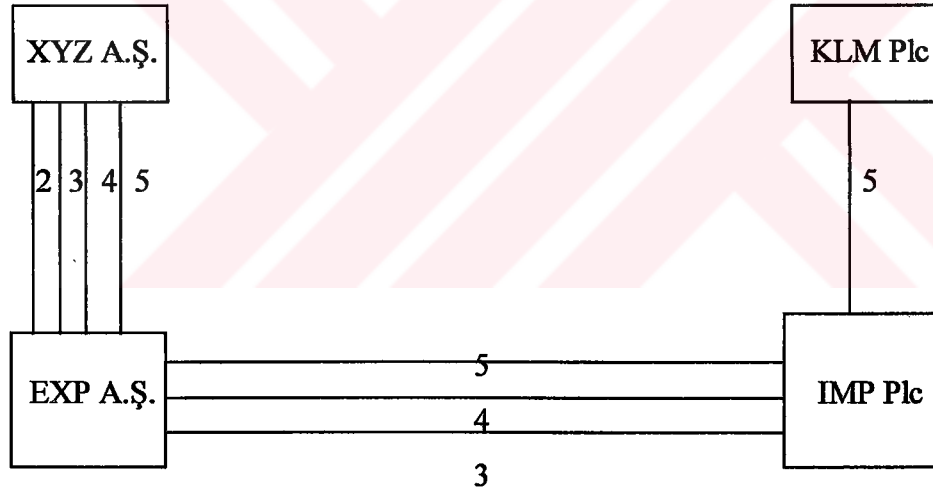
AŞAMA II:

1. XYZ firması, KLM firmasına 1 milyon pound tutarında mal gönderir. Faturaların üzerine mal bedelinin IMP Factoring firmasına temlik edildiğini ve ödemelerin IMP Factoring firmasına yapılması gerektiğini bildiren temlik notu yapıştırır ve ödeme vadesini yazar. Temlikli vesaiki doğrudan KLM firmasına gönderir.
2. XYZ firması, 2 nüsha fatura ile konşimentosunun (taşınan malı temsil etmek üzere taşıyan tarafından hazırlanan kıymetli evrak niteliğinde bir emtia senedi) bir kopyasını ön yazı ve diğer gerekli belgelerle birlikte EXP Factoring firmasına gönderir. Aynı zamanda ön ödeme isteyip istemediğini belirtir.
3. Vesaik teslimiyle, onaylı bu alacak (1 000 000 pound) EXP Factoring firması tarafından %100 ve döviz olarak garantilenir. Yani XYZ firmasından kaynaklanan

bir kusurun olmaması durumunda KLM firması ödeme güçlüğüne düşse de en geç $30 + 90 = 120$ gün içinde EXP Factoring firması tarafından XYZ firmasına ödeme yapılacaktır. Bu durumda ilgili vesaik IMP Factoring firmasına gönderilir.

4. Eğer ön ödeme talebi var ise EXP Factoring talepten sonraki üç gün içinde 800 000 pound'u muhabirinden temin ederek, XYZ firmasına döviz olarak kendi komisyonu olan $[(x+y) \times 1\,000\,000 \text{ pound}]$ sonucunda bulunacak tutarı düşerek öder. Böylece XYZ firması döviz alım bordrosu kestirerek ihracat taahhütlerini kapatır.
5. Fatura bedeli %100 olarak KLM firması tarafından IMP factoring firmasına ödendiğinde veya garanti kapsamında ödeme yapılması gerektiğinde geriye kalan 200 000 pound, ön ödemeden kaynaklanan iskonto masrafının düşülmesi ile XYZ firmasına yine döviz olarak ödenir⁶⁸.

Şekil 9. Aşama II (İhracat Factoring)



Kaynak: Yıldırım B.Önal; Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayın No: 112, Sermaye Piyasası Kurulu, 1998, s.80

4.5. İHRACAT FACTORİNG İŞLEMLERİNDEN İKİ FACTOR'LU SİSTEM'İN TÜRKİYE'DEKİ BİR FACTORİNG FİRMASINDA İŞLEYİŞİ

Sistemin işleyişini şu alt başlıklar altında açıklamak mümkündür.

- İhracatçı firma, gerçekleştirmeyi planladığı yurtdışı satışlarını factoring yoluyla

yapmayı düşünüyorsa, kendi ülkesindeki factoring kuruluşuna (Export Factor) başvurur. Bu başvuru, alıcı ve satıcı formu diye adlandırılan iki ayrı formun doldurularak, Export Factor'e verilmesi ile olur. Satıcı başvuru formu, ihracatçı firma ile ilgili bilgileri, alıcı başvuru formu ise ithalatçı firma ile ilgili bilgileri içerir. (Bkz: Ek II)

- Export Factor, bu başvuru formlarını inceledikten sonra, ithalatçı firmanın ülkesindeki muhabir factoring kuruluşuna (Import Factor), ön limit başvurusunda bulunur.
- Import Factor, bu başvuru doğrultusunda, alıcı hakkında, kendi bankasından veya ülkesindeki çeşitli data merkezlerinden bilgi toplayarak, talep edilen ön limiti onaylanıp, onaylayamayacağını ya da ne kadarını onaylayabileceğini araştırır. FCI ve IFG kuralları çerçevesinde Import Factor, ön limit başvurusuna, başvurunun kendisine ulaştığı tarihten itibaren 14 gün içinde yanıt vermelidir.
- Export Factor, Import Factor tarafından tesis edilen ön limit doğrultusunda, satıcının son üç yıllık bilanço ve kar/zarar tablolarını ister. Finansal tablolarının analizi yapıldıktan sonra, satıcıya, muhabirden gelen limitle orantılı bir kredi limiti tahsis edilir. Export Factor'ün kredi komitesi, Import Factor'ün alacağı komisyonu dikkate alarak, ihracat factoringi maliyetlerini tespit eder. Daha sonra Export Factor bir teklif mektubu düzenleyerek, satıcıya gönderir.
- Teklif mektubu, finansman kullanılacak ise tahsis edilen kredi limitini, ön ödeme oranını, factoring maliyetlerini ve ayrıca sistemin işleyişini açıklayıcı niteliktedir. Satıcı ile Export Factor, teklif mektubunun içerdiği koşullarda anlaştıkları takdirde, karşılıklı olarak factoring sözleşmesi imzalanır. İhracat ile ilgili factoring sözleşmesi her türlü vergiden muaftır.
- Export Factor, satıcı ile sözleşme imzaladıktan sonra, Import Factor'e, daha önce vermiş olduğu ön limiti, kesin limite çevirmesi için başvurur. Import Factor'den kesin limit onayı alındığında, factoring çalışmasına başlanabilir duruma gelinir.

⁶⁸ Yıldırım B. Önal; a.g.e., ss.78-80.

Import Factor'ün vermiş olduğu kesin limit, kendisinin bu tutara kadar sorumlu olacağı anlamını taşımaktadır. Kesin limiti aşan tutarlar garanti kapsamında değildir. Import Factor bu tutarlar için sadece tahsilat ve satıcının talebi üzerine (masraflar satıcıya ait olmak üzere) kanuni takip işlemleriyle uğraşmaktadır.

- Bu aşamalardan sonra, işlemin başlayabilmesi, satıcının malları sevk etmesine bağlıdır. Factoringe konu olan yüklemeler, satıcı tarafından mal mukabili olarak yapılır. Aynı zamanda, satıcı, garanti limiti tesis edilmiş alıcıya yapacağı bütün yüklemeleri factoring yoluyla gerçekleştirmek zorundadır. Aksi takdirde, alıcı bir kısım ödemeleri, kendi ülkesindeki factoring kuruluşuna (Import Factor), bir kısmını ise doğrudan satıcıya yapabilir. Bu durumda, alıcının satıcıya doğrudan ödeme yapmasından dolayı, faturaların ve yapılmış ön ödemelerin tahsili konusunda gerek Import Factor ve gerekse Export Factor birçok olumsuzluklarla karşılaşabilirler. Bir alıcıya yapılan bütün işlemlerin factoring kapsamında olmaması garanti limitinin iptaline neden olan unsurlardan biridir. Bu açıkça Uluslararası Factoring Kuralları (Code) içinde kural ihlali olarak geçmektedir.
- Malın yüklenmesinden sonra, satıcı, alıcı adına düzenlediği faturalar üzerine Import Factor'ün temlik notunu yapıştırır. Temlik notlu faturaların bir nüshası alıcıya, en az iki nüshası Export Factor'e gönderilir. Export Factor kendi kayıtları için bir nüshayı sakladıktan sonra, diğer nüshayı ise Import Factor'e gönderir.

Satıcı firmanın Export Factor'e vermesi gereken evraklar şöyledir:

- En az iki nüsha temlik notlu fatura,
- Konşimeto,
- Notification Transfer of Receivables (NTR Formu). Bu form, fatura detaylarını içermekte ve satıcı tarafından imzalanmaktadır.
- Gümrük Beyannamesi,
- Ön ödeme kullanılacak ise talimat yazısı
- İlk işlemde alıcıyı bilgilendirmek için hazırlanan "Debtor Introductory Letter" diye adlandırılan ve satıcı ya da Export Factor tarafından alıcıya gönderilen, alıcının ülkesinde konuşulan dilden hazırlanmış bildirim yazısı. Bu bildirim yapılmış olması, ileride doğabilecek anlaşmazlıkları, yani

alıcının factoring işleminden haberdar olmaması nedeniyle ödemeyi direkt satıcıya gerçekleştirmesi ve risk doğurması olasılığını ortadan kaldırmaktadır. FCI Codes uyarınca bu bildirim alıcı tarafından okunup imzalanması ve satıcıya onayının yazılı olarak verilmesi gerekmektedir.

- İhracat yönteminin mal mukabili olmasına rağmen, fatura ekinde alınmış çek, poliçe gibi ödeme belgeleri satıcıda mevcutsa, bu belgelerin tahsil edilmek üzere EF'e iletilmesi zorunludur. (Bkz Ek I. FCI Code madde 16 b)

- Bütün bu evrakları alıp, inceleyen Export Factor, eğer bu dökümanlar istenilen nitelikteyse, satıcıdan gelen yazılı talep doğrultusunda, fatura tutarı üzerinden %80'e varan oranlarda ön ödeme kullanabilir. Ön ödeme kullandırımları, satıcının istediği bankaya, fatura üzerindeki döviz cinsinden yapılır.
- İhracat factoringi kredi niteliğinde olmayıp, ticari bir alacağa ait avans ödemesi niteliğinde olduğundan, Export Factor tarafından satıcı firmanın hesabına yapılan ödeme ihracat bedeli sayılır ve böylelikle de satıcı "Döviz Alım Belgesi" düzenletebilir. Bu noktada Export Factor'ün en önemli hizmetlerinden birisi, ihracata konu olacak onaylanmış alacak limitlerinin %80'e kadar ulaşan oranını, yüklemenin hemen sonrasında finanse etmesidir. Export Factor sunacağı finansman hizmetinin sınırını, kredi komitesi kararı ile tespit eder. Kredi limiti tahsisinde önemli olan unsurlar Import Factor'den gelen garanti limitleri ve satıcının kredibilitesidir.
- Export Factor eğer satıcıya ön ödeme kullandırmış ise, bakiyeyi alıcıdan tahsil ettiğinde öder. Alıcı fatura vadesinde fatura bedelinin tamamını temlik notunda belirtilen, kendi ülkesindeki Import Factor'ün banka hesabına ödemek suretiyle yükümlülükten kurtulur. Fatura bedelini tahsil eden Import Factor, banka masraflarını ve factoring komisyonunu düşerek, geri kalan tutarı Export Factor'ün hesabına geçer. Export Factor, satıcıya ön ödeme kullandırmış ise, kullandığı tutarı, iskonto masrafını ve banka masraflarını düşttükten sonra, kalan bakiyeyi satıcının hesabına normal şartlarda 2 gün içinde transfer eder. Factoring komisyonu ise ön ödeme tutarından düşülmektedir. Satıcı ön ödeme kullanmayıp da sadece garanti ve tahsilat hizmetlerinden yararlanıyorsa, bu durumda factoring komisyonu

ve banka masrafları düşülerek, satıcının hesabına alacak geçilir.

- Alıcının mali acze düşmesi durumunda (konkordato ya da iflas gibi), bu ithalatçı firma için garanti limiti tesis etmiş olan Import Factor, FCI kuralları gereğince, vadeyi takip eden 90. gün sonunda, garanti limiti kapsamı içerisinde kalan onaylı ve problemsiz faturalar için, fatura bedelinin %100'ünü ödemekle yükümlüdür.
- Import Factor'ün vadeyi takip eden 90. günün sonunda fatura bedelinin %100'ünü veya bir kısmını ödememesi durumu, ancak satıcının göndermiş olduğu maldaki kusur ve reklamasyonlar halinde, sözkonusu olabilir. Alıcının mali acze düşmesi durumunda dahi, satıcının göndermiş olduğu mal kusurlu ise, Import Factor fatura bedelinin tamamını ödemekle yükümlü değildir. Bu durumda Import Factor, alıcının temsilcisi olarak hareket edebilmekte, kendi ülkesindeki bağımsız bir gözlemciden rapor almakta ve maldaki kusur oranını tespit ettirebilmektedir. Eğer, gerçekten malda bir kusur sözkonusu ise, bu zarar tutarını fatura bedelinden düşerek Export Factor'e transfer eder. Eğer, malda gerçek bir zarar sözkonusu değilse, bu durumda alıcı aleyhine bütün kanuni işlemlerin takip edilmesi bizzat Import Factor tarafından gerçekleştirilmektedir.

4.5.1.İhracat Factoring İşlemlerinin Operasyonel Yönü ve Bir Factoring Firmasındaki Uygulamaları

İhracat Factoring'inin bir factoring firmasındaki temel uygulamalarının en önemlisi; factoring firması(FİRMA) ile çalışan firmaların uyması gereken maddelerdir.

4.5.1.1.Müşterilerin Uyması Gereken Kurallar

Müşterilerin Uyması Gereken Kurallar şu şekildedir;

1. Firma'ya gönderilen her NTR (Alacak Bildirim Formu) formu ihracatçının firma kaşesini taşımalı ve firma yetkililerince imzalanmış olmalıdır. Faturalarla birlikte FİRMA'ya yollanan NTR'ların ikinci nüshaları FİRMA'nın iki yetkilisi tarafından imzalandıktan ve kaşelendikten sonra firmaya posta ile yollanacaktır.
2. Her NTR formunda ihracatçı (satıcı) firmanın ünvanı ve FİRMA tarafından verilecek satıcı no.su açıkça yazılmış olmalıdır.

3. Formlara ilişkin faturalarla formun üzerindeki bilgiler arasında farklılık olmamalıdır. Bu durum olduğunda FİRMA formun tekrar doldurulup gönderilmesini ister.
4. NTR formları aynı zamanda iade dekontları için de geçerli olduğundan yukarıda faturalar ile ilgili yazılan her konu iade dekontları için de geçerlidir.
5. NTR formu ekinde gönderilecek her faturanın üzerinde mutlaka ilgili muhabir factor'ün temlik notu bulunmalı ve mümkünse faturalar orjinal olmalıdır. Orjinal olmayan faturalarda ise firma kaşesi ve yetkili imzalar ıslak olmalıdır. Borçluya gidecek tüm nüshalarda da ilgili muhabirin temlik notu, mutlaka bulunmalıdır. Üzerinde temlik notu olmadan borçluya gönderilmiş her faturanın otomatik olarak factoring alacağı olmayacağı ve garanti limiti dışına düşerek ihtilafli alacaklar kapsamına gireceği ve bu tip alacaklara da ihtilaf sona ermeden garanti ödemesi yapılamayacağı unutulmamalıdır.
6. NTR formları ekinde ilgili faturalarla beraber, bu ihracatlara ilişkin yükleme belgeleri – konşimento vb.- ve yurtdışı edilen mallara ait Gümrük Beyannameleri'de FİRMA'ya gönderilmelidir.
7. Müşterinin, ihracatla ilgili satışlarının temlikine başlamadan önce borçlularına bundan sonraki alacaklarını bir factoring kuruluşuna devrettiğini ve tahsilatların bu factoring kuruluşu aracılığıyla yapılacağını bildirir borçlu tanıtım mektubunu (debtor introductory letter) göndermesi zorunludur.

Bu mektuplar IF bazında değişiklik gösterir ve her ülkenin kendi dilinde yazılması gerekir. "Introductory Letter" adı verilen bu mektupların ilk factoring işlemi ile beraber ihracatçı firmanın antetli kağıdına yazılarak borçluya iadeli taahhütlü olarak yollanması gerekmektedir. Zira uluslararası factoring kurallarına göre borçlunun bu mektubu almamış olması bir ihtilaf nedeni sayılmakta ve bu durumda alacak ihtilafli alacaklar kapsamına girerek, herhangi bir ödememe anında, ihracatçının vadeden itibaren 90 günde garanti ödemesi (Payment Under Guarantee) alması tehlikeye girecektir.

Bu mektubun (Introductory Letter) borçlu tarafından alındığına dair ihracatçının elinde bir kanıt olması firma lehine olacaktır. İhracatçı bu mektupları gönderdiğinde orjinal birer kopyayı da FİRMA'ya göndermelidir.

8. Doldurulan her NTR formu muhasebede kullanılması gereken bir belge olduğu için mutlaka ihracatçının kendi muhasebe departmanına da verilmelidir.
9. Limit Onay Bildirimi (LOB): EF tarafından ihracatçı firmaya gönderilen ve her bir borçlusu için verilen garanti miktarını, bunun geçerlilik süresini ve yapılacak yüklemenin maksimum vadesini gösteren belgedir (Bkz. Ek.II).

Limit İptal Bildirimi (LİB): EF tarafından ihracatçı firmaya gönderilen ve her bir borçlusu için verilen garanti limitinin iptal edildiğini gösteren belgedir. Limit iptal bildirimi firmaya yollandığı tarihten itibaren ilgili borçluya yapılacak herhangi bir yükleme artık IF garantisi altında değildir (Bkz. Ek.II).

LOB ve LIB formlarında dikkat edilmesi gereken hususlar şu şekildedir;

Limit Onay Bildirimi ile ihracatçı firmaya bildirilen garanti limitinin şartları hakkında yapılması istenen değişiklikler mutlaka FİRMA'ya yazılı olarak bildirilmelidir.

Değişebilecek şartlar:

1. Garanti limitinin miktarı
2. Garanti limitinin vadesi
3. Garanti limiti süresi
4. Garanti limiti çıkan borçlunun ünvan ve adresi

a. Garanti limitinin miktarı ihracatçı firmanın yaptığı veya yapmayı planladığı satışlara yetmiyorsa acil ve yazılı olarak FİRMA'dan arttırım talebinde bulunmalı ve yapılan arttırım için FİRMA'dan yazılı teyit almalıdır.

b. Garanti limitinin vadesi LOB üzerinde açıkça belirtilir. Bu vade garanti limiti çıkmış borçluya ihracatçı firmanın maksimum kaç gün vadeli satış yaparsa alacaklarının garanti limiti dahilinde kalacağını gösterir.

Garanti vadesi fatura tarihinden itibaren başlar. Yapılan ve yapılacak satışların vadesi LOB'da bildirilen vadeden büyükse, bu mutlaka FİRMA'ya yazılı bildirilmeli, FİRMA da yeni vadeye göre ilgili IF'den onay alarak yeni vadeyi yazılı olarak ihracatçı

firmaya bildirmelidir. Aksi takdirde alacak onaylı alacaklar kapsamında çıkar ve garanti ödemesi yapılamaz.

c. Garanti limitinin süresi LOB üzerinde belirlenmiş olup, anılan garantinin hangi tarihe kadar geçerli olduğunu bildirir. İhracatçı firmanın garanti limitinin geçerli olduğu süreden sonraya planlanmış yeni satışları varsa FİRMA'ya limitin süresinin uzatılması için yazılı başvuruda bulunmalı ve FİRMA'dan limit süresinin uzadığına dair yazılı teyit almalıdır. Aksi takdirde limit sona erdikten sonra yapılan satışlar garanti kapsamında sayılmaz.

d.İhracatçı firmanın borçlusuna keseceği fatura üzerindeki açık ünvan ve adresinin, FİRMA tarafından ihracatçı firmaya LOB'da bildirilen ünvan ve adresle aynı olması gerekir. Firma, ünvan ve adresdeki değişiklikleri FİRMA'ya bildirerek garanti limitinin yeni ünvan ve /veya adres için de geçerli olduğuna dair yazılı teyit almalıdır aksi takdirde alacağı onaylı alacakları kapsamında çıkar.

10. İhracat Factoring'inde diğer ve çok önemli bir konu ise ihracatçı firmanın, FİRMA tarafından garanti limiti tahsis edilmiş her bir borçlusuna yapacağı tüm satışların ihracatçı firma tarafından FİRMA'ya temlik edilmesi yükümlülüğüdür. Diğer bir deyişle açık hesap yapılan satışlardan bir kısmını factoring bir kısmını da diğer bir yolla – mal mukabili, vesaik mukabili veya akreditif gibi yapmak uluslararası factoring kurallarına kesinlikle aykırıdır. Garanti limiti tahsis edilmiş bir borçluya yapılacak satışların tümü factoring kanalıyla olmak zorundadır. Aksi halde IF, factoring kanalıyla yapılan satışların kendisi tarafından tahsil edilememesi durumunda garanti ödemesi yapmaz.

İhracatçı firma bir borçlusuyla factoringe başladıktan sonra, arada başka şekillerde satış yapmak zorundaysa bunu mutlaka FİRMA'ya yazılı olarak bildirmeli ve yazılı teyit almalıdır.

11. Faturanın borçlu tarafından herhangi bir ihtilaf öne sürülmeden vadesinde tam olarak ödenmesi ideal olan durumdur. Ancak borçlularla ticari ilişkilerde zaman zaman problem yaşamak kaçınılmazdır. Çeşitli kalite, sevkiyat problemleri veya

sipariş şartlarına uygunsuzluk vb.nedenlerden dolayı meydana gelebilecek anlaşmazlıklara factoring terminolojisinde ihtilaf veya dispute adı verilir.

Firma, factoring kanalıyla ihraç edilmiş ve FİRMA'ya temlik edilmiş alacaklarla ilgili doğmuş veya doğabilecek her tür ihtilafla ilgili olarak FİRMA'yı haberdar etmekle, çıkmış ihtilafların çözümü için FİRMA'ya yardım etmekle ve gerekli çabayı göstermekle yükümlüdür.

Temlik edilmiş alacaklarla ilgili çıkmış olan ihtilafın haberini alan FİRMA, bu bilgiyi ihracatçı firmaya "İhtilaf Bildirim Formu" ile yazılı olarak aktarır. Firma sözkonusu ihtilafla ilgili cevabını İhtilaf Bildirim Formu tarihinden itibaren en geç 30 gün içinde FİRMA'ya yazılı olarak iletmek zorundadır. Verilecek cevabın içeriğine göre FİRMA ilgili IF ile temasa geçerek ihtilafın çözümü için gerekli girişimlerde bulunur. Gösterilen tüm çabalara rağmen ihtilafın çözümlenemediği durumlarda, FİRMA ihracatçı firmadan yazılı teyit alarak alacağı tahsil etmek amacıyla borçlu hakkında kanuni takibe geçmesi için, alacağın temlikli olduğu IF'i görevlendirir. İhtilaflı alacak ihtilaf çözümlene kadar FİRMA garantisi dışında olup, ihtilafın çözülmesi durumunda tekrar onaylı hale gelecektir.

Çıkmış olan ihtilafla ilgili ihracatçı firmanın kusuru bulunsun ya da bulunmasın, FİRMA'ca tarafına yollanacak İhtilaf Bildirim Formu'na 30 gün içinde yazılı yanıt vermemesi durumunda ilgili alacak firmaya geri temlik edilecektir.

12. İhracatçı firmanın, mal bedelini yurtiçine getirerek döviz alım belgesine (DAB) bağlaması gerekmektedir. Bedelin yurtiçine getirilmesinden ve takibinden FİRMA da sorumlu olduğu için DAB'ın bir kopyası FİRMA'ya ulaştırılmalıdır. DAB'ın üzerine açıklama olarak, yurtiçine getirilen bedelin factoring'e konu olduğunun belirtilmesi ve factoring şirketinin ünvanının tam olarak yazılması gerekmektedir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE FACTORING

Bu bölümde Türkiye'de Factoring'in gelişimi, uygulaması, dünya factoring hacmindeki yeri ile sorunları üzerinde durulmuştur.

5.1. TÜRKİYE'DE FACTORING'İN GELİŞİMİ

Dünya'daki uygulamasıyla 200 yıllık bir geçmişi olan factoring, ülkemizde yeni tanınan, 19. yüzyılda ilk ortaya çıkışında olduğu gibi başlangıçta dış ticarete yararlanan bir finansman tekniği görünümündedir. Factoring ülkemizde yeni olmakla birlikte etkinliği ve işlevi hızla gelişmektedir. Bu yöntemin son yıllarda ülkemizde hızla gelişmesinin temelinde ekonominin dışa açılarak ihracata dönük bir yapılanma süreci geçirmesinin rolü büyüktür. Dışa açılmanın bir sonucu olarak öncelikle yabancı bankalar ülkemizde şubeler açmış, böylelikle Türk bankacılığı modern dünyanın kullandığı bir takım finansal teknikler ve uluslararası ticarete uygulanan alternatif fonlama yöntemleri ile tanışmıştır. İhracatı artırıcı özelliği nedeniyle factoring, dışa açılma çabası veren orta ve küçük boyutlu firmalar için uygun bir finansman tekniği olarak, artan bir oranda kullanılmaktadır⁶⁹. Türk işadamları ve sanayicileri de artık kendi ihtiyaçlarına tam uygun olacak (tailor made) modern ve alternatifler arasında maliyet ve kullanım kolaylığı açısından kolay olan modelleri kullanma aşamasına gelmişlerdir. Factoring, hizmet çeşitliliği ve avantajları ile aranan sevk sonrası bir finansman tekniğidir. 1988 yılında bankalar bünyesinde başlayan factoring ilk yılda 3 milyon ABD dolarlık bir ciroya, 1991 yılında ise 183 milyon ABD dolarına ulaşmıştır⁷⁰. Sektör temsilcileri gelecek yıllarda özellikle AT'de tam organizasyon sağladıktan sonra Türkiye'de factoringin önem kazanacağını ve factor kuruluşlarının hızla gelişeceğini ümit etmektedirler.

Ancak sektör yeni olmanın sıkıntılarını yaşamaktadır. Bunlar arasında factoringin yeterince bilinmemesi hatta yanlış anlaşılması gelmektedir. İhracatçıların bütün satışlarına ilişkin alacak haklarını factor kuruluşu devretmek yerine yalnızca riskli

⁶⁹ Selahattin Tuncer ; Factoring ve Vergi Sorunları, İstanbul: İAV Semineri, 1996, s.29.

⁷⁰ Factors Chain International Report (FCI), 20.02.1992.

alacaklarını devretme yoluna gittikleri yakınması bulunmaktadır. Böyle olunca, yabancı ülkedeki factor kuruluşları riskli alacakları için teminat vermekten çekinmektedirler⁷¹.

Yurt içi satışlara yönelik factoring işlemlerinin pek az olduğu Türkiye’de bu iş illegal olarak “senet mafyacılığı” adı altında yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Piyasanın yasal unsurlarla disipline edilmemesi, borçlu firmaların risklerinin iyi veya kötü olarak kategorize edilmesini güçleştirmektedir.

Factoring sektörünün herşeyden önce bir hizmet sektörü olduğunun bilinmesi gerekir. Fakat sektöre giren ve standartlar altında çalışan firmalar yüzünden factoring tefecilik olarak algılanmaktadır. Bu imaj kısa zaman içinde bu firmaların sektörden çekilmesiyle değişecektir⁷².

5.2. TÜRKİYE'DE FACTORING'İN UYGULAMASI

Türkiye’de factoring uygulaması diğer finansal yeniliklerde olduğu gibi, bankalar tarafından başlatılmıştır. Bunun nedeni bankaların sektördeki tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdukları bilgi, veri tabanlarının genişliği ve müşteri ile organik ilişki kurabilmeleridir.

Türkiye’de factoring uygulaması 1988 yılında başlamıştır. Türkiye’de factoring işlemleri ihracatın finansmanı için yararlanılacak bir finansman tekniği olarak tanıtılmıştır. Böylece ihracata yönelik kalkınma politikası, factoringle desteklenmeye çalışılmıştır. Bunun sonucu olarak, ihracatçıların tahsilatta karşılaştıkları sorunlar factor kuruluşlara aktarılmıştır. Sektördeki bankalardan bazıları, rekabet yarışında geri kalmamak için, kendileri açısından karlı olmasa bile factoring işlemlerine başlamışlardır⁷³. Daha sonraları müşteri ve borçlu hesaplarının bankanın kendi hesapları ile karışmaması için, bu birimler anonim şirketlere dönüştürülmeye başlanmıştır. Türkiye’de factoringin gelişimi, dünyadaki gelişmelerin tersine olmuştur. İhracat yapmaya çalışan ve finansal güclüğü çeken KOBİ’lerin factorlere başvurması sonucu, ihracat factoringi ağırlık kazanmıştır. Başka bir deyişle ülkemizde 1988-1990

⁷¹ İşletme Finans Dergisi ; “Önü Açık Bir Sektör Factoring”, Sektör Araştırması, Sayı. 68, 1991, s.32.

⁷² Yüce Uyanık ; İhracat Factoringi Bu Dönem Patlama Yapabilir, Dünya Gazetesi, 7.7.1999.

⁷³ Selahattin Tuncer ; Factoring ve Vergi ..., a.g. e., s.30.

yıllarındaki işlemlerin %90'ı ihracat factoringi olarak gerçekleşmiştir⁷⁴.

İhracat finansmanındaki en sağlıklı yöntemlerden birisi factoring'in yaygınlaştırılmasıdır⁷⁵.

Türkiye'de ilk factoring işlemleri, 1988 yılında kurulan İktisat Bankası Factoring Grubu tarafından yapılmaya başlanmıştır. Bunu Garanti Bankası izlemiştir. İktisat Bankası'ndaki grup 1990 yılında Facto Finans A.Ş. olarak Türkiye'de ilk FCI üyesi olmuştur. Kuruluşun faaliyetleri uluslararası factoring ağırlıklı olmakla beraber, yerel factoring işlemleri de yapılmaktadır. Facto Finans'ın 1990 yılındaki cirosu 50 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Facto Finans 1995 yılına bir önceki yıla göre ABD Dolar'ı bazında % 20'lik bir büyüme ile kapatmıştır⁷⁶.

Kurulan ikinci factoring kuruluşu ise 1990 yılında 10 milyar sermaye ile kurulan Aktif Finans A.Ş.'dir. Aktif Finans'ın 1992 yılında 4.4 trilyon TL. olan factoring piyasasındaki yeri 1.6 trilyon TL. olmuştur. Aktif Finans A.Ş.'de FCI üyesidir. Şirket, riskini azaltmak için, sigorta şirketleriyle işbirliği yapmaktadır. 1991 yılında Demirbank'ın yarı hissesine sahip olduğu, 20 milyar TL. sermayeli Demir Factoring Hizmetleri A.Ş. kurulmuştur. 1995 yılı itibariyle Türkiye'deki factoring kuruluşlarının sayısı 60'a ulaşmıştır⁷⁷. 1997'de daha da artarak bu sayı 72'ye yükselmiştir⁷⁸.

Türkiye'deki factoring piyasasının özelliği en büyük işletmelere hizmet sunulmasıdır. Oysa, diğer ülkelerde, genellikle finans sorunları olan, alacaklarının tahsilinde güçlük çeken işletmeler factorelere başvurumaktadırlar. Türkiye'de ihracata yönelik malların factoringe çok uygun olması uluslararası factoringin gelişmesi açısından önem taşımaktadır.

⁷⁴ Ali Ceylan ; Finansal Teknikler, Bursa: Ekin Yayınevi, 1995, s.22.

⁷⁵ Rengin Ekmekçioğlu ; İhracatın Anahtarı Factoring, Milliyet Gazetesi, 16.02.1999

⁷⁶ İstanbul Menkul Kıymetler Borsası; Şirketler Yılı, İstanbul, 1996, s.495.

⁷⁷ İsmail Emen; Türkiye'de ..., a.g.e., s.94.

⁷⁸ Avni Uz , Orhan Pala; "Factoring Sektörü Bankaların Gölgesinde", Macro Dergisi, yayım yeri belirtilmemiş, 1998, s.57.

Tablo IX. Yıllara Göre Türkiye'nin Factoring Hacmi (milyon \$)

Yıl	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
1993	700	270	970
1995	650	220	870
1995	800	300	1,100
1996	1,500	450	1,950
1997	2,762	550	3,312

Kaynak: FCI Report, 1998.

Avrupa Ortak Pazarı'nın içinde açık hesap satışlarının yaygınlaşması nedeniyle, factoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı, ihracatçılarımızın Avrupa Topluluğu ülkeleriyle rekabet şansını artıracaktır. Factoring açık hesap şekline dayalı bir finansman tekniği olması nedeniyle, ekonomik sınırların kalktığı AT'de akreditifli ödeme sistemlerine uygun bir alternatif teşkil etmektedir⁷⁹.

5.3. TÜRKİYE'NİN DÜNYA FACTORING PAZARI'NDAKİ YERİ

Factors Chain International (FCI) verilerine göre 1999'da yüzde 17,2 oranında büyüyen dünya factoring pazarı 529 milyar 515 milyon dolarlık büyüklüğe erişmiştir. Dünya çapında 1998'de gerçekleşen yurtiçi factoring cirosu yüzde 18.84 artışla 498 milyar 125 milyon dolara çıkarken yurtdışı işlemleri sadece yüzde 7.59 oranında artış göstermiş ve 31 milyar 340 milyon dolara çıkmıştır. Factoring firmalarının sayısı da bir önceki yıla göre yüzde 8 artarak 708'e ulaşmıştır.

Avrupa, 347 milyar 541 milyar dolarla en büyük bölgesel pazar olmayı sürdürürken Amerika Kıtası 100 milyar 489 milyon dolarlık işlem hacmiyle ikinci sırada yer almaktadır. Önceki yıllarda büyüme hızı açısından da lider konumda olan Avrupa pazarı, 1998'de yüzde 21 büyüme göstererek yüzde 23 oranında ciro artışı gerçekleşen Amerika pazarının ardında kalmıştır⁸⁰.

⁷⁹ Özcan Kaşoğlu; Factoring'in Türkiye'de Gelişimi ve Sorunları, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi- Politika, 18 Ekim 1999, s.10.

⁸⁰ Dünya Ekonomi-Politika ; Dünya Factoring Pazarı 530 milyar \$, Factoring Dünya Dosyaları 81, 18 Ekim 1999, s.12.

1998 verilerine göre, İngiltere'nin 99 milyar doları bulan factoring cirosuyla dünya liderliği sürerken 88 milyar 500 milyon dolarlık ciroya ulaşan İtalya ikinci büyük pazar olarak yerini korumaktadır. Firma sayısı 1998 verileriyle İngiltere'de 75, İtalya'da 47, Fransa'da ise 42 olarak kaydedilmiştir. Dünyanın en büyük 10 pazarı içinde 6 Avrupa ülkesi yer almaktadır. Öte yandan, ABD factoring pazarı ise 1998'de bir milyar 332 milyon dolar daralarak 1995'ten bu yana ilk defa küçülmüştür. Pazardaki daralmaya rağmen ABD 75 milyar 500 milyon dolarlık factoring cirosuyla geçen yıl dünya genelinde üçüncü sırada yer almıştır⁸¹.

Türkiye ise 1998'de bir önceki yıla göre 1 milyar 168 milyon dolarlık artışla 4 milyar 750 milyon dolarlık factoring cirosuna ulaşmıştır. Sektör 1998 yılının ilk yarısını verimli geçirirken, yılın ikinci yarısında gerek global kriz, gerekse yurt içindeki siyasi gelişmelerden olumsuz yönde etkilenmiştir. Yılın özellikle ikinci çeyreğinden sonra sektördeki çek senet dönüşlerinin artması, bir çok firmanın ödeme gücüne düştüğünün göstergesidir. 1999 yılında da ekonomik daralmanın devam etmesi ile işlem hacminde daralma yaşanmıştır. Ayrıca Türkiye'de ihracat factoring'inin uygulandığı sektörlerin başında tekstilin gelmesi ve bu sektörde yaşanan sıkıntılar, factoring şirketlerinin hem ihracat hacminin azalmasına, hem de tahsilat sıkıntısı yaşamasına neden olmuştur⁸².

Avrupa'da 11.sırada yer alan Türkiye, dünya genelinde 15. büyük pazar durumundadır. Factoring şirketi sayısı bakımından ise Türkiye Avrupa'nın en büyüğü konumundadır. 1998 itibariyle 93 factoring firması mevcutken, 1999 Eylül ayına kadar 100 firmaya ulaşıldığı öngörülmektedir.

Factoring Derneği'nin verilerine göre Türkiye 1998 yılında 750 milyon doları yurtdışı işlemler olmak üzere 4 milyar 750 milyon dolarlık ciro gerçekleştirmiştir⁸³.

⁸¹ FCI Report, 1999.

⁸² S.Can Karasıklı; Toprak, Sektör Ayrımı Yapmıyor, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi – Politika, 18 Ekim 1999, s.8.

⁸³ Nilgün Karataş; “Şimdi Sıra İhracat Factoring’inde”, Macro Dergisi, yayım yeri belirtilmemiş, Ağustos 1999, s.85.

Tablo X. Dünyanın En Büyük 10 Factoring Pazarı (milyon \$)

Ülke	1995	1996	1997	1998
İngiltere	45,559	55,672	91,917	99,000
İtalya	47,563	54,548	79,871	88,500
ABD	53,051	57,860	76,832	75,500
Fransa	29,474	33,882	42,738	52,000
Japonya	24,661	31,023	41,087	45,802
Almanya	12,457	16,329	21,004	23,880
Hollanda	12,631	15,694	20,546	20,800
Güney Kore	13,633	21,454	27,575	20,150
Brezilya	2,178	2,268	2,184	16,004
İspanya	5,575	6,940	8,813	11,675

Kaynak: FCI Report, 1999

Tablo XI. Dünya Factoring Gelirleri (milyon \$)

	1995	1996	1997	1998	Değişim (%)
Yurtiçi factoring	316,729	368,116	422,175	498,175	17,84
Yurtdışı factoring	23,296	27,824	29,130	31,340	7,59
Dünya toplamı	340,025	395,940	451,869	529,515	17,18

Kaynak : FCI Report, 1999

Tablo XII. Bölgelere Göre Factoring Gelirleri (milyon \$)

Bölge	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam	Payı 8%)
Avrupa	321,965	25,576	347,541	65
Amerika	97,290	3,199	100,489	19
Asya	70,230	2,295	72,525	14
Afrika	1,070	160	4,870	1
Avustralya	3,980	110	4,090	1

Kaynak: FCI Report, 1999

Tablo XIII. FCI'a Üye Türk Firmalarının Ciroları

Firma	Yurtiçi	İhracat	İthalat	Toplam
Demir Factoring	410,30	7,11	0,00	417,41
Yapı Kredi Fak.	236,17	155,41	14,88	406,46
Aktif Finans	193,80	105,90	6,94	306,64
Pamuk Factoring	183,61	17,01	0,00	200,62
Dış Ticaret Factoring	149,76	34,46	0,00	184,22
EGS Factoring	109,04	71,90	0,00	180,94
Toprak Factoring	156,27	23,22	0,32	179,81
TEB Factoring	146,36	21,69	0,00	168,05
Ege Factoring	135,53	17,73	0,00	153,26
Facto Finans	36,87	90,00	5,46	132,33
Yaşar Factoring	105,02	2,17	0,00	107,19
İş Factoring	44,57	41,68	0,00	86,25
K Factoring	84,75	0,68	0,00	85,43
Sümer Factoring	44,92	0,06	0,00	44,98
Türkiye Garanti Bnk.	0,00	41,80	0,00	41,80

Kaynak: FCI Report, 1999

Ülkemizdeki factoring potansiyeli küçümsenmeyecek kadar yüksektir. Özellikle küçük ve orta boyutlu işletmelerin gerek iç ve gerekse dış pazar paylarının artırılmasında factoring önemli bir rol üstlenebilir. Devletin, bu türden işlemlerin korunması ve geliştirilmesi yönünde politikalarının mevcut olması, factoringin ülkemizde gelişme potansiyelinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Factoringin gelişmesine katkı sağlayacak en önemli husus, işlemin hukuksal altyapısının bir an önce günün koşullarına uygun hale getirilmesidir. Bu yöndeki çalışmalar henüz bitmemiştir. Unutmamak gerekir ki başka yollarla gerçekleştirilmeyecek olan karlı ve hızlı büyümeyi gelişmiş ülkeler, küçük işletmelerin factoring hizmetini kullanmalarına borçludurlar⁸⁴.

Türkiye'de factoring uygulamasının yasal bir çerçevesi yoktur. Ancak, işlemler yine de diğer yasalarda mevcut olan "genel hükümlerle" yürütülmektedir. Türkiye'de yerel factoringin gelişebilmesi için, alıcılarla ilgili risk merkezlerine ihtiyaç vardır. Çok şubeli bankaların şubelerinden bu amaçla yararlanılabilir. Ancak factoringle ilgili

⁸⁴ Ali Ceylan ; "Leasing, Forfaiting ve Risk Sermayesinin Küçük İşletmelere Uygulanabilirliği", Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi , Haziran 1992, s.20.

bilgilerin toplanması, özel çalışmaları gerektirmektedir.

Ülkemizde risk santralizasyonu, yasa ile T.C. Merkez Bankası'na tanınmıştır. Bunun dışında Yapı Kredi Bankası'nda senet protestoları için bir databank mevcuttur. Ancak her iki merkezin de factoringin verimli bir şekilde uygulaması için yeterli olmadığını belirtmek gerekir. Bu nedenle, önemli bir potansiyele sahip yerel factoring için, uygun risk merkezlerinin kurulması gerekmektedir. Türkiye'de ihracat factoringinde % 0.75-% 2.5, yurt içi factoringinde % 2.5-% 3 oranında komisyon alınmaktadır. Ayrıca müşteriye vadeden önce yapılan mal bedelinin %80 oranındaki peşin ödeme karşılığında da iskonto bedeli alınmaktadır. İskonto oranı yurt içi kredi faiz oranlarına göre belirlenmektedir⁸⁵.

Devlet ihracatçılarımıza çeşitli ihracat sübvansiyonları vermiştir. Günümüzde factoring sayesinde, devletin ihracatın teşviki için aşırı bir gayret harcamasına gerek kalmamıştır. Çünkü uluslararası factoring Türk ihracatçıları yeni pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaştırarak ülke ihracatının artışına katkıda bulunmakta, ayrıca dış ödemeler bilançosunun dengeye gelişine de yardımcı olmaktadır. İç ekonomideki herhangi bir gelişme doğrudan doğruya ülkenin dış ekonomik ilişkilerine de yansımaktadır⁸⁶.

Factoring firmaları ihracatın finansmanında kullanmak üzere, ihracatçı firmaların Avrupa başta olmak üzere gelişmiş ülkelerden alacakları karşılığında kredi sağlamaktadır. Dolayısıyla kendilerinden Türkiye'nin rating notuna göre değil, gelişmiş ülkelerin rating notuna göre kredi faizi istenmektedir. Bu da önemli bir avantajdır⁸⁷.

Ayrıca factoring kullanan ihracatçı, factoring kuruluşundan alacağı ön ödemeyi istediği bankaya getirtme lüksüne sahiptir ki, en iyi kuru alma olanağından faydalanabilir⁸⁸.

⁸⁵ İsmail Emen; Türkiye'de ..., a.g.e., s.21.

⁸⁶ Özcan Kaşlıoğlu; a.g.m., s.10.

⁸⁷ Rengin Ekmekçioğlu; İhracatın ..., a.g.m., 1999.

⁸⁸ Goncağül İçel; İhracatta Factoringin Sunduğu Avantajlar, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi-Politika, 18 Ekim 1999, s.8.

5.4. TÜRKİYE'DE FACTORING SORUNLARI

24 Ocak kararlarının yürürlüğe girmesiyle birlikte uygulamaya konulan ihracata yönelik ekonomi politikalarının gereği olarak ortaya çıkan uluslararası rekabet gerçeği, kamu otoritesi, bankalar ve özel sektörde de çok iyi algılanarak, ülkemizde de yeni finansman teknikleri hızla boy göstermeye başlamış, yeni yeni finansman tekniklerinden faydalanılmaya ülkemizde de başlanılmıştır. Factoring işlemleri de bu yeniden yapılanma süreci içerisinde, gerek iç, gerekse dış ticaretin finansmanında alternatif bir finansman tekniği olarak Türkiye'de uygulanmaya başlanmıştır.

Türkiye'de factoring şirketlerinin öncelikle bankaların bünyesinde örgütlendiği, daha sonra ise bütün diğer dünya ülkelerinde olduğu gibi bağımsız şirketler olarak ortaya çıktığı gözlenmektedir. Daha sonraları banka ortaklığı olmadan da şirketleşme örnekleri çoğalmıştır⁸⁹.

Dünyadaki uygulanması 200 yıllık bir geçmişi olan factoring ülkemizde yeni tanınan bir finansman tekniği olduğu için sektörler tarafından ayrıntılarıyla bilinmemektedir. Tekniğin yeni olmasından dolayı yeterince bilinmemekte hatta yanlış anlaşılmaktadır. Türkiye'de factoring şirketlerinin bir başka önemli sorunu ise yüksek maliyettir. Maliyeti artıran nedenlerden birisi, factor kurumlarının müşterilerine yaptıkları ödemeler için BSMV (Banka Sigorta Muameleleri Vergisi)'ne tabi olmalarıdır. Bu durum bankalarla factorler arasında haksız rekabete neden olmaktadır. Başka bir deyişle, factorler bankalardan kredi aldıklarında, kredi üzerinden % 5 BSMV ödemekte, müşterilerine ön ödeme yaptıklarında, söz konusu tutar üzerinden tekrar % 5 BSMV ödemektedirler. Bu durum, factoring işlemlerinde müşteriler açısından maliyeti artırıcı bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır⁹⁰.

Türk ekonomisinin içinde bulunduğu şartlar, factoring şirketlerinin orta ve uzun vadede borçlanmasına imkan tanımamaktadır. Tahvil yoluyla borçlanma, ekonominin içinde bulunduğu şartlarda ve tasarrufçunun tercihleri doğrultusunda mümkün değildir. Yurt içinden iki yıl gibi vadelerde kredi bulabilme imkanı yoktur⁹¹. Securitisation (Menkul Kıymetleştirme) mümkün değildir. Factoring şirketlerinin aktif yapılarını

⁸⁹ İsmail Emen,; Türkiye'de ..., a.g.e.,s.21.

⁹⁰ İsmail Emen; Türkiye'de..., a.g.e., s.22.

⁹¹ Muzaffer Egesoy; "Factoringin Nitelikleri , Yapısı ve İşleyişi", Mükellefin Dergisi, Sayı 13, Ocak 1994, s.7

oluşturan alacaklarının temlikli olması sebebiyle mümkün değildir. Yurt dışı fonlama olanakları sınırlıdır. Bütün bu nedenlerle factoring şirketleri bankaların kısa vadeli ve oldukça pahalı kredilerine mahkum olmaktadır. Bankaların müşterilerine sunduğu fiyatlara BSMV+ Kar marjı koyup pazarlamak durumunda kalmakta dolayısıyla bankalarla rekabetinde zorlanmakta ve ister istemez güçlü firmalarla çalışma olanağı bulmakta zorlanmaktadır⁹².

Türkiye'deki bir diğer sorun, satışların açık hesap yerine, genellikle çek ve senet gibi belgeler karşılığı yapılmasıdır. Böylece, factor kuruluşlarının gerçek anlamda tahsilat fonksiyonlarının önemi azalmaktadır. Enflasyon yüksek oranlarda devam ettiği müddetçe, factor kuruluşlarının gerçek tahsilat fonksiyonlarını yapmaları zayıf bir olasılıktır. Türkiye'de factoring servisinin sağlıklı bir şekilde gelişebilmesi için ve diğer finansman hizmetlerinden ayırt edilebilmesi için, faturaların kıymetli olarak varsayılması gerekli olmaktadır⁹³. Türkiye'de factoring şirketlerine bazı kıymetli evrakın ihracı için izin verilmelidir. Bankalara ve Finans ortaklıklarına bu özerklik verilmektedir. Aynı şekilde factoring şirketlerinde de VDMK (Varlığa Dayalı Menkul Kıymet) gibi finansal değer taşıyan belgeler ihraç etme izni verilirse, factoring işletmelerinin kaynak maliyetlerini düşürmeleri açısından faydalı olacaktır. Bu şekilde bir kaynak maliyetinin düşürülmesini direkt olarak müşterilerine yansıtabilir.

Yatırım ve ihracat alanlarındaki teşviklerden yararlanma olanağı sınırlı olduğu için Türkiye'de KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar Gümrük Birliği uygulamasının getirdiği rekabetle oldukça ağırlaşacaktır. KOBİ'lerin yaşatılabilmeleri ve rekabet gücü kazanabilmeleri için finansmana yönelik desteklere ihtiyaç vardır. Gerek yurt içi, gerekse yurt dışı kaynakların factoring kuruluşları kanalı ile kullandırılması en uygun yöntemdir⁹⁴.

Türkiye'de factoring uygulamasının yasal bir çerçevesi de yoktur. Bu açık, mevcut olan yasal düzenlemelerle giderilmeye çalışılmıştır. Factoring işlemlerinin daha sağlıklı bir ortamda ve temelde gelişebilmesi için bir an önce yasal çerçevenin çizilerek

⁹² C. Murat Arslan; "Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu", Vergi Dünyası, Sayı 173, Ocak 1996, s.78.

⁹³ Selahattin Tuncer ; Factoring ve Vergi, a.g.e. , s.37.

⁹⁴ Mehmet Karakaş; "Sanayiciler İçin Factoring", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı: 357, Aralık 1995, s.41.

düzenlemenin yapılması gerekmektedir⁹⁵

Factoring şirketleri işlemleri, bankaların da faaliyet alanına girdiği için, iki tane hukuki alt yapı oluşmuş durumdadır. Yani, bankada yapılan factoring işlemleri bankalar kanununa tabi iken factoring şirketleri ayrı bir yönetmeliğe tabidir.

Önemli sorunlardan biri de ihracatın finansmanı için sağlanan kredilerden alınan yüzde 6'lık Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) kesintisidir. Sektör yetkilileri, uygulamada yüzde 6 oranında yapılan KKDF kesintisinin kaldırılması halinde, ihracata verilen desteğin daha da büyüyeceğini belirtmektedirler.

Ekonomideki önemli dalgalanmaların yanısıra finansal kurumlar ve araçlar açısından finans sektöründeki hızlı gelişmeler sektördeki risk kavramını ön plana çıkarmıştır. Merkez Bankası Kanunu'nun 44.maddesi ile hayata geçirilen "Risk Santralizasyonu" sadece bankaları kapsamaktadır. Ancak, bugün firmalar aynı zamanda değişik finans kurumlardan kaynak sağlayabilmektedirler. Bu nedenle, sadece bankaları içeren risk santralizasyonu, gerek firma gerekse sektör riskini yansıtmaktan uzak kalmaktadır. Finans kuruluşlarının karşılıklı risklerinden haberdar olmamaları önemli sorunlar yaratmaktadır. Bu nedenle, bütün finans kurumlarının "Risk Santralizasyonu" kapsamına alınması istenmektedir⁹⁶.

Yurtdışından 2 yıl 10 gün vadeli alınan kredi KKDF'den muaf. Bu kadar vadeli krediyi factoring şirketleri her zaman bulamamaktadır. Bu nedenle yurtdışından sağlanan kısa vadeli fonlamalarda da KKDF'nin alınmaması gereklidir⁹⁷.

Vadeli döviz işlemlerinin henüz ticari gelenek kazanmaması ülkemizde factoring yönteminin uygulanabilme şansını azaltan bir diğer engeldir. Factoring'de döviz riski tümüyle ihracatçının üzerindedir. Döviz riskinin minimizasyonu ise uluslararası finans yöneticilerinin en yaşamsal faaliyet alanlarının başında gelmektedir⁹⁸.

⁹⁵ C. Murat Arslan; a.g.m., s.79.

⁹⁶ Avni Uz , Orhan Pala; a.g.m., s.53-56

⁹⁷ İsmail Emen ; "Gross Marketler Factoring'ın Önünü Tıkıyor," Paramatik, 12 Nisan 1998, s.35.

⁹⁸ İhsan Ersan ; Uluslararası Factoring ve Türkiye, Dış Ticarete Alternatif Finans Teknikleri, İstanbul; TBB Eğitim ve Tanıtım Grubu Seminer Notları, 28-30 Nisan 1998, s.21.

5.5. FACTORING MEVZUATI

Factoring ile ilgili mevzuat genel itibariyle M. Vefa Toroslu'nun Factoring İşlemleri ve Muhasebesi isimli kitabından alınmıştır.

"Türkiye'de factoring işlemleri ile ilgili genel düzenlemeler 30.09.1983 tarih ve 90 sayılı Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'de yapılmıştır. Söz konusu Kararname 27.06.1994 tarih 545 nolu Kanun Hükmünde Kararname ile değiştirilerek factoring işlemleri ile ilgili düzenlemeler ilave edilmiştir.

Kararnamenin 1. maddesi amaç faiz veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı veya ipotek almak suretiyle sürekli olarak ödünç para verme işleriyle uğraşan gerçek kişilerin ve finansman şirketleri ile factoring şirketlerinin faaliyetleri nin düzenlenmesi ve denetlenmesi şeklinde belirlenmiştir.

Kararnamenin 3. maddesine göre factoring şirketleri, mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak, finansman sağlayan şirketlerdir.

Factoring şirketleri Hazine Müsteşarlığından ön izin alınarak kurulurlar. Müsteşarlık tarafından kuruluşa izin verilebilmesi için bulunması gereken şartlar şunlardır:

- a) Anonim şirket statüsü taşımaları,
- b) Ödenmiş sermayelerinin 500 milyar TL'dan az olmaması,
- c) Sermayesinin % 10 ve daha fazlasına sahip ortakları ile, yönetim kurulu üyeleri, genel müdürleri, genel müdür yardımcıları ve birinci derece imza yetkililerinin;

1- 35 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olması

2- Müflis veya konkordato talep etmiş olmamaları

3- Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması.

5.5. FACTORING MEVZUATI

Türkiye’de factoring işlemleri ile ilgili genel düzenlemeler ödünç para verme işlemlerini düzenleyen 30.09.1983 tarih ve 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname’de yapılmıştır⁹⁹.

Şirket sayısının büyük bir hızla artması ve factoring işlemlerinin yurtiçi ağırlıklı olarak yaygınlaşması konuya ilişkin genel düzenlemelerin yetersiz kalmasına neden olmuş ve factoring şirketlerine ilişkin özel bir düzenleme yapma gereği ortaya çıkmıştır. Bu amaçla 27.06.1995 tarihinde yayınlanan ve ödünç para işlemleri hakkında 90 sayılı KHK’yı değiştiren 545 sayılı KHK ile factoring işlemleri tanımlanarak bu konuda düzenleme yapma yetkisi Hazine Müsteşarlığı’na verilmiştir.

21.12.1994 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik” ile factoring şirketi; “Faturaya veya mal ve hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler” olarak tanımlanmışlardır¹⁰⁰.

Factoring şirketleri Hazine Müsteşarlığından ön izin alınarak kurulurlar. Müsteşarlık tarafından kuruluşa izin verilebilmesi için bulunması gereken şartlar şunlardır:

- a) Anonim şirket statüsü taşımaları,
- b) Ödenmiş sermayelerinin 500 milyar TL’den az olmaması,
- c) Sermayesinin % 10 ve daha fazlasına sahip ortakları ile, yönetim kurulu üyeleri, genel müdürleri, genel müdür yardımcıları ve birinci derece imza yetkililerinin;

1- 35 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olması

2- Müflis veya konkordato talep etmiş olmamaları

3- Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet,

⁹⁹ M. Vefa Toroslu; a.g.e., s.56

¹⁰⁰ FCI ; Uluslararası Factoring Sempozyumu konuşma metinleri, İstanbul, Ekim 1995, ss.1-4

hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması.

Factoring şirketleri, kuruluşlarının ticaret siciline tescili tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde faaliyet izni almak üzere Hazine Müsteşarlığına başvururlar. Süresi içinde başvurmayanlara izin verilmez. Hazine Müsteşarlığı, T.C. Merkez Bankasının görüşünü alarak Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine göre faaliyette bulunacak factoring şirketlerinin uygulayacakları faiz oranları ile alacakları diğer masraf ve gelirlerin azami oranlarını tespiti veya serbest bırakmaya yetkilidir.

Factoring şirketlerinin factoring faaliyetleri ile doğrudan ilişkisi bulunmayan faaliyetler ile iştirak etmeleri, teminat mektubu vermeleri, mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplamaları yasaklanmıştır.

Hazine Müsteşarlığı factoring şirketlerinden belirleyeceği esaslar ve örneklerle uygun olarak cetvel, rapor ve mali tablolar istemeye, mali bünyeleri ve kaynaklarının kullanımı ile ilgili standart rasyoları, bu rasyolar ile mali tabloların gerekli görüldüğü takdirde yayımlanmasına ilişkin usul ve esasları, T.C. Merkez Bankasının da görüşlerini alarak tesbite yetkilidir. İlgili kişi ve kuruluşlar bu cetvel, rapor ve mali tabloları Müsteşarlığa tevdi etmek, aynı zamanda tesbit edilecek rasyolara da uymak zorundadırlar.

Factoring şirketlerinin faaliyetleri, Maliye Bakanlığı ile Hazine Müsteşarlığı tarafından denetlenir. Factoring şirketleri, denetim elemanlarınca istenecek her türlü bilgiyi vermek, defter ve belgelerini ibraz etmek ve incelemeye hazır tutmak mecburiyetindedirler¹⁰¹.

5.5.1.Borçlar Kanunu

Factoring işlemlerinde satıcı firma alacaklarını factoring şirketine devretmektedir. Bu anlamda factoring işlemleri B.K.'nın 162. ve 173. maddeleri

¹⁰¹ M. Vefa Toroslu ; a.g.e., ss.57-58

arasında düzenlenen alacağın temlik müessesesi ile benzerlik göstermektedir.

Kanun'un 162. maddesinde "kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men edilmiş olmadıkça borçlunun rızasını aramaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahısa temlik edebilir" temel ilke budur. Yine borçlar kanununun 163. maddesine göre yazılı şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temlik muteber olmaz ve borçlar kanunu Md. 13'e göre bunun için alacağı temlik edenin imzasının olması yeterlidir. Borçlar Kanununun sözü edilen 11 maddesi içinde düzenlenen alacağın temlikine ait temel hükümler factoring için de geçerlidir.

5.5.2. Türk Ticaret Kanunu

Borçlar kanununun 172. maddesinde "bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir" hükmü bulunmaktadır. Buna göre kıymetli evrakın devri Türk Ticaret Kanununun 559 ve devamı maddeleri içinde düzenlenmiştir. Fakat fatura kıymetli evrak sayılmadığı için ciroya ait hükümler faturaya uygulanamaz. Faturadan doğan hakların devir ve temlik genel hükümlere, yani borçlar kanunu içinde yer alan 'alacağın temlik' hükümlerine göre cereyan eder. TTK 23. maddesinde fatura denilen ticari belgeyi düzenlemiş, fakat bunun muhtevasında doğan hakların devir ve temlikine ait herhangi bir hüküm getirmemiştir.¹⁰²

5.5.3. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi

Gider Vergileri Kanunu KDV Kanunu ile yürürlükten kaldırılırken BSMV'ne ilişkin hükümlerde değişiklik olmamıştır. Banka ve Sigorta İşlemleri KDV Kanunu'nun 17. maddesine göre KDV'den muaf tutulmuştur.

BSMV'nin konusu, banka ve sigorta şirketlerinin 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yaptıkları bütün işlemler dolayısıyla kendi lehlerine her ne ad altında olursa olsun

¹⁰² M. Vefa Toroslu; a.g.e., ss.57-58

nakten veya hesaben aldıkları paralardır. Verginin matrahı ise nakten veya hesaben alınan bu paraların tutarıdır.

BSMV'nin oranı 1.1.1996 tarihinden itibaren % 5 dir. Bir ay içinde yapılan işlemlere ilişkin BSMV'si en geç ertesi ayın 15. günü akşamına kadar ilgili vergi dairesine beyan edilerek ödenmek zorundadır¹⁰³.

5.5.4. Kambiyo Mevzuatı

Bakanlar Kurulu 'nun Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Kararının 8. maddesinin (a) fıkrasında "Ticari amaçla ihraç edilen malların bedelinin, bu kararda öngörülen özel haller ile Bakanlıkça uygun görülen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına, Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur. Ancak, söz konusu ihracat dövizlerinin en az % 70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması halinde bakiye % 30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçı serbestçe tasarruf edebilir" denilmektedir.

Ayrıca aynı Kararın (b) fıkrasında factoring işlemlerinde ihracat hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasların Bakanlık tarafından belirleneceği ifade edilmiştir.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının T.P.K.K.H. 32 Sayılı Karara İlişkin 91-32/5 Nolu Tebliği'nin 21. maddesinde "Alacak haklarının satın alınması suretiyle ticari riskin factor kuruluşlarınca üstlenilmesi halinde, ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluşlar sorumludur." denilmektedir¹⁰⁴

¹⁰³ M. Vefa Toroslu ; a.g.e.; ss. 58-61

¹⁰⁴ M. Vefa Toroslu ; a.g.e.; ss. 61-65

ALTINCI BÖLÜM

UYGULAMA

6.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Factoring Derneğinin verilerine göre Türkiye’de factoring işlemleriyle ilgili faaliyette bulunan firmaların toplam sayısı 98’dir. Bunlar içinden, FCI aracılığı ile ihracat factoring işlemleri yapan firma sayısı ise 18’dir. Anket tekniği kullanılarak yapılacak olan araştırmada ihracat factoringi ile ilgili sorunlar, ihracat factoringinin toplam factoring hacmi içindeki yeri ve gelecekteki potansiyeli incelenecektir. Araştırmanın kapsamını sözü edilen bu 18 firma oluşturmaktadır.

Tablo XIV . Araştırmanın Kapsamı (*)

SIRA NO	FİRMA ADI	SIRA NO	FİRMA ADI
1	Akbank	10	Koçbank
2	Aktif Finans	11	Pamuk Factoring
3	Demir Factoring	12	Sümer Factoring
4	Dış Factoring	13	TEB Factoring
5	EGS Factoring	14	Toprak Factoring
6	Facto Finans	15	Türkiye Garanti Bankası
7	İş Factoring	16	Vakıf Factoring
8	K Factoring	17	Yapı Kredi Factoring
9	Kent Factoring	18	Yaşar Factoring

Anket ihracat factoring işlemlerindeki sorunları ve toplam factoring hacmi içindeki yerini değişik boyutta saptamayı amaçlamaktadır. Bu boyutlar şunlardır.

- 1.Tanıtm
2. Alt yapı
3. Hukuki yapı

(*) Çalışmanın bu bölümünde tablolar uygulama sonuçlarını gösterdiğinden ayrıca kaynak gösterilmemiştir.

4. Finansal kaynak
5. Gelecekteki potansiyel

Factoring' de öncelikle çözülmesi gerekli sorunların neler olduğu , ihracatçıların factoring işlemini tanıyıp tanımadıkları anketteki diğer sorularla araştırılmıştır. (Bkz. EK III)

Anketler genel olarak tarafımızdan , şahsen kurumlara gidilerek yüz yüze görüşme şeklinde yada telefon ve faksla yapılmıştır. Araştırmanın anket uygulama aşaması sonunda toplanan anketler tek tek gözden geçirilmiş ve derlenmiştir. Buna göre araştırmanın kapsamını oluşturan 18 firmadan 1 tanesi , uygulamada çok yeni olduklarını belirterek araştırmamıza katılmamışlardır. Bulgular ve yorumlar , FCI üyesi, ihracat factoringi yapan 17 firmaya göre .

6.2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI

Bu bölümde toplanan verilerin işlenmesi ve çözümlenmesi sonucunda elde edilen sonuçlarla , bu sonuçlara ilişkin yorumlar yer almaktadır. Sonuçlar genellikle tablolar şeklinde verilmiştir. Tablolara ait yorumlar tabloların sonunda yapılmıştır. Tablo değerlendirmelerinde, Yüzde Analiz Yöntemlerinden Dikey Yüzdeler Dikey Yüzdeler Yöntemi kullanılmıştır.

6.2.1. Firmaların İhracat Factoring İşlemiyle Uğraşma Süreleri

Bu bölümde firmaların ne kadar süredir ihracat factoringi ile uğraştıklarını tespit etmek amacıyla "Kaç yıldır ihracat factoringi yapıyorsunuz?" sorusu sorularak, 0-5 yıl, 5-10 yıl, 10-15 yıl, ve Diğer seçenekleri verilmiş ve yanıtlara göre hazırlanan tabloya göre değerlendirme yapılmıştır. Tablo XV . de firmaların ne kadar süredir ihracat factoringi ile uğraştıkları belirli yıl aralıklarına göre tespit edilerek verilmiştir.

Tablo XV . Firmalar kaç yıldır ihracat factoringi yapıyorlar ?

İhracat Factoringi Yapılış Süresi	Firma Sayısı	Yüzde (%)
0-5 Yıl	12	0,71
5-10 Yıl	5	0,29
10-15 Yıl	0	0,00
Diğer	0	0,00
TOPLAM	17	1,00

Tablo XV'deki verilerin incelenmesinden de görüleceği gibi , araştırmanın kapsamını oluşturan firmaların %71'i 0-5 yıl süreyle ve %29'u da 5-10 yıl süreyle ihracat factoringi işlemiyle uğraşmaktadır. Bu verilerden anlaşılacağı gibi ihracatın finansmanında factoring Türkiye için yeni bir finansal tekniktir. Henüz tam anlamıyla yerleşmiş ve oturmuş bir teknik değildir.

6.2.2. Factoring İşlemlerinin Türk Finans Piyasalarında Tanınmama Nedenleri

Firmaların hepsi factoring işleminin yeterince tanınmadığı görüşünde birleşmektedirler. Ankette Factoring işlemlerinin yeterince tanınmama nedenlerinin neler olabileceği sorusuna karşılık, tanıtım yeteli değil, ilgi yeterli değil, destek yeterli değil, eğitim ve seminer eksikliği ile diğer şıkları verilmiştir.

Tablo XVI . Factoring İşlemlerinin Türk Finans Piyasalarında Tanınmama Nedenleri

Factoring İşlemlerinin Tanınmama Nedenleri	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Yetersiz anlatım	7	0,41
Yetersiz ilgi	1	0,06
Yetersiz destek	2	0,11
Yetersiz eğitim ve destek	3	0,18
Diğer	4	0,24
TOPLAM	17	1,00

Tablo XVI.'daki verilerin incelenmesinden anlaşılacağı gibi araştırma kapsamını oluşturan firmaların % 41 'i tanıtımın yeterli olmadığı , %0.6 'sı yeterli ilgi olmadığı , %11'i yeterli destek olmadığı , %18'i eğitim ve seminerlerin yetersiz olduğu ve %24'ü de diğer başka görüşlerde bulunmaktadır. Bu verilere göre , Türkiye Finansal Piyasasında factoringle ilgili fazla bir şey bilinmemektedir. Özellikle tanıtımın yetersiz olması nedeniyle bu finansman tekniği tam olarak tanınmamaktadır.

6.2.3. İhracat Factoring İşleminin Tanıtılması İçin Yapılanlar

Firmaların ihracat factoringini tanıtmak için yaptıkları işleri belirlemek amacıyla "İhracatın finansmanında factoringi tanıtmak için neler yapıyorsunuz?" sorusuna karşılık , Adrese bilgi formu gönderme, Şahsen ilgilenme, Reklam ve Diğer seçenekleri verilmiştir.

Tablo XVII . İhracat Factoring İşleminin Tanıtılması İçin Yapılanlar.

İhracat Factoringini Tanıtmak İçin Yapılanlar	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Adrese bilgi formu göndermek	3	0,18
Şahsen ilgilenmek	10	0,59
Reklam	3	0,18
Diğer	1	0,05
TOPLAM	17	1,00

Tablo XVII.'ye göre araştırmanın kapsamını oluşturan firmaların % 18'i ihracat factoringi işlemini tanıtabilmek için adrese bilgi formu gönderme yöntemini , % 59'u şahsen ilgilenme metodunu , % 18'i reklam metodunu ve % 0.5 'i ise başka yöntemler kullanmaktadır. Verilerin incelenmesinden de anlaşılacağı üzere firmalar bu finansal yöntemi tanıtabilmek için özellikle müşteri ziyaretleri yoluyla şahsen ilgilenerek yoğun bir çaba harcamaktadırlar. Bu verilen emeğin ve çabanın başarılı olabilmesi için ilgili tüm taraflar gerekli tüm hassasiyeti göstermelidir.

6.2.4. İhracat Factoring İşlemlerinin Alt Yapı Sorunları

Araştırmanın kapsamını oluşturan firmalardan 14'ü ihracat factoring işlemlerinde alt yapı sorunu olduğu görüşünü paylaşırken , 3'ü alt yapı sorununun olmadığı görüşündedir. Alt yapı sorunlarını belirlemek amacıyla sorulan soruya, Hukuki alt yapı yetersiz, Bilgi alt yapısı yetersiz, İletişim ve Erişim alt yapısı yetersiz ve Diğer seçenekleri verilmiştir.

Tablo XVIII . İhracat Factoring İşlemlerinin Alt Yapı Sorunları

İhracat Factoringinde Alt Yapı Sorunları	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Hukuki Alt Yapı Yetersiz	8	0,57
Bilgi Alt Yapısı Yetersiz	5	0,36
İletişim ve Erişim Alt Yapısı Yetersiz	1	0,07
Diğer	0	0,00
TOPLAM	14	1,00

Tablo XVIII.'deki verilerin incelenmesinden de anlaşılacağı gibi firmaların %57'si hukuki alt yapının yetersiz olduğunu , %36'sı bilgi alt yapısının yetersiz olduğunu , %0,7'si ise iletişim ve erişim alt yapısının yetersiz olduğu belirtmiştir. Bu verilerin analizinden de anlaşılacağı gibi Türkiye'de , factoring işlemleriyle ilgili olarak yeterli alt yapı yoktur.

Bu alt yapı içerisinde de özellikle hukuki alt yapıda eksiklikler mevcuttur. Konunun uzmanı hakim ve avukatlar da yok denecek kadar azdır. Bu eksikliklerin bir an önce giderilerek , sektörün gelişebilmesi için önünün açılması gerekmektedir.

6.2.5. İhracat Factoringi İle İlgili Hukuki Sorunlar

İhracat factoringi ile ilgili hukuki sorun olup olmadığına dair soruya firmaların 15'i hukuki sorunların var olduğunu belirtirken , 2'si hukuki sorun olmadığını söylemiştir. Hukuki sorunların neler olduğu sorusunun altındaki seçenekler ise, Vergi sorunları, Belge Sorunları, Kurumlaşma ile ilgili sorunlar ve Diğer'dir.

Tablo XIX . İhracat Factoringi İle İlgili Hukuki Sorunlar

Hukuki Sorunlar	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Vergi Sorunları	3	0,20
Belge Sorunları	5	0,33
Kurumlaşma Sorunları	3	0,20
Diğer	4	0,27
TOPLAM	15	1,00

Tablo XIX 'daki verilere göre firmaların %20'si vergi sorunları olduğunu %33'ü belge sorunları olduğunu %20 'si kurumlaşma sorunlarını olduğunu belirtmişlerdir. %29'luk kısım ise diğer seçeneğini işaretlemekle birlikte özellikle bir kanununun olmaması ve hukuk çevrelerince yeteri kadar tanınmaması üzerinde durmuşlardır. Bu verilere göre ihracat factoring işlemleriyle ilgili olarak özellikle belge sorunları , hukuk çevrelerince yeterince tanınmaması ve kanunun olmaması söz konusudur. Sektörün gelişebilmesi için bütün bu sorunların giderilmesi gerekmektedir.

6.2.6. İhracat Factoring İşlemlerinde Kaynak Sorunları

Firmaların ihracat factoringi işlemleri ile ilgili kaynak sorunları olup olmadığı , var ise bunların neler olduğu sorularına karşılık, Yabancı kaynak, Ucuz Kredi, Vade ve Diğer(Kaynak sorunu yok) seçenekleri verilmiştir.

Tablo XX . İhracat Factoring İşlemlerinde Kaynak Sorunları

Kaynak Sorunları	Firma Sayısı	Yüzde (%)
Yabancı Kaynak	5	0,29
Ucuz Kredi	3	0,18
Vade	0	0,00
Diğer (Kaynak Sorunu Yok)	9	0,53
TOPLAM	17	1,00

Tablo XX .'deki verilerin incelenmesinden anlaşılacağı üzere firmaların %29'u yabancı kaynak sorunu olduğunu , %18'i kaynakların pahalı olduğunu ve daha ucuz maliyetli kaynak sağlanması gerektiğini , %53'ü ise kaynak sorunları olmadığını belirtmişlerdir. Verilerin analizinden de görüldüğü gibi firmaların çoğunluğu kaynak sorunlarının olmadığını söylemişlerdir. Piyasanın yeterince sağlıklı ve güçlü gelişebilmesi için , kaynak sorunları olanlara ucuz maliyetli kaynakların devlet desteği ile sağlanması gerekir.

İhracatın finansmanında factoring ile ilgili olarak öncelikle çözülmesi gerekli üç sorun için ise firmalar , hukuki yapının düzenlenmesi , tanıtım ve eğitimli personel üzerinde yoğunlaşmıştır.

6.2.7. Firmaların Toplam Factoring Hacmi İçindeki İhracat Factoring Hacimleri

“Toplam factoring işlem hacmi içinde ihracat factoringi işlem hacminiz % kaçtır?” sorusuna firmalar tarafından verilen cevaplar gruplandırılarak ihracat factoring hacimleri belirli yüzde aralıklarına göre Tablo XXI.'de tespit edilmiştir.

Tablo XXI . Firmaların Toplam Factoring Hacmi İçindeki İhracat Factoring Hacimleri

İhracat Factoring Hacimleri	Firma Sayısı	Yüzde (%)
%1 - %10 arası	7	0,41
%10- %30 arası	4	0,24
%30- %50 arası	4	0,24
%70- %100 arası	2	0,11
TOPLAM	17	1,00

Tablo XXI .'deki verilerin incelenmesinden görüleceği gibi araştırmanın kapsamını oluşturan firmaların %41'i %1-%10 arası , %24'ü %10-%30 arası , %24'ü %30-%50 arası ve %11'i %70-%100 arası ihracat factoring hacmine sahiptir. Buna göre ihracat factoring işlemleri toplam factoring işlemleri içinde istenildiği ölçüde

yüzdeye sahip değildir. Bu hacmin artırılabilmesi için daha önce de değinilen sorunlar çözümlenmelidir.

6.2.8. Firmaların Büyüme Hedefleri

İhracat factoringinin gelecek potansiyelini belirlemek amacıyla sorulan “Büyüme hedefiniz nedir?” sorusuna verilen cevaplar belirli yüzde aralıklarına göre gruplandırılarak Tablo XXII.’de verilmiştir.

Tablo XXII . Firmaların Büyüme Hedefleri

Büyüme Hedefi	Firma Sayısı	Yüzde (%)
%10 - %35	4	0,25
%35 - %55	4	0,25
%55 - %105	7	0,44
%105- %205	1	0,06
TOPLAM	16	1,00

Firmaların büyüme hedefleri ile ilgili soruya 1 firma cevap vermemiştir.

Tablo XXII .’deki verilerin incelenmesinden anlaşılacağı gibi firmaların %25’i %10-%35 arası büyüme hacmi , %25’i %35-%55 arası büyüme hacmi, %44’ü %55-%105 arası büyüme hacmi, %0,6’sı %105-%205 arası büyüme hacmi hedeflemektedirler. Buna göre Türkiye’de factoring, gelecek potansiyeli yüksek ve büyümek için önü açık bir sektör görünümü vermektedir.

6.2.9. Firmaların Toplam Factoring İşlem Hacimleri İçindeki İhracat Factoringi İşlem Hacmi Hedefleri

İhracat factoringinin gelecekteki potansiyelini araştırmak için sorulan diğer bir soru da “Toplam factoring işlem hacminiz içindeki ihracat factoringi işlem hacminiz nedir?” sorusudur. Bu soruya verilen cevaplar belirli yüzde aralıklarına göre gruplandırılarak Tablo XXIII.’de verilmiştir.

Tablo XXIII. Firmaların İhracat Factoringi İşlem Hacmi Hedefleri

İhracat Factoring Hacmi Hedefi	Firma Sayısı	Yüzde (%)
%1 - %10 arası	5	0,30
%10 - %30 arası	5	0,30
%30 - %50 arası	5	0,30
%50 - %100 arası	2	0,10
TOPLAM	17	1,00

Tablo XXIII.'deki verilerin incelenmesinden anlaşılacağı gibi firmaların %30'u %1-%10 arası işlem hacmi, %30'u %10-%30 arası işlem hacmi, %30'u %30-%50 arası işlem hacmi ve %1'i de %70-%100 arası işlem hacmi hedeflemektedir. Bu verilerden de görüleceği gibi firmalar factoring işlemini ihracatın finansmanında kullanma oranını çoğaltmayı hedeflemektedirler. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde factoring kullanım oranı son derece düşüktür. Sözü edilen sorunlar giderilip , iyi tanıtım yapılabilirse ihracat factoringinin Türkiye'de önü açıktır.

6.2.10. Türkiye'deki İhracatçıların İhracatın Finansmanında Factoring Tekniğini Yeterince Kullanmama Nedenleri

Araştırma kapsamını oluşturan firmaların hepsi , Türkiye'deki ihracatçıların ihracatın finansmanında factoring tekniğini yeterince kullanmadıkları görüşünü paylaşmaktadır. Kullanmama nedenleri hakkında sorulan soruya ise genel olarak yöntemin tanınmamasını göstermişlerdir.

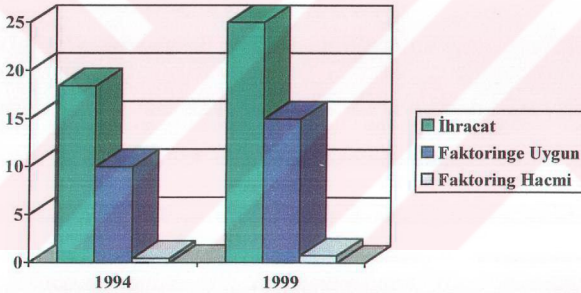
Araştırmanın sonuçlarını genel olarak değerlendirirsek, firmaların en önemli sorunlarından biri hukuki sorunlardır. Kanununun olmaması ve konuyu bilen hakim ve avukatların bulunmaması firmaları zora sokmaktadır. Bunun dışında diğer önemli sorunlar tanıtım eksikliği, eğitimli personel azlığı ve yanlış imajdır. Sektörde faaliyet gösteren ve standartlar altında çalışan bazı firmalar yüzünden yanlış imajla da mücadele

gerkmektedir. Factoring firmaları, yöntemi ihracatçılara en çok yüz yüze görüşmek suretiyle tanıtma çabası içindedirler. Hem mevcut personel , hem de müşteriler için eğitim ve seminerler düzenleme gerekliliği söz konusudur.

Firmaların toplam factoring hacimleri içindeki ihracat factoring hacimleri, büyüme hedefleri ve ihracat factoringi hedefleri dikkate alındığında ve factoringin ihracatta sağladığı avantajlar gözönünde bulundurulduğunda gelecek potansiyeli oldukça yüksek bir sektör imajı çizmektedir.

Teknikle ilgili olarak öntündeki en büyük engel olan tanınmama sorununu aşmak için gerekli tanıtımlar yoğun bir şekilde, süratle ve organize bir şekilde yapılmalıdır.

Şekil 10. Türkiye'deki İhracat Factoring Potansiyeli



Kaynak: Yüce Uyanık; Türkiye'de İhracat Factoring'i, İstanbul : Uluslar arası Finans, Bankacılık ve Finans Teknolojisi Fuarı Dağıtılmamış Brifing Notları, 13 Kasım 1999.

SONUÇ

Gelişmekte olan Türkiye ticaret hacmi içerisinde firmalarımız gün geçtikçe yeni finansal kaynaklara ihtiyaç duymaktadır ki, bu da kıyasıyla rekabetin getirmiş olduğu bir sonuçtur. Türk firmaları, yurt içindeki yüksek enflasyon dolayısıyla ,yurt dışında sürekli olarak Pazar araştırmaları yapmak ve dışarıya açılmak zorundadırlar. Finansal giderlerin maliyeti, finansal gücün de rekabeti büyük ölçüde etkilediği bu piyasalarda, firmalarımızın daha etkin bir şekilde rekabet edebilmeleri için, gerekli alt yapı çalışmalarını sağlam bir şekilde hazırlanarak, ilgili yasal düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekmektedir.

Türkiye’de factoringin başlangıcı çok eski değildir. Ülkemize factoringin gelişi ise bankacılık sektörünün öncülüğünde olmuştur. Öz kaynak özelliği başta olmak üzere, tüm nitelikleri ile birlikte göz önüne alındığında, küreselleşen dünya ekonomisine özgü finansal tekniklerden , giderek daha büyük önem kazanan factoring tekniğini kullanmanın, ağır rekabet koşullarına dayanıklılığı arttırıcı yönde gerek işletmelere , gerek ülke ekonomisine reel büyüme olanağı getireceğinden şüphe yoktur. Factoring ile sağlanan tahsilat garantisinin yanı sıra dünya çapındaki muhabir ağı istihbarat ağının işletmeler hakkında topladığı bilgilere dayanılarak, ne alıcıların mali güçlüğü düşmesi, ne de ödemeleri uzatmaya kalkışması yüzünden alacağın satıcıya ulaşması sorun yaratmaktadır.

Factoringin Türkiye ekonomisine ihracatı destekleme, büyümeyi sağlama, şirketlerin işletme sermayelerini destekleme, ihracatçılara yeni Pazar ve yeni müşteriler bulma gibi yararları vardır.

Yurt dışı factoring işlemlerinin ihracat sigortası kapsamına alınması ihracat şansını arttıracaktır. İhracatın finansmanında factoringin sağladığı avantajlar konusunda ihracatçılar tam olarak bilgilendirilmelidir. Özellikle Türkiye ekonomisinin dinamizmini oluşturan KOBİ’ler halen bu konuda bilgisizdirler. Konu ile ilgili olarak KOBİ yönetici ve yatırımcılarının bilgilendirilmesi, ayrıca ihracata yönelik factoring

tanıtım ve reklamları, factoringin aynı zamanda da ihracatın gelişmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Ülkemizin ihraç kalemlerini değerlendirdiğimizde ağır sanayiye dayanmayan , tüketim ağırlıklı ve genellikle kısa vadeli ürünlerden oluştuğu görülmektedir ki, bu özellik de factoring ile birebir örtüşmektedir. Dolayısıyla 2000'li yıllarda pek çok ihracatçı factoringin tartışmasız avantajlarından faydalanmalıdır.



EK I

F.C.I ULUSLARARASI FACTORING KURALLARI (CODE)

GENEL HUKUMLER

MD. 1. Factoring işleminde yer alan taraflar;

Satıcı : Mal ve hizmeti arz eden, faturayı kesen ve alacakları EF tarafından factor edilen taraf.

Borçlu : Mal ve hizmetin arzından kaynaklanan alacakları ödemekle yükümlü taraf.

EF : Bir sözleşmeye bağlı kalarak satıcının alacaklarını factor eden taraf.

IF : Satıcı tarafından fatura edilen ve EF'e temlik edilen alacakları tahsil etmeyi kabul eden, buradaki kurallara göre üstlendiği riskle ilgili alacakları ödemekle yükümlü taraf.

MD.2. a) EF ve IF arasındaki uluslararası factoring işlemleri ile ilgili anlaşmazlıklar FCI'nın Hakemlik Kurallarına göre çözümlenir. (İki factor'unda FCI üyesi olması koşulu ile)

b) Sadece bir factor FCI üyesi ise diğeri de bu kurallara göre anlaşmazlık çözümlenir.

c) Karar son ve bağlayıcıdır.

MD. 3. Satıcının işlemleri söz konusu olduğunda EF satıcının bu kuralları en iyi şekilde uygulamasını sağlayacağını garanti eder.

MD. 4. Kod'un kapsadığı işlemler mal mukabili işlemlerle sınırlıdır. Satıcının bir EF ile sözleşmesi olması gerekir. Alıcı , bir IF'in bulunduğu ya da hizmet verdiği bir ülkede olmalıdır. Akreditifli ve vesaik mukabili işlemler kapsam dışıdır.

MD. 5. EF ve IF arasında Kod'la çakışan ya da Kod'un dışına çıkan bir anlaşma yapıldı ise öncelikli olarak uygulanır. Fakat her bakımdan Kod'un parçasıymış gibi işlem görür.

RİSKİN ÜSTLENİLMESİ

MD. 6. Limit başvurusu, IF'in değerlendirme yapmasına olanak verecek bilgiler içermek koşulu ile sipariş ya da genel limit bazında yapılabilir. IF en geç 14 gün içinde kararını bildirmek zorundadır. Karar alınmamış ise bu süre içinde mevcut durum hakkında EF'i bilgilendirmek zorundadır.

MD. 7. IF'un kendisine temlik edilen alacaklarla ilgili riski üstlenmesi bu alacakları onaylamasına bağlıdır. (Md. 28 EDI factoring.) Onay EDI, fax, telefon (yazılı olarak

tekrarlanmak koşulu ile) ile bildirilebilir. Başka türlü bir anlaşma yapılması ise onay alıcı tarafından borçlanılan aşağıdaki hesaplara uygulanır.

i- Limit - onay tarihinde IF in kayıtlarında olanlar

ii- Limit - onay başvurusu tarihinde ya da daha sonra yapılan yüklemelerle ilgili olanlar

Bu da IF'in fatura detaylarını ve dökümanları MD. 10'daki koşullara uygun olarak ve alacak tahakkuk (vade) tarihinden önce alması halinde geçerlidir.

MD. 8. a) Sipariş bazında onay, malların borçlu emrine başvuruda belirtilen tarihten sonra yola çıkmaması halinde IF için bağlayıcı olur.

Genel limit onayı onaylanmış tutar kadar, limit iptal tarihinden önceki yüklemeler için IF'ı bağlar.

b) IF, yüklemeden önce olumsuz bir kredi istihbaratı alırsa, sipariş ya da genel limiti iptal edebilir, iptal uygun şekilde bildirilmelidir. EF durumu derhal satıcıya bildirir, iptal satıcının bildirim aldığı andan sonraki yüklemeler için geçerlidir.

İptal bildiriminden sonra IF , EF'e haber vermek koşulu ile direkt satıcıya bildirimde bulunabilir.

IF kendi zararını en aza indirmek için yola çıkmış bir malı durdurmak için satıcının işbirliğini isteyebilir.

EF, bu durumda IF'e her türlü desteği verir.

c) IF, kötü istihbarat dışında daha önce EF'le yaptığı anlaşmaya ters düşen durumlarda da limit iptaline gidebilir.

MD. 9. Bu maddenin son paragrafında yer alan hükme bağlı olarak, EF, IF'e satıcı tarafından temlik edilen tüm alacakları sunmak zorundadır. IF bir alıcı için onay verdikten sonra aynı alıcı ile ilgili tüm alacaklar IF'e temlik edilmek zorundadır. (Kısmi onay ya da onaysız olsa dahi)

IF, takip eden sipariş bazındaki limitleri onaylamasa ya da limit iptaline gitse dahi, riski sıfırlanana kadar EF alacak temlik etmeye devam eder.

EF ve satıcı arasındaki factoring sözleşmesi iptal edildikten sonra yeni temlik beklenemez.

IF, herhangi borçlunun alacaklarının ciddi bir bölümünü onaylamadı ise ya da

bu işi çok yüksek bir komisyonla yapmaya hazırlanıyorsa EF alacak devrini kesebilir.

MD. 10. IF, kendisine temlik edilen tüm alacaklarla ilgili fatura detaylarını vade tarihinden önce almak durumunda. Ayrıca EF, IF'e talebi halinde aşağıdaki dökümanları iletmekle yükümlüdür.

- a) Faluranın tam kopyası
- b) Yüklemenin gerçek olduğunu kanıtlayan yükleme belgeleri (ciro edilemez konşimento ya da kabul edilebilir herhangi bir yükleme belgesi)
- c) Satış sözleşmesindeki hükümlerin yerine getirildiğine dair belge
- d) Yüklemeden önce istenen diğer dökümanlar

IF, ciro edilebilir yükleme belgelerini, sigorta belgelerini veya herhangi bir dökümanın aslını isteyebilir.

MD. 11. Onaylı limit içine düşmeyen alacaklar sadece tahsilat açısından takip edilir (garanti yok). Fakat IF aşağıdaki koşullar çerçevesinde tahsilat için elinden geleni yapar.

- a) Bu alacakların tahsili için alacağı masraflarla ilgili olarak EF'in onayını alacak.
- b) Bu tür masraflar EF tarafından üstlenilecek.
- c) EF'in onay verme sürecindeki gecikmeden doğan masraflardan sorumlu olmayacak.

MD. 12. Satıcı, IF'in verdiği limit dışında alıcıya limit vermiş olabilir. Bu durumda IF'in garanti zorunluluğu MD. 13'e göre onaylanmış limiti aşmayacak biçimde bir sonraki faturayı kapsar.

Limit devam ettiği sürece, borçlu tarafından ya da IF tarafından ödenen alacakların yerine limit dışı alacaklar geçer. Bu tür alacaklar vade tarihine göre sırayla limite düşer ve ancak ödenmiş kısım (boşalan limit) kadar içeri girer. (Onaylı miktardan fazla kredi riskine girilirse ödeme oldukça vadesi yakın olan bir sonraki fatura onaylı olur.)

Limit iptalinde bu durum ortadan kalkar. Bundan sonra yapılan her ödeme onaylı alacakları kapatmada kullanılır. Eğer kredi bir onaysız alacak içinse ve EF, IF'i ikna ederse bu alacağı kapatmada kullanılabilir.

ÖDEME ZORUNLULUĞU

MD. 13. a) Md. 14' de belirtilen durum dışında,

i- IF, borçlunun vadesi gelen herhangi bir onaylanmış alacağın tamamını ödememesinden kaynaklanan riske / malın bedelini garanti ettiği ölçüde katlanır.

ii- İlk paragrafta belirtilen şekilde bir alacak , vade tarihinden sonra 90 gün alıcı tarafından ödenmemiş olursa IF, EF'e ödeme yapar. (PUG)

iii- Yukarıdaki iki paragrafta söz edilen "ödeme" alıcı tarafından IF'e, EF'e, satıcıya ya da satıcının acentasına yapılan ödemedir.

b) Aksi şekilde bir anlaşma olmadığı takdirde, borçlu tarafından herhangi bir alacakla ilgili olarak IF'e ödeme yapıldığında IF eşdeğer tutarı, takip eden işgünü EF'e öder (a. ii'de belirtilen durum dışında.) Buna ek olarak IF her ödeme ile ilgili detaylı bilgi içeren bir raporu EF'e iletir.

Eğer ödeme sonradan gerçekleşmediği ortaya çıkabilecek bir enstrümanla yapılmışsa (örnek: çek) ve IF, EF'e bunu bildirmişse ödemenin gerçekleşmediği ortaya çıktığında IF yaptığı ödemeyi geri ister. Bu durum diğer yükümlülüklerini ortadan kaldırmaz. IF'in / yapılan ödemeyi, borçlu ödemenin valöründen itibaren 10 iş günü içinde geri isteme hakkı vardır.

c) b maddesinde belirtilen yükümlülüklerden sapmalar olacaksa IF ve EF arasında yazılı bir anlaşma ile belirtilmeli ve IF tarafından yapılan bütün ödemelere uygulanmalıdır.

d) e'de belirtilen durum dışında IF yukarıdaki koşullarda belirtildiği gibi ödemeyi EF'e yapmazsa;

i- Ödeme gününden itibaren her gün için faiz öder (ödeme günündeki 90 günlük libor x 2) (geçerli döviz cinsinden)

ii- EF'in maruz kaldığı kur farkından doğan zararını karşılar. Eğer o para birimi için libor ilan edilmedi ise EF'in o para biriminde borçlanabildiği en düşük faiz oranının iki katını öder (ödemenin yapıldığı gündeki faiz oranı).

e) IF elinde olmayan nedenlerden dolayı vadesinde ödeme yapamaz ise ;

i- Bu durum derhal EF' e bildirilir.

ii- Ödemeyi gerçekleştirene kadar EF' in o döviz cinsinden borçlanabildiği en düşük faiz oranında her gün için hesaplanan faizi öder.

MD. 14. a) Eğer alıcı ihtilaf çıkarırsa ve EF ihtilaf notunu / o alacakla ilgili fatura vadesinden sonra 90 gün içinde alırsa IF, alıcının o ihtilafla ilgili alıkoyduğu tutarı ödemekle yükümlü değildir.

b) İhtilaf bildirimini alır almaz IF,EF'e ihtilaf alacakla ilgili tüm detaylı bilgileri gönderir.

c) Böyle bir ihtilaf notu alındığında alacak, daha önce verilen onaylar gözönüne alınmaksızın onaysız alacağa dönüşür.Eğer ihtilaf garantili ödemedden sonra çıkarsa IF'in / EF'e yaptığı ödemeyi geri isteme hakkı vardır (borçlu tarafından ödenmeyen kısım)

d) IF, ihtilaf nedeniyle garanti kapsamından çıkardığı alacağı (geri temlik etmeden önce), taraflar arasında anlaşma ihtimaline karşı (mahkeme harici çözüm) 180 gün; mahkeme durumunda ise 3 yıl süreyle beklemek ve ihtilafın satıcı lehine çözülmesi durumunda ilgili faturayı yeniden garanti kapsamına almak mecburiyetindedir. Ancak bu kural;

- i- EF ve satıcı, ihtilafın en kısa sürede çözüme ulaşması için ellerinden gelen gayreti göstermeleri
- ii-IF'ün çözüm için süren çalışma boyunca gelişmelerden düzenli aralıklarla haberdar edilmesi,
- iii- Anlaşmanın derhal ödeme gerektirmesi / durumunda uygulanır.

e) Eğer satıcı lehine çözüm ,fatura vadesinden 75 günden sonraki zaman zarfında oluşursa IF'in borçludan tahsilat yapması için 14 gün vardır. Eğer bu süre içinde tahsilatı yapmazsa EF'e normal PUG gibi ödeme yapmak zorundadır. Eğer çözüm 75 günlük periyottan önce oluşursa IF Md. 13'de belirtildiği gibi ödeme yapar.

Her iki durumda da geç ödeme yaparsa IF yine Md. 13 'de belirtilen yükümlülüklerle maruz kalır.

f) IF ihtilafın çözülmesinde EF'le işbirliği yapar ve onu asiste eder.

g) Eğer EF ve satıcı parağraf d'ye uygun davranmazlarsa IF'in ihtilaf alacağı geri temlik etme hakkı vardır.

Eğer EF, ihtilaf notunu aldıktan sonra 60 gün içinde IF'e yanıt vermezse geri temlik gerçekleştirilmiş sayılır.

h) Eğer EF, bu yasanın herhangi bir koşulunu ciddi bir şekilde ihmal ederse IF, PUG yapmak zorunda değildir.

IF kredi riskini değerlendirmede yanıtılmış olabilir. Böyle bir ihlal yüzünden alıcıdan tahsilatı yapması nlenmiş olabilir. Bu paragrafta ispat sorumluluğu IF'tedir.

ii- Md. 15 a ve b, ihtilaf nedeniyle ihlal edildi ise bu paragraftaki hükümlere tabi olmaz, bu maddedeki a. . . g hükümlerine tabidir.

iii- Bu paragrafta yer alan hükümler IF'in riski üstlenmesi ile ilgili bu Kod da belirtilen diğer haklarını etkilemez.

iv- Ciddi ihmal, ilgili faturanın vade tarihinden sonra 365 gün içinde ileri sürülmüş olmalıdır.

i) EF, c ve h paragraflarında yer alan hükümler içinde IF'e geri ödeme yapmak zorunda kalır. Bu deme belirli bir faizi içerir (PUG yapıldığı günden geri ödemenin yapıldığı güne kadar Md.13'e (ii)'de belirtilen faiz)

İHRACAT VE İTHALAT FAKTORUNUN TEMSİL (VEKALET), GARANTİ (KEFALET) VE DİĞER EK YÜKÜMLÜLÜKLERİ

MD.15. EF satıcı adına ve kendi adına aşağıdaki koşulların sağlanacağını beyan ve ilan eder.

a) Her alacak gerçek bir satışı gösterir ve malların yüklenmesi ya da hizmetin sağlanması işin akışına, satıcının iş tanımına ve ödeme vadesine (ki limit onayı için bu bilgi ile başvurulur) uygundur. deme vadesinden %100 oranında yada 45 günlük bir sapma olmasına izin verilebilir.

b) Borçlu fatura üzerindeki tutarı vadesinde , daha önce konmuş şartlar dahilinde, ihtilaf olmaksızın ödemek zorundadır.

c) Oręinal faturanın üzerinde alacağın sahibi olan IF'e temlik edilmiş olduğu ve ona ödenebileceğini belirten bir not vardır. Bu not IF'in istediği biçimde düzenlenmiştir ve fatura vadesinden önce bildirilmiştir.

d) İkisinin de IF'e alacağı devir ve temlik etmek için tam yetkisi vardır. Bu alacaklarla ilgili olan faiz ve masraflar alıcıdan tahsil edilebilir.

e) Satıcı ve kendisi tarafından alınan bir ödemeden IF'i haberdar eder.

f) Md. 4'de tanımlanan ve IF'in onay verdiği herhangi bir alıcıya herhangi bir satıcısının yaptığı satışlardan kaynaklanan alacakları temlik etme ve IF riskte olduğu sürece Md. 4'de factoring dışında bırakılan yüklemeleri gerekirse detayları olarak IF'e bildirme yükümlülüğünü yerine getirir.

Bu maddenin ihlali halinde IF,EF'den;

i- tutulan alacaklarla ilgili komisyon ve masraflar,

ii- ve varsa diğer masrafları tazmin eder. (Eğer satıcı fatura kaçırdıysa IF bu faturaları ödemeye sayabilir.)

MD.16. a) Temlik nedeniyle IF tüm alacağın sahibidir. IF, EF/ satıcı ya da kendi adına tahsilat yapmak, dava açma,borçlunun gönderdiği parayı EF adına almak hakkına sahiptir. Rehin, kesinti ve satılmamış mallarla ilgili (alıcı tarafından alınmamış ya da iade edilmemiş olabilir.) avantajlardan faydalanır.

b) Eğer EF ya da satıcı, nakit, çek poliçe ya da başka bir şekilde IF'e temlikli olan bir alacakla ilgili ödeme alırsa EF,bunu derhal IF'e bildirir.IF lehine yapılan ödeme tutulur.IF talep ederse ona aktarılır.

c) Satış sözleşmesinde temlik yasağı varsa IF, EF'in yada satıcının acentası olarak a'da belirtilen haklarını kaybetmez.

MD.17. Borçlu Md.13'e göre ödeme yapmazsa ve borcu onaysız miktarları kapsıyorsa:

a) IF, o alacakla ilgili EF'e yapılan avans ödemesini geri isteyebilir.

b) IF'in aldığı temlik edilmiş alacaklarla ilgili borçlunun mallarının dağılımından kaynaklanan gelirler IF ve EF arasında borçlanma ile ilgili paylarına göre dağıtılır.

MD. 18. a) Eğer alacakların onaylanmasından önce, IF o alacağın temliki ile ilgili olarak o alacağın tahsilatı için gerekli olan özel bir doküman isterse EF bu dokümanı sağlamak zorundadır.

b) EF,IF'in talebini aldığı andan itibaren 14 gün içinde bu dokümantasyonu sağlayamaz ise, IF onayladığı alacağı geri temlik edebilir. Md. 13.a'ya uygun olarak o alacakla ilgili yaptığı ödemeyi geri çağırabilir.

c) Satış kontratında hangi ülkenin hükümlerinin uygulanacağı alıcı ve satıcıyı ilgilendirir. Ancak bu hükümlerin yer aldığı kontrattan doğan alacakla ilgili olarak IF'in tahsilat yapması engelleniyorsa IF alacağı geri temlik edebilir.

MD.19. EF , eğer IF'in ödeme zorunluluğu olduğu alacakları tahsilinde yardımcı olacaksa, daha önce istenmemiş dahi olsa IF'in istediği dokümanları sağlamak için elinden geleni yapar.

MD.20. IF ve EF, alacağın tahsilatını ya da alıcının kredibilitesini olumsuz etkileyecek olan herhangi bir durum ortaya çıktığında derhal birbirlerine bildirmeyi garanti eder.

TEMLİKİN GEÇERLİLİĞİ

MD. 21. IF'e yapılan temlik ile ilgili kanunların IF'in ülkesindeki kanunlar olduğunu IF ve EF kabul eder.

Buna bağlı olarak IF temlik notunun içeriğini ve temlik ile ilgili prosedürü EF'e bildirmek zorundadır.

EF, bir üçüncü partiye devredilebilecek bir alacağı temlik etmek isterse IF kanunların izin verdiği ölçüde ve masrafları EF'e yükleyerek işlemi yapmak zorundadır.

TAZMİN ETME

MD.22. Satış sözleşmesine göre satıcının sorumluluğunda olan nakliye, ardiye, yükleme giderleri, vergiler EF tarafından ödenir.

IF'e temlik edilmiş olan ve Md. 13 a'da belirtilenin dışında ödenmemiş olan alacakları ile ilgili doğan tahsilat giderleri, avukat ücreti, icra giderlerini açılan davanın çözülmesi sırasında doğan diğer masrafları da EF öder.

IF rutin harcamaları dışında EF'ten onay almadan herhangi bir işlem yapmaz.

MD.23. a) Hizmetlerini yerine getirirken IF'in, EF lehine davrandığı varsayılır. EF'in satıcılarına karşı bir sorumluluğu yoktur.

b) EF, IF'e karşı ileri sürülen tazminat, dava (alacak hakkı), zarar ya da diğer taleplerden dolayı, IF'in zarar görmesini engellemeli ve zararlarını tazmin etmelidir.

i- Satıcı, IF'in yapması gerekeni yapmadığını iddia edebilir.

ii- Alıcı, mallarla, faturayla ya da satış sözleşmesi ile ilgili olarak böyle bir iddiada bulunabilir.

Böyle bir durumda IF yaptığı ya da yapmadığı hareketin mantıklı ya da iyi niyetli olduğunu kanıtlamak zorundadır.

c) b'deki koşullar geçerli ise EF, IF'in maruz kaldığı zararları ve masrafları (yasal masraflar dahil) öder.

AVANS ÖDEMELERİ

MD.24. IF'e temlik edilen alacaklarla ilgili olarak EF'in maruz kaldığı zararları ve masrafları (yasal masraflar dahil) öder.

ZAMAN SINIRLARI

MD. 25. Bu kodda yer alan zaman sınırları takvim günleridir. Bir zaman limit iş günü

olmayan bir günde ya da EF ya da IF'in ilan edilmiş olan bir tatil gününde biterse bir sonraki iş gününe kadar uzar.

HESAPLAR, RAPORLAR

MD. 26. a) Uygun EDI factoring mesajları kullanılmıyorsa, IF en az ayda bir kere tüm işlemleri içeren hesap durumu EF'e gönderir. **Requirement of IF** Bu hesaplar EF makul bir sürede başka bir yanıt vermez ise geçerli ve onaylanmış sayılır.

b) EF, IF'in gönderdiği raporlarla makul ve iyi niyetleri olmaları koşulu ile güvenmek zorundadır.

HİZMET BEDELİ (KARŞILIĞI)

MD. 27. IF, zaman zaman FCI kurulu tarafından ilan edilen yapıyı baz alarak kendi verdiği hizmet için komisyon ya da diğer masrafları almak durumundadır. Komisyon bildirim alındığı tarihten itibaren en geç 10 gün içinde ödeme yapılması zorunludur.

Geç ödeme Md. 13'de belirtilen kur zararının ya da faizin ödenmesini gerektirir.

EDI FACTORING

MD. 28. a) Telex, fax, mektup ya da uydu ile gönderilen her mesaj eğer EDI factoring standartlarına göre eşdeğeri varsa uygun EDI factoring mesajı ile yer değiştirmelidir.

b) EDI factoring kullanımı factorler arası interfactor EDI kuralları ile belirlenir.

c) EDI factoring kullanıldı ise ancak nakit aracı EDI - express değilse iptal bildirim önce uydu , fax, telex ya da telefon aracılığı ile yapılmalı daha sonra diskette gönderilmelidir.

İYİ NİYET

MD. 29. Bu kod altında tüm görevler ve haklar iyi niyet kuralları içinde yerine getirir.

“KOD” ‘UN İHLALİ

MD. 30. Taraflardan herhangi biri bu kuralları ihlal ederse, bunu farkedenden taraf sekreterliğe bildirir. Eğer sekreterlik büyük bir ihlal ya da sürekli ihlaller saptarsa olayı Yürütme Komitesine götürür. Bu komiteden çıkacak en kötü karar üyeliğin iptalidir.

“KOD” DAKİ DÜZELTMELER

MD. 31. Bu kodda yer alan kurallardan bir ya da bir kaçının bir kısmı ya da tamamı geçersiz hale gelirse taraflar bu maddelerdeki belirsizliği göreerek yapmış olabilecekleri anlaşma ile güvence altındadır.



EK II**FORMLAR****SATICI BİLGİLERİ FORMU**

SATICININ ADI	:
ADRESİ	:
TEMAS EDİLECEK KİŞİ/ÜNVANI	:
ÇALIŞILAN BANKALAR / ŞUBELERİ	:

	İTHALAT	İHRACAT
TİCARET HACMİ (\$)	Önceki Dönem Gerçekleşen	
	Cari Yıl Hedef	

	SATILAN	ALINAN
ÜRÜNLER		

SATIŞLARINIZIN DAĞILIMI

ÜLKELER	ÖNCEKİ DÖNEM GERÇEKLEŞEN (USD)	CARİ (USD)	HEDEF	ORTALAMA SATIŞ VADENİZ

ALICI BİLGİLERİ FORMU

ALICININ ADI	:
ADRESİ	:
TLF / TLX / FAX	:
TEMAS EDİLECEK KİŞİ / ÜNVANI	:

SATILAN ÜRÜN	:
SATIŞ VADESİ	:
İŞİN HACMİ (MEBLAĞ)	:
İŞİN SÜRESİ	:
AYLIK YÜKLEME HACMİ (MEBLAĞ)	:
ORTALAMA FATURA BÜYÜKLÜĞÜ	:
SATIŞLARIN MEVSİME BAĞLILIĞI	:
SATIŞLARIN DÖVİZ CİNSİ	:

ALICIYLA TEMAZ İZİNİ	:	<input type="checkbox"/>	EVET	<input type="checkbox"/>	HAYIR
----------------------	---	--------------------------	------	--------------------------	-------

BİLMEMİZİ DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ DİĞER BİLGİLER

KAŞE / İMZA

* ARAŞTIRMA HİZMETLERİMİZİN BEDELİ ALICI BAŞINA 100 USD'DİR.

TARİH

LİMİT İPTAL BİLDİRİMİ

FİRMA ADI :

ADRESİ :

Sayın Baylar,

Aramızda imzalanmış bulunan .. /.. /.... tarihli ve no'lu Factoring sözleşmesine istinaden aşağıda adı ve adresi yazılı borçlunuzun garanti limiti iptal edilmiştir.

<u>Borçlunun adı - adresi</u>	<u>Borçlu no</u>	<u>Eski Limiti</u>	<u>Yeni Limiti</u>
-------------------------------	------------------	--------------------	--------------------

İPTAL TARİHİ

Saygılarımızla,

.....FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.

Not: Bu form aynı borçlu için daha evvel yapılmış tüm limit onay bildirimlerini iptal eder ve onların yerine geçer.

TARİH

LİMİT ONAY BİLDİRİMİ

FİRMA ADI :

ADRESİ :

Sayın Baylar,

Aramızda imzalanmış bulunan . ./ . ./.... tarihli ve no'lu Factoring sözleşmesine istinaden aşağıda adı ve adresi yazılı borçunuza karşısında yazılı bulunan miktarda garanti limiti tanınmıştır.

<u>Borçlunun adı - adresi</u>	<u>Borçlu No</u>	<u>Vade</u>
Limit		

LİMİTİN GEÇERLİLİK SURESİ

Yukarıda bahsi geçen sözleşmeye göre, bu garanti limiti;

- Faturalarımızda borçlunun adı ve adresi tam ve doğru yazıldığında,
- Faturaların her nüshasında uygun temlik notu bulunduğunda,
- Satışlar yukarıda belirtilen vadelerde yapıldığında,
- Sözleşmede belirtilen diğer şartlar çerçevesinde geçerlidir,
- Daha uzun vadeli satış söz konusu olduğunda, şirketimizden yazılı ön izin-almanız gerekmektedir.

Saygılarımızla,

.....FACTORING HİZMETLERİ A.Ş.

Not: Bu form aynı borçlu için daha evvel yapılmış tüm limit onay bildirimlerini iptal eder ve onların yerine geçer.

EK III.

**YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEKLİSANS ANKET ÇALIŞMASI**

**Konu : İhracatın Finansmanında Factoring Uygulamaları Hazırlayan: Ümmühan Özçelik
9677003**

Bu çalışma ile elde edilen bilgiler, kesinlikle firma adı belirtilmeksizin sadece yüksek lisans tezinde Bilimsel amaçlar doğrultusunda kullanılacaktır.

ANKET SORULARI

1. Firma Adı ve Ünvanı :
2. Kuruluş Tarihi :
3. Toplam Personel Sayısı :
4. Factoring İşlemiyle kaç yıldır uğraşıyorsunuz?
 - a) 0-5 yıl b)5-10 yıl c)10-15 yıl d) Diğer
5. Kaç yıldır ihracat factoringi yapıyorsunuz?
 - a) 0-5 yıl b)5-10 yıl c)10-15 yıl d) Diğer
6. Factoring işlemlerinin yeterince tanıdığımı düşünüyor musunuz ?
 - a) Evet b) Hayır
7. Tanınmıyorsa nedenleri neler olabilir? (Birden çok şık işaretleyebilirsiniz)
 - a) Tanıtım yeterli değil
 - b) İlgi yeterli değil
 - c) Destek yeterli değil
 - d) Eğitim ve seminer eksikliği
 - e) Diğer

.....
8. İhracatın finansmanında factoringi tanıtmak için neler yapıyorsunuz?
 - a) Adrese bilgi formu gönderme
 - b) Şahsen ilgilenme
 - c) Reklam
 - d) Diğer

.....
9. İhracat factoringi işlemlerinde alt yapı sorunu var mıdır?
 - a) Var b) Yok

10. Var ise bunlar nelerdir?

- a) Hukuki alt yapı yetersiz
- b) Bilgi alt yapısı yetersiz
- c) İletişim ve erişim alt yapısı yetersiz
- d) Diğer

.....

11. İhracat factoringi ile ilgili hukuki sorunlar söz konusu mu?

- a) Evet
- b) Hayır

12. Bu sorunlar nelerdir?

- a) Vergi sorunları
- b) Belge sorunları
- c) Kurumlaşma ile ilgili sorunlar
- d) Diğer

.....

13. İhracat factoring işlemleriyle ilgili kaynak sorunu var mıdır?

- a) Var
- b) Yok

14. Var ise bu sorunlar nelerdir?

- a) Yabancı kaynak
- b) Ucuz Kredi
- c) Vade
- d) Diğer (Kaynak Sorunu Yok)

.....

15. Öncelikle çözülmesi gerekli üç önemli sorunu yazar mısınız?

a)

b)

c)

16. Toplam factoring işlem hacmi içinde ihracat factoringi işlem hacminiz % kaçtır?

.....

17. Büyüme hedefiniz (%) nedir?

.....

18. Toplam factoring işlem hacminiz içindeki ihracat factoringi işlem hacmi hedefiniz nedir?

.....

19. Türkiye'deki ihracatçıların ihracatın finansmanında factoring tekniğini yeterince kullandıklarını düşünüyor musunuz?

a) Evet

b) Hayır

20. Kullanmıyorlarsa nedenleri nelerdir?

.....

.....

21. Görüşülen kişinin Adı-Soyadı ve Görevi :.....

.....

Not: Anketimize katılıp çalışmamızı desteklediğiniz için teşekkür ederiz.

Saygılarımızla



YARARLANILAN KAYNAKLAR

A. KİTAPLAR

- Akgüç, Öztin; **Finansal Yönetim**, İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayını, 1989.
- Apak, Sudi; **Uluslararası Finansal Teknikler Analiz, Teori, Uygulama**, İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1992.
- Ceran, A.H.; **Alacakların Yönetiminde Factoring**, İstanbul: Sanayi Odası Yayınları, 1992.
- Ceylan, Ali; **Finansal Teknikler**, Bursa: Ekin Yayınevi, 1995.
- Cox, Anthony N.; MacKenzie John A.; **International Factoring**, London: Euromoney Publications Ltd., 1986.
- Crichton,S.; Ferrier,C.; **Understanding Factoring and Trade Credit**, London: Waterlow Publishers, 1986.
- Çiçek, Betül; **İhracat Kredi Sigortası**, Emlak Bankası Eğitim Yayınları, 1990.
- Degenschild, Leo Binder; **The Development of Modern Factoring**, yayım yeri belirtilmemiş, 1983.
- Emen, İsmail; **Mali Dünyamızın Yeni Kavramları: Factoring, Leasing, Forfaiting, Futures ve Options**, İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, 1993.
- Erdemol, Haluk; **Factoring ve Forfaiting**, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992.
- Erdoğan, Niyazi; **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi ve Çağdaş Finansman Teknikleri**, Ankara: yayım yeri belirtilmemiş, 1993.
- Figgis, Patrich; **Factoring, Pride and Prejudice Accountancy**, Volume 103, No. 1146, yayım yeri belirtilmemiş, 1989.
- Gerni, Cevat; **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ankara : yayım yeri belirtilmemiş, 1990.
- İstanbul Ticaret Odası; **Sorularla Factoring (Türkiye Uygulaması)**, İstanbul, Yayın No: 50, 1997.
- Kocaman, B.Arif; **Factoring**, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, Yayın No. 178.
- Küçükkiremitçi, Mine; **Factoring**, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, 1992.

- Maskowitz, Luis A.; **Modern Factoring and Commercial Finance**, New York: yayım yeri belirtilmemiş, 1977.
- Önal, Yıldırım B.; **Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No:112, 1998.
- Salinger, Freddy, R.; **Factoring Law and Practice**, London: Sweet and Maxwell Ltd., 1991.
- Saxena, Rohan; **Factoring The Invoice Chasers In Search of A New Image Trade Finance**, yayım yeri belirtilmemiş, 1988.
- Toroslu, M. Vefa; **Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, Yayın No: 851, 1999.
- Tümay, Turhan; **Dış Ticaret Banka Tekniği**, İstanbul: yayım yeri belirtilmemiş, 1987.
- Uyanık, Senan; **Factoring ve Ülkemiz Uygulaması**, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, yayım yeri belirtilmemiş 1992.

B. MAKALELER

- Arslan, C. Murat; "Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu", **Vergi Dünyası**, Sayı 173, Ocak 1996.
- Baysal, Rauf; "Faturamı Kes, Alacağımı Devret", **Ekonomist**, Sayı: 41, yayım yeri belirtilmemiş 1991.
- Baysal, R. ; Koç, Tolga K.; "Avrupa'daki Resesyon Factoring'e Yaradı", **Ekonomist Dergisi**, yayım yeri belirtilmemiş, 18 Nisan 1993.
- Canpolat, Tülay ; "Factoring, Dış Ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı", **Kalkınma Dergisi**, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, sayı 36, 1991.
- Ceylan, Ali; "Leasing, Forfaiting ve Risk Sermayesinin Küçük İşletmelere Uygulanabilirliği", **Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi** , Haziran 1992.
- Devecioğlu, Tayfun; "Factoring Dedikleri", **Ekonomik Panorama**, Ankara 1989.
- Egesoy, Muzaffer; "Factoringin Nitelikleri , Yapısı ve İşleyişi", **Mükellefin Dergisi**, Sayı 13, Ocak 1994.

- Emen, İsmail ; “Gross Marketler Factoring’ın Önünü Tıkıyor,” **Paramatik**, 12 Nisan 1998.
- Ersan, İhsan; "Uluslararası Factoring ve Türkiye", **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, yayım yeri belirtilmemiş, Haziran 1986.
- **Finans Dergisi**; "Factoring ile Nakit Sıkışıklığına Son", yayım yeri belirtilmemiş, Nisan 1992.
- **İşletme Finans Dergisi** ; “Önü Açık Bir Sektör Factoring”, Sektör Araştırması, Sayı. 68, 1991.
- Karakaş, Mehmet; “Sanayiciler İçin Factoring”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı: 357, Aralık 1995.
- Karataş, Nilgün; “Şimdi Sıra İhracat Factoring’inde”, **Macro Dergisi**, yayım yeri belirtilmemiş, Ağustos 1999.
- Kocaman, Ünal; "Factoring", **Vergi Dünyası**, Sayı: 121, 1991
- Öncel, Aykut; "Factoringin Uluslararası Yapısı", **İSO Dergisi**, Sayı: 121, yayım yeri belirtilmemiş, 1991.
- Tokmakoğlu, Aysun Tokmakoğlu; "Dış Ticarete Factoring", **Ticaret Odası Dergisi**, Sayı:4, İzmir, 1993.
- Tuncer, Selahattin; "Factoring ve Türkiye'deki Uygulaması", **Sanayi Odası Dergisi**, yayım yeri belirtilmemiş, Şubat 1991.
- Uz, Avni ; Pala, Orhan; “Factoring Sektörü Bankaların Gölgesinde”, **Macro Dergisi**, yayım yeri belirtilmemiş, 1998.

C. SEMİNER NOTLARI

- Emen, İsmail; Türkiye'de Factoring'in Genel Esasları, Türkiye'de Factoring Semineri, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı, 1996.
- Ersan, İhsan ; Uluslararası Factoring ve Türkiye, Dış Ticarete Alternatif Finans Teknikleri, İstanbul; TBB Eğitim ve Tanıtım Grubu Seminer Notları, 28-30 Nisan 1998.
- FCI, Uluslararası Factoring Sempozyumu Konuşma Metinleri, İstanbul, Ekim 1995
- İktisadi Araştırmalar Vakfı; Factoring ve Türkiye Uygulaması Semineri, İstanbul, 1991.

- Tuncer, Selahattin; Factoring ve Vergi Sorunları, İstanbul: İAV Semineri, 1996.
- Uyanık, Yüce; Türkiye'de İhracat Factoring'i, İstanbul : Uluslararası Finans, Bankacılık ve Finans Teknolojisi Fuarı Dağıtılmamış Brifing Notları, 13 Kasım 1999.

D. DİĞER YAYINLAR

- Aktif Finans A. Ş.; Uluslararası Factoring İşlemleri El Kitabı, yayım yeri belirtilmemiş, 1999.
- Canpolat, Tülay; Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting, İstanbul Kalkınma Bankası Finansal Kiralama Müdürlüğü Etüdü, Ankara, 1990.
- Demir Factoring A.Ş.; Factoring El Kitabı, yayım yeri belirtilmemiş, 1994.
- Devir Factoring ; Factoring El Kitabı, yayım yeri belirtilmemiş, 1992, s.10.
- Dünya Ekonomi-Politika ; Dünya Factoring Pazarı 530 milyar \$, Factoring Dünya Dosyaları 81, 18 Ekim 1999.
- Ekmekçioğlu, Rengin ; Factoring, Hürriyet Gazetesi, 27.10.1999.
- Ekmekçioğlu, Rengin ; İhracatın Anahtarı Factoring, Milliyet Gazetesi, 16.02.1999.
- Factors Chain International Report (FCI), 20.02.1992.
- FCI, The International Factoring Report, yayım yeri belirtilmemiş , 1995.
- FCI Report, 1997.
- FCI Report, 1998.
- FCI Report, 1999.
- Hasanoğlu, Ayşe K.; Factoring'in İşletmelere Sağladığı Avantajlar, Dünya Ekonomi- Politika Özel Eki Finans Kulüp, Sayı: 45, İstanbul: Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı, 1999.
- International Factors Group Report (IFG), 1998.
- İçel, Goncagül ; İhracatta Factoring'in Sunduğu Avantajlar, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi-Politika, 18 Ekim 1999.
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası; Şirketler Yıllığı, İstanbul, 1996, s.495.
- İş Factoring A.Ş.; Factoring El Kitabı, yayım yeri ve yılı belirtilmemiş.
- Karşıklı, S.Can ; Toprak, Sektör Ayrımı Yapmıyor, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi – Politika, 18 Ekim 1999.

- Kaşhoğlu, Özcan; Factoring'ın Türkiye'de Gelişimi ve Sorunları, Factoring, Dünya Dosyaları 81, Dünya Ekonomi- Politika, 18 Ekim 1999.
- Öncü, Beratiye; Forfaiting Uygulaması, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, 1993.
- Özkan, Nedim; Factoring , Sabah Ekonomi, 11.10.1992.
- Utan, Fatma; Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem Factoring, Dünya Gazetesi, 5 Haziran 1988.
- Uyanık, Yüce ; İhracat Factoringi Bu Dönem Patlama Yapabilir, Dünya Gazetesi, 7.7.1999.
- Yardımcı, Adnan; Factoring, İGEME Bülteni, İstanbul, Mayıs 1986, s.4.



ÖZGEÇMİŞ

Ümmühan Özçelik 1974 yılında İstanbul'da doğmuştur. Orta öğrenimini Beşiktaş Kız Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1991 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Bölümü'ne girmiş, ilk öğrenim yılı sonunda Kimya Mühendisliği Bölümü'ne iç transfer yapmış ve 1996'da yüksek öğrenimini tamamlamıştır. Aynı yıl Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Yüksek Lisans Programına başlayan Özçelik, halen Süleyman İshakoğlu İshakol Boya San. A.Ş.'de Kalite Sistem Yöneticisi olarak görev yapmaktadır.

