

T.C.

YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

62015

**FACTORING - FORFAITING
VE
TÜRKİYE UYGULAMASI**

İŞLETME YÖNETİMİ
YÜKSEK LİSANS BİTİRME TEZİ

62015

K. CENGİZ BAYRAM

9577022

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

TEZ DANIŞMANI: YRD. DOÇ. DR.GÜLER ARAS

İSTANBUL-1997

ÖZET

Bir finansman tekniği olarak ülkemizde 80'li yılların sonundan itibaren uygulamaya başlanan factoring hizmetlerinin örneği 1988 yılında görülmüştür.

Factoring sözcüğü latince kökenli olup, bir başkası hesabına davranan veya bir şeyi yapan kişiyi ifade eder. Factoring; (Genel Alacak Devir ve Satış İşlemi) müşteri alacaklarının factoring şirketi tarafından bedeli peşin ödenmek suretiyle alınmasıdır.

Factoring işleminde; önce ihracatçı ve ithalatçı arasında bir sözleşme yapılır. İhracat factoring'inde ise, müşteri (ihracatçı) belli bir ülkedeki borçlu karşısında mal tesliminden ileri gelen alacağını kendi ülkesindeki ihracatçı factoring şirketine satar ve temlik eder. İhracatçı factoring şirketi, söz konusu alacağını, borçlunun (ithalatçının) ülkesindeki kendi factoring muhabirine satar. Son olarak ithalatçının ödeme kabiliyetinin araştırılması, ithalatçının factoring şirketi tarafından yapılır. İthalatçı factoring şirketi borçlunun ödememe riskini tamamen veya kısmen belli alacaklar için üstlenmesi mümkündür. Factoring işleminin konusu tüketim malları kısaca vadeli yatırım mallarıdır.

Forfaiting terimi ise fransızca "a'forfait" sözcüğünden gelmekte olup hakların teslim edilmesi anlamına gelmektedir. Finansman tekniği olarak forfaiting ise, "ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacak hakkının rücu edilmeksizin iskonto edilmesi" şeklinde tanımlanabilir. Aslında forfaiting yeni bir yöntem olmayıp 1950'li yıllarda batılı ülkelerin doğu bloku ülkelerine ve daha sonra da gelişmekte olan ülkelere yaptıkları yatırım malı ihracatının finansmanı amacıyla kullanılmaya başlamıştır. Günümüzde ise bu alternatif finansman yöntemi dünyanın her yerinde kullanılmakta olup, yatırım malı ihracatının yanında tüketim malları, servis ve kira kontratları da bu yöntemin kapsamına girmektedir.

Forfaiting; ihracatçılarımıza şu şekilde sunulmaktadır; önce ihracatçı ve ithalatçı arasında satış kontratı yapılır, daha sonra malın sevkiyatı gerçekleştirilir.

Malı teslim alan ithalatçı aval veren bankadan senetleri alır. Bu alınan senetler ithalatçı tarafından ihracatçıya verilir. İhracatçı forfaiting şirketi ile kontrat yapar. Kontrat gerçekleşdikten sonra forfaiting şirketine senetler teslim edilir. Forfaiting şirketi iskonto edilmiş meblağın nakten ödenmesinden sonra aval veren banka aracılığı ile senetler ithalatçıdan tahsil edilir.

Sonuç olarak, bu sistemin Türkiye'de uygulanması durumunda, enflasyonist ortamda ülkeler arası ve yurtiçi ticaret mekanizmasının daha iyi yerlere gelmesi sağlanabilir.



İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

1

BİRİNCİ BÖLÜM

FACTORİNG

1.1. Factoring Kavramı	2
1.2. Factoring Tarihi Gelişimi	3
1.3. Factoring Hizmetleri	8
1.3.1. Finansman Fonksiyonu	9
1.3.2. Hizmet (Tahsilat ve Muhasebe) Fonksiyonu	10
1.3.3. Teminat Fonksiyonu	12
1.4. Factoringde Risk Değerlendirmesi	13
1.4.1.. Satıcı (Üretici) Riski	14
1.4.1.1. Firmanın Sürekliliği	14
1.4.1.2. Alacakların Geçerliliği ve Kalite	16
1.4.2. Müşteri Riski	17
1.5. Factoring Çeşitleri	19
1.5.1. Gerçek (Tam) Factoring	19
1.5.2. Gerçek Olmayan Factoring	20
1.5.3. Vade Factoring	21
1.5.4. Toptan Factoring	23
1.5.5. Acenta Factoring	23
1.5.6. Fatura İskontolu Factoring	24
1.5.7. Gizli (Açıklamayan) Factoring	25
1.5.8. Açık Factoring	26
1.5.9. Yurtiçi Factoring	27
1.5.10. Uluslararası Factoring	27
1.6. Factoringin İşleyişi	28

2.5.3. Diğer Ödeme Araçları	55
2.6. Forfaiting'de Maliyet	55
2.6.1. İthalatçıya Olan Maliyet	56
2.6.2. İhracatçıya Olan Maliyet	57
2.6.2.1. İskonto Oranı	57
2.6.2.2. Opsiyon ve Taahhüt Komisyonu	58
2.6.2.3. Marj Süresi	58
2.6.3. İskonto Hesapları	58
2.7. Forfaiting Avantajları ve Dezavantajları	60
2.7.1. İhracatçı Açısından Avantajları	60
2.7.2. İthalatçı Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar	62
2.7.3. Forfaiter Açısından Avantajları ve Dezavantajları	62
2.7.4. Forfaiting Garantör Açısından Avantajları ve Dezavantajları	63
2.8. Forfaiting'in Alternatif Finans Yöntemleriyle Karşılaştırılması	63

3. BÖLÜM

FACTORING - FORFAITING YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI ve TÜRKİYE UYGULAMASI

3.1. Türkiye'de Factoring	66
3.2. Factoring İşleminin Hukuki Niteliği ve Yasal Hükümler	69
3.2.1. Borçlar Kanunu Karşısında Factoring	69
3.2.2. Türk Ticaret Kanunu Karşısında Factoring	70
3.2.3. Kambiyo Mevzuatı Karşısında Factoring	70
3.2.4. Bankalar Kanunu Karşısında Factoring	71
3.3. Bir Factoring Uygulaması	73
3.4. Türkiye'de Forfaiting	77
3.5. Forfaiting 'e İlişkin Yasal Düzenlemeler	79
3.6. Forfaiting Uygulaması	80
3.7. Factoring'le Forfaiting'in Karşılaştırılması	84

3.8. Dünyada ve Türkiye'de Factoring Uygulamalarının Karşılaştırılması	87
SONUÇ	90
KAYNAKLAR	93
ÖZGEÇMİŞ	96



1.6.1.	Yurtiçi Factoringin İşleyişi	28
1.6.2.	Yurtdışı Factoringin İşleyişi	30
1.7.	Factoringin Maliyeti	32
1.7.1.	Factoring Komisyonu	34
1.7.2.	Factoring Ücreti	34
1.8.	Factoringin Avantajları	35
1.8.1.	Ülke Ekonomisine Yararları	36
1.8.2.	Üretici ve Satıcı Firmalara Sağladığı Faydalar	37
1.8.3.	Factoringin Factoring Kuruluşuna Sağladığı Faydalar	38
1.9.	Factoringin Dezavantajları	38
1.10.	Factoringin Alternatif Finans Yöntemleriyle Karşılaştırılması	39
1.10.1.	Factoring-Leasing	39
1.10.2.	Factoring - Bankalar	40
1.10.3.	Factoring-Senet Karşılığı Kredi	41
1.10.4.	Factoring-İhracat Kredisi Sigortası	42
1.10.5.	Factoring-Senet İskontosu	42
1.10.6.	Factoring-Akreditif	43

2. BÖLÜM

FORFAITING

2.1.	Forfaiting Kavramı	45
2.2.	Forfaitingın Tarihsel Gelişimi	45
2.3.	Factoringin İşleyişi	47
2.4.	Forfaitingde Risk Değerlendirmesi	49
2.4.1.	Forfaiting İşleminde Riskler	49
2.4.2.	Tarafların Riski	51
2.5.	Forfaitingde Kullanılan Değerli Kağıtlar	53
2.5.1.	Police	53
2.5.2.	Bono	55

TABLÖLAR

Tablo 1	: Türkiye'de ve Dünya'da Factoring Ciro su	6
Tablo 2	: 1995 Yılı Kıtalar Arası Factoring Hacmi	7
Tablo 3	: 1995 Yılı Türkiye'deki Factoring Hacmi	7
Tablo 4	: Sunulan Hizmetlere Göre Factoring Sınıflandırması	26
Tablo 5	: Maliyetler Tablosu	33
Tablo 6	: Forfaiting'in Diğer Finansman Yöntemleriyle Karşılaştırılması	64
Tablo 7	: Factoring - Forfaiting Arasındaki Farklar	86

ŞEKİLLER

Şekil 1	: Yurtiçi Factoring'in İşleyişi	30
Şekil 2	: Yurtdışı Factoring'in İşleyişi	32
Şekil 3	: Forfaiting'in İşleyişi	48



GİRİŞ

Factoring ve forfaiting ülkemizde henüz geçmişi çok kısa olan iki finansal hizmet türüdür. Buna rağmen gelişimi çok hızlı olmuştur. Diğer finansal yeniliklerde olduğu gibi, bu alandaki gelişme de bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bunun nedeni ise, bankaların tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdıkları bilgi ve veri tabanlarının genişliği ve müşteriler ile organik ilişki kurabilmeleridir.

Dünyada artan küreselleşme olgusu çerçevesinde gelişen teknoloji, haberleşme, ulaşım vs gibi faktörler dünya devletleri arasındaki mesafeyi azaltmış, dolayısıyla ülkeler arası alışveriş artmıştır.

Bu noktada ihracatın finanse edilmesi için factoring ve forfaiting gibi finansal tekniklerin kullanılması sonucu belirli güvenceler sağlanmıştır.

Factoring ve forfaiting finansal teknikleri üzerine yapılan çalışma beş bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde factoring kavramı incelenerek factoringin teknik özellikleri ve yararlarına değinilmiş ve factoring diğer finansman teknikleriyle karşılaştırması yapılmıştır.

İkinci bölümde, forfaiting'in tanımı işleyiş mekanizması ve teknik özellikleri anlatılarak forfaiting diğer finansman metotlarıyla karşılaştırılması yapılmıştır.

Üçüncü bölümde ise factoring uygulamasında bir örnek verilecek factoring işleminin hukuki niteliği ve yasal hükümleri anlatılmış ayrıca Türkiye'de forfaiting'in durumu ve forfaiting hakkında yasal düzenlemeler açıklanarak, forfaiting uygulamasına örnek verilmiş ve son olarak factoring ile forfaiting'in karşılaştırılması yapılmıştır.

1. BÖLÜM

FACTORİNG

1.1. Factoring Kavramı

Uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin satışı değişik finansman tekniklerini gerektirmektedir. İhracatta pazar payını artırma yarışına giren tüm ülkelerde borçluların zamanında ödeme yapmamaları riski vardır. Bu riski ortadan kaldırmak için geliştirilen yeni finansman tekniklerinden biri factoringdir¹.

Özellikle ihracatını artırıp, daha çok kar isteyen kuruluşlar, yeni pazarlar bulmak ve yeni müşterilere mal satmak zorundadırlar. Rekabet ortamında bunu yapabilmek çok zordur. Factoringin önemi burda ortaya çıkar ve akreditifsiz ve vadeli mal satarak birçok ihracatçı rakiplerine üstünlük sağlayarak mallarını satabilmiş aynı zamanda da factoringin kendilerine sağladığı güvence ve nakit imkanından faydalanmışlardır².

Büyük ölçekli ticari ve sinai kuruluşlar, uygulamada finansman ve pazarlama sorunlarını rahatça çözebilme olanağına sahiptirler. Buna karşılık, küçük ve orta büyüklükteki firmalar, başta finansman olmak üzere pazarlama ve diğer sorunlarını çözmekte büyük zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Konuya bu açıdan yaklaşacak olursak, Türkiye gibi orta ve küçük işletmelerin egemen olduğu bir ülkede factoringin işletmelerde sayısız kolaylıklar sağlayacağını görebiliriz³.

Factoring, müşteri alacaklarının factoring şirketi tarafından bedeli peşin ödenmek suretiyle satın alınması işlemidir.

¹ Factoring şirketlerinden edinilen bilgiler

² Ferhat Tanu, "Factoringin Hızlı Gelişmesindeki Faktörler", EP Dergisi Özel Ek, İstanbul 7-14 Mart 1992, s. 16.

³ Sudi Apak. Uluslararası Finans Teknikleri, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992, s. 1.

Factoring işlemlerinin temel konusu, müşterilerinin iktisadi faaliyetleri dolayısıyla doğmuş veya ilerde doğacak alacakların factor'a devri olarak ifade edilebilir. Bir factoring anlaşmasında söz konusu factor bir firmanın alacaklarını satın alır. Bütün farklı factoring çeşitlerinin ortak özelliği budur ⁴.

Factoring, adına Factor denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile açık hesap esasına göre⁵ müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mal veya hizmet satıcısı arasında yapılan ve satışı yapılmış mal veya hizmetlerden doğan kısa vadeli (60-180 gün) alacaklarla ilgili olarak factor'un aşağıdaki hizmetleri verdiği bir anlama veya sürekli düzenlemedir.

Factor,

- i. Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,
- ii. Alacakları tahsil eder,
- iii. Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar.
- iv. Kendi çıkarı gereği mal veya hizmeti satın alanın (borçlunun) istihbaratını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar.
- v. Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı ötü borçlara karşı korur ⁶.

1.2. Factoring'in Tarihi Gelişimi

Factoring'in ilk uygulama yılları, M.Ö. 18. yüzyılda Fenikeliler'e kadar uzanmaktadır. Fenikeli factor'lerin başlıca işlevleri, zengin tüccarların ürünlerini satmak, depolamak ve çeşitli hizmetler sunmak olmuştur.

⁴ DC- Gardner, Factoring ve Forfaiting Seminer Notları, İstanbul 1992, s. 12.

⁵ Açık hesap esasına göre yapılan satış; çek, bono gibi herhangi bir kıymetli evrak ile teminata bağlanmadan sadece fatura düzenlenip, normal defter kayıtlarında izlenen vadeli satışlardır.

⁶ Haluk Erdemol, Factoring-Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul-1991., s. 1.

Factoring kavramı ilk defa, denizaşırı ülkelerde temsilcilik kuran ve bu kuruluşlara "Factorein" kendilerine de "factor" diyen Alman bankerler tarafından kullanılmıştır ⁷.

Alacakların yönetimi konusunun uzmanlara danışılması fikri çok eski tarihlere dayanmaktadır. Tarihte ilk bilinen "alacağın temliki" işlerinin, M.Ö. 4000 yıllarında, Mezopotamya'da yapıldığı sanılmaktadır. İlk factoring faaliyetlerini, denizaşırı pazarlarda ticaret yapan ve akdeniz kıyıları boyunca çok sayıda koloni acentaları görünümünde teşkilatlar kurarak, tacir ve alıcılara çeşitli hizmetler sunan Fenikeliler başlamıştır. Ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonunun yanısıra pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuşlar, daha sonra mal bedellerinin tahsilinde de kolaylıklar getirmişlerdir ⁸.

Ortaçağda ise factorler, ticari mümessil gibi faaliyetlerini sürdürmüşlerdir. 15. yy'da İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeciliğinin genişlemesi, factor'lere yeni görevler yüklemiş, ürün hasadı ve depolanması, satış, dağıtım ve nakliye gibi konularla ilgilenmişlerdir ⁹.

Mesleğin gelişimi 16. 17. 18. yüzyıllarda da sürmüş, uzmanlaşma daha çok tekstil alanında olmuştur. Özellikle 18. yüzyılda ticaretin hızla büyümesine paralel olarak gelişimi artmıştır ¹⁰.

Bugünkü anlamda factoring uygulaması ilk defa kuzey Amerika'da 19 yüzyılda tekstil sektöründe görülmüştür. Amerika'da geniş topraklar üzerinde yeterli ulaşım sağlanamadığından uzak yerlerdeki fabrikaların satış merkezlerindeki acentalarına

⁷ Akut Öncel, "Başlangıçtan Bu yana Factoring Sisteminin Evrimi", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı:303, İstanbul, 1991, s. 47.

⁸ Factoring ve Türkiye Uygulaması, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul 1991, s. 15.

⁹ Adnan Yardımcı, **Factoring**, İGEME Bülteni, 30 Mayıs 1986, s. 4.

¹⁰ Fatma Utan, **Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem Factoring**, Dünya Gazetesi, 28.06.1988.

factor denilmekteydi. Acentalar bulundukları kasabalardaki alıcıları iyi tanıdıkları için garanti vermekteydiler. Ayrıca İngiltere ile yapılan ithalat karşılığı olarak, ABD'deki factor'ler ön ödeme yapmaktaydılar. Bu endüstri, hala factoring cirosunun en önemli kısmını oluşturmaktadır. ABD ve Avrupa'da 1950'lerde bankalar factoring işleminin finansman konusu olduğunun farkına varmışlardır. Böylece ABD, İngiliz ve İskandinav ülkeleri, bankaları, birbiriyle işbirliği yaparak, factoring işlemi yapmak üzere ayrı bölümler kurmuşlardır. Factoring özellikle 1973 petrol krizi sonrası dünya ticaretindeki zor koşulların aşılmasında, dışa açılmak isteyen işletmelerin başvurduğu bir yöntem olmuştur. Türkiye'de de tekstil ve hazır giyim endüstrisi, factoring hizmetlerinden en fazla yararlanan endüstri olma özelliği göstermektedir. Ülke içi factoring de gerekli bilgi ve sermaye birikimine ulaşan ABD kaynaklı factoring şirketleri, Avrupa'da factoring şirketleri kurmaya başlamışlardır. Böylece factoring işlemleri hızla artmaya başlamıştır. Günümüzde toplam dünya factoring cirosunun % 60'ından fazlasını Avrupa kökenli factoring kuruluşları yapmaktadır ¹¹.

Factoring sistemi günümüze kadar üç evrim geçirmiştir:

i. I. Dönem: Koloni Türü Factoring; Factorun malın pazarlanmasını ve tahsilatını yaparak üreticiye ödemesini kapsayan ticari faaliyeti içeriyordu.

ii. II. Dönem: Eski Tür Factoring; Üreticinin alacaklarının gayri kabili rücu temlikine dayanan türde işlevlerdi.

iii. III. Dönem: Modern Factoring; Finansal işlemin uluslararası bazda uygulandığı teknik finansmanla yöntemlerini içermektedir ¹².

¹¹ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, Ekin Kitabevi Yayınları, ikinci Baskı, Bursa, 1995, s. 5.

¹² Sudi Apak, a.g.e., s. 4.

Factoring işlemi, yalnız ithalat, ihracat factoring'i olarak yapılmaz. Yurt içi alacakların factoring'i de sözkonusu olabilir. Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını yurt içi factoring oluşturmaktadır ¹³ .

Dünyadaki ve Türkiye'deki factoring hacmi 1996 yılı itibariyle aşağıda gösterilmiştir¹⁴ .

Tablo 1: Türkiye ve Dünya'da Factoring Ciro (Milyon \$)

YIL	DÜNYA	TÜRKİYE
1991	266.370	183
1992	264.309	454
1993	260.844	970
1994	294.926	870
1995	340.025	1.100
1996*	400.000	1.300

Kaynak : Türkiye'de Factoring (Esaslar ve Uygulama III) Seminer, İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul 1996, s. 22.

* Factoring derneğinden alınan tahmini rakamlara dayanmaktadır.

Factoring'in Dünya genelindeki Türkiye ile mukayese edersek (1995 yılı) ¹⁵ .

¹³ Ünal Kocaman, **Factoring**, Vergi Dünyası, Eylül 1991, sayı:121, s. 45.

¹⁴ Factoring Derneğinden Elde Edilen Bilgiler.

¹⁵ Türkiye'de Factoring (Esaslar ve Uygulamalar III), İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul 1996. s. 22.

TABLO 2:1995 Yılı Kıtalararası Factoring Hacmi (Milyon \$)

Firma Sayısı	Kıta	Yurtiçi	Yurtdışı	Total
312	Avrupa	191.336	17.445	208.784
111	Amerika	69.860	2.960	72.820
10	Afrika	2.050	80	2.130
200	Asya	51.013	2.698	53.711
20	Avustralya	2.470	110	2.580
653		316.729	23.296	340.025

Kaynak : Türkiye'de Factoring (Esaslar ve Uygulama III) Seminer, İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul 1996, s. 22.

TABLO 3: 1995 Yılı Türkiye'deki Factoring Hacmi (Milyon \$)

Firma sayısı	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
45	800	300	1.100

Kaynak : Türkiye'de Factoring (Esaslar ve Uygulama III) Seminer, İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul 1996, s. 22.

Görüldüğü gibi, Dünyü Factoring işlemi hacminin önemli bir kısmı Avrupa ve Amerika kıtasında gerçekleşmektedir. Öte yandan factoring işlemlerinde dolar ve sterlin para birimleri kullanılmaktadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tahminlerine göre dünya ihracatı 2000 yılında 5 trilyon 787 milyar Dolar ile 7 trilyon 67 milyar ABD Doları arasında değişecek. Eğer

Türkiye'nin ihracatındaki 1994 yılı payı olan % 43 önümüzdeki yıllarda aynı kalırsa, 2000 yılı ihracatımız 27.9 milyar dolar ile 43 milyar dolar arasında gerçekleşecektir.

Gerek ürün gerekse ülke avantajları dikkate alınırse factoring'in 2000'li yıllarda ülke ihracatından en az % 15 pay almaması için hiçbir neden yoktur. Yeter ki biz kamu ve sektör olarak gereğini yapalım ¹⁶.

1.3. Factoring Hizmetleri (Factoring İşleminin Fonksiyonları)

Factoring işleminin iktisadi alanda üç fonksiyonu vardır.

- Finansman (kredi) fonksiyonu
- Hizmet (Tahsilat ve Muhasebe) Fonksiyonu
- Teminat (Garanti) Fonksiyonu

Ancak bu fonksiyonlar içinde sadece hizmet fonksiyonu tüm factoring türleri için ortaktır. Diğer iki fonksiyon (finansman ve teminat) istendiğinde buna eklenebilir. Yani hizmet fonksiyonu olmayan bir factoring sözleşmesi düşünülemez. Fakat finansman veya teminat fonksiyonu olmayan factoring türleri mevcuttur. Teminat fonksiyonu bulunmayan factoring türüne Gerçek Olmayan (zahiri) Factoring denir. Finansman fonksiyonu bulunmayan factoring türüne ise Vade (ön ödemesiz) factoring denir ¹⁷.

Bununle beraber modern factoring en önemli fonksiyonunun finansman olduğu da gözden kaçırılmamalıdır.

Factoring işleminin tüm bu fonksiyonları (işlevleri) bir paket halinde sunabilmesi, bu işlemin "diğer, benzer amacı" finansman araçları karşısındaki ayrıcalığını oluşturmaktadır. Böylece factoring şirketi, müşterinin hem finansmancısı, hem teminat sağlayıcı ve hem de muhasebecisi olabilmektedir ¹⁸.

¹⁶ Factoring Şirketlerinden elde edilen bilgiler.

¹⁷ Arif Kocaman, **Factoring**. Türkiye Bankalar Birliği, Mart 1994, s. 10.

¹⁸ Thannhausen, M. Frhr, **Das-Inland Factoring**, Würzburg-1984.s, 56.

Şimdi bu fonksiyonları daha yakından inceleyelim.

1.3.1. Finansman Fonksiyonu

Factoring sözleşmelerinin zorunlu fonksiyonu olmamakla birlikte müşteriye, factor'a temlik ettiği alacakların tahsili beklenilmeksizin bir miktar ön ödeme yapılması kararlaştırılmış olabilir. Sözleşmenin bu fonksiyonuna finansman (kredi) fonksiyonu denir. Sözleşmenin imzalanmasına müteakip factor iki ayrı hesap açar. Bunlardan birisi factorun müşterisi adına olup yapılmış hizmet ve satım faturalarının miktarını içerir. Hesabın borçlu kısmına yapılan ön ödemeler, müşteri adına yapılan masraflar ile komisyon yazılır. Açılan ikinci hesapta ise müşterinin borçluları yer alır. Factor müşterisinin her borçlusu için ayrı bir işlem hacmi tayin eder. (Borçlu işlem Hacmi) Factor bu işlem hacmi içinde kalan alacaklar için kararlaştırılan zamanda ve oranda ön ödemeler yapar. Borçlu işlem hacmi ve iskonto oranı müşterisinin her borçlusu için farklı tayin ve tespit edilir. Factor ortaya çıkacak yeni durumlara göre bu işlem hacmi ve iskonto oranını değiştirme hakkını saklı tutar ¹⁹.

Finansman fonksiyonu ile alacakların nakte dönüşü hızlanır ve işletmenin büyümesi için gerekli nakit herhangi bir dış kaynağa gerek olmadan işletmenin cari aktif olan alacaklarından sağlanmış olur. Elde edilen finansmanın miktarı satışlara bağlı olarak ve satışların seviyesine paralel değişim göstermektedir ²⁰.

Diğer taraftan factoring hizmetinden yararlanarak finansman temin ettikten sonra, firma kredili satış bedellerinin vadesinde ödenip ödenmeyeceği endişesi, gecikmiş alacakların takibi ve günlük nakit akışını kontrol edememe gibi endişelerden

¹⁹ Factoring ve Türkiye'deki Uygulaması (Seminer-Tebliğler-Panel), İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul, 1991, s. 16.

²⁰ Uğur Emek, **Finansal Kiralama-Factoring**, Bilim ve Teknik Yayınevi, Uzmanlık Tezi, Ankara, Mayıs 1994, s. 81.

uzak, firmanın büyütülmesi, üretimin arttırılması, yeni pazarlama imkanlarının araştırılması gibi konular üzerinde daha yoğun çalışma imkanı elde etmektedir ²¹ .

1.3.2. Hizmet (Tahsilat ve Muhasebe) Fonksiyonu

Hizmet Fonksiyonu factoring sözleşmesinin zorunlu unsurudur. Factor müşterisi olan satıcı firmanın muhasebe kayıtlarını tutar ve alacağın yönetimi ile ilgili işlemleri yürütür.

Factor, satıcının müşterisinin kredi değerliliğini sıkı bir kontrolden geçirerek, kredi sınırlarının tayini hakkında yardımcı olur, alacağın tahsilatını üstlenir gerektiğinde satıcı firma adına hukuki takip işlemlerini yürütür. Bunların yanısıra pazar analizleri yapmak ve yeni işlem bağlantıları için tavsiyelerde bulunmak da hizmet fonksiyonunun içerisinde yer almaktadır. ²²

Factoring'in diğer önemli hizmetlerinden biri de alacakların factor tarafından izlenerek vadesinde tahsil edilmesini sağlamaktır. Vadesinde ödenmeyen alacakların takibini ve hukuki işlemlerin yürütülmesini de üstlenen factor, satıcı firmanın günlük veya aylık nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunlarla uğraşmayıp, işletmenin diğer sorunlarına zaman ayırmalarına imkan tanımaktadır.

Bilindiği üzere, çok sayıda küçük firmayla ve küçük değerli faturalarla iş yapan satıcılar, açılan bu kredileri takipte, vadesinde tahsil etmede önemli problemlerle karşılaşabilmektedir. Batı'da endüstri ve ticaret sektöründeki alım-satım departmanları yöneticileri factore yapılan ödemelerin küçük firmalara yapılan ödemelerden çok daha çabuk olduğunu ifade etmektedirler. Factorün varlığı, gecikmiş ödemeleri % 80'den % 70'in altına indirmiştir ²³ .

²¹ Niyazi Erdoğan, *Çağdaş Finansman Teknikleri*, İstanbul, Aralık 1995, s. 153.

²² Berrin Akçaoğlu, *Factoring*, T.C. Ziraat Bankası, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara-1992, s. 10.

²³ Tayfun Devocioğlu, "Factoring Dedikleri", *Ekonomik Panaroma*, Aralık 1989, s. 24.

Factoring'in satıcı firmalara sunduğu en yararlı hizmet, yapılan kredili satışların muhasebeleştirilmesinin factor tarafından üstlenilmesidir. Böylelikle satıcı kredili mal alan her müşterisi için ayrı ayrı hesaplar açma ve bu hesapları izleme zorunluluğundan kurtulmaktadır. Bu teknikte, değişik müşterilere yapılan tüm kredili satışlar sanki tek bir alıcıya yapılmış gibi factor'un hesabına kaydedilerek bu satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtları factor tarafından tutulmaktadır. Bu zorunluluk factor şirketlerinin, diğer firmalara oranla daha modern bilgisayar ve haberleşme sistemlerine sahip olmasını ve daha etkili ve az maliyetli çalışmalarını gerektirmektedir. Factor kuruluşlar verecekleri bu hizmet karşılığında satışların %0.5 ile %2.5'u arasında bir hizmet komisyonu tahsil ettiklerinden, satıcı firmaların bu hizmeti talep ederken kendilerince yapılması halinde oluşacak maliyetle ödediklerini karşılaştırmaları doğal olacaktır ²⁴.

Müşterinin borçlarını ödememesi durumunda, factor, satıcı ve müşteri arasındaki ilişkilere zarar vermeden, gerekli girişimlerde bulunur. Bu aşamada alıcının factor'e yardımını, borçluya satışları durdurmak ve uyarıda bulunmaktır. Bunun nedeni, kanuni takibe gerek kalmadan tahsilatı yapabilmektir. Buna rağmen, alacak tahsil edilmezse, factor kanuni işlemleri başlatır. Öte yandan, kredibilitelerini düşürmek istemeyen müşteriler, factor'e olan borçlarının ödenmesinde özel bir çaba gösterirler. Bu nedenle, satıcılar, factor'den tahsilat hizmeti alarak, alacaklarını tahsil edememe risklerinin azaldığında, işletme yöneticilerinin zaman ve para tasarrufları olacaktır. Başka bir deyişle, tahsilat ve muhasebe işlerinin factor'e verilmesi durumunda, yöneticiler uzmanlık konularıyla ilgili olarak daha çok zaman bulabilirler ²⁵.

²⁴ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 154.

²⁵ Fatma Utan, a.g.e., s.'61.

1.3.3. Teminat Fonksiyonu

Factoring, ticari riskin giderilmesi konusunda önemli bir hizmet sunmaktadır. Özellikle batı ülkelerinde yaygınlaşmış bulunan kredili satış işlemlerinin can alıcı ve güç yanı, kredi açılacak kişilerin isabetli bir şekilde seçilmesidir. Borçluların ödeme güçleri konusunda daha yetkin bilgi sahibi olan factor, üreticiyi müşterileri hakkında aydınlatır hatta bazı müşterilerin kredi sınırlarının daraltılması gerektiğini bildirir²⁶.

Bu fonksiyon da finansman kolaylığı fonksiyonu gibi zorunlu bir unsur değildir. Ancak taraflar arasında mümkündür. Teminat fonksiyonu alacağın borçlunun aczi sebebiyle tahsil edilmemesi rizikosunun factora ait olacağının kararlaştırılmasıdır. Tarafların rizikonun çerçevesini genişletmesi veya daraltmaları mümkündür.

Müşteri açısından son derece yararlı olan bu türünde kararlaştırılan limitlerde alacakları garanti edilmiş olur. Factor'a aradaki anlaşmaya göre garanti vermesi limit onay bildirimini ile yapılır. Factor'un borçlusu ile arasındaki temel borç ilişkisine ait itirazlar sebebiyle alacağın ödenmemesi (malın ayıplı olması v.s.) garantinin kapsamı dışındadır. Yine taraflar arasında teminat fonksiyonu sebebiyle doğabilecek riskin ne şekilde kapatılabileceği kararlaştırılmış olabilir. Factor bu işlerini sigorta ettirebilir²⁷.

Borçlunun ödememesi riskini üstlenilmesi durumunda factoring şirketi alacağın sağlamlığından sorumlu olmakta, buna karşılık alacağın varlığından sorumluluk müşterinin üzerinde kalmaya devam etmektedir. Böylece müşteri borçlusu tarafından alacağın varlığına ilişkin olarak ileri sürülebilecek itirazlardan da sorumlu olmaktadır. Yani mala ilişkin risk müşterinin üzerinde kalmaktadır. Örneğin bir mal

²⁶ Tülay Canpolat, a.g.e., s. 16.

²⁷ Factoring ve Türkiye Uygulaması, İktisadi Araştırmalar Vakfı, a.g.e., s. 18.

sözleşmesi ilişkisi içinde borçlu "B" karşısındaki alacağını factoring şirketi "F" 'ye devretmiş (satmış) olan alacaklı "A" daha sonra teslim ettiği, malların, noksan (bozuk) çıkması nedeniyle B tarafından alacağın varlığına veya miktarına ilişkin olarak ileri sürülecek itirazlardan sorumlu olacaktır. Çünkü factoring şirketi F sadece borçlu B'nin ödeme gücünden yani alacağın sağlamlığından (tahsil edilebilirliğinden) sorumludur. Buna karşılık alacağın varlığından sorumluluk alacağı devreden (satan) A'nın üzerinde kalmaya devam etmektedir ²⁸ .

1.4. Factoring'de Risk Değerlendirmesi

Bilindiği gibi factoring risk içeren bir faaliyetdir. Bu nedenle factor - satıcı işletme ile bir anlaşmaya girmeden önce karşı karşıya kaldığı riskleri değerlendirmek zorundadır. Bu amaçla factoring şirketlerinin oluşturduğu risk-kontrol bölümü tüm müşteri ve borçluların detaylı ve sürekli olarak denetim ve takibini sürdürmektedir. Söz konusu istihbarat mali analiz çalışmaları, yaşam süresi tahmini ve erken uyarı sistemi olarak ifade edilebilir ²⁹ .

i. Alıcıların İstihbaratları: Alıcı istihbarat çalışmaları finansal ve moralite açılarından yapılmaktadır. İstihbarat çalışmalarında hem müşteriler, hemde factoring talebinde bulunan işletmeler tek tek incelenir.

ii. Mali Analiz Çalışmaları: Mali analiz çalışmaları ile işletme ve borçluların denetlenmesi yapılır ve mali tablolar, tahsil edilemeyen alacaklar ve bunun gibi konular incelenir.

iii. Yaşam Süresi Tahmini: Yaşam süresi tahmini işletmelerin ömürlerini belirlemeye yönelik bir çalışmadır. Bunun için mali veriler yanında yönetim birimi

²⁸ Arif Kocaman, a.g.e.,s. 13.

²⁹ Ali Ceylan, a.g.e., s. 15.

sektörel özellikleri mali bilgilerin kalitesi, bankalarla ilişkiler gibi verilerden yararlanılır.

iv. Erken Uyarı Sistemi : İşletmelerle ilgili tüm bilgiler birarada toplanarak olası zararlar önceden tespit edilir ve gerekli önlemler önceden alınır.

Factoring işlemindeki riskleri ikiye ayırarak incelemek mümkündür ³⁰.

- i. Satıcı (üretici) riski
- ii. Rücu edilemez factoringde müşteri ile ilgili riskler

1.4.1. Satıcı (Üretici) Riski

Factor değerlendirmesini iki aşamalı olarak yapmak durumundadır. Öncelikle anlaşma talebinde bulunan üretici firmanın sürekliliği yani yaşayabilirliği incelenmelidir ardından satın alınacak olan alacakların kalitesi değerlendirmeye tabi tutulmalıdır.

1.4.1.1. Firmanın Sürekliliği

Factor, satıcı firmanın geçmiş, şimdiki ve gelecekteki olası performansını incelemek zorundadır. Ancak böyle bir incelemeyle gerçek risklilik çerçevesi ortaya çıkabilecektir.

i. Firmanın geçmiş performansının incelenmesi, faktörün satıcıya vereceği bir teklif formu üzerinde yapılabilir. Bu teklif formu:

- Firma ile ilgili bilgiler
- Hissedar ve kardeş firma ile ilgili bilgiler
- Mali yapı
- Firmanın stoğu ve müşterileri ile ilgili bilgiler içerir.

Ayrıca:

- Son 12 aydaki aylık satış cirosu

³⁰ Factoring Şirketinden elde Edilen Bilgiler

- Son bir kaç yıl içindeki tahsil edilemeyen alacaklar ile ilgili bilgiler
- Gelecek 12 ay için satış cirosu tahmini
- Satış koşulları hakkında bilgi istenir.

Bunlara ek olarak satıcı firmadan, teklif sorunu ile birlikte bazı denetlenmiş mali tablolarıda göndermesi istenir.

ii. Satıcı riski değerlendirmesinde bundan sonraki aşama süre verilen firmanın mevcut mali yapısının incelenmesi aşamasıdır. Firmanın mevcut mali durumu, gelecekteki yaşayabilirliğini etkileyecektir. Factor, satıcının iyi bir mali yapıya sahip olup olmadığını saptayabilmek için bazı ayrıntı düzeyinde bilgileri isteyecektir. ³¹

Bunların arasında; son denetimden bu yana tutulan muhasebe kayıtları, ve vadeli çalışan borçlu firmalar hakkında bilgiler vardır. Bunun amacı, alacaklara firma tarafından zamanında ödeme yapılıp, yapılmadığının belirlenmesidir.

Bu inceleme ayrıca şu bilgileride verecektir:

- Satıcı firma aramaları açısından tek bir satıcıya bağlı ise bu durumda factor bu aşamalı satıcı firma ile üreticinin kredi değeri konusunda temasa geçmelidir.
- Satın almalar kardeş firmalardan mı yapılmaktadır? Bu durumda kayıtlar alış verişin gerçek özelliklerini göstermeyebilir.
- Tercihli müşteriler listesi
- Son altı aylık banka hesap ekstreleri (firmanın gerçek borçlanma durumunu görmek amacıyla)

³¹ Mehtap Yetişgin, İşletmelerde Nakit Yönetimi Aracı Olarak Factoring ve Türkiye Uygulaması, Yayınlanmamış Master Tezi, İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 1994, s. 19.

iii. Son olarak factor, satıcı firmanın geleceği ile ilgili performans tahminini yapmalıdır. Bu aşamaya kadar elde etmiş olduğu bilgilerle, firmanın gelecekte yaşanabilirliği konusunda önemli bilgiler elde etmiş olacaktır.

Gelecek planlaması ve tahmini, kapsama açısından farklı özellikler gösterebilir. Satıcı firmanın kendi sistematik tahmini olabileceği gibi basit satış artış tahminleride olabilir. Her iki durumda, factor kendi değerlendirmesiyle satıcınınkini karşılaştırmak durumundadır.

1.4.1.2. Alacakların Geçerliği ve Kalitesi

Factor prefinansman sağladığı zaman karşılaştığında teminat olarak aldığı tek şey satıcı firmanın alacaklarıdır. Her teminata olduğu gibi bu alacaklarından kalitesinin kontrol edilmesi gerekmektedir. Zira satıcının iflası durmunuda factor'un elinde kalacak tek güvence bu alacaklardır. Factor'un satıcı firmadan aşağıdaki ek bilgileride istemesi gerekmektedir ³².

- i. Alacakların Dağılımı: Alacakların tek bir müşteriden olması, iflas durumunda ortaya çıkabilecek olan alacaklar ile ilgili bir ihtilafta factor çok fazla riske karşı karşıya kalabilmektir.
- ii. İadelerle İlgili Bilgiler: İade miktarı ne kadar fazla ise gelecekte satıcının iflası halinde müşterilerle ihtilaf olunması o denli fazla olacaktır. Firmanın yıllık iade miktarının endüstri ortalaması ile karşılaştırması yapılmalıdır.

- iii. Alacakların Devir Hızı (Satış Hasılatı / Toplam Alacaklar): Satıcının alacak devir hızı endüstri ortalamasından düşük ise satıcı müşterilerin gözünde tercihli olma özelliği gösteriyor demektir. Bunun nedenleri arasında

³² Alan C. Shapiro, *Foundations of Multinational Financial Manegment*, Allyn and Bacon, Massachusett, 1991, s. 26.

firmanın ürünlerinin iyi olması zamanında teslimat yapabilmesi, satış sonrası hizmetlerin iyi olması gibi unsurlar sayılabilir. Eğer satıcı satışlarda erken ödeme için, aşırı iskonto yapmıyorsa alacak devir hızının düşük olması alacakların kalitesinin yüksek olduğunun bir işaretidir.

- iv. Kapsam Dışı Bırakılacak Alacaklar: Factor holding bünyesi içindeki firmalara yapılan satışlardan doğan alacakları, satılmayanların iadesi koşuluyla yapılan satış anlaşmalarını ve satıcı firmanın önemli ölçüde satış sonrası servis hizmeti koşuluyla yapmış olduğu satışları ihtilaf çıkması olasılığı yüksek olacağı için kapsam dışı bırakmak isteyecektir.
- v. Sezonluk Satışlar: Bu durumda satıcının alacak devir hızını hesaplamak zordur. Ayrıca diğer endüstrilerle karşılaştırıldığında prefinansman ödemeleri belli sezonlarda çok daha yüksek olacaktır.

1.4.2. Müşteri riski

Hem zahiri (tam olmayan) hem de geleneksel factorler için müşteri riski çok önemlidir. Özellikle tam servis factörler için müşteri riski çok önemlidir. Zira kredi sigortası primini belirleyecek olan en önemli etkidir. Factor'un yapacağı değerlendirme karşılığında isteyeceği fiyatı belirleyecek olan en temel unsur budur ³³.

Factor yapacağı değerlendirme karşılığında isteyeceği fiyatı belirleyecek, ayrıca bu riski alıp almayacağına karar verecektir. Factor müşteri risk değerlendirmesini sürekli ve periyodik olarak yapmak zorundadır.

Factor'un yapması gereken değerlendirme kısaca aşağıdaki gibidir:

³³ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 160.

Tarama aşamasında factor satıcıdan zaten müşteri ile ilgili pek çok bilgiyi istemiş ve elde etmiş bulunmaktadır. Bu çalışma şu bilgileri içerir. ³⁴

- i. Tahsil Edilemeyen Alacaklar (TEA) Tarihçesi: Genelde önceki 3 yılın kayıtları incelenmektedir. Yalnızca tahsil edilemeyen alacaklar oranına değil, aynı zamanda izledikleri seyre de bakılmaktadır. Peryodik olarak ortaya çıkan çok sayıda tahsil edilemeyen alacak bulunması halinde, bu tür sorunun endüstri için yaygın olduğu anlamına gelmektedir. Tek bir alacak ise belirli bir yüzde tesbiti için yeterli bir gösterge sayılmamaktadır.
- ii. Satıcının Kredi Değerlendirme Yöntemleri Geliştirip Geliştirmedeği : Satıcının kredi değerlendirme yöntemlerinin geçmişteki tahsil edilemeyen alacakların üzerinde bir etkisi olup olmadığını incelemektir.
- iii. Satıcının Kredi Yönetim Yöntemi: Eğer satıcının kredi yönetim yöntemi ile alacakların zamanında toplanamadığı anlaşılması halinde factor bunu da tahsil edilemeyen alacaklar (sigortası primi / fiyatı) üzerine yansıtmaktadır.
- iv. Endüstri : İyi bir factoring kuruluşu her endüstri için ortalama tahsil edilemeyen alacaklar riskinin ne olduğunu bilmek durumundadır. Bu tür analizlerin periyodik olarak yapılması gerekmektedir.
- v. Kredi Satışları: Bazı müşterilere normal daha uzun bir kredi vadesi verilmiş ise bunun tahsil edilemeyen alacaklar riskini artıracakı gereği unutulmamalıdır.
- vi. Satın Alma Örnekleri: Her ay düzenli olarak satıcıdan mal satın alan müşterilerin varlığı daha kolay izlenebilmeleri açısından tercih edilmektedir. Factor, kendisine düzenli olarak ödeme yapacak borçluların varlığını,

³⁴ D.C. Gardner, a.g. Factoring Forfaiting semineri.

düzensiz fakat büyük miktarlarda ödeme yapacak müşterilere tercih etmelidir.

- vii. Alacakların Devir Hızı: Kısa devir hızı olması, üreticinin öncelikle satıcı olduğunu gösterir. Bu da tahsil edilemeyen alacaklar riskini azaltan bir unsurdur.³⁵

1.5. Factoring Çeşitleri

1.5.1. Gerçek (Tam) Factoring

Factoring şirketinin factoring işleminin sunduğu tüm fonksiyonları (finansman, hizmet ve teminat fonksiyonları) birlikte üstlendirdiği durumlarda, gerçek factoring veya tam factoring söz konusudur. Bugün uygulamada hakim olan ve factoring'in asıl tarzını oluşturan factoring biçimi budur. Buna Amerikan tipi factoring de denilmektedir.

Bu işlem tarzında factoring şirketi factoring işleminin sunduğu her üç fonksiyonu da üstlenmekle beraber, bu işleme asıl damgasını vuran ödenmeme riskinin üstlenilmesidir. Gerçek (tam) factoring'de factoring şirketi aşağıda göreceğimiz gerçek olmayan factoring'den farklı olarak borçlunun ödememesi riskini üstlenmektedir. ³⁶

Bu factoring tarzı gelişmiş ve yaygın factoring biçimini oluşturmakla birlikte gerçek factoring yapılabilmesinin ön koşulu factoring şirketlerinin müşterileri (firmalar) hakkında çok iyi bilgi toplayabilme (istihbarat) imkanına sahip olabilmeleridir. Bu nedenle bazı Avrupa ülkeleri factoring uygulamasına geçtikleri ilk yıllarda bu factoring tarzına pek sıcak bakmamışlardır. Bununla beraber

³⁵ Factoring Şirketlerinden Elde Edilen Bilgiler

³⁶ Arif Kocaman, a.g.e.,s. 14.

Türkiye'deki factoring uygulaması, başından beri gerçek factoring'i model almıştır. Geçek factoring işlemi kural olarak açık factoring biçiminde yapılmaktadır. Yani alacağın, factoring şirketine devredildiği borçluya bildirilmektedir.³⁷

1.5.2. Gerçek Olmayan Factoring

Bu tür factoring'de de factor satıcının müşterilerine verdiği hizmetlerden veya sattığı mallardan doğan alacaklarını satın alır. Satıcı, ödeyeceği ücret, komisyon ve faiz karşılığında;

- Satışla ilgili kayıtları tutmak,
- Alacakları takip ve tahsil etmek,
- Alıcılara kendi kaynağını kullanarak kredili satış yapmak,

şeklindeki yük ve risklerden kurtulmuş olur.

Belirlenen limitler çerçevesinde alacaklarını factor'e devreden satıcı, alacakların belli bir kısmını (genelde %80'e kadar) hemen nakit olarak alabilir. Alacakların vadede tahsili factor tarafından yapılır. Ancak, tahsil edilemeyen alacaklar için factor'un satıcıya rücu hakkı saklıdır.³⁸

Sözkonusu borcun borçlu tarafından fatura tarihinden itibaren mutabık kalınan bir süre içinde ödenmemesi halinde borcun satıcı tarafından geri satın alınmasını veya geri satın alınacağının garanti edilmesini içerir. Mutabık kalınan süre genellikle fatura tarihinde gösterilen ayın sonundan itibaren 90 gündür.

Bu sürenin saptanmasındaki çıkış noktası birçok ticaret ve sanayi kolunda normal ödeme vadesinin fatura tarihinde gösterilen ayı takip eden ayın sonu olarak kabul

³⁷ Anthony N. Cox and John A. MacKenzie, *International Factoring*, London, 1986, s. 46.

³⁸ Türkiye'de Factoring. İktisadi Araştırmalar Vakfı, a.g.e., s. 87.

edilmesi usulüdür. Böylece vadeden sonraki iki ay içinde Factor ödemeyi tahsil etmek, aksi takdirde satıcıya rücu etme durumundadır. Satıcının ek bir komisyon ödemesi karşılığında Factor'un rücu hakkını kullanmaktan belirli bir süre için vazgeçmesi de usuldendir. Bu durumda Factor, satın alacağı yeni borçlar için ek bir alıkoyma tutarı şartını koyabilir. Böyle bir şart aslında ödenmeyen borçlara mahsuben satıcının yaptığı kısmi geri ödeme anlamındadır.

Bu şekilde devam eden ilişkiler sürecinde, borçların ödenmesi gecikse bile satıcı tahsil hizmetini almaya devam edebilir, fakat bu borçlara ait finansman kolaylığı geri alınmış olmaktadır. Borcun tahsili mümkün olmadığı takdirde sonunda rücu hakkı kullanılır. Factor'e temlik edilen borçlar satıcının bilançosunda değil, bizzat Factor'un mülkiyetinde olarak Factor'un bilançosunda yer alır. ³⁹

1.5.3. Vade Factoring

Satıcı firmanın factor'den aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yaptığı, satıcının yapacağı satış karşılığında factor'den bir avans almasının sözkonusu olmadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı factoring türüdür. ⁴⁰

Vadeli factoring'de iki türlü ödeme bulunmaktadır.

- i. Bazı endüstrilerde, örneğin mevsimlik özellik gösteren sektörlerde ortalama alacak dönüş hızını hesaplamak mümkün olmamaktadır. Bu

³⁹ Susan Chricton and Charles Ferrier: *Understanding Factor and Trade Credit*, Walterlow Publishers, 1986, s. 170.

⁴⁰ H. Ali Akça, "İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye'de Uygulaması", *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*, sayı:10, Mart 1991, s. 82.

durumda factor üreticiye "pay-as-paid" koşuluyla,yani factor'e müşteri tarafından ödeme yapıldığında factor de üreticiye ödeme yapacaktır.

Yurtiçi factoring işlemlerinde full servis hizmeti, üretici firma tüm alacaklarını factor'e ciro etmesi koşuluyla yapılmaktadır. Aksi halde üreticinin yalnızca riskli alacaklarını factor'e ciro etmesi, sağlam alacakları ise kendisinin tahsil etmesi sözkonusu olabilir ki bu durumda factor gereksiz fazla risk almış olacağından bunu kabul etmek istemeyecektir.

- ii. Alacaklar, her bir hesap için daha önceki ortalama tahsilat süreleri (Fixed Maturity Period - FMP) dikkate alınarak belirlenen bir tarihte ödenir.

Bunun için:

- Factor öncelikle üreticinin hesaplarını inceler.
- Ardından üreticinin geçmişteki alacaklarının Ortalama Dönüş (Receivable Turn) hızını / süresini hesaplar.
- Bu rakama dayanarak ortalama tahsilat süresi belirler ve üreticiye satın alınan alacaklardan masraflar düşülerek belirlenen vadede ödeme yapar.

Vadeli factoring genellikle geniş ve karmaşık muhasebe sistemi nedeniyle factorün teknik imkanlarını tercih eden, ticari risk üstlenilmesini ve alacakların tahsilatını isteyen firmaların yararlandığı bir factoring türüdür. ⁴¹

⁴¹ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 156.

1.5.4. Toptan 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. Fatura iskontosunda gördüğümüzün aksine boçlulara 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 ihtiyaçlarını karşılaması için satıcıya finansman teminidir. Borçlulara Factor'e ödeme yapmaları talimatı vermenin amacı Factor'un teminatını arttırmaktan ibarettir. ⁴²

Sonuçta factor'e yüklenen yönetsel sorumluluk maliyet açısından rücu edilebilir factoring'deki ile aynı gibidir.

Fakat bu yöntemde factor tarafından satıcıya sunulan yönetim hizmetlerine karşılık bir bedel ödenmesi söz konusu değildir.

1.5.5. Acenta Factoring'i

Acenta factoring'i tahsilat hizmetinin yer almadığı geleneksel factoring işlemidir. Factor borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansman sağlamaktadır. Ancak borcun tahsilatı acenta olarak genellikle satıcının kendisi tarafından yapılmaktadır. Factor fatura üzerine düşülen bir kayıtla alıcıya, factoring anlaşması yapıldığını ancak ödemelerin satıcı firmaya yapılması gerektiğini bildirir. Satıcı firma

⁴² Haluk Erdemol, a.g.e., s. 13.

tahsilatı yaptıktan sonra, alacak tutarını factor'ün banka hesabına aktarmakla yükümlüdür.⁴³

Factor'den yönetim hizmeti talep edip etmemesine bağlı olarak borçluların kendisine ödeme yapmaları için direktif verildiği acenta firma factor veya müşteri tarafından yönetilebilir. Bu uygulama bir açıdan kabul edilemez görünmektedir. Factor aslında devir gerçeğini saklamaya çalışmakta ve kendi güvenliği için onlara bağlı olmaya çalışmaktadır. Borçlu tarafından müşteriye ödeme yapmayla bir hata, müşterinin iflası halinde, borçlunun ikinci defa ödeme yapmak zorunda kalması ihtimalini yükseltir. Bu durumda borçlu maksatlı olarak yanıltıldığını düşünecektir. Uygulamada acenta factoring'inin kullanımındaki azalma son zamanlarda fatura iskontosu ve Gizli factoring'de meydana gelen gelişmeler ve kullanımlarındaki artıştan kaynaklanmaktadır.⁴⁴

1.5.6. Fatura İskontolu Factoring

Fatura iskontolu factoring'e satıcı, alacaklarını factor kuruluşu devrettiğinde, alacakların vadesi gelmeden belirli bir kısmını tahsil edebilir. Tahsil edebileceği kısım, alacağın % 80'i kadardır. Geriye kalan %20'lik alacak factor tarafından vade sonunda tahsil edildiğinde müşteriye ödenmektedir. Uluslararası factoring'de peşin ödenen %80'lik alacak ile ilgili kur riski factor'e ait olmaktadır⁴⁵.

⁴³ Uğur Emek, a.g.e., s. 87.

⁴⁴ Mehtap Yetişgin, a.g.e., s. 33.

⁴⁵ Factoring Şirketlerinden Elde Edilen Bilgiler.

1.5.7. Gizli (Açıklanmayan) Factoring:

Bu çeşit factoring'de faturalar üzerine, ödemenin factor'e yapılmasına ilişkin bir ihbar notu konulmaz. Gizli factoring sağlam bir muhasebeye ve tahsilat imsanına sahip müşterilerle yapılmaktadır. İhracatçı factor'un aracılığından yaralandığını alıcının bilmesinin kendisiyle alıcı arasındaki işlemlerde olumsuz etki yapacağını düşünerek factor'un işinin tamamen gizli tutulmasını isteyebilir.⁴⁶

Borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı bu nedenle satıcının factor'un ajanı olarak tahsilat yaptığı bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar. Genellikle %80 olarak uygulanan bu koruma yönteminin, bakiyenin, %20'sinin rücu etme esasına tabi olacağı anlamına geldiği ortadadır. Belirtilen %80 oranı, onay kapsamındaki herhangi bir borç üzerinden hesaplanır ve bu orana tekabül eden kredi riski için factor satıcıya rücu etmez. Riskten korumanın bu şekilde kısmi yapılmasının bir amacı satış kayıtlarını tutan ve borçları tahsil eden satıcıya görevlerini daha etkin biçimde yürütmesi için sorumluluk payı bırakmaktır.

Ana hatlar ile fatura iskontosuna benzeyen bu türde onaylı borçlar kapsamında olup da tahsilatı üç ayı geçmiş borçlar için limit dahilinde sayılır. Sadece onay dışı tutarlar ile %20'ler rücu etme esasına göre işleme alınır. Finansman masrafına, ilaveten satın alınan borçlara ilişkin bir komisyon alınır. Satıcının doğru malı doğru müşteriye sevk etmesi ve faturanın doğru düzenlenmesi şartıyla bu finansman satıcı tarafından geri ödenmez. Herhangi bir borç ciddi şekilde gecikmeye uğrarsa factor'un işlemle bağlantısı ve doğrudan tahsilata yetkili olduğu borçluya bildirilir. Bu yolla factor'un işlemle bağlantısını açığa vurmaktan kaçınacak ve factor riski'nden kurtulma durumuna geçmeyi isteyecektir. Bu tür işlem Factoring'in henüz geniş biçimde kabul görmediği ticaret kollarında uygulanır.⁴⁷

⁴⁶ Vecdi Ünay, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi, Ekonomi ve Sosyal Yayınları, İstanbul, 1993, s. 202.

⁴⁷ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 15.

1.5.8. Açık Factoring

Açık factoring’de satıcı kendi adına düzenlediği faturada alacağının muhatabının factor şirketi olduğunu vurgular. Bu durumda alıcının ödeme yapmaması durumunda risk kısmen ya da tamamıyla factor tarafından üstlenilir ⁴⁸.

Açık factoring’de müşteri tarafından borçluya; genellikle bir hesap başlığıyla alacağın factor’e temlik edildiği ve bundan böyle borçtan kurtulma etkisiyle ancak factor’e ödemede bulunabileceği bildirilmektedir. Böylece borçlunun bu devirden habersiz olarak yanlışlıkla eski alacaklısına ödemede bulunması önlenmek istenmektedir. Alacağın factoring şirketine devredildiği kendisine ihbar edilen borçlu iyi niyetle eski alacaklısına ödemede bulunduğunu ileri süremeyecektir.

Bu işlem tarzı, daha çok gerçek factoring’de uygulanmaktadır. Açık factoring’de factoring şirketi yeni alacaklı olarak ortaya çıktığı için, örneğin borçluya kendi adına ihtarda bulunmakta ve alacağı bizzat tahsil edebilmektedir ⁴⁹.

Tablo 4: Sunulan Hizmete Göre Factoring Sınıflandırması

	Finansman (Avans Temini)	Ticari Riskin Üslenilmesi	Borçluya Bildirim	Satış Defterlerinin Yönetimi	Tahsilat Hizmeti
Gerçek Factoring	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Gerçek Olmayan Factoring	Evet	Hayır	Evet	Evet	Evet
Vadeli Factoring	Hayır	Evet	Evet	Evet	Evet
İskontolu Factoring	Evet	Hayır	Hayır	Hayır	Hayır
Açık Factoring	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Hayır
Gizli Factoring	Evet	Bazan	Hayır	Hayır	Hayır
Toptan Factoring	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Hayır

Kaynak: Arif Kocaman, Factoring, Türkiye Bankalar Birliği, Mart 1994, s. 10.

⁴⁸ M. İlker Parasız, **Para, Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi Yayınları, 5. Baskı, Buca 1994, s. 666.

⁴⁹ Arif Kocaman, a.g.e., s. 16.

1.5.9. Yurtiçi Factoring

Alıcı tarafından kendisine gönderilen sözleşmeyi satıcı factor'e sunar. Factor, alıcının kredi kabiliyetini (kredibilitesini) araştırır ve muhtemel alacak devirleri için alıcı lehine bir limit tahsil eder. Sonra borçluya (alıcıya) tanınan limit dahilinde alacaklarının karşılığını avans olarak edemeye hazır olduğunu yazılı olarak satıcıya bildirir. Bunun üzerine satıcı, müşterisi (borçlu) ile sözleşmesini yapar. Mallar satıcı tarafından alıcıya (borçluya) teslim edildikten sonra satıcı, gerekli belgelerle, bu teslimden doğan alacağını factor'e devreder. Satıcı vade tarihinde borçlarını factor'e ödemesi için fatura üzerine gerekli notu koymak suretiyle alıcıya bildirimde bulunur. Factor, faturadaki meblağdan masraf, faiz, harç, komisyon v.s. düştükten sonra kararlaştırılan oranda ön ödemeyi satıcı hesabına yapar. Alıcının kredibilitesine veya satıcının talebine göre alıcı riskinin factor tarafından üstlenilip üstlenilmemesi kararlaştırılır. İdari hizmet verilir verilmemesi de tamamen müşteri (satıcı) talebine bağlıdır⁵⁰. Aşağıda daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

1.5.10. Uluslararası Factoring

Uluslararası factoring işleminde taraflar ayrı ayrı ülkelerde bulunmaktadır. Uluslararası factoring işlemlerine satıcı firmanın yurtdışına yaptığı satışlar (ihracat) söz konusu olmakta ve işlemde dört taraf bulunmaktadır. Bu taraflar; ihracatçı, onun kendi ülkesindeki factor (ihracatçı factor), ithalatçı (borçlu), onun kendi ülkesindeki factor (ithalatçı-muhabir factor)'dur⁵¹.

Uluslararası factoring'de sözleşmede dört tarafın bulunması yerel factoring işlemine göre önemli bir farktır. Yurtiçi factoring işleminde sözleşmeye factor, satıcı, borçlu taraflarken uluslararası factoring'de bir de muhabir factor, söz konusu olmaktadır. Ancak muhabir firmanın varlığı, satıcının factoring'den sağlayacağı hizmetler açısından bir fark yaratmamaktadır. Uluslararası factoring'in işleyişi sonraki bölümde daha geniş olarak incelenecektir⁵².

Uluslararası factoring'in yürütülmesinde uluslararası factoring grupları önemli bir role sahiptir. Uluslararası factoring yapan şirketler bu grupta bağlantı halindedirler. Ülkemizdeki bazı factoring şirketleri de bu uluslararası gruplara üyedir.

⁵⁰ Türkiye'de Factoring, İktisadi Araştırmalar Vakfı, a.g.e., s. 90.

⁵¹ İsmail Emen, Uluslararası Ticarete Gelişmeler ve Factoring, Trend Dergisi, Mayıs 1993, s. 8.

⁵² Yüce Uyanık, Factoring ve Türkiye Uygulamaları, Pazarlama Dünyası Dergisi, İstanbul, Sayı:34, Eylül 1992, s. 35.

Bu uluslararası gruplar içinde üç tanesi çok önemlidir. Bu gruplar, İnter Factor Grubu, Factors Chain İnternational (FCI) ve Heller Grubu'dur.

Bunlardan İnter-Factor Grubu 1961 yılında, bu alanda önemli bir Amerikan bankasının katkısıyla kurulmuş ve böylece factoring kuruluşlarının uluslararası alanda birlikte çalışması için ilk adım atılmıştır. Bu gün bu grup 22 ülkede temsil edilmektedir ve bu gruba her ülkeden sadece bir factoring grubu üye olabilmektedir. Bunlardan ikincisi, Heller Grubu'dur. Bu grup yakın zamanda Türkiye'de faaliyet göstermeye başlamış ve bir bankamızla ortak factoring şirketi kurmuştur. Bu grubun ağırlık noktası daima ülke içi factoring olmakla birlikte, bazı Heller şirketleri uluslararası factoring'le de uğraşmaktadır. Nihayet bu gruplardan üçüncüsü Factors Chain İnternational (FCI), 1968'de kurulmuş olup 29 ülkeden 80 üye ile uluslararası gruplar içinde en güçlüsü olma özelliğini taşımaktadır. Diğer gruplardan farklı olarak her ülkeden birden fazla factoring şirketi FCI'ya üye olabilir.

Ayrıca 1988 yılında Almanya, İtalya, Fransa ve Belçika factoring birliklerinin bir araya gelmesiyle EUROPA FACTORING kurulmuştur. Bu ülkeler hakkında daha geniş bilgi sonraki bölümlerde verilecektir ⁵³.

1.6. Factoring'in İşleyişi

Factoring'in işleyişi yurtiçi factoring ve yurtdışı factoring'in işleyişi olarak iki şekilde incelenecektir.

1.6.1. Yurtiçi Factoring'in İşleyişi

Yurtiçi factoring satıcı firma, alıcı firma (müşteri) ve aracı kuruluş (factor) arasında yapılan factoring işlemidir. İşlem alıcıların kredibilitelerini tesbit edebilmek için factor'un satıcıdan aşağıdaki bilgileri almasıyla başlar ⁵⁴.

- Satıcının son üç yıllık finansal tabloları
- Alıcının adı
- Alıcının adresi
- Alıcının bankası
- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi
- Vade

⁵³ Arif Kocaman, a.g.e., s. 18.

⁵⁴ Senan Uyanık, Factoring ve Ülkemiz Uygulaması, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 1995 Ankara, s. 32.

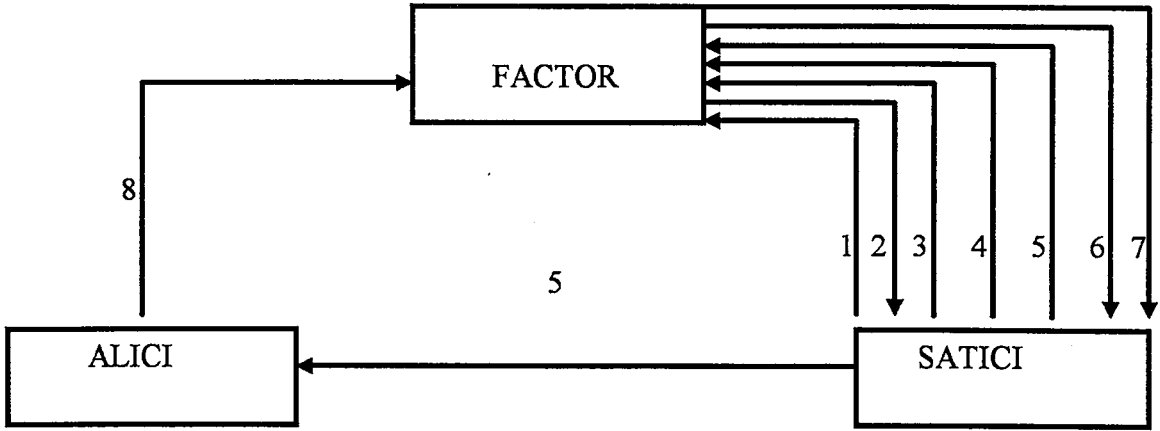
-Vadeye göre garanti limiti ihtiyacı

Yurtiçi factoring işlemi sırasıyla aşağıdaki aşamalardan geçer ⁵⁵ .

- i. **Factor'e Başvuru:** Yurtiçi veya yerel factoring hizmetlerinden yararlanmak isteyen işletme, factoring kuruluşuna yukarıda adı geçen belge ve bilgilerle birlikte müracaat eder.
- ii. **Teklif:** Factor gerekli inceleme ve değerlendirmelerini yaptıktan sonra işletmeye yapabileceği hizmetlerin türünü ve alacağı komisyonu bildirir.
- iii. **Factoring Sözleşmesi:** Factor ile müşteri arasında factoring sözleşmesinin şartları, komisyon oranı, öreme oranı ve faiz gibi koşullar karşılıklı olarak belirlendikten sonra, sözleşme imzalanır.
- iv. **Onay:** Sözleşmelerin imzalanmasından sonra, işletme müşterilerinin siparişlerini alır. Alınan her sipariş, factor'e bildirilir ve onay beklenir.
- v. **Malların Müşteriye Gönderilmesi:** Alınan siparişler onaylandıktan sonra, mallar müşteriye gönderilir.
- vi. **Faturaların Temliki:** Factor, işletmenin açıklarına garanti vermişse, mallar alıcılara gönderilirken, fatura ve suretlerine faturada gösterilen alacağın factoring kuruluşuna devredilmiş olduğu ve ödemelerin factor'e yapılması gerektiği şeklinde bir not yazılır.
İşletme fatura yanında diğer sevk belgelerini de factor'e gönderir.
- vii. **Ön Ödeme:** Factor yapılan sözleşmeye uygun olarak, satıcıya ön ödemeyi yapar.
- viii. **Fatura Bedelinin Tahsili:** Factor, fatura bedellerini vadesinde alıcıdan tahsil eder. Ön ödemenin yapıldığı durumlarda, borçludan tahsil edilen fatura bedelinden masraflar düşüldükten sonra, kalan tutar müşterinin cari hesabına alacak kaydedilir. Yurtiçi factoring aşağıdaki gibi gösterilebilir ⁵⁶ .

⁵⁵ Kırım, Arman, Factoring, Forfaiting Semineri, İstanbul, Mayıs 1992.

⁵⁶ Ali Ceylan, a.g.e., s. 13.



Şekil 1: Yurtdışı Factoring İşleyişi

Kaynak: Ali Ceylan, Finansın Teknikleri, Ekin Kitabevi Yayınları, 2. Baskı, Bursa 1995, s. 14.

1.6.2. Yurtdışı Factoring'in İşleyişi

Alıcının yabancı bir ülkede bulunması durumunda factoring işlemi yapılıyorsa, bu durumda, ihracat factoring'inden söz edilebilir. Yurt içi factoring'de olduğu gibi, ihracat factoring'inde de benzer işlemler yapılır. İhracatçı ile sözleşme yapılmadan önce, factor tarafından gerekli araştırmalar yapılır. İhracat factoring'i yurt içi factoring'e göre daha fazla risk içerdiğinden, muhabir bir factor'ün hizmetinden yararlanılır ⁵⁷.

Yurt dışı factoring veya ihracat factoring'i uluslararası factoring olarak da ifade edilir. Dünya factoring işlem hacminin içerisinde, ihracat factoring'inin payı %5'dir. Türkiye'de ise, uluslararası factoring'in payı oldukça yüksektir ⁵⁸.

Uluslararası factoring işlemi kendi içinde sözleşmenin niteliği ve taraflarına göre çeşitli sınıflara ayrılmaktadır.

I. Karşılıklı Factoring: Karşılıklı factoring uluslararası factoring sözleşmelerinde en sık başvurulan geleneksel bir yöntemdir. Karşılıklı factoring'in işleyiş esasları yurt içi factoring'le aynı olmakla beraber taraf sayısı daha fazla bulunmaktadır. İthalatçının ülkesinde bulunan ithalat factor'ü alacağın riskini üstlenir ve tahsilat ile yükümlüdür. Buna

⁵⁷ Susan, Christian and Charles Ferrier, a.g.e., s. 170.

⁵⁸ Yüce Uyanık, a.g.e., s. 37.

karşılık ihracat factor'ü ise finansmanın sağlanması ve diğer hizmetlerin yerine getirilmesi ile yükümlüdür ⁵⁹ .

ii. Zincirleme Factoring: Bir factoring işleminin diğerine dayanak olduğu bu tür işlemlerde karşılıklı factoring ilişkisi biraz daha genişlemektedir. İhracatçının alacaklarının ihracat factor'ünce satın alınmasına, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacakların da ithalat factor'ünce satın alınması eklenmektedir ⁶⁰ .

Bu yöntemde bir dağıtım şirketi (ithalatçı) aracılığıyla satış yapan ihracatçının talepleri karşılanmaktadır. Dağıtım şirketinin mali sıkıntıya girmesi riskine karşı bir önlem olarak, ihracat factor'üne yapılacak ödemenin ithalatçının ülkesindeki iç factoring tahsilatı ile karşılanması amaçlanmaktadır.

iii. Direkt İthalat Factoring'i : Karşılıklı factor ilişkisi yerine, ihracatçının doğrudan karşı ülkedeki bir factor ile ilişki kurmasıdır. İhracat factor'ünün bulunmadığı böyle bir durumda satıcı ithalat factor'ü ile irtibat kurmaktadır. Vadesinden önce finansman ihtiyacı olmayan firmalar bu yöntemi kullanmaktadır. Factor borç tahsilatı ve kötü borçlardan koruma hizmeti vermektedir. Finansman hizmeti olmadığı için factoring komisyonu da düşük olacaktır.

iv. Direkt İhracat Factoring'i: Karşılıklı factoring işleminde uygulanan çift kayıt ve ek masraf sorunlarını ortadan kaldırmak amacıyla ortaya çıkan bu factoring işleminde, factor müşterisinin ihracatından doğan borçları aynen iç ticaretteki gibi işleme tabi tutmaktadır.

Bu yöntem factoring sisteminin uygulanmadığı veya ihracat factor'ünün muhabiri bulunmayan ülkelere ihracat yapan satıcıların da factoring hizmetinden yararlanmalarını sağlamak amacıyla uygulanmaktadır. Ancak factor'ün ithalatçının kendisi ve ülkesi hakkında yeterince bilgilenelememesi nedeniyle üstleneceği risk factoring komisyonunu artıracaktır ⁶¹ .

Yurt dışı factoring işlemi, şematik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilir:

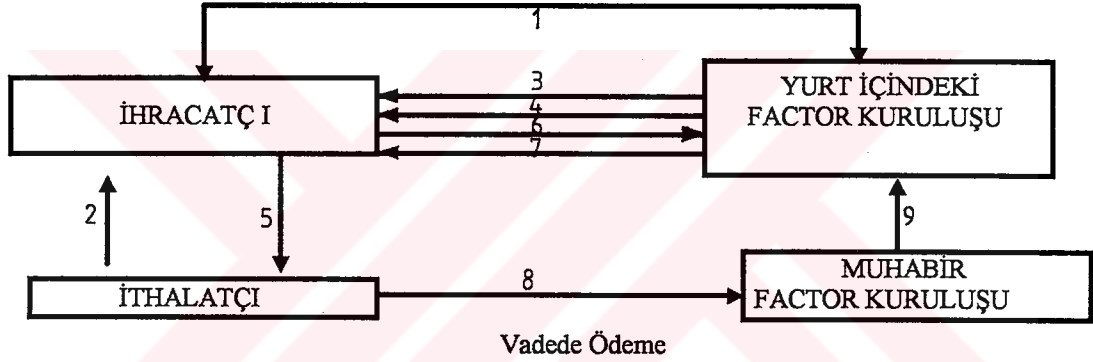
1) İhracatçı ülkesindeki factor kuruluşla bir sözleşme yapar.

⁵⁹ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 51.

⁶⁰ İsmail Emen, İstanbul Mülkiyeliler Vakfı Factoring Semineri, 28;29 Mayıs, Basım:1992;93, s. 74.

⁶¹ Uğur Emek, a.g.e., s. 85.

- 2) İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- 3) Gelen ihracat talepleri yurt içindeki factor kuruluşuna bildirilir.
- 4) Yurt içi factor kuruluşu, muhabir factor kuruluşunun onayını alarak ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
- 5) İşletme malları ithalatçıya gönderir.
- 6) Alacak tutarı yurt içi muhabir factor'lere devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin factor'e yapılması gerektiği bildirilir.
- 7) Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi factor kuruluşu, ihracatçıya ön ödemede bulunur.
- 8) Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir.
- 9) Muhabir factor yaptığı tahsilatı yurt içi factor'e öder ⁶².



Şekil 2: Yurtdışı Factoring İşleyişi

Kaynak: Ali Ceylan, Finansal Teknikler, Ekin Kitabevi Yayınları, 2. Baskı, Bursa 1995, s. 14.

1.7. Factoring'in Maliyeti

Factoring firmaları, banka ve diğer finansman kuruluşlarında olduğu gibi müşterilerine alacakların izlenmesi, tahsili ve yasal takibi gibi hizmetlerle birlikte finansman gelirleri sağlayarak yaşamaktadırlar. Factor kuruluşlarında fiyatlamayı belirleyen etkenler maliyetlerdir. Factor değişken, yarı değişken ve sabit maliyetlerini

⁶² Ali Ceylan, a.g.e., s. 14.

tespit edip fiyatlamasına yansıtırken, fonlama için paranın kullanma maliyeti ve faizin piyasa değeri kriterlerine göre fiyatlandırmaktadır.

Factoring’de fiyatlamaya esas maliyetler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir ⁶³.

Tablo 5: Maliyetler Tablosu

<u>Değişken Maliyetler</u>	<u>Birim</u>
Bilgi İşlem	Fatura/İade fatura
Banka giderleri	Borçlu başına müşteri hesabı
İstihbarat	Ciro
Telefon, Posta	Müşteri hesabı
Tahsil edilemeyen alacaklar (TEA)	Müşteri hesabı
Alacak tahsili	TEA
<u>Yarı Değişken Maliyetler</u>	<u>Birim</u>
Müşteri temsilcisi	Müşteriye harcanacak zaman
Satış muhasebesi elemanları	Müşteri hesabı/Fatura
İstihbarat elemanları	Müşteri hesabı başına tahmin edilen zaman
<u>Sabit Maliyetler</u>	
Bina/Kira	
Sigorta	
Personel	
Satış ve Pazarlama	
Reklam	
Genel Giderler	

Kaynak: Niyazi Erdoğan, Çağdaş Finansman Teknikleri, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, Aralık 1995, s. 161.

⁶³ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 161.

Factor kuruluş, yaptığı factoring işlemiyle satıcı işletmeye hem nakit hem de hizmet sağladığı için iki ayrı gelir elde eder. Başka bir deyişle, factoring hizmetinden yararlanan işletme için iki türlü maliyet söz konusudur ⁶⁴.

1.7.1. Factoring Komisyonu

Factor kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi hizmetleri karşılığında, factoring hizmetlerinin tipine bağlı olarak satıcının temlik etmiş olduğu alacakları üzerinden bir komisyon alır. Bu komisyon oranı alıcıların sayısı ve durumu satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler alacakların para cinsi gibi kıstaslar gözönünde bulundurularak belirlenir ⁶⁵.

Sunulan hizmet karşılığında talep edilen komisyon olup bu komisyon karşılığında factor:

- Kredi araştırması yapmakta
- Kredi risklerini üstlenmekte
- Alacaklar ile ilgili muhasebe kayıtları tutmakta ve
- Tahsilatları gerçekleştirmektedir.

Komisyon aylık olarak, ay içinde işleme tabi tutulan toplam satışlar üzerinden tahsil edilmektedir. Yapılan anlaşma ile belirlenen komisyon oranı, yıllık satış tutarı, kredi riski ve fatura sayısına bağlı olarak %0,5 ile %2,5 arasında değişmektedir. Bu oran müşterinin kredi değerliliği ve satış defterleri büyük bir dikkatle incelendikten sonra belirlenmektedir.

Hizmet komisyonu (factoring komisyonu) factor'un satış kayıtlarını tutma borçlarını tahsil etme masrafları ile riski kabul etmesini karşılar. Factor, rücu etme hakkı olmayan türde hizmet veriyorsa factor tahsildeki alacakların takibine ilişkin hukuki masrafları da ekleyebilir ⁶⁶.

1.7.2. Factoring Ücreti

Satıcı onaylı faturalarının karşılığında istediği anda kullanabileceği ön ödemeler için factor'e oranı önceden belirlenmiş bir iskonto bedeli öder. Bu ihracat satışlarında

⁶⁴ Selahattin Tuncer, Factoring ile İlgili Yasal Düzenleme ve Sergileme Sorunları, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, 17 Ağustos 1992, s. 38.

⁶⁵ Aktif Finans Factoring El Kitabı, İstanbul 1992, s. 16.

⁶⁶ Factoring Şirketlerinden Edinilen Bilgiler

düzenlenen faturadaki para biriminin liboruna bağlı; yurt içi satışlarda ise güncel TL faiz oranlarına bağlı olarak belirlenir ⁶⁷ .

İhracata yönelik factoring’de factoring’in uygulandığı iskonto bedeli bankaların kısa vadeli ihracat kredileri ile rekabet etmektedir. Temin edilen finansman muhabir banka tarafından yabancı alıcının riskine göre sağlandığından, döviz kredisi maliyetinden daha düşük maliyetli olablmektedir. Döviz kredilerinin ise yurt dışındaki bankaların ülkelere göre tahsis ettiği limitler dahilinde verilmesi maliyetleri yukarı çekmektedir. Hem döviz kredisi, hem de factoring’den aynı anda faydalanmak mümkün değildir.

Factoring’in pahalı bir finansman aracı olduğu düşüncesinin asıl nedeni, avans karşılığı ödenen faizin bedelinin yüksek olmasıdır. Fakat sağlanan kolaylıklar ve avantajlar maliyetin yüksekliğinin etkisini azaltmaktadır ⁶⁸ .

1.8. Factoring’in Avantajları

Factoring dünyada çok uzun bir süreden beri kullanılan pratik, çağdaş bir finansman tekniğidir. Ülkemizde factoring’den söz edildiğinde akla hemen ihracat ve ihracattan doğan alacakların factor’e satılması gelmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde bu konu, yani uluslararası factoring, genel factoring başlığının sadece bir bölümüdür. Başka bir deyişle ülkemizde çok sınırlı iç ticaret factoring’i, gelişmiş ülkelerde yaygın olup, factoring aslında doğuşu ve gelişimini önce iç ticarete borçludur ⁶⁹ .

Factoring sisteminin sağladığı avantajları şu şekilde sıralayabiliriz:

- i) Yurt dışı factoring’de ticari, politik ve kur riskleri factor tarafından yüklenildiğinden, satıcı veya üretici işletmeye büyük bir kolaylık sağlanmaktadır. Böylece factoring şirketleri ihracat artışına önemli katkılar sağlamaktadırlar.
- ii) Rücu edilemez factoring sözleşmesiyle, işletmenin alacaklarını tahsil edememe riski ve likidite sorunu çözülmektedir.
- iii) Alacak yönetimi, factor’e bırakıldığında satıcı bu işler için personel istihdam etmez. Bu nedenle zaman ve gider tasarrufu sağlanır.
- iv) Factor tarafından toplanan bilgilerle işletmelerin ihracat potansiyeli artmaktadır.

⁶⁷ Aktif Finans Factoring El Kitabı, İstanbul, 1992, s. 17.

⁶⁸ Tülay Canpolat, *Factoring Kalkınma Dergisi*, T.K.O. Yayını, Mart 1991, s. 51.

⁶⁹ Haluk Erdemol, *Factoring’in Hukuksal Yapısı*, Dünya Gazetesi Factoring Eki, 17. 8. 1992.

- v) Factoring işlemi, satıcıların müşterilerine vade tanımlarına neden olduğundan, satışlarında da artış söz konusu olmaktadır.
- vi) Factor'e devreden alacaklar, işletmelerin likiditesini olumsuz yönde etkilemez.
- vii) Satışların muhasebesinin factor tarafından tutulması, satıcı işletmeye önemli bir kolaylık ve tasarruf sağlamaktadır.
- viii) Factoring yoluyla sağlanan finansman kaynağı, diğer finansman kaynaklarına göre daha esnektir.
- ix) İşletme factor'ün vereceği ön ödeme ile, hammadde alımından iskonto sağlayarak üretim maliyetlerini düşürebilir.
- x) Nakit bütçelerinin doğru ve güvenilir bir şekilde hazırlanmasıyla işletmelerin planlı büyümelerine yardımcı olunur.
- xi) Alıcı ile ortaya çıkabilecek farklı lisan sorunları, factor tarafından çözülür.
- xii) Factoring ile sağlanan finansman maliyeti, ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan, işletmelerin karlılığı artar.
- xiii) Factor kuruluşları bankalara göre daha az formalite isterler.
- xiv) Yurt dışı factoring'de ithalatçılar, akreditif açmadan, ithalat yapabilirler. Böylece zamandan, paradan tasarruf ederler.
- xv) KOBİ'lerin tahsilat sorunları çözülerek, sağlıklı bir şekilde büyümelerine yardımcı olunur.
- xvi) Satıcılara peşin satış, alıcılara vadeli alış olanağı sağlanarak ekonomiye canlılık kazandırılarak, daha çok üretim ve istihdam sağlanmaktadır⁷⁰.

Factoring'in yararlarını, ülke ekonomisi, imalatçı-satıcı ve factoring kuruluşları açısından da incelemek gerekmektedir.

1.8.1. Factoring'in Ülke Ekonomisine Yararları

Makro ekonomik açıdan bakıldığında factoring işleminin ticareti canlandırıcı bir katkısı olduğu görülmektedir. Satıcılar açık hesap usulü kredili satış yapabilmektedirler⁷¹.

⁷⁰ Ali Ceylan, a.g.e., s. 18.

⁷¹ Factoring Derneğinden elde edilen bilgiler

Avrupa tek pazara geçtikten sonra ticaret akreditiflere dayalı olmaktan çıkarak açık şekline dönüşmüş ve bu husus maliyetleri önemli ölçüde düşürmüştür. Factoring'in yaygın ve etkin kullanılması Avrupa Topluluğuna yapılacak ihracatın artmasını sağlayarak, ülkeye döviz girdisi artacaktır. Yurt dışı alıcıların ödeme güçlüğüne düşmesi halinde, ihracat bedelleri muhabir factoring şirketleri tarafından ülkemizdeki factoring şirketlerine ödeneceği için ihracat bedelinin tamamı alınacak ve döviz kaybı olmayacaktır. Ayrıca yurt dışı factoring kuruluşunun yapacağı ön ödeme ihracatçılarımıza ön finansman sağlayacaktır ⁷² .

İthalatçılar açısından bakıldığında, Türk ithalatçıların akreditif açarak yapacakları ithalatlar muhabir bankalar nezdindeki ülke limitlerini doldurken, bankacılık sisteminin dışında aynı imkanları yaratan factoring sayesinde bu banka limitleri orta ve uzun vadeli proje finansmanları için kullanılabilir ⁷³ .

1.8.2. Üretici ve Satıcı Firmalara Sağladığı Faydalar

Kredili satışlardan doğan alacağın kayıtları factoring şirketi tarafından tutulmaktadır. Bu alanda uzmanlaşmış kuruluşlar olan factoring şirketleri raporlama işlemini daha doğru ve ucuz bir şekilde yürütmekte, satıcı işletme yönetiminin gerek pazarlama alanında gerekse alacaklarla ilgili ihtiyaç duyduğu bilgileri çok kısa bir sürede ve daha doğru olarak hazırlayabilmektedirler. Bunun sonucu olarak da kayıtların tutulmasında etkinlik sağlanmaktadır ⁷⁴ .

Hizmeti alan şirket alacağını factoring kuruluşuna devrettiği için satış muhasebesini tutmamakta ve alacak artık onun olmadığı için tahsilat departmanı bulundurmasına gerek kalmamaktadır. Böylece işgücü ve işletme maliyeti düşmekte, bilançosu likit hale gelmekte ve şirketin kasasına girdiği ve alacak kalemi olarak yazılmadığı için likiditesi düzeltilmektedir. Bu düzelme sonucunda hammaddelerini peşin ve dolayısıyla daha ucuza alır ve kredi hakkı da saklı kalır. Factoring firması, borçlu alıcı konumunda olan büyük firmaların kredi değerliliğini kullanarak satıcı firmaya ön ödeme yaptığı için çoğu kez

⁷² Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 167.

⁷³ Zafer ataman, *Ekonomide Factoringin Yeri* , Dünya Gazetesi, Factoring Eki, 14 Ekim 1991, s. 3.

⁷⁴ Yüce Uyanık, a.g.e., s. 16.

teminat istemektedir. Ayrıca ön ödemenin yapılması banka kredileri ile karşılaştırıldığında daha kısa sürmektedir ⁷⁵ .

Peşin ödemeler kredi olmadığından, firmanın kısa vadeli borçları arasında görünmeyecektir. Nakit imkanlarının artması, alacakların azalması, dolayısıyla bilançonun pasif kalemlerindeki iyileşme şirketlerin özsermayelerini güçlendirmektedir. Dış satışlardaki ticari, politik transfer ve kur riski gibi riskler büyük ölçüde factor kuruluşlarına yüklendiğinden satıcı firmaya kolaylıklar sağlamaktadır ⁷⁶ .

1.8.3. Factoring'in Factoring Kuruluşlarına Sağladığı Faydalar

Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de factor kuruluşlar güçlü bankaya ya da finans kuruluşlarının ortaklıkları halinde çalışmaktadırlar. Bu şirketler pazar araştırması ve analizlerle pazardaki büyük firmaları kanalize edebilmektedirler. Factoring firmalarının artması da hizmet kalitesinin artmasına ve fiyatların rekabet nedeniyle düşmesine neden olmaktadır ⁷⁷ .

Bu kuruluşların da amaçlarının karlarını maximize etmek olduğu bilinmektedir. Piyasadan önemli pay almak için teknik donanım kaliteli personel uluslararası ilişkiler ve entegrasyon konularında kendilerini geliştirmeleri zorunludur. Çünkü fazla gelir elde etmeleri sunacakları hizmet çeşitlerine ve kolaylıklara bağlı olacaktır ⁷⁸ .

1.9. Factoring'in Sakıncaları

Alacak hakkının satın alınmasında finansman kurumu kredilendirmenin yanısıra ilgili firmanın vadeli satış yaptığı müşterilerinin kredi değerliliğini saptama ve risk üstlenme hizmetlerini de yerine getirdiğinden, bu şekilde sağlanan fonların maliyeti yüksek olabilmektedir. Ayrıca her bir müşteriye yapılan satışların tutarı küçük ve fatura sayısı çok kabarık ise maliyeti daha da yükselmektedir ⁷⁹ .

Yeterli ve güncel kredi bilgisi elde etmede sorunları olan, müşteri kredi durumu ile ilgilenen ve kötü alacaklara karşı korunmak isteyen, kendi kredi tahsilat ve muhasebe kaynak ve imkanları bulunduğu sanayinin gerektirdiği düzeyde çağdaş olmayan, tahsilatta

⁷⁵ Rauf Baysal, Faturanı Kes, Alacağını Devret, Ekonomist, 13 Ekim 1991, sayı 41, s. 49.

⁷⁶ Fatma Utan, a.g.e., s. 2.

⁷⁷ Arman Kırım, Factoring-Forfaiting Seminer Notlarından

⁷⁸ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 168.

⁷⁹ Factoring Şirketinden Elde Edilen Bilgiler

müşterileri ile sorunları olan bu yöntem, büyük ölçekli kendi departmanını etkin bir şekilde oluşturmuş firmalar için pahalı olarak nitelendirilmektedir⁸⁰.

Alacak hakkının satışı firmalar tarafından, bir tehlike göstergesi olarak yorumlanmaktadır. Bu firmalara göre alacak hakkını satan bir firma, gerçekte likit bir varlık olan alacaklarını elden çıkarmaktadır. Bu işlemle finansman sağlayan firmaların kredi değerliliğinden şüphe etmekte ve mal satmaktan kaçınmaktadır⁸¹.

Factoring'in bu sakıncalarını maddeler halinde sıralayacak olursak:

- i) Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.
- ii) Factoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünden, bazı firmalar factoring'e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadırlar.
- iii) Factoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da almaktadır. Bu nedenle, firmaya maliyeti fazla olabilir.

1.10. Factoring'in Alternatif Finans Yöntemleriyle Karşılaştırılması

Factoring'in diğer finansman yöntemleriyle karşılaştırılması aşağıda yapılmıştır.

1.10.1. Factoring-Leasing

Bilindiği gibi leasing, malın mülkiyetinin kiralama şirketinde kullanım hakkının ise kiracıda olduğu bir finansman yöntemidir. Kiracı, istediği takdirde, kiralama süresi sonunda malın sahibi olur. Bu yöntemde, leasing şirketi kiralama nedeniyle, kambiyo ve ödenmeme riskinden korunmaktadır. Kiracı şirket ise taksitle, ödeme kolaylığından yararlanarak malın sahibi olmaktadır. Politik ve transfer risklerini azaltmak isteyen leasing şirketi, kiracı şirketin ülkesindeki temsilcisinin aracılığıyla sözleşme yaparak, kira ödemelerinden doğacak riskleri önleyebilir⁸².

Factoring, alacakların factor'e devrini içeren, devamlı olarak yapılan yatırım, tüketim ve hizmet sektörünün finansmanında kullanılan kısa vadeli finansman yöntemidir.

⁸⁰ Aktif Finans Factoring El Kitabı, İstanbul, 1993, s. 21.

⁸¹ Varlık Leasing, Leasing, Factoring, Forfaiting El Kitabı, İstanbul, 1988. s. 51.

⁸² Ali Ceylan, a.g.e., s. 29.

Leasing ise yatırım mallarının finansmanı için kullanılan orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir ⁸³.

1. 10.2. Factoring-Bankalar

Genelde factor kuruluşlar bankalara bağlı kuruluşlar şeklinde örgütlenmektedirler. Ticari bankalarla rekabet etmekten çok onların verdikleri hizmetleri tamamlar. Factor'ler kredi ihtiyaçları nedeniyle bankalara bağımlıdırlar ve daha çok bankalar tarafından kurulmuş bağımsız kuruluşlar şeklinde örgütlenmektedirler. Factor ve banka, işletme finansmanı yaklaşımı açısından temelde ayrılırlar. Bir banka alacakları satın aldığında ödenmeme riskini firmaya yansıtır. Ancak bu risk factoring de factor üzerindedir. Banka ödeme açısından ihracatçıyı ve kredi değerliliğini incelerken factor olaya ithalatçının ödeme gücünü inceleyerek bakar. Factor finansal olarak yaşayabilmek için riski geniş bir alıcı ve ürün yelpazesi dağıtır. Factor kredi limitini ithalatçının durumuna bakarak saptar. Bunun için de yabancı ithalatçılar üzerinde yeterli bilgi sağlaması gerekir. Factor tarafından sağlanan hizmetler çok yönlü bir paket olmasına karşın ticari bir bankanın ki finansman sağlamak ve kredi ile ilgili bilgi toplamak dışına çıkamaz ⁸⁴.

Bankalar ve factoring firmalarının finansman açısından konuya bakışları farklıdır. Bankalar müşterilerine finansman sağlamak için taahhüt altına girerken rücu hakkını saklı tutar, factor alacak hesabını satın alırken rücu hakkı yoktur. Yani asıl borçlu borcunu ödemediği takdirde müşteriye başvuramaz. Özüne inildiğinde factoring ile bankacılık kavramlarının birbirlerinden ayrıldıkları görülmektedir. Bankaların verdikleri bankacılık hizmeti kapsamında factoring yapmaları yanlıştır. Banka kredi verdiği zaman risk taşır. O risk de kredi verdiği kuruluşun vadesi geldiğinde ödeyememesi olasılığıdır. Bu olasılığı ortadan kaldırmak için bankalar kendilerini teminatlandırır. Factor, kuruluşun alacaklarını satın alırken, satıcıya dönük bir risk ilişkisine girmesi olayın doğmasına aykırıdır. Çünkü factor'ün görevi satıcının riskini sıfırlamaktır. Satın alınan alacaklar reasure edilemez. Factor'ün satıcıdan alacaklarını geri dönülmez bir biçimde satın almasının kredi kavramı ile ilişkisi olmadığı böylece ortaya çıkar. Batı'daki uygulamalara bakıldığında factoring'in bankaların ortak olduğu bağımsız şirketler tarafından yapıldığı görülmektedir. Factoring'in bankacılık kapsamında yer almaması gereğinden yola

⁸³ Aykut Öncel, *Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoringin Yeri ve Önemi*, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Yıl: 26, Sayı: 304, 22 Haziran 1991, s. 51.

⁸⁴ Sudi Apak, A.g.e., s. 99.

çıkıldığında, bankacılıkta uygulanan vergilerin factor kuruluşlara da uygulanması yanlış sonuçlar doğurmaktadır ve bundan kullanıcılar, tüketiciler zarar görmektedir⁸⁵.

1.10.3. Factoring-Senet Karşılığı Kredi

Gerek factoring'de gerekse senetler karşılığı kredilerde, gelecekteki alacaklarına ait senetler karşılığında finansman temin edildiğinden benzer özellikleri olmasına karşın, factoring'de satıcı firma alacaklarını kesin olarak factor'e sattığı için alacakların ödenmeme riskinden de kurtulmakta, oysa senetler karşılığı kredide satıcı firma alacağını rehnederek kredi kullanmakta, alacağın tahsil edilmeme riski de kendisinde kalmaktadır.

Bir toptancı piyasa işlemi olan factoring'de factor beraber çalıştığı firmalarla sıkı bir ilişki içinde bulunan, uzman personeli ve geniş haberleşme, araştırma imkanları vasıtasıyla, müşterilere kısa vadeli finansman sağlama yanında, muhasebe kayıtlarının tutulması, alacakların izlenmesi ve tahsilatı, piyasa araştırması yapılması, uygun satış imkanlarının artırılması, KDV iadesi gibi çeşitli konularda hizmetleri de gerçekleştirir⁸⁶.

Senetler karşılığı kredi factoring'e göre çok daha dar amaçlı olup, bankalar alacakların rehni karşılığında, belli bir limit dahilinde müşterilerine kredi tesis etmektedirler. Bir diğer önemli konu ise, senetler karşılığı kredi de ticari, transfer kur ve diğer riskler satıcının üzerindedir. Buna karşılık factoring de factor alacağı satın aldığından ticari riski üstlenmektedir. Kur ve transfer riskleri de genelde kapsam dışı kalmaktadır. Bankalar senetler karşılığı kredi kullandırmadan önce senet borçluları hakkında istihbarat yapmakla birlikte satış gerçekleşmiş olduğundan müdahale olanakları bulunmamakta, olumsuzluk halinde senetleri kredi kullandırmadan iade etmektedirler. Buna karşılık, factoring riskleri, yapılan sözleşme gereğince satışın yapılıp yapılmaması konusunda karar verebilmekte ve bu şekilde riskini kontrol edebilmektedir. Ayrıca senetler karşılığı krediler, factoring gibi toptan ve sürekli bir finansman metodu değildir⁸⁷.

⁸⁵ Çiğdem Toker, Factoring'de Banka Faktörü, Panaroma Dergisi, Mart 1992, s. 5.

⁸⁶ İlkay Usta, Factoring ve Forfaiting, G. Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Master Tezi, Ankara.

⁸⁷ Niyazi Erdoğan, Çağdaş Finansman Teknikleri.

1.10.4. Factoring-İhracat Kredisi Sigortası

İhracatçının mal ve hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemek istememesine karşın politik olaylar sonucu ödemede bulunamaması nedeniyle karşılaştığı zararları teminat altına alan sigorta türüne ihracat kredi sigortası denir. İhracat kredi sigortası vasıtasıyla alacaklarını teminat altına almak isteyen ihracatçı, girişeceği işlemlere ilişkin bir teklifle bankaya başvurur. Bankanın yaptığı incelemeden sonra, banka ile ihracatçı arasında sigorta poliçesi imzalanır. Banka ihracatçının bildirdiği her bir alıcı için limit tayin eder. Bu limit poliçede belirtilen risklerden doğacak zararlar dolayısıyla bankanın tazmin edeceği azami miktardır ⁸⁸.

İhracat kredi sigortası ile ihracatçının alacağı teminat altına alınmakta, ancak sigorta ile alacağın tümü değil, belli bir yüzdesi garanti altına alınmaktadır, geriye kalan risk ihracatçıya yüklenmektedir. Oysa factoring işleminde %100 tahsilat garantisi verilebilmektedir ⁸⁹.

İthalatçının ödemeyi yapmaması durumunda factor, vade tarihinden itibaren en geç 90 gün içinde ödeme yapmaktadır. Oysa ihracat kredi sigortasında, alacağın tahsili ithalatçının konkordato veya iflasını ilan etmesi, alacağın vadeden itibaren 4 ay içinde ödenmemesi gibi şartların varlığına bağlıdır ⁹⁰.

1.10.5. Factoring-Senet İskontosu

Bankacılıkta iskonto, vadesi gelmemiş bir ticari senedin vade tarihine kadar geçecek süre ile orantılı bir faizin düşülmesi suretiyle senet bedelinin derhal ödenmesine imkan veren bir finansman yöntemidir. Müşteri ile banka arasında yapılan iskonto sözleşmesi gereği müşteri senetleri bankaya ciro etmekte ve ciro edilen senetlerin bordrosunu bankaya vermektedir. Banka senetlerin tahsis ettiği kredi limitlerini aşp aşmadığını, senet borçlularının mali durumlarını araştırmakta ve olumlu bulduğu takdirde senet tutarlarından vade tarihine kadar işleyecek ara dönem faizlerini, komisyon miktarlarını, masrafları indirerek bakiyeyi müşterinin serbestçe tasarruf edebileceği hesabına geçmektedir ⁹¹.

⁸⁸ Arif Kocaman, a.g.e., s. 30.

⁸⁹ Mine Küçükkiremitçi, "Factoring ve Alternatifler", *Kalkınma Dergisi*, Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, Aralık 1991, sayı 39, s. 8.

⁹⁰ Ali Ceylan, a.g.e., s. 31.

⁹¹ Arif Kocaman, a.g.e., s. 27.

Senet iskontosunda factoring'de olduğu gibi müşteriye (satıcıya) vadeden önce nakit ödeme yapılmaktadır. Anca iskontoya konu edilen alacakların vadesinde tahsil edilememesi gibi durumlarda banka protesto işlemi yapmakta, fakat senedin tahsili ile ilgili bir girişimde bulunmamaktadır. Vade sonunda senet bedeli ödenmezse, banka senetden doğan rücu hakkını kullanma imkanına sahiptir. Böylece banka iskonto, işleminde alacağın tahsil edilememesinin riskini üstlenmemektedir. Oysa factoring (gerçek factoring) işleminde factoring şirketi, bu riski üstlenmektedir ⁹².

Öte yandan, iskonto işleminde, iskonto yüzdesi, satıcının itibarına göre belirlenir. Factoring'de ise, verilen avansların satıcının itibarı ile doğrudan bir ilgisi yoktur. Esasolan borçlunun güvenilirliğidir.

Bankalar, iskonto işlemi yaparken iskontoya kabul edecekleri senet tutarını belirler. Senetlerin iskontoya kabul edilmesiyle, işletmenin bankadaki kredi limiti azalır. Oysa, factoring işleminde, işletmeler için benzeri anlamda bir limit söz konusu değildir ⁹³.

Factoring işleminde, tahsil işlemi de dahil olmak üzere factoring şirketi çeşitli hizmet türlerini üstlenmekte fakat iskonto işleminde banka sadece ödememe halinde, protesto işlemini gerçekleştirmektedir.

İskonto işleminde banka senedin vadesine göre alacağı faiz komisyon ve giderleri peşin tahsil eder ve senet bedelinin geri kalan kısmını müşteriye öder. Oysa factoring'de faiz, komisyon ve harçlar peşin olarak ödenen kısımdan değil de, bir tasarruf hesabında alıkonulan bakiye kısmından kesilir. ⁹⁴

Factoring'de maksimum 180 gün vadeli alacaklar işlem görürken iskontoya kabul edilen senetlerin vadeleri genel olarak 90 gündür. Öte yandan bankalar tarafından tek taraflı olarak belirlenen kredi limitlerinin işletmenin ihtiyaçlarını ne ölçüde uyduğu tartışılabilir. Oysa, factoring işleminde hizmetler müşteriyle işbirliği içerisinde sunulmaktadır ⁹⁵.

1.10.6. Factoring-Akreditif

Akreditif, ihracatçının sattığı mallara ait sevk evrakını akreditifin açılmasına aracılık eden yerel bankaya teslim ederek mal bedelini tahsil etmesine olanak veren yazılı bir

⁹² Arif Kocaman, a.g.e., s. 28.

⁹³ Mine Küçükkiremitçi, a.g.e., s. 89.

⁹⁴ Arif Kocaman, a.g.e., 28.

⁹⁵ Ali Ceylan, a.g.e., s. 31.

taahhüttür. Uygulamada birçok akreditif türü vardır. Factoring'ın alternatifi olabilecek akreditif türleri ise vadeli ve kabul kredili akreditiflerdir ⁹⁶ .

Vadeli akreditifde, ihracatçı, ithalatçının akreditif sözleşmesinde belirttiği şartları yerine getirerek mal bedelini tahsil eder. Böylece ihracatçı sattığı malın bedelini ancak belirlenmiş olan vadede alacaktır. Bankanın kredisine verdiği taahhütnameyi iskonto ettirme olanağı yoktur. Kabul kredili akreditifte ise vadeli bir poliçenin ithalatçı veya bankası tarafından, malın tesliminden belirli bir vade sonra ödenmesi söz konusudur. Eğer, ithalatçının bankası, müşterisine kredi açmışsa, poliçeleri kabul eder. Bu durumda, ithalatçının bankadaki kredi limiti, poliçe tutarı kadar azalır. Oysa factoring işleminde ithalatçının bankayla olan kredi ilişkisi etkilenmez ⁹⁷ .

Öte yandan akreditifin açılması için, ithalatçının bankaya teminat vermesi, akreditif masraflarını ve komisyonlarını ödemesi gerekmektedir. Oysa factoring işleminde, ihracatçı, yapacağı yükümler için factor'den ödenmeme riskinin karşılanmasını istemektedir. Bunun maliyetine de ihracatçı katlanır. Oysa aynı satış fiyatına sahip bir mal için factoring uygulayan bir ihracatçı ithalatçıya finansman masrafı yüklenmemesi nedeniyle daha avantajlı duruma geçmektedir ⁹⁸ .

⁹⁶ Ali Ceylan, a.g.e., s. 31.

⁹⁷ Ali Ceylan, a.g.e., s. 31.

⁹⁸ Mine Küçükkiremitçi, a.g.e., s. 11.

2. BÖLÜM

FORFAITING

2.1. Forfaiting Kavramı

Ülkemizde uluslararası ismiyle kullanılan forfaiting kelimesi Fransızca a forfait sözcüğünden gelmekte olup, bir nevi hakların devredilmesi anlamına gelmektedir. Gerçekten de bu hakların devri forfaiting'in özüne uygun bir tabirdir. Finansman tekniği olarak forfaiting "vadeli ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve hakların rücu edilmeksizin (kayıtsız şartsız ve cayılamaz) satılarak iskonto edilmesi" şeklinde tanımlanabilir. Bu tanımda özellikle forfaiting'in "alacağın kesin olarak satılması" esasına dayandığına dikkat çekilmelidir ¹²⁰.

Senetli ve senetsiz her çeşit alacak forfaiting konusu olabilirse de, bu işlem genellikle, uluslararası ticarete basit ve alışılmış bir finansman aracı olarak eski tarihlerden beri kullanılan poliçe ve bono ile temsil edilen alacaklar üzerinde yapılmaktadır ¹²¹.

İhracatçı firma alıcısının talebi üzerine vadeli olarak yaptığı bir ihracat işlemi sonucunda aldığı poliçe (bill of exchange) veya bonoyu (promissory note) forfaiting kuruluşuna satarak iskonto ettirmesi ve ihracat bedelini "peşin" olarak almasını sağlayan bu metotta genellikle 6 aydan 10 yıla kadar uzanan vadeli satışların finansmanı mümkündür. Vadeli ihracatta ihracatçının tek sorunu nakit sıkışıklığını, yani işletme sermayesini finanse etmek değildir. İhracatçı malını sattıktan sonra bedelini vadesinde tahsil edememesi riskini de taşımaktadır ¹²².

2.2. Forfaiting'in Tarihsel Gelişimi

Borç enstrümanlarının gayrikabili rücu olarak devir işlemleri, genellikle ikinci Dünya Savaşından sonra ortaya çıkan bir kavramdır. Bankacılıkta geniş deneyim ve kekabet üstünlüğü ve ayrıca uluslararası ticarete uzun deneyimleri olan Zürih'teki

¹²⁰ Ferruh Tanay, İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, Mali Dünyamızın Yeni Kavramları Sempozyumu, 28-29 Mayıs 1992-93, İstanbul, s. 11.

¹²¹ Vecdi Ünay, a.g.e., s. 177.

¹²² a.g.s., s. 11.

bankalar, ABD'nin Doğu Avrupa ülkelerine satılan tahılın finansmanında liderlik yapmışlardır ¹²³ .

Forfaiting piyasasının asıl ortaya çıkışı 1960'lı yıllarda dünya ticaretinde meydana gelen değişimlerle olmuştur. Bu yıllarda gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere büyük çaplı yatırım malları talebi olmuştur. Böylece dış ticarette görülen büyük genişleme alıcıların geleneksel 90-180 günlük kredi sürelerinden daha fazla vade taleplerinde bulunmalarına yol açmıştır. Daha önceki durgunluk ve soğuk savaş yıllarında uygulanan ticaret kısıtlamalarının kaldırılması, Güney Amerika, Asya ve Afrika'daki gelişen ülkelerin yatırım malları ihtiyaçlarının talep yaratması Batı Avrupa'lı satıcılara finansman sorunları getirmiştir. Daha fazla üretim için yatırıma ağırlık veren ihracatçılar alıcıların vade taleplerini kendi kaynaklarından finanse edemez hale gelmiş, mevcut bankalar da ihtiyaçlara cevap verememiştir. Böylece dış ticaretteki artan talepleri karşılamak amacıyla Forfaiting ortaya çıkmıştır ¹²⁴ .

Bu tür ilk işlem 1962 yılında ABD'den, daha sonra Sovyetler Birliğine satılmak üzere, F. Almanya'ya tahıl dışsatımında gerçekleştirilmiştir. ABD'nin peşin satış istemine karşın Sovyetlerin kredi konusunda diretmeleri o yıllarda Doğu-Batı ticaretinde uzmanlaşmış İsviçre Bankalarına ilginç bir ilham vermiştir. Bu, Sovyet borç senedi karşılığı Amerika'lı ihracatçının alacağını satın alma fikridir. Böylelikle, bankacılık ve uluslararası ticaretin finansmanında Batı dünyasının önde gelen merkezlerinden olan İsviçre, 1960'lı yılların başında forfaiting işleminde öncülük etmiştir. Ancak 1970'lerin başından itibaren Euro-pazarların da gelişmesiyle Londra, forfaiting faaliyetlerinin en önemli merkezi olmuştur. İsviçre'de tüm finansman kurumlarının alıp sattıkları ciro edilebilir belgeler damga vergisine tabi iken, İngiltere için bunun sözkonusu olmaması, forfaiting işlemlerinin Londra'da yoğunlaşması açısından önemli bir faktördür. Söz konusu işlemlerde 3. sırayı Almanya almaktadır ¹²⁵ .

Günümüzde bu kadar büyük bir çapa ulaşan Forfaiting piyasasında son yıllarda başlıca üç gelişme dikkat çekicidir:

İ. Bu sahada bir "ikincil piyasa" da Forfaiting piyasasını paralel olarak gelişmektedir.

¹²³ Guild I. R. Harris, **Forfaiting An Alternative Approach to Export Trade Finance**, Universe Books, Newyork, 1986, s. 4.

¹²⁴ Tezer Polacıoğlu, İ.T.O. **Forfaiting**, İstanbul 1994-4, s. 7-8.

¹²⁵ Beratiye Öncü, Ankara, Ekim 1988, s. 6.

- ii. Özellikle büyük tutarlardaki Forfaiting işlemlerinde sendikasyonlara gidilebilmektedir.
- iii. Forfaiting'de sabit faizli finansman esas olmasına rağmen ikincil piyasada değişken oranlı finansman uygulamaları gerçekleşmektedir ¹²⁶.

2.3. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting'in Uygulamasını ihracatçı kuruluşlar iki şekilde yapabilirler:

- İhracat teklifi verilmeden önce forfaiting anlaşması yaparak,
- İhracat işlemi gerçekleştikten sonra forfaiting yöntemini uygulayarak.

İhracat teklifi verilmeden önce forfaiting anlaşması yapılması:

İhracatçı, ithalatçı firmaya kredili satış teklifini vermeden önce forfaiter'e başvurarak gerçekleştirmeyi planladığı ihracat hakkında bilgi verir. Forfaiter, ihracatın yapılacağı ülkenin riskini de göz önüne alarak ihracatçıya forfaiting maliyetini bildirir. Eğer ihracatçı bu maliyetin sabit kalmasını istiyorsa, o tarihten forfaiting'in gerçekleşeceği (poliçelerin kesin satışının yapılacağı) tarihe kadar bir taahhüt komisyonu ödemeyi kabul ederek forfaiter'den kesin teklif ister ve anlaşmayı yapar. Daha sonra bu forfaiting maliyetini satış fiyatına ilave ederek ithalatçı firmaya kredili teklifini verir. Teklif kabul edilip ihracat gerçekleştikten sonra ithalatçıdan aldığı ithalatçının bankasının avalini taşıyan poliçeleri forfaiter'e getirerek kendisine rücu edilmeme kaydıyla satar. Bu satış sonuna ihracatçı iskonto edilmiş meblağı (ki bu meblağ kredisiz peşin fiyatına eşit olmaktadır) nakit olarak tahsil eder. Böylece ihracatçı hem kredili satış yaparak ithalatçının isteğini yerine getirmiş hem de kendisi peşin satış yapmış gibi parasını alma imkanına sahip olmuş olur ¹²⁷.

İhracat işlemi gerçekleştikten sonra forfaiting yöntemi uygulaması:

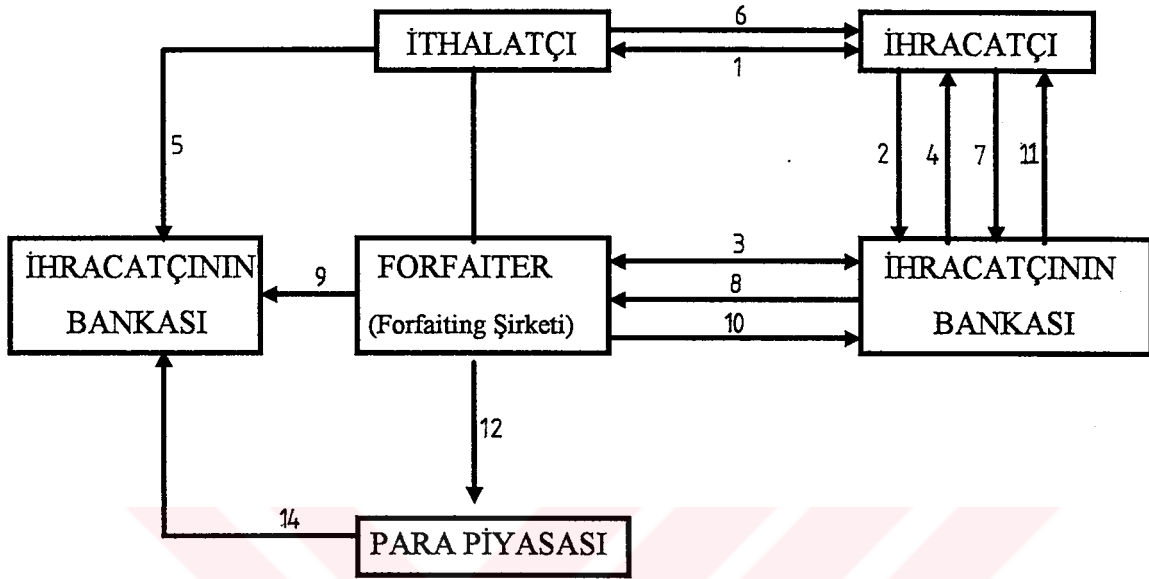
Kredili olarak gerçekleştirilmiş bir ihracat işleminde, ihracatçının bu işlemi finanse etmek için son çarelerinden biri forfaiting'dir. İhracatçı, finansmanı sağlanmamış kredili ihracatı gerçekleştirdikten sonra ithalatçıdan aldığı avalli poliçeleri forfaiter'e getirir. Forfaiter bir senetleri, ülkenin riskini ve poliçelerin vadelerini dikkate alarak belirlediği

¹²⁶ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 8.

¹²⁷ Ferruh Tanay, a.g.e., s. 12.

fiyat üzerinden satın alır. Bu sayede ihracatçı tüm risklerden arınmış olarak iskonto edilmiş bedeli forfater’den alır ¹²⁸.

Aşağıda forfaiting’in işleyişi gösterilmiştir ¹²⁹.



ŞEKİL 3: Forfaiting'in İşleyişi

Kaynak: İhracatta Pratik Bilgiler, İGEME, İstanbul 1990, s. 4.

1. Forfaiting Şartlı Kredili Satış Sözleşmesi yapılır.
2. Forfaiting için aracılık talimatı verilir.
3. İthalatçı hakkında bilgi alınır ve ihracatçı hakkında bilgi verilir.
4. Sözleşme için kesin şartların teklifi,
5. Forfaiting şartlarının ihracatçıya bildirilmesi isteği,
6. Forfaiting'in kat'ı şartları ve teklifi ihracatçıya bildirilir.
7. İthalatçı forfating garantisi için ithalatçı bankadan aval istenir.
8. Forfaiting şartlarına uygun banka avalli poliçe ihracatçıya gönderilir.
9. Forfaiting vesaiki ibraz edilir.
10. Forfater'e vesaikin ibrazı yapılır.

¹²⁸ Ferruh tanay, Forfaiting, İstanbul, 1987, İktisat Bankası Yayınları, s. 9.

¹²⁹ İhracatta Pratik Bilgiler, İGEME, İstanbul, 1990, s. 4.

11. Aval veren bankanın ödeme gücünün forfaiter tarafından kontrolü yapılır.
12. Forfaiting masrafları düşüldükten sonra kalan miktarların ödenmesi yapılır.
13. İskonto edilmiş forfaiting miktarının ihracatçıya ödenmesi gerekir.
14. Poliçelerin tekrar satışı ile fon temin edilebilir.
15. Vadesi gelen poliçelerin ibrazı yapılır.
16. İthalatçının ödememesi durumunda aval veren bankadan tazmin yapılır.

2.4. Forfaiting'de Risk Değerlendirilmesi

Forfaiting'de risk değerlendirmesi iki farklı şekilde incelenmektedir:

2.4.1. Forfaiting İşleminde Riskler

Forfaiting işleminin riskleri konusunda yasal açıdan bir değerlendirme yapıldığında şu sıralamayı elde etmek mümkündür:

- İthalatçı ya da garantörün iflası
- İthalatçı ya da garantör bankanın politik nedenlerle ödeme yapmaması
- İthalatçı ya da garantör bankanın poliçedeki herhangi bir eksiklikten dolayı ödemedenden kaçınması
- İthalatçı ya da garantörün herhangi bir yasal dayanak göstermeksizin ödemede bulunmaması ¹³⁰.

Forfaiting kuruluşlarının riski azaltabilmek için bazı önlemler alması gerekmektedir. Bunun için öncelikle işlemin başında kredi analizi kapsamında incelemelerin yapılması gerekmektedir. Daha sonra, garanti işleminin sağlanmış olması, belirlenen paralar üzerinden düzenlenen belgelerin satın alınması, risklere karşı sigorta uygulaması gibi önlemler de alınmalıdır ¹³¹.

Forfaiting işleminde karşılaşılan riskleri şu şekilde sıralayabiliriz:

i) Ticari Risk

İthalatçının borcunu ödememesi durumunda garantörün aval veya garantisi nedeniyle satıcının bir riski bulunmadığından daha önce bahsedilmiştir. Bu garantinin alıcı tarafından temin edilmesi nedeniyle satıcının bir masrafı söz konusu değildir. Alıcının bu aval ya da garantiyi sağlayamaması halinde, forfaiter alıcının risk değerliliğine göre poliçe

¹³⁰ Sudi Apak, a.g.e., s. 116.

¹³¹ Öztin Akgüç; Banka ve Ekonomik Yorumlar, Ocak 1986, s. 40-41.

bonoyu iskonto edebilmekte ya da reddedebilmektedir. İskontoya karar verdiğinde ticari riski yani bedellerin vadesined ödenmeme riskini üstlendiğinden uygulayacağı iskonto oranını, banka garantili işlemlere oranla daha yüksek tutacaktır. Ancak bu durumda satıcı bir maliyet karşılaştırması yapıp, alıcının bankasının uygulayacağı komisyonun kendi ödeyeceği iskonto farkından daha düşük olması halinde, bi komisyonu kendisi üstlenebilmektedir ¹³².

ii) Politik ve Transfer Riskleri

Borçlu ülkenin risk kalitesine göre Forfaiter bir prim belirler. Örneğin, İngiltere'deki bir Forfaiter bir Alman bankasının aval verdiği poliçeyi LIBOR+%7 prim ile iskonto edebilir. Ülkelere ait primler Forfaiting piyasasında oluşmuş durumdadır. Uzmanlar arasındaki kişisel ilişkilere dayalı ortaklaşa değerlendirmeler primlerin piyasada farklılık göstermesini engeller. Sürekli olarak kağıdı kabul edilen ülkelere ait iskonto oranları tablolarla ilan edilir. Tablolarda ismi yer almayan ülkeler için Forfaiter'ler tek tek işlem bazında (case by case) değerlendirme yaparak karar verirler ¹³³.

iii) Kur Riski

İhracatçının ülkesinde dolaşım gücüne sahip paradan farklı bir para cinsinden işlemin yapılmasından kaynaklanır. Döviz kurlarının serbestçe dalgalanması, değişken döviz kurları kur riskini artırmaktadır. Dövizin fiyatı, anlaşmanın yapıldığı tarih ile ödemenin yapıldığı tarih arasında önemli ölçüde değişime uğrayabilir ¹³⁴.

iv) Ödeme ve Likidite Riski:

Bu ithalatçının herhangi bir nakit riskiyle aynı olup hem ihracatçı hem de ithalatçının karşılaşabileceği bir risktir. Tüm işlemlerde nakit akımının kontrol edilmesi ve düzenlenmesi gereklidir. Forfaiting finansmanında ufak bir problem, borçların gelecekte ödenmesini etkiler. Para birimleri ile belirlenmiş vade çizelgesi kullanmak, nakit akım projeksiyonu ile hesaplama yapmak bir riski azaltır ¹³⁵.

¹³² Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 184-185.

¹³³ Halik Erdemol, a.g.e., s. 88.

¹³⁴ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 31.

¹³⁵ Sudi Apak, a.g.e., s. 117.

v) Faiz Riski:

İşlemden ticari senetler sabit bir faiz ile iskonto edilmekte olmasına karşın vade içerisinde faizlerin yükselmesi olasıdır. Faizlerin yükselmesi, sabit faizli Forfaiting işleminin bankalar açısından riskini artırmaktadır ¹³⁶.

2.4.2. Tarafların Riski

Forfaiting'de tarafların risklerini şu şekilde sıralayabiliriz:

i. İhracatçının Riski

Alacağını forfaiter'e satan ihracatçının işleminden doğan bir riski söz konusu değildir. Tek risk, ihale ya da teklifin kabulü ile malların veya hizmetin teslimine kadar olan dönemde bir fırsat maliyeti riskidir. Diğer bir deyişle, eğer ihracatçı kendisine finansman sağlamamışsa, faiz oranları düştüğünde daha uygun imkanlar bulacaktır. Elbetteki, ithalatçının taahhüt süresi içinde kontratı iptal etmesi veya kontratın herhangi bir nedenle tamamlanamaması riski de doğabilmektedir. Bu süre içinde ihracatçı belirli bir iskonto oranından forfaiter'la anlaşmış ancak ithalatçı ile kontrat henüz tamamlanmamıştır. Bu durumda, ihracatçının forfaiter'ın herhangi bir kayıp veya zararını tazmin etmesi gerekmektedir. Pratikte, eğer ihracatçı ile ilişkilerini sürdürmek istiyorsa forfaiter problemler iyi niyetle bakmalıdır ¹³⁷.

İhracatçı için gerçek bir risk, taahhüt süresi içinde poliçe ya da bononun kendi kabul ettiği paranın dışında bir para cinsi ile hazırlanması halinde sözkonusudur. Bu durumda para hareketlerinden kötü etkilenebilecektir.

ii. İthalatçının Riski

İthalatçının ülkesinin para birimi çok belirsizse hiçbir forfaiter orta vadeli finansman vermeyecektir. Bu durumda, senet başka bir para birimi ile hazırlanacaktır. İthalatçı döviz paritelerinden kaynaklanan bir riskle karşılaşacaktır.

Forfaiting işlemlerinde borçlar hemen değil, daha ileri bir tarihle hazırlanacaktır. Bu nedenle, bu tür vadeli borçların dikkate alınmama ihtimali vardır. Bu durum işletmeyi nakit riski ile karşı karşıya bırakabilir ¹³⁸.

¹³⁶ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 31.

¹³⁷ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 36.

¹³⁸ Sudi Apak, a.g.e., s. 117.

iii. Garantörün Riski

Herhangi bir forfait finansmanda, garantörün emre yazılı senedi ya da poliçeyi vadesi geldiğinde ödemesi ve bunu doğrudan ithalatçıdan talep etme taahhüdü bulunmaktadır. Kontenjan aktifleri ve kontenjan pasifleri bulunmaktadır. İthalatçının ödemeyi geciktirmesi ile ilgili riski veya ithalatçının ülkesinin ithalatçı dışında problem olması halinde ülke riski mutlaklıdır. Geç ödeme ya da hiç ödememe durumunda sözkonusu miktar kadar fonun senedin veya poliçenin ödenmesi için mevcut olması gerekmektedir yani bir likidite riski söz konusudur. Garantör açısından üzerindeki riski, en etkili kontrol şekli herhangi bir sanayiye topluca ya da tek bir müşteriye kredi limiti açmaktır. İthalatçı tarafından yapılan herhangi bir garanti talebi bu limitler dahilinde değerlendirilmektedir¹³⁹.

iv. Forfaiter'in Riski

İhracatçıya Forfaiting teklifinin götürülmesinden teklifin kabulüne kadar geçen süre opsiyon süresidir. Bu süre içinde Forfaiting işleminin yapılması kararlaştırılır. Bu süre içinde ihracatçının işlemi kabul etmemesi mümkündür. Bundan dolayı kaynaklanan risk Forfaiter'e yansımaktadır. Opsiyon süresi içinde Forfaiter, faiz oranlarının aleyhine dönmesi riski ile de karşılaşır. İhracatçının bu süre içinde herhangi bir işleme girmedığı müddetçe, Forfaiter herhangi bir finansman anlaşmasına girmeyecektir. Bu süre içinde garantörün kredi değerliliğini onaylayacaktır. Bu çerçevede ihracatçının opsiyonu reddetmesine kadar veya ödemenin yapılmasına kadar olan sürede ülke riski taşıyacaktır¹⁴⁰.

İthalatçının işlemi kabulden mal ve hizmetlerin teslimine kadar geçen taahhüt döneminde de risk söz konusudur. Burada forfaiter kendisini bir finansman işlemine kanallı etmektedir. Ancak işlemin gerçekleşmeme riski vardır. Pratikte, forfaiter bu riskten korunmak için forfaiting'e konu olan varlıkları alana kadar beklemeyi tercih edecektir. İkinci tercihi ise kısa vadeli alıp uzun vadeli vermektir. Burada yatan gerçek, kısa vadeli faiz oranları genellikle uzun vadeliden düşüktür. Buna ek olarak da, forfaiter

¹³⁹ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 36.

¹⁴⁰ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 33-34.

işle gördüğü bazı para birimlerinde 5-7 yıl arasında finansman da problemlerle karşılaşabilir ¹⁴¹.

Bugüne ulaşıncaya kadar, forfaiter işlemten vazgeçebilir. Satın alacağı varlıklarda bir düzensizlik gördüğünde veya formalitelerin tamamlanması konusunda tatmin olmadığında, ithalatçı tarafından forfait edilecek poliçe veya bononun vade gününde transfer etmesi gereken döviz için gerekli izni alamadığında işlemten vazgeçmesi için bir sebep doğmuş olur.

Diğer bir risk forfater'in, fonları satın almak için kullandığı yöntemden kaynaklanabilir. Birçok işlemde, satın alınacak kağıtlarla aynı cins bir döviz ile borçlanılır. Ancak bu her zaman sözkonusu olmamaktadır. Örneğin; Alman markı ile borç alıp ABD doları ile olan işlem için bunu dolara çevirdiğinde, dolar aktifleri ile mark borçları için bir döviz riski sözkonusu olacaktır. Finansman sağlama ile ticari kağıtların vadesi ile aynı olacağından forfaiter gelecekte teslim için döviz piyasasına girerek geri ödenecek dolarları değiştirip, borcunu ödemek için mark alabilir ¹⁴².

2.5. Forfaiting'de Kullanılan Değerli Kağıtlar

Forfaiting tanımında da görüldüğü gibi, bir borç-alacak ilişkisi sonunda ortaya çıkan ve bu ilişkiyi temsil eden değerli ticari belgelere dayanan bir finansman tekniğidir. Bu piyasada en çok kullanılan araçlar, Poliçe ve Bonolardır. Bu iki borç enstrümanının dünya ticaretinde yoğun kullanılması ve 1930 yılında Cenevre Konferansında kabul edilen Uluslararası Ticari Senetler Anlaşması (International Convention for Commercial Bills) ile uygulama esaslarının belirlenmesi, forfaiting piyasasında kullanılmasına neden olmuştur. Ayrıca belgeleme kolaylığı, işlemlerin sürati, ödemelerin kolayca takside bağlanması özellikleri ile poliçe ve bonolar, senetsiz alacaklar, akreditif gibi araçlar daha çok rağbet görmektedir ¹⁴³.

2.5.1. Poliçe

Belirlenmiş bir vadede veya sürenin sonunda, cinsi ve tutarı belirtilmiş meblağın belirli bir lehdara ya da hamiline ödenmesi için, alacaklının borçluya verdiği yazılı ve

¹⁴¹ Vakıfbank Ekodeal, 1991, s. 16-17.

¹⁴² Sudi Apak, a.g.e., s. 118

¹⁴³ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 66.

şartsız bir ödeme emridir. Poliçe düzenlemeye “keşide etmek”, keşide edene “keşideci” borçlusuna ise “keşideli” denilir. Yasa ve uluslararası uygulama teamüllerine göre, poliçelerin belli şekil şartları taşımaları gerekmekte, bunlardan birinin eksik olması belgenin poliçe niteliğini yok etmektedir ¹⁴⁴.

Poliçelerin ciro yoluyla el değiştirmesi özelliği onu iskonto yoluyla finansmanı sağlama aracı yapmıştır. Finans kuruluşları, poliçeyi kabul eden ya da aval verenlerin kredi değerliliğine göre riskleri üstlenerek iskonto etmektedirler.

Poliçeler bir mal ve hizmet satışı sonucunda ortaya çıktığından bu satışı temsil eden belgelerle birlikte (Ticari Fatura, Konişmento v.s) ya kabul kredili veya tahsil vesaiki bazında finans kuruluşlarına ibraz edilmektedirler. Konuyu daha iyi anlatabilmek amacıyla bu ödeme sistemleri aşağıda açıklanmaya çalışılmaktadır ¹⁴⁵.

i) Kabul kredili akreditifte, akreditifin teyitli/teyitsiz olmasına göre vesaik eşlik eden poliçe, teyit bankası veya amir banka üzerine keşideli olarak ibraz edilir. Vesaik şartlara uygun ise ilgili banka poliçeyi kabul ederek keşideciye (akreditif lehdarına) iade etmektedir. Keşideci elindeki banka kabullü poliçeyi ya vade sonuna kadar portföyünde saklar veya iskonto ettirir. Banka poliçeye kabil imzasını koyarken vadede ödeme taahhüdüne girdiğinden risk üstlenme açısından bakıldığında teyit bankasının kabulü amir bankanın riskini üstlenerek akreditifi teyit etmesinden doğan taahhüdüne dayanmakta, teyitsiz akreditifte amir bankanın kabulü ise akreditif amirinin riskini üstlenerek açtığı akreditiften doğan kendi taahhüdüne dayanmaktadır ¹⁴⁶.

ii) Tahsil vesaiki işleminde, poliçe diğer ticari belgelerle birlikte, alıcı firma üzerine keşide edilerek ve aracı bankaya “malların mülkiyetini temsile yarayan belgelerin alıcıya (keşideli/borçlu), poliçenin kabul edilmesi şartıyla teslimini” içeren bir talimatla verilir. Satıcı, borçlunun kredi değerliliği ya da daha önceki ticari ilişkilerindeki itibarı nedeniyle, salt borçlunun kabulünü yeterli bulabilir. Ancak poliçe iskonto ettirilecekse, aracı finansman kuruluşu sadece borçlunun riskini almak yerine, ya daha güçlü bir kuruluşun ya da borçlunun bankasının avalini isteyecektir. Banka avalı ile riskini güvence altına alan

¹⁴⁴ Türk Ticaret Kanunu, 583-584. Maddeler,

¹⁴⁵ Niyazi Erdoğan, a.g.e, s. 175.

¹⁴⁶ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 72.

poliçe lehdarı, rahatlıkla iskonto yaptırarak finansman ihtiyacını karşılayabilecek ya da vadesinde tahsil etmek amacıyla poliçeyi portföyünde tutacaktır ¹⁴⁷ .

2.5.2. Bono

Bono, borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği, ödeme vaadi içeren bir kambyo senedi olup, malların mülkiyetini temsil eden vesaik adı geçen senedin alıcının borçlu sıfatıyla imzalaması karşılığında teslim edilir. Bonolara da banka garantisi (aval) verilebilmektedir. Poliçe ile farkı sadece satıcı tarafından değil alıcı (borçlu) tarafından düzenlenmesi ve imzalanmasıdır ¹⁴⁸ .

Dış ticarete poliçe kadar yaygın kullanulmamasına rağmen forfaiting işlemlerine aracılık eden Forfaiter'lar bonoyu tercih etmektedirler. Forfaiting piyasasında kullanılan poliçe ve bonoları standart olmayıp, çeşitli ülkelerin ticari ve hukuki farklılıkları bu enstrümanların şekillerinin de farklı olmasına neden olmuştur. Forfaiter, bu belgelerin şekil şartlarında eksiklik bulması halinde, bu eksikliği gidermeden işlem yapmayacaktır¹⁴⁹ .

2.5.3. Diğer Ödeme Araçları

Daha az görülen diğer ödeme araçları arasında vadeli akreditifler ve banka teminat mektupları da bulunmaktadır. Lehdarları tarafından bu araçların Forfaiter'a temlik karşılığında alacakların iskonto edilmesi mümkündür. Ancak sözkonusu araçların el değiştirmedeki sınırlılıkları, borcun tamamının tek vadeye bağlı olması ve hukuki zorluklarla belirsizlikler onları çekici olmaktan uzaklaştırmaktadır. Bu araçların kullanılma nedenleri, soyut olmaları, bir borcu taksitlendirmeleri ve bu konuda ulusal yasaların varlığıdır ¹⁵⁰ .

2.6. Forfaitingde Maliyet

Forfaiting işleminin çeşitli faktörlere bağlı olarak belirli bir maliyeti olmaktadır.

Bu faktörler şu şekilde sıralanabilir:

i. Ticari Riskin Karşılanması

¹⁴⁷ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 176.

¹⁴⁸ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 175.

¹⁴⁹ Kırım Arman, a.g.e., Factoring-Forfaiting seminer Notları.

¹⁵⁰ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 75.

Banka avalinin veya garantisinin sağlanmasının gerektirdiği giderler, dış alımcıya aittir. Dış satımcı açısından herhangi bir maliyet unsuru sözkonusu değildir. Dış alımcı senet, poliçe gibi ödeme araçlarının karşılıklarının ödenmemesi riskini telafi etmek amacıyla sağlanan banka garantisinin sağlanmasında istekli görünmezse, dış satımcının banka avalinin veya garantisinin gerektirdiği giderleri üstlenerek bu garantiyi sağlaması kendi lehinedir ¹⁵¹.

ii. Ülke Riskinin Karşılanması

Ülke riskinin karşılanması, ülkenin kredi değerliliğine ve piyasa koşullarına göre belirlenmektedir. Bu risklerin karşılanması için ülkelere göre %0.5-% 5 arasında değişen bir bedel ihracatçı tarafından ödenmektedir ¹⁵².

iii. Finansman Bedelinin Karşılanması

Fon sağlama veya para derleme maliyeti, Euro piyasalarındaki faiz oranlarına bağlıdır. Bankanın, faiz riski ve para kullandırma karşılığı olarak uygulayacağı fiyat, aynı para biriminin eş dönem için vadeli işlemlerinin Euro pazarlardaki maliyetini yansıtacaktır.

Yönetim ve diğer giderler karşılığı olarak da bankalar yıllık %0.5 oranında komisyon almaktadırlar. Forfaiting işleminin vadeli olması durumunda, iskonto haddinin faiz oranlarının durumu da dikkate alınarak saptanması gerekmektedir. Vadeli forfaitingte maliyetler daha yüksek olmaktadır. Bunda faiz oranlarında değişiklik riski ve önceden fon ayırma zorunluluğu gibi ek maliyet unsurları etkili olmaktadır. Forfaiting finansman maliyeti ihracatçı ve ithalatçı açısından değişiklik göstermektedir ¹⁵³.

2.6.1. İthalatçıya Olan Maliyeti

Forfaiting finansmanın ithalatçıya maliyeti sadece garanti ücretidir. Bu ücret genellikle garanti veya aval verilen senet yada bononun itibari değerinin belirli bir yüzdesidir. Bu yüzde ise ithalatçı ve garantörün müzakeresi sonunda tesbit edilir.

Forfaiter'ın garanti konusunda ısrar etmediği durumlarda, kendisi yine müzakereye açık olan ve üzerine aldığı ek riski yansıtan, garanti ücretine yakın bir ücreti isteyebilir.

¹⁵¹ Öztin Akgüç. A.g.e., s. 42.

¹⁵² Sudi Apak, a.g.e., s. 119.

¹⁵³ Tezer Palacioğlu, a.g.e., s. 26-27.

Garanti ücreti, genellikle senet veya poliçelerin o yılki son vade tarihine kadar olan itibari değerlerinin ortalamasının belirli bir yüzdesini ifade eder ve yıllık olarak peşin alınır. İstisnai olarak, ücret, aynı şekilde hesaplanıp ödemenin aval veya garanti imzasının hemen ardından toptan yapıldığı durumlarda söz konusudur. Seyrek olarak da, herbir senet veya poliçenin itibari değeri üzerinden yıllık yüzde olarak ücret hesaplanıp, tek tek vadeleri geldiğinde ödeme yapılmaktadır ¹⁵⁴.

2.6.2. İhracatçıya Olan Maliyeti

İhracatçı açısından maliyetler üç ana unsurdan oluşur. Bunlar; iskonto oranı, taahhüt komisyonu ve marj süresidir.

2.6.2.1. İskonto Oranı

Forfaiting işleminde ihracatçı elindeki senet ya da poliçeyi anlaşılmaya verilen bir oran üzerinden ve vadelerine göre forfaitere iskonto ettirmektedir. Karşılığında ise nakit sağlamaktadır. İskonto hadleri genellikle anlaşmanın yapıldığı sırada Euro pazarlarda geçerli olan faiz oranlarına yakın olmakta ve iskonto sabit bir oran üzerinden yapılmaktadır. İskonto oranı, forfaiting işleminin vadelere bağlı olarak kaynağını oluşturan fonun maliyeti ile buna eklenecek prim tutarından oluşur ¹⁵⁵.

Genellikle problem, politik istikrarsızlık ya da döviz bulunmaması nedeniyle transfer yapılmaması konusunda çıkmaktadır. Forfaiter garantisinin önemli bir uluslararası banka veya devlet bankası olması durumunda, normal bir ticari bankaya uygulandığından daha az prim uygulayacaktır. Her halükarda ana risk ülke riski'dir. Değişik ülkeler, değişik zamanlarda farklı riskler demektir ¹⁵⁶.

Ülke riski de dikkate alınması gereken bir etkidir. Ülke riski açısından prim tutarı %0.5 ile %5 arasında değişir. Forfaiting finansmanı sabit faizli olduğu için forfaiter, geçmişteki şimdiki ve gelecekteki eğilimleri yansıtabilecek bir faiz oranı belirlemek zorundadır ¹⁵⁷.

¹⁵⁴ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 32.

¹⁵⁵ Panorama Dergisi, 15 Eylül, 1991, s. 37.

¹⁵⁶ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 33.

¹⁵⁷ Sudi Apak, a.g.e., s. 120.

2.6.2.2. Opsiyon ve Taahhüt Komisyonu

Opsiyon süresi 3 günden 3 aya kadar olabilir. 3 güne kadar olan opsiyon süreleri için komisyon alınmaz. Şartlara ve politikasına göre Forfaiter kaç günlük bir süreden sonra opsiyon komisyonu alacağını kararlaştırır. Süreye bağlı olmaksızın senet bedeli üzerinden bir defa alınan bu komisyonun tipik oranı %1/8'dir. Taahhüt komisyonu ise opsiyon süresi içerisinde ihracatçının Forfaiter'ın teklifini kabul etmesinden itibaren senetlerin fiilen iskonto edildikleri tarihe kadar geçen süre boyunca Forfaiter'ın taahhüdünü açık tutmasının bedeli senelik olarak %3/4 ile %1.5 arasında değişir. Genellikle ayda binde 1 oranında ve peşin alınır. İhracatçı malın satış fiyatını belirlerken bu komisyonu gözönünde bulundurması gerektiğinin bilincinde olmalıdır ¹⁵⁸.

Bazı durumlarda taahhüt komisyonunu ödediği halde satıcı iskonto edilecek senetleri temin ve Forfaiter'a ibraz edemediği zaman kendisinden bir ceza komisyonu ödemesi istenebilir

2.6.2.3. Marj Süresi

Forfaiter, iskonto miktarını belirlerken ödemelerde belli bir gecikmeyi hesaba katarak bekleme süresi için ücret talep eder. Bekleme süresi 2-3 gündür. Bu maliyet, poliçe veya senet bedellerinin ithalatçı kurum tarafından vadesinde ödenmeyebileceği varsayımına dayanır. Buna göre, ortalama ücretler üzerinden iskonto oranı kadar ek bir ücret alınır ¹⁵⁹.

2.6.3. İskonto Hesapları

Forfaiting işleminde faiz iskonto şeklinde olmakta ve poliçenin nominal değeri üzerinden hesaplanan bu iskonto tutarı düşülerek kalan miktar Forfaiter tarafından ihracatçıya verilmektedir. İskonto tutarının bulunmasında kolaylığı açısından ticari iskonto yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemde iskonto maliyeti iki şekilde hesaplanmaktadır ¹⁶⁰.

¹⁵⁸ Tezer Palacioğlu, a.g.e., s. 30.

¹⁵⁹ Sudi Apak, a.g.e., s. 121.

¹⁶⁰ İktisat Bankası Yayınları- Forfaiting İstanbul, 1987, s. 12.

i. Seri halindeki bono/poliçelerin her birinin tek tek iskonto tutarlarının hesaplanması sonucu bulunan tutarların toplanması ile toplam iskonto tutarına ulaşılmaktadır. Uygulanan formül aşağıdaki şekildedir: .

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

ND = Poliçenin nominal değeri

v = Vade

f = İskonto oranı

Bundan yola çıkılarak ihracatçıya ödenecek meblağ ND - İ formülü ile bulunmaktadır.

İskonto oranı (f) . ilgili döviz cinsi için piyasada belirlenmiş olan LIBOR'a borçlu için saptanan bir primin eklenmesi ile oluşturulur. Örnek olarak bir Mısır bankası için piyasadaki primin %3 ve vade tarihinden iki iş günü önceki 9 aylık LIBOR \$ için %6.75 ise iskonto oranı %9.75 olacaktır. Buna göre 100.000 \$ nominal değerinde 270 gün vadeli bir senedin toplam iskontosu.¹⁶¹

$$\dot{I} = \frac{100.000 \times 270 \times 9.75}{100 \times 360}$$

$$\dot{I} = 7.312.50 \$$$

ve dolayısıyla ihracatçıya ödenecek meblağ ise:

$$100.000 - 7.312.50 = 92.687.50 \$'dır.$$

¹⁶¹ Tezer Palacioğlu, a.g.e., s. 28-29.

ii. Yukarıdaki formül ile bir seri halindeki bono/ poliçelerin her birinin tek tek iskonto tutarları bulunur ve bunların toplanmasıyla toplam iskonto tutarı hesaplanır. Ancak bu detay hesaba girmeden, anında toplam iskonto tutarının hesabı için, tüm poliçelerin tek tek hesabı yerine “ortalama ömür” kullanılabilir;¹⁶²

$$\bar{ö} = \frac{V1 + V2}{2}$$

$\bar{ö}$ = ortalama ömür

V1= ilk bono/poliçenin vadesi (gün sayısı)

V2= son bono/poliçenin vadesi (gün sayısı)

Bu durumda tüm bono/poliçeler tek bir bono/poliçe gibi dikkate alınır ve iskonto miktarı şekilde bulunur

$$İ = \frac{ND \times \bar{ö} \times f}{100 \times 360}$$

2.7. Forfaiting'in Avantajları ve Dezavantajları

Forfaiting'in dezavantajları; ihracatçı, ithalatçı forfaiter ve garantör açısından ayrı ayrı ele alınacaktır.

2.7.1. İhracatçı Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

İhracatçı açısından avantajları şu şekilde sıralanabilir:¹⁶³

- Bilançosunu ‘tahsildeki alacaklar’ bölümünden kurtarır. Zira alacaklar nakde dönüşür. Böylece Forfaiting bilanço dışı bir işlem olur.
- Likiditesi artar.

¹⁶² Beratiyea Öncü, a.g.e., s. 49.

¹⁶³ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 69.

- Yukarıdaki iki husus nedeniyle satıcının kredi-değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artar.

- Kendisine rücu edilmeden (without recourse) finansman sağlar.

- Bankası nezdindeki kredi limitleri etkilenmez. Başka işlemler için boş kredi limiti kalır.

- İskonto faiz oranı sabit olduğundan faiz oranı riski yoktur.

- Alıcısına tanıdığı vadeli satıştan dolayı herhangi bir tahsil ve takip sorunu ile bunlara ait masraf yoktur.

- Finansmanın maliyetini önceden ve kesinlikle bildiğinden ticari sözleşmeyi daha sağlıklı yapar.

- Gerçekleştirdiği Forfaiting işlemi alıcısına gerekiyorsa ödemesiz süre dahil %100 finansman paketi teklif etmesini sağlar. Böylece pazarlama ve rekabet etme gücü artar.

- İhracat kredi sigortasına gerek yoktur.

- Alacaklarını takip ve tahsil etmek için masraf yapmaz.

- Finansman, ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzenlenebilir veya adapte edilebilir.

- İşlemin yapılıp yapılmayacağı kısa zamanda belli olur. Forfaiter'ın karar verme süresi birkaç saati geçmez.

Bu avantajların yanında bazı dezavantajlar da vardır: ¹⁶⁴

- İhracatçı borçla ilgili belgelerin geçerli olarak hazırlandığı, garanti edildiği, herhangi bir ödememe durumunda kendisine rücu edilemeyeceği konusunda emin olmalıdır. Bunun için ithalatçı ülkenin yasalarını, senetler konusundaki düzenlemelerini, garanti ve aval işlemlerini iyi bilmelidir.

- İthalatçının garantörü Forfaiter tarafından yeterli bulunmamışsa ihracatçı problemle karşılaşabilir.

- Forfaiter tüm riskleri kabul etmektedir. Bu nedenle yüksek bir para isteyebilir.

¹⁶⁴ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 37.

2.7.2. İthalatçı Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Forfaiting işleminin ithalatçı açısından avantajları şöyle sıralanabilir: ¹⁶⁵

- İşlemlerin basit olması ve hızlı gerçekleştirilmesi, ithalatçı açısından önemli bir üstünlük sağlamaktadır.

- Forfaiting finansmanı, sabit faizli bir finansmandır.

- Ödemeler hemen yapılmadığından, ithalatçının kredi kullanma kapasitesi saklı kalmaktadır.

İthalatçı açısından dezavantajları şunlardır: ¹⁶⁶

- Bankadan aldığı garanti ve aval genellikle kendisi için söz konusu olan kredi limitinin kullanımı şeklinde görülecektir.

- İthalatçının garanti ücreti ödemesi gerekecektir.

- Forfaiter'ın kabul edeceği senet veya poliçe kesin ödeme yükümlülüğü vermektedir. İthalatçı ithal ettiği mallarla ilgili bir problem söz konusu olduğunda bedelini ödememe gibi bir yola gidemeyecektir.

- Forfaiter'ın isteyeceği yüksek komisyon ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhinedir.

2.7.3. Forfaiter Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Forfaiting işleminin forfaiter açısından avantajları şunlardır: ¹⁶⁷

- Belgeler basit ve çabuk hazırlanabilir şekildedir

- Satın alınan varlıklar kolayca transfer edilebilir cinsten olduğundan ikincil piyasalarda satışları mümkündür.

- Yüksek komisyon ithalatçı ve ihracatçı için aleyhte bir durum, ancak doğal olarak forfaiter için çekici bir durumdur.

¹⁶⁵ Ali Ceylan, a.g.eb., s. 39.

¹⁶⁶ Sudi Apak, a.g.e., s. 115.

¹⁶⁷ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 23.

Forfaiting'in forfaiter için dezavantajları da kısaca şunlardır: ¹⁶⁸

- Borcun ödenmemesi durumunda rücu edebileceği kimse bulunmamaktadır.
 - Garantörün değerlendirilmesi de forfaiter'in yükümlülüğündedir.
 - Forfaiter ihracatçının iş yaptığı değişik ülkelerin bono, poliçe, garanti veya avalsiz ilgili tüm yasal düzenlemelerini ve yönetmelikleri bilmesi gerekmektedir.
 - Forfaiter poliçe ve bonoların ödenmesini hızlandırma imkanına sahip değildir.
- Normal ticari sözleşmelerde hızlandırma hükümleri standart bir özellik olmasına rağmen, bono ve poliçelerin yasal özelliği, benzer uygulamaları engellemektedir.

2.7.4. Forfaiting'in Garantör Açısından Avantajları ve Dezavantajları

Forfaiting'in garantör (aval veya garanti veren bankalar) açısından avantajları şunlardır: ¹⁶⁹

- Kendi itibarlarından müşterilerini de yararlandırmak, bunun karşılığında komisyon girdisi sağlamak.
- Müşterilerine verdikleri hizmetlerde çeşitli boyutlar yaratmak.
- Bilanço dışı taahhüt avantajı.
- İsim ve itibarlarının uluslararası düzeyde yaygınlaşması.
- Basit dökümantasyon.

Forfaiting'in garantör açısından tek ve önemli bir dezavantajı vardır: ¹⁷⁰

Garantör banka garanti ettiği belgeler karşılığında mutlak yükümlüdür.

2.8. Forfaiting ve Diğer Finansman Alternatiflerinin Karşılaştırılması

Forfaiting , Factoring, kredi sigortası ve vesaik karşılığı kredi arasındaki ilişki şu şekilde gösterilebilir: ¹⁷¹

¹⁶⁸ Guild I., R. Harris., a.g.e., s. 15-16.

¹⁶⁹ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 69.

¹⁷⁰ Tezer Palacioğlu, a.g.e., s. 40.

¹⁷¹ Tezer Palacioğlu, a.g.e., s. 41-42.

Tablo 6. Forfaiting'in Diğer Finansman Yöntemleri İle Karşılaştırılması

FORFAITING	FACTORING	KREDİ SİGORTASI	VESAİK KARŞILIĞI KREDİ
Bir defaya mahsus bir işlemdir.	Devamlı bir işlemdir.	Devamlı bir işlemdir.	Genellikle devamlı bir işlemdir.
Alacaklar rücusuz satın alınır.	Alacaklar genellikle rücusuz satın alınır.	-	Alacaklar teminat olarak gösterilir.
Police/bono gereklidir.	Fatura karşılığında işlem yapılır.	-	Vesaik mukabili bir işlemdir.
Alıcının kabulünden sonra police iskonto edilmek suretiyle finansman sağlanır.	Yükleme sonrası %80'e kadar finansman sağlanır.	Finansman yoktur.	%70'e kadar finansman sağlanır
Akreditif veya vesaik mukabili işlemlerde uygulanır.	Açık hesap işlemlere yöneliktir.	İşlemin cinsine bağımlı değildir.	Vesaik mukabili işlemlerde uygulanır.
180 günden 10 yıla kadar vade tanınır.	120 güne kadar vade tanınır.	Uzun vadeli de olabilir.	Genellikle kısa vadeli.
Daha çok yatırım mallarının finansmanına yöneliktir. Bazı tüketim mallarına da uygulanabilir.	Tüketim malları-f finansmanına yöneliktir.	Bütün mal cinslerinde uygulanabilir.	Bütün mal cinslerinde uygulanabilir.
Faiz iskonto metodu ile hesaplanmaktadır.	Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanmaktadır.	-	Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanmaktadır.
Risk %100 üstlenilir.	Risk %100 üstlenilir.	Risk %90 üstlenilir.	Risk üstlenilmez.
Sözleşme yoktur.	Genel bir sözleşme yapılır.	Genel bir police yapılır.	Genel bir sözleşme yapılır.

Kaynak: Tezer Palancıoğlu, **Forfaiting**, İTO Yayınları, İstanbul, Nisan 1994, s. 42.

Yukarıdaki finansman alternatiflerinden biraz farklı olmala birlikte sabit oranlı bir orta vadeli finansman yöntemi olan leasing'in, forfaiting'le karşılaştırıldığında önem sınırlamaları bulunmaktadır. Bunlar kısaca, başlıklar halinde aşağıda verilmektedir¹⁷².

- . Leasing özellikle sermaye malları (capital goods) ile sınırlandırılmıştır.
- . Kullanımı için çok karmaşık belgeler içerir, formalitesi fazladır.
- . İhracatçının vergilendirilebilir karlar elde etmesi halinde leasing'den tam olarak yararlanabilmesi ve aktiflerin maliyetinde düşüş sağlayabilmesi mümkündür.
- . Leasing'de, ticari ilişkiden doğan vergi kolaylıkları ve bazı sorumlulukları ki süresince beraberce paylaşmaktadırlar.
- . İhracatçı adına leasing anlaşması yapan herhangi bir finansör, ihracatçının kusuru halinde ona rücu hakkı istemektedir.

¹⁷² Guild I. R. Harris, a.g.e., s. 19.

3. BÖLÜM

FACTORING - FORFAITING YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI ve TÜRKİYE UYGULAMASI

3.1 Türkiye’de Factoring

Factoring iç ve dış ticaret işlemlerinde uygulanan bir finansman yöntemi olarak, yeni şekliyle Batı’da yarım yüzyıl önce kullanılmaya başlandığı halde Türkiye’de ancak 1988’de uygulama alanı bulmuştur. Hızlı ve istikrarlı bir gelişme içerisinde olan bu sektör ilerisi için umut vaad etmektedir.

Ülkemizde 24 Ocak 1980’den sonra uygulanan ekonomik kararlar ile ihracat hacmimizin artmasına yönelik tedbirler kur politikaları ve teşvik uygulamalarıydı. Fakat bu uygulamalar yeterli olmamıştır. İhracatın artırılması amacıyla alınan bir dizi tedbirin yanında ihracatın finansman kolaylıkları ile de desteklenmesi ihracatçılarımızın dış pazarlardaki şansını arttırmasına yaramıştır. Factoring’in Türkiye’de duyulması son beş yılda olmuştur. Ve özellikle dışa açılma çabasındaki firmalara yardımcı olabilecek bir teknik olarak kabul görmüştür⁹⁹.

Dışa açılma politikalarının bir sonucu olarak yabancı bankaların Türkiye’de şube açabilmeleri ve ülkemizde bilinmeyen bazı finansman tekniklerini ekonomik hayata geçirmeleri, mali kesimdeki çeşitlenmenin bir diğer nedenini oluşturmuştur¹⁰⁰.

Yurt içi factoring’de kısa zamanda büyük mesafeler alınmıştır. Eğer 1994 krizi olmasaydı eğer Türkiye’nin yüksek enflasyon bütçe açığı gibi sorunlar olmasaydı (yüksek faizlerle fonlamaya neden oluyor) 1990’lı yılların başında yakaladığımız ivme devam ettirilebilseydi bu sahada çok daha fazla mesafeler almış olurduk¹⁰¹.

Türkiye’de ilk kurulan 4 factoring şirketi şunlardır:

- i) Facto Finans (İktisat Bankası)
- ii) Aktif Finans (Garanti Bankası, Eximbank, Giyim Sanayicileri Dış Ticaret Derneği, Vakıflar Bankası)
- iii) Demir Factoring (Demirbank)

⁹⁹ Factoring Şirketlerinden Elde Edilen Bilgiler.

¹⁰⁰ Uğur Emek, a.g.e., s. 96.

¹⁰¹ Türkiye’de Factoring, a.g.e., s. 25.

iv) Heller Factoring (Japon sermayeli Heller International Corporation, International Finance Corporation, Interbank, Yapı Kredi Bankası) ¹⁰².

Yurtiçi factoring, dünya uygulamasında da en büyük payı almaya devam etmektedir. 1995 yılının 340 milyar dolarlık hacminin %95'i hala yurtiçi factoring'dir. Uygulamanın bu boyutlarda olmasının en büyük nedeni, batı ülkelerinin gelişmiş ve globalleşme sürecini yaşayan sistemlerinin sağladığı fonlama olanakları yanında, kredi sigortası sisteminin sağladığı avantajlardır.

Ülkemize gelince; 1995 yılının 1.1 milyar dolarlık factoring hacminin %95'i yurtiçi factoring'dir.

Hala çözemediğimiz ama umutlu olduğumuz çifte BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi) uygulaması ve bankalar arası piyasa gibi, günlük borçlanma olanağına sahip olmamak gelişme hızımızı kesen ve yüksek maliyetler nedeniyle rekabet şansımızı azaltan nedenlerdir.

Türk ekonomisinin içinde bulunduğu şartlar, factoring şirketlerinin orta ve uzun vadeli borçlanmasına imkan tanımamaktadır. Tahvil yoluyla borçlanma, ekonominin içinde bulunduğu koşullarda ve tasarrufçunun tercihleri doğrultusunda mümkün değildir. Yurtiçinden 2 yıl gibi vadelerde kredi bulabilme olanağı yoktur ¹⁰³.

Ancak sektör yeni olmasının sıkıntılarını yaşamaktadır. Bunlar arasında, factoring'in yeterince bilinmemesi hatta yanlış anlaşılması gelmektedir. İhracatçıların, bütün satışlarına ilişkin alacak haklarını factor kuruluşu devretmek yerine yalnızca riskli alacaklarını devretme yoluna gittikleri yakınması bulunmaktadır. Elbette böyle olunca, yabancı ülkedeki factor kuruluşları riskli alacaklar için teminat vermekten çekinmektedirler¹⁰⁴.

Yurtiçi satışlara yönelik factoring işlemlerinin pek az olduğu Türkiye'de bu işi illegal olarak "şenet mafiacılığı" adı altında yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Piyasanın yasal unsurlarla disipline edilmemesi, borçlu firmaların risklerinin iyi veya kötü olarak kategorize edilmesini güçleştirmektedir.

¹⁰² Factoring Derneğinden Elde Edilen Bilgiler.

¹⁰³ Türkiye'de Factoring, a.g.m., s. 25.

¹⁰⁴ İşletme ve Finans Dergisi, "Önü Açık Bir Sektör, Factoring", Sektör araştırması, sayı. 68. Kasım. 1991.s. 32.

Çok kısa bir süre geçmesine rağmen, çoğu Factors Chain International'a (FCI) üye altı factoring kuruluşu bulunan ülkemizde halen bu konuda yasal bir düzenleme getirilmemiş olup işlemler Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Kambiyo mevzuatı, 3182 Sayılı Bankalar Kanunu, ödünç para verme işlemlerini düzenleyen 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname, Gelir Vergisi Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu, Damga Vergisi Kanunu ve Gider Vergisi Kanunlarının ilgili genel hükümleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu açıdan bakıldığında Leasing'e tanınan bir takım teşvik ve kolaylıkların factoring'e tanınmadığını söylemek mümkündür. Uygulayıcılar gerek fonlama maliyetlerinin düşürülmesi için vergi ve primlerin kaldırılması gerekse ihracata sağlanan teşviklerden, yatırım indirimlerinden faydalandırılmasının factor kuruluşlarının piyasada daha etkili çalışabileceklerini belirtmektedirler. Mevcut kambiyo mevzuatına göre ihracat bedelinin %70'inin fiili ihracattan en geç 90 gün içinde yurda getirme zorunluluğu factoring hizmetlerinin daha uzun süreler için verilmesini güçleştirmektedir¹⁰⁵.

Türkiye'de yurtdışı factoring işlemleri toplam işlem hacminin % 70'ini oluşturmaktadır. Dünyadaki uygulamanın aksine factoring işleminin ülkemizde uluslararası ağırlıklı oluşunun nedeni, factoring'in, özellikle dışa açılma çabasındaki firmalara yardımcı olabilecek bir hizmet olarak takdim edilmesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca yurtiçi piyasada şirketler hakkında yeterli istihbarat sağlanacak bir bilgi bankasının olmaması factoring hizmetlerinin iç piyasada istenilen biçimde yaygınlaşmasını zorlaştıran bir diğer önemli nedendir¹⁰⁶.

Factoring'in 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 gerçekleştiremeyecek olan karlı ve hızlı büyümeyi gelişmiş ülkelerde küçük işletmeler factoring hizmetini kullanarak gerçekleştirmişlerdir¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 170.

¹⁰⁶ Uğur Emek, a.g.e., s. 98.

¹⁰⁷ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 171.

3.2. Factoring İşleminin Hukuki Niteliği ve Yasal Hükümler

Dünyadaki gelişimine paralel olarak factoring pek az Batı ülkesinde yasal düzenlemelere konu olmuştur. İşlemler belirli kurallar çerçevesinde yürümektedir. Ancak geçerli olan kurallar genellikle milletlerarası factoring kuruluşlarının günümüze değin taşıdıkları, geliştirdikleri genel kabul görmüş prensip ve kurallardan oluşmaktadır. Çünkü konu özellikle uluslararası factoring açısından önem taşımaktadır. Ülkeler arası factoring’de kurulması gerekli muhabirlik ilişkilerinin zor yapılanması, bu konuda çalışma yapan factor kuruluşları biraraya getirerek uluslararası nitelikte zincir oluşturulmasına ve bunlar kanalıyla muhabir ilişkilerini düzenleyen, yaptırım gücü olan yönetmeliklerin doğuşuna neden olmuştur.

3.2.1. Borçlar Kanunu Karşısında Factoring

Borçlar Kanunu’nun 162-172’inci maddeleri alacağın temlikî’ne ayrılmıştır. Kanunun 162’inci maddesine göre ‘Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça, borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir’ Temel ilke budur. Yine Borçlar Kanunu’nun 163’üncü maddesine göre, yazılı şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temlikî muteber olmaz ¹⁰⁸.

Borçlar Kanunu’nun 163. Maddesine uygun bir şekilde yani yazılı olarak yapılması va alacağın temlikî hükümlerini doğurmaktadır. Başka bir deyişle temlik edenle, temellük arasında hiç bir hukuki işlem kalmaz ve alacağın tahsil edilme sorumluluğu tümüyle alacak hakkını devir alana geçer ¹⁰⁹.

Türk parası kıymetini koruma hakkında 32 sayılı karar ve buna bağlı tebliğler içinde de factoring ile ilgili açık hükümler bulunmamaktadır. Ancak 89-32/1 sayılı tebliği uyarınca ihracat bedellerinin fiili ihracat tarihinden itibaren 90 gün içinde, %70’inin yurda getirilmesi halinde, ihracatçıların %30’unu tasarruf etme hakkı doğmaktadır. Bu karar factoring’le çatışmadığı gibi aksine ihracatçıya mal gönderdikten sonra mal bedelinin %80’ini factor’dan peşin alarak, ihracat bedelini hemen yurda getirme olanağı vermektedir. Ancak uluslararası uygulamada, factoring’e tanınan 270 günlük süre ile 90 günlük süre uyumsuzluk göstermektedir ¹¹⁰.

¹⁰⁸ Türkiye’de Factoring, a.g.s., s. 30.

¹⁰⁹ Ali Ceylan, a.g.e., s. 24.

¹¹⁰ Selahattin Tuncer, a.g.e., s. 38.

3.2.2. Türk Ticaret Kanunu Karşısında Factoring

“Borçlar temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir” hükmü bulunmaktadır. Buna göre kıymetli evrakın ciro devri Türk Ticaret Kanunu’nun 559 ve devamı maddeleri içinde düzenlenmiştir. Fakat fatura kıymetli evrak sayılmadığı için ciroya ait hükümler faturaya uygulanamaz. Bu yüzden Türk Ticaret Kanunu içinde factoring’e ait hükümler yer almamaktadır. Faturadan doğan hakların devir ve temlik genel hükümlere, yani Borçlar Kanunu içinde yer alan “alacağın temlik” hükümlerine göre cereyan eder ¹¹¹.

Ancak “faturanın kıymetli evrak niteliğinde sayılmaması nedeniyle ciroya ait hükümler “faturaya” uygulanamamaktadır. Satıcı işletmenin alacak hakkının doğduğunu bildiren faturaların factoring şirketi tarafından devralınması, alacak hakkının factoring kuruluşuna geçtiğini göstermesi gerekirken, faturaların devredilebilme özelliklerinin olmayışı factoring işlemini zorlaştırmakta ve daha riskli hale sokmaktadır. Bu nedenle de uygulamada alacağın devredilebilmesi için faturaya ilave olarak senet veya çek düzenlenmektedir. Açık hesap usulü satışlar her zaman için factoring işlemine tabi tutulamamaktadır ¹¹².

3.2.3. Kambiyo Mevzuatı Karşısında Factoring

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar ve buna ilişkin tebliğlerde, factoring’i ilgilendiren bazı hükümler bulunmaktadır.

32 sayılı Kararda, ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması zorunluluğu getirilmekte, ancak söz konusu ihracat dövizlerinin 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. Bu hükmün, ihracat factoring’i açısından yeniden gözden geçirilmesi gerektiği belirtilmektedir. Çünkü bu hüküm, uluslararası uygulamalara ters düşmektedir.

¹¹¹ Factoring Derneğinden Elde Edilen Bilgiler.

¹¹² Uğur Emek, a.g.e., s. 101.

Yine 32 sayılı Karara ilişkin 91-32/5 sayılı tebliğde, alacak hakkının satın alınması suretiyle ticari riskin factoring şirketi (factor) tarafından üstlenilmesi durumunda, ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluşun sorumlu olacağı hükmü getirilmiştir. (m. 21, bent 2) ¹¹³.

3.2.4. Bankalar Kanunu Karşısında Factoring

Türkiye’de bankaların factoring işlemlerini yaygın bir şekilde uygulamaya sokmaları, 3182 sayılı Bankalar Kanunu açısından da tartışmaları gündeme getirmiştir. Alacağın temlikli karşılığında ödemelerin yapılması, bazı factoring türlerinde, bu ödemelerin kesin bir nitelik taşıması, bazılarında göre “alacak satımı”, bazılarında göre ise “kredi” olarak değerlendirilmektedir. Ancak, factoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu’nun 38. Maddesinin uygulanması açısından bir farklılık yaratmaktadır. Factoring işleminin “kredi” şeklinde nitelendirilmesi, Bankalar Kanunu’nun 38., 44., 45. ve 46. maddelerine göre, BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi) uygulamasına yol açacaktır. Buna karşılık, işlemin, “alacağın satımı” olarak görülmesi durumunda, yukarıda belirtilen hükümlerin hiç biri uygulanamayacağı gibi, her alacağın temlikinde KDV tahakkuk ettirilecektir ¹¹⁴.

Bankalar Kanunu’nda factoring işlemleri ile doğrudan ilgili hükümler bulunmamaktadır. Kanunun 44. maddesi “Krediler ancak açıldıkları kişilere kullanılabilir” hükmünü düzenlemektedir. Factoring’de factor borçlunun riskini üstlenerek rücu etme hakkı olmaksızın satıcıya avans ödeme yaptığında bu hükme uyulmamakta, rücu etme hakkı altında satıcının riskini üstlenerek avans ödeme yaptığında ise anılan hükme uyulmuş olmaktadır ¹¹⁵.

Banka ve Sigorta Şirketlerinin 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunun 28. Maddesinde, 100.6.1985 tarih ve 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu’na göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olsun nakten veya hesaben aldıkları

¹¹³ Türkiye’de Factoring, a.g.m., s. 25.

¹¹⁴ Erden Kutalp, “Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi”, *Bankacılar Dergisi*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl:2, Sayı: 5, Temmuz 1991, s. 28-29.

¹¹⁵ Haluk Erdemol, a.g.e., s. 60.

paraların BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi) tabi olduğu hususu hüküm altına alınmış, bu şirketler KDV kapsamı dışında bırakılmıştır ¹¹⁶.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı bu hükümlere dayanarak, factoring kapsamında müşteriden istenecek faiz, komisyon ve haçların BSMV'ne tabi olması gerektiği yolunda görüş bildirmiştir. (Bakanlığın 29.05.1991 tarihli görüşü) Görüldüğü gibi, uygulamada gerçek factoring/gerçek olmayan factoring ayrımı yapılmaksızın ve factoring'in Bankalar Kanunu kapsamında değerlendirilip değerlendirilemeyeceği araştırılmaksızın, factoring işlemi bir kredi işlemi olarak kabul edilip faiz, komisyon ve haçlar bakımından BSMV uygulanmaktadır. ¹¹⁷

Ayrıca factoring işlemleri damga vergisine tabi olmaktadır. Damga vergisinin nasıl uygulanacağı konusunda, Maliye Bakanlığının görüşüne başvurulmuştur. Acaba factoring sözleşmelerinde nisbi damga vergisi mi, yoksa maktu damga vergisi mi uygulanacaktır. Damga Vergisi Kanunu'nun 10. Maddesinde; nisbi vergide kağıtların nevi ve mahiyetlerine göre bu kağıtlarda yazılı belli para, maktu vergide ise kağıtların mahiyeti esas alınacağı belirtilmektedir. Factoring çerçeve sözleşmesinin belli bir meblağı içermesine bağlı olarak, Damga Vergisi Kanunu m. 1'deki (1) sayılı tablonun 1/a bendine göre sözleşmedeki meblağ üzerinden binde 5 oranında nisbi vergi alınması gerekir. Ancak uygulamada, factoring sözleşmesinin gelecekteki alacakların devrini içermesi durumunda miktarın önceden belli olmayacağından hareketle, Damga Vergisi Kanunu m. 1'deki (1) sayılı tablonun 1/b bendine göre maktu vergi olarak 4500TL'nin yatırılması gerekli görülmektedir. Fakat gelecekteki alacakların temlik durumu da alacakların hiç değilse miktar olarak belirlenebilir olması bir geçerlilik şartı olarak ortaya çıktığından, bu uygulamanın sakıncaları söz konusu olabilecektir. Bu nedenle, bu belirlenebilir (tahmin edilebilir) miktar üzerinden binde 5 oranında nisbi vergi alınması daha uygun olacaktır. ¹¹⁸.

¹¹⁶ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 102.

¹¹⁷ Uğur Emek, a.g.e., s. 26.

¹¹⁸ Uğur Emek, a.g.e., s. 27.

3.3. Bir Factoring Uygulaması ¹¹⁹

ABC A.Ş. yılda 5 Milyon\$ iplik ihracatı yapan bir kuruluştur. Müşterileri İtalya, Fransa, Almanya ve ABD’de bulunan firmalardır. Pazarda var olan diğer ülke firmaları ile rekabet edebilmek için ABC A.Ş. satışlarını ortalama 60 gün vadeli akreditiflerle yapmaktadır. Ancak bu ABC A.Ş. için bir problemdir. Onları karşılıklı getirmek için, hammadde alımlarını da vadeli yapmakta ve böylece piyasada geçerli olan %6 aylık vade farkı ödemektedir. Bu yüzden ABC A.Ş.’nin kar marjı gittikçe daralmaktadır. 2 Aylık stok tutan ABC A.Ş.’nin mali tabloları aşağıdaki gibi görülmektedir: ⁺

GELİR TABLOSU (Milyon TL.)

31/12/1989

Satışlar	12.500
Satılan malın Maliyeti	(7.500)
Genel Giderler	(3.500)
Amortisman	(300)
Vade Farkı Faizi	(628)
KAR	572

BİLANÇO (Milyon TL.)

31/12/1989

AKTİF		PASİF	
- Döner Değerler		- Kısa Vadeli	
		Borçlar	
Kasa+Banka	92	Bankalar	1.858
Alacaklar	2.083	Ticarethaneler	1.745
Stoklar	1.750	- Özkaynaklar	
- Sabit Kıymetler	1.850	Ödenmiş	
		Sermaye	1.250
Birikmiş		İhtiyatlar	50
Amortisman	(300)	Kar	572
Toplam Aktif	5.475	Toplam Pasif	5.475

⁺ Aktif Finans Factoringden elde edilen örnek.

¹¹⁹ Aktif Finans Factoringden Elde Edilen Bilgiler.

ABC A.Ş. yetkilileri son senelerde alıcılarından gelen vade ve açık hesap çalışma talepleri ile karşılaşmaktadırlar. Ancak güven ve finansman zorlukları nedeni ile bunu karşılayamamaktadırlar. Hem bu nedenle hem de 1992'de Avrupa'nın tek pazar olup ülkeler arası ticarete akreditifin tamamı ile ortadan kalkacağını düşünerek bir çözüm yolu aramakta olan ABC A.Ş. yetkilileri bu noktada kendilerine bu hizmeti verebilecek olan factoring şirketiyle ilişkiye geçmişlerdir. Yapılan görüşmeler sonucunda aşağıdaki şartlarda bir factoring sözleşmesi imzalamışlardır:

- Factoring komisyonu: %1.25

- İskonto bedeli: libor+2 (bu faiz oranı ABC A.Ş.'nin daha evvelden kullandığı banka kredileri ile aynı olduğu ve bu bedelin gelir tablosundaki genel giderler kalemi içinde olduğu var sayılmıştır. Aynı orandaki faiz nedeni ile ABC A.Ş.'nin faiz giderleri aynı olacaktır)

-Ön ödeme oranı: %80

İmzalanan factoring sözleşmesi aynı gün yürürlüğe girmiş olup bilanço üzerinde şu etkiyi yapmıştır: ABC A.Ş. alacaklarının %80'i karşılığı aldığı ön ödemeyi (1.667 milyon TL.) şu şekilde plase etmiştir:

900 milyon TL. ile ticari borçlarını kapatmış, 100 milyon TL. ile hammadde almış. 667 milyon TL. ile banka borçlarını indirmiştir. Buna göre bilanço:

BİLANÇO (Milyon TL.)

1/1/1990

AKTİF		PASİF	
- Döner Değerler		- Kısa Vadeli Borçlar	
Kasa+Banka	92	Bankalar	1.191
Alacaklar	416	Ticarethaneler	845
Stoklar	1.805	- Özkaynaklar	
- Sabit Kıymetler	1.850	Ödenmiş	
		Sermaye	1.250
Birikmiş		İhtiyatlar	50
Amortisman	(300)	Kar	572
TOPLAM AKTİF		TOPLAM PASİF	3.908
CARİ ORANI: 1.16	3.908		

ABC A.Ş.'nin bilançosu sözleşmenin imzalandığı gün daha likit hale gelmiştir. Ayrıca alacakları hem azalmış hem de sadece factoring şirketinden olduğu için kalitesi de artmıştır. Kar üzerindeki etki hemen görülmeyecektir. Ancak firmanın, factoring sözleşmesini bir yıl evvel yaptığı varsayımı altında, hammadde alımlarının bir kısmı peşin yapılmış olacak vade farkı ödenmemiş bunun yerine factoring şirketine komisyon ödemiş olacaktır:

GELİR TABLOSU (Milyon TL.)

Satışlar	12.500
Satılan Malın Maliyeti	(7.500)
Genel Giderler	(3.500)
Amortisman	(300)
F. Komisyon	(156)
Vade Farkı Faizi	(304)
KAR	740

Ancak bilanço ve gelir tablosundaki bu etki sonra görülecektir. Factoring sözleşmesi ile ABC A.Ş. aslında kar marjını daha da artıracaktır. Çünkü:

- Tahsilat problemine zaman ve para harcamayacaktır (telefonlar, telexler, tahsilat amaçlı yurtdışı ziyaretleri, ödenen avukat ücretleri gibi)
- Daha rekabetçi şartlarla ve güven içinde vadeli satışlar yaparak cirosunu artıracaktır.

Gerçekten ABC A.Ş. factoring şirketi ile imzaladığı bu sözleşmenin etkilerini bir yıl sonra görecekti. Bir sene içerisinde satışlarında %30'luk bir artışa karşı genel giderlerinde artış bu hızla olmayacak, çünkü tahsilat, kerdilendirme ve satış muhasebesi servislerine gerek kalmayacaktı. Ayrıca aynı sene içinde, iflas eden İtalya'daki alıcısı Casa SpA'dan alacaklı olduğu 80 milyon liralık, garanti kapsamında factoring şirketi tarafından ödenecek, buna göre ABC A.Ş.'nin mali tabloları aşağıdaki gibi gelişecektir;

GELİR TABLOSU (milyon TL.)**31/12/1990**

Satışlar	16.250
Satılan malın Maliyeti	(9.750)
Genel Giderler	(4.375)
Amortisman	(300)
Forfaiting Komisyon	(203)
Vade Farkı Faizi	(185)
KAR	1.437

Genel giderler satışlar kadar artmamıştır, çünkü factoring şirketi tahsilat ve alacaklar ile birlikte bunlarla ilgili tüm kırtasiye, telekomünikasyon, eleman ve yasal dava giderlerini de üstlenmiştir, ayrıca firma her türlü hammadde ve malzemeyi kullandığı fonlarla peşin alarak sağlamıştır.

Sadece batan alıcıdan kaybedilecek paranın karşılanması ile ABC A.Ş. yaklaşık 200 milyon TL'lik bir giderden kurtulmuş olacak, buna ilaveten bu tahsilat izin yapacakları seyahat, avukat, mahkeme masrafları gibi kalemler de düşünülürse böyle bir durumun ABC A.Ş. için ne kadar önemli olduğu görülecektir.

Satışlar sadece %30 artarken, kar 2.5 katına çıkmıştır. İlgili bilançolarda aşağıdaki gibi olacaktır.

Görüldüğü gibi ABC A.Ş.'nin bilançosu daha likittir.

BİLANÇO (Milyon TL.)**31/12/1990**

AKTİF		PASİF	
- Döner Değerler		- Kısa Vadeli Borçlar	
Kasa+Banka	226	Bankalar	1.072
Alacaklar	542	Ticarethaneler	514
Stoklar	2.655	- Özkaynaklar	
- Sabit Kıymetler	1.850	Ödenmiş	
Birikmiş		Sermaye	1.250
Amortisman	(600)	İhtiyatlar	400
		Kar	1.437
TOPLAM AKTİF	4.673	TOPLAM PASİF	4.673
CARİ ORANI: 2.16			

Böylece ABC A.Ş. alacak yönetimi, nakit yönetimi ve tahsilat yönetimi hizmetlerinden faydalanarak problemlerini çözmüş, yöneticileri sadece ürün geliştirme, satış artırıcı yöntemlerin planlanması ve uygulanması ile uğraşır hale gelmişlerdir.

3.4. Türkiye’de Forfaiting Uygulaması

1980 sonrası dış ticaretimizde görülen gelişmeler, ihracatın hızlı artışı, çeşitli satış tekniklerinin değerlendirilmesini, Türkiye’deki uygulanma imkanının araştırılmasını zorunlu kılmıştır. Giderek uluslararası piyasalarda önemli pazar payları elde eden Türk ihracatçıları değişik ithalatçı ülkelerle ve onların çeşitli talepleri ile yüzyüze gelmektedir. Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde zorlaşmakta, nakit para problemleri artmakta, alım-satım işlemleri kredili şekle dönüşmektedir. Ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri de, nakit paraya ihtiyacı olan satıcıları yeni korunma ve destek yöntemlerine itmektedir ¹⁷³.

Forfaiting’in yaygın ve etkin kullanılması öncelikle ülkenin yatırım malları ihracatının çoğalması, orta ve uzun vadeli satışların yapılması ve bu ihracatın riski yüksek olan ülkelere olmaması gerekmektedir ¹⁷⁴.

İhracat kredi sigortası, factoring uygulamaları gibi forfaiting’te bu gelişmeler içerisinde ülkemizde uygulama alanı bulmuştur ¹⁷⁵.

Fakat ülkemiz uygulamasında forfaiting finansmanının gelişmesini engelleyen ve forfaiting’in orta vadeli finansman tekniği olmasına rağmen uygulamayı kısa vadeye taşıyan bazı sorunlar bulunmaktadır.

Türkiye’nin ihracat kompozisyonunda dayanıklı tüketim malı ve yatırım malı ihracatı büyük yer tutmaktadır. Ayrıca ülkemiz ihracatının büyük kısmı siyasi ve ekonomik istikrar açısından fazla güven verici olmayan Ortadoğu ülkelerine yapılmaktadır. Bu etkenler forfaiting’in gelişmesi açısından önemli bir sınırlama oluşturmaktadır. Fakat ülkemizdeki bankaların hızla uluslararası piyasalara girmeleri ve bu piyasadaki yenilikleri ve uygulamaları ülkemize yansıtmaları açısından olumlu bir gelişmedir ¹⁷⁶.

¹⁷³ Beratiye Öncü, a.g.e., s. 41.

¹⁷⁴ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 195.

¹⁷⁵ Nesrin Kızılçağlayan: Dış Satımın Finansmanında Uygulanan İki Yeni Yöntem: Factoring-Forfaiting, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 1990, s. 75.

¹⁷⁶ Sudi Apak, a.g.e., s. 121.

Türkiyede aşağıdaki işlemler forfaiting'e konu olmaktadır:

- Uluslararası normlara uygun olarak düzenlenmiş, bir bankanın avalini içeren, vadesi 180 günü geçmeyen, TL veya konvertibl dövizler üzerine düzenlenmiş bonolar veya poliçeler,
- Ödeme vadeleri fiili ihracattan itibaren 180 günü aşmayan, gayri kabili rüculu bütün teyitli akreditifler,
- Kredili ihracat kapsamında ve kredi sözleşmelerinde öngörülen süreleri aşmayan akreditifler, uygun vesaik ibrazında,
- Yasal döviz getirme sürelerini aşmayan ve bir yabancı bankanın gayri kabili rücu bir garantisini taşıyan mal mukabili işlemler ¹⁷⁷.

Forfaiting fiatı alabilmek için ihracatçının şu bilgileri forfaiting kuruluşuna iletmesi gerekmektedir ¹⁷⁸.

- Forfaiting işleminin yapılacağı para birimi, tutarı ve vadesi
- İhracatçının adı ve adresi
- İthalatçının adı ve ülkesi
- Garanti veya aval verenin adı ve ülkesi
- Güvencenin türü (aval veya banka garantisi)
- Forfaiting konusu borcun türü (bono veya poliçe)
- Geri ödeme planı (senetlerin tutarları ve vadeleri)
- İhraç edilecek malın cinsi
- Malların teslim tarihi
- Senetlerin forfaiting kuruluşuna teslim tarihi
- Gerekli müsaadeler ve lisanslar (ithal lisansı, transfer izni v.s.)
- Senetlerin ödeme yeri

Bu bilgiler forfaiting kuruluşuna ulaştığında ihracatçıya anında bağlayıcı olmayan endikatif fiyat verilir. Daha sonra sözkonusu işleme ait tüm şartlarda ön mutabakata varılmasıyla, ihracatçıya kesin fiyat verilir ve bir taahhüt komisyonu karşılığı, bu fiyat işlem gerçekleşene kadar sabit tutulur.

¹⁷⁷ Ali Ceylan, a.g.e., s. 53.

¹⁷⁸ İktisad Bankası Forfaiting El Kitabı, a.g.e., s. 15.

3.5. Forfaiting İle İlgili Yasal Düzenlemeler

Türkiye’de forfaiting’le ilgili olarak ilk yasal düzenleme Merkez Bankası’nın 1-M sayılı 05.07.1991 tarihli genelgesidir. Bu genelgede ihracat bedellerinin tahsili için, hangi tür işlemlerin, hangi tür senetlerin ve hangi tür akreditiflerin forfaiting işlemine tabi tutulacağı açıklanmıştır. Buna göre, kabul kredili ödeme şekline göre yapılacak ihracat için düzenlenecek poliçelerin akreditif, vesaik mukabili, mal mukabili ödeme şekilleriyle ilgili hükümlere tabi tutulacağı gibi, ihracattan itibaren en son 180 gün olacağı, poliçelerin konvertibl bir döviz cinsi veya Türk Lirası üzerinden düzenleneceği, keşideciye rücu edilemeyeceği şartını taşıyacağı, senedin ciro edildiği tarihteki iskonto oranını aşmaması kaydıyla yurt dışındaki bankalara iskonto ettirilebileceği belirtilmiştir¹⁷⁹.

T.T.K’nun 597. Maddesinin 1. Fıkrasında, “aksine şart bulunmadıkça ciranto, poliçenin kabul edilmesinden ve ödenmemesinden mesuldür.”denilmektedir. Kanunun 591.maddesinde “keşideci, poliçenin kabul edilmemesinden ve ödenmemesinden mesuldür. Keşidecinin kabil edilmemesi halinde mesuliyetten kendini muaf tutması caiz ise de ödenmeme halinde mesuliyetten muaf olduğu gösterilen kayıtlar yazılmamış sayılır” hükmü yer almaktadır. Bu nedenle, ihracatçı, ithalatçı üzerine, ödenmeme halinde sorumlu olmayacağı kaydını taşıyan poliçe keşide edemez. Forfaiting’de ise, kredili ihracat alacaklarının forfaiter’a “gayri kabili rücu” şeklinde devredilmesi gerektiğinden, banka avalı veya garantisi olmayan poliçeler yerine ithalatçının ihracatçı lehine düzenlediği bonolar kullanılmaktadır. Ancak, ihracat yönetmeliğinin kredili ihracat bölümünde “kredili ihracat... uluslararası bankacılık teamüllerine göre yapılır” denilmektedir¹⁸⁰.

Mal bedeli dövizlerin taksitleri için: yurt dışındaki güvenilir bir bankanın vereceği teminat, garanti veya kontrgaranti yahut aval karşılığında ve yönetmeliğe ekli listede yer alan konvertibl döviz cinsinden bir borç senedi düzenlenebilir. Kredili ihracat bedellerini erken almak isteyen ihracatçının: senetlerini TPKK mevzuatı hükümlerine göre yetkili bir banka aracılığıyla yurt dışında bir muhabir bankaya veya muteber bir kredi kuruluşuna yahut yurt içindeki bankalara iskonto ettirmesi mümkündür¹⁸¹.

¹⁷⁹ Ali Ceylan, a.g.e., s. 2.

¹⁸⁰ Mali Dünyamızın Yeni Kavramları, İstanbul, Mülkiyeliler Vakfı, a.g.e., s. 25-27.

¹⁸¹ Tezer Palacıoğlu, a.g.e., s. 44.

Ülkemizde forfaiting gelişmesini engelleyen bir sorun da ‘Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar’ın getirdiği düzenlemelerden kaynaklanmaktadır. Çünkü 32 sayılı kararın 8. Maddesi hükümlerinde ihraç edilen malların bedelinin fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde yurda getirilmesi öngörülmektedir. Orta vadeli bir finansman tekniği olan forfaiting bu yasal düzenleme neticesinde ülkemizde 180 gün içine sığdırılmakta ve kısa vadeli bir hal almaktadır. Ayrıca TL’nin henüz tam konvertibiliteye geçememesi forfaiting işleminin yabancı paralar üzerinden yapılmasını gerektirmekte ve kur riski oluşturmaktadır ¹⁸².

Bütün olumsuz şartlara rağmen forfaiting ülkemiz uygulamasına girmekte ve uygulama alanı bulmaktadır. Bunun en başlıca sebebi de ülkemizde bankacılık sektörünün uluslararası piyasalara girmesi ve buradaki gelişmeleri ülkemize getirmesidir. Ayrıca ülkemizde bazı bankaların ülkemizde uygulaması olan bazı finansman çeşitleri konusunda öncülük yapması olumlu bir gelişmedir. Çünkü ülkemizde leasing’te gördüğümüz gibi uygulama önce olmakta yasal düzenleme daha sonra gelmektedir. Fakat Türkiye ihracata yönelik bir kalkınma politikası uygulayan bir ülkedir. Bu yüzden ülkemizin ihracatı geliştirmek için gerekli olan ihracat finansmanı alanındaki yasal düzenlemeleri bir an önce geliştirmesi ve bu konuda engeller oluşturan yasal düzenlemeleri de kaldırması gerekmektedir ¹⁸³.

3.6. FORFAİTING UYGULAMASI

Örnek işlem: Hes - Belle

Bir Türk şirketi olan Hes, İtalyan şirketi Belle’ye elektrik kablosu satmak istemektedir. Toplam mal bedeli peşin \$ 400.000.- olup Belle altı aylık taksitlerle 2 yılda ödeme yapmayı önermektedir. Müşterisi bulunduğu Bankcino aval vermeye hazırdır.

Öte yandan Hes malların sevkinden sonra 30 gün içinde mal bedelinin tamamının eline geçmesini istemektedir. Başvurduğu Forfaiter bu işlemi finanse edebileceğini söylemiş ve sevkiyatın en geç 30.9.1991 tarihinde yapılacağı ve iskontonun en geç 30.10.91’de gerçekleştirileceği esasına göre 1.7.1994 tarihinde yıllık % 9 düz iskonto

¹⁸² Beratiye Öncü, a.g.e., s. 49.

¹⁸³ Sudi Apak, a.g.e., s. 123.

oranını kote etmiştir. Yıllık %1 oranında taahhüt komisyonu alınacağı da Forfaiter'in şartları arasındadır.

Satıcı Hes 48 saatlik bir opsiyon süresi içinde bu şartların kabulünü Forfaiter'a teyit etmek durumundadır.

Forfaiter'ın yardımıyla hazırlanan poliçe tutarları dört eşit taksit tutarına azalan bakiye esasına göre faiz eklenmesiyle hesaplanmıştır. Bu hesaplamada kullanılan faiz oranı, % 9 düz iskonto faizi oranına denk gelen gerçek getiri oranı olup 'discount to yield' tablosuna göre % 9.875 olmaktadır. Malın satış bedelinin ihracatçının eline net geçmesi için bu hesabın yapılması gerekir. Buna göre faiz ve poliçe tutarları şöyle olmaktadır:

<u>Vade Sonu</u>	<u>Anapara</u>	<u>Gün</u>	<u>Faiz</u>	<u>Poliçe Tutarı</u>
31.3.1995	100.000	182	19969.44	119969.44
30.9.1995	100.000	183	15059.38	115059.38
31.3.1996	100.000	181	9929.86	109929.86
30.9.1996	<u>100.000</u>	<u>184</u>	<u>5047.22</u>	<u>105047.22</u>
.	400.000	730	50005.90	450005.90

Bu şekilde elde edilen vadeli satış bedeli üzerinde alıcıyla mutabakat sağlayan Hes 72 saatlik opsiyon süresi sonunda Forfaiter'a şartları kabul ettiğini bildirmiştir.

Forfaiter aşağıdaki yazıyla taahhüdünü vermiştir.

HES

.....

Sayın Baylar,

Ref: Forfaiting işlemi: Belletarihli yazılı başvurunuzla cevaben ve sözlü anlaşmamızı teyiden aşağıda ayrıntıları yazılı işleminden doğan poliçeleri tarafınıza rücu hakkı olmaksızın satın alacağımızı bildirir ve teklifimizi onayınıza sunarız:

Alıcı ve ülkesi: Belle,.....

İtalya

Mal cinsi: Elektrik Kablosu

Finanse edilecek toplam tutar: US\$ 450.005.90

Vade sonu: Beş adet yarı yıllık taksitler halinde, son vade 30.9.1996

Malların teslimi: 30.9.1994'e kadar

Police ve diğer belgelerin teslim tarihi: 30.10.1994'e kadar

Güvence: Bankcino'nun avalı

Faiz oranı: 365/360 esasına göre, senevi % 9 düz iskonto faizi.

Taahhüt Komisyonu: Bu teklifimizin tarihinden belgelerin ibrazına kadar geçecek süre için senevi %1 olup iskonto tarihinde peşin ödenecektir. Özel şartlar: Söz konusu mallar için ithal lisansının düzenlediğine ve işlemin ülke mevzuatına uygun olduğuna ilişkin Bankcino'nun beyan yazısı.

Teklifimizin uygun bulunacağı ümidiyle bu mektubun suretinin tarafınızca onaylanarak iadesini rica ederiz.

Saygılarımızla,

.....Forfaiting Company

Söz konusu senetler 30.10.94'de düz iskonto oranı % 9'den iskonto edildiklerinde aşağıdaki tabloya göre Hes'e ödenecek net tutar \$ 399.871.59 olarak elde edilecektir. Bu meblağ görüleceği üzere mal bedeli \$ 400.000.- a çok yakın olup mevcut fark getiri oranının daha az küsuratlı alınmasından ileri gelmektedir.

İskonto İşlemi Police Tutarı	İskontoya Esas Net Gün Sayısı	İskonto Faizi Tuarı
119969.44	182	5458.61
115059.38	365	10499.17
109929.86	546	15005.42
105047.22	730	41.492.42
450005.90		50134.32

İhracatçıya ödenecek tutar: \$ 399871.59

Öte yandan Hes'e ödeme yapılırken \$ 1512.52 tutarında taahhüt komisyonu da mahsuben tahsil edilecektir. Anılan komisyon tutarı Forfaiter'in kesin olarak iskonto

tarihine kadar geçen 121 günlük süre için senevi %1 ve \$ 450005.90 üzerinden hesap edilmiştir.

İhracatçının anılan komisyon ve sair giderlerini malın satış bedeline ilave etmiş olacağı doğaldır.

Yüklemeden iskontoya kadar geçen ortalama 30 günlük süre forfaiter'in iskonto edeceği senetlerin ve diğer vesaikin temini için gerekli bir süre olarak alınmıştır.

Forfaiter'in iskonto işlemi öncesinde kendisine ibrazını talep ettiği belgelerin dökümü aşağıdadır:

- Hes tarafından Belle üzerine keşide edilen ve onun tarafından kabbbbul edildikten sonra Bankcino tarafından aval verilen dört adet poliçe, (bu poliçeler Forfaiter'in uygun bulunduğu formda olmalı ve üzerlerinde ABD\$ cinsinden, kesinti, vergi, harç vs. olmaksızın net ödenecekleri kaydını taşımalıdır. Poliçeler Forfaiter'a 'without recourse' ciro edilmiş olmalıdır.)

- Poliçelerin ödeme yeri poliçelerin üzerinde gösterilmiş olmalıdır, (Aval bankası nezdinde veya ismi belirtilen diğer bir banka nezdinde)

- Verilen avallerin aval bankasının kayıtlarına geçtiğini gösteren aval referans numarası poliçelerde yer almalıdır,

- İthal ülkesinde poliçeler damga vergisine tabi ise damga vergisinin ödendiğine veya varsa, muafiyete ilişkin kayıtlar poliçede yer almalıdır.

- Aval bankasından alınacak bir yazıda Belle firmasının kabul imzalarının geçerli ve şirketi bağlayıcı nitelikte olduğunun teyidi, ithal lisansının düzenlendiği ve yerel kambiyo mevzuatına uyulduğunun teyidi aranacaktır.

Forfaiter, ihracatçının sorumluluklarını yerine getirdiğinden emin olmak için ayrıca ticari sözleşmenin bir kopyasıyla sevkiyatın yapıldığının delili olarak taşıma belgesinin bir kopyasını isteyebilir.

Forfaiter iskonto işleminden sonra poliçeleri vadelerinde Bankcino'dan tahsil ederek kendi hesaplarını tasfiye edecektir.

Forfaiter'in poliçeleri ikincil yatırımcılara (secondary market) satma seçeneği de mevcuttur. Ancak bu seçenek daha ziyade faiz marjlarının daha geniş olduğu çekici işlemlerde uygulama bulabilir. Örneğimizde borçlu ülke İtalya olduğu için finansman faizine ilave edilen prim düşüktür.

Görüldüğü gibi uluslararası rekabet içinde finansman temini en önemli olgulardan birisi olarak yer almaktadır. Bugün dış pazarlarda alıcılara kredili mal satmak gittikçe önem kazanan bir konu olmuştur. Ülkemizde de giderek artan dış ticaret rakamları alternatif finansman yöntemlerinin uygulanması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu çerçevede forfaiting'in, henüz çok geniş bir şekilde kabul görmüş olmasa bile gelecek bir kaç yıl içinde önemli finansman tekniklerinden biri olması muhtemel gözükmektedir.

Bu finansman tekniğinin kullanımının artması bir yandan ihracat açısından önem taşıırken, bir yandan da bankacılık sektörünün gelişmesine imkan verecektir.

3.7. Factoring'le Forfaiting'in Karşılaştırılması

Forfaiting işlemi, ihracat factoring'i ile bazı benzerlikler göstermekle birlikte, her iki finansal kurum arasında farklılıklar vardır. Forfaiting işlemi, genellikle mal ve hizmet ihracından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek bir alacağın, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara başvurma (rücu) hakkı olmaksızın satın alınmasıdır. Başka bir deyişle, forfaiting işlemi, ihracatçıya rücu sözkonusu olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işlemiyle tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya (Forfaiter'a) ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmaktadır. Bu işlem, ihracat factoring'inden şu noktalarda ayrılmaktadır ¹⁸⁴.

- Forfaiting'de politik, transfer ve ödenmeme riskleri üstlenilirken, factoring'de politik risk dışındaki tüm riskler üstlenilmektedir ¹⁸⁵.

- Forfaiting işleminin konusu yatırım mallarıdır. Oysa Factoring'in konusunu, tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturur:

- Forfaiting, ihracatçıların mal ve hizmet ihracından doğan orta vadeli alacaklarını, tahsil edilememe riskiyle birlikte forfaiter'e satmasıdır. Factoring ve forfaiting arasındaki en önemli fark, vadeyle ilgilidir. Factoring, genellikle 1-6 ay vadeli senetler için, forfaiting ise 6 ay- 5 yıl vadeli senetler için kullanılır ¹⁸⁶.

- Factoring'de kural olarak alacağın %90'ı finanse edilirken, forfaiting'de iskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilir ¹⁸⁷.

¹⁸⁴ Arif Kocaman, a.g.e., s. 27.

¹⁸⁵ Aykut Öncel, a.g.e., s. 51.

¹⁸⁶ Ali Ceylan, a.g.e., s. 29.

¹⁸⁷ Arif Kocaman, a.g.e., s. 27.

- Öte yandan, bankalar tarafından tek taraflı olarak belirlenen kredi limitlerinin işletmenin ihtiyaçlarına ne ölçüde uyduğu tartışılabilir. Oysa, factoring işleminde, hizmetler müşteriyle işbirliği içerisinde sunulmaktadır¹⁸⁸.

Yukarıda bahsedilen factoring-forfaiting arasındaki ilişki aşağıda gruplandırılmaktadır:¹⁸⁹

- Factoring hem yerel hem de uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için, forfaiting ise genellikle uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılır.

- Forfaiting genelde belgeli ihracat talepleri için, factoring ise her türlü ihracat talebinde kullanılır.

- Forfaiting'de genellikle borçlu bilgilendirmek istenir. Factoring'de ise borçlu bilgilendirilmemelidir.

- Factoring'de minimum tutar yoktur. Forfaiting'de ise minimum işlem tutarı 25.000 ABD dolarıdır.

- Forfaiting'de ihracatçıya başvuru hakkı yoktur. Factoring'de ise kusur halinde ihracatçıya başvuru hakkı vardır.

-Factoring'de iskonto oranları dolayısıyla ihracatçıya maliyeti yükseltme eğilimindedir. Forfaiting'de ise iskonto oranları sabittir.

- Factoring'de alacak senetlerinin ikincil piyasalarda işlemleri yoktur. Fakat forfaiting'de işlemleri yoktur. Fakat forfaiting'de ise alacak senetlerinin ikincil pazarda alım-satım mümkündür.

- Son olarak forfaiting'de ana amaç; ödenmeme riskini elimine etmek, vadede nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır. Factoring'de ise ana amaç; yeniden finansmanı düzenleme, kredilendirilenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yapmaktır.

¹⁸⁸ Ali Ceylan, a.g.e., s. 30.

¹⁸⁹ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 194.

TABLO: 7. Factoring - Forfaiting Arasındaki Fark

FORFAITING	FACTORING
Vade 6ay - 5 yıl arasında değişmektedir.	Vade 30-180 gün veya en çok 360 gündür.
ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı gibi güçlü paralar işlem görmektedir.	Mümkün olabilen her para birimi işlem görebilmektedir.
Yatırım mallarının finansmanında kullanılır.	Büyük ölçüde tüketim malları işleme konu olur.
Daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılır.	Gerek yerel gerekse uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.
Alacak senetlerinin ikincil Pazarda alım-satımları mümkündür.	Alacak senetlerinin ikincil piyasalarda işlemi yoktur.
Genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılır.	Her türlü ihracat talebinde kullanılabilir.
Minimum işlem tutarı 25.000 ABD Dolarıdır.	Minimum tutar yoktur.
Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.	Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.
Ana amaç: Ödenmeme riskini elimine etmek, vadede nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır.	Ana amaç: Yeniden finansmanı düzenleme, kredilendirilen hesapları denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yapmaktır.
Borçlu genellikle bilgilendirilmez	Borçlu bilgilendirilmelidir.
- İskonto oranları sabittir.	- İskonto oranları dolayısıyla ihracatçıya maliyeti yükseltme eğilimindedir.
- İhracatçıya başvuru hakkı yoktur.	- Kusur halinde ihracatçıya başvuru hakkı vardır.

Kaynak: Çağdaş Finansman Teknikleri, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, Aralık 1995, s. 194.

3.8. Dünyada ve Türkiye'de Factoring Uygulamalarının Karşılaştırılması

Türkiye'de factoring 1988 yılından beri uygulanmakta olup, bugün ulaştığı nokta işlem hacmi açısından bakıldığında henüz yeterli değildir. Özellikle dünya ile mukayese edildiğinde gideceğimiz çok daha yol olduğunu söylemek mümkündür. Ancak bugün Türkiye'deki factoring şirketi sayısı olarak baktığımızda dünyanın birçok ülkesinden çok daha fazla firmaya sahip olduğu görülmektedir. Şu an 50'nin üzerinde factoring şirketi faaliyet göstermekte olup, mevcut işlem hacmiyle ters orantılı olduğu söylenebilir. Bu kısa sürede, factoring 'in Türk ekonomisine çok ciddi katkıları olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle bankalara ve diğer finans kuruluşlarına ciddi bir alternatif haline gelmiş, Türk ihracatçısının ve sanayicisinin vadeli olarak ihracat ve satış yapmalarına katkıda bulunmuştur. Teknik olarak bakıldığında Türkiye'de özellikle önde gelen factoring şirketleri, dünya standardında factoring uygulaması yapmaktadırlar. Ancak işlem hacminin 400milyar \$ a ulaştığı bu son yıllarda Türkiye'de factoring işlem hacminin 1 - 1.5 milyar \$ olduğu görülmektedir. Sektörün gelişmesi için özellikle gerçek factoring hizmetlerine dönüşmesi gerekmektedir. Buda sürekli ve devamlı alacakların factoring'e tabi olduğu işlemlerin yapılmasıyla mümkündür. Günümüzde daha çok spot kredi benzeri factoring işlemleri yapılmakta, bu da factoring şirketlerin doğal olarak bankalarla rekabet eder hale gelmesine neden olmaktadır. Diğer bir sorunda tanıtım factoring'in kabul görmesi olayıdır. Henüz factoring'in tam anlamıyla bilindiği çevreler oldukça kısıtlıdır. Özellikle çok büyük mal alımı yapan süpermarketler, büyük sanayi kuruluşları kendilerine mal satan firmalara factoring yoluyla ödeme yapmayı istememekte bu da factoring'in gelişmesine engel olmaktadır. Bu firmalara factoring' in kendilerine ve onlara mal satan kuruluşlara ciddi avantajları olduğundan haberdar olmamalarından veya kendilerine mal satan kuruluşların finansman imkanlarından faydalanma arzularından kaynaklanmaktadır. Bu sorunun çözülmesi için sektörün çok daha yoğun çalışması gerekmektedir ¹⁹⁰

Giderek geniş uygulama olanağı bulan yurtiçi factoring ile üretici firmalar kısa vadeli alacaklarına likidasyon imkanı sağlamaktadır. Kıymetli evrak niteliği bulunmayan faturanın

¹⁹⁰ İşletme ve Finans Dergisi, "Söyleşi" sayı.128 Kasım 1996 S.4

factoring yolu ile likidasyonu özellikle orta ölçekli firmalarda büyüme, sağlıklı yapı ve yeterli işletme sermayesi imkanı yaratacaktır. Hukuki ve mali sorunları çözülmüş bir factoring'in Türk finans sektöründe önemli bir yeri olacağına ve Türk ekonomisine çağdaş bir finansman yöntemi olarak hizmetler vereceği aşıkardır¹⁹¹.

1990 yılında Türkiye'de Factoring şirketlerinin kurulmaya başlaması ile birlikte sanayici ve işadamları factoring'i tanıdı. Ancak fazla ilgi göstermedi. Factoring'in ülke ekonomisine katkısı sektördeki gelişme ile birlikte arttı. Sektörde gelişme üç yönde oldu. Birincisi bankalar desteği ile kurulan birkaç şirketin yoğun gayretleri ile tanınma ve müşteri sayısında artış oldu. İkincisi müşteri sayısının artması işlem hacmini arttırdı. Üçüncü gelişme ise çok önemli çünkü 1993 yılının çok iyi geçmesi bir takım müteşebbüslerin factoring'e ilgisini arttırdı ve firma sayısında artış oldu. 1994 yılında krize bağlı olarak işlem hacmi azaldı. 1995 yılında tutukluk devam etti. Ancak ithalat ve ihracat factoring'i ön plana çıktı. Özellikle uluslararası bağlantıları factoring şirketleri işlemlerinin yarısını ihracat factoring'ine kaydırdı. İç piyasa 95 yılında yılın ilk 3 - 4 ayı durgun geçti. Fakat ekonomideki olumlu sinyaller faizlerde nispeten düşüş, iç piyasanın canlanmasını sağlar. 1994 yılı sonunda çıkan factoring yönetmeliğinin devreye girmesi ile factoring sektörü resmen Hazine'nin yönetim ve denetimine girdi.

1990 yılının sonlarına doğru factoring işlemleri banka bünyesinde ayrı tüzel kişiler şeklinde oluşturulmuştur. Bu yıldan sonra iş dünyasının bankacılıktan farklı bir alternatif finansman tekniğine artan ilgisi sonucu, gerek bankalar gerekse özel girişimciler bu sektöre yoğun bir şekilde yatırım yapmışlar ve bugün 60 adet factoring şirketi kurulmuştur. Hazine verilerine göre 1996 yılının Mart sonu itibariyle sektörün işlem hacmi yaklaşık 20 trilyon TL. sına ulaşmıştır. Bu rakamda göstermektedir ki Türk iş dünyası Factoring yönetimi alternatif bir finansman tekniği kabul etmiş ve yoğun bir şekilde kullanmaya başlamıştır. Ancak sektörün önünde önemli bir potansiyel bulunmaktadır. Bunu görebilmek için yurtiçi ve uluslararası işlem hacimlerine bakmak gerekir¹⁹².

Hazinenin 96 Mart sonu verilerine göre yurtiçi işlem hacmi 16 trilyon TL. civarında oluşmakta, uluslararası işlem hacmi ise 4,5 trilyon TL. gerçekleşmiştir. Sektörde yıl sonu beklenen ihracat ciro rakamı 400 milyon \$ civarında olacaktır. Bu da göstermektedir ki factoring sektörünün gerek yurtiçinde gerekse Türkiye'nin ihracatından alacağı önemli

¹⁹¹ Türkiye'de Factoring agm S. 81

¹⁹² İşletme ve Finans Dergisi "Söyleşi" Sayı.128 Kasım 1996, S.16

miktarda pay söz konusudur. Sektörün bu nedenle önü açıktır. Dünya factoring hacmi hızla büyümekte olup, 199 yılı itibariyle dünya factoring işlem hacmi %15 artış göstermiş ve 340 milyar \$ 'dır. Türkiye'nin factoring hacmi %26 oranında artarak 1,1 milyar \$ olmuştur. Buna göre Türkiye'deki factoring pazarının büyüme oranı dünya pazarından daha yüksektir. Dünya factoring hacminin dağılımı incelendiğinde üç ülkenin pazarının %50 'sini elinde tuttuğu görülmektedir. Bu ülkeler;

Amerika	60,9 milyar \$ factoring şirketi sayısı: 14
İtalya	54,6 milyar \$ factoring şirketi sayısı: 70
İngiltere	52,3 milyar \$ factoring şirketi sayısı: 45 ile izlemektedir.

Sektörü geliştirmek için aşağıdakileri önerebiliriz,

- Factoring'in bankalar - leasing gibi bir yasanın olması
- Sermaye limitinin banka ve leasing gibi arttırılması
- Factoring için yurtdışı kredi sağlanması
- Factoring işleminin; Döviz kazandırıcı işlem içinde sayılacak şekilde prefinansman kredisi kullanma imkanı getirilmesi
- Leasing - factoring gibi ve diğer finansman kuruluşları hazinede ikinci bir inter fon oluşturulması
- Factoring işlemleri için vergi, resim, harç istisnası getirilmesi¹⁹³.

¹⁹³ İşletme ve Finans Dergisi "Söyleşi" Sayı. 128, Kasım 1996, S.17

SONUÇ

Factoring ve forfaiting henüz Türkiye'de çok kısa bir geçmişe sahiptir. Bu finansman sistemleri ticaret piyasasında, işlem hacmi açısından çok hızlı büyümekte olup, mali sistem içerisinde yer alan en dinamik sektörler arasında yerini almıştır. Ancak nicelik açısından hızla büyüyen factoring ve forfaiting işlemlerinin nitelik açısından henüz yeterli bir düzeye gelmedikleri gözlemlenmektedir.

Türkiye'deki ekonomik yapının ihracatı destekler nitelikli olması ve enflasyon oranının yüksek olması gibi nedenlerden dolayı, Türkiye factoring ve forfaiting açısından iyi bir pazardır.

Öte yandan henüz Türkiye'de factoring şirketleri yeterli uzmanlığa ulaşamamış durumdadır. Örneğin factoring şirketleri modern anlamda bir alacak yönetimi hizmeti verememekte, müşterilerine borçluları hakkında yeterli bir istihbarat sağlayamamaktadırlar.

Gün geçtikçe daha fazla yayılan factoring ve forfaiting tanınmasına ve yararlarının müşteri ve borçlu firmalar tarafından da bizzat yaşanarak görülmesine neden olmaktadır. Factoring ve forfaiting gerçek tanımına bağlı olarak tanıtılmalı ve uygulanmalıdır. Ancak bu şekilde, bu modern finansal hizmet türlerinden beklenen yararlar elde edilecektir.

Türkiye'de henüz çok kısa bir geçmişe sahip olan factoring ve forfaiting şirketlerinin daha etkin çalışmalarını sağlayıcı hukuki düzenlemelerin biran önce yürürlüğe konulmasının gerektiği ve bunun yapılabilmesinin bu şirketlerin mali açıdan daha sağlam ve güvenilir bir yapıya kavuşarak, sektöre ilişkin önyargıların bertaraf edilmesine bağlı olduğu düşünülmektedir.

Hızla büyüyen diğer işkolları gibi factoring ve forfaiting de bazı problemleri beraberinde getirmiştir. Factoring ve forfaiting hem kullanıcılar ve hem de uygulayıcıları açısından ne yazık ki tam olarak tanınmayan ve bilinmeyen finansal

sistemler olmuştur. Fakat bütün bunlara rağmen factoring ve forfaiting işlemlerinin maliyetlerinin yanında müşterilere sağladıkları faydalar çok daha fazladır.

Müşteriler factoring ve forfaiting işlemleri sayesinde her şeyden önce alacağının tahsili sorunu ile uğraşmaktan kurtulmaktadır. Bunun dışında alacağın yvnetimine ilişkin tüm sorunları factoring ve forfaiting şirketine yüklemekte ve böylece büro ve personel giderlerinden önemli ölçüde tasarruf sağlamaktadır. Müşteri tasarruf ettiği bu kaynakları üretim alanına kanalize etmekte ve firmasının verimliliğini arttırmış olmaktadır. Factoring ve forfaiting şirketlerinin sunduğu bu hizmetler küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından çok önemlidir. Zira bu işletmelerin finansmanı daha çok kendi özkaynaklarına bağlı olmakta ve kredi elde etmekte zorlanmaktadır.

Küçük ve orta çaplı bağımsız işyerleri için factoring - forfaiting finansman desteğinin var olması her ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu bir imkandır. Bu imkanın değerli olduğunun kanıtı, başka yollarla gerçekleştirilecek olan karlı ve hızlı büyümeyi geliştirmiş ülkelerde küçük işletmelerin factoring ve forfaiting hizmetini kullanmalarına borçlu oldukları gerçeğidir. Yerleşik kuralların bulunmayışı banka sisteminin katılığı, yanlış anlamalar ve fırsatçılıklar nedeniyle oluşan bu durumu factoring ve forfaiting lehine düzeltmek için meslek kuruluşları etkinliklerde bulunmuşlar ve son senelerde factoring - forfaiting'e gerekli itibarı iade etmede önemli gelişmeler sağlamışlardır. Bununla beraber hizmetin ve hizmeti verenlerin çalışma prensipleri kanuni çerçeve içinde daha iyi oturtulmadıkça gelişmenin tamamlandığı söylenemez. Factoring işlemlerinin hem hizmet kalitesi hemde özellikle ihracat işlemleri ağırlıklı olarak yaygınlaşması ile birlikte bu hizmeti kullanan firmalar vadeli satış yaparak ve açık hesap şeklinde çalışarak yeni pazarlara açılma imkanına ve bu pazarlarda rekabet edebilme gücüne ulaşacak böylece factoring sektörü uzun vadede ihracatın artması yönünde önemli bir rol oynayacaktır.

Her geçen gün daha fazla yayılan factoring ve forfaiting işlemleri factoring ve forfaiting'in tanınmasına ve yararlarını müşteri ve borçlu firmalar tarafından da bizzat yaşanarak görülmesine neden olmaktadır. Factoring ve forfaiting gerçek tanımına bağlı olarak tanıtılmalı ve uygulanmalıdır. Ancak bu şekilde bu modern finansal hizmet türlerinden beklenen yararlar elde edilebilir.

Factoring ve forfaiting'in işleyişine dahil olan hukuk dallarının hizmetin ihtiyacına cevap verebilecek biçimde gözden geçirilmesi hizmete özgü yerleşik kuralların saptanması, çeşitli ülkelerin kurallarının bu bağlamda standartlaştırılması factörleri ve forfaitier'ları

hizmetlerini daha güvenli bir ortamda, dolayısıyla daha etkin ve ekonomik olarak sürdürmelerine olanak verecektir. Bunun sonucunda da bu hizmetlerin yanlış kullanımı azalacak ve netleştirilmiş ortamın çekiciliği bunları kullananların sayısını arttıracaktır.

Kısa zaman içerisinde bu sorunların çözülmesi ile factoring ve forfaiting Türk finans sektörüne çok önemli hizmetler verecektir.



KAYNAKLAR

- AKÇA, H. Ali .; **İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye'de Uygulaması**, Hazine ve Dış Ticare Dergisi, sayı:10, 1991/3.
- AKÇAOĞLU, Berrin.; **Factoring**, T.C. Ziraat Bankası, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara-1992.
- AKGÜÇ, Öztin.; **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, Ocak 1986.
- APAK, Sudi.; **Uluslararası Finans Teknikleri**, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992.
- ARMAN, Kırım.; **Factoring**, Factoring Semineri, İstanbul, Mayıs 1992.
- ATAMAN, Zafer.; **Ekonomide Factoringin Yeri**, Dünya Gazetesi Factoring Eki, 14 Ekim 1991.
- Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi, Es Yayınları, 1993- İstanbul.
- BAYSAL, Rauf.; **Faturanı Kes, Alacağını Devret**, Ekonomist, 13 Ekim 1991, s. 41.
- CANPOLAT, Tülay.; **Factoring**, Kalkınma Dergisi, T.K.O. Yayını, s:51.
- CEYLAN, Ali.; **Finansal Teknikler**, Ekin Yayınları, ikinci Baskı, Bursa, 1995.
- CHRICTON, Susan and Charles Ferrier: **Understanding Factor and Trade Credit**, Walterlow Publishers, 1986.
- COX, Anthony N. and John A. MacKenzey.; **İnternational Factoring**, London, 1986.
- DEVECİOĞLU, Tayfun.; **Factoring Dedikleri**, Ekonomik Panaroma, Aralık 1989.
- EMEK, Uğur.; **Finansal Kiralama-Factoring**, Uzmanlık Tezi, Ankara, Mayıs 1994.
- EMEN, İsmail.; **İstanbul Mülkiyeliler Vakfı Factoring Semineri**, 28-29 Mayıs Basım: 1992-1993.
- ERDEMOL, Haluk.; **Factoring-Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul-1991.

- ERDEMOL, Haluk.; **Factoring'in Hukuksal Yapısı**, Dünya Gazetesi Factoring Eki, 17.8.1992.
- ERDOĞAN, Niyazi.; **Çağdaş Finansman Teknikleri**, İstanbul, Aralık 1995.
- Factoring ve Türkiye Uygulaması, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul 1991.
- Factoring ve Türkiye'deki Uygulaması (seminer-tebliğler-panel), İktisadi Araştırma Vakfı, İstanbul, 1991.
- GARDNER, DC.; **Factoring ve Forfaiting Seminer Notları**, İstanbul 1992.
- İhracatta Pratik Bilgiler, igeme, İstanbul, 1990.
- İktisadi Araştırma Vakfı, **Türkiye'de Factoring (Esaslar ve Uygulamalar III)**, İstanbul 1996.
- İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, **Mali Dünyamızın Yeni Kavramları Sempozyumu, İşletme ve Finans Dergisi "Söyleşi" Sayı 128 Kasım 1996**
- KIZILAĞLAYAN, Nesrin.; **Dış Satımın Finansmanında Uygulanan İki Yeni Yöntemi, Factoring-Forfaiting**. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 1990.
- KOCAMAN, Ünal.; **Factoring**, Vergi Dünyası, Eylül 1991, sayı:121.
- KOCAMAN, Arif.; **Factoring**, Türkiye Bankalar Birliği, Mart 1994.
- KUTALP, Erden.; **Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi**, Bankacılar Dergisi, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl: 2, Sayı: 5, Temmuz 1991.
- KÜÇÜKKİREMİTÇİ, Mine.; **Factoring ve Aiyternatifler**, Kalkınma Dergisi, Türkiye Kalkınma Bankası Yayının, Aralık 1991, sayı:39. İşletme ve Finans Dergisi, Önü Açık Bir Sektör Factoring, Sektör araştırması, Sayı: 68, kasım 1991.
- ÖNCEL, Akut.; **Başlangıçdan Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi**, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı:303, İstanbul, 1991.
- PALANCIOĞLU, Tezer.; **Forfaiting**, İ.T.O., İstanbul, 1994-4.

- PARASIZ, M. İlker.; **Para, Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi Yayınları, 5. Baskı, s. 666, 1994-Buca.
- SHAPIRO, Alan C.; **Foundations of Multinational Financial Manegment**, Allyn and Bacon, Massachusett, 1991.
- TANAY, Ferruh.; **Forfaiting**, İktisat Bankası Yayınları, İstanbul 1987.
- TANU, Ferhat.; **Factoringin Hızlı Gelişmesindeki Faktörler**, EP Dergisi Özel Ek, İstanbul 7-14 Mart 1992.
- Thannhausen, M. Frhr, **Das-Inland Factoring**, Würzburg-1984.
- TOKER, Çiğdem.; **Factoringde Banka Faktörü**, Panaroma Dergisi, Mart 1992.
- TUNCER, Selahattin.; **Factoring'le İlgili Yasal Düzenlemeler ve Vergileme Sorunları**, Dünya Gazetesi, Factoring Özel Eki, 17 Ağustos 1992.
- Türk Ticaret Kanunu. 583 ve 584. maddeler.
- USTA, İlkey.; **Factoring ve Forfaiting**, G. Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Master Tezi, Ankara, 1991.
- UTAN, Fatma.; **Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem Factoring**, Dünya Gazetesi, 28. 06. 1988.
- UYANIK, Senan.; **Factoring ve Ülkemiz Uygulaması**, Türkiye Halk Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Ankara.
- UYANIK, Yüce.; **Factoring ve Türkiye Uygulaması**, Pazarlama Dünyası Dergisi, İstanbul, Sayı:34, Eylül, 1992.
- YARDIMCI, Adnan.; **Factoring İGEME Bülteni**, 30 Mayıs 1986.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı

: Kemalettin Cengiz BAYRAM

Doğum Tarihi ve Yeri

: 08.04.1972 - Kayseri

Eğitim Durumu ve Bitirdiği Kurslar :

Kayseri Lisesi: (1986 - 1989)

Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat

Mühendisliği Bölümü : (1990 - 1994)

Özel Sibem İngilizce ve Bilgisayar Kursu

(1996-1997): Bilgisayar İşletmenlik

Program Eğitimi

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ