

176294

T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
PARA – BANKA ANA BİLİM DALI

**FACTORING  
VE  
GLOBAL KRİZ İÇERİSİNDE TÜRK TEKSTİL  
SEKTÖRÜNÜN DIŞSATIMININ FİNANSMANI  
ÜZERİNDEKİ ÖNEMİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**M. Burak ÖZMETELER  
No : 12572**

**DANIŞMAN : Prof. Dr. Targan ÜNAL**

**İSTANBUL, 1999**

**T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
PARA – BANKA ANA BİLİM DALI**

**FACTORING  
VE  
GLOBAL KRİZ İÇERİSİNDE TÜRK TEKSTİL  
SEKTÖRÜNÜN DIŞSATIMININ FİNANSMANI  
ÜZERİNDEKİ ÖNEMİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**M. Burak ÖZMETELER  
No : 12572**

**DANIŞMAN : Prof. Dr. Targan ÜNAL**

**İSTANBUL, 1999**

# İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
<b>Tablolar</b>	<b>54</b>
<b>GİRİŞ</b>	<b>1</b>

## BİRİNCİ BÖLÜM

### FACTORING

1.1. FACTORING'İN TANIMI	4
1.2. FACTORING'İN TARİHÇESİ	7
1.3. FACTORING'İN TÜRLERİ	15
1.3.1. Rücu Edilemez Factoring	17
1.3.2. Rücu Edilebilir Factoring	18
1.3.3. Fatura İskontosu Factoring 'i	19
1.3.4. Vade Factoring 'i	22
1.3.5. Toptan Factoring	23
1.3.6. Acenta Factoring 'i	25
1.3.7. Açıklanmayan ( Gizli ) Factoring	26
1.4. FACTORING SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ	27
1.4.1. Yurtiçi Factoring	29
1.4.2. Uluslararası Factoring	32
1.5. TÜRKİYE' DE YURTIÇİ FACTORING UYGULAMALARI	35
1.5.1 Kabulürücü - Gayrikakulürücü	35
1.5.2 Açık Hesap - Çekli Senetli İşlemler	36
1.5.3 Müşteri Açısından Yurtiçi Factoring Maliyeti	37
1.5.4 Factoring Şirketlerinin İstismar Edilme Teşebbüsleri	38

	<b>Sayfa No</b>
1.5.5 Endüstri Standartları	39
1.5.6. Şirket Organları	40
1.5.7. Factoring Sözleşmeleri ve Tabii Olduğu Hukuki Düzenleme	40
1.5.7.1. Hukuki Düzenleme	40
1.5.7.2. Factoring Sözleşmeleri	42
1.5.7.3. Hukuki Niteliği	42
1.5.7.4. Kamu Kurum ve Kuruluşlarıyla İlişkiler ve Bildirim Mükellefiyetleri	45
1.6. FACTORING VE BANKACILIK İLİŞKİLERİ	45
1.6.1. Bankalarla İşbirliği	48
1.7. FACTORING VE KREDİ SİGORTASI İLİŞKİLERİ	49
1.8. FACTORING İŞLEMİNİN YARARLARI	50
1.9. FACTORING İŞLEMİNİN MALİYETİ	51
1.9.1. Hizmet Komisyonu	52
1.9.2. Finansman Faizi	53
1.10. FACTORING İŞLEMİNDE MÜŞTERİ DEĞERLENDİRMESİ	57
1.10.1. Müşterinin Yaptığı İş Yönünden Değerlendirilmesi	57
1.10.2. Satış Şartları Yönünden Değerlendirilmesi	57
1.10.3. Müşterilerin Mali Durumu Yönünden Değerlendirilmesi	58
1.10.4. Satış Kayıtları Yönünden Değerlendirilmesi	58
1.10.5. Kredi Riski Yönünden Değerlendirilmesi	59
1.10.6. Borçlar Üzerindeki Tedbirler ve Haklar Yönünden Değerlendirilmesi	60
1.10.7. Özel Satışlar Yönünden Değerlendirilmesi	60
1.11. FACTORING ANLAŞMASI VE FACTOR İLE MÜŞTERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLER	61
1.11.1. Borçların Mülkiyetinin Devri veya Alacağın Temliki	61
1.11.2. Temliği Yasaklayan Sözleşme Şartları	61
1.11.3. Factoring Anlaşmasının Temel Yapısı	63
1.11.4. Müşterinin Acze Düşmesi, Tasfiye Memuru Atanması	63
1.12. FACTOR İLE BORÇLU ARASINDAKİ İLİŞKİ	64
1.12.1. Satıcının Borçluya Uyguladığı Satış Şartlarının İncelenmesi	64

	Sayfa No
1.12.2. Factor ‘un Tahsilat İşlemleri	65
1.12.3. Borçlu ‘nun Acze Düşmesi ve Tasfiyesi	66
1.13. FACTORING SİSTEMİNİN SAĞLADIĞI HİZMETLER	67
1.13.1. Factoring ‘in Kredi Riskini Karşılması ( Coverage of Credit Risk )	67
1.13.2. Factoring ‘in Tahsilat ve Muhasebe Hizmetleri ( Collection and Bookkeeping )	68
1.13.3. Factoring ‘in Fonlardan Avans Sağlaması ( Advance of Funds )	69
1.14. FACTORING’ DE RİSK ‘İN TAKİBİ VE KONTROLÜ	70
1.15. FACTORING’ DE ÖDEME ÇEŞİTLERİ	73
1.15.1. Peşin Ödeme	73
1.15.2. Sabit Vadede Ödeme	74
1.15.3. Ödeme Yapıldıkça Ödeme	74
1.16. FACTORING’ İN DİĞER FİNANS YÖNTEMLERİNDEN FARKI	75
1.16.1. Uluslararası Factoring ve Forfaiting	75
1.16.2. Factoring ve Senet Karşılığı ( Mukabili ) Kredi ( Factoring – Invoice Discounting )	78

## İKİNCİ BÖLÜM

### FACTORING VE GLOBAL KRİZ İÇERİSİNDE TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN DİŞ SATILMININ FİNANSMANI ÜZERİNDEKİ ÖNEMİ

2.1 TÜRKİYE’ DE FACTORING’ İN GELİŞİMİ	83
2.2 GLOBAL KRİZ ve TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN İHRACATINA ETKİSİ	86
2.2.1. 1980’ li Yıllar	87
2.2.2. İhracat Performansı	89

	<b>Sayfa No</b>
2.2.3. 1990' li Yillar	89
2.2.4. Global Kriz Donemi	91
<b>SONUÇ</b>	<b>103</b>
<b>KAYNAKÇA</b>	<b>105</b>

## GİRİŞ

Temeli çok eski çağlara kadar uzanan ve dünyada yaygın bir finansman tekniği olan Factoring, iç ve dış ticaret işlemlerinde uygulanmaktadır. Bu finansman yöntemi dünyada yaygın bir şekilde 1970'li yıllardan sonra uygulamaya başlanmış ve ülkemize de 1980' li yıllarda girmiştir.

Alacakların güvence olarak gösterilerek kredi sağlanması işleminden farklı, özel bir finansman türü olan Factoringi en geniş biçimde üretici ve tacir firmalara mal ve hizmet satışından doğan veya doğacak kısa süreli ticari alacaklarının factor olarak adlandırılan bir finansal kurum tarafından satın alınarak satış bedelinin vadesinde tahsilinin üstlenilmesi, istenildiğinde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemenin yapılması, tahsil edilememe riskinin karşılanması ve alacak muhasebesinin tutulması olarak tanımlayabiliriz.

Büyük çaplı firmalar finansman ve pazarlama sorunlarını çözebildiği halde, küçük ve orta çaplı firmalar için bu durum büyük bir önem taşımaktadır. Küçük ve orta çaplı firmaların çoğunlukta olduğu ülkemizde, factoring firmalara ihracatta akreditifli banka işlemlerini kaldırarak, finansman sağlayarak, tahsilat garantisi vererek, riskleri azaltarak çeşitli kolaylıklar sağlamaktadır.

Factoring uygulaması Türkiye ye ilk kez 1988 yılında girmiş ve büyük gelişme göstererek 1993 yılında factoring şirketlerinin sayısı 30'a yükselmiş ve yurtiçi factoring'in yurtiçi toplam işlem hacmindeki payı giderek artmıştır.

1998 Ağustos ayında meydana gelen Global Krizin çıkmasına sebep olan ekonomik belirsizlikler, ülke paralarının değer kaybedişleri, faiz oranlarının ani yükselişleri, ekonomilere yeni sermaye girişlerinin yavaşlaması, sonucunda bütün dünya ekonomilerini etkisi altına almıştır. Bu dönemde Türk Tekstil sektöründe bu nedenlerden dolayı ihracatında beklediği artışı sağlayamamış, global krizin sebep olduğu kaynak yetersizliği ve durgunluk ile de sıkıntılı bir döneme girmiştir. Bu sorunlara bir çözüm olarak tahsilat takibi, garanti ve finansman hizmeti sunan factoring 'e yönelmiştir.

Bu çerçeveden konuya baktığımızda, birinci bölümde ; factoringin tanımı ve tarihsel gelişiminden başlayarak türlerini, bankacılık ilişkilerini, kredi sigortası ilişkilerini, finansman bakımından yarar ve sakıncalarını, işlemin maliyetini, müşteri değerlendirilmesini, müşteri ile ilişkileri, borçlu ile olan ilişkileri, sistemin işleyişi, sağladığı hizmetler, risk 'i takibi ve kontrolü, ödeme çeşitlerini ve diğer finans yöntemlerinden farkını göreceğiz. İkinci bölümde ise Türkiye de ki uygulaması ve global kriz içerisinde Türk tekstil sektörünün ihracatı ve globalleşme ile beraber çok yüksek bir ticaret hacmine ulaşan Tekstil sektörünün dışsatımının finansmanı üzerindeki önemi ele alınmaktadır.



Sonuç olarak bu çalışmamızda ülkemiz için yeni bir finans yöntemi olan factoringin dış ticaretin finansmanında ortaya çıkan finansman gereksinimlerinin giderilmesinde, özellikle tekstil sektörü üzerinde, çok önemli bir finansman yöntemi olacağı araştırılacak.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### FACTORING

#### 1.1. Factoring 'in Tanımı

“ Factoring aslında ingilizce bir sözcük olup, bütün diğer Batı dillerinde olduğu gibi, Türkçe 'ye de imzasını koyarak aynen girmiş ve kullanılmaya başlanmıştır. Factor kelimesinin sözlük anlamlarından biri de “ aracılık eden tüccar ” demektir.”<sup>1</sup>

Başka bir tanıma göre de, “ Factoring finansal işlevi gözönünde tutularak değerlendirildiğinde, bir işletmenin ürününü satmasından sonra, satılan ürünün bedelini alıncaya kadar geçecek sürenin finanse edilmesi işlemi olmaktadır.”<sup>2</sup>

“ Dünya da ilkekez XIV. yy'da İngiltere' de daha sonra XIX. yy'da A.B.D'de tekstil sektöründe kullanılan factoring, esas olarak 1960' lı yıllarda yaygın bir finans şekli olarak uygulanmaya başlamıştır ve böylece factoring işlemleri bölgesel niteliğini değiştirerek uluslararası bir niteliğe bürünmüştür.”<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> TUNCER Selahattin, “ Factoring ve Türkiye Uygulaması “, *ISO Dergisi*, 22.03.1991, s.35.

<sup>2</sup> APAK Sudi, Emlak Bankası Yayınları, Eylül 1992, s.89.

<sup>3</sup> TUNCELİ Özgür – TUNCELİ Kaan, “ 99 Soruda Türkiye Ekonomisi “, *Radikal*, Mart 1997, s.66.

Aslında fon yaratmak amacıyla ticari alacakların satılması, başka bir deyişle ticari borçların satın alınması bizzat ticaretin ortaya çıktığı zamanlara kadar uzanır. İlkel yöntemlerden geçilerek günümüze kadar gelip Factoring adını alan bu finansman tekniğinin genel tanımı şu şekilde yapılabilir ;

Factoring, adına “Factor” denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile, açık hesap esasına göre müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mamul ve/veya hizmet satıcısı arasında yapılan , satışı yapılmış mal veya hizmetlerden doğan kısa vadeli ( 60-180 gün ) alacaklarla ilgilidir ve Factor aşağıdaki hizmetleri bir anlaşma veya sürekli düzenlemeye göre vermektedir:

Bu işlem sırasında Factor ’ün, fonksiyonları şunlardır ;

- a) Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,
- b) Alacakları tahsil eder,
- c) Bu alacaklara ilişkin muhasabe ve defter kayıtlarını tutar,
- d) Kendi çıkar gereği mal veya hizmeti satın alınan ( borçlunun ) istihbaratını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- e) Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı kötü borçlara karşı korur.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> ERDEMOL, Haluk, “ Factoring ve Forfaiting” Akbank Ekonomi Yayınları, İSTANBUL, 1992, s.1

Factoring, satışların açık hesap esasına göre gerçekleştirilmesi üzerine kurulmuş bir hizmettir. Açık hesap usulü ticaret ( open trade ), satıcı ile alıcı arasında mutabık kalınan bir düzenleme olup alıcının malı teslim aldıktan belirli bir süre sonra , örneğin fatura tarihinden veya sevk tarihinden bir ay sonra, satıcıya ödeme yapmasını öngörür. Satıcı alıcısının ticari riskini üstlenerek malları doğrudan alıcının adına gönderir. Satıcı malları doğrudan alıcının eline sevk etmekle mallar üzerindeki kontrolünü kaybetmekte, ödemenin yapılacağına dair bir güvencesi bulunmamakta veya ödemenin yapılmasını alıcının sorumluluğuna, hatta insafına bırakmaktadır. Kısaca satıcı bu tür bir satış yapmakla alıcının riskini bizzat kendisi üstlenmektedir. Söz konusu risk üstlenme yönünden açık hesap usulü, diğer ödeme şekilleri, yani tahsil ve saiki ( documentary collection ), akreditif ve avans ödeme yanında satıcı açısından en riskli yöntem olmaktadır.

“ İşte Factoring hizmeti burada devreye girmekle satıcıyı risk konusunda yalnız bırakmamakta, verilen hizmetin türüne göre riski asgariye indirmekte veya tamamen ortadan kaldırmaktadır.”<sup>5</sup> “Factoring , müşterilerin alacaklarını tahsil etmekte, kısa süreli finansman imkanı sağlamakta ve kötü borçlara karşı bir korunma olanağı sunmaktadır.”<sup>6</sup> “ Factoring bazı kesimlercede faiz oranının önemi olmaksızın nakit para edinme yolu olarak da algılanmaktadır.Basit olarak satıcı firma faturalarını

<sup>5</sup> ERDEMOL Haluk, “ Factoring ve Forfaiting “, Akbank Ekonomi Yayınları, İSTANBUL 1992, s.1-2.

<sup>6</sup> MARSH,Steve, “Factoring For The Millennium”,Institute of Credit Management Ltd, Stamford, Aralık1999, s.34

factoring şirketine verir ve karşılığında %80-%90 arası bir miktar gelir elde eder.”<sup>7</sup>

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere Factor, malları satan veya hizmeti arzeden ticari bir işletme olan ihracatçı ve malları satın alan ithalatçı veya hizmeti yaptıran firma müşterisi diye üç taraftan oluşan factoring; uc ayrı hizmetin bir arada sunulduğu finansal bir yöntemdir. Factoring en genel anlamı ile de, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir factoring kuruluşuna satılması ve bu alacakların factoring kuruluşu tarafından yönetilmesidir.

## 1.2. Factoringin Tarihçesi

1964’ de F.C.I. ( Factors Chain International ) temelleri atılana değin factoring kavramı , Amerika’ da çok kişi tarafından bilinmekteydi. Avrupa bu finansal yöntemle 1960’ların başında tanışırken, Batı dünyasının geri kalan kısmı için factor ve factoring kelimeleri oldukça karmaşık anlamlar ifade etmekteydi.

Gerçekte ise factor kavramının tarihi ; gerek başkalarının ticari ilişkileri ile ilgilenen bir temsilci gerekse yüklenen malların gönderildiği kişi anlamıyla oldukça eskilere dayanmaktadır. Örneğin ; Kasım 1780 tarihli

---

<sup>7</sup> HATLAY, Peter, “Factoring As a Credit Management Solution”, Charteredaccountants journal of New Zeland, Wellington, Nisan 1999, s.36

Hollanda' ca yazılmış bir konşimentoda Factor kelimesi Cenova'lı bir alıcının temsilcisi anlamında kullanılmıştır.

Daha da eskilere gidilirse, tarihte bilinen ilk alacağın temliği işleminin M.Ö.4000' li yıllarda Mezopotamya'da yapıldığı sanılmaktadır. Daha sonra kronolojik olarak ( M.Ö. 17 – 18. yy ) Babilliler, Fenikeliler, Romalılar ve Orta Çağda Alman bankerler tarafından uygulanmıştır.

Modern bir finansman yöntemi olan factoring'in günümüze kadar üç aşamadan geçtiği varsayılmaktadır. Bu nedenle factoring kavramı, değişik piyasa şartlarında değişik şekillerde yorumlanarak statik değil dinamik bir yapı kazanmıştır.<sup>8</sup>

Bu aşamalar şu şekilde sıralanabilir :

**i ) I.Dönem – Koloni Türü Factoring :** Bu dönemde factoring; factorün malın pazarlamasını ve tahsilatını yaparak, üreticiye ödeme yapmasından ibaret bir ticari işlevdi. Sistemin ilk uygulanişından, M.S.17. yüzyıla kadar olan bu dönemde factoring faaliyetleri, genellikle factor adı verilen ticari temsilciliklerin ( komisyoncu tüccarların ) işlevleriyle sınırlıydı.

Dönemin haberleşme ve ulaşım zorlukları, üreticileri yabancı pazarlarda yerleşik güvenilir bir ticari kuruluş yani factor arayışına itmekteydi. Bunun sonucu olarak ilk factor kuruluşları, ticari organizasyonu

---

<sup>8</sup> UYANIK, Yüce, "Uluslararası Factoring Uygulamaları", Factoring Derneği Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998, s.4

olmayan imalâtçıların veya yabancı pazarlara girmek istemeyen tüccarların satış ve tahsilat işlemlerini gerçekleştirmişlerdir.

15.yüzyılda İngiliz, Fransız ve İspanyol kolonilerinin genişlemesi sonucu factorler daha kapsamlı görevler üstlendiler. Factor kuruluşlar, sömürgeleşmekte olan yeni dünya ülkelerinde ticari acentalar kurarak, ürünlerin hasadı ve depolanmasıyla birlikte satışı, dağıtım ve tahsilatı ile ilgili organizasyonu üstlenmişlerdir. Bu sistemin gelişmesi 16. ve 17. Yüzyıllarda'da devam etmiş ancak uzmanlaşma daha çok tekstil alanında olmuştur.<sup>9</sup> Bunun sebebi de tekstilin o zamanlar ticarete en çok konu olan mamul grubunu oluşturmalarıdır.

ii ) **II. Dönem – Eski Tür Factoring** : 19. yüzyılın sonlarına doğru üreticilerin mallarını kendi başlarına pazarlama güçlerinin artmasıyla, temsilcilik yöntemi etkisini kaybetmeye başlamıştır. Bu gelişme en çok 1890-1930 yılları arasında Amerika 'da etkisini göstermiş, New York 'ta bir çok factor kuruluşu ya iş değiştirmiş ya da komisyonlu finansman işine girişmiştir.

Özellikle Kuzey Amerika kıtasında 18. yüzyılın sonlarından itibaren görülen ekonomik canlanma, büyük bir sermaye ve bilgi gereksinimini de beraberinde getirmiştir. Bunun büyük bir kısmı da Avrupa' dan gelmiştir. Bu gelişmenin bir sonucu olarak, Amerika kıtasının Avrupa'nın bir kolonisi şeklinde Avrupa ile ticaret ağını kurmasından itibaren, factor kurumları

---

<sup>9</sup> UYANIK, Yüce, "Uluslararası Factoring Uygulamaları", Factoring Derneği Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998, s.4

giderek ticari işlevlerinden sıyrılarak, kolonilere yapılan ihracatın finansmanına yönelik yeni bir uygulamayı başlatmışlardır.

18. yüzyılda finansal işlev daha geniş bir alana yayılarak tüm kolonileri içine almıştı. Örneğin Alman ve İngiliz tekstil firmaları Kuzey Amerika'da " Cotton Factors " adı verilen kuruluşlardan factoring uygulaması yapmaya başlamışlardı. Amerika'da pamuk endüstrisi büyük oranda factoring sistemine dayanmakta idi. Çünkü üretilen pamuğun yaklaşık %80' i Avrupa' ya ihraç edilmekteydi ve ulaşım süresinin uzunluğu tahsilat süresinide uzatmaktaydı. Bu nedenle ihracatın yönlendirilmesi ve finansmanı " Cotton Factors " kuruluşları tarafından yapılmaktaydı. Kuralları uyarınca bu kuruluşlar pamuğu bir komisyon karşılığı factore satmakta, garanti edilmiş avanslarını almakta idiler. Odeme ; ithalat yapılan ülkedeki veya bir başka ülkedeki, sermaye açısından zengin bir factorce finanse edilen ihracat factorü tarafından yapılmakta idi.

Gerçekte factoring işlemini ilk düzenleyen yasa ( Factor Act ) 1823 'te İngiltere'de yürürlüğe girmiş, daha sonra 1842, 1877 ve 1899 'da revize edilmiştir. İlerleyen zamanlarda ' İngiliz Kanunu ' olarak adlandırılan bu yasa, Amerika' nın birçok eyaletinde de kullanılmaya başlanmış ve bazı değişikliklerle hala günümüzde de kullanılmaktadır.

Özellikle 1820 ve 1830 'lu yıllarda " Delcredere Factors " anlaşmaları yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu anlaşmalara göre genelde factor müşterisinin ( satıcının ) iznini sormadan onun mallarını satabiliyordu. Zaman içinde müşteriler factorden kendi bölgelerinde depolanan fakat henüz satışı gerçekleşmemiş malları için avans istemişlerdir. Doğal olarak factor kredi



riskini üstlendiği için satış komisyonuna ilaveten özel bir komisyon talep etmiştir. İşte bu komisyon'a ve özel antlaşmaya ' delcredere ' denilmiştir. Böylece factor 'ün iki görevi bulunmakta idi; tüccarlık ve bankacılık.<sup>10</sup>

**iii) III. Dönem – Modern Factoring :** 1930'ların başlangıcıyla beraber factoring Amerika 'da resmi bir onay kazanmıştır. Ekonomide yaşanan krizde açıkça ortaya çıkmıştır ki teminat olarak alacak hesapları, fabrika binalarının ipotek edilmesinden daha iyidir. Bundaki temel sebep, kısa vadeli alacak hesapları biçimindeki teminatların, fabrikalar ya da binalar'dan daha likit olmasıdır. Bu nedenle alacak hesaplarının temlik edilmesi kredilendirme işlemlerinde normal bir yöntem haline gelmiştir.

Factoring kuruluşlarının kabuk değiştirerek finansman güçlüğü içerisinde bulunan Amerikan yatırımcılarının likidite sorununa çözüm getirmeleri ile birlikte, daha önceleri salt komisyoncu görünümündeki factorlar, ileri teknikleri uygulayan birer bankacı kimliğine dönüşmüş oldular. Ancak gerçek anlamdaki bankacı değildir.

Ortak bir görüşe göre 1890 'da çıkarılan Mc. Kinley gümrük vergi yasası ( Mc. Kinley Customs Tariff ) ile Tekstil ürünlerinde dış alım gümrük vergisi % 49.5 oranına yükseltildi. Bu nedenle factor şirketler gözlerini ülke içine çevirmeye başladılar. Böylece satış işlevlerini daha önce yitirmeye başlayan factorler şu üç temel işlevi üstlenmeye başladılar<sup>11</sup>:

- Müşterinin kredi vermeye değer olup olmadığının araştırılması

<sup>10</sup> Factoring Derneği, Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998, s.5

<sup>11</sup> Factoring Derneği, Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998, s.7

- Nakit olarak avans ödemek
- Ticari malların satıldığı alıcılar bazında garanti hizmeti sunmak

Bugün dünyada dış ticaretin finansmanında yaygın olarak kullanılan factoring, 1960'lı yılların başından itibaren ( F.C.I. 'ın da kurulmasıyla ) bugünkü şekli ile kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle 1973 petrol krizi sonrası dünya ticaretinin güçleşen koşullarında, factoring dışa açılma çabasındaki pek çok işletmenin giderek daha fazla yararlandıkları bir finansman yöntemi olmuştur.

**iv) Factoring Zincirleri :** Avrupa'daki ve dolayısıyla Kuzey Amerika dışındaki ilk factoring şirketi International Factors Ltd. adıyla First National Bank of Boston'un ( FNBB ) inisiyatifinde ve en büyük hissedar olarak da British Merchant Bank' ın işbirliği ile 1961'de İngiltere'de kurulmuştur. Gerçekte FNBB, Amerika 'da faaliyet gösteren oldukça başarılı bir factoring bölümüne sahipti; ancak İngiliz bankasıyla joint-venture anlaşması yapmalarında iki temel neden vardı. Bunlar :

- Kurulacak uluslararası bir factoring servisi, Amerika ve İngiltere arasındaki ticareti her iki yönde de olumlu bir şekilde etkileyecektir.

- Amerika'dakinden farklı olmayacak bir şekilde İngiltere'de kurulacak olan bir domestik factoring servisi olumlu gelişmelere yol açacaktır.

Bütün bu olumlu düşüncelere rağmen FNBB kısa bir zaman sonra, kurmuş oldukları şirketin uluslararasından ziyade domestik factoring işlemlere ağırlık verdiğini farkettiler. Bunun üzerine FNBB diğer Avrupa ülkelerine yöneldi ve aynı isimle benzer joint-venture anlaşmaları yaptı. FNBB 'nin " International Factors " isminde ısrar etmesinin temel nedeni; zor olmasına rağmen uluslararası factoring faaliyetinin göz ardı edilmemesini istemesiydi. FNBB 'nin amacı yalnızca Amerika ile bu ülkeler arasındaki ithalat ve ihracat işlemlerinin değil, İngiltere-Fransa arasındaki ticaretinde kapsanmasıydı.

FNBB ile birlikte kurulan bu " International Factors " şirketleri daha sonraları International Factors Group adı ile anılmaya başlamıştır. Bu oluşum ilk kurulan uluslararası factoring zincirini meydana getirmiştir.

Buna benzer bir oluşum diğer Avrupa ülkelerinde 1963 'de görülmektedir. " International Factors Group " dan ayrı bir şekilde, özellikle İskandinav ülkelerinde yoğunlaşmış olan yaklaşık 20 kadar bağımsız factoring şirketi Svenska Handelsbanken'in kontrolünde **Svenska Factoring AB** adlı bir şirketi 1963'de Stockholm 'de kurdular. Bir kaç istisna dışında bu şirketlerin sahipleri tamamıyla bankalardı.

Bütün bunlar olurken aynı dönemde bir başka Amerikan şirketi Avrupa'da factoring'in gelişmesi üzerinde önemli roller üstlenmeye başlamıştı. Bu şirket Chicago temelli bir finans kuruluşu olan " Walter E. Heller & Company " idi. Bu kuruluş aktif olarak factoring, leasing, tüketici kredileri ve diğer finansal hizmetler üzerinde yoğunlaşmıştı ve tıpkı FNBB gibi yerel Avrupa bankalarına factoring konusunda know-how sağlıyordu.

1964 'de İngiltere'de Hambros Bank ile birlikte H&H Factors'ü kurdular. Aynı yıl Almanya'da yerel bir bankanın desteği olmaksızın bir şirket kurdular. Heller Avrupa'ya yayılışını sürdürüyordu; ancak politikalarını yerel bir katılımın mutlak olması gerekliliği üzerine kurmuşlardı. Böylece “ International Factors Group “ a benzer bir şekilde ikinci factoring zinciride oluşturulmuş oldu; ancak aralarında önemli bir fark vardı. Heller grubunun FNBB'nin yukarıda açıklanan iki amacından ziyade tek bir amacı vardı; o da özellikle yerel rakiplerinin oldukça başarılı oldukları domestic factoring konusunda mümkün olduğunca kârlı üye kuruluşlar oluşturmaktı.

“ Üçüncü factoring zinciri ise **Factors Chain International ( F.C.I. )** olmuştur. FCI esasen 1964 yılında “ Svens Factoring of Stockholm “ ve “ Shield Factors of London “ arasında imzalanan işbirliği anlaşması ile aslına bulmaktadır. Aslında herbir kuruluş birbirinden bağımsızdı ancak yapmış oldukları domestic factoring işlemlerinin otomatikman bazı uluslararası işlemlerle sonuçlanması nedeniyle birbirleriyle ilişki halindeydiler. Özellikle İskandinav ekonomilerinde tipik bir üretici mallarını yalnızca yerel müşterilerine değil aynı şartla yabancı müşterilerine de satabilmektedir. Bu sebeple Svensk Factoring'in müşterileri Norveç, Danimarka, veya Finlandiya 'daki alıcılarıyla ilgili garanti ve tahsilat hizmetlerini talep etmekteydiler. Bu sebeple Svensk Factoring de yerel uzman factoring şirketleriyle temasa geçmeyi kararlaştırmıştı. Ancak International Factors veya Heller gibi zincirlere üye olmayan Svens şirketinin tek alternatifi bağımsız şirketlerle ilişki kurmaktı. Bunun üzerine Svens Factoring, dört banka iştiraki olan factoring şirketini bir araya toplayarak standart bir anlaşma oluşturdu. Bu organizasyona başlangıçta Factors Chain adı verildi ve sınır ötesi factoring işlemleri yapılması kararlaştırıldı. Bu organizasyonun

başarısı büyük oranda İskandinav ekonomilerindeki homojen pazar şartlarına bağlıydı. Bu şirketler arasındaki sınır ötesi factoring anlaşması o kadar mükemmel ve olumlu şekilde yürüyordu ki bu beş şirket diğer bağımsız factoring şirketleriyle 1968'de Baden'de toplandılar. Bunun üzerine yedi yeni ülkeden toplam on factoring şirketi daha **Factors Chain International** olarak adı kararlaştırılan organizasyona dahil oldular.”<sup>12</sup> “ FCI dünyanın en büyük factoring ağına sahip organizasyonu durumundadır. Dünya çapındaki factoring işlemlerinin hemen hemen yarısı üye factoring şirketleri tarafından meydana getirilmektedir.”<sup>13</sup> FCI tarafından meydana getirilen raporlara göre dünya factoring hacmi 1988' de 1987' ye oranla %15 oranında artarak 160.4 Milyar dolara ulaşmıştır.<sup>14</sup>

### 1.3. Factoring Türleri

Factoring işleminin düzenlenmiş biçimleri, müşterilerin ve factor'lerin ortak isteklerine bağlı olarak şekillenir. Eğer bir müşteri kendi faaliyet alanında gerekli olan factoring işlevlerinin özelliklerini iyi biliyorsa, kendisi için gerekli factoring sözleşmesini de tayin edebilir. Factoring işleminin temel prensibi olan müşterinin alacaklarının satın alınması için yapılan sözleşmeler iki ana gruba ayrılır;

---

<sup>12</sup> UYANIK Yüce, “ Factoring Eğitim Programı El Kitabı “, Sürüm3, Eylül 1998, s.1-5.

<sup>13</sup> PLYLER, Eugene R., “International Factoring: Alternative Trade Finance Tool”.New York, Temmuz/Ağustos 1996, s.74

<sup>14</sup> RUTBERG, Sidney, “Factoring Business Heats Up Internationally”, New York, Ağustos 1989, s.30

1. Gerçek Factoring (Non-Recourse Factoring),

2. Gerçek olmayan Factoring (Recourse Factoring)

Ayrıntılı olarak factoring' i dört gruba ayırarak ele alabiliriz;

1. Gerçek Factoring – Gerçek olmayan Factoring ,

2. Ülke içi Factoring – Uluslararası Factoring ,

3. Açık Factoring – Örtülü Factoring ,

4. Ön Ödemeli Factoring – Ön Ödemesiz Factoring.

Bazen ön ödemeli factoring-ön ödemesiz factoring kategorisini gerçek factoring'in , yine açık factoring-örtülü factoring kategorisini de gerçek olmayan factoring'in alt tipleri olarak incelemektedir.

Burada factoringi ;

- Rücu Edilemez Factoring ( Non-Recourse veya Full Service Factoring ),
- Rücu Edilebilir Factoring ( Recourse Factoring ),
- Fatura İskontosu ( Invoice Factoring ),
- Vade Factoringi ( Maturity Factoring ),
- Toptan Factoring ( Bulk Factoring ),
- Acenta Factoringi ( Agency Factoring ),

diye sınıflandırmaktayız.

### **1.3.1. Rucu Edilemez ( Non Recourse –Full Service ) Factoring**

Rucu edilemez factoring yönteminde, alacağı satın alan factor, bütün riski üstlenmekte ve alacağın ödenmemesi halinde alacağı devredene başvurmamaktadır. Bu tür factoring'e aynı zamanda Geleneksel Factoring de denilmektedir.

Ödeme anlaşmaları factorden factor'e değişmekle birlikte, rucu edilemez factoringlerde ödemenin alacakların satın alınmalarından belirli bir süre sonra yapılması taahhüt edilmektedir.

Sabit vade hesaplamasında factor önce işletmenin hesaplarını incelemektedir. Daha sonra , işletmenin alacaklarını ortalama tahsil süresini hesaplamaktadır.

Ortalama tahsil süresine dayanılarak , satın alınan alacaklardan masraflar düşülerek, belirlenen vadede ödeme yapılmaktadır. Ödemenin yapılması için factor'un alacakları tahsil etmesi gerekmemektedir. Çünkü ortalama tahsil süresi, bir sayı olduğu için bazı müşteriler zamanından önce, bazıları da zamanından sonra ödeme yapacaklardır.

“ Factorlerin bazıları ön ödemeyi avans şeklinde vadesinde veya alış bedelinin iskontosu şeklinde yapmış olsalar bile sonuç her ikisinde de aynıdır. Factor her bir borcun alış fiyatında bir marj uygular, onaysız ve sürtüşmeli bir borcun satıcıya geri yansıtılması amacıyla yeterli bir bakiye

tutarak ön ödemede bulunur. Açık bulunan onaysız borçlara eş değerli ek bir alıkoyma varsa genel alıkoyma yüzdesi 15-25 arasında değişir. Yüzde tutarı factor' ün borçların ödenmesi konusundaki beklentilerine bağlıdır.”<sup>15</sup>

### 1.3.2. Rücu Edilebilir Factoring ( Recourse Factoring )

“ Rücu hakkı saklı factoringde factor, finanslama, müşteri hesabı yönetimi ve tahsilat işlevlerini yerine getirirken ticari veya ödenmeme riskini üstlenmemektedir. Borç ödenmesinin herhangi bir nedenle aksaması halinde factor, satıcıya rücu ederek, tahsil edilemeyen tutar kadar satıcı hesabını borçlandırmaktadır. Ancak, bu durumun satıcı firmanın likidite riskini artırıcı, finansal yapısını bozucu etkisini hafifletmek için, genel kabul görmüş factoring uygulamalarında hemen değil sözleşme ile belirtilmiş ek süre sonunda factor kurumu rücu hakkını kullanmaktadır. Rücu hakkının kullanılması için gereken bu ek süre 30 gün ile 90 gün arasında değişmektedir.”<sup>16</sup>

“ Bu sürenin saptanmasındaki çıkış noktası birçok ticaret ve sanayi kolunda normal ödeme vadesinin fatura tarihinde gösterilen ayı takip eden ayın sonu olarak kabul 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 vazgeçmeside usüldendir. Bu durumda factor, satın alacağı yeni borçlar için ek bir alıkoyma tutarı şartını

<sup>15</sup> ERDEMOL, "Haluk, Factoring Ve Fortfaiting", Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, s.9-10

<sup>16</sup> AKGÜÇ, Dr. Öztin, "Finansal Yönetim", 6. Bası, Muhasebe Enstitüsü Eğitim Ve Araştırma Vakfı Yayın No:15, s.555



koyabilir. Böyle bir şart altında ödenmeyen borçlara mahsuben satıcının yaptığı kısmı geri ödeme anlamındadır.”<sup>17</sup>

Rücu edilebilir Factoring’de senet şartı yoktur. İşlemler fatura bazında yürütülmektedir. Faturanın üzerinde, ödemenin kontrat gereği factor’e yapılacağına ilişkin bir ibarenin bulunması nedeniyle borçlunun ödemelerini vadesinde factor’e yapmasıyla , satış süreci tamamlanmaktadır.

A.B.D. ve İngiltere’de uygulanan bu yöntemde , temlik edilen alacaklar factor’ün kayıtlarında ve bilançosunun aktifinde yer alırken, satıcının bilançosunda görülmemektedir. Bunun nedeni, konu edilen alacakların sahipliğinin factor’e geçmesidir, ancak ödenmeme durumunda söz konusu alacaklar, satıcı kayıtlarında şüpheli alacaklar tutarı içinde görülecektir.

### **1.3.3. Fatura İskontosu ( Invoice Factoring )**

“İşletmeler için ödenmemiş borç miktarı büyük bir varlık ifade etmekte ve factoring de bu varlığı müşterinin borcunun ödemesini beklemeden nakit paraya çevirmenin bir yolu olarak kabul edilmektedir.”<sup>18</sup> İşletmenin kredi ihtiyacı duyması karşısında, factor kuruluştan alacaklarını finanse etmesini istemesi halinde uygulanmakta olan bu factoring çeşidi, sistemin ana özellikleri olarak tanınan müşteri hesabı yönetimi ve borçların ödenmeme riskine karşı, teminat fonksiyonu,

<sup>17</sup> ERDEMOL, Haluk. “Factoring Ve Fortfaiting”, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992. s.11

<sup>18</sup> CARD, Frank. “ Factoring and Invoice Discounting”, Journal of Credit Management, Stamford, Mayıs 1997, s.33

müşteriye sunulan hizmet kapsamının dışında tutulmaktadır. Borçlunun ödemeyi doğrudan factor'e yapması ile ilgili bir ihbarda bulunulması halinde satıcının insiyatifine bırakılmış olması ve factor'un kendine temlikde bulunulan bu alacakların ödenmemesi halinde satıcıya rücu hakkının saklı bulunması nedenleriyle, bu yöntem sayesinde verilen hizmet, finansal bir hizmete dönüşmektedir.

Bu yöntem sayesinde satıcı, faturanın vadesi dolmadan nakit elde etmekte, satıcı firmada alacağını daha çabuk nakite çevirebilmektedir. Bu yöntemde factor, satıcının sunduğu faturaları iskonto etmektedir. Satıcı tarafından satış kayıtları tutulmakta ve mülkiyetini factor'e devrettiği borçlarını factor adına tahsil edilmektedir.

Fatura İskontosu genellikle şöyle bir süreç içinde gelişmektedir;

- Satıcı firma, borçluların ve borçların ayrıntılı listesini factor'e gönderir.

- Daha sonra factor, komisyon ve masraflarını düşükten sonra bakiyeyi satıcının hesabına alacak kaydeder ve sonraki 24 saat içinde satıcı hesaptan para çekebilmektedir. Fakat bu factor' un tanıdığı limit dahilinde olmaktadır.

- Satıcı her hafta factor'e toplam satışların ve aldığı iskontoların listelerini göndermektedir.

- Borçlulardan alınan tüm ödemeler doğrudan factor' un hesabına havale edilir. Havale edilen tutar hususunda factor ödeme avansının kopyası ile bilgilendirilmektedir.

-Her ayın sonunda satıcı Factor'e alacakların vade yapısında gösteren döküm listesini borçluların hesap bakiyeleri ile beraber factor'e göndermektedir. Factor'de kendi kayıtlarını bunlara göre kontrol eder.

“ Satıcının kayıt yönetiminin düzensiz olma ihtimaline veya acze düşmesine karşı kendini korumak için factor 'un borçların kendisine temlik edildiğini ve ödemelerin kendisine yapılması gerektiğini borçlulara bildirme hakkını elinde tutmak istemesi usuldendir. Satıcıya ait anılan olumsuz durumlardan birinin oluşması halinde Factor fatura kopyalarının ve alacak avilerinin kendisine verilmesini ister ve satış kayıtlarının yönetimini devralır. Finansman dışında başkaca önemli hizmet verilmemesine rağmen Factor'un finansman masrafına ek olarak bir komisyon istemesi olağandır. Satın alınan borçların değeri üzerinden hesaplanan bu komisyon aslında bir taahhüt ücreti olup dayandığı mantık, kredi – değerliliği yüksek borçlulardan gelecek ödemeler karşılığında Factor'un yapacağı finansmanı önceden satıcının emrine hazır tutmasının kendi açısından satıcıya karşı bir taahhüt oluşturmasıdır.”<sup>19</sup> Bu factoring çeşidi, factor ile satıcı arasında meydana gelmektedir ve üçüncü kişilerin ilgisi dışında olan bir uygulama olduğu için, “ özel factoring “ diyerekte isimlendirilmektedir.

---

<sup>19</sup> ERDEMOL Haluk, “ Factoring ve Forfaiting “, AKBANK Ekonomi Yayınları, İst., 1992, s.12-13.

#### **1.3.4. Vade Factoring 'i ( Maturity Factoring )**

Vade Factoring' i küçük ölçekli satıcılar tarafından kredi sigortasına bir alternatif olarak gittikçe artan oranlarda kullanılmaya başlanmıştır. Bunun sonucunda satış kayıtlarının tam yönetimi sağlanmakta, borçlulardan elde edilen tahsilatların kontrolü ve kötü borçlara karşı korunma da sağlanmaktadır.

Factor korununca satın alınan alacaklara ilişkin müşteriye yapılan ödemeler :

- Fatura tarihi yada alacakların factor'e devredildiği ve fatura kopyalarının gönderildiği tarihten itibaren alacakların vadelerine göre saptanan belli bir süre sonunda,

- Veya borçlulardan ödeme alındığında veya onaylı borçlar için borçlunun bu zaman süresi bitiminden önce ödeyemeyecek duruma düşmesi halinde uygulanır.

Bu şekillerden ilkinde, müşteri nakit akış tablosunu kesin olarak belirlemekte, factor'un süresinde kesin ödeme garantisinin verdiği, kabul edilmiş alacaklar tutarı, kesin nakit girişi olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında satıcı factoring kontratı hükümlerine bağlı kalmadan rahatça kredili satış vadelerini piyasa şartlarına göre belirleyebilir. Nakit akışı kolaylığı ve finansman giderinin olmaması bu sistemin piyasaya uyum sağlamasında olumlu bir araç olarak görülmektedir.

İkincisinin ise, daha fazla esnek özellikleri vardır. Borçlular ek süre istediklerinde veri ödeme şartlarının değişmesi sonucunda satıcıya ekstra bir finansal yükümlülük gelmemektedir. Factor borcun tahsilini izleyen 48 saat içinde satıcının hesabına geçirmektedir. Firmalar bu iki yöntemden birini tercih ederler.

“ Vade Factoring’i bir kuraldan çok, bir ayrıcalıktır ve büyük satış hesaplarının factor’ün computer sistemi sayesinde kendilerinin yönetebileceklerinden daha iyi yönetilebileceğini düşünen şirketler tarafından kullanılmaktadır.”<sup>20</sup> “ Factoringin dusus icerisinde olan firmalar için uygun olmadığı belirtilmektedir.”<sup>21</sup> İflas olasılığı çok yüksek olan firmaların factoring işlemlerinden de yararlanma imkanları çok zayıftır.<sup>22</sup>

### 1.3.5. Toptan Factoring ( Bulk Factoring )

Müşterisine sadece finanslama hizmeti sunan bu sistem uluslararası finans çerçevesinde Bulk Factoring olarak tanımlanmaktadır. Bulk Factoring kapsamına ödenmeme riskinin üstlenilmesi ve müşteri hesabının yönetimi girmemektedir. Bu yöntemle ödeme doğrudan factor’e yapılmakta, ancak ödenmeme durumunda satıcı firma riski üzerine almaktadır. Factor, borçlunun ödemeyi direkt olarak kendine yapması halinde bildirimde bulunmuş olmasına karşın alacakların yönetimi ve tahsilat konusunda sorumluluk üstlenmemekte fakat rücu hakkı elinde bulunmaktadır. Bu

<sup>20</sup> CHRISTON Susan and FERRIER Charles , “Understanding Factoring and Trade Credit “, 1. Ed, London, Waterlaw Publishers, 1986, s.134-135.

<sup>21</sup> CARD, Frank, “Factoring and Invoice Discounting”, Stamford, Mayıs 1997, s.33

<sup>22</sup> SOPRANZETTI, Ben J., “ The Economics of Factoring Accounts Receivable”, New York, Ağustos 1998, Sayı 4, s.341

sistemde kayıtların tutulması, takip ve tahsil işlemlerini satıcı firma üstlenmektedir.

“ Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek satıcının görevi olduğundan factor ‘un ödemelerden satıcıya bilgi vermesi gerekir. Zira borçlar factor’e temlik edildiğinden ödemeler de kendisine yapılacaktır. Bu tür factoring satıcı karşısında geniş yelpazeli küçük müşteri grubu olduğu halde satıcının fatura iskontosu düzenlemesinin gerektirdiği idari yapı ve mali durum standardına sahip olmadığı hallerde kullanılır.”<sup>23</sup>

Bu yöntemin amacı, satıcının kredili satışlardan doğan finansman gereksinimini karşılamak, müşteriye vadeli satış yapma imkanı sağlamaktır. “Borçluların factor’e ödeme yapmaları için bildirim ise, factor’ün güvenilirliğini artırma amacını taşımaktadır. Toptan factoring’de sunulan hizmet, fatura iskontosunda sunulandan fazla değildir. Bununla beraber toptan factoring, fatura iskontosu yönteminin şekil şartlarına uymayan çapta ve finansal yapıdaki küçük işletmelerle iş yapan firmalarca ilgi görmektedir. Günümüzde dış ülkelerde bazı güçlü factoring şirketlerinin müşterilerine iyi sonuçlandırma garantisi vererek, rücu hakkı olmayan toptan factoring uygulamasını başlattıkları görülmektedir.”<sup>24</sup>

Bu anılan sistem, “ fatura iskontosu yönteminin şekli şartlarına uymayan çapta ve finansal yapıdaki, küçük ölçekli firmalarla iş yapan işletmeler tarafından ilgi görmektedir. Günümüzde bazı güçlü factoring

<sup>23</sup>ERDEMOL Haluk, “ Factoring ve Forfaiting “, AKBANK Ekonomi Yayınları, İst, 1992, s.14

<sup>24</sup> AKGÜÇ Dr. Öztin, “ Finansal Yönetim “, 6. Basım, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı, Yayın No:15, s.558-559.

şirketlerinin müşterilerine, iyi sonuçlama garantisi vererek, “ Gayri Kabili Rücu Bulk Factoring “ sistemini başlattıkları görülmektedir.”<sup>25</sup>

### **1.3.6. Acenta Factoring’i ( Agency Factoring )**

Acenta factoring’i için iki farklı uygulama söz konusudur. Bunlardan ilki, borcun ödenmeme riskine karşı korunma ile finansman sağlamanın birlikte uygulandığı, alacak yönetimi fonksiyonunun yerine getirilmesinin ise satıcı firmanın isteğine bağlı olduğu bir sistem olarak tanımlanabilir.

“ Alacakların yönetimi ve tahsilat hizmetleri satıcı firma tarafından yerine getirilirken, borcun ödenmeme riskine karşı sigorta fonksiyonu ile fonlama fonksiyonunun factor kuruluş tarafından üstlenilmesi, söz konusu yöntemin diğer bir çeşitlemesini oluşturmaktadır. Bu çeşitleme de alacaklar factor tarafından rücu hakkı olmaksızın gayri kabili rücu olarak satın alınmakta, satıcı firma ise factor adına tahsilat yapmak üzere görevlendirilmektedir. Faturanın üzerine konulan bir kayıtla, alıcıya factoring anlaşmasının olduğu, alacakların factor kuruluşa devredildiği ancak ödemelerin factor’e değil, satıcı firmaya yapılması gerektiği belirtilmektedir.”<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> F.R.SALINGER, “ Factoring”, Surrey-England, 1989, s.17

<sup>26</sup> AKGÜÇ Dr. Öztin, “ Finansal Yönetim “, 6. Basım, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı, Yayın No:15, s.558.

### 1.3.7. Açıklanmayan ( Gizli ) Factoring ( Undisclosed Factoring )

Borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı ve bu nedenle de satıcının factor'ün ajanı olarak tahsilatta bulunduğu bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi bir koruma sağlar. %80 olan bu koruma yönteminin, geri kalan kısım olan bakiye %20 nin rücu etme esasına tabi olacağı gerçeği ortadadır. Bu %80 lik kısım, onay kapsamındaki borç üzerinden hesaplanmakta ve bu orana tekabül eden kredi riski için factor satıcıya rücu etmez. Böylece riskten kısmi olarak korunmanın amacı satış kayıtlarını tutan ve borçları tahsil eden satıcıya görevlerini daha etkin biçimde yürütmesi için sorumluluk payı bırakmaktır.

Bu factoring sisteminde risk üstlenme ve teminat işlemi belirli bir oranda da olsa mevcut bulunmaktadır. Riskten korunmak amacıyla bu şekilde kısmi yapılmasının amacı, alacaklarını tahsil eden, satış kayıtlarını tutan ve müşterilerini seçen satıcı firmaya bu işlemleri yürütmesi için sorumluluk payı bırakılmaktadır. Bu da sigortacılığın en önemli ilkelerinden biridir.

Ayrıca yılın belirli dönemlerinde finansman ihtiyacı olan ticari işletmelerin kullandıkları bir factoring türünde mevcuttur. Buna “ Mevsimlik Factoring ” denilmektedir. Diğer bir gizli factoring türü de “ Seçici Gizli Factoring ” dir. Bu türde ise hangi alacakların sözleşme kapsamına alınacağı, ön ödemelerin, hangi alacaklar karşılığında yapılacağını factor ve satıcı firma aralarında anlaşarak belirlemektedir.



Açıklanmayan factoring de sınırlı olarak görülen risk üstlenme sayesinde süpheli alacaklara karşı bir korunma hizmeti de sunduğundan, bu işlevini yaptığı sürece, fatura iskontosundan ayrı bir yöntem olma niteliğini koruyacaktır.

“ Genel olarak fatura iskontosuna benzeyen bu türde onaylı borçlar kapsamında olupta tahsilatı üç ayı geçmiş borçlar 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 işleme bağlantısı ve doğrudan tahsilata yetkili olduğu bildirilir. Bu yolla factor, rücu edilecek sürtüşmeli borçları kayıtlarından çıkarır. İyi bir borçlunun hesabı ciddi biçimde gecikme gösterirse satıcı factor'un işleme bağlantısını açığa vurmaktan kaçınacak ve factor riskten kurtulma durumuna geçmeyi isteyecektir. Bu tür işlem factoring 'in henüz geniş biçimde kabul görmediği ticaret kollarında uygulanır.”<sup>27</sup>

#### **1.4. Factoring Sisteminin İşleyişi**

Factoring işlemi, bu hizmetin sunduğu imkanlardan yararlanmak isteyen satıcı firmanın “ factor kuruluşuna ” başvurmasıyla başlar. Satıcı firma, yaptığı başvuruda kendi hesaplarının son durumunu, daimi

<sup>27</sup> ERDEMOL Haluk, “ Factoring ve Forfaiting “, AKBANK Ekonomi Yayınları, İst., 1992, s.15.

müşterilerinin isim ve adreslerini, bunların çalıştığı bankaları, bu müşterilere önceki yıllarda yapılan ortalama satış tutarlarını satışa konu olan mal çeşitlerini bildirir. Factor bu bilgilerden yararlanarak ilgili piyasa ve borçların kredi değerliliği ile ilgili araştırmalar yapar. Bunun sonucunda bütün alacakların veya sınırlı alacağın satın alınması konusunda karar verir. Satıcı firma ve factor arasında bir sözleşme yapılır. Bu anlaşma ile genellikle factor, satıcı firmaya gerekli gördüğü takdirde bazı işletmelerin anlaşma dışına çıkarılması veya borçlanma limitlerinin düşürülmesi konusunda yetki vermektedir. Bu şekilde factor kuruluşu, ileri tarihlerde bazı firmaların kredi değerliliğinin düşmesi halinde, üstlendiği riski azaltmış olmaktadır.

“ Anlaşmanın imzalanmasından sonra, satıcı firma, borçlu işletmelerin isimleri, adresleri, fatura tarihi ve alacak çek ve senetlerini, alacakların devir konusunu düzenleyen bir form ekinde factor’e verir. Taraflarca formun imzalanmasından sonra, alacaklar factor’a devredilmiş olur. Daha sonra satıcı malların müşteriye gönderildiğini gösteren sevk ve saiklerini factor’a vererek alacaklarını, yapılan anlaşmaya göre vadesinde veya vadesinden önce factor’dan alır. Factoring de factor kuruluşunun satıcı firmanın anlaşma çerçevesinde yapacağı tüm kredili satışları onaylaması söz konusu olup, factor’un onayı dışında gerçekleştirilen satışlar factor kuruluşunu ilgilendirmektedir”.<sup>28</sup> “Bu arada satıcı firmanın müşterilerine birer mektup göndererek ödemelerin factor’e yapılması gerektiğini bildirir.”<sup>29</sup>

<sup>28</sup> VARLIK Levent, TÜRAKIN Özcan ve GÜRCAN A: Niyazi, “Leasing, factoring, Forfaiting”, Türkiye İş Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, İst., Kasım 1985, s. 106-107

<sup>29</sup> ÖZSUNAY, Ergun, “Factoring ve Türkiye Uygulaması”, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul Semineri Bildirisi, 30. Kasım. 1991, s. 34

“ Factoring işlemleri değişik kriterlere göre sınıflandırılabilir. Coğrafi açıdan ulusal ve uluslararası factoring'den söz edilebilir. Tarafların tümünün aynı ülkede bulunması durumunda ulusa ( Yurt içi ), borçlunun yabancı ülkede olması durumunda ise uluslararası ( Yurt dışı ) factoring işlemi ortaya çıkmaktadır.”<sup>30</sup>

#### 1.4.1.Yurtiçi Factoring

“ Factoring işleyişi açısından basit işlemlerle gerçekleştirilen bir hizmettir. Müşteri firma factoring hizmeti için başvurduğunda factoring kuruluşu ( factor ), müşterinin finansal durumunu belirlemek ve ön çalışmaları hazırlamak için bir görüşme yapar. Firma ile çalışması uygun görüldükten sonra müşteriden borçlularının listesini hazırlaması ve bu borçlulara yapmayı planladığı satışları gösteren bir çalışma talep edilir.”<sup>31</sup>  
“Factor ve müşteri arasında, factoring sözleşmesinin şartları, komisyonu, ön ödeme oranı ve iskonto oranı karşılıklı olarak belirlendikten sonra sözleşme imzalanmaktadır.”<sup>32</sup>

Yurtiçi factoring işlemleri şöyle açıklanabilir;<sup>33</sup>

-İlk adım olarak müşteri factor'e başvurur ve müşterilerinin listesini factor'e verir.

<sup>30</sup> EKREN, Nazım, "Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği", 1.b., İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1986, s.161

<sup>31</sup> Demir factoring Hizmetleri A.Ş. Broşürü, Mayıs 1992, s.12

<sup>32</sup> CLAY and WEBLE, "Modern Merchant Banking ", 2. Ed., Chambridge, January 1977, s.128

<sup>33</sup> DEMİR FACTORİNG Broşürü, İstanbul, 1994, s.12

-Factor, aday müşteri üzerinde bir çalışma yapar ve kredi komitesinden onay aldıktan sonra bir teklifte bulunur. Bu teklif aday müşterinin ve borçlularının kredi durumlarına göre belirlenmiş fiyatlama ve çalışma koşullarını içerir.

-Daha sonra taraflar arasında factoring sözleşmesi imzalanır ve bunun sonucu müşteri ile işlem yapabilecek aşamaya gelinir. Böylece komisyon oranı, ön ödeme oranı ve faiz oranı belirlenmiş olur.

-Müşteri ( satıcı ) malları borçluya ( alıcıya ) iletir.

-Her fatura düzenlemesinde ayrı ayrı temlik işlemi yapmaya gerek kalmaz çünkü satışlardan doğan alacak sözleşme ile factor'e peşinen temlik edilmiştir. Ama faturalardan kaynaklanan alacakların factor'e temlik edilmiş olduğu bu faturaların üzerine yapıştırılan bir etiket ile borçluya ihbar edilir. Etiket faturanın hem aslına hemde suretlerine yapıştırılır ve “ Alacak Temliki İhbar Formu “ ekinde factor'e iletilir. Factor faturanın ikinci suretini kendinde tutar, aslını ise borçluya iletir.

-Factor genelde %80'i aşmayan bir oranda ön ödemeyi yapar. Müşteri o andaki durumuna göre daha az bir talepte de bulunabilir. Burada asıl olan, müşterinin herhangi bir anda ön ödeme şeklinde almış olduğu bedellerinin toplamının, factor'e temlik etmiş olduğu alacaklarının %80'ini geçemeyeceğidir.

-Fatura vadesinde borçludan factor tarafından tahsil edilir. Vade de bir ihtilaf olmaması için, satıcı her faturanın üzerinde ödeme tarihini belirtmek

zorundadır. Eğer ön ödeme müşteriye bu fatura karşılığında yapılmışsa, fatura borçludan tahsil edildikten sonra bakiye müşterinin factor nezdindeki hesabına alacak kaydedilir.

Yurtiçi factoring uygulamasına bir örnek;

Ön Ödeme Oranı	%80
Factoring Faizi	%75
Factoring Komisyonu	%1,5
Talep edilen %80 ödeme	80.000.000._
Factoring Komisyonu	1.200.000._
<u>Komisyon BSMV</u>	<u>60.000._</u>
Alınan Ön Ödeme	74.840.000._

Kemal Bey 100 Milyonliralık 1 ay vadeli faturasını temlik ediyor.%80 ödeme talep ediyor.Factoring şirketi komisyon BSMV' ni peşin olarak Kemal Bey'e 74.840.000.\_TL.ödüyor.1 ay sonra factor alıcıdan 100 Milyonlira tahsil ediyor. Geriye kalan 20 Milyonliralık alacaktan factoring faizi ve BSMV'nı düştükten sonra Kemal Bey'e 14.750.000.\_TL. ödüyor.

Geriyeye Kalan Alacak	20.000.000._
Factoring Faizi	5.000.000._
<u>BSMV</u>	<u>250.000._</u>
Alınan Ön Ödeme	14.750.000._ <sup>34</sup>

### 1.4.2. Uluslararası Factoring

“ Firmalara uluslararası ticarete verilen factoring hizmetine Uluslararası Factoring ( Yurtdışı-International ) denir. Uluslararası factoring işleminde klasik factoringden farklı olarak dört taraf vardır.”<sup>35</sup> Bu taraflar satıcı, borçlu, ithalat factor’u ve ihracat factoru’dur. Uluslararası Factoring ticaretin ithalat veya ihracat özelliği taşımasına göre “ Import Factoring “ yada “ Export Factoring “ olarak ikiye ayrılır. “Export factoring’ in sunduğu finansal paket kredi korunması, muhasebe işlemlerinin tutulması ve tahsilat işlemlerinin üstlenilmesinden oluşmaktadır”<sup>36</sup>

Uluslararası factoring işlemleri şöyle açıklanabilir;

-İthalatçı ile ihracatçı aralarında sözleşme yaparak malları sipariş eder.

<sup>34</sup> Ekonomist Dergisi, İstanbul, 27 Eylül 1992, s.13

<sup>35</sup> KOCAMAN, Ç. Berna, “ Finansal Açısından Factoring “, 2. Baskı, Atilla Kitabevi, Ankara, 1992, s.39

<sup>36</sup> C.SHELLEY, James, “ Export Factoring”, World Trade Magazine, Eylül 1997, s.14

-İhracatçı, alıcı firmanın ismini,adresini, kararlaştırılmış olan ödeme vadesi ve koşulları ülkesindeki factor'e ( export factor ) bildirir ve factoring yapma isteğini iletir.

-Export factor, alıcının ülkesindeki import factor'e alıcı hakkındaki bilgileri iletir ve limit talebinde bulunur.

-İmport factor uygun bulursa alıcı için bir limit belirler ve bu limiti export factor'e bildirir.

-İmport factor tarafından saptanmış olan limit export factor tarafından satıcıya bildirilir.

-Mallar ve faturanın aslı alıcıya satıcı tarafından iletilir ve üzerinde temlik etiketi olan faturanın bir kopyasını ülkesindeki export factor'e gönderir. Eğer satıcı firma bir talepte bulunursa, export factor satıcıya aralarında önceden saptanmış oranda, faturanın kesilmiş olduğu miktar ve para birimi üzerinden ön ödeme yapar. Faturanın temlikli nüshası import factor'e export factor tarafından gönderilir. Borç, vadesinde alıcıdan import factor tarafından talep edilir. Alıcı ülkesinde bulunan import factor'e faturanın tutarını öder. Tahsilat import factor tarafından yapılır ve bedel export factor'e ödenir. Export factor ise, bu bedeli, factoring komisyonu ve ön ödeme kullanılmışsa tahakkuk etmiş olan faizi mahsup ettikten sonra, müşterisi olan satıcının cari hesabına bakiye bedelini alacak kaydeder.

Uluslararası Factoring Uygulamasına bir örnek;

Ön Ödeme Oranı	%80
Factoring Faizi	LIBOR+%2.5=%6
Factoring Komisyonu	%1.5

Mehmet Bey, ihracattan doğan 100.000.\_\$'lık 1 ay vadeli alacağını factor'e devrediyor ve %80 ön ödeme talep ediyor. Factor komisyonu BSMV'yi peşin kestikten sonra Mehmet Bey'e 78.740.\_\$ ödüyor.

Talep edilen %80 ödeme	80.000._\$
Factoring Komisyonu	1.200._\$
<u>Komisyon BSMV</u>	<u>60._\$</u>
Alınan Ön Ödeme	78.740._\$

Bir ay sonra muhabir factor, 100.000.\_\$'lık alacağını tahsil ederek Türkiye' ye gönderiyor. Türkiye'deki factor 20.000.\_\$'dan faiz ve BSMV'ni düşerek Mehmet Bey'e 14.960.\_\$ ödüyor.

Geriye Kalan Alacak	20.000._\$
Factoring Faizi	4.800._\$
<u>BSMV</u>	<u>240._\$</u>
Alınan Son Ödeme	14.960._\$



NOT: Ön ödeme talep üzerine verilir. Ön ödeme alınmazsa sadece factoring komisyonu ödenir. Factoring'de faiz ve BSMV'ler aylık olarak peşin tahsil edilir. Ancak sürekli bir işlem olduğu için bir sonraki ödemelere yansıtılır.<sup>37</sup>

“ Uluslararası factoring de factoring şirketleri alacak yönetiminde tahsilat işlemleri ve rapor hazırlamada, alacak ve kredi oluşumu üzerinde koruma oluşturulmasında, alacaklara karşı borçlanma konularında müşterilerine hizmetler sunar.”<sup>38</sup>

## 1.5. Türkiye'de Yurtiçi Factring Uygulamaları

### 1.5.1. Kabulürücü-Gayrikabilirücü

Ülkemizde yurtiçi factoring hizmetlerinin nerede ise tamamı kabili-rücü yurtiçi işlemlerden oluşmaktadır. Bu fiili durum ülkemizin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik şartların bir sonucu olarak düşünülmelidir:

- Kredi sigortası kurumu yoktur,
- Firmalar hakkındaki mali bünye ve ödeme alışkanlıkları gibi bilgiler kısıtlıdır,
- Hazırlanan ve deklare edilen mali tablolar genellikle gerçek durumu yansıtmaz ve dış denetim kısıtlı sayıda firma için zorunludur,

<sup>37</sup> Ekonomist Dergisi, İstanbul, 27 Eylül 1992, s.13

<sup>38</sup> EUGENE R. PLYER, “ International Factoring”, Alternative Trade Finance Tool, New York, Temmuz 1996, Sayı 4, s.75

-Yüksek enflasyon oranı vardır.

Yukarıdaki nedenler ile ülkemizde gayrikabilirücu yurtiçi factoring işlemleri çok kısıtlı sayıda firma ile gene çok kısıtlı bir alıcı profilinden olan alacakları karşılığı gerçekleşmektedir.

### **1.5.2 Açık Hesap-Çekli Senetli İşlemler**

“ Açık hesap “ satıştan anlaşılması gereken, peşin olmayan ve belli bir vade de ödenecek vadeli satış anlaşılmalıdır. Ülkemizdeki tüm satışlar açık hesaptır. Ödemeler;

-Vadede banka havalesi veya

-Vadede günlük çek veya

-Malların teslimini müteakip 1-2 hafta içinde vadeye uygun alıcının keşideci veya ciranta olduğu vadeli çek veya senet ile yapılır.Bu şekilde bakıldığında tüm vadeli yurtiçi satışlar açık hesap sayılmalıdır, çünkü malın teslimi ile bedelin nakit olarak ödenmesi arasında hesap “ açıktır “.Vadeli çekler teslim alındığında hesap kapanmış gibi görünse de, gerçekte çek veya senet nakden tahsil olana kadar hesap açık olarak kabul edilmek durumundadır.

Sektörümüzdeki yaygın uygulama, müşteri firmalardan uygun fatura kopyaları ile müşteri çek veya senetlerinin alınarak finanse edilmesidir. Bu

uygulama Rücülü Factoring altına girmektedir. Çünkü alıcıların temlikten haberi yoktur. Yurtiçi factoring uygulamalarına en yoğun talep Tekstil, Gıda ve Ticaret ( Genel ) sektörlerinden gelmektedir.

### **1.5.3. Müşteri Açısından Yurtiçi Factoring Maliyeti**

Prensip olarak ülkemizdeki yurtiçi factoring maliyeti hesaplaması, uluslararası işlemlerden farklı değildir. Verilen hizmetin karşılığı olarak işlem hacmi üzerinden hesaplanan oran'a Komisyon denilmektedir. Bunun yanında sağlanan finansman için alınan ve işlem vade-risk dağılımını yansıtan ise Factoring Ücreti olmaktadır.

Ancak ülkemizdeki para piyasasının yüksek volatilitesi ve faiz oranlarındaki düzensizlik özellikle müşterilerin talepleri doğrultusunda, çok değişik türde factoring ücreti kotasyonlarının oluşmasına yol açmıştır. Bu kotasyon şekilleri kısaca şöyledir;

-Belli bir vade ve/veya döneme bağlı olmadan istendiği anda değiştirilebilen ve adet üzerinden hesaplanan faiz oranına Açık Değişken,

-Belli bir vadeye kadar sabitlenen ve ancak bu tarihten sonra değiştirilebilen faiz oranına Spot,

-Toplamı ve nihai ödeme günü belli olan bir alacak toplamı üzerinden işlem günü hesaplanan faizin, işlem toplamından düşülerek firmaya ödenmesine Peşin İskonto,

-Yukarıda ilk iki maddede belirtilen faizlerin işlemin önceden anlaşılan dönem sonlarında tahakkuk ettirilmesine de Dönem Sonu şekli denilmektedir.

#### **1.5.4 Factoring Şirketlerinin İstismar Edilme Teşebbüsleri**

Factoring işlemlerinde temel iki risk mevcuttur; Alıcıdan Kaynaklanan Risk ve Satıcıdan Kaynaklanan Risk. Alıcıdan kaynaklanan risk; gayrikabilirücu işlemlerde factoringin temel işlemi olan garanti fonksiyonunun karşılığıdır. Önceden yapılan mali analiz, istihbarat ve periyodik gözden geçirmeler ile üstlenilen alıcı riski bertaraf edilmeye çalışılır. Kabilirücu işlemlerinde ise yapılmış olan ön ödemenin müşteriden geri dönmesi için gerekli önlemler alınmaktadır.

Satıcıdan kaynaklanan risk; Gerek tüm servise gerekse de rüculu/rücusuz türlerin tümünde tarihsel anlamda en çok yaşanan para kaybı “ sahtekarlık “ kaynaklı olmuştur. Bu tür vakaların nerede ise tamamı gerçek olmayan alacaklara dayanmaktadır. Bu gerçek olmayan alacaklar vadelerinde müşteri tarafında factorden alınan taze paralar ile ödemektedir. Tesadüfen veya factor'un bir şekilde yakalaması ile ortaya çıktığında müşteri ortadan kaybolmakta ve factor gerçek olmayan alacak/borçlular ile karşı karşıya kalmaktadır

“ Benzeri olaylar ülkemizdeki factorlerin de başına gelmiştir. Çek/senetlerin gerçek alacak/borçlularla ilgili olmaması durumu ülkemizde de sıkça rastlanan bir durum olmuştur. Bu durum için alınabilecek önlemler aslında basittir:

- Müşteri seçiminde azami dikkat,
- Sektörel çalışma biçimleri
- Alacakların borçlular bazında teyidi.”<sup>39</sup>

### **1.5.5. Endüstri Standartları**

Endüstrimizde her ne kadar standartlar henüz oturmamış olsada bazı kavramlar ve formlarda benzer uygulamalar oluşmaya başlamıştır.

**Alacak Bildirim Formu:** Sözleşme ile temlik edilmiş alacakların bildirildiği form.

**Fatura Kesilmesi:** Factoring şirketleri hizmetleri karşılığı aldıkları her türden bedel için fatura kesmektedirler.

**Ekstreler:** Factoring şirketleri müşterilerine ve alıcılarına hesap özetleri, ekstreler, alacak hesap dökümlerini göndermektedir.

**Sözleşme Yapılması:** Yasal düzenleme ile zorunlu tutulmuştur. Her müşteri ile yazılı bir sözleşme yapılmaktadır.

---

<sup>39</sup> UYAR, Alper , “ Factoring Eğitim Programı ”, Sürüm 3, Eylül 1998, s.30

### **1.5.6. Şirket Organları**

Şirketler arası küçük farklılaşmalar olmasına rağmen her firmada belli bir formatta ve kurallar çerçevesinde kredi kararları verilmektedir. Hemen hemen hepsinde kredi dosyası hazırlanmaktadır. Bir kredi dosyasında

-Firma istihbaratlar

-Müşteri/borçlu mali analiz raporları

-Genel değerlendirme önerileri bulundurmaktadır.

Hazırlanan kredi dosyalarında önerilen kredi kararları ya Kredi Komitesi'nce ya da Yönetim Kurullarında karara bağlanıp uygulanmaktadır.

### **1.5.7 Factoring Sözleşmeleri ve Tabii Olduğu Hukuki Düzenleme**

#### **1.5.7.1. Hukuki Düzenleme**

Ödünç para verme işleri hakkında kanun hükmünde kararnamenin bazı maddelerinin değiştirilmesine ilişkin kanun hükmünde 545 sayılı kararname ile ilk defa “ factoring “ kavramına hukuk alanında yer verilmiş, anılan 545 sayılı KHK'nin 3. Maddesinin c bandinde factoring şirketleri tanımlanmıştır. Factoring şirketlerinin birer finansman şirketleri oldukları vurgulanmıştır. Bu konuda ülkemizde yürürlükte bulunan mevzuat factoring işlemleri ve factoring faaliyetlerinin hukuki niteliğinin düzenlenmesi ile

doğrudan ilgili olmayıp, daha çok factrolerin hukuki yapısı ve faaliyet konuları ile ilgilidir. Factoring şirketlerinin işlemleri factoring sözleşmesinin yazılı olarak yapılması zorunluluğu bankalar gibi disiplin hükümlerine tabi tutulmuştur. Factoring şirketlerinin faaliyet alanları son derece dar tutulmuş bankacılık işlemi olarak nitelendirilebilen bir dizi işlemin bu şirketler tarafından gerçekleştirilemeyeceği açıkça belirtilmiştir. Ayrıca factorların sağlayabileceği finansman sadece alacak temliğine bağlı tutulmuş, bu alacağın kaynağının fatura veya mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı olması zorunluluğu getirilmiştir.

Yukarıda anılan şekilde belgelenen alacaklar dışında başka herhangi bir surette doğmuş yada doğacak alacağın factoring faaliyetlerine konu edilebilmesi yasaklanmıştır. Hakkın senede sıkı surette bağlandığı ve sebepten mücerret olarak devir temlik ve ciro edildiği kıymetli evrak türlerinin başlı başına finansmana konu edilmesi imkanı yoktur. Gerek 545 sayılı KHK, gerekse ilgili yönetmelik hükümleri alacağın kaynağının, sebebinin belli olmasını ön görmektedir.

Factoring mevzuatı ve factoring şirketlerinin işleyişlerine ilişkin düzenlemeler bu şirketlerin ana faaliyet konusu olan alacak temellükü suretiyle finansman sağlama dışında her hangi bir faaliyeti yasaklamıştır. Nitekim bu şirketler; teminat mektubu veremezler, mevduat veya her ne nam altında olursa olsun ivaz karşılığı para toplayamazlar. Fakat sermaye piyasası kanununa göre menkul kıymet ihraç ile uluslararası piyasalardan

ödünç para alınması bu yasağın dışındadır. Bu yasaklar factoring şirketlerinin ihtiyaçları dışında ticaretle ilgilenmeleri ve mal edinmelerine de engeldir.<sup>40</sup>

### **1.5.7.2. Factoring Sözleşmeleri**

Factoring sözleşmesinin temel konusu müşterinin işletmesinin iktisadi faaliyetleri sebebiyle doğmuş veya doğacak alacaklarının factore temlikini teşkil etmektedir. Hangi alacakların factore devredildiği, devredileceği, ön ödemelerin yapılaş tarzı, miktarları ile tarafların birbirlerine karşı hak ve mükellefiyetleri bir anlaşmada tayin ve tesbit edilmektedir. Temlike esas alınan alacakların çeşitli açılardan sınırlandırılması mümkündür. Müşterinin farklı iktisadi faaliyetlerinin tümüne ilişkin alacaklar sözleşmenin kapsamına alınabileceği gibi temlik bir yada başka tür faaliyetle sınırlandırılabilir.

### **1.5.7.3. Hukuki Niteliği**

Borçlar kanununun, Akdin Muhtelif Nevileri başlığını taşıyan ikinci kısmında düzenlenen sözleşmeler arasında factoring sözleşmeleri yer almamaktadır. Esasen gelişen ticari ilişkilerin ve işletmecilik sistemlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan, yabancı ülkelerde yaygın bir uygulama alanı bulan müessesenin Borçlar Kanununun kabulü sırasında tanziminin imkansızlığı açıktır. Nitekim gelişmiş ülkelerde dahi bu konuda kanuni bir düzenlemeye rastlanılmamaktadır.

---

<sup>40</sup> ÇELEBİ, A. Mustafa, "Factoring Eğitim Programı", Factoring Derneği, Sürüm 3, Eylül 1998, s.35-36



Tipik akitlerden olan factoring sözleşmelerinin birbirlerinden farklı fonksiyonlardan birini yada birkaçını aynı zamanda içerebilme imkanının bulunması hukuki niteliği hakkında çeşitli görüşlerin ortaya çıkmasına ve tartışmaya neden olmuştur. Hukuki niteliğin tesbitine yönelik görüşlerdeki temel farklılık, sözleşmede tarafların edimlerinin veya fonksiyonlarından birinin hareket noktası olarak ele alınmasından kaynaklanmaktadır. Bu cümleden olmak üzere factoring faaliyetleri ve sözleşmeleri sadece alacak satımı ve karz, kredi sözleşmesi açısından açıklanmaya çalışılmıştır.

Alacak satımı bakımından; factor'un alacakları nihai olarak temellük ettiği ileri sürülmüştür. Ancak tarafların iradesi esasen alacakların nihai olarak temellükünden çok sağlanan kredi borcundan ödemelerin düşülmesine yönelik olduğu için ihtiyaca cevap verecek nitelikte değildir. Bütün factoring sözleşmelerinin bu şekilde açıklanması imkansızdır. Diğer taraftan factor'un sadece finansman sağlamadığı bazı işlemleri müşterisi hesabına yürüttüğü nazara alınırsa karz-kredi nazariyesinin de hukuki niteliği açıklama da yeterli olmadığı kolaylıkla anlaşılacaktır.

Factoring sözleşmelerinin niteliği karma muhtevalı sözleşme nazariyesiyle açıklanabilmektedir. Factoring faaliyetlerinin fonksiyonları nazara alındığında bu sözleşmelerin; alacağın temliki, karz-kredi, vekalet, hizmet, garanti unsurlarını da içerdiği kolaylıkla anlaşılmaktadır. Bu unsurlar factoring sözleşmelerinin türlerine göre farklı kapsamlarda uygulanma olanağı bulurlar. Bu nedenle sözleşmede kararlaştırılan fonksiyonların türü ve kapsamına göre her hüküm için ait olduğu müesseseye ait düzenlemeler uygulanacaktır. Tarafların edimleri belli bir

zaman parçası içine yayıldığında bu sözleşmeler sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerdir.

Karma muhtevalı ve sürekli bir borç ilişkisi niteliğinde bulunan factoring sözleşmeleri kural olarak kapsama dahil bulunan müşteri alacaklarının önceden ve toptan temlikini içerdiğinden yazılı bir şekilde yapmalarını zorunlu kılmaktadır. Sözleşmenin hukuki niteliği hakkında hangi görüş benimsenirse benimsensin yazılı şekil geçerlilik şeklidir. Çünkü alacağın temlik Borçlar Kanununda yazılı şekle tabii tutulmuştur.

Ülkemizde hukuki temeli uygulamada yeni bulmakta olduğu için factoring sözleşmelerinde taraflar arasındaki hak ve mükellefiyetler ile factoringin işleyiş tarzının açıkça yer alması gerekmektedir. Garanti hükümlerinin kapsamını ve garantinin kalkacağı halleri ve bu durumda müşteri ve factor'un yükümlülüklerini uluslararası FCI kurulları belirlemektedir.

Taraflar arasında sürekli bir borç ilişkisi olması ve tahsil edilen alacakların müşterinin finansman borcu ve ferilerinden mahsup edilmesi cari hesap özelliği arz ettiğinden bu hesap düzenlemesine ve özellikle işleyişine sözleşmede yer verilmelidir. Factoring faaliyeti açısından cari hesabın işleyişi ve tutulan kayıtlar factoring faaliyetine özgü uluslararası benimsenmiş bir özellik arz ettiğinden buna ilişkin hükümlerde sözleşmede yer almalıdır. Factor ile temellük edilen alacağın borçlusu arasında herhangi bir hukuki ilişki bulunmadığından ancak borçlunun müşterisine karşı sahip olduğu bütün itiraz ve defilerini factor'e karşıda ileri sürebileceğinden temel

ilişkiye dayanan hususların, alacağın varlığının ve ödeneceğinin ayrıca müşteriye garanti ettirilmesi faydalı olur.<sup>41</sup>

#### **1.5.7.4. Kamu Kurum ve Kuruluşlarıyla İlişkiler ve Bildirim Mükellefiyetleri**

Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik hükümlerinde açıkça belirtildiği üzere factoring şirketleri kuruluş esasında müsteşarlığın ön iznine tabiidirler.Ön izin ile başlayan Müsteşarlık denetimi factoring şirketleri açısından aynı yönetmeliğin 11/b maddesi uyarınca Müsteşarlığı üç aylık dönemler halinde bilanço ve borçların rasyosu bildirimini ile devam etmektedir. T.C.M.B'na üçer aylık dönemlerde bilanço bildirimini zorunluluğu vardır. Factoring şirketleri yine Hazine Müsteşarlığına üçer aylık dönemlerde kümülatif işlem hacmi tablosunuda bildirmek zorundadır. Bu bildirim mükellefiyetlerine uyulmaması factoring şirketlerinin çalışma izninin Hazine tarafından iptali ile müeyyidelendirilir.

#### **1.6. Factoring ve Bankacılık İlişkileri**

“ Factoring müessesinin doğumu,gelişimi ve kurumsallaşmasında bankacılığın etkisi çok fazla olmamıştır. Başlangıçta bankalar, factorlerle ticari rekabeti önemsememişler ancak artan iş hacmi karşısında bünyelerine

---

<sup>41</sup> ÇELEBİ, A. Mustafa, “ Factoring Eğitim Programı “, Factoring Derneği, Sürüm 3, Eylül 1998, s.38-39

bağlı factoring bölümleri açmışlar yada hali hazırda mevcut kuruluşları devralmışlardır.”<sup>42</sup>

1930’larda bankacılık sisteminin de yaşadığı krizinde etkisiyle factoring faaliyetleri önemli ölçüde artmaya başlamıştır. Ticari bankalar factoring şirketlerini başlangıçta pek dikkate almamışlar, fakat factoring şirketlerinin önemli işlem hacimlerine ulaşmaları bu bankaların tutumlarını değiştirmelerine sebep olmuş böylece “ 1947 yılında iki büyük Amerikan bankası “Trust Company of Georgia” ve “First National City Bank of Boston” bünyelerinde factoring bölümleri açmışlardır.

Bundan sonra factoringin gelişimi genellikle bankalara bağlı kuruluşlar şeklinde örgütlenerek gerçekleşmiştir. Ticari bankalarla rekabet etmekten çok onların verdikleri hizmetleri tamamlarlar. Factorler kredi ihtiyaçları nedeniyle bankalara bağımlıdırlar ve daha çok bankalar tarafından kurulmuş bağımsız kuruluşlar şeklinde örgütlenmektedir. Factor ve Banka işletme finansmanı yaklaşımı açısından temelde ayrılırlar. Bir banka alacakları satın aldığında ödememe riskini firmaya yansıtır. Ancak factoringde bu risk factor üzerindedir.Banka ödeme açısından ihracatçı ve kredi değerliliğini incelerken, factor olaya ithalatçının ödeme gücünü inceleyerek bakar. Factor finansal olarak yaşayabilmek için riski geniş bir ürün ve alıcı yelpazesine dağıtır. Factor kredi limitini ithalatçının durumuna bakarak saptar. Bunun içinde yabancı ithalatçılar üzerinde yeterli bilgi sağlaması gerekir. Factor tarafından sağlanan hizmetler çok yönlü bir paket

---

<sup>42</sup> ÖZAKMAN, Cümhur “Factoring Sözleşmeleri”, s.6

olmasına karşın, ticari bir bankanın ki finansman sağlamak ve kredi ile ilgili bilgi toplamak dışına çıkmaz.”<sup>43</sup>

Factoring firmalarının ve bankaların finansman açısından konuya bakışları farklıdır. Bankaların müşterilerine finansman sağlamak için taahhüt altına girerken rücu hakkını saklı tutar. “Factor alacak hakkını satın alırken rücu hakkı yoktur. Yani asıl borçlu borcunu ödemediği takdirde müşteriye baş vuramaz. Özüne inildiğinde, factoring ile bankacılık kavramlarının birbirinden ayrıldıkları görülmektedir. Bankaların verdikleri bankacılık hizmetleri kapsamında factoring yapmaları yanlıştır. Banka kredi verdiği zaman risk taşır. O riskde kredi verdiği kuruluşun vadesi geldiğinde ödeyememesi olasılığıdır. Risk değerlendirme ve risk alma konusunda factor’un durumu bankadan farklıdır. Banka müşterisinin durumunu iyice incelemenin yanı sıra riskini asgariye indirmek için teminat alır. Başka bir deyişle kendi aldığı riske karşı kendini korur. Oysa factor bir sigorta şirketi gibi sadece risk bulunan yerde iş bulabilir, ve başkalarını riskden korurken kendisi risk alır. Doğal olarak bunu yaparken riskin kabul edilebilir kalitede ve değişik alanlara yayılmış ve üstlendiği riskin karşılığında aldığı ücretin yeterli olmasına dikkat etmelidir. Aldığı ücretin yeterli olmasına dikkat etmelidir. Aldığı ücretin toplamı factorun net geliri olmayacaktır. Zira tahsilini sağlayamadığı bazı kötü borçların tutarı factor’u risk ücretini arttırmaya zorlayacak ve bir müşteri adayını o factor’ü pahallı bulabilecektir. Bu itibarla factorun risk alma yelpazesini iyi ayarlaması önemlidir.”<sup>44</sup>

<sup>43</sup> APAK,Sudi, EMLAK Bankası Yayınları, Eylül 1992, s.98

<sup>44</sup> ERDEMOL, Haluk, ” Factoring ve Forfaiting”,AKBANK Ekonomi Yayınları,İst.1992, s.22

Batıdaki uygulamalara baktığımızda factoring'in bankaların ortak olduğu bağımsız kuruluşlar tarafından meydana getirildiğini görmekteyiz. Factoring'in bankacılık kapsamında yer almaması gerektiği düşüncesinden yola çıkıldığında, bankacılık sektöründeki vergilerin factor kuruluşlarada uygulanması olumsuz sonuçlar doğurmakta ve bundan kullanıcılar, tüketiciler olumsuz yönde etkilenmektedirler. Bunun yanında factor kuruluşlar mevduat kabul etme gibi bir yetkiye de sahip değildirler.

### **1.6.1 Bankalarla İşbirliği**

Düzenlemeler bazen factor'un müşterisi , factor ve bir banka arasında üç ayaklı olarak yapılır. Bankanın satıcıya tanıdığı finansman kolaylığı factor'un yaptığı ön ödemelerin yerini alır. Bu üçlü işbirliği özetle şu şekilde yürütülür:

-Ön ödeme kolaylığı satıcının tercihine bağlıdır. Böyle bir tercih yapmazsa her bir borcun alış bedelini vadede çeker.

-Bu tek borçlunun kendisine olan borçlarının toplamını bankaya temlik ederek satıcı bankaya güvence verir ve karşılığında avans alır. Bu avans factoring hizmetindeki ön ödemelerin yerine geçmektedir.

-Satıcı, factor 'un satın aldığı borçlar karşılığında kendisine yapacağı ödemeleri bankaya yapması yolunda factor'e talimat verir.

-Satıcının talimatı üzerine factor bankaya periyodik raporlar göndererek satıcının avans çekebileceği meblağları gösterir.

-Banka bu raporları kendi ödünç verme işinde ölçü olarak kullanır.

-Factor'un finansman masrafları banka faiz masrafından daha yüksek olduğundan satıcı factor'den ön ödeme almıyacaktır.

-Factor'un bütün ödemeleri bankaya yapılacağından banka avans kolaylığının seviyesini kontrol edebilecektir.

### 1.7. Factoring Ve Kredi Sigortası İlişkileri

“ Factoring türlerinden birinin sağladığı riskten korumayı kabul etmek yerine kredi sigortası poliçesine dayanmayı tercih eden bazı satıcılar için factor ile kredi sigorta kuruluşu arasında işbirliği yapılabilir. Rücu etme esasına dayanan factoring ile kredi sigortasının bir araya getirilmesi sonucu tam hizmete eşdeğerli bir hizmet sağlanabilir. Buna alternatif olarak fatura iskontosu ile kredi sigortası birleştirilebilir.

Sözkonusu işbirliğinde sorun yaratan bir nokta bulunmaktadır: Factor'lerin hizmet verdikleri bir çok ticaret kolunda kredi sigorta kuruluşları onaylı limitlerin % 75-85 ini sigorta ederler.Gerek bu husus, gerekse bin dolara kadar meblağların sigorta kapsamına alınmaması, riskten korunma konusunda factoring'in sigortaya üstünlüğünü gösterir.”<sup>45</sup>

<sup>45</sup> ERDEMOL, Haluk, "Factoring Ve Forfaiting", AKBANK Ekonomi Yayınları, İst. 1992, s.16-17

## 1.8. Factoring İşleminin Yararları

Factoring işleminin başlıca yararları şöyle özetlenebilir:

“-Bu tür finansman kaynağı esnektir. Firmanın faaliyet hacmi genişledikçe, firmaya adeta kendiliğinden oluşan bir finansman kaynağı sağlar.

-Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi fonların başka alanlarda, özellikle hammadde alımında, üretimde kullanılmasına olanak vermektedir.

-Factoring kurumu, kaynak sağlama dışında, kapsamlı hizmetlerde sunmaktadır. Müşterilerin kredi değerliliğinin saptanması, alacak hakkını satan kuruluşun muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilat gibi...Böylece alacak hakkını satan firma, kredili satış yaptığı alıcıların kredi değerliliğini saptayacak ayrı bir kredi bölümü oluşturma hatta tahsilat servisi kurma ve bu amaçla personel kullanma yükünden kurtulmuş olmaktadır.

-Malın hatalı, bozuk, siparişe uygun olmaması gibi satıcının sorumluluğu olan durumlar dışında, factoring kurumu ödenmeme riskinide üstlenebildiğinden, satıcı firma, kredili satışlarda, bu tür satışların riskini en düşük düzeye indirmektedir.



-Müşteriye gönderilecek faturaların bir kopyası, konşimento ve nakliye alındısının bir kopyası, firmanın alacağı, factoring için bir güvence oluşturmaktadır.

-Alacak hakkının satışının firmanın bilançosu üzerine etkisi de diğer finansman yöntemlerinden farklıdır. Firma, factoring işleminde finansman kurumuna karşı borçlu olarak gözükmektedir. Bu görüntü, firmanın kredi değerliliği üzerinde olumlu etki yaparak, kredi sağlama olanaklarını genişletebilmektedir.

-Factoring yöntemi ile firmalar nakit akış planlarını daha gerçekçi bir şekilde hazırlayabilmekte, mevsimlik olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimini daha kolay karşılayabilmektedirler.<sup>46</sup>

### **1.9. Factoring İşleminin Maliyeti**

Factoring de fiyat risk ve iş yüküne göre belirlenmektedir. Risk değerlendirilirken ödeme koşulları, ödeme gücü, risk dağılımı, alıcının kredi değerliliği ve piyasa koşulları göz önünde bulundurulur. Diğer yandan alıcı ve fatura sayısı, ürün, alıcıların vasıfları v.b. göz önünde bulundurularak factor tarafından iş yükü hesaplanır.

---

<sup>46</sup> AKGÜÇ,Dr.Özün, “ Finansal Yönetim “,Muhasebe Enstitüsü Eğitim Ve Araştırma Vakfı Yayın No:15, 6. Bası, s.562-564

“ Bu değişkenlerin herbiri firma ve ürün için tek tek değerlendirilmesi sonucunda satıcıya maliyet olarak iki farklı bedel yansıtılır.”<sup>47</sup>

### 1.9.1 Hizmet Komisyonu

Factor, satın aldığı borçların toplam tutarından komisyon alır. Buna hizmet ücreti, yönetim masrafı yada komisyon denilmektedir. komisyonun alınması, satıcının factor nezdindeki cari hesabına borç kaydı, satıcıya ödenecek tutarlardan mahsup veya daha yaygını, borcun satın alış fiyatının borçlunun ödeyeceği miktardan kesilerek belirlenmesi biçimlerinde olabilir.

“ Hizmet komisyonunun tutarı, %0.5 ile %2.5 arasında bir oran olup satın alınan borçlara ait her bir fatura tutarına uygulanır. Dünyada uygulanan normal tarife %0.75 ile %1.75 arasında değişir.”<sup>48</sup>

Hizmet komisyonu factor'un satış kayıtlarını tutma, borçları tahsil etme masrafları ile riski kabul etmesini karşılar. Satıcıya rücu hakkı olmayan türde hizmet veriyorsa factor tahsildeki alacakların takibine ilişkin hukuki masraflarında üstlenmektedir.

Öte yandan avans ödeme yoluyla finansmanda sağlıyorsa factor'un aldığı hizmet komisyonu bir bakıma taahhüt olacaktır. Çünkü avans ödeme yolu ile yapacağını önceden taahhüt etmiştir. Factor'un satış kayıtlarına ait

---

<sup>47</sup> Euro Factoring, “ Yurt İçi Ve Yurt Dışı Factoring Uygulamaları “. Factoring, Euro factoring A.Ş. Yayımlı, İst., 1992, s.7

<sup>48</sup> FASOLA, Sylvio, “ Ürün Tanımı”, Manufacturers Honover Commercial Corporation Factoring Semineri, İst., 15 Ekim 1987, s.13

yönetim hizmeti vermemesi ve sadece finansman sağlaması durumunda finansman faizi biraz daha yüksek tutularak hizmet komisyonundan vazgeçilebilir.

Standart hizmetin dışında factor'den daha fazla veya özel hizmet istendiğinde ek ücretlerin ortaya çıkacağı doğaldır. Rücu etme esaslı factoring'de vadesi geçmiş bir borcun factor' ce takibinin devamını isteyen satıcı, borç açık kaldığı sürece her ay bir "refactoring" komisyonu öder.

### 1.9.2. Finansman Faizi

Satıcının talebi üzerine ön ödeme olarak kendisine kullanılan fonlar karşılığı, ödemenin yapıldığı tarihle, borçludan yapılan tahsilatın tarihi arasında geçen gün sayısı göz önüne alınarak hesaplanır.

Faiz oranı ise ihracat satışlarındaki faturanın para biriminin liboruna dayanılarak, yurt içi satışlarda da banka kredi faizleri göz önünde tutularak belirlenmektedir. Ön ödeme faizleri daima banka kredisinin altında yer almaktadır.

" Ayrıca uygulanacak factoring yöntemine, müşteri tarafından talep edilen hizmetin türüne bağlı olarak dikkate alınacak komisyon oranları ve faiz oranları değişebilmektedir. Aşağıda çeşitli factoring yöntemlerinin kullanılması halinde uygulanmakta olan komisyon ve faiz oranları belirtilmektedir."<sup>49</sup>

<sup>49</sup> BRANDENBERG, Mary, "Why Don't They Use Factoring", Finance January, 1987, (FCI Factoring Kitapçığı)

**Tablo1**  
**Factoring Çeşitlerinde Uygulanan Komisyon ve İskonto Oranları**

<u>Uygulanan Factoring Yöntemleri</u>	<u>Komisyon Oranı</u>	<u>İskonto Oranı</u> <u>( Banka Faiz Oranı+% )</u>
- Tam Factoring ( Non Recourse )	0.5 – 0.5	+2.0 - 3.5
- Geri Dönülebilir Factoring	0.5 – 3.5	+2.0 - 3.5
- Acenta Factoring 'i	0.4 – 1.3	+2.0 - 3.5
- Toptan Factoring	0.7 – 1.0	+2.0 - 3.5
- Kapalı Factoring	0.2 – 0.7	+2.0 - 3.5
- Fatura İskontosu	0.2 – 0.7	+2.0 - 3.5

Yukarıda verilen bilgilerin ışığında içinde istihbarat, kredi ve tahsilat bölümü oluşturmanın dikkati çekecek kadar önemli sabit ve değişken maliyetlere yol açacağı, orta ve küçük ölçekli firmaların factoring hizmetinden yararlanarak yukarıda sözü geçen maliyetlerden tasarruf sağlayacakları ve bunun yanında satış ve üretime daha fazla eğilerek işlem hacimlerini arttıracakları açıktır.

Factoring maliyetinin hesaplanmasını bir örnekle açıklayalım ;

Müşteri ve factor şu çalışma koşulları üzerinde görüş birliğine varırlar.

Factoring Komisyonu	% 1.5
Faiz Oranı	% 70
Ön Ödeme Oranı	% 80
Ortalama Vade	30 gün
Banka ve Sigorta Muamele Vergisi ( BSMV ) Oranı	% 5

Factoring sözleşmesinin imzalanmasından sonra, Atılğan A.Ş: Factor'ce kabul edilen borçlardan Murat Çelik A.Ş. 'ye kesmiş olduğu 100 milyon TL. bedelli, üzerinde temlik beyan etiketi yapıştırılmış ilk faturasını factor 'e iletmiştir.

Atılğan A.Ş. ön ödeme olarak factor'den azami bedelli talep etmiştir. Buna göre factor kendisine 78.425.000 TL. ödeyecektir.

Temlik edilen fatura bedeli	:	100.000.000 TL.
Komisyon Tutarı	:	1.500.000 TL.
Komisyon Banka ve Sigorta		
Muamele Vergisi'si (Komisyonun %5 i)	:	75.000 TL.
Yapılacak ön ödeme	:	80.000.000 TL
( 100.000.000 x %80 )		
Komisyon ve Banka ve Sigorta Muamele Vergisi	:	1.575.000TL
Ödenecek Meblağ	:	78.425.000 TL.

30 gün sonra factor, Atılğan A.Ş. 'ye kullandırmış olduğu ön ödeme için şu şekilde faiz tahakkuk ettirecektir.

$$[ 80.000.000 \times 30 \text{ gün} \times \%70 ] / [ 100 \times 360 ] = 4.666.667 \text{ TL.}$$

Faizin BSMV 'si	:4.666.667 x %5 = 233.333 TL.
Toplam tah. ettirilen faiz ve BSMV 'si	:4.900.000 TL.

Bu bedel müşterinin hesabına ay sonu itibariyle borç kaydedilecektir.

Bu işlemlerin sonunda müşterinin toplam maliyeti şöyle olacaktır :

Komisyon	:	1.500.000 TL.
Komisyon BSMV 'si	:	75.000 TL.
Faiz	:	4.666.667 TL.
Faizin BSMV 'si	:	<u>233.333 TL.</u>
TOPLAM		6.475.000 TL. <sup>50</sup>

<sup>50</sup> Demir Factoring Broşürü, 1994, s.23-24.

## **1.10. Factoring İşleminde Müşteri Değerlendirmesi**

Müşteri hakkındaki temel istihbaratı oluşturan protesto kayıtları, durum raporu, yeni kurulmuş bir iş yeri ise sahiplerinin daha önce ne iş yaptıkları gibi ikinci elden temin edilebilen bilgilerin yanısıra bizzat factor'un elemanlarının müşteri nezdinde yaptıkları inceleme sözkonusu amaçları karşılar. İncelenen başlıca konular şunlar olmalıdır:

### **1.10.1. Müşterinin Yaptığı İş Bakımından Değerlendirilmesi**

Factorun satın alacağı borçları sorunsuz tahsil etmesi büyük ölçüde iş konusu ürüne, yani mal cinsine, o malın alıcılardan kabul görmesine ve iş kolunun kendine özgü kurallarına bağlıdır. Bu husus factor'un güvencesi ve kredi risklerinin karşılanması açısından çok önemlidir. Alıcı için iş konusu ürün ne denli cazip ve önemli ise borçlu, mal akışının kesilmemesi için borcuna o oranda sadık kalmaya çaba gösterecektir. Oysa rekabet ortamında başka satıcılardanda aldığı bir malın bedelini zamanında ödemek için aynı titizliği göstermeyebilir. Sonuç olarak, iş kolunun türü ve ürünün piyasada iyi kabul görmesi nasıl ticari başarıya yol açarsa bu başarıyla iş birliği yapan factor de aynı başarıdan yararlanır.

### **1.10.2. Satış Şartları Bakımından Değerlendirilmesi**

Borçlularla olan ilişkilerinde factor, satıcının satış şartlarını esas almak durumundadır. Satın aldığı borçları tahsil etme hakkı satıcıyla alıcı arasında yapılan sözleşme şartlarının üzerine çıkamaz. Factor ödeme

şartlarını iyice incelemeli ve bu şartlar arasında kendi işlemlerini etkileyen bir durum olup olmadığına bakmalıdır.

### **1.10.3. Müşterilerin Mali Durumu Bakımından Değerlendirilmesi**

Bu konu factor'un elemanları tarafından incelenmiş ve son dönem ile iki üç yıl önceki dönemlerin denetiminden geçmiş raporları görülmüş olmalıdır. Fakat bu inceleme yine de müşterinin güncel durumu hakkında kesin bir tablo vermeyebilir. Factoring piyasasında mevcut bir görüşe göre factor'ün yeni bir müşteri edinirken onun mali durumu üzerinde fazla araştırma yapmasına gerek yoktur. Ödemeyi yapacak borçlunun itibarının iyi olması yeterlidir. Bu arada satıcının durumu bozulsa bile factor 'un kaybı olmayacaktır. Bu görüş satıcının mali durumu üzerinde titizlikle durulmasından yana değildir. Kabul görmüş başka bir görüş de işini iyi yürütemeyen satıcıların factor' ün masraflarını yükselttiği ve bu masrafların factor'ce diğer müşterilere yansıtıldığı, dolayısıyla factor'un piyasada pahallı olarak tanınmasına yol açabileceği yolundadır. Sonuç olarak factor için müşterinin son durumunu, işin geleceğini, çeşitli dış etkenlere karşı koyma yeteneğini ve factoring hizmetinin işe getireceği yararları incelemek yararlıdır.

### **1.10.4. Satış Kayıtları Bakımından Değerlendirilmesi**

Siparişin alınmasına müteakip malı sevketme ve fatura çıkartma düzeni, mal teslimini kanıtlayan belgelere kolayca ulaşabilme yeteneği factor için yeterlidir. Bir yıllık dönem süresince tutulan kayıtların, faturaların



ve alacak avilerinin analizi factor'un kabul edebileceği iş yükünü gösterecektir.

Alacak avilerinin yüzdesi, fiyat indirimlerinin sıklığı ve anlaşılmazlık rasyosu factor 'un güvencesini ve kredi riskini değerlendirmesinde rol oynarlar. Anlaşmazlıklar ve alacak avileri için talepler tahsilatı geciktiren hususlardır. Anlaşmazlıkların akıbet sorma yazışmalarının sıklığını tesbit etmek için müşterinin yazışma dosyaları incelenmelidir.<sup>51</sup>

#### **1.10.5. Kredi Riski Bakımından Değerlendirilmesi**

Borçluların sayısının çok az olmadığı sürece borçluların bir incelemesini yapmak ticari yönden olağan kabul edilmez. Büyük miktarlardaki borçluların kredi değerliliğini araştırmak factor'e emek, zaman ve masrafa mâl olur. Factor bir sigorta şirketi gibi, sadece risk bulunan yerde iş bulabilir ve kendisi risk alırken başkalarını riskten korur. Doğal olarak bunu yaparken riskin kabul edilebilir kalitede, değişik alanlara yayılmış ve üstlendiği riskin karşılığı olarak aldığı ücretin yeterli olmasına dikkat etmek zorundadır. Factor' un net geliri alınan bütün bu ücretler olmayacaktır. Tahsilini sağlayamadığı bazı kötü borçların tutarı factor' un risk ücretini arttırmaya zorlayacak ve bir müşteri adayını o factor'u pahalı bulabilecektir. Bunun için factor'un risk alma yelpazesini iyi değerlendirmesi gerekecektir.

---

<sup>51</sup> ERDEMOL, Haluk, " Factoring ve Forfaiting ", AKBANK Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992. s.20

### **1.10.6. Borçlar Üzerindeki Tedbirler ve Haklar Bakımından**

Müşterisinin alacakları üzerinde herhangi bir tedbir bulunmadığını factor ilgili yetkili mercilerle şirket kayıtlarından araştırmalıdır. Müşterinin iç ve dış alımlar için açtığı akreditifler konusu malların satış bedellerinin bankaya bloke edilmesi sözkonusu olabilir. Kanunen tutulan alım defterleri ile satış defterlerinin karşılaştırılması bazı borçlulara mahsup hakkı tanıdığını ortaya çıkarabilir. Ayrıca müşterinin kamu sektörüne ne oranda satış yaptığı da incelenmelidir. Bir devlet dairesine sattığı mala karşılık beklenen ödeme başka bir daire tarafından o daireye ilişkin bir başka işin sözleşmeye göre yapılmadığı gerekçesiyle bloke edilebilir. Devlet dairelerine çok satış yapan müşterilere factor ön ödeme yapmaktan kaçınmalıdır.

### **1.10.7. Özel Satışlar Bakımından Değerlendirilmesi**

Aşağıdaki borçların factoring düzenlemesinin dışında tutulması normaldir :

- Gerçek kişilere yapılan satışlara ait borçlar,
- Konsinye veya satılmayan malın iadesi türde satışlardan doğan borçlar,
- Satıcının kardeş veya ana kuruluşu ile satıcının kontrolünde olan bir şirketin borçlu gözüktüğü borçlardır.

## **1.11. Factoring Anlaşması ve Factor ile Müşteri Arasındaki İlişkiler**

Bu bölümde factor ile müşterisi arasındaki hukuki ilişkiler üzerinde durulacak, factor'ce satın alınan borçların mülkiyetinin devir süreci ve factoring anlaşması kapsamında tarafların hak ve yükümlülüklerinin nasıl düzenlendiği görülecektir.

### **1.11.1. Borçluların Mülkiyetinin Devri veya Alacağın Temliki**

Müşterinin başlıca isteği, factoring hizmetini aramasına neden olan idari hizmet yükünden kurtulma, riskten korunma ve finansman, factor'ün başlıca isteği ise satın aldığı borçların mülkiyetinin en uygun biçimde kendisine devredilmesidir. Bu devir factor'u borçları tamamen ve mutlak bir şekilde tahsile yetkili kılmalıdır. Temlik ihbarının borçlu tarafından alınması üzerine hukuki temlik tamamlanmış olmaktadır. Borcun hukuki olarak takibi ve borçluyu ibra etme hakları artık temlik edilen tarafa geçmiştir.

### **1.11.2. Temliği Yasaklayan Sözleşme Şartları**

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

- Borçlunun ülkesinde temlik yasağını tanıyan hukuk düzeni vardır

- Çalışanların hatası sonucu temlik kaydının gözardı edilerek önce satıcıya sonra ikinci kez factor'e ödeme yapılmasından borçlunun kaçınmak istemesi,

- Temlik keyfiyetinin, borçlunun satıcıya yapacağı karşı iddia ve mahsup talebi haklarını kısıtlaması,

-Tahsil işini sıkı takip eden factor yerine, borçlunun satıcıyı muhatap olarak tercih etmek istemesi.

Ticari sözleşmede temlik yasağı şartı bulunması doğal olarak borçluya factor'u dikkate almamak ve ödemelerini doğrudan satıcıya yapmak suretiyle borcundan kurtulmak hakkını vermektedir. Satıcının factor ile yaptığı factoring anlaşmasında alacaklar factor'e temlik edilmiş olsa dahi borçlu etkilenmeyecektir. Borçlu ile factor arasında sözleşme bulunmaması factor'u zayıf düşürmektedir.<sup>52</sup>

Factor, kendi çıkarını korumak amacıyla satıcının borçlular ile yaptığı sözleşmeleri inceliyerek temlik yasağı şartının bulunup bulunmadığını saptamalı ve varsa gerekli önlemleri almalıdır.

---

<sup>52</sup> ERDEMOL, Haluk, " Factoring ve Fortfaring", AKBANK Ekonomi Yayınları, İstanbul,1992, s.24

### **1.11.3. Factoring Anlaşmasının Temel Yapısı**

Anlaşma, factor ile müşteri arasındaki ilişkileri düzenleyen bir genel çerçevede anlaşmasıdır. Münferit alacak devirlerini göstermediği gibi bir temlikname niteliğinde de değildir. Benimsenen metod müşterinin borçları factor'e teklif etmesi, factor'un da teklif edilen her bir borcu kabul etmesi veya etmemesi esasına bağlı olarak münferit düzenlemelerle işlemin yürütülmesidir.

Anlaşmanın tüm satış cirosu esasına göre yapılması da mümkündür. Belirli bir başlangıç tarihinde müşterinin bütün alacaklarının satın alınması factor'ce kabul edilmektedir.

### **1.11.4. Müşterinin Acze Düşmesi, Tasfiye Memuru Atanması**

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

“ Firmanın borç yükü kesinleşecektir. Mahkemeden tasfiye kararı alınana kadar tasfiye memuru firmayı temsil edecektir. Memurun atanması firmanın ticari sözleşmelerini geçersiz kılmaz. Fakat memur, şirketin bütün varlığını üzerine aldığından sözleşmelere taraf olanların bizzat firmaya karşı

icra vasıtası yoktur. Memur, güvensiz alacaklılara karşı sorumlu değildir. Güvenceli alacaklılara öncelik sırasına göre sorumludur.”<sup>53</sup>

## **1.12. Factor ile Borçlu Arasındaki İlişki**

Factor'un normal tahsilat işlemleri, kanuni yollar ve borçlunun savunma halleri üzerinde durulacaktır.

### **1.12.1.Satıcının Borçluya Uyguladığı Satış Şartlarının İncelenmesi**

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

Factor'un hakları satıcının borçlu ile yaptığı sözleşmeden kaynaklandığı için factor'un tahsilat hakkı satıcının borçluya tanıdığı ödeme şartlarına bağlıdır. Bu nedenle kendi tahsilat yöntemlerini uygulamaya başlamadan önce factor anılan şartları dikkatle incelemelidir. Satıcı bazı müşterileri için satandart şartlar uygularken bazı mal cinslerinde ve bazı müşterileri için daha uzun ödeme vadesi tanıyabilir veya açık hesap yerine

<sup>53</sup> ERDEMOL Haluk, “Factoring ve Forfaiting”, AKBANK Ekonomi Yayınları”, İst.,1992, s:33-34.

senetle ödeme şeklini seçebilir. Factor, satıcının özel müşterilerine tanıdığı özel şartları bilmelidir ki kendisinde satıcı ile olan ilişkilerini düzenleyebilsin.<sup>54</sup>

### 1.12.2. Factor'un Tahsilat İşlemleri

Satıcının borçluya gönderdiği fatura üzerinde fatura tutarının factor'e ödenmesi gerektiği yolunda bir ihbar bulunmaktadır. Her bir işleme ait bilgiler ayrıntılı olarak tutulduğundan factor tek tek her faturaya ait ödeme tarihini saptayabilir ve satın aldığı borçları kayıtlarında gösterebilir. Böylece ödeme vadesi geçmiş faturaların listesi çıkarılabilir ve factor'un elemanları tahsil işlemini başlatabilirler. Bu işlemler ticaret ve sanayide izlenen normal yollardır.

“ Factor'un mekanize sisteminde otomatik olarak elde edilen hatırlatma mektupları gönderilmeye devam edilir. Factor'un elemanları ile borçlunun ilgili birimi arasındaki telefon diyalogu gecikmelerin uzamasını önleyebilir. Hatırlatma mektupları ve teleksleri borçlulara itici geldiğinden factor'un, borçluların ödeme günlerinin gerçekten geçtiğinden emin olması çok önemlidir. Uyarı yazılarının zamanlaması, sıklığı, içeriği ve borçlular arasında bu hususlarda özel muamele gösterilmesi gerekenler hakkında factor'un satıcıya danışması uygun olur.”<sup>55</sup>

<sup>54</sup> ERDEMOL, Haluk, "Factoring ve Forfaiting", AKBANK Ekonomi Yayınları, İst. 1992, s.38

<sup>55</sup> ERDEMOL, Haluk, "Factoring ve Forfaiting", AKBANK Ekonomi Yayınları, İst. 1992, s.38-39

### 1.12.3. Borçlunun Acze Düşmesi ve Tasfiyesi

Alacakların talebi şirketin tüm mal varlıklarına yapılmış ise şirket yetkililerinin şirketi yönetme yetkileri askıya alınır ve mal varlıkları tasfiye memurunun mülkiyetine geçer. Bunun sonucunda factor'un uhdesindeki güvensiz borçlar için hukuki takibe başvurmak yersiz olacaktır. Factor için tek çıkar yol borçlu şirketin tasfiyesi için başvuruda bulunmaktır. Tasfiyenin başlatılması üzerine şirketin varlıkları öncelikli alacaklıların tatmin edilmesini müteakip güvencesiz borçların ödenmesinde kullanılır.

“ Satıcı için kötü borçlara karşı koruma sağlamayan factoring anlaşmalarında satıcıdan kaynaklanan bir kusura bağlı olmaksızın ödenmemiş onaysız borçlar için factor'un rücu etme imkanı vade tarihinden veya faturanın düzenlendiği ayın son gününden kısa bir süre sonra gelmektedir. Satıcıya rücu ederek borçların mülkiyetini ona iade eden factor böylece borçlunun aciz halinden etkilenmeyecektir. Rücu etme hakkı bulunduğu sürece”<sup>56</sup> factor, borçlunun aciz halini daha önce öğrenmiş olsa bile sonuç aynı olacak, yani mevcut risk satıcıya ait olacaktır. Bu riski satıcı başlangıçta bu gibi hallerde borcu geri satın almayı kabul etmekle peşinen üstlenmiş bulunmaktadır. Satıcıyı kötü borçlara karşı koruyan factoring türlerinde factor, vermiş olduğu onayın limitine kadar sırf borçlunun tasfiye veya iflası nedeniyle satıcıya rücu edemeyecektir. Factor, alacaklılar toplantısına katılmak, tasfiye memuruna borç kanıtı vermek gibi formaliteleri kendi hesabına izlemek gereğini duyacaktır. Satıcı ile olan

<sup>56</sup> ERDEMOL, Haluk, “Factoring ve Forfaiting”, AKBANK Ekonomi Yayınları, İst. 1992, s. 42-43



ilişkileri çerçevesinde factor'un risk almadığı ve para kullandırmadığı onaysız borçlar için de satıcı adına tasfiye işlemini izlemesi mümkündür.

### **1.13. Factoring Sisteminin Sağladığı Hizmetler**

“ Factoring sistemi sınıai ve ticari kuruluşların ticari satışlarından doğan alacaklarını baz alan ve temelde finansal hizmetlerden oluşan komple bir hizmet paketidir. Odak noktası vadeli satışlardan doğan ticari alacaklar olan bu paketin içinde;Finansman, Kredi Sigortası, Tahsilat, Alacak Hesabının Tutulması ve Raporlanması gibi hizmetler girer.”<sup>57</sup>

Factoring: pazar araştırması, bölgesel gelişmelerin izlenmesi, kredi istihbaratı, ticari riskin üstlenilmesi, muhasebe kayıtlarının tutulması, yazışmaların yapılması ve ön ödemeyide içeren bir hizmet paketi sunmaktadır. Satıcı bu hizmetlerin tamamından yada bir kaçından yararlanmakta serbesttir. Sunulan bu hizmet paketi içinde factoring'in belirleyici hizmetleri şu şekilde sınıflandırılabilir.

#### **1.13.1. Factoring'in Kredi Riskini Karşılması ( Coverage of Credit Risk )**

“ Factor'un hizmetlerinden en önemlisi kredi risklerinin tamamının karşılanmasıdır.İmalatçıya gelen tüm talepler, bu firmanın anlaşmalı olduğu factor'e iletilmektedir. Factor ise kendi açısından uygun bulduğu şartları

<sup>57</sup> UYAR,Alper,“ Factoring'te serbest Mevzuattan Yanayız “, Dünya Dergisi, 9.Ağustos.1993, s.3

müşterisine bildirmektedir. Factoring şirketi müşterisinin iflas nedeniyle faturanın ödenmemesiyle ilgili kayıp riskini tüm olarak kabul etmektedir. Ancak burada belirtmelidir ki, malın kusurlu olması gibi durumlarda risk kabul edilmez ve ortaya çıkan kayıp müşteriye ödenmez.

Factor satıcının alacak hesaplarını satın alırken kredi riskini tamamen rücu hakkı olmaksızın kabul eder. Yani verilen ve kabul edilmiş olan tüm faturaları müşterisinin hata yapmamış olması kaydıyla, borçlu acze düşmüş olsa bile müşterisine ödemeyi taahhüt eder. Ancak bu arada bir çok factoring şirketinin, düzenli olarak üzerlerine aldıkları riskleri reasürans için kredi sigortası kuruluşuna götürdükleri görülmektedir<sup>58</sup>.

Factor'un kredi personeli genellikle grubun bir alt bölümünde uzmanlaşmıştır. İşlemlerinin genişliği veya factoring firması kayıp riskini herhangi bir firmadan çok daha geniş alana dağıtabilir. Bu nedenle factor kredi kararlarını büyük bir titizlikle almak durumundadır.

### **1.13.2. Factoring'in Tahsilat Ve Muhasebe Hizmetleri ( Collection and Bookkeeping )**

Bütün faturalar imalatçı tarafından kendi adına veriliyorsa da, bunların ödenmesi imalatçıya değil factor'e dir. Satıcı firma, faturanın üzerine bir not düşer ve bu notla ödemenin factor'e yapılmasını bildirir.

---

<sup>58</sup> BETARİYE, Öncü, " Factoring Hizmetleri ve Uygulaması ", İGEME Dış Ticaret Bülteni, 30.Mayıs.1986, s.8

“ Factor müşterisinin hesaplarını muhafaza eder ve satış-ödeme yapıldığında factor tarafından hesaplara kaydedilir. Bunun temini için, factor, satıcının müşterisine gönderdiği faturaların bir kopyasını ister ve faturaların müşteri tarafından doğrudan factor’e ödenmesi ile borcu tahsil eder”.<sup>59</sup>

Factor’un tahsilat servisi, müşterinin borcunu ödeyeceği konusunda, öncelikle zamanı geldiği halde ödenmemiş borçların varlığı halinde güvence sağlar. Ödemenin yapılması gerektiğinden, factor tahsilatı imalatçı ve müşteri arasındaki iyi ilişkileri zedelemekten ve müşterinin aleyhine olmaksızın uygulamaya dikkat eder. Factoring, kuruluşunun özel kredi departmanı, detaylı kredi bilgisi ve finansal gücü nedeniyle müşterinin işlemleri ile ilgili geçerli nedenlerden dolayı yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda, ödenmesi gereken borçların tahsilinde toleranslı olabilir.

Factor yüksek prestij ve ticarete etkinlik istediği sürece, müşteriler iyi bir kredi itibarına sahip olabilmek, fatura tutarlarını içeren borçlarını factor’e zamanında ödemek konusunda özel bir çaba göstereceklerdir.

### **1.13.3. Factoring’in Fonlardan Avans Sağlaması ( Advance of Funds )**

Etkin hesap yöntemi kuruluşlarında olduğu gibi, factor de bazı faizleri, mümkün talepleri ve benzeri harcamaları karşılamak için

---

<sup>59</sup> TÜMAY, Turhan, “ Dış Ticaret Banka Tekniği “,2.b.,İst. Kent Basımevi 1987, s.238

müşterilerden bir miktar para talep eder. Normal olarak edinilen meblağ müşterilerinin borç hesaplarının küçük bir yüzdesidir.

Satıcı ile factoring firması yaptıkları anlaşma gereği; mallar alıcıya gönderilmek üzere satıcı tarafından yüklenir yüklenmez factor, müşterisine, eğer isterse, fatura bedelinin %80' ine varan oranda bir peşin ödeme yapılır. Yapılan bu ön ödeme, bir borç niteliğinde olmayıp factor tarafından müşterisine yapılan bir peşin ödemedir. Zira alıcının ödemede bulunmaması durumunda satıcıya bir başvuru söz konusu olmadığından ödeme için, başvuracağı taraf doğrudan doğruya alıcı olacaktır. Avans anlaşması, factor'un kredi garanti kolaylıklarının bir ilavesi niteliğinde olup, factor tarafından satın alınan alacaklar karşılığında fatura vadesinden önce müşteriye likidite imkanı sağlar.

#### **1.14. Factoringde Riskin Takibi ve Kontrolü**

Factoring 'de en önemli hizmet ticari riskin factor kuruluş tarafından üstlenilmesidir. Factoring risk içeren bir finansal faaliyettir. Bu sebeple de factor kuruluş anlaşmadan önce her türlü riski değerlendirmek durumundadır. Bu riskler satıcı ile ilgili olanlar, alıcı ile ilgili olanlar ve ülke ile ilgili olanlardır.

Satıcı riskini ele alırsak satıcı veya üretici firmayı iki aşamalı olarak değerlendirir. İlk önce firmanın sürekliliği incelenmektedir. Daha sonra satın alınacak olan alacaklar değerlendirmeye alınır. Factor satıcı firmanın şimdiki, geçmişteki ve de gelecekteki performansını inceler. Bu tür bilgileri

factoring başvurusunda bulunan firmadan alınan başvuru formundan elde eder. Daha sonra da verilen bilgiler değerlendirilir. İade tutarları önemlidir. Firmanın iade edilen alacaklarının toplamının o sektördeki iade ortalamasıyla karşılaştırılması gerekir. Alacakların devir hızı ve mevsimlik özellik taşıyıp taşımadığı da incelenir. Firmanın performansı, sektördeki deneyimi, mallarının kalitesi ve de en önemlisi satıcı firmanın moralitesinin yüksek olması önemlidir.

Alıcı riskini ele aldığımızda önemli bir yeri olduğunu görüyoruz. Kredi sigortası priminin belirlenmesinde en çok etkisi olan bu unsurdur. Factor bu riski değerlendirirken tahsil edilemeyen alacakların tarihçesini, işletmenin kredi değerlendirme yönetimini, endüstri ortalamasını, kredi şartlarını, satın alma alışkanlıklarını ve alacak devir hızını göz önünde bulundurur.

Diğer bir risk olan ülke riski ise geniş bir risk kategorisidir. Ülke riskinin altında çeşitli alt riskler bulunmaktadır. Kısaca bu riskler döviz, faiz, ekonomik, egemenlik riski, likidite riski, politik risk, gibi.

Finans dünyasında büyük ciroların büyük riskleride beraberinde getirdiğinin bilincinde olan şirketler dolayısıyla ticari risklerin takibinde ve kontrolünde uzmanlaşmıştır. Geliştirdiği sistemler ile müşterilerine risk kontrol ve takibince uygun servis vermektedir.

Burada amaç ticari risklerin kontrolü, takibi ve minimize edilmesidir. Bunun için bazı şirketlerin bünyesinde bulunan risk kontrolü bölümü,

gerekli olan detaylı kontrol ve takibi yapmaktadır. Bu şu aşamalarda meydana gelmektedir;

#### **-Firma ve Alıcıların İstihbaratı,**

Yurtiçi ve yurtdışındaki müşterilerin yanı sıra, bu firmaların borçlularında tek tek incelemeleri yapılmaktadır. Borçlu istihbaratlarına da çok önem verilmektedir

#### **-Mali Analiz Çalışmaları**

Firmaların ve borçluların mali analizleri ayrıntılı bir şekilde yapılmaktadır. Bunların sonucunda karşılaştırılmalı analiz metodu uygulanmakta ve sonucunda firmalara matematiksel bir gelişme notu verilmekte, değerlendirilmelerde bir standarda oturtulmuş olmaktadır. Yaşam sürecini tahmin çalışmalarında firmaların geleceği açısından önemlidir. Bu mali analiz çalışmalarında firmaların mali analiz verileri, yönetim tarzları, sektördeki yerleri ve sektördeki özellikleri, mali bilgi kaliteleri, banka ile ilişkileri v.b. gibi kriterler göz önünde bulundurulmaktadır.

#### **-Önceden Uyarı Sistemi**

Bu sistemde mevcut müşterilerin ve alıcıların çeşitli konularda risklerinin durumu her an kontrol edilmektedir.

Firmalar hakkında değerlendirmeler, yukarıda sözü edilen tüm verilerin bir araya toplanmasıyla yapılmakta ve böylece oluşabilecek zararlar önceden tesbit edilerek gerekli önlemler alınmaktadır. Tüm firmaların herhengi bir anda kontrolleri de aynı sistem dahilinde gerçekleştirilmektedir.<sup>60</sup>

### **1.15. Factoring'de Ödeme Çeşitleri**

Factor aslolarak alacakların satın alınması ile ilgilidir ve bunun içinde alacakların satıcıya yapılacak ödeme şekilleri önemlidir.

#### **1.15.1. Peşin Ödeme**

Satın alınan alacak bedelleri satışı takiben ibraz edilen fatura bedellerinin belli bir kısmının hemen satıcıya ödenmesidir. Yapılan peşinat ödemelerinden arta kalan tutar satıcıya, mal bedeli tahsil edildikten sonra ödenmektedir. Bu tür bir ödemede, ödemenin yapıldığı tarihten mal bedellerinin muhabir hesaplara yatırıldığı tarihe kadar geçen süre dikkate alınarak belli bir factoring ücreti tahsil edilmektedir. Bu tür işlemlere genellikle finansman ihtiyacı bulunan firmalar başvurmaktadır.

---

<sup>60</sup> ATAMAN, Zafer, "Factoring'de Riskin Kontrol ve Takibi", Dünya Dergisi, 17. Ağustos. 1992, s.4

### 1.15.2. Sabit Vadede Ödeme

Bu tür bir ödeme şeklini ihtiva eden factoring işleminde asıl amaç finansman değil, kredi sigortası olmaktadır. Genellikle satış vadeleri aynı olan alacaklara uygulanmaktadır. Satıcı firma FMP ile faturanın vadesinde mal bedelinin kendisine ödenmesini talep etmektedir. FMP'nin değişik bir varyasyonu ise değişik vadelerdeki çeşitli alıcılara ilgili alacaklar için belirlenecek ortalama bir vade üzerinden ödeme yapılmasıdır. Factor kuruluş önce satıcının hesaplarını inceleyerek geçmişteki alacaklarının ortalama devir hızını hesaplamak suretiyle FMP'yi belirler ve satıcıya satın alınan alacaklardan masraflar düşüldükten sonra kalan tutarı öder. Buna göre ortalama devir hızına göre değişik bir süre olabilir. FMP ödemesini içeren bir factoring işleminde factor kuruluşunun alacakları tahsil etmesi beklenmez. Zira, FMP ortalama bir sayı olduğu için bazı müşteriler zamanından önce bazıları da zamanından sonra ödeyecek ancak factor'un alacakları da zamanında tahsil edilmiş olacaktır. Uluslararası factoring işleminde FMP ödemesi yaygın değildir.

### 1.15.3. Ödeme Yapıldıktan Sonra Ödeme

“ Genel olarak finansman ihtiyacı olmayan ve yalnızca tahsilat garantisi isteyen firmalara yada ortalama alacak hızı hesaplanamayan ve mevsimlik özellik gösteren bir sektörde faaliyette bulunan firmalara uygulanır. Bu durumda factor satıcıya ödemeyi, mal bedelini borçludan tahsil ettikten sonra ödeyecektir. Eğer garanti süresi içinde mal bedeli factor



tarafından tahsil edilemezse, satıcı factor kuruluşundan mal bedelini talep edecektir.”<sup>61</sup>

## **1.16.Factoring’ın Diğer Finans Yöntemlerinden Farkı**

Bazı özellikleri nedeniyle uluslararası factoring senet karşılığı kredi ve forfaiting ile karıştırılmaktadır. Bu karıştırılmanın sebebi ise factoring’in özelliklerinin bilinmemesi ve yanlış kullanılmasıdır.

### **1.16.1. Uluslararası Factoring ve Forfaiting**

“ Finansman kurumu müvekkil firmanın alacaklarını ortaya çıkabilecek riskleri de üstlenerek, bir kerelik yada sürekli olarak satın almaktadır. Forfaiting’e benzetilmekte olan bu işlemin en önemli işlevleri kesin satın alma, risk üstlenme ve satın almaya ilişkin diğer hizmetlerin yerine getirilmesidir.”<sup>62</sup>

“ Bunun yanında factoring de sadece kendi değerliliği bakımından kusursuz ve ek güvencelerle garantiye alınmış ihracat alacaklarının satın alınması mümkündür. Ortak yönleri kredi etkileri bakımından ortaya çıkmaktadır.”<sup>63</sup> “ Uygulamada factoring gerek yerel, gerekse uluslararası düzeyde her ülkede uygulanırken, forfaiting de daha çok uluslararası

<sup>61</sup> İş Bankası,” Factoring “, İş Bankası Dış İşlemler Müdürlüğü İç Yayını, İst.1991, s.3

<sup>62</sup> KLINDWORTH, Dieter, “ Export Factoring-Ein Instrument Moderner Unternehmenspolitik”,Factoring Finanzierung und Rationalisierung Beläge,Nr.6/0 zu Heft,15Der Betrieb,11.4.1980, s.8

<sup>63</sup> SWINNE, Axell,” Internationales Kredit Management”, Alfred Metzner Verlag, Frankfurt/Main, 1981, s.140

ilişkilerde ve özellikle doğu bloku ülkelerinden olan alacaklar için kullanılmaktadır.”<sup>64</sup> “ Forfaiting işlemi yatırım malları bakımından ihracatın finansmanının özel bir biçimi olarak export-factoring ile benzerlik göstermekle birlikte her iki finansal kurum arasında farklılıklar bulunmaktadır.”<sup>65</sup> Bu farklılıklar aşağıda gösterilmiştir;

#### **-Nitelik Bakımından;**

“ Export Factoring; Factoring şirketi tarafından riskin üstlenilmesiyle birlikte alacağın satın alınması.

Forfaiting; İhracatçıya rücu söz konusu olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınması.

#### **-Finansman Kabiliyeti Bakımından;**

Export Factoring; Tüketimmalları ve kısa vadeli yatırım malları, hizmet edimleri bakımından.

Forfaiting; Yatırım malları bakımından.

#### **-Vade Bakımından;**

Export Factoring; Genellikle 30-120 gün.

Forfaiting; 6 aydan 5 yıl'a kadar.

---

<sup>64</sup> VARLIK Levent, TURKAKIN Özcan, GÜRCAN A.Niyazi.” Leasing, Factoring, Forfaiting “, Türkiye İş Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, İst. Kasım 1985, s.121

<sup>65</sup> KOCAMAN, Berna,” Finansal Açıdan Factoring ”, 2.Baskı, Atilla Kitabevi, Ankara 1992, s.8

**-Para Birimi Bakımından;**

Export Factoring; Her türlü parayla

Forfaiting; İsviçre Frankı, Alman Markı, Amerikan Doları ve diğer konvetibl parayla ödeme mümkündür.

**-Finansman Oranı Bakımından;**

Export Factoring; Kural olarak alacağın %90-95'i

Forfaiting; İskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri

**-Kredi Riskinin Üstlenilmesi Bakımından;**

Export Factoring; Kural olarak factoring şirketi

Forfaiting; Forfaitier

**-Dış Risk Bakımından;**

Export Factoring; İhracatçı

Forfaiting; Forfaitier

**-Özgün Finansman Tarzları İçin Şartlar bakımından;**

Export Factoring; Yabancı ithalatçının ve ithalatçı ülkenin yeterli ödeme gücü

Forfaiting; En iyi borçlu adresi veya uygun banka avalı, ithalatçı ülkenin yeterli ödeme gücü

**-Masraflar Bakımından;**

Export Factoring; Hizmet işlevine ilişkin harçlar ve paranın maliyeti

Forfaiting; Konvertibl ödemenin maliyeti ve vergi,harç v.s.

**-Özgün Finansman Tarzlarının Özellikleri Bakımından;**

Export Factoring; Genellikle ek hizmet edinimlerine ( defter tutulması, ihtar işlemleri, tahsil, istatistikler ) bağlılık.

Forfaiting; Finansmandan dolayı ihracatçının hiç bir olası taahhüdü yoktur.<sup>66</sup>

**1.16.2 Factoring ve Senet Karşılığı ( Mukabili ) Kredi  
( Factoring- Invoice Discounting )**

Ticari senetler karşılığında açılan kısa vade bir kredi türü olan senet mukabili kredi işlemleri, bir ölçüde uluslararası factoringe benzerlik göstermektedir. İki yöntemde benzer yönler bulunmasına rağmen önemli farklılıklarda mevcuttur.

Bu farklılıklar;

---

<sup>66</sup> J.GMUR Charles, " Forfaitierung-Exportfinanzierung für Investitionsgüter", Hagenmüller/Sommer, 1991, s.196

**A )**

-Uluslararası Factoring; Alacaklar factor'un kuruluşuna satılır.

-Senet Mukabili Kredi; Alacaklar güvence olarak bankaya bırakılır.

**B )**

-Uluslararası Factoring; Temlik edilmiş alacaklara göre factor, faturanın en fazla %80'ini bir seferde öder.Bakiye sonra iskontolar düşülerek satıcıya ödenir.Tahsilatı factor öder.

-Senet Mukabili Kredi; Banka dış alacak tutarının %70'ine denk ödünç verir.Müşteri borç tahsilatını kendisi yapar.

**C )**

-Uluslararası Factoring; Factoring kuruluşunun borçlusu dış alımcıdır.

-Senet Mukabili Kredi; Bankanın borçlusu dış satımcıdır.

**D )**

-Uluslararası Factoring; Borçlu factor'den bir fatura alır ve para havalesini factor'e gönderir.

-Senet Mukabili Kredi; Borçlu borcunu normal yollardan borçlandığı işletmeye öder.

**E )**

-Uluslararası Factoring; Factor, faiz ve giderlerini düşerek kalan hesabı ihracatçıya öder.

-Senet Mukabili Kredi; Borçlunun havalesi alındıktan sonar satıcı işletme ile banka hesaplaşır.

F )

-Uluslararası Factoring; Ticari risk factoring kuruluşunun üstündedir. Ayrıca bazı hallerde transfer ve kur riskide üstlenilebilir.

-Senet Mukabili Kredi; Ticari, transfer ve kâr riski dış satımcının üstündedir.

G )

-Uluslararası Factoring; Factor, ihracatçının satış hesaplarını, defterlerini, satış istatistiklerini ve K.D.V. iadesi gibi hizmetlerini de üstlenir.

-Senet Mukabili Kredi; Banka tarafından bu tür hizmetler üstlenilmez.

H )

-Uluslararası Factoring; İstisnai durumlar haricinde factoring borçluya açıklanır.

-Senet Mukabili Kredi; Çoğunlukla borçluya açıklanmaz.

I )

-Uluslararası Factoring; Maliyet: Finansman maliyeti ve istenilen ücretin maliyetidir.

-Senet Mukabili Kredi; Maliyet: Cari hesap faizi ve komisyondur. Faiz ön ödeme üzerinden alınır. Yönetim ücreti oldukça azdır. Çünkü bundan fazlaca bir yan hizmet sunmaz.

İ )

-Uluslararası Factoring; Büyük satış tutarlarına uygulanır.

-Senet Mukabili Kredi; Küçük ölçekli satışlara yatkındır.

J)

-Uluslararası Factoring; Müşterinin ilgisine bağlı olarak amacı; finansman, ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması, tahsil v.b. hizmetleri olabilir.

-Senet Mukabili Kredi; Tek amaç finansmandır.

“ Fatura iskontosu; bir çok yönleriyle factoringe benzemektedir.Kısa vadeli satılan malların finansmanında kullanılmakta ve ara sıra yapılan yüklemelerden ziyade, yıllık ciroları milyon sterlinin üzerinde olan firmaları seçmeye başlamışlardır. Factor'un sunacağı satışların muhasebeleştirilmesi hizmetine ihtiyacı olmayan bu tür büyük firmaların genellikle iyi bir muhasebe ve kredi departmanları mevcut olduğundan daha ziyade ön finansman talebinde bulunmaktadır. Bu firmalara gerektiğinde kredi ve muhasebe yönetimi de iskontocu yönlendirici olarak destek vermektedir.

İskontocular, müşterilerinin kredili satışlarının muhasebesini tutmakta, alacaklarının tahsiliyle ilgilenmemekte ve kredili satış bedellerinin tahsil edilmemesi halinde doğacak riski üstlenmemektedir. Kredi riskini iskontocu değil, ihracatçı taşımaktadır. Fatura iskontocuları, gönderilen faturalara karşı müşterilerine ön finansman temin etmekte ancak borçlular genellikle alacaklısının finansman sağladığını bilmektedir.”<sup>67</sup>

---

<sup>67</sup> İş Bankası, "Factoring", İş Bankası Dış İşlemler Müdürlüğü İç Yayını, İst. 1991, s.10-11

## İKİNCİ BÖLÜM

### FACTORİNG VE GLOBAL KRİZ İÇERİSİNDE TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN DIŞSATIMININ FİNANSMANI ÜZERİNDEKİ ÖNEMİ

#### 1. Türkiye'deki Factoring Uygulaması ve Global Kriz İçerisinde Türk Tekstil Sektörünün Dışsatımının Finansmanı Üzerindeki Önemi

Factoring uygulaması Türkiye'nin finansman sektörüne ilk kez 1988 yılında girmiştir. Diğer bir çok finansal üründe olduğu gibi, factoring hizmetlerini de ülkemizde ilk uygulamaya koyan bankalar olmuştur.

1993 yıl sonu itibarıyla, factoring şirket sayısı Türkiye'de 30'a yükselmiştir. Ülkemizde factoring uygulamasında, 1991 yılı sonlarına değin dışsatıma yönelik factoring işlemlerinin ağırlık taşıdığı, anılan yıldan itibaren, yurtiçi veya yerel factoringin toplam işlem hacmi içinde daha büyük paya sahip olduğu görülmektedir. Otomotiv, Dokuma ve Giyim Eşyası, Orman Ürünleri, Mobilya, Gıda Maddeleri, Elektrikli Araçlar alt sektörleri oluşturmaktadır.

“ Türkiyede henüz olgunlaşmamış factoring pazarına bu alanda deneyimli ve ciddi oldukları kuşkuyla çok sayıda firmanın birden girmesi,



factoring şirketlerinin kaynak sağlamada karşılaştıkları güçlükler, kaynakların kısıtlı oluşu, sektöre hizmet verebilecek kapasitede merkezi bir bilgi bankasının bulunmayışı, factoring şirketlerinin tüm hizmetleri bir arada verememeleri, daha çok rücu hakkı saklı factoringe yönelmeleri, maliyet yüksekliği, ülkemizde factoring uygulamasının sorunları olarak görülmektedir.”<sup>68</sup>

## 2.1. Türkiye’de Factoringin Gelişimi

“ Ülkemizde uzun yıllardır bankacılık sistemi firmaların önünde finansman temin edebildikleri tek seçenek olarak kalmıştı. Ekonominin dışa açılması hemen de olmasa, yeni yeni finansman tekniklerinin ve kurumlarının ülkemize gelmesine etken olmuştur.”<sup>69</sup>

Türkiye factoring ile 1980’li yılların sonunda tanıştı. İlk adım 1988’de İktisat bankası tarafından atıldı. 1988’in Mayıs ayında kurulan 4 kişilik bir gruptan meydana getirilmiştir. “ İlk müşterilerini 1988 yılının Kasım, Aralık aylarında kabul ettiklerini açıklayan ilgililer, 1990 Mayıs ayına kadar bu grup ile faaliyetlerini sürdürmüşler ve 1990 yılının Mayıs ayında da şirketleşmişlerdir. Bunun nedeni ise “çünkü doğal ve dünyada olanı buydu” şeklinde açıklıyarak, factoring ‘in bankacılık kapsamında yer alması gerektiği görüşünde olduklarını belirterek, factoring’in bugün Türkiye’de

<sup>68</sup> AKGÜÇ,Dr.Özün.” Finansal Yönetim “, Muhsebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No:15,6.Bası , s.565-566

<sup>69</sup> SEVAL, Selim,” Finans Sektörü İçinde factoring ‘in Önemi”, Dünya Gazetesi,26.Aralık,1992

bankaların çok ilgisini çektiğini, onlarında şirketleşeceklerini umduklarını belirtmişlerdir.”<sup>70</sup>

Türkiye’de kurulmuş olan ilk factoring firması Facto Finans A.Ş.dir. Bu şirket öncelikle İktisat Bankasının bünyesinde faaliyet göstermiş daha sonra ayrı bir şirket olarak çalışmalarına devam etmiştir. Factoring hizmetlerine ihracat işlemleri ile başlamışlardır. Ardından Vakıf Bank, Garanti Bankası, Giyim Sanayicileri Derneği, Eximbank ve Finansal Leasing Ortaklığı ile Aktif Finans Factoring şirketi kurulmuştur. Bunu Devir Factoring izlemiştir. Bu factoring şirketi iç piyasada factoring işlemleri yaparak faaliyete başlamıştır. Daha sonra ülkemizin dördüncü büyük factoring kuruluşu olan Heller Factoring kurulmuştur. “ 1988 yılında factoring işlemleri banka içi bir departman gibi başlamıştır.”<sup>71</sup>

“ Factoring şirketleri ile ilgili bir takım yasa ve düzenlemelerin gerçekleştirilmesi isteği bu işin Türkiye’de kurucuları olarak nitelendirilen bu dört şirket tarafından sürekli dile getirilmiştir. Ancak factoring şirketlerinin kurulması esasında %50 banka ortaklığı aranma şartının ortadan kaldırılması”<sup>72</sup>, factoring ile kanun kapsamındaki düzenlemelerin ödünç para verme mantığı altında düşünülmesi, factoring şirketi kurmak için asgari sermaye şartının 1 milyar liradan 5 milyar liraya çıkarılmış olmasına rağmen bu sektöre girmek isteyen firmaları engellememiştir.

---

<sup>70</sup> EKMEKÇIOĞLU Rengin, Facto Finans Genel Md. Yrd., Factoring Konulu Toplantı Notlarından, İst. Eylül 1991.

<sup>71</sup> TOPRAK FACTORING, “ Factoring”, Euromoney, London, Ağustos 1998, s.16

<sup>72</sup> SEVAL, Selim, “Factoring Şirketleri Özel Yasa İstiyor”, Dünya Gazetesi, 9. Haziran. 1992.

Factoring şirketlerinin yetkilileri , bir çok şirketin birdenbire piyasaya girmelerinin nedenini, “ factoring şirketlerinin kurulmasını düzenleyen yasaların konulmasında meydana gelen gecikmelerin sebep olduğunu vurguluyorlar ve bunu boşluğun değerlendirilmesi olarak niteliyorlar.”<sup>73</sup>

“ Türkiye’de factoring piyasasında meydana gelen gelişmelerin sonucu olarak, dünya factoring hacmi içindeki yerini sürekli daha da geliştiriyor. 1990 yılında işlem hacminde sağladığı büyük artışla 10.sırada yer alırken, 1991 yılında 6.sırada yer almaktadır. Türkiye’de factoring’in hızla gelişmesi kuruluş sayısının giderek artmasından da gözlenmektedir.Yakın zamana kadar 4 büyük factoring şirketi varken kurallarını tamamlamış faaliyet izni bekleyen 20 kadar kuruluşun olduğu ve bunların 1992 yılı sonuna kadar bu sayının uzmanlar tarafından 50’ye ulaşacağı bildirilmiştir. Ancak içinde bulunulan 1993 yılında beklenen bu sayı gerçekleşmemiş factoring şirketlerinin sayısı 30 civarında kalmıştır. Türkiye’de factoring ile ilgili seminer ve toplantı, milletler arası düzeyde olmak üzere Factor Chain International ( FCI ) adlı kuruluş tarafından 11-14 Haziran 1990 tarihleri arasında İstanbul’da yapılmıştır. Bu toplantıya 35 ülkeden 130’dan fazla delege katılmış ve factoring’in sorunları teknik düzeyde tartışılmıştır.”<sup>74</sup> “ 1993 yılında ise ilk factoring ortaklığı kurulmuştur.”<sup>75</sup>

<sup>73</sup> TANAY,Ferruh.” Factoring “, Mülkiyeliler Birliği Yayınları, Ankara 1992, s.85

<sup>74</sup> TUNCER,Salahattin,” Factoring’in Türkiye’de Uygulaması”, Dünya Gazetesi,30.Kasım.1990

<sup>75</sup> TOPRAK FACTORING, “ Factoring”, Euromoney, London, Ağustos 1998, s.16

Factoring Türkiye’de yayılmaya başlamış ve böylece yurtiçi işlemlerde sigorta konusu da gündeme gelmiştir. Türkiye’de de gelişmiş ülkelerde uygulanan yöntemdeki gibi factoring şirketleri herbir alıcı için bir reasürans şirketiyle anlaşmaya başlamışlardır. Bu reasürans şirketleri her alıcı için belli bir oranda riski üstlenir. Böyle olunca yani kredi sigortasının uygulamaya geçmesiyle, factoring şirketlerinin alıcı firmaların ödeyememe riskini üstlendiği “garanti” hizmeti de yaygınlaşmaya başlamıştır. Bunun diğer bir anlamıda, factoring şirketleri açısından daha az finansman kullanılarak işlem hacminin genişletilmesidir. Böyle olunca risk factor’e devredilmekte ve üretici şirketler de şartlarını arttırmaktadır. Kredi sigortasının geniş bir uygulama alanı bulmasıyla yurtiçi işlem hacmi önemli ölçüde artacağı kaçınılmaz bir gerçektir.

“Türkiye’de Yurtiçi ve Uluslararası factoring işlemleri müşteri firmalara sunulmakta, Yurtiçi factoringde esas olan recourse factoring olmakta ve bu finansman ve alacak tahsilini ihtiva etmektedir. Uluslararası factoring işlemlerinde ise esas olan non-recourse factoring olmakta buda alacak garantisini, finansmanı ve alacağın tahsilini ifade etmektedir.”<sup>76</sup>

## **2.2. Global Kriz ve Türk Tekstil Sektörünün Dışsattımının Finansmanı Üzerindeki Etkisi**

Türkiye'nin geleneksel sanayii sektörlerinden olan Türk tekstil

<sup>76</sup> TOPRAK FACTORING, “Factoring”, Euromoney, London, Ağustos 1998, s.16

sanayii, hem devlet olarak hem de özel sektör olarak sarfedilen büyük emeklerle bugüne kadar gelmiştir.

Türk tekstil ve konfeksiyon sanayinin geçmişten geleceğe uzanan varolma sürecinde en dikkati çeken özelliği, ülke ekonomisi içinde her zaman öncelikli bir yere sahip olmasıdır. İlk ekonomik verilerin bulunabildiği Osmanlı İmparatorluğu döneminden günümüze kadar gerek istihdam gerekse dışa satım olarak hep öncelikli yerini korumuştur. Halihazırda Türk tekstil sektörü, konfeksiyonla birlikte GSMH'nın yüzde 10.4' ünü, sanayi üretiminin yüzde 39'unu, imalat sanayii üretiminin yüzde 47.5' ini, toplam istihdamın yüzde 21' ini ve toplam ihracatın yüzde 37.4' ünü temsil etmektedir.<sup>77</sup>

### 2.2.1. 1980' li Yıllar

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü dünden bugüne lider konumunu korumakla beraber süreç içinde büyük değişimler geçirmiştir. Başlangıçta katma değeri düşük ham veya yarı mamül ürünlerin üretimi söz konusu iken, bugün gelinen noktada gelişmiş Batı ülkelerinin üretim kalitesine ulaşılmış bulunmaktadır. Ayrıca ekonomi politikaları gereği geçmişte yurtiçi talep odaklı olarak gelişme gösteren sektör, bugün dünya pazarlarında söz sahibi durumdadır.

1980' lerin ilk yıllarından itibaren başta AB ülkeleri olmak üzere

---

<sup>77</sup> YAŞARBANK, "İstihbarat ve Mali Analiz", Yaşarbank Mali Analiz Müdürlüğü, 1.Baskı, Temmuz1999, s.47

bir çok pazarda uygulamaya konan kotalara rağmen sektör büyümesini sürdürmüştür. 1980'li yıllarda yaşanan dışa açılma süreci sektöre pek çok yarar kazandırmıştır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir :

- Diğer ülke sektörleri ile tanışma olanağı bulunduğu için , Türk tekstil sektörü kendi gücünün ve güçsüzlüklerinin farkına varmıştır.
- İşletmelerde rekabet avantajını temin edecek verimli çalışma koşulları adapte edilmiştir.
- Dünya pazarlarıyla tanışan sektör değişen rekabet koşulları ve tüketici taleplerine uygun olarak üretim ve hizmet kalitesini artırmıştır.
- Dünya pazarlarında ve ülkede uygulanan ekonomi politikalarından kaynaklanan problemlerin çözümü için sektör kendi içinde organize ve örgütlü hale gelmiştir.

### **2.2.2. İhracat Performansı**

1980'li yıllarla birlikte kazanılan dinamizm ile sektörün ihracat performansı çarpıcı bir şekilde artmıştır. Türk tekstil sektörünün 1980'li yıllardan itibaren başladığı bu atılım , ihracat rakamlarında somutlaşmaktadır.

" 1980 yılında , 343 milyon doları tekstil olmak üzere toplam 475 milyon dolarlık tekstil ve konfeksiyon ihracatı söz konusu idi. Bugün ise, 1997 yılı itibariyle, 2.7 milyar doları tekstil olmak üzere toplam 9.8 milyar dolarlık ihracat performansına ulaşılmıştır.

Türk tekstil ve konfeksiyon ihracatında 1980 ' lerden bugüne kadar yaşanan çarpıcı artış, uluslararası pazarlarda dikkate değer bir yer edinilmesini sağlamıştır. Türkiye belli başlı tekstil ihracatı yapan ülkeler arasında yüzde 2.2 ' lik payı ile 11. sırada yer almaktadır. Konfeksiyonda ise yüzde 4.9 ' luk payı ile 5. sırada yer almaktadır ".<sup>78</sup> " 1997 yılında tekstil sektörünün ihracatındaki artış oranının, Türkiye ihracatının artış oranından fazla olduğu görülmektedir ve 1990 yılından 1997 yılına kadar ihracat rakamları incelendiğinde tekstil ihracatının düzenli bir gelişme göstermediği görülmektedir. 1997 yılı sonu itibariyle Türkiye' nin ihracatı 27 milyar 145 milyon 463 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu da bize geçen yıla göre yüzde 14' lük bir artış ifade etmektedir. Tekstil ihracatının yüzde 16 oranında arttığı düşünüldüğünde 1997 yılında tekstil sektörünün ihracatındaki artış oranı, Türkiye ihracatının artış oranından fazladır."<sup>79</sup>

### 2.2.3. 1990 ' lı Yıllar

Türk tekstil ve tekstil ürünleri sektörü, 1970 ' li yılların başında ilk çıkışını gerçekleştirmiş ve 80 ' li yıllarda önem kazanarak "lokomotif sektör" olmuştur.1990' lı yıllarda ise iyice güçlenerek, hem ülkemiz için önemli ve özellikli bir sektör haline geldi, hemde dünya ticaretinde iddialı, rekabet edebilir bir konuma erişmiştir. Ne var ki 90 ' lı yılların başında ülkenin içinde bulunduğu koşullardanda da etkilenen sektörün büyümesi yavaşlamış ve zaman zaman krizler yaşanmıştır. Yine de tekstil ve tekstil ürünleri sektörü piyasaya yeni girecekler için cazip olmaya devam etmektedir. Piyasada irili

<sup>78</sup> Capital Dergisi, Textile Eki, Hürriyet Dergi Grubu, Eylül 1998, Sayı 12, s.38

<sup>79</sup> EKOHABER, Tekstil Eki, İstanbul, 27 Ocak 1997, s.3

ufaklı firmalarla talebin çok üzerinde bir kapasite yaratılmakta buda atıl kapasite kullanımıyla verimsizliğe yol açmaktadır.

Emek-yoğun bir sektör olarak tanımlanabilen Türk tekstil sanayii, son yıllarda ucuz işçilik maliyeti avantajında yitirmiştir. Artan işçi ücretleri gelişmiş ülkelerin altında olmakla beraber Türkiye' nin tekstildeki rakiplerine göre yüksek seyretmekte bu da üretim maliyetlerini yükselterek fiyatları arttırmakta ve tekstil ihracını frenlemektedir. Ayrıca kurulu kapasitenin özellikle üretimde kullanılan makine ve teçhizatın hızla yaşlanması ve demode olması, verimliliğin batı standardında arttırılamaması, sektörün ana girdisi olan pamuğun üretim ve fiyatlandırılması ve hedef dış piyasalarda karşılaşılan kısıtlanma başlıca sorunlar olarak sıralanabilir.

" Ülkedeki ekonomik ve siyasi istikrarın kalıcı düzeyde sağlanamaması, rakiplerine göre kredi ve finansman desteğinden yoksunluk, pazar bağımlılığı, ürün çeşitliliğinin sağlanamamış olması, reel kur politikasının uygulanmaması, Gümrük Birliğinin ilk yıllarında beklenen katkıların ve teşviklerin sağlanamaması, vadeli satışlarla dış satımların riskinin giderek yükselmesi ve çok sayıda firmanın bu alana yönelmesi de ihracatta beklenen artışa ulaşılmaması yönünde ciddi engeller oluşturmaktadır. Uygulanan yanlış finansman politikaları da sektörün içinde bulunduğu krizi daha da arttırmıştır. Sektörde özellikle yatırım finansmanında gereğinden kısa vadeyle, gereğinden fazla borçlanması ve muhtemel risklerin gözönüne alınmaması sektördeki krizin daha derin yaşanmasına yol açmış öte yandan 1 yıl vadeli ihracat kredilerinin de yatırımda kullanılması sektörün içinde bulunduğu krizi daha da



artırmıştır " <sup>80</sup> Diğer bir deyişle , " Rusya'da ortaya çıkan krizin dış talebi olumsuz yönde etkilemesi sonucunda tekstil sanayi üretiminde azalma, ihracatında ise beklenen artışlar gerçekleşmemiş, kapasite kullanım oranı ve kâr marjları düşmüştür. Bu gelişmeler sonucunda özellikle yatırımların kısa vadeli borçlanma ile gerçekleştiren firmalar mali sorunlarla karşılaşmışlardır. " <sup>81</sup>

#### 2.2.4. 1998 Global Kriz Dönemi

1998 yılında asya krizinin derinleşerek devam etmesi ve Rusya federasyonunda ortaya çıkan krizin de etkisiyle ihracat bir önceki yıl seviyesinde kalırken, ithalat iç talepteki daralma ve petrol fiyatlarındaki düşüşe bağlı olarak gerilemiştir.

Türkiye " İhracat açısından en büyük beklentinin olduğu tekstil sanayinde, sektörde ve dünya da yaşanan krizlerin etkisiyle yaşanan olumsuz gelişme çeşitli faktörlerin biraraya gelişiyse ortaya çıkmıştır. Son dönemlerde yaşanan global krizin etkisiyle tekstil mamul ihracatında beklenen artışlar sağlanamamıştır. A.B.D., Doğu Avrupa ve eski S.S.C.B. yerine kurulan cumhuriyetlere yapılan satışlardaki azalmalar ve özellikle Uzakdoğu ülkelerinin de tekstil mamülünde bir numaralı ihracat pazarı olan Avrupa Birliği ülkelerine olan ihracatında büyük fiyat avantajı yakalaması sektörü olumsuz etkilemiştir. Sektöre yeni firmaların girişi ise birim ihracat fiyatlarını düşürmüştür. Döviz kurlarının gelişimi ile kotaların kalkması

<sup>80</sup> İstihbarat Ve Mali Analiz. Yaşarbank Mali Analiz Müdürlüğü, 1.Baskı Temmuz 1999, s.43 .

<sup>81</sup> DPT.EMSA-SAD, " Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler ve Bekleyişler", YBM,19 Şubat 1999, s.4

ithalatın lehine gelişmeler ortaya çıkarırken , bazı dokuma ürünlerine uygulanan anti dumping vergilerinin sürüyor olması ise ihracatı olumsuz yönde etkilemiştir ".<sup>82</sup>

1998 yılına girildiğinde, tekstil ve konfeksiyon sektörünün özellikle dış ticaret açısından ülke ekonomisindeki önemini koruduğu görülmekle birlikte, tekstil ve konfeksiyon ihracatlarının muhtemel iç ve dış factorler dolayısıyla güç bir yıl geçirdikleri göz ardı edilemez bir gerçektir. 1998 başlarında, 1997 yaz aylarında patlak veren Asya Krizi' nin doğrudan ve dolaylı etkileri devam etti; Asya krizi sebebiyle Avrupa ülkeleride dahil olmak üzere bir çok ülkenin ekonomik durumu sarsıldı ve ekonomide yavaşlama 1998 yılında da dünya ticaretini etkilemeye devam etti. Bu durum Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün performansına negatif etkiler yaparken ; AB ülkelerinde parasal birliğe geçiş için gösterilen çabalar, daha sıkı para ve bütçe politikalarının izlenmesi neticesinde AB genelinde bir talep daralması yaşanması, ihracatının % 60 civarında bir bölümü AB ülkelerine yönelmiş olan sektör için olumsuz koşullar olarak ortaya çıktı.

Bu koşullar atlatılmadan, Ağustos 1998'de Rusya Federasyonunda başgösteren ekonomik kriz, Türkiye'nin gerek resmi kayıtlı ihracatta gerekse bavul ticaretinde önemli bir payı olan Rusya ile ticaretin önemli ölçüde gerilemesine sebep oldu. 1998 Ocak-Eylül dokuz aylık dönemde İhracatçı Birlikleri Kayıtları, Rusya Federasyonu 'na yapılan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında % 39 'luk bir düşüş ile 316 milyon dolara gerileme ortaya çıktı. Bu ülkenin Türkiye tekstil mamülü ihracatından aldığı pay

---

<sup>82</sup> İstihbarat ve Mali Analiz", Yaşarbank Mali Analiz Müdürlüğü, 1. Baskı, Temmuz 1999, s.43

% 10 'lardan % 6 'lara düştü. “ Türkiye Rusya'nın ana tekstil gereksinimlerini karşlayan bir ülke olarak Rusya'nın içine girdiği parasal krizi şiddetli bir şekilde hissetti.”<sup>83</sup>

Mevcut pazarlardaki daralma ve kayıplar, hazır giyim ve konfeksiyon sanayicisinin yeni pazarlar bulma çabalarını hızlandırdı; bu çabalarında bir neticesi olarak da 1998 yılında Cezayir, Mısır ve Tunus gibi Kuzey Afrika ülkelerine ihracatta önemli gelişmeler kaydedildi. Dünya ekonomisindeki olumsuz koşullar, 1998 yılının son iki ayında sektör üzerindeki etkilerini daha da derinleştirdi ve ücretli zorunlu izinler, işten çıkarmalar yoğunlaşırken, iflaslar da gündeme geldi. Türk Eximbank kredi imkanlarının daralması, 1998 yılında sektörün performansını etkileyen diğer bir olumsuz faktör olarak ortaya çıktı. <sup>84</sup>

Rusya Federasyonu 1997 yılında Türkiye'nin en fazla konfeksiyon ihraç ettiği 3., en fazla tekstil ihraç ettiği 10. lke ve de kayıt dışı ticarete önemli bir partnerken; 1998 yaz aylarında bu ülkenin içine düştüğü ekonomik kriz ortamı, Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ihracatını önemli ölçüde etkiledi. 1998 yılında Rusya Federasyonu Türkiye'nin en fazla konfeksiyon ihraç ettiği 6., en fazla tekstil ihraç ettiği 15. lke konumuna düştü. “ 1998 yılının Ağustos ayında görülen büyük çok 'un sebebi Rusya krizinin meydana gelmesidir.”<sup>85</sup> “Rusyadaki para krizi nedeniyle

<sup>83</sup> SMITH, William C., “ German Textile Machinery”, Textile World, Atlanta, Ocak 1999, s.33

<sup>84</sup> “ Hedef Dergisi ”, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Aylık Dergi, Ocak 1999, Sayı 61, s.24

<sup>85</sup> OECD ECONOMIC OUTLOOK, “ Turkey Organization for Economic Cooperation and Development”, Paris, Aralık 1999, s.123

Türkiye'nin yatırım notu düsmüş ve bu kriz nedeniyle yatırımcılar Türkiye de yatırımdan kaçınmışlardır.<sup>86</sup>

"1999 yılı başlarında da devam etmekte olan mali ve ekonomik kriz dolayısıyla Hükümetin kamu gelirlerini arttırmak amacıyla dış ticarete bir dizi önlemler alma yoluna gitmesi ve Rus tüketiciyi korumaya yönelik olarak alınan kararlar, Türkiye' nin bu ülkeye yönelik tekstil ve konfeksiyon ihracatını olumsuz yönde etkiledi. 1998 ilk dokuz ayında 315 milyon dolar olarak kayda alınan Rusya Federasyonu 'na konfeksiyon ihracatı, 1999'un aynı döneminde % 68 oranında düşüşle, sadece 102 milyon dolar olarak kayda alındı. 16 Ocak 1999 tarihinde yayınlanan bir Hükümet Kararnamesi ile gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerden yapılan ithalatta uygulanan Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi'ne tabii olan ürün sayısı daraltılarak; deri eşyalar, örme giyim eşyaları, diğer hazır eşyalarda bu kapsamdan çıkarılmış; % 25 indirimli gümrük vergisi ile ithalat avantajı yitirilmiştir. 5 Temmuz 1999 tarihli bir kanun değişikliği ile ülkeden 10 bin A.B.D. dolarını aşan nakit döviz çıkışı için Rusya Merkez Bankası'ndan izin belgesi alınması gerekli kılınarak; bu yolla özellikle bavul ticaretinin legal finansman kaynakları sınırlandırılmıştı. Diğer yandan, tekstil ve konfeksiyon mamulleri ile ilgili olarak 1999 yılı başından beri Rus gümrüklerinde "Uygunluk Sertifikası" aranması, gümrüklerde malların ekstradan bekletilmesine ve hem belge alımı hem de ardiye masrafları dolayısıyla ilave mali külfete sebebiyet vermesi, ihracatın önünü tıkayan bir nokta olarak meydana çıktı. Bazı bankalar, ticari ahlaka hatta yürürlükte bulunan genelgelere aykırı takibat ve davranışlara giriştiler. Hükümet, tedbir olarak

<sup>86</sup> BESIMOGLU, Mehmet, "Bond Market", Euro Money, London , Ağustos 1999. Sayı 364, s. G10

sadece kredilerle ilgili taahhüt kapama sürelerini uzatarak, finansman sıkıntılarını bir nebze olsa da böyle hafifletme yolunu seçti. Finansmandaki bu sıkışıklık, doğal olarak firmaların ihracat performansına yansdı. Ve böylece eski S.S.C.B. ülke grubunda yer alan başta Rusya Federasyonu ( % 35,8 düşüş ) olmak üzere Ukrayna ( % 36,2 düşüş ), Azerbaycan ( % 30,7 düşüş ), Kazakistan ( % 58,9 düşüş ), Özbekistan ( % 12,1 düşüş ) ve Türkmenistan ( % 24 düşüş ) için 1999 Ocak-Eylül dokuz aylık dönemde kayda aldırılan tekstil ihracatında önemli düşüşler görüldü".<sup>87</sup>

Globalleşmeyle beraber artan uluslararası ticaret hacmine bağlı olarak ithalat ve ihracat hacmini artıran Türkiye bu kez daha şiddetli ve uzun süreli bir başka ekonomik krizin içerisine girmiştir. " Uluslararası Para Fonu ( IMF ) 'in raporunda , Rusya krizi ve küresel ekonomideki gelişmeler Türkiye'de reel faizlerin yükselmesine neden olurken , uluslararası mali piyasalara girişinde zorlaştığını belirtmekte ekonomideki bu olumsuz gelişmeler nedeniyle Türkiye'nin 1997'de yüzde 7.5 olan büyümesinin, 1998 'de yüzde 2.75 'e gerilediği kaydedilmektedir."<sup>88</sup> Global krizin Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek için

" Ağustos ayı ortasından itibaren bir dizi önlem alınmıştır. Bu kapsamda , mali piyasalarda işlem maliyetlerinin azaltılması suretiyle likiditenin ve derinliğin arttırılmasına ve mali piyasaların daralmasını önlenmesine yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Krizin ihracat ve reel sektör üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek amacıyla da Eximbank 'ın finansman imkanlarının arttırılması kararlaştırılmış, ihracatçıların maliyetlerini

<sup>87</sup> " Hedef Dergisi ", İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Aylık Dergi, Ekim 1999, Sayı 70, s.41

<sup>88</sup> AKŞAM GAZETESİ, Ekonomi Sayfası, İstanbul, 14 Eylül 1999, s.7

düşürücü düzenlemeler yapılmış ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintileri düşürülerek iç ve dış kredilerin maliyeti ucuzlatılmıştır.”<sup>89</sup>

Kaynak yetersizliği ve durgunluk nedeniyle lokomotif sektör olarak tabir edebileceğimiz tekstil ve konfeksiyon sektörü hızlı gelişmelerine paralel olarak satış yapamaz ve borçlarını ödeyemez duruma gelmiştir. 80’ li yıllarda büyük kârları gören şirketler 10 yıl sonrasını düşünmeden bilinçsiz yatırımlar ile hızlı büyümeyi yaşamıştır. Bu dönemde Türkiye’ de tanınmayan ihracat factoringi bir grup firma tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Bu firmalar faktoringi sadece uluslararası garanti ve finansman yönetiminden farklı olarak pazarlama enstrümanı olarak kullanmışlar ve avantajlarını yaşamışlardır. Firmaların nasıl olsa satarım düşüncesi ile üretilen malları yerini “ Satacağım kadar üret ” ilkesine bırakmıştır. Kriz ile firmalar yatırımlarını yavaşlatmış, küçük firmalarla fiyat rekabeti artmış, büyük ve sermayesi yeterli olan firmalar rekabet ortamını aşmış küçük firmalar ise yok olmaya veya büyük firmaların atölyesi olarak başabaş maliyetler ile çalışmaya başlamış, zaman içinde yok olmaya mahkum olmuştur.

Global durgunluk ve kaynak sorunu, şirketlerin yurtiçi durgunluğu aşamasında ihracatı gündeme getirmiştir. Burada göz ardı edilemeyecek bir gerçek de 1994 krizinden farklı olarak bu defa Türkiye dışı pazarlarda da durgunluk olduğudur. Böylece pazara girmek için tavizler başlamıştır, vade veya teminatta taviz vermediğiniz sürece yeni bir pazara girebilmek

---

<sup>89</sup> DPT EMSA-SAD, “ Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler ve Bekleyişler”, YBM,19 Şubat 1999, s.6

imkansız hale gelmiştir. Krizden çıkmaya çalışan diğer ülke rakipleri ve agresif tavırları, diğer taraftan üretimin devam edebilmesi için düşük faizli bir kaynak bulma endişesi, ihracata mal üretmek, çalışanların parasını ödemek sanayicinin kabusu haline gelmiştir. Uzakdoğu ve Rusya'da yaşanan sorunlar nedeniyle Türkiye de riski yüksek bulunan bir ülke konumuna gelmiş ve yurtdışı kredilerde bir daralma yaşanmıştır. Geri ödenen kredilerin tekrar kullanılmaması ve kaçan para nedeniyle ekonomide önemli oranda kaynak azalması görülmüş, dolayısı ile bankalar şirketlerin fon açıklarını kapatmada yeterince yardımcı olamamaya başlamış, devlet bankalara yüksek faizle borçlanmasını artırmış, sanayici önünü görememeye başlamıştır.

Yaşanan kriz Asya' daki rakip üreticilerin fiyatlamada ki rekabetini ortadan kaldırmaya başlamış, üretim fiyatlarının düşmesine değil, aksine üretim sıkıntılarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. “ Tüm bu gelişmelerin neticesinde de ihracat gelirimizin %30 'undan fazlasını oluşturan tekstil ihracatı %1.0 dolayında bir artış göstermiştir.”<sup>90</sup> Böylece krizden çıkış Türkiye için kârlı hala gelmeye başlamıştır. Amerika' nın Asya için planladıkları üretimin bir bölümünü ve alımlarını piyasalardaki belirsizlik nedeni ile alternatif pazarlara kaydırmaya başlamış ve Türkiye alternatif üretim pazarları içinde en gözde ülke konumuna gelmiştir. Piyasalarda bir hareketlenme olmasına rağmen sanayici “ maksat çark

---

<sup>90</sup> GARANTİ BANKASI Ekonomik Göstergeler, “Ekonomideki Görünüm”, 10 Kasım 1998, S.22, s.3

dönsün ” mantığını kabul etmiş, stoklarını eritmiştir. Bugün karları olmasına rağmen geçmiş aylara ait zararlarının kapatılıp kapatılamayacağı 31.12.1999’ da gözükecektir.

Türkiye’ de tekstil ve konfeksiyon sektörü, 1986 yılından itibaren gösterdiği ihracat performansı ile ülke ekonomisinde kendine bir yer edinmiş, 90’ lı yıllarda ise güçlenerek Türkiye için önemli ve özellikli sektör haline gelmiştir. Dünya ticaretinde de iddialı, rekabet edilebilir konumuna erişmiştir. Rekabetin temelinde Türk Tekstil sektörünün Uzakdoğu’ dan farklı olarak teslimattaki hızı ve kaliteli imalatı, satış şekilleri ve AB ülkelerinde çocuk işçi istihdamına karşı kamuoyu oluşturulması ve bu kamuoyunun 4306 sayılı Kanun’ la ilköğretimin 8 yıla çıkarılması ve çıraklık yaşının 15’ ten başlaması ILO standartlarını yakalaması önem kazanmıştır. “Factoring 1990’larda özellikle ticaretini deniz aşırı ülkelere genişletmek isteyen tekstil firmaları için uygun bir araç olmuştur. En iyi factorlerde tekstil endüstrisinin içeriğini bilen endüstri uzmanları olmuştur. Factoring’in yeni bir global özelliği doğmuştur. Böylece factörler mallarını ve hizmetlerini ülke dışına taşımakta bu sayede müşterilerine yardımcı olmaktadır.”<sup>91</sup> Bunuda 1997 yılında tekstil sektöründe kümülatif yurtdışı factoring işlem hacmi 14.418.396 milyon lira ve kümülatif ihracat factoring hacmi 30.329.269 milyon lira <sup>92</sup> olarak sektörler arasında en büyük oranı elde etmesinden anlamaktayız. Dünyada yaşanan globalleşme süreci doğrultusunda ulusal ve uluslararası ticaretin

<sup>91</sup> KALOGERIDIS, Carla, “ Factoring Supports Globalized Textiles”, Textile World, Atlanta, Şubat 1990. Sayı 2, s.61

<sup>92</sup> HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, “ Türk Mali Sisteminin Göstergeleri”, Aralık 1997, Tablo 7.4, T.C. Hazine Müsteşarlığı Matbaası, s.182



finansmanındaki yeni gereksinimleri karşılayarak kısa vadeli finansman olanağı yaratan factoring, ülkemizde daha çok büyük ölçekli firmalarda yaygın olup, ihracat potansiyelimizin artması hedefine yönelik olarak orta ve küçük ölçekli firmalara tanıtımı büyük önem taşımaktadır.

Bu çerçevede factoring yapan ihracatçılar belirtilen şu avantajları sağlamışlardır;

Garanti, Tahsilat Takibi ve Finansman.

Müşteri, garanti hizmeti sayesinde;

-Yeni pazarlara risksiz girebilir.

-Mevcut pazarlarda rekabet gücü artar.

-Alıcısının istihbaratının güncel olmasını sağlar.

Tahsilat hizmeti sayesinde;

-Alacak ve tahsilat kayıtlarının tutulmasından tasarruf eder. Bu sayede alacak takibi için departman veya eleman istihdamı gerekmez.

-Büyük ve güçlü alıcılara karşı kendini korur. Alıcıların ödemelerini disipline eder.

-Uluslararası işlemlerde muhabir factörün alıcının ülkesindeki hukuki düzenlemeleri çok iyi bilmesi, ihtilaf halinde para ve zaman tasarrufu sağlar.

Finansman hizmeti sayesinde;

-Nakit akışı düzenlenir,

-Daha likit bir finansal yapıya kavuşur,

-Finansman sorununu çözmüş olduğu için vadeli ve daha çok satış gerçekleştirir,

-Parasını bir an önce TL'ye çevirerek hem döviz taahhütlerini kapatır hem de dövizini beklemek yerine TL kullanarak finansal avantaj elde eder.

Factoring ihracatın artmasını sağladığı gibi finansman problemlerinin çözümünde de etkili olmaktadır. Factoring ile, yurtdışındaki alıcı ürünü arzu ettiği koşullar ile, vadeli ve açık hesap temin ederken Türkiye'deki ihracatçı da arzu ettiği koşullarda, peşin ve %100 garantili satabilmektedir. Sonuçta her iki tarafın talebini aynı anda yerine getirebilen tek enstrüman olan faktoring sayesinde firmalar ihracatlarını rahatlıkla artırabilmekte ve krizden korunma yolunda önemli adımlar atmaktadırlar.

Factoring şirketleri, Türkiye'deki ihracatçının yurtdışındaki alıcıları hakkında muhabir factoring şirketleri kanalıyla yaptıkları araştırmaya dayanarak bu borçluların ödeme güçlerini garanti ederler. İhracatçı kendinden kaynaklanan bir kusur olmadığı sürece vadeden sonraki 90. güne

kadar o yükleme ile ilgili alacağının, %100 oranında ve fatura üzerindeki döviz cinsinden, factoring şirketi tarafından muhakkak kendisine ödeneceğinden daha yüklemesini yapmadan emindir. Müşteri resesyona nedeni ile akreditif istemez satıcıda bu sayede hiç tanımadığı yeni müşterilerine akreditif açtırma ısrarında bulunmaz. Zira teyitsiz akreditiften daha sağlam bir yöntem, Factoring vardır. Sektör itibarı ile tekstil ve konfeksiyon yatırım mali olmadığından, satış sonrası servis hizmetine gerek duyulmadığından ve fatura bedellerinin uygunluğu factoring çalışmasına uygundur. Vade yapısı itibarı ile 20 - 120 günlük satışlar uluslararası factoring kuralları ile paralellik göstermektedir.

İhracatçı yüklemesini yaptıktan sonra o yükleme ile ilgili alacağını factoring sistemi ile ithalat faktörüne temlik eder. O andan itibaren yeni üretim ve pazarlama işleri ile ilgilenmeye kaldığı yerden devam edebilir. Zira alacağı artık alacaklı sıfatı ile factoring şirketleri tarafından takip edilmekte, ödeme ile ilgili olarak çıkabilecek her türlü sorun ihracatçının danışmanlığında artık factoring şirketleri tarafından, ithalat yapılan ülkenin ticari yasaları çerçevesinde en iyi şekilde takip edilmektedir. Bu sayede büyük alıcıların küçük ihracatçı ile kedi fare ile oynar gibi oynamasının önüne geçilmiş olur. Büyük alıcılar artık o ülkenin en güçlü finans kuruluşu ile muhatap olacaktır.

Factoring'in tali hizmeti ise finansmandır. İhracatçının alacağını temlik alan factoring şirketi, ihracatçıya tarafına temlik edilen alacağın % 80' i civarında peşin ödeme yapabilir. Alışı yapan banka tarafından DAB düzenlenir ve %70'in üzerindeki bu ödeme ile ihracat bedeli Türkiye'ye getirilmiş olur. Yüklemeden birkaç gün sonra döviz kredisinden çok daha

ucuz ve uygun fiyatlı kredi dışı bir çeşit finansman sağlanmış olur. İthalatçı tarafından ödemenin yapılmasını takiben ihracat factoring şirketi, masraflarını keserek ihracatçıya borcunun geri kalan kısmını öder. Bankaları firmalara sunduğu hizmetlerden biri de Exim kredileridir ve bu pastanın neredeyse tamamı paylaşılmış, bu pastadan en büyük payı ise holdingler kullanır duruma gelmiştir. Bazı firmalar ise bu pastadaki paylarını kaybetmek istemedikleri için exim kredisi kullanmaya devam etmektedir. Pastada paya sahip olmak uzun ve yoğun çaba gerektiren bir işlemdir. Eximbank' a 1999 yılında bütçeden 210 Trilyon TL kaynak girişi sağlanacağı düşünüldüğünde pastadaki dilimlerin daha da büyüyeceği aşikârdır. Bankaların açık pozisyon, tahvil alımına ağırlık vermeleri sanayicinin kullandığı kredileri geriletmiş, bunun doğal sonucu olarak faiz oranları % 15 - % 25 ' lere yükselmiştir. Oysa factoringde ortalama maliyet % 8 - % 10 arasında değişmektedir. Boyle olunca factoring yapan ihracatçı hem yeni pazara risksiz girerken hemde vadeli alacağını düşük masraflar karşılığında nakde çevirerek yüksek avantaj elde etmektedir.

Banka kredisinden farklı olarak ihracat factoringi finansmanında Türkiye riski alınmaması sektöre iki temel avantaj kazandırmaktadır: sektöre olan önyargının aşılması, uygun maliyetli finansman.

1998 rakamlarına göre Türkiye ihracat factoringini Japonya'dan sonra en yoğun uygulayan ülke konumuna gelmiştir. Kriz dönemlerinde ihracat factoring işlem hacmi artar ve artmalıdır, zira factoring ekonomik krizin en önemli ilaçlarından biridir.

## SONUÇ

Çok eski bir geçmişe sahip olan factoring işlemi aslında kısaca bir alacağın temlik işlemidir. Factoring son yıllarda gelişerek büyük bir hızla uygulama alanını genişletmektedir.

Başlangıçta yurtdışı factoring işlemlerine ağırlık verilirken, sonraları yurtiçi işlemlerle ilgili faaliyetlere de başlanmıştır. Yurtiçi işlemlere geçilmesiyle Türkiye 'de factoring piyasası büyük bir tehlikeyle karşı karşıya kalmıştır. Yasal boşluklardan yararlananlara factoring işlemlerini ödünç para sistemlerine dönüştürüp, tefeciliği yasal factoring olarak lanse etmeye çalışmışlardır.

1994 yılında yılında yapılan resmi düzenlemelerle gerçek içeriğine kavuşan factoring işlemleri, Resmi Gazete'de yayımlanan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarıyla büyük ölçüde düzene girmiştir. Yönetmeliğe göre factoring şirketlerinin işlemleri Hazine müsteşarlığına bağlanmıştır.

Genellikle vadeli satış yapan tüm sektörlerde uygulanabilen factoringten ülkemizde en fazla tekstil sektörü yararlanmaktadır. Bunu tüketim malları, gıda, elektronik ve kimya sektörleri izlemektedir.

Factoring şirketleri, Türkiye'deki ihracatçının yurt dışındaki alıcıları hakkında muhabir factoring şirketleri kanalıyla yaptıkları araştırmaya dayanarak borçluların ödeme güçlerini garanti ederler. Factoring işlemleri ile ilgili bir takım problemler olsa bile firmaların factoring şirketleriyle iş yapma arzuları, ülkemiz de çok sayıda olan küçük ve orta çaplı işletmelerin, factoring bilançolarında nakit akışlarını düzenlemesi ve gelecek için de güvenilir işletme ve işletmecilik anlayışının temeli olacaktır. Factoring mal ve hizmet alışverişinden doğan borç ve alacak ilişkilerini satıcı ve alıcı açısından rahatlatmakta, bunun yanında da yeni pazar bularak müşteri sayısını arttırmakta bunun sonucunda da dış ve iç ticaret hacmi genişlemekte ve Türkiye' de factoring işlemlerinin, geniş bir uygulama alanı bulması ekonomi açısından büyük katkılar sağlar.

## KAYNAKÇA

APAK, Sudi, Emlak Bankası Yayınları, Eylül 1995

AKGÜÇ, Dr. Öztin, Finansal Yönetim, Altıncı Bası, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No : 15

ATAMAN, Zafer, Factoring' de Riskin Kontrol ve Takibi, Dünya Dergisi, Sayı 17, Ağustos 1992

BESİM OĞLU, Mehmet, Bond Market, Euromoney Publications, London, Ağustos 1999

BETARİYE, Öncü, Factoring Hizmetleri ve Uygulaması, İGEME Dış Ticaret Bülteni, 30 Mayıs 1986

BRANDENBERG, Mary, Why Don't They Use Factoring, Finance January 1987

CAPITAL Dergisi, CAPITAL TEXTILE Eki Hürriyet Dergi Grubu, Eylül 1998, Sayı 12

CARD, Frank, Factoring and Invoice Discounting, Journal of the Institute of Credit Management, Stamford, Mayıs 1997

CHRISTON, Susan and FERRIER, Charles, Understanding Factoring and Trade Credit, 1.Ed.London, Waterlaw Publishers, 1986

CLAY and WABLE, Modern Merchant Banking, 2.Ed. Chambridge, January 1977

C.SHELLEY, James, Export Factoring, World Trade Magazine Inc., Irvine, Eylül 1997

DEMİR FACTORING, Demir Factoring Broşürü, 1994

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATIEMSA-SAD, “ Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler ve Beklentiler”, 19 Şubat 1999

ERDEMOL, Haluk, Factoring ve Forfaiting, AKBANK Ekonomi Yayınları, İst. 1992

EKMEKÇİOĞLU, Rengin, Facto Finans Genel Md. Yrd., Factoring Konulu Toplantı Notlarından, İst. Eylül 1991

EKOHABER, Tekstil Eki, İstanbul, 27 Ocak 1997

EKONOMIST Dergisi, Eylül 1997, İstanbul

EKREN, Nazım, Uluslararası Bankacılık ve Türkiye Örneği, 1. Bası İŞ BANKASI Kültür Yayınları, Ankara 1986



EUGENE R., Plyler, International Factoring: Alternative Trade Finance Tool, New York, Temmuz 1996

EURO FACTORING, Yurt İçi ve Yurt Dışı Factoring Uygulamaları, Euro Factoring A.Ş. Yayını, İst. 1992

FASOLA, Sylvio, Ürün Tanımı, Manufacturers Hanover Commercial Corporation Factoring Semineri, 15 Ekim 1987 F.R., Salinger, Factoring Surrey-England, 1989

GARANTİ BANKASI, Ekonomik Göstergeler, 10 Kasım 1998, Sayı 22

HATTAWAY, Peter, Factoring As a Credit Management Solution, Accounts Journal of New Zeland, Wellington, Nisan 1999

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, Türk Mali Sisteminin Göstergeleri, T.C.Hazine Müsteşarlığı Matbaası, Aralık 1997

İSTANBUL TEKSTİL ve KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ, Hedef Dergisi, Ocak 1999, Sayı 61

İSTANBUL TEKSTİL ve KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ, Hedef Dergisi, Ekim 1999, Sayı 70

İŞ BANKASI, Factoring, İŞ BANKASI Dış İşlemler Müdürlüğü İç Yayını, İst. 1991

J.GMUR, Charles, Forfaitierung- Exportfinanzierung für Investitionsgüter, Hagenmüller/ Sommer 1991

KALOGERIDIS, Carla, Factoring Supports Globalized Textiles, Textile World, Atlanta, Şubat 1990, Sayı 2

KLINDWORTH, Dieter, Export Factoring- Ein Instrument Moderner Unternehmerspolitik, Nr. 6/0 Zu Heft, 15Der Betrieb, 11.4.1980

KOCAMAN, Arif, Factoring İşleminin Hukuki Niteliği, Banka ve Ticaret Araştırma Enstitüsü, Türkiye İş Bankası Vakfı, Adalet Matbaacılık, Ankara, 1992

MARSH, Steve, Factoring for The Millennium, Institute of Credit Management Ltd., Aralık 1999

OECD ECONOMIC OUTLOOK, Turkey Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, Aralık 1999

ONURSAL,Erkut, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, O.A. İhracatçı Birlikleri, Ankara 1996

ÖZSUNAY, Ergun, Factoring ve Türkiye Uygulaması, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul Semineri Bildirisi, 30 Kasım 1991

RUTBERG, Sidney, Factoring Business Heats Up Internationally, New York, Temmuz/Ağustos 1989

SEVAL, Selim, Factoring Şirketleri Özel Yasa İstiyor, Dünya Gazetesi, 9 Haziran 1992

SOPRANZETTI, Ben J., The Economics of Factoring, New York, Ağustos 1998

TANAY, Ferruh, Factoring, Mülkiyeliler Birliği Yayınları, Ankara, 1992

TOPRAK FACTORING, Factoring, Euromoney, London, Ağustos 1998

TUNCER, Selahattin, Factoring ve Türkiye Uygulaması, İSO Dergisi, 22.03.1991

UYANIK, Yüce, Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998

UYAR, Alper, Factoring Eğitim Programı El Kitabı, Sürüm 3, Eylül 1998

VARLIK, Levent, TÜR, Akın Özcan ve GÜRCAN, A.Niyazi, Leasing , Factoring, Forfaiting, İŞ BANKASI A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, İst., Kasım 1985

WILLIAM C., Smith, German Textile Machinery, Textile World, Atlanta, Ocak 1999

YAŞARBANK, İstihbarat ve Mali Analiz, YAŞARBANK Mali Analiz  
Müdürlüğü, 1. Baskı, Temmuz 1999

