

**ALACAKLARIN YÖNETİMİNDE FACTORİNG'İN
BELİRLEYİCİLERİ VE ESKİŞEHİR'DEKİ
KOBİLERE YÖNELİK BİR UYGULAMA**

(Yüksek Lisans Tezi)

Cumhur ŞAHİN

Kütahya - 2006

T. C.
DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

**ALACAKLARIN YÖNETİMİNDE FACTORİNG'İN
BELİRLEYİCİLERİ VE ESKİŞEHİR'DEKİ KOBİ'LERE
YÖNELİK BİR UYGULAMA**

Danışman:

Yrd. Doç. Dr. Mesut KAYALI

Hazırlayan:

Cumhur ŞAHİN

200491011123

Kütahya – 2006

Kabul ve Onay

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü Muhasebe – Finansman Anabilim dalı öğrencisi Cumhuriyet ŞAHİN'in hazırladığı "Alacakların Yönetiminde Factoring'in Belirleyicileri ve Eskişehir'deki Kobilere Yönelik Bir Uygulama" başlıklı Yüksek Lisans çalışması, jüri tarafından lisansüstü yönetmeliğin ilgili maddelerine göre değerlendirilip kabul edilmiştir.

.../.../2006

Tez Jürisi

Yrd. Doç. Dr. Mesut KAYALI (Danışman)

Yrd. Doç. Dr. Ahmet AĞCA

Yrd. Doç. Dr. Hakan ÇELİKKOL

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Prof. Dr. Ahmet KARAASLAN

Yemin Metni

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Alacakların Yönetiminde Factoring’in Belirleyicileri ve Eskişehir’deki KOBİ’lere Yönelik Bir Uygulama” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

.../.../2006

Cumhur ŞAHİN

ÖZGEÇMİŞ

26.12.1974 tarihinde Eskişehir’de doğdu. İlkokulu Eskişehir Pilot Binbaşı Ali Tekin ilk okulu’nda, ortaokulu Eskişehir Atatürk ortaokulunda ve lise eğitimini Eskişehir Atatürk Lisesi’nde tamamladı. 1999 yılında girmeye hak kazandığı Anadolu Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü’nden 2003 yılında mezun oldu.

Eylül 2004 döneminde Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı’nda yüksek lisans eğitimine başladı. 1 Ocak 2004 tarihinde Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman Ana Bilim Dalı’na Araştırma Görevlisi unvanıyla atandı. Halen aynı bölümdeki görevine Araştırma Görevlisi olarak devam etmektedir.

ÖZET

Serbest piyasa ekonomisinin ekonomide egemen konuma gelmesiyle birlikte reel kesim, özellikle de KOBİ'ler önem kazanmaya başlamıştır. KOBİ'ler gerek katma değer yaratma gerekse istihdam sağlama açısından ekonomik ve sosyal sistemin vazgeçilmez bir unsurudurlar.

Bir ülke ekonomisi için can damarı niteliği taşıyan KOBİ'ler başta finansman olmak üzere birçok sıkıntıyla karşı karşıyadırlar. Kısa vadeli finansman tekniklerinden biri olan factoring, KOBİ'lerin finansman sorununa çözüm olabilir. Bunun yanı sıra maliyet tasarrufu, yeni pazarlara açılabilme ve büyümeye imkân sağlama gibi fırsatlar da sunabilir.

Bu tezin çalışma konusu, KOBİ'ler bağlamında bir finansman tekniği olarak factoringi incelemeyi ve Eskişehir'de bir uygulamayı kapsamaktadır. KOBİ'ler açısından ele alınan factoring yöntemi, yeterli tanıtım ve yasal düzenlemelerle KOBİ'ler tarafından daha yoğun bir şekilde kullanılabilir.

ABSTRACT

The real sectors, particularly The Small and Medium Enterprises (SMEs) have gained importance in Turkish Economy since the beginning of 1980s when the economy converted to free market economy. The SMEs are the key components of the economic and social system for both creating value added and obtaining employment.

Being a vital for a country's economy, the SMEs face a large number of problems such as financing. Factoring is a kind of state-of-the-art financial techniques in order to solve the financial problems of the SMEs. In addition, it provides firms of such opportunities as cost saving, penetration to new markets and higher growth rates.

This study aims to investigate factoring practices in the SMEs as an alternative financial tool to deal with financial problems. The survey was applied in SMEs in Eskisehir region. The study shows that sufficient promotion and legal legislations increase the utilization of factoring by SMEs.

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZET.....	v
ABSTRACT.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar	xii
KISALTMALAR	xiv
TEZ HAKKINDA	xv
GİRİŞ1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ KAVRAMI, TANIMI, KAPSAMI, KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ, KOBİLERİN SORUNLARI

1.1. KOBİ KAVRAMI.....	4
1.1.1. KOBİ Tanımlamasında Kullanılan Ölçütler.....	5
1.1.1.1. Nicel (Kantitatif) Ölçütler.....	6
1.1.1.2. Nitel (Kalitatif) Ölçütler	8
1.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KOBİ TANIMLAMALARI	10
1.2.1. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımları	11
1.2.1.1. Almanya'da KOBİ Tanımı	12
1.2.1.2. Fransa'da KOBİ Tanımı	13
1.2.1.3. İngiltere'de KOBİ Tanımı	14
1.2.1.4. İtalya'da KOBİ Tanımı	14
1.2.1.5. Belçika'da KOBİ Tanımı.....	15
1.2.1.6. Hollanda'da KOBİ Tanımı	15
1.2.1.7. Danimarka'da KOBİ Tanımı	15
1.2.2. ABD'de KOBİ Tanımı.....	15
1.2.3. Japonya'da KOBİ Tanımı	17
1.3. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI	18
1.4. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI İLE EKONOMİDEKİ YERİ, ÖNEMİ VE SORUNLARI.....	23
1.4.1. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları	23
1.4.1.1. KOBİ'lerin Avantajları	23
1.4.1.2. KOBİ'lerin Dezavantajları.....	25
1.4.2. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi.....	26
1.4.3. Türkiye'de KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar.....	32
1.4.3.1. KOSGEB	32
1.4.3.2. MEKSA Vakfı	33
1.4.3.3. İGEME.....	33
1.4.3.4. TÜBİTAK.....	34
1.4.3.5.TOSYÖV.....	34
1.4.4. KOBİ'LERİN SORUNLARI.....	35
1.4.4.1. Örgütlenme Düzeyinde Sorunlar	35
1.4.4.4. Pazarlama ve Satış Sorunları	38

1.4.4.5. Finansal Sorunlar	39
1.4.4.5.1. Özkaynak Yetersizliği.....	40
1.4.4.5.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği	41
1.4.4.5.3. Kredi Yoluyla Finansmandaki Sorunlar	42
1.4.4.5.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik.....	43

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORİNG KAVRAMI, TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ, AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI, İŞLEMLERİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

2.1. FACTORİNG'İN TANIMI.....	46
2.2. FACTORİNG'İN TARİHSEL GELİŞİMİ	47
2.3. FACTORİNG'İN DÜNYA GENELİNDEKİ DURUMU	50
2.4. TÜRKİYE'DE FACTORİNG	52
2.5. FACTORİNG İŞLEMİNİN TARAFLARI.....	55
2.5.1. Factor	55
2.5.2. Satıcı Firma.....	55
2.5.3. Borçlu Firma.....	55
2.6. FACTORİNG TEKNİĞİNİN FONKSİYONLARI.....	56
2.6.1. Finansman Fonksiyonu	56
2.6.1.1. Ön Ödeme Yöntemi	57
2.6.1.2. İskonto Yöntemi	57
2.6.2. Hizmet (Tahsilât ve Muhasebe) Fonksiyonu	57
2.6.3. Teminat (Garanti) Fonksiyonu.....	59
2.7. FACTORİNG'İN İŞLEYİŞİ.....	59
2.7.1. Yurt İçi Factoring İşlemlerinin İşleyişi.....	59
2.7.2. Yurt Dışı Factoring İşlemlerinin İşleyişi	61
2.8. FACTORİNG'DE RİSK DEĞERLENDİRİLMESİ	62
2.8.1. Alıcıların İstihbaratları.....	62
2.8.2. Mali Analiz Çalışmaları.....	62
2.8.3. Yaşam Süresi Tahmini.....	62
2.8.4. Erken Uyarı Sistemi.....	62
2.8.5. Satıcı veya Üretici İşletme Riski	63
2.8.6. Müşteri Riski.....	64
2.9. FACTORİNG'DE MALİYETLER	65
2.9.1. Factoring Komisyonu	65
2.9.2. Finansman Faizi.....	66
2.9.3. Factoring İşleminde Maliyetler İle İlgili Örnek Uygulama	67
2.9.3.1. Borçlu Cari Yöntemi.....	67
2.9.3.2. İç İskonto Yöntemi	69
2.10. FACTORİNG TÜRLERİ.....	70
2.10.1. Rücu Edilemez Factoring.....	70
2.10.2. Rücu Edilebilir Factoring (Recourse Factoring).....	71
2.10.3. Acente Factoring' i	71
2.10.4. Ön Ödemeli Factoring	71
2.10.5. Toptan Factoring (Bulk Factoring).....	72
2.10.6. Vade Factoring' i (Maturity Factoring)	72

2.10.7. Bildirimli Factoring	72
2.10.8. Açıklanmayan (İhbarsız) Factoring (Undisclosed / Non Notification Factoring).....	72
2.10.9. Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring	73
2.10.10. İhracat Factoring' i.....	73
2.11. FACTORİNG'İN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR VE DEZAVANTAJLAR	73
2.11.1. Factoring' in Avantajları.....	74
2.11.2. Factoring' in Dezavantajları	75
2.12. FACTORİNG'İN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI.....	76
2.12.1. Factoring ve Leasing.....	76
2.12.2. Factoring ve Forfaiting	76
2.12.3. Factoring ve Banka Kredileri.....	77
2.12.3.1. Factoring ve Senet İskontosu	77
2.12.3.2. Factoring ve Senet Karşılığı Kredi	79
2.12.3.3. Factoring ve Kredi Sigortası	79
2.12.3.4. Factoring ve Akreditif.....	80
2.13. ULUSLAR ARASI FACTORİNG YÖNTEMLERİ	81
2.13.1. Çift Factor İle Factoring	81
2.13.2. Direkt İthalat Factoring' i	82
2.13.3. Direkt İhracat Factoring' i	83
2.13.4. Zincirleme Factoring.....	83
2.14. ULUSLAR ARASI FACTORİNG ZİNCİRLERİ.....	84
2.14.1. Açık Factoring Zinciri	85
2.14.2. Kapalı Factoring Zinciri.....	85
2.15. FACTORİNG ŞİRKETLERİNİN KURULUŞ VE ÇALIŞMA ESASLARI	86
2.15.1. Factoring Şirketlerinin Kuruluş İzin Şartları	86
2.15.2. Kuruluş Başvurusuna Eklenecek Bilgi ve Belgeler	87
2.15.3. Faaliyete Geçiş Şartları	88
2.15.4. Factoring Şirketlerinin Yapamayacakları İş ve İşlemler	89
2.16. FACTORİNG ŞİRKETLERİ İLE İLGİLİ HUKUKİ MEVZUAT	89
2.16.1. Borçlar Kanunu Açısından Factoring İşlemleri	89
2.16.2. Türk Ticaret Kanunu Açısından Factoring İşlemleri.....	90
2.16.3. Kambiyo Mevzuatı Açısından Factoring İşlemleri.....	91
2.16.4. Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemleri.....	92
2.16.5. Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu Açısından Factoring İşlemleri.....	93
2.16.6. Vergi Usul Kanunu	93
2.16.7. Damga Vergisi Kanunu	93
2.16.8. Katma Değer Vergisi	94
2.17. FACTORİNG MUHASEBESİ	94
2.17.1. Tekdüzen Hesap Planı	94
2.17.1.1. Factoring İşlemleri İle İlgili Hesaplar.....	96
2.17.1.1.1. Kasa	96
2.17.1.1.2. Alınan Çekler	96
2.17.1.1.3. Bankalar	96
2.17.1.1.4. Alıcılar	97
2.17.1.1.5. Alacak Senetleri	97
2.17.1.1.6. Finansman Giderleri	97

2.17.2. Factoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi	97
2.17.2.1. İşletmenin Muhasebe Kayıtları	98
2.17.2.2. Factoring Şirketinin Muhasebe Kayıtları	99

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI VE UYGULAMA

3.1. LİTERATÜR ÇALIŞMASI.....	102
3.1.1. Metodoloji.....	102
3.1.2. Factoring’i Etkileyen Faktörler.....	104
3.1.2.1. Firma Büyüklüğü	104
3.1.2.2. Sektör	106
3.1.2.3. Vadeli Alacakların Kalitesi.....	106
3.1.2.4. Kredi Değerliği	107
3.1.2.5. İflas Riski.....	108
3.1.2.6. Satış Hacmi	108
3.1.2.8. Finansal Sıkıntı	109
3.1.2.9. Kredi Teminindeki Zorluk.....	110
3.1.2.10. Firma Yaşı.....	111
3.2. UYGULAMA	111
3.2.1. Araştırmanın Amacı.....	111
3.2.2. Anket Formu İle İlgili Genel Bilgiler	112
3.2.3. Ki Kare Testleri	112
3.2.3.1. Kontenjans (Sınıflandırma) Tabloları	113
3.2.4. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi	113
3.2.4.1. Frekans Dağılımları	114
3.2.4.1.1. Anketi Cevaplandıranların İşyerindeki Pozisyonu	114
3.2.4.1.2. Anketi Cevaplandıranların Eğitim Durumu.....	114
3.2.4.1.3. Factoring Kullanan İşletmelerin Hukuki Yapıla.....	115
3.2.4.1.4. Factoring Kullanımı İle İşletmelerin Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki	116
3.2.4.1.5. Factoring Kullanan İşletmelerin Faaliyet Süreleri.....	118
3.2.4.1.6. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Faaliyet Süresi Arasındaki İlişki	118
3.2.4.1.7. Factoring Kullanan İşletmelerin Personel Sayıları	120
3.2.4.1.8. Factoring Kullanımı İle Personel Sayısı Arasındaki İlişki	121
3.2.4.1.9. Factoring Kullanan İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler.....	124
3.2.4.1.10. Factoring Kullanımı İle Sektörler Arasındaki İlişki	124
3.2.4.1.11. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Kararlar Almasında Etkili Olan Kişiler.....	127
3.2.4.1.12. İşletmelerin Finansal Kaynak Temin Etme Yöntemleri	128
3.2.4.1.13. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Sorunları	129
3.2.4.1.14. Factoring Kullanımı İle Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki.....	130
3.2.4.1.15. Factoring Kullanan İşletmelerin Sahip Oldukları Özsermaye Tutarı ...	133
3.2.4.1.16. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Özsermaye Tutarı Arasındaki İlişki	133
3.2.4.1.17. Factoring Kullanan İşletmelerin Vadeli Satışlarının Oranı	136
3.2.4.1.18. Factoring Kullanımı İle Vadeli Satışların Oranı Arasındaki İlişki	137

3.2.4.1.19. İşletmelerin Factoring Yöntemini Bilme Düzeyi.....	139
3.2.4.1.20. Ankete Katılanlara Factoring'in Çağrıştırdıkları	139
3.2.4.1.21. İşletmelerin Factoring'den Yararlanma Düzeyi	141
3.2.4.1.22. İşletmelerin Factoring'i Tercih Etmeme Sebepleri.....	141
3.2.4.1.23. Yurt İçi / Yurt Dışı Factoring Kullanma Düzeyi	143
3.2.4.1.24. Vadeli Satışlarının Factoring Kuruluşuna Devredilme Oranları	143
3.2.4.1.25. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Hizmetleri	144
3.2.4.1.26. Kullanılan Factoring Türleri	145
3.2.4.1.27. Yurt Dışı Factoring'de Kullanılan Yöntemler	146
3.2.4.1.28. Yurt Dışı Factoring'in İhracata Olan Etkilerinin İncelenmesi.....	147
3.2.4.1.29. Ankete Katılan İşletmelerin İhracatın Finansmanında Kullandıkları Yöntemler	148
3.2.4.1.30. Factoring Maliyeti İle Kısa Vadeli Kredilerin Maliyetinin Kıyaslanması.....	149
3.2.4.1.31. Factoring Kullanan İşletmelerin Yeni Ürün veya Hizmet Geliştirme Düşünceleri	150
3.2.4.1.32. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Pazarlara Girme Düşüncesi	151
3.2.4.1.33. Factoring Kullanan İşletmelerde İşletme Hacmini Büyütme Düşüncesi.....	152
3.2.4.1.34. Factoring Kullanan İşletmelerde Dağıtım Kanallarını Genişletme Düşüncesi.....	152
3.2.4.1.35. Factoring Uygulayan İşletmelerde Reklâma Önem Verme Düşüncesi.....	153
3.2.4.1.36. Factoring Uygulayan İşletmelerde Küçülme Düşüncesi	154
3.2.4.1.37. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye Arama Düşüncesi	155
3.2.4.1.38. Factoring Uygulayan İşletmelerde Borç Arama Düşüncesi	155
3.2.4.1.39. Factoring Uygulayan İşletmelerin Özsermaye / Aktif Oranının İncelenmesi	156
3.2.5. Genel Değerlendirme ve Sonuçların Yorumlanması	157
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	160
EKLER.....	164
KAYNAKÇA.....	169
DİZİN.....	178

TABLO VE ŞEKİLLER

Tablo 1. 1. AB'ye Göre Orta Ölçekli İşletme Sınıflandırması.....	11
Tablo 1. 2. AB'ye Göre Küçük Ölçekli İşletme Sınıflandırması.....	11
Tablo 1. 3. Almanya'da KOBİ Sınıflaması.....	13
Tablo 1. 4. Fransa'da KOBİ Sınıflaması.....	13
Tablo 1. 5. İngiltere'de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması.....	14
Tablo 1. 6. İtalya'da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçekleri.....	15
Tablo 1. 7. ABD'de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği.....	16
Tablo 1. 8. Japonya'da KOBİ Sınıflaması(1).....	17
Tablo 1. 9 Japonya'da KOBİ Sınıflaması (2).....	18
Tablo 1.10. Türkiye'de İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı.....	28
Tablo 1.11. KOBİ'lerin Bazı Ülke Ekonomilerindeki Etkinliği.....	28
Tablo 2. 1: Dünya Factoring Hacmi (Milyon \$).....	51
Tablo 2. 2. Kıtalararası Factoring İşlemleri (Milyon Euro).....	51
Tablo 2. 3: Dünya Factoring İşlem Hacminin Türkiye İle Karşılaştırılması Ciro (Milyon).....	54
Tablo 2. 4: Türkiye'de Yurt İçi ve Yurt Dışı Factoring Hacmi (Milyon \$).....	55
Tablo 3.2. Anketi Cevaplandırılanların İşyeri Pozisyonları.....	114
Tablo 3.3. Anketi Cevaplayanların Eğitim Durumu.....	114
Tablo 3.4. Factoring Kullanan İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı.....	115
Tablo 3.5. Factoring Kullanımı İle İşletmelerin Hukuki Yapılarının Karşılaştırılması.....	116
Tablo 3.6. Factoring Uygulayan İşletmelerin Faaliyet Süreleri.....	118
Tablo 3.7. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Faaliyet Süresi Arasındaki Durum.....	119
Tablo 3.8. Factoring Kullanan İşletmelerin Personel Sayılarına Göre Dağılımları.....	121
Tablo:3.9 Factoring Kullanımı İle Personel Sayısı Arasındaki Durum.....	122
Tablo 3.10. İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı.....	124
Tablo 3.11. Factoring Kullanımı İle Sektörlerin Durumu.....	125
Tablo 3.12. Factoring Kullanan İşletmelerde Finansal Karar Almada Etkili Olan Kişiler.....	127
Tablo 3.13. İşletmede Finansal Kaynak Temin Yolları.....	128
Tablo 3.14. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Sorunları.....	129
Tablo 3.15. Factoring Kullanımı İle Finansal Sorunlar Arasındaki Durum.....	130
Tablo 3.16. Factoring Kullanan İşletmelerin Sahip Olduğu Özsermaye Tutarı.....	133
Tablo 3.17. Factoring Kullanımı İle Özsermaye Tutarının Durumu.....	134
Tablo 3.18. Factoring Kullanan İşletmelerde Vadeli Satışların Toplam Satışlara Oranı.....	136
Tablo 3.19. Factoring Kullanımı İle Vadeli Satışların Durumu.....	137
Tablo 3.20. İşletmelerin Factoring'i Bilme Düzeyleri.....	139
Tablo 3.21. Anketi Yanıtlayanlara Göre Factoring'in Çağrışımı.....	140
Tablo 3.22. İşletmelerin Factoring Kullanma Seviyesi.....	141
Tablo 3.23. İşletmelerin Factoring'i Kullanmama Nedenleri.....	142
Tablo 3.24. Yurt İçi / Yurt Dışı Factoring Kullanma Düzeyi.....	143
Tablo 3.25. Vadeli Satışların Factoring Şirketine Devredilme Oranları.....	144
Tablo 3.26. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Hizmetleri.....	145
Tablo 3.27. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Türleri.....	146
Tablo 3.28. Yararlanılan Yurt Dışı Factoring Türleri.....	147

Tablo 3.29. Yurt Dışı Factoring İşleminin İhracat Artışına Olan Katkısının Belirlenmesi.....	148
Tablo 3.30. İhracatın Finansmanında Kullanılan Yöntemler.....	148
Tablo 3.31. Factoring İle Kısa Vadeli Kredilerin Maliyetlerinin Karşılaştırılması.....	149
Tablo 3.32. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Ürün veya Hizmet Geliştirme Düşüncesi.....	150
Tablo 3.33. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Pazarlara Girme Düşüncesi.....	151
Tablo 3.34. Factoring Kullanan İşletmelerde İşletme Hacmini Büyütme Düşüncesi..	152
Tablo 3.35. Factoring Kullanan İşletmelerde Dağıtım Kanallarını Genişletme Hakkındaki Düşünceler.....	153
Tablo 3.36. Factoring Uygulayan İşletmelerde Reklâma Önem Verme Düşüncesi.....	154
Tablo 3.37. Factoring Uygulayan İşletmelerde Küçülme Düşüncesi.....	154
Tablo 3.38. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye Arama Düşüncesi.....	155
Tablo 3.39. İşletmelerde Borç Arama Düşüncesi.....	156
Tablo 3.40. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye / Aktif Oranı.....	156

KISALTMALAR

a.g.e.	Adı Geçen Eser
a.g.m.	Adı Geçen Makale
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletme
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
s.	Sayfa
KHK	Kanun Hükmünde Kararname
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
SPK	Sermaye Piyasası Kanunu
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
FCI	Uluslar arası Factoring Zinciri

TEZ HAKKINDA

1. Araştırmanın Problemi

Eskişehir bölgesindeki KOBİ'ler finansman problemleriyle karşı karşıyadırlar. Bu bağlamda çalışmanın temel problemleri, factoring kullanımı ile işletmenin hukuki yapısı, faaliyet süresi, işletme büyüklüğü, faaliyet gösterilen sektör, sahip olunan özsermaye, yaşanan finansal sıkıntı ve vadeli satışların oranı arasında bir ilişki var mıdır? Sorularıdır.

2. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, KOBİ'lerde kısa vadeli finansman tekniklerinden factoring'in uygulamalarını değerlendirmek, işletmelerin bu işlemlerden yararlanma amaçlarını ve düzeylerini, bu finansman tekniğinin yararları ile sakıncalarına bakış açılarının ne olduğunu saptamak amacıyla Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde araştırma (anket çalışması) yapmaktır. Factoring kullanımı ile işletmenin hukuki yapısı, faaliyet süresi işletme büyüklüğü, faaliyet gösterilen sektör, sahip olunan özsermaye, yaşanan finansal sıkıntı ve vadeli satışların oranı arasında bir ilişki olup olmadığı incelenecektir.

3. Araştırmanın Önemi

Türkiye'nin sanayi ve ticaret bakımından önemli kentlerinden biri olan Eskişehir'deki KOBİ'lerde factoring kullanımı ile ilgili olarak bugüne kadar akademik bir çalışma yapılmamıştır. Bu açıdan tez çalışması bir ilk niteliği taşımaktadır.

4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmadaki hipotezlerimiz şunlardır:

Hipotez 1 = İşletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Hipotez 2 = İşletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Hipotez 3 = İşletmenin büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.(Burada işletme büyüklüğü, personel sayısı ile ifade edilmektedir.)

Hipotez 4 = İşletmenin faaliyet gösterdiği sektör ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Hipotez 5 = İşletmenin sahip olduğu özsermaye tutarı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Hipotez 6 = İşletmenin yaşadığı finansal sıkıntı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Hipotez 7 = İşletmenin vadeli satışlarının oranı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

5. Araştırmanın Kapsam Ve Sınırlılıkları

Bu araştırmanın kapsamına Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki KOBİ'ler girmektedir. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 230 işletme bulunmakta ve bunların 147'si KOBİ niteliği taşımaktadır. 147 işletmenin tümü ile araştırmanın yürütülmesi planlanmış, ancak işletmelerin 87'si ile anket çalışması yapılabilmektedir. Bu çalışma üç hafta sürmüştür. Çalışmada elde edilen verilere 2006 yılının Mart / Nisan döneminde ulaşılmıştır.

6. Araştırmanın Yöntemi

Çalışma, her üç bölümü itibariyle literatür taraması yapılmasına dayanmaktadır. Son bölümde ise, literatür taramasıyla birlikte elde edilen verilerin analizi yapılmıştır.

TEZ METNİ

GİRİŞ

Türkiye, 24 Ocak 1980 yılından itibaren ithal ikameci sanayileşme politikasından, ihracata dayalı, liberal piyasa ekonomisine geçmiştir. Bu dönemden itibaren gerek reel gerekse finans sektöründe köklü değişiklikler ortaya çıkmıştır. Bu süreçte reel sektörün bel kemiğini oluşturan ve gerek yarattığı katma değer gerekse istihdama sağladığı katkı nedeniyle KOBİ'ler daha da önem kazanmaya başlamıştır.

Bu dönemde kamunun finansman açığı gittikçe artan oranlarda iç borçlanma yoluyla karşılanmaya çalışılmış, bu amaçla bankalarda biriken fonlar yüksek faiz oranları nedeniyle gönüllü olarak kamu kesimine aktarılmıştır. Böylece, zaten yeterli sermaye birikimine sahip olmayan KOBİ'ler, banka kredileri dışında yeni kaynaklar ve finansman yöntemleri aramak zorunda kalmışlardır.

Bu çerçevede KOBİ'lerin yaşadığı en önemli sorun olan finansman probleminin çözümünde alternatif finansman tekniklerinden olan factoring gündeme gelmiştir. Kısa vadeli finansman tekniklerinden biri olan factoring, gerek iç gerekse dış piyasada satış bedelinin vadesinde tahsilini, istenildiği takdirde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve tahsilât riskinin factor denilen aracı kuruluşlar tarafından karşılanmasına imkân veren, firma alacaklarının yönetimi ve nakit akışlarının düzenli hale getirilmesinde kullanılan, genelde küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısa vadeli (30 – 180 gün) çalışma sermayesi ihtiyacını karşılayan, aktive dayalı bir ticari finans türüdür. Bu açıdan KOBİ'lerin finansal sıkıntılarına çözüm olabileceği gibi, sağladığı yan imkânlarla maliyet tasarrufuna, yeni pazarlara açılmaya ve büyümeye ön ayak olacak özellikler taşıdığı görülmektedir. Bu teknik Türkiye'de 1988 yılından beri kullanılmakta olup, 2005 yılı itibariyle factoring işlemlerinin hacmi Türkiye'de 11.830 Milyar Euro seviyesinde gerçekleşmiştir.

Tez çalışması üç bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde; KOBİ kavramı, tanımı, kapsamı, KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve önemi ile KOBİ'lerin yaşadığı sorunlar incelenmiştir.

İkinci bölümde; factoring kavramı, tanımı, tarihi gelişimi, avantaj ve dezavantajları, işlemleri ve muhasebeleştirilmesi ele alınmıştır.

Üçüncü ve son bölümde ise bu konuda yapılmış literatür taraması ve uygulama yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

**KOBİ KAVRAMI, TANIMI, KAPSAMI, KOBİLERİN EKONOMİDEKİ YERİ
VE ÖNEMİ, KOBİLERİN SORUNLARI**

1.1. KOBİ KAVRAMI

Küçük ve orta boy işletmeler olarak bilinen işletmelerin, ülke ekonomileri için vazgeçilmez bir unsur olduğu, ekonomik canlanma, yapısal değişim ve teknolojik yeniliklere uyum konusunda önemli rolleri olduğu bilinmektedir. KOBİ'ler kitle üretiminin elverişli olmadığı ve üretim biriminin veya satış miktarının çok küçük olduğu sektörlerde en etkin işletme biçimidir.

Ülkelerin kalkınma seviyesi ve sektörler arasındaki farklılıklar nedeniyle KOBİ tanımlamaları, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre hatta bölgeden bölgeye bile değişmektedir. Hatta kimi zaman aynı ülkenin değişik sektörlerinde farklı şekilde tanımlanırken, aynı sektördeki kurumlar arasında da bu konuda fikir birliği yoktur.(Sarıaslan,1994,1)

Yine, gelişmekte olan bir ülkede, büyük işletme olarak tanımlanan bir işletme, gelişmiş bir ülkede küçük veya orta boy olarak tanımlanabilmektedir.(Sever,2001,68) Farklı kaynaklarda yer alan tanımlara göre; KOBİ'ler "bağımsız bir kişi tarafından işletilen, sahip olunan ve üretim yaptığı alanda baskın (lider) konumunda bulunmayan ve kredi, personel stok seviyeleri, üretim, servis, pazarlama ve satış gibi kritik kararların firmada görevli uzmanların yardımı olmaksızın bir veya iki kişi tarafından alındığı işletmeler"(Vercan,2001,145), "İşletmelerin aynı anda hem sahibi hem de yöneticisi durumunda olan, çevresinin dışına çıkmamış, lokal faaliyetlerde bulunan, yalnızca özkaynakları ile finanse edilmiş işletmeler"(Baykal,2000), " Az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler"(Uludağ ve Serin,1990,14), " Dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmeler"(Erkan,1990, 23), "Genellikle, belirli sayıda işçi istihdam eden, başka bir işletmeye bağlı olmayan, bağımsız kuruluşlar"(OECD, 2000, 2) olarak ifade edilebilir.

1.1.1. KOBİ Tanımlamasında Kullanılan Ölçütler

KOBİ tanımlamalarına bakıldığında, dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye’de fikir birliği sağlanmış, genelleştirilebilecek bir ortak KOBİ tanımı bulunmamaktadır. KOBİ’leri belirtmek amacıyla kullanılan tanımlar ve ölçütler konusunda bilim adamları ve araştırmacılar arasında da görüş birliği bulunmamaktadır. Ortak bir tanımlamayı güçleştiren nedenlerin başında ise ülkelerin kalkınma düzeyi ve sektörler arasındaki farklılıklar gelmektedir. (Yörük ve Ban, 2003, 5)

KOBİ kavramı daha çok göreceli bir büyüklüğü ifade etmektedir. Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne, işletmelerin işkollarına ve kullanılan üretim tekniklerine bağımlı olarak ülkeler arasında değişiklik göstermektedir. Bu durum özellikle KOBİ tanımları için seçilen ölçütlerden kaynaklanmaktadır. Örneğin; 10 kişinin çalıştığı bir imalat atölyesi küçük olabilir, ama 10 personelin çalıştığı bir döviz bürosu büyük olarak değerlendirilmelidir.(Yörük ve Ban, 2003, 5)

KOBİ’lerin tanımı konusunda yaşanan karmaşa, sağlıklı bir envanter çalışmasının yapılmasına da engel olmaktadır.(Akgemci, 2001, 5) Stratejilerin ve politikaların yöneleceği “büyüklük” bilinmediği için de kaynaklar doğru kullanılmamakta, karanlıkta yön bulmaya çalışılmaktadır.(Meier,1996)

İşletmelerin büyüklükleri arasındaki sınırlar çeşitli ölçülere göre belirlenebilir.(Özalp,1971, 38) Kullanılan kriterler ülkelerin gelişmişlik düzeyine ve tanımda gözlenen amaca göre değişebilmektedir.(DPT,1989, 53)

KOBİ’leri tanımlayabilmek için birçok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- * Zaman
- * Ekonomik düzey
- * Sanayileşme düzeyi

- * Kullanılan teknoloji(www.kobiline.com)
- * Pazarın büyüklüğü
- * Faaliyette bulunulan işkolu
- * Kullanılan üretim tekniği
- * Üretilen malın özellikleri
- * İşgören sayısı
- * Kuruluş ve araştırmalar

İşletme ölçeği için tanımlama yapmanın oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek, ilgili danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma ölçeğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylıklar sağlayacaktır.(Koçel,1993, 9)

KOBİ tanımlarında kullanılan kriterler genel olarak nicel ve nitel şeklinde iki temel ölçüte ayrılmaktadır. Nicel yaklaşımın önemli gerekçesi; KOBİ'lerin nitel ölçütlere dayandırılması halinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmanın olamayacağıdır. Nitel ölçütlere gerekçe olarak ülke şartları göz önünde bulundurulmakta ve girişimcilerin sahip oldukları özellikler vurgulanmaktadır.(Müftüoğlu,1991, 99) Her iki ölçütün bir arada değerlendirildiği üçüncü bir yaklaşımda ise, tanımlama yapılırken hangi nicel ve/veya nitel ölçütlerin kullanılacağına ilişkin açıklamalar söz konusudur.(BİAR,1992, 5)

1.1.1.1. Nicel (Kantitatif) Ölçütler

KOBİ'lerin tanımı yapılırken kesin sınırlar belirtmek için genellikle Küçük ve Orta Boy İşletmelerin nicel özelliklerinden faydalanılmaktadır. Bunun nedeni olarak nicel özelliklerin sağlıklı bir ölçüt olması, ifade gücü ve uygulanabilirliği gösterilmektedir.(Özgen ve Doğan,1997, 26) İşletmelerin büyüklüklerini niceliksel

(sayısal) olarak belirlemede en tanınmış ve yaygın olarak kullanılan ölçütlerin başlıcaları şunlardır:

- * Çalıştırılan personel sayısı
- * Personele ödenen ücret ve maaşların tutarı
- * Kapasite büyüklüğü
- * İşletmedeki makine parklarının değeri
- * Sabit varlıklar toplamı
- * Toplam sermaye
- * Satışların tutarı
- * Gayrisafi gelir
- * Enerji kullanımı
- * Belirli bir süre içerisinde kullanılan hammadde tutarı
- * Makinelerin iş zamanı fonu toplamı
- * İş gücünün toplam iş zamanına oranı
- * Belirli bir süredeki katma değer
- * Aktif toplamı
- * Yatırılan sermaye
- * Kar hacmi
- * İhracat/satış oranı
- * Sektör içindeki pazar payı(Müftüoğlu,1997,17)

İşletme büyüklüğünü belirlerken bu nicel ölçütleri daha da çeşitlendirmek olasıdır. Kimi araştırmacılar tarafından “ teknik ölçüler” olarak tanımlanan nicel ölçülerin içerisinde, en kolay saptanabilen olması nedeniyle, çalıştırılan işçi sayısı en çok kullanılan kriter konumundadır. Çünkü “kişisellik” ve “bağımsızlık” gibi küçük girişimciliğin temel özellikleri çalışan sayısı ile bağlantılıdır.(Çilingir,1995, 3)

Ancak, çalışılan işçi sayısı da dâhil olmak üzere nicel ölçütlerin tek başına işletme büyüklüğünü sağlıklı bir şekilde belirlemesi güçtür. Örneğin, İMKB’de halka açılan Hürriyet Gazetecilik’in personel sayısı mali tablo dipnotlarında 193 olarak verilmiştir. 25.02.1992 tarihinde halka açılan Hürriyet Gazetecilik 1992 yılı 12 aylık bilânçosu esasında toplam aktif büyüklüğü (826 Milyar TL) ile ait olduğu kâğıt, kâğıt ürünleri, basım ve yayın sektöründe en yüksek toplam aktif büyüklüğüne sahip işletmedir. Bu nedenle Hürriyet Gazetecilik gerçek bir KOBİ değildir ve KOBİ davranışı göstermemektedir.(Müslümov, 2002, 8) Ayrıca, her ülke kendi gelişmişlik düzeyine uygun farklı nicel ölçüler kullanmaktadır.

Ölçütler, aynı ülkede, aynı anda, örgütsel yapılarca amaçlarına göre değişiklik gösterebilirken, zaman içerisinde değişikliğe uğrayabilmektedir.(Altınkardeş, 1973, 8) Bu nedenle nicel ölçütlerle durağan (statik) bir küçük işletme tanımının yapılması olanaksız görünmektedir.(Ceylan, 1982, 2) Bu güçlüğü gidermek için nicel ölçütlerin yanında sayısal olarak ifade edilemeyen ve işletmelerin niteliğini ön plana çıkaran nitel ölçütler de kullanılmaktadır.

1.1.1.2. Nitel (Kalitatif) Ölçütler

İşletme büyüklüğünü belirlemede kullanılan nitel ölçütlerle ilgili olarak çeşitli yaklaşımlar söz konusudur. Bu yaklaşımlardan birinde nitel ölçütler şöyle özetlenmektedir:

* Bağımsız yönetim (genellikle işletmenin yöneticisi aynı zamanda işletmenin sahibidir.)

* İşletmenin çalışmalarını yöresel olarak sürdürmesi (Aslında günümüzde bu durum geçerliliğini yitirmiştir. Örneğin Amazon.com küçük ölçekli bir kitap satış firması olmasına rağmen faaliyetleri globaldir.)

* İşletmenin çalışmalarını sürdürdüğü iş kolu içerisinde küçük bir yere sahip bulunması

* İşletmenin sermayesinin tümünün veya büyük bölümünün işletme sahibine ait olması.(Steinhoff, 1974, 28)

Başka bir yaklaşımda, nitel ölçüler konusunda asıl dikkate alınması gereken ölçütler şöyle özetlenmektedir:

* Birim yönetim fonksiyonlarında uzmanlaşma (işletme mülkiyeti ile yönetimin ayrılması)

* Yönetim kademesiyle; işçi, müşteri, kredi verenler ve işletme sahipleri arasındaki ilişkiler

* Gerekli krediyi sağlayabilme olanakları

* İşletmenin tedarik ve satış çalışmalarında sahip olduğu pazarlık gücü

* Yerel toplumda, tedarik ve satış konusundaki ilişkiler

* Üretimde sermaye ve emek faktörlerinin rolü.(Saver, 1968, 176)

İşletmelerde niteliği esas alan ölçütlerin bir kısmını işletme sahibine, bir kısmını da işletmenin kendisine ait özellikler olarak iki grupta toplamak, sınıflandırmanın anlaşılabilirliği yönünden faydalı olmaktadır. İşletme sahibine ait nitel özellikler:

* Bağımsız yönetim (Yönetici bağımsızdır, yönetici aynı zamanda işletme sahibi olduğu için dışarıdan denetlenmesi söz konusu değildir.)

* İşletme sahibinin belirli bir risk üstlenmesi

- * İşletme, maliyet ve yönetim unsurlarının bütünleşmesi
- * İşletme sahibi ile çalışan personel açısından yakın bir ilişki bulunması
- * Yönetimde uzmanlaşmanın az olması

İşletmelerin kendilerine ait nitel özellikleri:

- * Sermaye ve para piyasasına katılamama
- * İşletme sermayesinin tamamen veya büyük bir bölümünün işletme sahibine ait olması
- * Pazar payının sınırlı olması ve pazarlarda daha az etkinlik
- * Hedef pazarın genellikle yöresel olması.(Müftüoğlu, 1991, 44 – 73)

Nicel ölçütler gibi nitel ölçütlerin de sayısı arttırılabilir. Ancak bu ortak tanıma girmeyi zorlaştıracaktır. Çok sayıda ölçüt karışıklığa yol açacaktır. Sağlıklı ve uygulanabilir ölçüler şu özellikleri taşımalıdır:

- * Ölçüye esas olacak bilgiye kolayca ulaşılabilmesi
- * Ölçüt, işletmenin potansiyel üretkenlik gücünü temsil edebilmeli
- * Ölçüt, parasal birimlerle ifade edilmemeli, fiyat dalgalanmalarından etkilenmesi önlenmelidir.(BİAR, 1992, 4)

Uygulamada nicel kriterler pratik olmaları nedeni ile daha fazla kullanılmaktadır. Ancak nicel ölçütler tek başlarına kullanıldıklarında yanıltıcı olabilir. Bu nedenle, nicel özellikler göz önüne alınarak, nitel ölçütler ile birlikte değerlendirilmelidir.(Yörük, 2003, 8)

1.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KOBİ TANIMLAMALARI

Aşağıda başta AB ülkeleri olmak üzere ABD ve Japonya'daki KOBİ tanımları ele alınmıştır.

1.2.1. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımları

AB, KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal gerek birlik bazında karışıklığa neden olmamak için yeni bir ortak terim geliştirilmiştir. Bu KOBİ tanımı işçi sayısı, bilânço, büyüklüğü ve bağımsızlık derecesinde oluşan ölçütleri kapsamaktadır. İŞLETME ÇALIŞAN SAYISI CİRO ya da BİLÂNÇO TOPLAMI

Orta ölçekli $< 250 \leq 50$ milyon EURO ≤ 43 milyon EURO

Küçük ölçekli $< 50 \leq 10$ milyon EURO ≤ 10 milyon EURO

Mikro ölçekli $< 10 \leq 2$ milyon EURO ≤ 2 milyon EURO (www.gaziantepeic.org)

Tarihi süreçte her bir üye ülke kendine has KOBİ tanımı geliştirerek pratiğe koymuştur.(Dewhurst, 1996, 198) Avrupa Birliği ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. 07.02.1996 tarihli Konsey kararı ile gündeme gelen bu tanım, işçi sayısı, bilânço büyüklüğü ve bağımsızlık derecesinden oluşan ölçütleri kapsamaktadır. (KOSGEB,1997,3) AB komisyon görüşmelerinde, geleneksel ve yeni ölçüler baz alınarak Tablo 1.1 ve Tablo 1.2'deki KOBİ sınıflamaları yapılmıştır.

Tablo 1. 1. AB'ye Göre Orta Ölçekli İşletme Sınıflandırması

ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	YILLIK CİRO MİKTARI/BİLÂNÇO TOPLAMI
100–250 Arası	— Yıllık Cirosu 7–40 Milyon ECU Arası Olanlar — Yıllık Bilânço Toplamı 5–27 Milyon ECU Arası Olanlar

Tablo 1. 2. AB'ye Göre Küçük Ölçekli İşletme Sınıflandırması

ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	YILLIK CİRO MİKTARI/BİLÂNÇO TOPLAMI
100'den Az	— Yıllık Cirosu 7 Milyon ECU'ye Ulaşmayanlar — Yıllık Bilânço Toplamı 5 Milyon ECU'ye Ulaşmayanlar

Kaynak: Tahir Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, Haziran 2001, s.8.

AB, farklı KOBİ tanımı ve ifadelerin rekabete zarar verdiğini göz önüne alarak; Tablo 1. 1'den görülebileceği gibi, “250'den az çalışanı bulunan ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU'yü veya yıllık bilânço toplamı 27 Milyon ECU'yü aşmayan işletmeler KOBİ'dir” tanımını geliştirmiştir.(Cinel, 1996, 59) Küçük ve Orta Boy İşletmelerin bir

başka ölçütü de sahip oldukları bağımsızlık düzeyi ile ilgilidir. KOBİ'nin bağımsız olması ya da büyük ölçekli bir işletmenin veya ortaklaşa hareket eden birkaç büyük işletmenin bir KOBİ'de sahip olduğu hissenin % 25'in altında olması koşulu aranmaktadır.(Sayın ve Fazlıoğlu, 1997, 3)

1.2.1.1. Almanya'da KOBİ Tanımı

Almanya'da KOBİ tanımlanmasında genel kabul görmüş ölçütlerden hareket edilmektedir. Nicel ölçütler yanında nitel ölçütler de dikkate alınmaktadır. Dikkate alınan nitel ölçütlerden en çok üzerinde durulanları şunlardır:

- * İşletme ve işletme sahibi arasındaki özdeşleşme
- * Sermaye piyasasındaki finansman problemleri
- * İşletme sahibinin, işletmenin her yönünden sorumlusu konumunda bulunması
- * İşletmenin bağımsız oluşu

Söz konusu ölçütlerin tipik KOBİ özellikleri olduğu rahatlıkla fark edilebilmektedir. Bu ilişkiyi şu şekilde formüle etmek mümkündür. Bu özelliklerin mevcudiyeti, işletmenin küçüklüğü manasına; bunlardan uzaklaşma ise küçük işletme olmaktan uzaklaşılması manasına gelir.(KOSGEB, 2000, 9) Nitel ölçüt olarak, genel yaklaşıma benzer bir şekilde istihdam edilen işçi sayısı esas alınmakla birlikte, yatırılan sermaye ve yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Araştırma Enstitüsü (Institut für Mittelstandforschung) tarafından yapılan sınıflama aşağıdadır: (KOSGEB, 2000, 9)

Tablo 1. 3. Almanya’da KOBİ Sınıflaması

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI (DM)
A) İMALAT SEKTÖRÜ — Küçük İşletme — Orta İşletme	1-49 50-499	2 Milyon’a Kadar 2 Milyon -25 Milyon
B) TOPTAN TİCARET — Küçük İşletme — Orta İşletme	1-9 10-99	1 Milyona Kadar 1 Milyon -50 Milyon
C) PERAKENDE TİCARET — Küçük İşletme — Orta İşletme	1-2 3-99	500 Bin’e Kadar 500 Bin -10 Milyon
D) ULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET — Küçük İşletme — Orta İşletme	1-2 3-49	100 Bin’e Kadar 100 Bin -2 Milyon

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara: 1993, s.106.

Tablo 1. 4. Fransa’da KOBİ Sınıflaması

İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ	İŞÇİ SAYISI
EL SANATLARI	1- 9
KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	1 -119
ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	120- 500

Kaynak: Mehmet Behzat Ekinci, Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, ASKON Araştırma Raporları, İstanbul 2003, s.14.

1.2.1.2. Fransa’da KOBİ Tanımı

Fransa’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu’nun KOBİ’ler için yaptığı sınıflamada el sanatları (esnaf) da dikkate alınmaktadır.(KOSGEB, 2000, 10) Fransa Ekonomi ve Sosyal Komitesi ise 1-119 işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli, 120-500 işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletme sınıfına alırken 50 Milyon Fransız Frangı yıllık satış hacmi üst sınırlaması getirmiştir.(Yörük, 2003, 9)

Ayrıca, Fransa’daki nitel kıstaslar da şöyle sıralanabilir:

- * İşletme ve sahibi arasındaki özdeşlik
- * İşletme sahibinin her yönden sorumluluğu

1.2.1.3. İngiltere’de KOBİ Tanımı

İngiltere’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin resmi bir tanımı mevcut değildir. Diğer ülkelerde olduğu gibi imalat sanayisinde KOBİ’ler, çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak ise; işletmenin sermaye piyasasındaki mevcudiyeti göz önüne alınmaktadır. Küçük İşletmeler Araştırma Komitesi tarafından sektörlere göre yapılmış küçük işletme tanımları aşağıdaki tabloda görülmektedir.(KOSGEB, 2000, 11)

Tablo 1. 5. İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması

SEKTÖR	KÜÇÜK BOY İŞLETME TANIMI
İmalat Sanayisi	250 İşgörenden Az
İnşaat	25 İşgörenden Az
Madencilik	25 İşgörenden Az
Perakende Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 50 Bin Pound’dan Az
Toptan Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 200 Bin Pound’dan Az

Kaynak: Tahir Akgemci, KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, Haziran 2001, s.10.

1.2.1.4. İtalya’da KOBİ Tanımı

Resmi bir tanımın olmadığı İtalya’da devletin finansman yardımlarında kullanılmak üzere, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri belirlemek üzere çeşitli ölçüler geliştirilmiştir. Uygulamada kullanılan en geçerli ölçüler çalışan kişi sayısı ve sabit sermaye yatırım tutarıdır. En çok 250 işgöreni olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 3 Milyar İtalyan Lire’ini aşmayan işletmeler Küçük ve Orta Boy İşletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Nitel ölçü olarak ise, üst yönetimde iş bölümü dikkate alınmaktadır. İşletme organizasyonunda profesyonel yönetici bulunan işletmeler, büyük boy işletme olarak tanımlanırken, işletme sahipliği ve yöneticilik vasıflarını tek elde tutan girişimcilerin işletmeleri ise, Küçük ve Orta Boy İşletme olarak kabul görmektedir.(KOSGEB, 2000, 12)

Tablo 1. 6. İtalya’da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçekleri

ÖLÇEK	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI
Çok Küçük İşletmeler	1– 19 (Dâhil) Kişi Arası
Küçük İşletmeler	20 -99 (Dâhil) Kişi Arası
Orta İşletmeler	100 – 250 (Dâhil) Kişi Arası
Büyük İşletmeler	250 Kişiden Fazla

Kaynak: Tahir Akgemci, KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, Haziran 2001, s.10

1.2.1.5. Belçika’da KOBİ Tanımı

Belçika’da 50’nin altında iş gören çalıştıran ve 15 Milyon Belçika Frangının altında yıllık satış hacmine sahip işletmeler küçük ölçekli ve yine 50’nin altında iş gören çalıştıran ve 15 - 50 Milyon Belçika Frangı arası yıllık satış hacmine ulaşan işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

1.2.1.6. Hollanda’da KOBİ Tanımı

Hollanda’da 1- 9 arası iş gören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 10–100 arası iş gören çalıştıran işletmeler orta ölçekli olarak tanımlanırken, 7. 5 Milyon Hollanda Florini yıllık satış hacmi ile sınırlandırılmıştır.

1.2.1.7. Danimarka’da KOBİ Tanımı

Danimarka’da 1–19 arası iş gören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 20–50 arası iş gören çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak adlandırılmaktadır.(Türkiye Makine Mühendisleri Odası KOBİ Komisyonu, 1999, 48)

1.2.2. ABD’de KOBİ Tanımı

Toplam işletmeler içinde % 97’lik kısmını KOBİ’lerin oluşturduğu ABD’de resmi bir tanım mevcut değildir. 1953 tarihli Küçük İşletme Kanunu (Small Business Act); küçük işletmeyi, sahipliği ve yönetimi bağımsız, faaliyet gösterdiği alanda baskınlığı olmayan işletme şeklinde belirtmektedir.(<http://www.sba.gov./size/> 2 Aralık 2005). Bir başka tanıma göre, sahipleri tarafından yönetilen, geniş ölçüde yerel

faaliyette bulunan ve büyümesini çoğunlukla iç kaynaklarından karşılayan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilir.(Baumback, 1998, 1)

Yapılan tanımlarda da esasen çalışan sayısı dikkate alınmakla birlikte bazılarında satış tutarı da dâhil edilerek tanımlamaya gidilebilmektedir.(Erten, 1996, 13)

ABD'de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde personel sayısı (500 – 1500 kişi), toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500'e kadar personel ve 25 Milyon Dolar Satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3 – 13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır.(Şengezer, 1992, 25)

Aşağıdaki tabloda, ABD açısından işletme ölçeğine göre çalışan işçi sayıları gösterilmektedir.

Tablo 1. 7. ABD'de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

ÖLÇEK	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI
KÜÇÜK İŞLETMELER	1- 499
ORTA İŞLETMELER	500 – 1499
BÜYÜK İŞLETMELER	1500 Kişiden Fazla

Kaynak: Tahir Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, Haziran 2001, s.11.

ABD'de küçük işletmeler, yıllık yaklaşık 4 Trilyon \$'lık üretimde bulunurken dış ticaretin üçte birinin ve gerçekleştirilen yeniliklerin yaklaşık yarısının altında yine küçük işletmelerin imzası bulunmaktadır. Amerikan şirketlerinin yaklaşık % 97'sinin çalışan sayısı 100'ün altındadır. Bu oranın % 88'lik kısmını çalışanların sayısı 20'nin altında olan işletmeler oluşturmaktadır. Çalışan sayısı 100'ün altında olan işletmeler, istihdamın % 30'dan fazlasını da bünyesinde barındırmaktadır.

ABD'de yaratılan yeni istihdam alanlarında da KOBİ'lerin payı oldukça yüksek olmaktadır. 1997–1998 yılları arasında ABD'de yeni iş alanlarının sayısı 2.8 milyon artmıştır. Bu rakamın 1.7 milyonu (%61) , 500'ün altında çalışana sahip işletmelerce gerçekleştirilirken, söz konusu iş alanlarının 1. 4 milyonu (% 50) ise 20'den az çalışanı olan işletmelerce gerçekleştirilmiştir.(OECD, 2002, 117)

1.2.3. Japonya'da KOBİ Tanımı

Japonya'da KOBİ tanımında genellikle istihdam edilen personel sayısı ve yatırılan sermaye esas alınmaktadır. Japonya'da 300'den az çalışana sahip olan ve 100 Milyon Yen sermaye miktarına kadar olan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmıştır.(Özgen ve Doğan, 1197, 17)

Japonya'da KOBİ'ler birbirinden bağımsız olarak kurulmuş olmakla birlikte yapı içindeki yerleri, "herhangi bir sipariş veren ana işletmeye üretim yapan yavru işletme olmak" biçimindedir. Bu sistem içinde ana işletmelerin yavru işletmelere rehberlik etmesi, gerektiğinde finansal yardım sağlaması avantajlarını da beraberinde taşımaktadır.

Yine bu sistem içinde tam zamanlı, kaliteli ve düşük maliyetli üretim mümkün olmakta, karşılıklı güven ve bağlılık anlayışı geliştirilebilmektedir. KOBİ'lerin istihdam oranı % 81. 4,yatırım payı % 40, üretim payı % 52 ve toplam işletmelere oranı da % 99. 5'tir.(KOSGEB, 1993, 12 – 14)

KOBİ tanımları, çalışan sayısı, sermaye ve sektör esasına göre yapılmaktadır.(Karlı, 1997, 6) KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan genel tanımlama şöyledir.

Tablo 1. 8. Japonya'da KOBİ Sınıflaması(1)

SEKTÖR	SERMAYE (YEN)	ÇALIŞAN SAYISI
İMALAT, MADEN, ULAŞTIRMA VE DİĞERLERİ	100 Milyon Veya Daha Az	300 Veya Daha Az (Madencilik Sektöründe 1000 Veya Daha Az)
TOPTANCILIK	30 Milyon Veya Daha Az	100 Veya Daha Az
PERAKENDECİLİK	10 Milyon Veya Daha Az	50 Veya Daha Az

Kaynak: Japan Small Business Corporation, Toward the Future of Small and Medium Enterprises, 1997, p.7.

Bu tanımlama "KOBİ Ana Kanunu"nda yapılmıştır.(Kıldırıcı, 1996, 23) Ayrıca bu genel tanımlamanın yanında daha ayrıntılı tanımlar da mevcuttur."Vergilendirmede Özel Tedbirler Kanunu"na göre yapılan tanımlama şöyledir:

Tablo 1. 9 Japonya’da KOBİ Sınıflaması (2)

İŞLETME BOYUTU	İMALAT SEKTÖRÜ	TİCARET SEKTÖRÜ
CÜCE İŞLETME	5’ten Az İşçi	1 – 2 İşçi
ÇOK KÜÇÜK İŞLETME	20’DEN Az İşçi	3 – 4 İşçi
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	300’den Az İşçi ve Ödenmiş Sermayesi 100 Milyon Yen’ den Az	Toptancı: 100’den Az Perakendeci:50’den Az ve Ödenmiş Sermayesi 10 Milyon Yen’den Az

Kaynak: Japan Small Business Corporation, Toward the Future of Small and Medium Enterprises, 1997, s.7

Görüldüğü gibi, bu tanımlamada Küçük ve Orta Ölçekli yanında daha küçük karakterli bir yapıya sahip olan işletmeler de göz önüne alınmış ve “Cüce İşletme” olarak sınıflandırılmıştır.(Müftüoğlu, 1997, 114)

1.3. TÜRKİYE’DE KOBİ TANIMLARI

Türkiye’de, birden çok kurum tarafından oluşturulması nedeniyle, birbirinden farklı KOBİ tanımları bulunmasının özellikle destekler ve AB ile işbirliği gibi konularda yarattığı sıkıntıları ortadan kaldırması amacıyla, Türk KOBİ tanımı AB ile uyumlaştırıldı. Bakanlar Kurulu’nun 2005/9617 sayılı kararı ile kabul edilen “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlandı. Yönetmelik, yayım tarihinden altı ay sonra yürürlüğe girecek. Türkiye’nin KOBİ tanımını uyumlaştırması sonucunda; hizmet sektörü KOBİ tanımına dahil olacak ve işletmelerin bağımsızlığına ilişkin olarak AB limitleri benimsenecek. Söz konusu yönetmeliğin 4. maddesine göre “yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimler” işletme olarak tanımlanıyor. KOBİ’ler ise yönetmelikte şu şekilde tanımlanıyor:

- a) Mikro işletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1 milyon YTL’yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,
- b) Küçük işletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5 milyon YTL’yi aşmayan işletmeler,
- c) Orta büyüklükteki işletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon YTL’yi aşmayan işletmeler.

Yönetmeliğe göre KOBİ'ler, diğer işletmeler ile olan sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre bağımsız işletmeler, ortak işletmeler ve bağlı işletmeler olmak üzere üçe ayrılıyor. Yeni tanımla getirilen bağımsızlık ilkesi ise yönetmelikte şu şekilde tanımlanıyor: Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu ve bu Yönetmeliğe göre ortak veya bağlı işletme sayılmayan bir işletme;

- a) Başka bir işletmenin % 25 veya daha fazlasına sahip değilse,
- b) Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,
- c) Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse, bağımsız işletme kabul ediliyor. (Resmi Gazete, 18 Kasım 2005)

Türkiye'de ilk KOBİ tanımlaması 1923 İzmir İktisat Kongresi'nde özel sektörü desteklemek amacıyla çıkarılan ve 1942'ye kadar yürürlükte kalan "Teşviki Sanayi Kanunu"nda yapılmıştır. Söz konusu kanuna göre, 5 işçiden az ve en çok 9 beygirlik muharrrik güç çalıştıran iş yerleri "küçük", bunun üzerindeki iş yerleri ise "büyük" işletme olarak kabul edilmiştir.(Aktar, 1990, 112)

TOSYÖV tarafından açıklanan "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sayısal Boyutu" konulu araştırma raporunda, Türkiye'de 30'un üzerinde tanımın mevcudiyetinden bahsedilmektedir.(Çuhadar, 1996, 36) KOBİ'lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine göre bazı tanımlar yapabilmektedirler. Tanımlardaki sınırlar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, KOBİ deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşıyabilmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste istihdam edilen kişi sayısıdır.

Kimi kuruma göre KOBİ'lerde çalışan kişi sayısının 250'nin altında olması gerekirken, bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmektedirler. Bu genel ölçüte ek olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterler de kullanılmıştır. Burada KOBİ literatürü açısından oldukça önemli olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi

Başkanlığı (KOSGEB) tanımlaması ile Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ sınıflandırması önem arz eder.(Akgemci, 2001, 6)

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” deyimini çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın tanımı sadece, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, ülkemiz sanayisinde önemli bir yeri olan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini desteklemek, rekabet güçlerini geliştirmek ve böylece ulusal ekonomiye katkılarını artırmak amacıyla 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı yasa ile kurulmuştur. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olarak çalışmalarını sürdüren KOSGEB; Süreç Grupları, Enstitüler, TEKMER'ler ve KÜGEM'ler aracılığıyla faaliyetlerini çeşitli illerde sürdürmektedir.(<http://www.kosgeb.gov.tr> , 19 Kasım 2005)

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı hakkındaki kanunun “tanımlara” ilişkin 2.Maddesinde kanunda geçen “işletmeler” deyiminden ne anlaşılması gerektiği şöyle belirtilmektedir;”imalat sanayi sektöründe 1 – 50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini; 51- 150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder.”

KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri'ni üniversite ve yüksek okul mezunu nitelikli eleman istihdamına yönlendirmek ve bu faaliyetlerinin desteklenmesi ile verimliliklerini arttırarak ulusal ve uluslar arası ticarete güçlenerek rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla uyguladığı “İstihdam Desteği”nden yararlanmak isteyen işletmelerden; “1- 150 arasında işçi çalıştırmak, imalat sanayisinde faaliyet göstermek ve gerçek usulde defter tutmak” koşullarını istemektedir. Aynı şekilde,”Ortak Kullanım Atölyesi/laboratuarına Yönelik Makine –Teçhizat Desteği” kapsamında da işgören sayısı ile ilgili aynı rakamlara rastlanmaktadır.

Türkiye’de KOBİ'lere finansman desteği sağlayan Türkiye Halk Bankası'nın yaptığı tanım şöyledir: Halk bank, teşvik belgeli işletmelerde işgören sayısı 1- 150 arası olup,sabit yatırımları 100 Milyar TL'yi aşmayanları;normal KOBİ'lerde ise işgören sayısı 1- 250 arası olup,toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 Milyar

TL'yi aşmayanları KOBİ olarak değerlendirmektedir.(<http://www.halkbank.gov.tr> , 14 Ekim 2005)

TOSYÖV tanımında ise; küçük ve orta şeklinde bir ayırım yapılmadığı görülmektedir. Tanımda, 5 ile 200 arasında çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.(TOSYÖV, 1998)

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE),1 – 9 arasında personel çalıştıran işletmeleri “çok küçük”,10 – 49 arası işçi çalıştıran işletmeleri “küçük”,50 – 99 arası işçi çalıştıran işletmeleri “orta ölçekli”,100’den fazla personel çalıştıran işletmeleri ise “büyük işletme” olarak tanımlamaktadır.

18 Ocak 2001 tarih ve 2429 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi’nde yer alan tanımlama ise aşağıdaki gibidir:

“İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden;kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç,makine ve teçhizat,tesis taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 Milyar TL’yi geçmeyen işletmelerde;1 ile 9 arası işgören çalıştıranlar mikro ölçekli,10 ile 49 arası işgören çalıştıranlar küçük ölçekli,50 ile 250 arası işgören çalıştıranlar ise orta ölçekli sınıfına girmektedir.

TTK Madde 17’ye göre;”ister gezici olsun, ister bir dükkân veya sokağın belli bir yerinde sabit bulunsunlar, iktisadi faaliyeti nakdi sermayesinden ziyade bedeni çalışmasına dayanan ve kazancı ancak geçimini sağlayacak derecede az olan sanat ve ticaret sahipleri tacir değillerdir.” Tanımı ile tacir olabilmenin nitel koşulları ortaya konmuştur.

5590 sayılı Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu’nun 2.maddesine göre; makine, cihaz, tezgâh, alet ve diğer vasıtalar yardımıyla ham, yarı mamul, tüm mamul, herhangi bir madenin veya enerjinin vasıf, terkip veya şeklini fiziki veya kimyevi surette az veya çok değiştirecek veya bu kanundaki maddeleri kıymetlendirmek suretiyle imal ve istihsal yapmak ve yılın fiili çalışma günleri ortalamasına göre muharrik kuvvet kullananlarda 10 ve 5, kullanmayanlarda 10 işçi çalıştıran işletmeler “büyük sanayi

işletmesi” olarak kabul edilmektedir. Bu tanıma göre muharrrik kuvvet kullanarak 5 işçiden, kullanmadan 10 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler “küçük sanayi işletmesi” olarak kabul edilmektedir.

507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanunu’nun 2.maddesinde, küçük esnaf ve sanatkârlar “ister gezici olsun, ister bir dükkân veya sokağın belli bir yerinde sabit bulunsun, ticari sermaye ile birlikte vücut çalışmalarına dayanan ve geliri o yerin gelenek ve teamüllerine nazaran tacir niteliğine kazanmasını icap ettirmeyecek miktarda sınırlı olan ve bu bakımdan ticaret ve sanayi odasına kayıtları gerektirmeyen, aynı niteliğe sahip olmakla beraber, ayrıca çalıştığı sanat, mesleki ve hizmet kolunda bilgi, görgü ve ihtisasını değerlendiren hizmet, meslek ve küçük sanat sahipleri ile bunların yanlarında çalışanlar ve geçimini sınırlı olarak kamyonculuk, otomobilye ve şoförlükle temin eden kimseler” olarak tanımlanmıştır.

1986 yılında yapılan bir düzenleme ile yukarıdaki tanıma ek olarak “gelir vergisinden muaf olanlar ile götürü usulde vergilendirilenler ve daha çok bedeni çalışma yapanlar ve yıllık satış tutarı 60.000.000 TL’yi geçmeyenler” olarak açıklayıcı ek tanım getirilmiştir. Bu tanım ile KOBİ’lerin nitel alt sınırları belirtilmiştir.

Türkiye’nin çeşitli il ve ilçelerindeki ticaret ve sanayi odaları KOBİ tanımlarında aynı nicel ölçüyü kullanmalarına karşın nitel ölçülerde farklılığa sahiptir.

Ege Bölgesi Sanayi Odası işletmede çalışan işçi sayısına göre yaptığı tanımda, 5 – 49 arasında işçi çalıştıran işletmeleri “küçük işletme”, “50 – 99 arası işçi çalıştıran işletmeleri ise “orta ölçekli işletme” olarak tanımlamaktadır.

İstanbul Sanayi Odası, 25’den az işçi çalıştıran işletmeleri “küçük”, 25’den fazla işçi çalıştıran işletmeleri ise “büyük işletme” olarak tanımlarken, Ankara Sanayi Odası ise 10 – 30 arası işçi çalıştıran işletmeleri “küçük”, 31 – 299 arasında işçi çalıştıran işletmeleri “orta ölçekli işletme” olarak tanımlamaktadır.

Kayseri Ticaret Odası tanımında söz konusu üst limitler daha da aşağıda tutularak tanımlamaya gidilmiştir. 5 ile 15 arasında çalışanı olan işletmeler küçük;15 ile 50 arası çalışanı olan işletmeler ise orta ölçekli işletmelerdir.

Gaziantep Sanayi Odası tanımının ise en çaplı tanım olduğu söylenebilir. Söz konusu tanımda çalışan sayısına ilaveten makine parkı değeri ve işletme sermayesi gibi diğer nicel ölçüler de dikkate alınmıştır.

1.4. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI İLE EKONOMİDEKİ YERİ, ÖNEMİ VE SORUNLARI

KOBİ'ler büyük işletmelerle kıyaslandığında bazı avantaj ve dezavantajlara sahiptirler. Bunun yanı sıra ekonomideki yerleri çok önemlidir. Elbette birtakım sorunlarla da yüz yüzedirler. Bu konulara aşağıda değinilmiştir.

1.4.1. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında, özelliklerinden kaynaklanan birçok avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır.

1.4.1.1. KOBİ'lerin Avantajları

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması tarihsel bir rastlantı değildir. Bu durum, ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar, ne de devletin KOBİ'lere yardım programlarının sonucu oluşmuş bir olgu değildir. KOBİ'ler, birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir.(Szonyi, 1991, 17)

Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisinde girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir.

KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır.

KOBİ'lerin belli başlı avantajları şunlardır:

* Çok büyük yatırım ve teknoloji gerektirmeyen mal ve hizmet üretiminde esnek bir yapıya sahiptirler. Tüketici isteklerine uygun üretim değişikliğine gitmeleri mümkündür.(Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991, 30-31) Tüketicilerin, gelirlerindeki artışa bağlı olarak, mal ve hizmette aradıkları stil, kalite, ambalaj farklılığı vb. konulara uygun üretimin gerçekleştirilmesi açısından KOBİ'lerin uyum sağlama süreci daha kısadır.(İlkin, 1988, 242)

* Kapasite küçüklüğüne bağlı olarak sabit giderlerinin az olması, üretim maliyetlerinin de düşük seviyede gerçekleşmesi demektir.

* Personel sayısının az olması dolayısıyla KOBİ'lerde yönetim kolaydır. Zaten genelde yönetici, bizzat işletme sahibinin kendisidir.(Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991, 29) Uygulamalı çalışmalara göre işyerinde istihdam edilen planlayıcı sayısı arttıkça verimlilik düşmektedir. Üretim hattı ile ilişki içinde olmayan, üretilen malla ilgili yeterli bilgi sahibi olmayan ve bu şekilde çözüme ulaşmaya çalışan planlayıcı kişi veya grubun aldığı kararlar, yanlış çıkabilmekte ve bu durum işleri daha da çözümsüz hale getirebilmektedir. KOBİ'lerde ise kararlar, genelde üretime bizzat katılanlarla istişare neticesinde alınıp uygulamaya konulduğundan söz konusu kararlar, daha isabetli olmakta ve bu da başarı oranını artırmaktadır.(Hedef, 1996, 35)

* Personel sayısının az olması dolayısıyla ilişkiler daha çok birincil niteliktedir ve işbirliği duygusu büyük işletmelerdekine göre daha fazladır.

* Üretimlerinin fazla olmayışı dolayısıyla depolama ve satıştan doğan sorunları nispeten azdır.(Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991, 30)

* KOBİ'lerde emek verimliliğinin büyük işletmelere oranla fazla olduğu da söylenebilir.(İlkin, 1988, 242)

* KOBİ'lerde finansal kaynak temininde yabancı kaynaklar yerine özkaynaklara müracaat edilmesi, elde edilen karın tüketim harcamaları yerine yatırım harcamalarına kanalize edilmesini sağlamakta ve bu da işletmenin daha az maliyetle daha fazla büyümesine imkân tanımaktadır.

* KOBİ'lerin istihdama katkıları da yüksek orandadır. Desteklenmeleri ve sayılarının artırılması durumunda buldukları ekonomide işsizlik oranının azaltılmasına büyük katkıları söz konusu olmaktadır.

* KOBİ'ler, büyük işletmelerin tamamlayıcısı durumundadırlar. Günümüzde büyük işletmeler, maliyeti yüksek ve idaresi zor entegre tesis kurma yerine yan sanayilerden faydalanarak üretimlerini gerçekleştirme yolunu tercih etmektedirler. Şüphesiz, yan sanayiinin büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturmaktadır.

* Tam rekabet piyasasının temel varsayımlarından biri de piyasada çok sayıda satıcının var olmasıdır. Bu durum, rekabet ortamının oluşmasına ve tekelleşmenin engellenmesine imkân sağlamaktadır. Söz konusu durum, KOBİ'ler için de uyarlanabilir. Yani çok sayıda KOBİ'nin mevcudiyeti, rekabet ortamının oluşmasını sağlamaktadır.

* KOBİ'ler, bölgeler arası dengeli büyümeye de imkân sağlamaktadırlar.(Hedef, 1996, 35)

1.4.1.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Reel ekonomide son derece önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin birtakım dezavantajları da bulunmaktadır. Başlıca dezavantajlar aşağıdaki gibi gösterilebilir:

* Sermaye yetersizliği dolayısıyla kapasite artırımına gitme imkânları sınırlıdır.(Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991, 30) KOBİ'ler, sermaye yapısı bakımından büyük işletmelere oranla daha sağlıklı bir görünüm arz ederler. Finans kaynaklarına yeterince güvence veremediklerinden, dış kaynak bulmakta zorlanırlar. Belli bir fona sahip değildirler.(Hedef, 1996, 35)

* İşletme yönetiminin bizzat işletme sahibinde olması, yönetim sorunlarına ilaveten diğer sorunlarla da aynı kişinin ilgilenmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu ise işletme sahibinin söz konusu sorunlarla tam manasıyla ilgilenip net çözümlere ulaşmasını güçleştirmektedir.

* Yönetim ve organizasyondaki aksaklıklara ilaveten, personel politikası ve benzeri diğer politikalarla ilgili hatalı davranışlar, neticede sağlıksız bir yapıya yol açmakta ve işletmelerde büyüme sağlıksız bir şekilde gerçekleşmektedir.(Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991, 30)

* KOBİ'ler, sürekli değişen piyasa şartları ve teknoloji karşısında gerekli olan teknik ve sektörel bilgiye sahip olmadıklarından veya söz konusu bilgiye ulaşamadıklarından doğru karar vermekte zorlanırlar. KOBİ'ler, bilginin önemli bir üretim faktörü olduğunu henüz tam manasıyla kavrayabilmiş değildirler.(Hedef, 1996, 35)

* KOBİ'lerin, ticaret, pazarlama ve finansman alanlarında bilgi eksiklikleri mevcuttur. Söz konusu faaliyetler, belli bir düzene uygun, yani belli temel kurallara (ahlaki kurallar başta olmak üzere) dayandırılarak gerçekleştirilmediğinden birtakım olumsuzluklar ortaya çıkabilmekte ve bundan başta KOBİ'lerin kendisi olmak üzere etkileşim içinde buldukları tüm şahıs ve kurumlar da olumsuz yönde etkilenmektedir.(Ekinci, 2003, 21)

1.4.2. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

20.Yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin yaşamlarına devam edemeyecekleri düşüncesi gündeme gelmişti. Ancak günümüzde KOBİ'ler ortadan kalkmamış aksine 1970'li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır.(Dinçer ve Şencan, 1995, 2)

Bir ekonomide, ölçeğine olursa olsun, işletmelerin faaliyetlerini birbirinden bağımsız bir şekilde sürdürebilmesi mümkün değildir. Sosyal hayatta insanların birbirine muhtaç halde olması gibi, işletmeler de birbirleri ile ilişki içerisinde ve olmak zorundadırlar. Bu ilişkiler, teknik olarak “ileri-geri bağlantılar” şeklinde ifade edilmektedir. İşletmeler, bu bağlantılar sayesinde varlıklarını devam ettirir ve gelişmelerini temin ederler. Dolayısıyla KOBİ'lerin de bu çerçevede ele alınması gerekir.

KOBİ'ler sadece, bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil; aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamul girdileri üreterek bu işletmelerin gelişimini de tamamlayan birimlerdir.

Bu yüzden, onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye katkılarının artmasına yardımcı olurlar.(Sarıaslan, 1996, 9) Bu şekilde işleyen mekanizma, bir süre sonra KOBİ'lerin büyük işletme olmasını sağlayarak ters yönlü işler hale gelecektir. Yani daha önce KOBİ konumundaki büyük işletme, yeni KOBİ'lerden mamul ve yarı mamul girdileri teminine gidecektir.

KOBİ'ler, bir ülkenin sosyo - ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve vazgeçilmez, önemli bir unsurudur.(Oktav ve Diğerleri, 1990, 7)

KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde büyük bir paya sahip olduğu, açık bir gerçektir. Bu değerlendirme sayısal olarak da ifade edilebilir.

1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı sonucuna göre Türkiye'de 1.070.990 adet işyeri bulunmaktadır. Öte yandan söz konusu işyerlerinde toplam 3.539.744 kişi istihdam edilmektedir. Toplam istihdamın % 76. 7'sini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu oranlardan da anlaşılacağı üzere Türkiye ekonomisi, aslında "orta"dan ziyade "küçük işletme" ağırlıklı bir ekonomidir.

Türkiye İktisat Tarihi incelendiğinde, genel olarak KOBİ'lere çok da fazla önem verildiği söylenemez. Bazı dönemler dışında KOBİ'lerin ekonomideki payları belli bir oranın altında kalmıştır. Türkiye'nin gerek ekonomik ve gerekse birtakım siyasi ve sosyal şartları dolayısıyla belki de bir dereceye kadar normal sayılabilecek bu durum, 1980'e kadar devam etmiştir.

1980 yılı, ilk dönüm noktalarındandır. İktisadi hayata hâkim olmaya başlayan "liberalizasyon", beraberinde "teşebbüs özgürlüğü"nü de getirmiştir. Bu da daha çok müteşebbis; dolayısıyla teşebbüs ve nihayet daha çok işletme olarak ortaya çıkmıştır.

1994 yılı da ikinci dönüm noktasıdır. Özellikle "94 Krizi" sonrasında, 80'den beri devam eden teşvikler, destekler vb. daha yoğun bir şekilde devam

etmiştir.(Bakova, 1994, 13) Aslında, KOBİ'lerle ilgili çalışmalar, seksenli yılların sonunda başlar. Ancak, gerçek anlamda KOBİ destek çalışmaları, Gümrük Birliği süreci ile gereken ilgi ve önemi kazanır. 1996 yılının "KOBİ Yılı" ilan edilmesi, bu düşünceyi teyit eder niteliktedir.(Berkol, 1994, 34)

Gelişmiş ülkelerdeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ekonomi içindeki paylarına bakıldığında, küçük farklılıklarla Türkiye'dekine benzer özellikler görülebilir.

Tablo 1.10. Türkiye'de İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

Çalışan sayısına göre ölçek kategorisi	İşletme Sayısı		Çalışan sayısı(000)		Katma Değer ABD Doları ¹	
	1992	2001	1992	2001	1992	2001
1 ile 9	186 900	199 737	523 117	500 738	2 874	1 632
10 ile 49	7 970	7 260	175 646	183 694	2 506	1 947
50 ile 249	2 434	3 127	225 650	343 023	6 678	6 187
250 ve üzeri	795	912	553 626	570 083	26 952	18 988
Toplam	198 097	211 046	1 478 039	1 597 538	39 011	28 754

1. 1992 ve 2001 senelerinde 1 ABD Doları döviz kuru sırasıyla 6841TL ve 1228268TL olarak gerçekleşmiştir. (Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü)

Tablo1.11. KOBİ'lerin Bazı Ülke Ekonomilerindeki Etkinliği

ÜLKE	ETKİNLİK (%)
FRANSA	5.91
ALMANYA	7.45
ROMANYA	4.50
İYALYA	6.63
ÇİN	4.42
YUNANİSTAN	4.44
İSRAİL	6.06
JAPONYA	4.68
ABD	8.10
TÜRKİYE	5.35

Kaynak: IMD World Competitiveness Yearbook 2005

Ticari rekabetin ekonomik sistem olarak benimsendiği toplumlarda sistemin sağlıklı olarak işleyişiyle KOBİ'lerin sistem içindeki varlıkları ve güçleri arasında yakın

bir ilişki vardır. KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremediği birtakım fonksiyonları yerine getirdikleri için sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır.(Küçükçirkin, 2001) Kimileri yapılan işin özelliklerinden dolayı KOBİ kalmak durumundadırlar. Kimileri için de KOBİ kalmak arzu edilen bir durumdur. Bu çerçevede konuya yaklaşırsa; “piyasa ekonomisinin dinamik yapısı ve gücü, büyük ölçüde sistemdeki KOBİ'lerin varlıklarıyla ve güçleriyle yakından ilişkilidir” denilebilir.(Alpugan ve Müftüoğlu, 1991, 1)

Gerek Türkiye’de gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ’ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ’ler sadece geri kalmış ülkelerde yaygın değildir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ’ler, sayı, istihdam ve katma değer olarak karşılaştırılırsa gelişmiş ekonomilerde de KOBİ’lerin önemli bir yeri olduğu görülür.(Akgemci, 2001, 18)

KOBİ’lerin, sadece ekonomik hayatta değil, sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ’ler, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam olanağı meydana getirip, bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür.

KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın temel mekanizmalarındandır. Başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyecek, onların da ekonomiye girmelerine neden olacak ve demokratik bir ortamda, psikolojik tatmin gittikçe artacaktır. Güçlü KOBİ’ler, büyük işletmeleri de olumlu yönde etkileyecek ve sosyal yönden bir rahatlama olacaktır.

KOBİ’lerin birer mesleki okul niteliği taşımaları ve üretebilme yetenekleri, bölgesel gelişmede ve göçleri önlemede önemli bir rol oynar. Gelip – geçici, dönemsel veya mevsimlik krizlerden en az etkilenme özellikleri, toplumsal barışın korunmasına ve bunalımların aşılmasına da katkıları bulunabilir.(İsmailoğlu, 1992, 10)

Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketici isteklerine ve yeniliklere hızla uyum

sağlayabilmeleri KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir. Gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük bir pay sahibi olan KOBİ'ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bölümünü meydana getirmektedirler.

KOBİ'lerin belli başlı yararları aşağıdaki biçimde sıralanabilir:

* Gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşır.

* Bu işletmeler yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar.

* Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme gideriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işlevinde bulunurlar.

* Kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli rol oynadıkları gibi, istihdam ve eğitimdeki payları da büyüktür. Bu işletmeler birçok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluşlar durumundadırlar.

* Üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada da etkin bir araç olarak yararlanılabilmektedir.

* Uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi olma durumundadırlar.

* Sosyal ve politik bakımından kullanılmayan işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükselmesinde de etkili olabilmektedirler.

* Küçük birikimler ve aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılabilmesinde de önemli işlevleri yerine getirirler.

* İşçi – işveren ilişkilerinin daha yakın ve olumlu bir ortam içinde geliştiği gözlemlenmektedir. Bu durum sosyal politikaların bu kesimde ortaya çıkmasını önleyici niteliktedir.

* Savaş ekonomisinde büyük endüstrilerin zedelenmesi durumunda, küçük işletmeler önemli işlevleri yerine getirmektedirler. Bu durumlarda KOBİ'ler üretime devam edip, küçük ölçüde de olsa, gereksinimleri karşılamaya devam etmektedirler.(Alpugan, 1988, 10)

Türkiye'nin ulusal ekonomisinde, özellikle istihdam yönünden, önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin sisteme olan katkıları şu şekilde sıralanabilir:

- * Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak
- * Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek
- * Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek (Çetinkaya, 1992, 251 – 257)

Avrupa Topluluğu'nun KOBİ'lere ilişkin bir raporunda sözkonusu işletmelerin ekonomik sisteme olan katkıları şu biçimde özetlenmektedir; “sayıları ve değişik konulardaki çalışmaları, üretim, ticaret ve hizmet alanlarında yer alan tüm sektörlerde var olan etkileri, istihdama ve belli yörelerin refah düzeylerine katkıları nedeniyle bu işletmeler ticari ve endüstriyel yapının gerekli bir bölümüdürler. Bunun yanı sıra, ekonominin dinamikliğinin ve canlılığının da kaynağıdır.”

KOBİ'lerin Türkiye açısından taşıdıkları önem ise şu şekilde sıralanabilir:

- * Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdam yaratmaya ve işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunmak
- * Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede, daha kolay bir şekilde uyum sağlamak

* Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlama ve böylece ekonomide “yan sanayi” oluşturmak

* Büyük ölçekli işletmelerin ürettiği aynı mal ve hizmetleri üretilip, onları rekabetçi ortama çekerek ekonomiye canlılık kazandırmak

* Esneklik ve yenilikleri teşvik etmek

* Emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının artırılmasına önemli katkıda bulunarak küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmak

* Gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemek.(Gücelioğlu, 1994, 1)

1.4.3. Türkiye’de KOBİ’lere Destek Veren Kuruluşlar

Türkiye’de KOBİ’lere destek sağlayan belli başlı kuruluşlar aşağıda incelenmiştir.

1.4.3.1. KOSGEB

12.04.1994 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı kanunla kurulan KOSGEB’in amacı, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ’lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini artırmak ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir biçimde gerçekleştirmektir.

KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile bağlantılı, tüzel kişiliği haiz bir kamu kuruluşu niteliğindedir.(KOSGEB Kuruluş Kanunu, 12.04.1990) KOSGEB’in bu amaç çerçevesinde, kendi bünyesinde farklı bölgelerde kurulmuş 30 adet alt kuruluşu mevcuttur. Bunlardan birkaçı şunlardır:

* İstanbul Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkez Müdürlüğü

* Gaziantep; Kayseri Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkez Müdürlükleri

* Bursa Plastik ve Kauçuk Geliştirme İhtisas Merkez Müdürlüğü

KOSGEB, hâlihazırda KOBİ'lerle ilgili olarak faal bir şekilde çalışan bir kuruluştur. En son KOBİ'lere yönelik hazırlanan www.kobiline.com portalı, bu alandaki en önemli faaliyetlerden biridir.

1.4.3.2. MEKSA Vakfı

1986 yılında kurulan MEKSA Vakfı, işyeri – okul bütünlüğüne dayalı ikili meslek eğitimi sisteminin yaygınlaştırılması, KOBİ'lerin yararına sunulabilmesi için çaba gösteren kamuya faydalı bir vakıftır.

Teknik eğitimin büyük önem taşıdığı sanayide bu ihtiyacı karşılamaya çalışan Vakıf, büyük bir yük üstlenmiş bulunmaktadır. Söz konusu faaliyetlerini kamu – özel ve yerli – yabancı birçok kuruluşla koordineli bir şekilde devam ettiren Vakıf, bugün itibariyle 12 ilde yer alan 27 eğitim merkezinde, 17 meslek dalında pratik meslek eğitimi vermekte ve bu sahada kalifiye eleman yetiştirilmesine katkıda bulunmaktadır. 1997 yılı itibariyle 3600 öğrencinin eğitim gördüğü işletmeler üstü eğitim merkezlerinden 6000'in üzerinde genç, mezun olarak “Kalfalık Belgesi” almıştır.(Bülten, Nisan 1997)

1.4.3.3. İGEME

1960 yılında kurulan İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), Türkiye ihracatının artırılması ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır ve bu alandaki ilk ve tek kamu kuruluşudur.

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) bünyesindeki İhracat Genel Müdürlüğü'nce KOBİ'lere yönelik faaliyetler şöyle belirtilmektedir:

“KOBİ’lerin örgütlenmesi ile ilgili faaliyetler, etkili devlet yardımı sağlanması ve bu firmalara çeşitli kanallardan ticari enformasyon desteği verilmesi gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır. Örgütlenme faaliyetleri çerçevesinde Müsteşarlıkça “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” uygulaması ile KOBİ’ler, bir araya getirilerek dışa açılmaya yönlendirilmekte; devlet yardımları uygulaması ile de “eğitim, yurt dışı ofis – mağaza açma, istihdam, piyasa araştırması desteği, patent ve marka kavramının yaygınlaştırılması ve Ar – Ge desteği” gibi yardımlarla da söz konusu işletmelere rekabet gücü kazandırılmaya çalışılmaktadır.”(Seçen,1998)

İGEME, Gümrük Birliği süreciyle birlikte rekabet güçlerini arttırabilmelerine yardımcı olabilmek amacıyla KOBİ’lere yönelik faaliyetlerini de yoğunlaştırmıştır. Mesela bu alandaki çalışmalarından biri “KOBİ Danışma Hattı”nın hizmete açılmasıdır.(İGEME, 1997)

1.4.3.4. TÜBİTAK

Türkiye’deki bilimsel ve teknik araştırmaları izleyen ve bu alanlarda teşvikler, destekler sağlayan bir kuruluş olan Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), bu özelliği ile KOBİ’lerle de direkt olarak ilgisi olan bir kuruluştur. TÜBİTAK, firmalara belli oranda sermaye desteği sağlamaktadır. Bu destek, firmalarca izlenen projelerin incelenerek; eğer uygunsa, “Ar – Ge desteği” sağlama şeklinde gerçekleştirilmektedir. Yeni bir teknoloji üretimini hedefleyen projeler için geçerli olan bu destek, KOBİ’lerin istifade edebileceği bir niteliğe sahiptir.(Ar-Ge Yardım Uygulama Esasları, 1997)

1.4.3.5. TOSYÖV

1989 yılında kurulan ve halen 3500 kayıtlı üyesi bulunan TOSYÖV’ ün amacı, KOBİ’lere sağlıklı bir yapı, adil bir teşvik sistemi, yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, gelişmiş teknoloji ürünü makine ve teçhizat, kaliteli eğitim ve danışmanlık hizmetleri, sağlıklı ana- yan sanayi ilişkisinin temini için araştırmalar yapmak, ömürler üretmek, kamuoyunu bilgilendirmek ve KOBİ’ler için yaygın bir kurumsal ağ oluşturmaktır. Merkezi Ankara’da bulunan vakfın 32 ilde desteklenen derneği ve şubeleri hizmet vermektedir.

TOSYÖV, KOBİ'lerin ulusal ve uluslar arası düzeyde işbirliği kurabilmesi için WASME, EMSU, OTO vb. uluslar arası kuruluşların ve KOSGEB'in bilgi bankalarından yararlanmaktadır. KOBİ'lerin teknolojik, finansman ve pazarlama konularındaki danışmanlık ihtiyacının karşılanması amacıyla Hollanda'nın NMCP, Fransa'nın ECTI, Almanya'nın SES kuruluşları ile işbirliği yapmaktadır. Ayrıca KOBİ Danışmanlık ve Yönetim Hizmetleri Projesi kapsamında 80'i aşkın elemandan oluşan bir danışman havuzu bulunan TOSYÖV, KOBİ'lere eğitim ve danışmanlık hizmeti sunmaktadır. (KOBİ Rehberi, 2002, 394)

1.4.4. KOBİ'LERİN SORUNLARI

Ekonominin vazgeçilmez bir unsuru olan KOBİ'ler ne yazık ki birçok sorunla karşı karşıyadırlar. Bu sorunlar, genel hatlarıyla aşağıdaki gibi özetlenebilir.

1.4.4.1. Örgütlenme Düzeyinde Sorunlar

Örgütlenme insanlar, araç, gereç, makine, işyeri ve benzeri faktörler arasındaki ilişkilerin kurulmasında gündeme gelen bir kavramdır. Bu anlamda, örgütlenme; "üretim faktörlerini sistemli, uyumlu ve etkili biçimde kullanarak mal ve hizmet üretmek için insanların, görevlerini en iyi biçimde yapmak üzere düzene konmaları ve her türlü araç, gereç ve malzeme ile donatılmaları" şeklinde tanımlanabilir.

KOBİ'ler de, diğer işletmeler gibi birtakım örgütlenme ilkeleri ile karşı karşıya kalabilmektedir. Örgütlenme ilkeleri, örgütsel yapının oluşturulmasında KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticilerinin rehber olarak kullanabilecekleri kurallar bütünüdür.

KOBİ'lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı işbölümü uygulaması daha kolay olabilir. Bu işletmelerde çalışan insanların hemen hepsinin birbirini tanması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır.

Bundan dolayıdır ki, KOBİ'lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da

yöneticini olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir.(Müftüoğlu, 1993, 120)

Uzmanlaşma konusunda ise KOBİ'lerde örgüt amaçlarını gerçekleştirecek işler, rasyonel birtakım kriterlere göre parçalara ayrılmalı ve herkes kabiliyetli olduğu işte derinlemesine uzmanlaşmaya çalışmalıdır. Ne var ki, kimi zaman yapılacak örgüt içi yer değiştirmeler veya etkin rotasyonlarla, olumsuz koşullarda karşılaşılabilecek birçok sorun giderilebileceği gibi motivasyonel bir yapı da kurulabilecektir. Burada, yönetim biçimi ve liderlik tarzı önemlidir.

Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde faaliyetini sürdürebilmesi için iyi bir biçimde yönetilmesi gerekir. Bu yönetim fonksiyonunu da yönetici yerine getirir. Ancak, burada herhangi bir kimsenin bu pozisyonu doldurabilmesi ve yönetici rolünü oynamasını anlamamak gerekir. Bu açıdan yönetici "lider" yöneticidir. Yönetici lider, başında bulunduğu organizasyonu yöneten, ileriye götüren ona öncü olan kişidir.(Üçok, 1993, 129)

Araştırmalar iyi bir örgüt yöneticisinin aynı zamanda etkin bir önder ve iyi bir lider olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Girişimci tarafından seçilen liderlik biçimi ve yönetimi, onun yönetici olarak etkinliğini de geniş ölçüde etkileyecektir. KOBİ'lerde uygun bir liderlik biçiminin seçilmesi aynı zamanda işletme sahiplerinin amaçlarının gerçekleşmesine de yardımcı olacaktır.(Alpugan, 1988,167)

1.4.4.2. Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca sorunları şunlardır:

* KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkânlarla sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.

* Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mamul maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli

sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bir maliyet kıskacı içinde kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkânları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.

* KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler, alacakları siparişe göre değişir. Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedariklerine gidemezler. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu güçlüklerin aşılması ancak malzemeye yüksek fiyat ödemekle veya malzeme standartlarına ilişkin toleransları geniş tutmakla mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet hem de kalite yönünden fedakârlık gerektirebilmektedir.(Müftüoğlu, 1991, 67 – 68)

1.4.4.3. Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunlar

OECD'nin 2002 yılı KOBİ raporunda, çeşitli ülkelerdeki KOBİ'lerin özellikle üretim teknolojileri ve bilişim sistemleri ile ilgili olarak yenilikler ve Ar-Ge faaliyetleri üzerinde durulmuştur.(OECD, 2002, 12)

KOBİ'lerin üretim sürecinde karşılaştıkları sorunların başında üretimde kullanılan malzeme, hammadde, kısaca girdi tedarikinde karşılaştıkları zorlukların geldiği ifade edilebilir. Hammadde ve ara malların tedarikinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan sorunlar yaşanmaktadır.

KOBİ'lerin finansal yetersizlikleri, istenilen madde ve malzemenin istenilen zamanda ve istenilen miktarda temini konusunda bazı güçlüklerin doğmasına yol açmaktadır. Bu güçlüklerin aşılması ise, alınan malzemenin standardını düşürmekle veya özsermayelerini arzulanan iş hacmine göre yetersiz kalması sonucu yüksek maliyetli kredilere başvurularak söz konusu malzemelere daha yüksek fiyat ödemekle mümkün olmaktadır.

Mamul fiyatına yansıyan yüksek maliyetler ise, KOBİ'ler açısından hem iç pazarda hem de dış pazarlarda rekabet dezavantajına neden olmaktadır.

Üretim ile ilgili bir diğer sorun da yeni teknolojilerin takip edilmemesinden kaynaklanmaktadır. Teknolojilerin çok hızlı geliştiği günümüzde tüketici talebi de artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir. KOBİ'lerin yeni teknolojilerin takip edilememesi ve zamanında uygulanamaması açısından yaşamakta olduğu sorunların temelinde nitelikli eleman yokluğu vardır.

KOBİ'ler üretim planlamasında da önemli güçlüklerle karşılaşabilmektedirler. Fason üretim gerçekleştirdikleri büyük işletmelere bağımlı hale gelebilen KOBİ'ler, büyük işletmelerin siparişlerinde meydana gelebilecek ufak bir azalmadan direkt olarak etkilenmekte, kapasitesini düşürmek zorunda kalabilmektedir. Hatta fason üretim gerçekleştiren bazı KOBİ'lerin kaderinin büyük işletmelerin elinde olduğu ifade edilebilir.

1.4.4.4. Pazarlama ve Satış Sorunları

Türkiye'de KOBİ'lerin çoğunda belli bir pazarlama stratejisi olduğunu söylemek zordur. Hatta kavram olarak "pazarlama" ve "satış" bile ya birbiriyle karıştırılmakta ya da ikisinin de aynı faaliyetler olduğu düşünülmektedir.(Oktav, 1990, 93 –94) Bu konudaki eksiklikler şunlardır:

* KOBİ'lerde Pazar oluşturma ile ilgili ciddi organizasyonlar mevcut değildir. Hedef pazarların araştırılması, bulunması ve değerlendirilmesinde birtakım eksiklikler vardır.

* Nitelikli pazarlama elemanları istihdam edilememektedir. Bu, mali sebeplere bağlanabilir.

* Satış, geliştirme, reklâm ve tutundurma çabalarının araştırılması ve planlamasında aksaklıklar mevcuttur.

* Fiyat tespitinde birtakım zorluklarla karşılaşılmaktadır. Maliyetlerdeki artışlar ve bunun düzenli bir şekilde fiyatlara yansıtılmaması, KOBİ'lerin kar edememelerine veya bunun düşük olarak gerçekleşmesine sebep olmaktadır.

* Müşteri belirlemede stratejik hatalar yapılmaktadır. Sipariş almak için, daha doğrusu, mal – hizmet pazarlama ve satışı için müşterinin gelmesinin beklenmesi bir hatadır. Belki bu, tüm işletmelerin kabul etmeyeceği bir stratejidir. Ancak, modern anlayışa göre bizzat müşteriye veya onların faaliyette bulunduğu piyasalara gidilmesi, söz konusu stratejide başarılı olabilmek için temel şartlardandır.(Bağrıaçık, 1989, 22 – 23)

1.4.4.5. Finansal Sorunlar

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından olan finansman sorunları, işletmelerin yatırım döneminde başlamakta ve işletme döneminde de devam etmektedir. KOBİ sorunlarından en önemlilerinden olan finansman sorunlarının başlıca nedenleri; Türkiye'de bankacılık sisteminin daha çok büyük firmaların yönetiminde olması, ekonomik istikrarsızlık, devlet teşvik politikası ve siyasi istikrarsızlık gibi faktörlerdir.

Finansman konusundaki sorunların neler olduğunun incelendiği bir çalışmada ise ilk sırayı işletme sermayesi ihtiyacının hızla artması (% 43), ikinci sırayı kredi maliyetlerinin artması (% 26), üçüncü sırayı alacakları zamanında tahsil edememek (% 17), dördüncü sırayı ise kredi teminindeki güçlükler (% 14) almaktadır.(DİE, 1994, 33)

İmalat sanayinde KOBİ'lerin sorunlarına ilişkin yapılan bir çalışmaya göre ise faiz, sürekli ve yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık KOBİ'lerin önlerinde en büyük sorun olarak durmaktadır. Orta ölçekli işletmelerin % 50. 8'i kredi maliyetinin yüksekliğini, % 41. 4'ü ise işletme sermayesi ihtiyacındaki artıştan ve bunu karşılayamama sorununu belirtmişlerdir.(İSO, 2000, 36)

KOBİ'lerin gerek Türkiye'nin ekonomik ve sosyal yapısından, gerekse kendi geleneksel yapılanmalarından kaynaklanan finansman sorunlarını ana başlıklar olarak;

- * Özkaynak yetersizliği
- * İşletme sermayesi yetersizliği
- * Kredi temin edilmesinde karşılaşılan güçlükler

* Sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler

* Finansal yönetimde yetersizlik şeklinde sıralamak mümkündür.(Canbaş, 1989, 11)

İşletmelerin; tedarik, üretim, pazarlama, finansman gibi temel fonksiyonları birbiriyle etkileşim içinde bulduklarından sorunlar da birbirini etkilemekte ve etkilenmektedir. Her sorunun temeline inildiğinde, finansman sorunu ortaya çıkmaktadır.

1.4.4.5.1. Özkaynak Yetersizliği

İşletme sahip veya ortakları tarafından işletmeye konulan sermaye ile işletme karının işletmede bırakılan kısmı ve sermaye ve kar yedekleri işletmenin özkaynaklarını oluşturur.

KOBİ'ler kuruluş aşamasında, başlangıç sermayelerinin ne olacağı, bunun hangi yöntemle belirleneceği konusunda yeterli bilgiye sahip değildirler. Bu bilgilerin hangi kişi ve kuruluşlardan sağlanacağı konusunda da yetersiz kalmaktadırlar. Özellikle finansman konularında uzman kişi ya da kuruluşlara başvurma konusunda da istekli davranmamaktadırlar. (Canbaş, 1989, 11)

Henüz işin başında iken yatırım aşamasında gerekli bilgi alışverişinin sağlanamaması ve yatırım etütlerinin yeterince yapılamaması, birtakım altyapı eksiklikleri, gerekli devlet desteklerinin elde edilememesi, piyasaya yeni girecek girişimcileri engellemektedir.

Ayrıca Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşüklüğü tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşmamaktadır. Bu durum da yeni yatırımları olumsuz yönde etkilemekte, büyüyen ve gelişen teknolojiye uyum çabasındaki mevcut işletmeleri de finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır.

Bir ülkedeki yüksek enflasyonun varlığı da işletmeleri özkaynak yetersizliğine itmekte ve daha büyük tutarlarda sermaye ihtiyacı doğurmaktadır. Küçük sanayi

işletmeleri özkaynaklarını yetersiz ve kredi maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda öncelikle oto finansman ile finansman açıklarını kapatmaya çalışmaktadırlar.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde özsermaye artışı, sınırlı boyutlar içinde kalarak işletmeleri faaliyetlerini sürdürebilmek için borçlanmaya yöneltmektedir. Bu da işletmelerin borç – özkaynak dengesini bozmakta ve giderek özkaynak payı azalmaktadır.

Ayrıca KOBİ'lerde işletme sahiplerinin bağımsızlık eğiliminin güçlü olması nedeniyle yeni ortak alarak sermaye artırımına sıcak bakılmamaktadır. Kaynak temininde bir başka yol olan sermaye piyasası imkânları da küçük ve orta ölçekli işletmelerin, sermaye piyasasına fon sunanlara yeterince güven verememeleri nedeniyle hemen hemen yoktur.(BİAR, 1992, 12)

1.4.4.5.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletme sermayesi, işletmenin kısa süreli, normal olarak bir hesap döneminde paraya çevrilebilir ekonomik değerlere yaptığı yatırım olarak tanımlanır.(Özdemir, 1997, 163) Sabit yatırımlarını tamamlayan KOBİ'lerin faaliyete geçebilmeleri için işletme sermayesi ihtiyacının da karşılanmış olması gerekmektedir.

Ancak, sınırlı kaynaklara sahip KOBİ'lerde yatırım karar ve planlama aşamalarında daha çok sabit yatırımlar dikkate alınmakta, işletme sermayesi tutarı ihmal edilmektedir. KOBİ'lerin işletme aşamasındaki işletme sermayesi ihtiyaçlarını kendi sınırlı kaynakları ile çözemediklerinden çeşitli kaynaklardan borçlanma yolu ile gidermeye çalışmaktadırlar.

Ülkede yaşanan ekonomik istikrarsızlık, yüksek enflasyon gibi durumlarda da KOBİ'lerde işletme sermayesinin giderek erimesine ve işletme sermayesi sıkıntısına düşülmektedir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde işletme sermayesi üzerinde oluşturduğu en önemli olumsuz etki, işletme sermayesinin erimesidir. Enflasyon baskısı altında bir ekonomide üretime konu girdilerin maliyetleri artmakta ve daha fazla miktarda işletme sermayesi ihtiyacı doğmaktadır. Özellikle sabit varlık yatırımlarının yoğun olduğu ve belli bir üretim ve satış kapasitesine sahip işletmelerde,

yüksek enflasyon dönemlerinde daha büyük bir işletme sermayesi ihtiyacı ile karşılaşmaktadır.(Özdemir, 1997, 164)

KOBİ'ler işletme sermayesi ihtiyaçlarını kendi sınırlı kaynakları ile çözemediklerinden, çeşitli kaynaklardan borçlanmaya gitmekte ancak borçlanma olanakları da yetersiz olmaktadır. Özkaynakları yetersiz bu işletmelerden, ticari bankalar kredilendirme için büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçiminde kefillik istemektedir. Ayrıca kredi ile kaynak maliyeti de oldukça yüksek olmaktadır.

Kuruluş aşamasında yeterli işletme sermayesi ile donatılmayan aynı zamanda yabancı kaynak bulmada zorlanan KOBİ'ler, pazarda ve genel ekonomik koşullardaki gelişmeler karşısında, işletme sermayesi ihtiyacının ağır sonuçlarına katlanmak zorunda kalmakta ve mevcut kapasitelerini artırma ve modernizasyon için gerekli atılımlarda bulunulması konusunda önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar.(Özdemir, 1997, 165)

1.4.4.5.3. Kredi Yoluyla Finansmandaki Sorunlar

KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamasında yetersiz özsermaye ile kurulmaları nedeniyle risk payı yüksek ticari kredilerle finansman gereksinmelerini karşılamaktadır. Yeterli sermaye birikimi olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman konusunda en önemli sorunlarından birisi kredi ile finansmanda karşılaştıkları sorunlardır. Kredi temini ile ilgili sorunlar;

- * Kredi maliyeti ile ilgili sorunlar
- * Kredi vadesi ile ilgili sorunlar
- * Kredi sağlamada teminat sorunu
- * Kredinin ödemesiz süresine ilişkin sorunlar olarak sıralanabilir.

KOBİ'ler yüksek faiz, ağır teminat koşulları, vade süresi ve kredi miktarının yetersizliği nedeniyle finans kurumlarından yeterli kredi sağlayamamaktadırlar. Günümüzde KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde önemli bir ağırlığı olmasına karşın toplam kredilerin sadece % 5'i bu işletmelere tahsis edilmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, kredi yoluyla finansmanda en çok teminat gösterememe sorunuyla karşılaşmakta ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredinin verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadırlar.(Canbaş, 1989, 12)

Bankaların sıfır riskle çalışma politikaları nedeniyle, bazen kredinin birkaç katı teminat talep edilmektedir. Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat olarak göstermektedirler. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmeleri, kredi yolu ile finansmanda çekimser davranmaya itmektedir.(Müftüoğlu, 1997, 59) Bu durum ise kredi kurumlarına karşı güvensizlik oluşturmakta, banka kredilerinden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler tefecilerden borçlanmaya itilmektedir. Yeterli özsermaye ile çalışmayan KOBİ'ler borçlanmaktan korkmakta ve işletme faaliyetlerinin gelişmesi engellenmektedir.

İstenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti de yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır.(Sarıaslan, 1989, 45)

Ayrıca bankalar ellerindeki fonların büyük kısmını hazine bonusu, tahvil gibi yatırım araçlarına yönlendirmekte, geri kalan kısmı ise büyük iş yapan holding ve şirketlere gitmektedir.(Sarıaslan, 1996, 66)

Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer güçlük ise KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapamamaları ve bunları yapabilecek uzmanları kısıtlı bütçeleri nedeniyle istihdam edememeleridir.

1.4.4.5.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOSGEB tarafından yapılan bir çalışmada, KOBİ'lerin finans yönetimine ilişkin sorunları ana hatları ile aşağıdaki gibi tespit edilmiştir:

* Gerek işletme çalışanları gerekse diğer çalışanların finansman konusundaki bilgi yetersizliklerinden dolayı, finansal analizlerin yapılmadığı ve işletmelerin finansal durumunun net olarak bilinmediği görülmektedir. Ayrıca bu işletmelerde sağlıklı bir muhasebe düzeni de yoktur.

* KOBİ'lerde maliye mevzuatı ile ilgili gelişmelerin, özellikle devlete karşı yükümlü buldukları vergilerin, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerin, bağlı odalara karşı ödenmesi gereken aidatların, SSK ve Bağ – Kur primlerinin ödenmesi ile ilgili yetersizlikler ve bu ödemelerin gecikmesi nedeniyle daha yüksek tutarlara ulaşmakta ve ek mali yükümlülükler getirmektedir.

* İşletme planları içinde yer almayan ek yükler karşılanamadığında, yabancı kaynaklara ulaşmadaki güçlükler nedeniyle genelde özkaynaklardan veya akraba ve arkadaşlardan alınan borçlardan yararlanılmaktadır. Ancak uzun dönemde, şirketin özsermayesi azaldığından, finansal sorunlar azalma yerine artış göstermektedir. Belki bu aşamada kredi mekanizmasına gecikmeli olarak başvurulmakta ancak, beklenen yarar yerine, borç miktarının artması ile birlikte girişimcilerin işi terk etmesine kadar uzanan sağlıklı bir dönem başlamaktadır.

* KOBİ'lerin tasarrufların yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimcilerin elde ettikleri karları, yatırımlar yerine ölü yatırımlar olarak değerlendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını arttırmada kullanılmaktadır. Bu gibi durumlar dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.(KOSGEB, 1993, 99)

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetleri süresince finansman sorunları ile karşılaşmalarının önemli bir nedeni olarak finans yönetiminin gereği gibi ve bilinçli yapılmamasından kaynaklandığı görülmektedir.(Yörük, 2003, 38)

İKİNCİ BÖLÜM

**FACTORİNG KAVRAMI, TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ, AVANTAJ VE
DEZAVANTAJLARI, İŞLEMLERİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

2.1. FACTORİNG'İN TANIMI

Gelişmiş ülkelerde uluslar arası bankaların, finans kuruluşlarının ve müşterilerinin değişik ihtiyaçlarına yönelik yeni ürün arayışları son on yıl içinde büyük önem ve yoğunluk kazanmıştır. Uluslar arası bankalar birbirleriyle rekabet edebilmek ve daha fazla Pazar payı elde edebilmek amacıyla yeni alanlara yönelmişlerdir. Bu çabaların sonuçlarından birisi de factoring'dir.(Aksoy, 1998, 223)

Kısa vadeli bir finansman tekniği olan factoring Türkiye'de yaygın olarak kullanılan iskonto ve iştirah kredisi ile senet karşılığı avans (kredi) yöntemlerinin dış ticarete uyarlanması işlemidir.

İskonto ve iştirah kredisi, emre muharrer senet (bono) ve poliçe gibi iki kıymetli evrak'a bağlanmış olan vadeli ticari alacağın vadesinden önce nakde dönüştürülmesi işlemidir. Bilindiği üzere bu iki kredi türü arasındaki temel farklılık senedin tahsilâtı konumundan kaynaklanmaktadır.

Senedin borçlusu (muhatap veya keşideci),senedi iskonto eden ve vadesinden önce senedi nakde dönüştüren banka aynı şehirde bulunuyorsa sağlanan krediye "iskonto kredisi", ayrı şehirlerde bulunuyorlarsa "iştirah kredisi" denilmektedir. Buna bağlı olarak banka iştirah kredisinde farklı şehirlerde bulunan taraflarla işlem yaparken iskonto kredisi işlemine göre daha yüksek bir servis ücreti alınmaktadır.(Selek, 1992, 1)

Senet karşılığı avans yönteminde ise, kredi kullanan firmanın ticari işlerinden doğan alacaklarının karşılığında elinde bulunan kıymetli evrak'ı (uygulamada bono) teminat cirosu ile bankaya devretmektedir. Alınan senet, açılan krediden belirli bir oranda daha fazla ise uygulamada bu farka marj denilmektedir.

Banka senet bedelini ödemesi için borçluya ihbarda bulunmakta ve borçlu bedeli ödedikçe bedel kredi borcundan düşülmektedir. Bedelin ödenmemesi halinde, protesto tanzim edilip senet hakkında genellikle ya takip hukuku çerçevesinde işlem yapılmakta ya da kredi kullanana iade edilip bedeli talep edilmektedir.(Kolb ve Rodriguez, 1996, 94)

Factor, Latince kökenli bir kelime olup, bir başkası hesabına davranan kişiyi ifade etmektedir.(Kocaman, 1991, 20)

Factoring, büyük miktarlarda kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factor veya factoring şirketi” olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınması işlemidir.(Ceylan, 2002, 1) Yine factoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını factor denilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Bir başka ifade ile factoring, firmaların satışlarından doğan vadeli alacaklarını factor’e peşin bedel ile satmaları işlemidir. Bu sayede firmalar vadeli alacaklarını nakde dönüştürerek fon sağlamaktadırlar.(Toroslu, 2000, 17)

Bilindiği gibi alacaklar, firmaların can damarıdır. Alacakların tahsilâtında herhangi bir problemle (alacakların borçlular tarafından ödenmemesi veya geç ödenmesi gibi) karşılaşıldığında bu can damarı da kesilmiş olacaktır. Bu ise yaşayan her organizma gibi firmalar için de istenmeyen bir durumdur. Dolayısıyla, yurt içi ve yurt dışı satışlardan doğan alacakların tahsil edilmesi, yönetilmesi, vadeden önce peşin ödeme, yüzde yüz tahsilât garantisi factoring’in temel dayanaklarını oluşturmaktadır.(Kaşhoğlu, 2001, 251)

2.2. FACTORİNG’İN TARİHSEL GELİŞİMİ

Factoring, yurt içi ve yurt dışı mal ve hizmet satışlarında işletmelere birtakım kolaylıklar sağlanması amacıyla oluşturulmuş bir tekniktir. Satıcıların, alacaklarının tahsilini uzman kişilere bırakarak personel, emek ve zaman tasarrufu sağlama yoluna gitmeleri oldukça eskiye dayanmaktadır.

Tarihte bilinen ilk “alacağın temlik” işlemlerinin M.Ö.4000 yılında Mezopotamya’da yapıldığı sanılmaktadır. Mezopotamyalı tüccarlar gelecekteki alacaklarını nakde çevirdikleri gibi alacakların ödenmesini de garanti edebiliyorlardı.

İlkel anlamda factoring faaliyetlerinin Fenikeliler zamanındaki varlığı konusunda ise yazarların çoğu fikir birliğindedir. Birbirlerinden uzak mesafelerde bulunan özellikle deniz aşırı pazarlarda ticareti geliştiren Fenikeliler ilk defa koloni

acenteleri görünümünde örgütlenmeler kurmuş, tacir ve alıcılara çeşitli hizmetler sunmuşlardır. Bu örgütlenmeler ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonunun yanı sıra pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuş daha sonra mal bedelinin tahsilinde de kolaylıklar getirmiştir.(İktisadi Araştırmalar Vakfı, 1990 – 1991, 15) Bu çağın factoru ticari malların depolandığı ve ticarete konu olduğu bir koloni acentesi görünümündedir.

Orta çağa gelindiğinde factorun oynadığı rol de değişim göstermektedir. Factor, bu dönemde önemli ekonomik, sosyal ve kültürel saygınlığı olan bir simsar özelliğindedir. Geri kalmış, ilkel ve ıssız bölgelerde gezgin satıcı olarak faaliyetlerini yerine getirmektedir. Factor'un bu fonksiyonu, tam bir ticari mümessillik olarak düşünülebilir.(Yardımcı, 1986, 4)

Bugünkü anlamda factoring ilk olarak 14.yüzyıl İngiltere'sinde yün sanayinde kullanılmıştır. Konsinye olarak yün mamulleri satan İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödeme yapacakları konusunda garanti vererek, alacak haklarını daha sonra factor olarak adlandırılan finans kuruluşlarına satıyorlardı. Bu dönemde uluslar arası düzeyde ekonomik ilişkilerin ve özellikle haberleşme imkânlarının oldukça sınırlı olduğu ve ayrıca dış ülkelerde yeterli ölçüde güvenilir temsilcilerin bulunmadığı göz önüne alındığında, factor kuruluşlarının üstlendiği görev dış ticaret açısından giderek önem kazanmıştı.(Varlık, 1987, 112)

Büyük keşiflerin gerçekleştiği 15.yüzyılda İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeciliğinin genişlemesi factorlere daha çok ve önemli görevler vermiştir. Sömürgeleşmekte olan yenedünya ülkelerinde factorler ticari acenteler kurmuşlar, malların satış, dağıtım ve nakliyesini üstlenmişlerdir.(Canpolat, 1991, 3)

16. ve 17. yüzyıllarda factoring sistemi bütün Avrupa'da yaygındı. Bu sistem, ancak bu yolla hammadde, yakacak, ücret, depolama ve taşıma için gerekli kaynakları bulabilen üreticilerin uzun vadeli borçları karşılığında ödeyebilecekleri primi (komisyonu) veya önerilen avansları içeriyordu. Malların satışı genellikle borcu komisyonlandıran acente tarafından yapılıyordu.(Kocaman, 1992, 559)

Factoring işleminin ilk uygulandığı tarihten itibaren M.S. 17.yüzyıla kadar geçen bu dönem Koloni Türü Factoring olarak nitelendirilmektedir.(Toroslu, 1999, 3)

Tekstil endüstrisinin hızlı gelişmesi ile birlikte factoring faaliyetleri de bu sektörde yoğunlaşma göstermiştir. 18.yüzyılda Londra’da kurulan ilk factoring şirketi (House of Factors) kolonilerden gelen malların stoklanmasını finanse etmek gibi yeni bir görevi de üstlenmiştir. Böylece factorun mali rolü ilk kez kendisini göstererek günümüzdeki fonksiyonlarına benzeyen factoring şirketi özelliğini taşımıştır.

Bu dönemde kurulan İngiliz “Factoring House”lar kolonilerdeki tüccarların gönderdikleri malları teslim alır ve İngiltere’de satarlardı. Bu arada Kuzey Amerika’da da acenteler kurulmuş, Kuzey Amerika ile İngiltere arasındaki tekstil ticaretinin önemli bir kısmı bu factor acenteler aracılığı ile yürütülmüştür. Bu factorler İngiliz tekstil ürünlerinin pazarlanması ve mal bedelinin tahsilâtını yapmakla beraber, aynı zamanda fatura karşılığında üreticilere avans ödemesi de yaparak onlara finansman olanağı da sağlamışlardı.(Kişiyev,1999, 7)

Factoring işlemleri ile ilgili ilk yasal düzenlemenin (Factors Act) 1823 yılında İngiltere’de yürürlüğe girmiş olması dönemin en önemli özelliğidir. İngiliz Kanunu olarak adlandırılan bu yasa, daha sonraları 1842,1877 ve 1899 yıllarında revize edilerek ABD’nin birçok eyaletinde kullanılmıştır.

Dönemin bir diğer özelliği de factoring kurumlarının bu dönemde tüccarlık hizmetlerinin yanı sıra müşterilerine peşin ödemelerde bulunarak müşterilerine finansman olanağı sağlamış olmalarıdır.(Yurga, 2000, 3)

Bu dönemdeki factorler; müşterilerinin krediye değer olup olmadığını tayin etmek, nakit avans ödemek, ticari malların depolanması, sigortalanması, paketlenmesi, gönderilmesi ve şehirlere dağıtılması gibi bazı özel hizmetleri yerine getirme görevlerini üstlenmişlerdir.(Kocaman, 1992, 15)

Modern factoring’ın tarihçesinin ABD’de 1890 yılında başlamış olduğu kabul edilmektedir. Bu bakımdan, 1890 yılında çıkarılan McKinley Gümrük Tarifesi dönüm noktası olmuştur. McKinley Gümrük Tarifesiyle, ABD’ye Avrupa tekstilinin ithali

engelleniyordu. Böylece o tarihe kadar ABD’de Avrupa tekstil fabrikatörlerinin mallarının satılması ve alacaklarının tahsil edilmesi işini üstlenmiş olan Amerikalı factorler pazarlarını kaybetmiş oldular.

Bunun sonucu olarak iç pazara (özellikle tekstil) yöneldiler. Ancak iç pazarda depolama ve satış faaliyetlerine ihtiyaç yoktu. Dolayısıyla Amerikalı factorler, iç pazarda alacağın tahsili, ödememe riskinin üstlenilmesi, nakit sağlama (finansman) gibi edimleri sunmaya başladılar. Böylece ABD’de modern factoring uygulanmaya başladı.

İkinci Dünya Savaşından sonra Amerikan factoring bankaları deneyimlerini Avrupa ülkelerine de taşımaya başladılar. Amerikan factoring şirketlerinin katkısıyla, özellikle 1960’lı yıllardan sonra modern factoring Avrupa’da da uygulanmaya başlandı. Almanya’da ilk factoring işlemi 1958 yılında gerçekleştirildi. Almanya’daki gelişmeyi, Avusturya, İsviçre, Fransa, Belçika, Hollanda ve İsveç gibi ülkelerde de factoring uygulamasına geçilmesi izlemiştir.

1970’li yıllardan sonra factoring işlemi Japonya ve diğer Doğu Asya ülkelerinde (Singapur, Hong Kong, Taiwan, Güney Kore) uygulanmaya başlamıştır. Japonya’da ilk factoring şirketi, 1972 yılında bir Amerikan bankasının katkısıyla kurulmuştur. Doğu Asya’da daha çok uluslar arası factoring uygulama alanı bulmuştur. Özellikle Japonya’da poliçenin tahsilinin kolay olması, hukuk sistemlerindeki bazı farklılıklar, ülke içi factoring’in yeterince gelişmesini engellemiştir.

1980’li yıllardan sonra factoring uygulaması daha da yaygınlaşmıştır. Son yıllarda Meksika ve Avustralya’daki gelişme dikkat çekicidir.(Kocaman, 1994, 6)

Factoring işlemi, yalnız ithalat, ihracat factoring’i olarak yapılmaz. Yurt içi alacakların factoring’i de söz konusu olabilir. Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını yurt içi factoring oluşturmaktadır.(Kocaman, 1991, 45)

2.3. FACTORİNG’İN DÜNYA GENELİNDEKİ DURUMU

1990 yılında 244.327 Milyar \$ olan dünya factoring hacmi 2005 yılına gelindiğinde yaklaşık 4. 5 katlık bir artışla 1.393.548 Milyar \$’lık bir hacme ulaşmıştır.

Tablo 2. 1: Dünya Factoring Hacmi (Milyon \$)

1- CİRO (Milyon Dolar)				
TÜRKİYE				
YIL	DÜNYA	FCI ÜYELERİ	YURTDIŞI	TOPLAM
1990	244,327	98,938	90	100
1991	266,370	104,537	128	183
1992	264,309	106,907	168	454
1993	260,844	110,908	270	970
1994	294,926	130,166	220	870
1995	296,139	161,802	300	958
1996	359,081	170,236	450	1,769
1997	451,869	191,410	550	3,582
1998	536,395	219,656	750	4,750
1999	558,574	245,354	748	5,266
2000	580,172	277,122	921	5,943
2001	617,108	281,612	990	3,552
2002	760,423	350,190	1260	4,476
2003	950,490	464,019	1,413	6,663
2004	1.161.290	591,209	2,093	10,733
2005	1.393.548	693.398	2.392	14.196

Kaynak: www.factors-chain.com (18.08.2006)

Tablo 2. 2. Kıtalararası Factoring İşlemleri (Milyon Euro)

CİRO DAĞILIMI (2005 Yılı)			
	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	656.607	58.879	715.486
AMERİKA	127.815	7.815	135.630
AFRİKA	6.050	187	6.237
ASYA	116.319	19.495	135.814
AVUSTRALYA	23.270	110	23.380
TOPLAM	930.061	86.486	1.016.547
TÜRKİYE	9.837	1.993	11.830

Kaynak: www.factors-chain.com (18.08.2006)

Dünya factoring piyasasında Avrupa'nın payı hızla artmaktadır. 2001 yılında % 65 olan bu pay, 2002'de % 70'lere gelmiştir. Aynı dönemde Amerika'nın payı % 18 iken Asya'nın % 9, Avustralya'nın ise % 1'in biraz üzerindedir.

2.4.TÜRKİYE'DE FACTORİNG

Türkiye'de 24 Ocak 1980 kararlarından sonra, ihracata dayalı bir kalkınma politikası izlenmektedir. Bu politikaya bağlı olarak, ihracatın geliştirilmesi için yoğun çabalar harcanmaktadır.

İktisat politikasındaki değişikliklerden en fazla etkilenen sektörlerden birisi de finans sektörüdür. Türk finans sektörü hızlı bir değişim ve gelişim göstererek, pek çok finansal yeniliklere sahne olmuştur. Bu yeniliklerden birisi de factoring uygulamalarıdır.

Factoring kavramı bir finansal teknik olarak Türk bankacılık terminolojisinde ilk kez 1983 yılında "Ödünç Para Verme İşleri Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname" ile kullanılmıştır. 1994 yılında ise factoring işlemlerine ilişkin yasal düzenleme (545 sayılı KHK) yapılmıştır.(Akgüç, 1998, 568)

Türkiye'de factoring uygulaması, diğer finansal yeniliklerde olduğu gibi, bankalar tarafından başlatılmıştır. Bunun sebebi, bankaların sektördeki tecrübeleri, piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdukları veri tabanlarının genişliği ve müşterileri ile kurdukları organik ilişkileridir.

Türkiye'de factoring uygulaması, 1988 yılında başlamıştır. Türkiye'de factoring işlemleri, ihracatın finansmanı için kullanılacak bir finansman tekniği olarak tanıtılmıştır. Böylece, ihracata yönelik kalkınma politikası, factoring'le desteklenmeye çalışılmıştır. Bunun sonucu olarak, ihracatçıların tahsilatta karşılaştıkları sorunlar factor'lere aktarılmıştır.

Sektördeki bankalardan bazıları, rekabet yarışında geride kalmamak için kendileri için karlı olmasa bile factoring işlemlerine başlamışlardır. Daha sonraları, müşteri ve borçlu hesaplarının bankanın kendi hesapları ile karışmaması için bu birimler anonim şirketlere dönüştürülmüştür.(Ceylan, 2002, 28)

Türkiye’de factoring’in gelişimi, dünyadaki gelişmelerin tersine olmuştur. İhracat yapmaya çalışan ve finansman gücünü çeken KOBİ’lerin factor’lere başvurması sonucu, ihracat factoring’i ağırlık kazanmıştır. Başka bir deyişle, Türkiye’de 1984 – 1990 yıllarındaki işlemlerin % 90’ı ihracat factoring’i olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye’de ilk factoring işlemleri,1988 yılı Mayıs ayında İktisat Bankası bünyesinde atılmıştır. 1988 – 1990 yılları arasında banka bünyesinde sürdürülen faaliyetler 1990 yılı Mayıs ayında İktisat Bankasının ortak olduğu Facto Finans A.Ş. adı ile kurulan şirket bünyesinde yapılmaya başlanmış ve böylece Türkiye’de ilk factoring şirketi kurulmuştur.(Küçükkiremitçi, 1992, 117)

1990 yılında Facto Finans A.Ş. ilk Türk factoring şirketi olarak FCI üyesi olmuştur. Kuruluşun faaliyetleri, uluslar arası factoring ağırlıklı olmakla beraber, yerel factoring işlemleri de yapılmaktadır.

Kurulan ikinci factoring kuruluşu ise, 1990 yılında 10 Milyar TL sermaye ile kurulan Aktif Finans A.Ş.’ dir. Aktif Finans’ın 1992 yılında 4. 4 Trilyon TL olan factoring piyasasındaki payı 1. 6 Trilyon TL olmuştur. Aktif Finans A.Ş.’de FCI üyesidir. Şirket, riskini azaltmak için sigorta şirketleriyle işbirliği yapmaktadır.

Türkiye’de kurulan factoring şirketlerinin sayısı 1994 yılında 63’e ulaşmıştır. Ancak, 1994 krizi önemli sayıda kuruluşun sektörden çekilmesine neden olmuştur. Krizin yarattığı durgunluk dışında, Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 90 ve 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamelerin ve buna bağlı olarak çıkarılan “Factoring Şirketlerinin Kuruluşu ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik”lerin asgari sermaye koşulu ve diğer kısıtlamalar, sayısal azalmanın sebepleri olarak sayılabilir.

Türkiye’de 2002 yılı sonu itibariyle factoring şirketlerinin sayısı 101’dir. Bunlardan 26’sı banka iştiraklidir. Factoring işlem hacmi Türkiye’de hızlı bir artış trendi göstermektedir. İşlem hacmi artış oranı dünya ortalamasının üzerindedir. Yurt içi ve yurt dışı factoring rakamlarının seyri aşağıdaki tabloda görülebilir:

Tablo 2.3: Dünya Factoring İşlem Hacminin Türkiye İle Karşılaştırılması Ciro (Milyon \$)

YILLAR	DÜNYA	FCİ ÜYELERİ	TÜRKİYE	
			İHRACAT	TOPLAM
1990	244.327	98.938	90	100
1991	266.370	104.537	128	183
1992	264.309	106.907	168	454
1993	260.844	110.908	270	970
1994	294.926	130.166	220	870
1995	296.139	161.802	300	958
1996	359.081	170.236	450	1.769
1997	451.869	191.410	550	3.582
1998	529.515	219.656	750	4.750
1999	574.727	245.354	748	5.266
2000	596.662	277.122	921	5.943
2001	648.175	285.180	990	3.690
2002	787.249	355.263	1.260	4.673
2003	950.490	464.019	1.413	6.663
2004	1.161.290	591.209	2.093	10.733
2005	1.393.548	693.398	2.392	14.196

Kaynak: www.factors-chain.com (18.08.2006)

Türkiye, 1.161.290 Milyar \$'lık dünya işlem hacminin % 0.92'sine sahiptir. Türkiye'de gerçekleştirilen toplam factoring işlemleri içerisinde yurt içi factoring işleminin oranı daha fazladır. 2004'de Türkiye'de gerçekleşen toplam işlem hacmi 10.733 Milyar \$ olurken, bu toplamın 2.093 Milyar \$'ı yurt dışı işlemlerden, 8.640 Milyar \$'ı da yurt içi işlemlerden oluşmuştur.

Tablo 2. 4: Türkiye’de Yurt İçi ve Yurt Dışı Factoring Hacmi (Milyon \$)

YILLAR	YURT İÇİ	YURT DIŞI	YÜZDE (%)	TOPLAM
1990	10	90	90.00	100
1995	300	658	68.68	958
1999	4.518	748	14.20	5.266
2000	5.022	921	15.15	5.943
2001	2.700	990	26.82	3.690
2002	3.413	1.260	26.96	4.673
2003	5.250	1,413	21.20	6,663
2004	8.640	2,093	19.50	10,733
2005	11.804	2.392	16.8	14.196

Kaynak: www.factors-chain.com (18.08.2006)

Tablo 2. 4’teki rakamlar incelendiğinde, Türkiye’de daha önceleri ihracata yönelik başlayan factoring işlemlerinin toplamı içinde yurt dışı factoring payının 2000 yılına kadar zamanla azaldığı görülmektedir. Görüldüğü gibi 2001’den itibaren yurt dışı factoring’in payının toplam içindeki oranında yeniden önemli bir artış yaşanmış fakat bu artış 2002’den sonra yine azalma eğilimine girmiştir.

2.5. FACTORİNG İŞLEMİNİN TARAFLARI

Factoring işleminde üç taraf bulunmaktadır.

2.5.1. Factor

Alacakları temlik yolu ile satın alan finansal şirkettir.

2.5.2. Satıcı Firma

Mal veya hizmet satarak alacaklı duruma gelen firmadır.

2.5.3. Borçlu Firma

Mal veya hizmet satın alarak borçlu duruma gelen firmadır.(Toroslu, 2005, 5)

2.6. FACTORİNG TEKNİĞİNİN FONKSİYONLARI

İktisadi anlamda, factoring tekniğinin üç fonksiyonu olduğu söylenebilir.

Bunlar:

- * Finansman (kredi) fonksiyonu
- * Hizmet (muhasabe ve borcun tahsili) fonksiyonu
- * Teminat (garanti – ödenmeme riskini karşılama) fonksiyonudur.

Ancak bu fonksiyonlar içinde sadece hizmet fonksiyonu tüm factoring türleri için ortak olup, diğer iki fonksiyon (finansman ve teminat) ihtiyari olarak buna eklenebilir. Yani hizmet fonksiyonu olmayan bir factoring sözleşmesi düşünülemez, fakat finansman veya teminat fonksiyonu olmayan factoring çeşitleri mevcuttur.

Factoring hizmeti kullanmak isteyen firmalar genelde satış bedellerinin tahsili ile ilgili temel problemlerini factor'e devretmekle, diğer finansman yöntemlerine göre önemli avantajlar elde ederler. Elde edilecek avantajlar; yönetimin zamanından tasarruf, artan Pazar imkânları, yabancı müşterilerle iş görmede kolaylık sağlanması, tahsili gecikmiş alacakların minimize edilmesi olarak sıralanabilir.(Apak, 1995, 92)

2.6.1. Finansman Fonksiyonu

Teorik olarak, Factor, satıcıya alacakları karşılığında avans ödeme yapmak suretiyle finansman sağlamaktadır.(Factors Chain International Correspondance Course, 1991, 2-5) Böylece alacağa karşı yapılan ön ödeme ile aktif bir değişim gerçekleşir.(Berk, 1990, 331) Factoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanında iki yöntem kullanılmaktadır. Bunlar;

1. Ön Ödeme (Avans) Yöntemi
2. İskonto Yöntemi'dir.

2.6.1.1. Ön Ödeme Yöntemi

Uygulamada, genellikle, müşteriye % 80 peşin ödeme yapılmaktadır. Bunun için, factor'e alacağın oluştuğunu gösteren fatura suretleri veya malın gönderildiğine ilişkin belgelerin ibrazı yeterlidir. Böylece, müşteri, alacaklarının karşılığını vadesinden önce avans olarak almakta ve finansman sorununu çözmektedir.

Finansman hizmeti veren factoring şirketi, her alıcının riskine göre, ayrı bir işlem hacmi ve limit belirlemektedir. Satıcı, malı alıcıya gönderdikten sonra, kestiği fatura tutarının, alıcı için önceden onaylanmış limit dâhilinde bulunması şartına uygun olarak, factoring şirketi, söz konusu alacağın % 80'ine varan kısmını satıcı işletmeye nakit olarak ödemektedir. Alacağın vadesi geldiğinde, tahsil edilen alacağın % 20'si factor'ün faiz ve komisyonu olarak düşürüldükten sonra satıcıya ödenmektedir.

İşletme açısından, factor'den finansman hizmeti alınarak, alacakların nakde dönüşümü hızlandırılır. Böylece, işletme için gerekli olan nakit, başka bir kaynak yerine alacaklardan sağlanır.

2.6.1.2. İskonto Yöntemi

Bu yöntemde ise, önce alacakların peşin değeri hesaplanmaktadır. Daha sonra, factor kuruluşun komisyon tutarı ve yaptığı masraflar düşürülerek, kalan tutar müşteriye ödenmektedir. Ancak, bu yöntem yaygın olarak uygulanmamaktadır.(Ceylan, 2002, 5)

2.6.2.Hizmet (Tahsilât ve Muhasebe) Fonksiyonu

Factoring'in fonksiyonlarından birisi de hizmet veya tahsilât ve muhasebe kayıtlarının tutulmasıdır.

Muhasebe kayıtlarının factor tarafından tutulmasıyla, müşteriler, çok sayıda borçlunun hesabını değil, sadece factor tarafından devralınan alacakların karşılığının gösterildiği factor hesabını izler. Factor kuruluşlar, müşterilere, hesap özetleri, tahsil edilen alacaklar gibi çeşitli bilgiler gönderir. Böylece, factor, müşterilere, borçluları izleme ve dolaylı da olsa denetleme olanağı sağlamış olur.

Tahsilât fonksiyonunda, factor, alıcıların kredibilitelerini tespit etmeye ve alacakları vadesinde tahsil etmeye çalışmaktadır. Böylece, işletmelerin tahsilât işlemine zaman ve personel ayırmalarına gerek kalmamaktadır. Bunun sonucu olarak, işletme yöneticilerinin diğer işletme fonksiyonlarına ayıracakları zamanları artmaktadır.(Ceylan, 2002, 4)

Factor tarafından, tahsilât hizmetinin sağlanması durumunda, müşteri tarafından fatura ödemelerinin factor'e yapılması şeklinde bir not düşülmektedir. Bunun sonucu olarak, satıcıyla müşteri arasındaki araştırma, satış ve tahsilâtla ilgili tüm bilgiler, factor tarafından yapılır ve muhafaza edilir. Böylece, factor'ün kredi servisi, müşteriyle ilgili önemli bilgi birikimine sahip olur.

Müşterinin borçlarını ödeyememesi durumunda, factor, satıcı ve müşteri arasındaki ilişkilere zarar vermeden, gerekli girişimlerde bulunur. Bu aşamada satıcı, borçluya satışları durdurarak veya uyarıda bulunarak, factor'e yardımcı olabilir. Bunun nedeni, kanuni takibe gerek kalmadan tahsilâtı yapabilmektir. Buna rağmen, alacak tahsil edilmezse, factor kanuni işlemleri başlatır.

Öte yandan, kredibilitelerini düşürmek istemeyen müşteriler, factor'e olan borçlarını ödemek için özel bir çaba gösterirler.(Utan, 28.06.1988) Bu nedenle, satıcılar, factor'den tahsilât hizmeti alarak, alacaklarını tahsil edememe risklerinin azaldığını düşünürler.

Ayrıca, alacakların tahsili ve muhasebesi, factor tarafından yapıldığında, işletme yöneticilerinin zaman ve para tasarrufları olacaktır. Başka bir deyişle, tahsilât ve muhasebe işlerinin factor'e verilmesi durumunda, yöneticiler uzmanlık konularıyla ilgili olarak daha çok zaman bulabilirler.

Factor kuruluş üstlendiği bu hizmet karşılığında, alacağın fatura değerinin % 0.5'i ile % 2.5'i arasında değişen bir komisyon alır.(Ceylan, 2002, 5)

2.6.3. Teminat (Garanti) Fonksiyonu

Factoring işleminin en önemli fonksiyonlarından biri de teminat fonksiyonudur. Bu fonksiyon sayesinde factoring şirketleri satıcı firmaların alacaklarını tahsil edememe riskini üstlenmektedirler.

Vadeli satış yapan firmalar için mali yapılarını sarsan en büyük risklerden birisi alacaklarını tahsil edememeleridir. Gelişmiş ülkelerde zaman zaman görülen ekonomik durgunluk ile az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki döviz darboğazları, kambiyo kısıtlamaları gibi nedenler satıcı firmaları alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşı karşıya bırakmaktadır. İşte bu noktada factoring işleminin teminat fonksiyonu devreye girmekte ve satıcı firmaları bu riskten kurtarmaktadır.

Factoring şirketleri satıcı firmaların alacaklarını tahsil edememe riskini belli bir limit dâhilinde teminat altına alırlar. Bu limit, factoring sözleşmesi ile belirlenmektedir. Factoring şirketleri bu limitleri onaylamadan önce satıcı firmaların müşterileri hakkında gerekli araştırmaları yaparlar. Factoring şirketleri borçlunun ödeyeceğinden emin olmadıkları alacakları teminat altına almazlar.

Teminat fonksiyonunun kapsamı borçlunun ödeme güçlüğü içerisine girmesi veya iflas etmesi durumunda alacağın tahsil edilememesi riski ile sınırlıdır. Yoksa satıcı firmalar tarafından alıcılara gönderilen malların kusurlu olmasından dolayı alacağın tahsil edilememesi durumu teminat fonksiyonunun kapsamı dışındadır. Bu tür durumlarda risk tümüyle satıcı firmaların üzerindedir.(Toroslu, 2005, 6-7)

2.7. FACTORİNG'İN İŞLEYİŞİ

Factoring sisteminin işleyişi yurt içi factoring ve yurt dışı factoring sistemi olarak iki şekilde ele alınabilir.

2.7.1. Yurt İçi Factoring İşlemlerinin İşleyişi

Yurt içinde mevcut alıcı, satıcı ve factoring şirketi arasında olan mal ve para akış yönetimine yurt içi factoring adı verilir. Yurt içi factoring'in işleyişi aşağıdaki gibidir:

1) Müşteri, istenen bilgi ve belgelerle factoring işlemlerinden yararlanmak amacıyla factor'e başvurur. Bu başvuruda müşteri işletme mal ve/veya hizmet siparişi ile birlikte ödeme vadelerini kapsayan planı, son üç yılın mali tablolarını ve alıcının ticari kimliği, yıllık iş hacmi (kendinin ve alıcının) gibi bilgileri kapsayan bir durum ve bilgilendirme dosyası sunar ve talep ettiği limiti factor'e duyurur.(Melemen ve Arzova, 2000, 376)

2) Factoring şirketi, gerekli incelemeleri yaptıktan sonra satıcı firmaya teklifini sunar. Bu teklifinde yapacağı hizmetleri ve alacağı komisyonu bildirir.

3) Factoring şirketi ile satıcı firma arasında ön ödeme oranı, finansman faizi ve komisyon oranı gibi koşullar belirlendikten sonra sözleşme imzalanır.

4) Satıcı firma alıcılardan sipariş alır ve aldığı bu siparişleri factoring şirketine bildirerek onayını alır.

5) Satıcı firma malları alıcıya gönderir.

6) Mallar sevk edildikçe faturalar düzenlenir ve factor'e temlik edilir. Faturaların aslı alıcıya, bir sureti de factoring şirketine gönderilir. Bildirimli factoring uygulaması yapılıyor ise; alacağın factor'e temlik edildiği ve ödemenin factor'e yapılması gerektiğini belirten bir etiket faturanın aslına yapıştırılır.

7) Satıcı firmanın nakit ihtiyacına göre factoring sözleşmesi çerçevesinde factor tarafından ön ödeme yapılır.

8) Factoring şirketi vadesi geldiğinde fatura bedelini alıcıdan tahsil eder.

9) Factoring şirketi tahsil ettiği fatura tutarından ön ödeme yapılmamışsa factoring komisyonunu, ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutarı, finansman faizi ve factoring komisyonu düşüldükten sonra kalan tutarı satıcı firmaya öder.(Toroslu, 2005, 8)

2.7.2. Yurt Dışı Factoring İşlemlerinin İşleyişi

Uluslar arası factoring'de yurt içi factoring'e ilaveten taraflara bir de ithalatçının ülkesinde bulunan muhabir factor eklenmektedir. Uluslar arası factoring sisteminin işleyişi şu şekildedir:

- 1) İhracatçı kendi ülkesindeki factoring şirketi ile sözleşme imzalar.
- 2) İhracatçı yurt dışından gelen mal taleplerini factor'e bildirir ve ithalatçı hakkında bilgi verir.
- 3) Yurt içindeki factor ithalatçı ile ilgili bilgileri muhabir factor'e aktarır ve limit onayı ister.
- 4) Muhabir factor ithalatçı hakkında gerekli araştırmaları yapar ve ithalatçının kredibilitesi yüksek ise ihracatçının ülkesindeki factor'e limiti onaylar.
- 5) Factor, ihracatçıya vereceği hizmetleri ve maliyetlerini bildirerek limit onayı verir.
- 6) İhracatçı malları ithalatçıya gönderir.
- 7) Alacaklar factor'e temlik edilir. Düzenlenen faturaların aslı ithalatçıya, bir sureti de factor'e gönderilir. İthalatçıya gönderilen faturanın üzerine alacakların factor'e temlik edildiğini ve ödemelerin muhabir factor'e yapılması gerektiğini belirten bir etiket yapıştırılır.
- 8) İhracatçı nakit ihtiyacına göre isterse kendi ülkesindeki factor'den ön ödeme alabilir.
- 9) Faturaların vadesi geldikçe ödemeler ithalatçı tarafından muhabir factor'e yapılır.
- 10) Muhabir factor yaptığı tahsilattan kendi komisyonunu düşerek kalan tutarı ihracatçının ülkesindeki factor'e gönderir.

11) İhracatçının ülkesindeki factoring şirketi muhabir factor'den tahsil ettiği tutardan ön ödeme yapılmamışsa factoring komisyonunu, ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutarı, finansman faizi ve factoring komisyonu düşüldükten sonra kalan tutarı satıcı firmaya öder.(Toroslu, 2005, 9)

2.8. FACTORİNG'DE RİSK DEĞERLENDİRİLMESİ

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

2.8.1. Alıcıların İstihbaratları

Alıcı istihbarat çalışmaları, finansal ve moralite açılarından yapılmaktadır. İstihbarat çalışmalarında, hem müşteriler hem de factoring talebinde bulunan işletmeler tek tek incelenir.

2.8.2. Mali Analiz Çalışmaları

Mali analiz çalışmalarıyla, işletme ve borçluların denetlenmesi yapılır ve mali tablolar, tahsil edilemeyen alacaklar ve benzeri konular incelenir

2.8.3. Yaşam Süresi Tahmini

Yaşam süresi tahmini, işletmelerin ömürlerini belirlemeye yönelik bir çalışmadır. Bunun için mali veriler yanında, yönetim birimi, sektörel özellikler, mali bilgilerin kalitesi, bankalarla ilişkiler gibi verilerden yararlanır.(Kocaman, 1994, 18)

2.8.4. Erken Uyarı Sistemi

İşletmelerle ilgili tüm bilgiler bir arada toplanarak olası zararlar önceden tespit edilir ve gerekli önlemler alınır. Factoring işlemindeki riskleri ikiye ayırarak incelemek mümkündür.

- 1) Satıcı veya üretici işletme ile ilgili riskler
- 2) Rücu edilemez factoring'de müşteri ile ilgili risklerdir

2.8.5. Satıcı veya Üretici İşletme Riski

Satıcı veya üretici işletme değerlendirilirken, factor, değerlendirmesini iki aşamalı olarak yapmak zorundadır. Öncelikle, anlaşma talebinde bulunan işletmenin sürekliliği incelenmelidir. Daha sonra, satın alınacak alacakların kalitesi üzerinde durulmalıdır.

Factor, satıcı veya üretici işletmenin geçmiş performansını, verilen teklif formundan yararlanarak yapabilir. Teklif formunda şu bilgiler yer alır.(Kocaman, 1994, 19)

- 1) İşletme ile ilgili bilgiler
- 2) Ortaklar ve iştirak edilen işletmelerle ilgili bilgiler
- 3) Mali yapı ile ilgili bilgiler
- 4) İşletmeye mal satanlar veya alanlarla ilgili bilgiler
- 5) Son bir yıla ait satış rakamları
- 6) Son birkaç yıl içinde tahsil edilemeyen alacaklar
- 7) Gelecek on iki ay için satış tahmini
- 8) Satış koşulları
- 9) Denetlenmiş gelir tablosu ve bilanço

Üretici veya satıcı işletmenin değerlendirilmesinde ikinci aşama, işletmenin mevcut mali yapısının incelenmesidir.

Değerlendirmede üçüncü aşama, işletmeye iadelerle ilgili bilgilerdir. Bir işletmenin iade tutarı ne kadar fazla ise, müşteriler ile factor arasında problem çıkma olasılığı o kadar yüksektir. Bu nedenle, işletmenin yıllık iade miktarının endüstri ortalaması ile karşılaştırılması yapılmalıdır.

Değerlendirmede dördüncü aşama, işletmenin alacak devir hızının tespitidir. İşletmenin alacak devir hızı, endüstri ortalamasının altında ise, mamullerin kalitesiyle ilgili sorunların varlığı söz konusu olabilir.

Factor tarafından yapılacak değerlendirmelerde bazı alacaklar kapsam dışında bırakılabilir. Bunlar arasında en önemlileri şunlardır:

- 1) Holding bünyesindeki işletmelere yapılan satışlardan doğan alacaklar
- 2) İade edilmek şartıyla yapılan satışlar
- 3) Satış sonrası hizmet şartıyla yapılan satışlardır.

Bu şekilde yapılan satışlardan doğan alacaklarda, anlaşmazlık çıkma olasılığı yüksek olacağından, factor, bu tür satışları kapsam dışı bırakmak isteyecektir. (Kocaman, 1994, 20)

2.8.6. Müşteri Riski

Hem rücu edilebilir hem de rücu edilemez factoring işlemlerinde müşteri riski çok önemlidir. Ancak rücu edilemez factoring işlemlerinde bu risk daha yüksektir. Çünkü kredi sigortasının primini müşteri riski belirler.

Ayrıca factor, yapacağı değerlendirme sonucuna göre, isteyeceği komisyonu belirler ve bu riski alıp alamayacağına karar verir. Öte yandan, factor, müşteri risk değerlendirmesini, sürekli ve periyodik olarak yapmak zorundadır. Factor tarafından yapılan değerlendirme şu konuları içerir:(Ceylan, 1995, 16)

1. Tahsil Edilemeyen Alacakların Tarihçesi: Tahsil edilemeyen alacaklarla ilgili olarak son üç yılın kayıtları incelenir.

2. İşletmenin Kredi Değerlendirme Yöntemi: Bu aşamada factor, işletmenin kredi değerlendirme yönteminin tahsil edilemeyen alacaklar üzerinde etkili olup olmadığını araştırır.

3. İşletmenin Alacak Yönetimi: İşletmenin alacak yönetim politikası doğrultusunda, alacaklarını zamanında tahsil edip edemediği araştırılır.

4. Endüstri Ortalaması: İyi bir factor kuruluş, her endüstri için tahsil edilemeyen alacaklar riskinin ne olduğunu bilmek durumundadır. Bu tür analizler periyodik olarak yapılır.

5. Kredi Şartları: İşletme tarafından bazı müşterilere normalden daha uzun bir kredi vadesi verilmişse, bunun tahsil edilemeyen alacakların riskini arttıracığı unutulmamalıdır.

6. Satın Alma Alışkanlıkları. Her ay düzenli olarak mal alan müşterilerin varlığı, düzenli olarak ödeme yapacak borçluların varlığını gösterir. Bu tür müşteriler, düzensiz fakat büyük miktarlarda ödeme yapacak müşterilere tercih edilmelidir.

7. Alacak Devir Hızı: Yüksek devir hızı, işletmelerin tahsil edilemeyen alacaklarının riskini azaltan bir unsurdur.

2.9. FACTORİNG'DE MALİYETLER

Bütün finansal enstrümanlarda olduğu gibi factoring işlemlerinin de kullanıcılar bakımından maliyeti vardır. Maliyet, factoring kurumu tarafından satıcılara verilen hizmete bağlı olarak farklılık gösterir. Satıcı firma, factoring'in hizmet ve teminat fonksiyonlarından yararlanıyorsa factoring komisyonu; finansman fonksiyonundan yararlanıyorsa finansman faizi de söz konusu olmaktadır.(Toroslu, 2000, 35)

2.9.1. Factoring Komisyonu

Her factor, satın aldığı borçların toplam tutarı üzerinden bir komisyon alır. Bunun adına factoring işlemlerinde hizmet ücreti; komisyon veya yönetim masrafı denir. Komisyon alınması; satıcının factor nezdindeki cari hesabına borç kaydı, satıcıya

ödenecek tutarlardan mahsup veya daha yaygını borcun satış fiyatının borçlunun ödeyeceği paralardan kesinti yapılarak hesaplanması (satın alış fiyatı = borç tutarı – hizmet komisyonu) şeklinde olabilir.

Hizmet komisyonunun tutarı, tam hizmet için % 0. 5 ile % 2. 5 arasında bir oran olup satın alınan borçlara ait her bir fatura tutarına uygulanır. Faturada iskonto söz konusu ise, bu iskonto dikkate alınmaz hesaplamada iskontosuz tutar esas alınır.(Erdemol, 1992, 37)

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

Müşteri factoring sözleşmesi yaparak fazladan bir maliyete katlanmakla beraber, edindiği ekstra istatistikî bilgilerin yönetsel etkinliğin ve muhasebe bölümünün büyük bir külfetten kurtulmasının kendisine sağlayacağı faydaları gözden kaçırmamalıdır.(Kocaman, 1992, 74)

Diğer taraftan avans ödemesi yoluyla finansman da sağlıyorsa factor'un aldığı hizmet komisyonu bir bakıma taahhüt komisyonu da olacaktır. Çünkü avans ödeme yapacağını önceden taahhüt etmiştir. Factor'un satış kayıtlarına ait 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. Örneğin, satıcı factor'un bilgi işlem biriminden yararlanmak suretiyle satış analizleri, istatistik bilgiler vs. elde ettiğinde bunlar için ek ücret ödemek durumundadır.(Erdemol, 1992, 37)

2.9.2. Finansman Faizi

Gelecekteki bir tarihte ödenecek bir borcun satın alınması ve bunun karşılığında kısmen veya tamamen ödeme yapılmasının bir iskonto işlemini gerektirdiği ve bunun da factor'e finansman ücreti (faizi) isteme hakkını verdiği ortadadır.

Yaygın olarak kullanılan finansman ücreti yansıtma metodu, belirli bir tarihte tahsil edilecek alacak tutarının, belirli bir iskonto oranı üzerinden nakde çevrilmesi ile gerçekleştirilir.(Büker ve Aşıkoğlu, 1993, 260) Uluslar arası factoring'de faiz oranı, Londra Interbank piyasasında ticari bankaların ödünç vermede uyguladıkları faiz oranı olan LIBOR (London Interbank Offered Rate) veya Amerikan bankalarının uyguladıkları faiz oranı olan "prime rate" ve buna ilave olarak belirlenen risk marjına (spread) göre hesaplanır. Libor'un iskonto bedelinin uygulanmasında esas alınmasının sebebi, uluslar arası piyasalarda banka kredilerinde kullanılan temel faiz oranı olması ve 3 aylık oranın 90 günlük satış vadelerine uygun gelmesinden kaynaklanmaktadır.

İhracata yönelik factoring'de factor'un uyguladığı iskonto bedeli, bankaların kısa vadeli ihracat döviz kredileri ile rekabet etmektedir. Factoring'le sağlanan finansman, muhabir banka tarafından yabancı alıcının riskine göre sağlandığından döviz kredisi maliyetinden daha düşük maliyetli olabilmektedir.(Bayar ve Aydın, 1994, 329)

2.9.3. Factoring İşleminde Maliyetler İle İlgili Örnek Uygulama

ABC A.Ş.'i 5.000 YTL tutarındaki alacağını daha önce imzalanan factoring sözleşmesi çerçevesinde X Factoring A.AŞ'ye temlik etmiştir. Daha önce imzalanan factoring sözleşmesine göre % 80 ön ödeme yapılacak ve % 1 factoring komisyonu uygulanacaktır. ABC A.Ş.'i bu temlik ile ilgili olarak müşterisinden tahsil ettiği 27.02.2005 vadeli 5.000 YTL' lik çeki 14.01.2005 günü X Factoring A.AŞ'ye ciro etmiş ve karşılığında % 80 oranında ön ödeme almıştır. Bu işleme % 28 faiz oranı uygulanması konusunda anlaşmaya varılmıştır. Bu veriler çerçevesinde factoring işleminin maliyeti hem borçlu cari yönteme göre hem de iskonto yöntemine göre ayrı ayrı hesaplanacaktır.

2.9.3.1. Borçlu Cari Yöntemi

Ön Ödeme Oranı	% 80
Factoring Komisyonu	% 1
Finansman Faizi	% 28

İşlem Tarihi	14.01.2005
Vade Tarihi	27.02.2005
Valör (Gün)	1 gün
Vade (Gün)	45 gün

Ön ödeme işleminde factoring komisyonu ve factoring komisyonunun BSMV'si factoring şirketi tarafından peşin tahsil edilmekte veya ön ödeme bakiyesine eklenmektedir.

Temlik Tutarı	5.000,00
Ön Ödeme Tutarı	4.000,00
Komisyon Tutarı	40,00
Komisyonun BSMV'si	2,00

30 gün sonra faiz tahakkukuna esas olacak matrah 4.042,00 YTL' dir.

30. Gün Faiz Tahakkuku

$$\text{Faiz} = (4.42,00 \times \% 28 \times 30 \text{ gün}) / 36.000$$

$$\text{Faiz} = 94.31 \text{ YTL}$$

$$\text{Faizin BSMV'si} = 94.34 \times \% 5 = 4.72 \text{ YTL}$$

99.03 YTL' lik maliyet 30. gün factoring şirketi tarafından ya nakit olarak tahsil edilecek ya da ön ödeme bakiyesine eklenecektir. (Örneğimizde ikinci yöntem uygulanacaktır.) Buna göre 45. günde faiz tahakkukuna esas olacak matrah 4.141,03 YTL olmaktadır.

45. Gün Faiz Tahakkuku

$$\text{Faiz} = (4.141,03 \times \% 28 \times 15 \text{ gün}) / 36.000$$

$$\text{Faiz} = 48.31 \text{ YTL}$$

$$\text{Faizin BSMV'si} = 48.31 \times \% 5 = 2.42 \text{ YTL}$$

45.gündeki faiz tahakkukundan sonra ön ödeme bakiyesi 4.191,76 YTL olmaktadır. Factoring şirketi vadesinde çeki tahsil ettikten sonra kendi alacağı olan 4.191,76 YTL' yi düşüp kalan 808,24 YTL' yi ABC AŞ'ye ödeyecektir. Bu işlemde ABC AŞ'nin yüklendiği toplam maliyet 191,76 YTL olmuştur.

2.9.3.2. İç İskonto Yöntemi

Factoring Komisyonu	% 1
Finansman Faizi	% 28
İşlem Tarihi	14.01.2005
Vade Tarihi	27.02.2005
Valör (Gün)	1 gün
Vade (Gün)	45 gün

İskonto işleminde finansman faizi, finansman faizinin BSMV'si, factoring komisyonu ve factoring komisyonunun BSMV'si factoring şirketi tarafından temlik tutarından peşin olarak düşüldükten sonra kalan bakiye ön ödeme olarak yapılmaktadır.

Temlik Tutarı	5.000,00
Komisyon Tutarı	50,00
Komisyonun BSMV'si	2.50

$$\text{Faiz} = (5.000,00 \times \% 28 \times 45 \text{ gün}) / 36.000$$

$$\text{Faiz} = 175,00 \text{ YTL}$$

$$\text{Faizin BSMV'si} = 175,00 \times \% 5 = 8,75 \text{ YTL}$$

Bu işlemde factoring şirketi komisyon tutarı, komisyonun BSMV'si, faiz tutarı ve faizin BSMV'si toplamı olan 236,25 YTL' yi çek bedelinden peşin olarak düştükten sonra kalan 4.763,75 YTL' yi ABC AŞ'ye ön ödeme olarak ödeyecektir.

Görüldüğü gibi bu örnekte borçlu cari yönteminde hesaplanan toplam maliyet 191, 76 YTL iken, iskonto yönteminde toplam maliyet 236,25 YTL olarak gerçekleşmiştir.

2.10. FACTORİNG TÜRLERİ

İşletmelerin ve factor'lerin farklı gereksinimleri göz önüne alınarak, factoring hizmetlerinde çeşitlendirmeye gidilmektedir. Factoring kuruluşları, belirli konularda uzmanlaşmışlardır. Bu nedenle, factor'ler, işletmelerin istedikleri tüm hizmetleri vermeyebilir. Ancak, sözleşmede belirtilerek istenen hizmetler arttırılabilir.

Factoring işlemleri, gerek coğrafi bakımdan, gerekse işlemin özelliklerine göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir. Ancak, factoring türlerinin kesin çizgilerle birbirinden ayrılmadığını belirtmekte yarar vardır.(Ceylan, 2002, 10)

Factoring işlemlerini, yerel, uluslar arası, ihracat, ithalat, açık, gizli, Rücu edilebilir, Rücu edilemez, ön ödemeli factoring, full servis factoring ve fatura iskontosu gibi türlere ayırmak mümkündür.

2.10.1. Rücu Edilemez Factoring

Rücu edilemez factoring, factor'ün alacağı ödenmeme riskini tamamen üstlendiği factoring çeşididir.

Factoring şirketi, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve ona ön ödeme yapmaktadır. Vadeli alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda factor müşterisine rücu edememekte ve bütün zararı kendisi üstlenmektedir.(Toroslu, 2005, 10) Satıcı da bir ücret ve finansman masrafları karşılığında;

1. Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek,
2. Alacakları tahsil etmek,
3. Alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar,
4. Alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak gibi külfet ve risklerden kurtulmuş olur.(Erdemol, 1992, 7)

2.10.2. Rücu Edilebilir Factoring (Recourse Factoring)

Bu tür factoring, satıcıya satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta, fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir. Çünkü factor, borçlunun acze düşmesi dâhil herhangi bir nedenden dolayı, borcun ödenmemesi halinde satıcıya rücu etme hakkına sahiptir. Söz konusu hak, borcun borçlu tarafından fatura tarihinden itibaren belirli bir süre içinde ödenmemesi halinde borcun satıcı tarafından geri satın alınacağına garanti edilmesini içerir.(Bakır, 1999, 138)

2.10.3. Acente Factoring'i

Bu tür factoring işlemi, tahsilât hizmetinin yer almadığı geleneksel factoring işlemidir. Factoring şirketi, borcun ödenmemesine karşın koruma ile finansman sağlamaktadır. Ancak borcun tahsilâtı acente olarak genellikle satıcının kendisi tarafından yapılmaktadır. Factoring şirketi, fatura üzerine düşülen bir kayıtla alıcıya, factoring anlaşması yapıldığını ancak ödemelerin satıcı firmaya yapılması gerektiğini bildirir. Satıcı firma tahsilâtı yaptıktan sonra, alacak tutarını factoring şirketinin banka hesabına aktarmakla yükümlüdür.(Emek, 1994, 87)

2.10.4. Ön Ödemeli Factoring

Factor firması, factoring'den yararlanacak olan alacağı satın alır. Ancak satış tutarı alacağın vadesinde veya ödemenin fiilen yapıldığı tarihte ödenecek duruma gelir. O tarihe kadar factor, müşterisine alacağın yaklaşık % 80'i oranında bir avans verir. Kalanı ise (%20) bir hesapta tutularak alacağının tümüyle ödendiği tarihte müşteriye ödenmektedir.(Altuğ, 1988, 158)

2.10.5. Toptan Factoring (Bulk Factoring)

Toptan factoring, çok sayıda müşterisi bulunan bir satıcı işletmenin tüm satışlarından meydana gelen cirosunun tamamını factoring şirketine devir etmesine denir. Toptan factoring'de borçlu borcunu doğrudan factoring şirketine öder. Factoring şirketi ise satıcı işletmeye alacak yönetimi hakkında hizmet vermediği gibi alacakların tahsilinden de sorumlu değildir. Satıcı işletme, alacakların takip ve tahsilini factoring şirketi adına yürütür. Factoring şirketi, kendisine yapılan ödemelerle ilgili günlük detayları düzenli olarak satıcı işletmeye gönderir. Bu yolla, alacakların takip edilmesini kolaylaştırır.(Kondak, 2002, 125)

2.10.6. Vade Factoring'i (Maturity Factoring)

“Avanssız factoring” veya “Vade esası üzerinden factoring” de satıcı işletmeye faturaların vadesinden önce avans olarak ödeme yapılmaz. Bu tür uygulamada factor, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ancak, kendisine ön ödeme yapmamakta, ödeme alacağın vadesinde yapılmaktadır.(Tokmakoğlu, 1993, 21)

2.10.7. Bildirimli Factoring

Factor ile müşteri arasında yapılmış sözleşmenin, bir başka ifade ile alacakların factor'e devredildiğinin borçluya bildirildiği factoring türüdür. Bu bildirim alacağın temlikinin geçerlilik şartı olmayıp ödemenin factor'e yapılmasını sağlar.(Özakman, 1989, 18)

2.10.8. Açıklanmayan (İhbarsız) Factoring (Undisclosed / Non Notification Factoring)

Borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı, bu nedenle satıcının factor'un ajanı olarak tahsilât yaptığı bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar. Genellikle % 80 olarak uygulanan bu koruma yönteminde kalan % 20'lik kısım için rücu etme hakkı söz konusudur. Belirtilen % 80 oranı, onay kapsamındaki herhangi bir borç üzerinden hesaplanır ve bu orana karşılık gelen kısım için kredi riski factor tarafından rücu edilemez.(Kocaman, 1992, 47)

2.10.9. Fatura İskontosunu veya Sırdaş Factoring

Borçluların kredi taleplerini (satış kredisi) karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete veya riske karşı korunmaya ihtiyacı bulunmayan satıcılar için factoring şirketlerinin verdikleri diğer bir hizmettir. Doğrudan factor'e ödeme yapmalarını borçlulara ihbar etme zorunluluğundan satıcıyı kurtarmak ve factor'e satılan borçların tamamen rücu etme esasına tabi tutulmasıyla factoring sadece finansman ihtiyacına dönüştürülmüş olmakta, türün adına da yaygın biçimde "fatura iskontosunu" ya da sırdaş factoring denilmektedir. Sırdaş ifadesi borçların factor'e satıldığının borçlularca bilinmemesinden kaynaklanmaktadır.

Bu tür factoring'de factor, satıcının ibraz ettiği bir grup faturayı iskonto etmektedir. Satış kayıtlarını satıcı tutmakta ve aynı zamanda mülkiyetini factor'e devrettiği borçları factor adına borçlulardan tahsil etmektedir. Bu düzenlemede factor normal olarak satıcının satış kayıtlarını ve destekleyici belgelerini istediği zaman izleme özgürlüğünü isteyebilecektir.(Bakır, 1999, 142)

2.10.10. İhracat Factoring'i

Alıcının yabancı bir ülkede bulunması durumunda, factoring işlemi yapılıyorsa bu durumda, ihracat factoring'inden söz edilebilir. Yurt içi factoring'de olduğu gibi, ihracat factoring'inde de benzer işlemler yapılır. İhracatçı ile sözleşme yapılmadan önce factor tarafından gerekli araştırmalar yapılır. İhracat factoring'i yurt içi factoring'e göre daha fazla risk içerdiğinden muhabir bir factor'un hizmetinden yararlanılır. Başka bir deyişle, ithalatçının ülkesindeki factor istihbarat yaparak, limit onayını yerel factor'e bildirir. Yerel factor, söz konusu limit çerçevesinde ihracatçı işletme ile çalışmaya başlar.(Chrichton, 1986, 170)

2.11. FACTORİNG'İN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR VE DEZAVANTAJLAR

Factoring, genellikle tüketim malı ve hafif teçhizat satan ya da ihraç eden firmalara yönelik bir finansman aracıdır. Bu tür malların pek çok alıcısı vardır. Satıcı

veya ihracatçılar böyle bir finansman aracına başvurmakla birtakım avantaj ve dezavantajlar sağlarlar.

2.11.1. Factoring'in Avantajları

Factoring, gerek satıcı işletmelere ve gerekse factor şirketlerine birçok avantaj sağlamaktadır. Bu avantajların belli başlıları aşağıdaki gibi gösterilebilir:

- * Factoring, firmaların kaynak yönetimini basitleştirir.(Parasız, 1992, 586)
- * İşletmeler, batık borç riskini factor'e devrederek yurt içi ve yurt dışı pazarlarını genişletebilirler.
- * Satış sonrası factor'un verdiği ön ödeme ile işletme hammaddeyi peşin alarak önemli indirimler sağlar ve böylece üretim maliyetlerini düşürür; daha fazla kar etme olanağı sağlar.
- * Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır. İşletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir. Banka kredisi kullanma olanağı artar.
- * Nakit girdisi olduğundan alıcılara vade tanıyabilir. Böylece satıcının rekabet gücü artar.
- * İhracatta, factor'un verdiği ön ödeme döviz olacağından kambiyo dosyası hemen kapatılır ve KDV başvurusu anında yapılır. Ayrıca döviz, en yüksek kuru veren bankada bozdurma şansı doğar. Oysa akreditif ile gelen döviz aynı bankada bozdurulmak zorundadır.
- * Yabancı firma ile oluşabilecek dil sorunu ortadan kalkar. Ortaya çıkabilecek sorunlar onun ana dili ile muhabir factor tarafından çözümlenir.
- * Gerçekçi nakit akış planı sayesinde mevsimsel olarak artan satışların gerektirdiği finansman gereksinimini kolayca karşılar. Kredi kurumlarına yaptığı düzenli ödemeler firmanın kredi değerliliğini artırır.

* Factoring hizmeti alan firmalar, bu sayede bünyelerinde tahsilât ve istihbarat departmanı kurmanın maliyetinden kurtulurlar.(Uzunoglu, 1998, 22)

* Firmalar, factor'un istihbarat hizmetlerinden yararlanırlar. Böylece yüksek riskli firmalardan kaçınma olanağına kavuşurlar ve müşterilerinin kredi değerliliğini araştırma masrafından kurtulurlar.(Toroslu, 1999, 34)

* Alacağını devreden işletmenin muhasebe kayıtları factor tarafından tutulmaktadır.

* Factor genel olarak müşterisinin tüm kredili satışlarını belli bir süreyi kapsayacak şekilde anlaşma yapar. Bu her iki tarafın da yararınadır. Factor satıcıyı ve ihtiyaçlarını yakından öğrenmiş olur ve satışlarda artış olduğunda daha küçük komisyon oranları uygulayabilir.(Apak, 1995, 96)

* Alacak veya müşteriye gönderilecek faturalar firmanın alacağı borç için teminat oluşturur.(Bozkurt, 1990, 61)

2.11.2. Factoring'in Dezavantajları

Factoring sunduğu avantajların yanısıra birtakım dezavantajlara da sahiptir. Bu dezavantajlar aşağıdaki gibi gösterilebilir:

* Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.

* Factoring, bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünde, bazı firmalar factoring'e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadırlar.

* Factoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da almaktadır. Bu nedenle firmaya maliyeti fazla olabilir.(Apak, 1995, 97)

2.12. FACTORİNG'İN DİĞER FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

Kısa vadeli bir finansman tekniği olan factoring'in diğer finansman teknikleriyle olan benzer ve farklı yönleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

2.12.1. Factoring ve Leasing

Leasing, bir menkul veya gayrimenkulün ekonomik ömrünün belirli süresi veya tamamı boyunca mülkiyetini kiraya verende, kullanım hakkını ise belirli bir bedel karşılığında kiracıda bırakan, kira süresi sonunda varlığın geri verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetinin kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.(Gerni, 1990, 107)

Bu yöntemde leasing şirketi kiralama nedeniyle kambiyo ve ödenmeme riskine karşı korunmaktadır. Kiracı şirket ise, taksitle ödeme kolaylığından yararlanarak malın sahibi olmaktadır. Politik ve transfer risklerini azaltmak isteyen leasing şirketi, kiracı şirketin ülkesindeki temsilcisinin aracılığıyla sözleşme yaparak kira ödemelerinden doğacak riskleri önleyebilir.

Factoring ve leasing arasındaki farklardan birisi, işleme konu olan mal türleriyle ilgilidir. Factoring, alacakların factor'e devrini içeren, devamlı olarak yapılan, yatırım, tüketim ve hizmet sektörünün finansmanında kullanılan kısa vadeli bir finansman yöntemidir. Leasing ise, yatırım mallarının finansmanı için kullanılan orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir.(Öncel, 1991, 51)

2.12.2. Factoring ve Forfaiting

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

Bir diğer fark, factoring her para birimine uygulanabilirken, forfaiting'e konu olan alacakların konvertibl para birimleri ile ifade edilmeleri gerekmektedir.

Ayrıca, factoring'de ticari riskin karşılanabilmesi için ihracatçı komisyon öderken, forfaiting'de ihracatçı komisyon ödemez.(Küçükkiremitçi, 1991, 8)

Factoring ile forfaiting arasındaki bir başka fark, forfaiting'in genellikle uluslar arası işlemlerde uygulanmasıdır.

Son olarak, forfaiting işlemlerinde politik, transfer ve ödenmeme riskleri üstlenilirken, factoring'de politik risk dışındaki tüm riskler üstlenilmektedir.(Öncel, 1991, 51)

2.12.3. Factoring ve Banka Kredileri

Factoring işlemi, banka kredilerine göre daha basittir. Çünkü Bankalar Kanunu ve bankacılık gelenekleri, kredi alabilmek için çok fazla şart koşmaktadır. Örneğin, bankalar kredi verilmesi düşünülen firmalardan üç yıllık bilânço ve kar-zarar tablosu gibi belgeler istemektedir. Her banka kendi uygulamasına göre tüm tapuların kayıtları, tüm telefon numaraları gibi birçok belge ve bilgi ister. Factoring'de ise işlemler daha basit ve kısadır. Factoring şirketi zarar eden bir şirketin de sağlam bir borçluya yaptığı mal veya hizmet satışını finanse edebilir. Bu da factoring şirketine bankaya göre büyük bir esneklik kazandırır.(Uslu, 2001, 59)

Banka kredilerinde, alacaklarını rehin vererek kredi alan satıcı firma, alacağın tahsil edilememesinden doğan riski taşımaktadır. Yani, kredi veren finans kurumunun daima satıcı firmaya geri dönme (rücu etme) hakkı vardır. Factoring'de ise, alacakların vadesinde tahsil edilememesi riski factoring şirketine aittir.

2.12.3.1. Factoring ve Senet İskontosu

Bankacılıkta iskonto, vadesi gelmemiş bir ticari senedin vade tarihine kadarki bir dönem ile orantılı olmak üzere bir faizin düşülmesi suretiyle senet bedelinin derhal ödenmesine olanak tanıyan bir yöntemdir. Müşteri ile banka arasında iskonto sözleşmesi gereği müşteri, senetleri bankaya ciro ederek ciro edilen poliçelerin

bordrosunu bankaya vermektedir. Banka, senetlerin tahsis ettiği kredi limitlerinin aşılp aşılmadığına, senet borçlularının mali durumunu araştırmakta olumlu bulduğu takdirde senetleri iskontoya kabul etmektedir. İskontoya kabul edilen senet tutarından vadeye kadar işleyecek ara dönem faizleri, komisyon tutarı ve diğer masrafları indirerek kalan bakiyeyi müşterinin serbestçe kullanabileceği hesabına geçmektedir.(Subaşı, 1997, 26)

Senet iskontosu yoluyla finansmanla, factoring yoluyla finansman arasında benzerlik vardır. Her iki finansman yönteminde de vade kısadır ve vadeden önce, satıcılara peşin ödeme yapılmaktadır. Ancak, iskontoya konu edilen senetlerin vadesinde tahsil edilmemesi durumunda, banka protesto işlemi yapmakta, senet tahsili ile ilgili başka bir işlemde bulunmamaktadır.

Bilindiği gibi, factoring işleminin konusunu, satıcının alacaklarını satması oluşturmaktadır. Oysa iskonto işleminde, kıymetli evrakın devri söz konusudur.(Ceylan, 2002, 42) Factoring işleminde, alacakların önceden ve toptan olarak factor'e devri mümkündür. İskonto işleminde, senet cirosunda öngörülen şekil şartlarının her bir senet için yerine getirilmesi gerekmektedir.

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

Senet iskontosunda banka, senedin vadesine göre, faiz komisyon ve diğer giderleri peşin tahsil eder ve senet bedelinin geri kalan kısmını müşteriye öder. Factoring'de ise, işletmeye peşin olarak en fazla % 80 ödeme yapılır.

Factoring'de maksimum 180 gün vadeli alacaklar işlem görürken, iskontoya kabul edilen senetlerin vadeleri genel olarak 90 gündür.

Bankalar iskonto işlemi yaparken iskontoya kabul edecekleri senet tutarını belirler. Senetlerin iskontoya kabul edilmesiyle işletmenin bankadaki kredi limiti azalır. Oysa factoring işleminde, işletmeler için benzeri anlamda bir limit söz konusu değildir.(Küçükkiremitçi, 1991, 8-9)

2.12.3.2. Factoring ve Senet Karşılığı Kredi

Senet karşılığı kredi, işletmelerin müşteri senetlerini karşılık göstererek bankadan kredi sağlamalarıdır. Ancak, söz konusu senetler vadesinde ödenmediğinde kredi borcu işletme tarafından ödenir.

Bazı factor kuruluşlar, bankaların ortak olduğu şirketlerdir. Öte yandan, factor'ler ticari bankalarla rekabet etmezler. Çünkü factor kuruluşlar bankaların hizmetlerini tamamlarlar. Ayrıca, factor'ler, fon ihtiyaçlarının önemli kısmını bankalardan sağlarlar.

Senet karşılığı kredi işleminde, banka belirli bir limit dâhilinde müşteriye kredi tahsis etmektedir. Factoring'de ise, işletmeye factor tarafından finansman hizmeti yanında piyasa araştırması, alacakların takibi, tahsili ve muhasebe kayıtlarının tutulması hizmetleri verilebilmektedir.(Toker, 1992, 4)

Bankalar ve factoring kuruluşlarının finansman konusuna bakış açıları farklıdır. Bankalar müşterilerine finansman sağlarken, rücu haklarını saklı tutarlar. Oysa factor kuruluşlar, işletmelerin alacak haklarını satın aldıktan sonra rücu edemezler. Bankalar verdikleri kredilerin geri dönmeme riskini aldıkları teminatlarla karşılamaya çalışırlar. Oysa factor kuruluşlar, satın aldıkları alacakları reasüre ederler.(Ceylan, 2002, 44)

2.12.3.3. Factoring ve Kredi Sigortası

Kredi sigortası, sigortalıya kredili satışların ödenme garantisini veren bir sigorta türüdür. Kredi sigortası ile alacağın tümü değil, belli bir yüzdesi garanti altına alınmaktadır. Oysa factoring işleminde, firmaya % 100 tahsilât garantisi verilmektedir.

Borçluların vadesinde ödemeyi yapmaması durumunda, factor vade tarihinden itibaren en geç 90 gün içerisinde satıcı firmaya ödemeyi yapmaktadır. Oysa kredi sigortasında, borçlunun konkordato ilan etmesi veya iflasının ilan edilmesi sonucunda sigorta devreye girerek poliçede belirtilen şartlar çerçevesinde alacaklıya ödeme yapılır.(Toroslu, 1999, 43)

2.12.3.4. Factoring ve Akreditif

Akreditif, uluslar arası ticarete uygulanan bir ödeme biçimidir. Tarafların sözleşmeye ödemenin akreditifle yapılacağını yazmaları halinde, alıcı (ithalatçı), kendi ülkesindeki bankaya başvurarak mal bedelini bankaya yatırır veya bunu kredi olarak sağlar ve akreditif mektubunda yazılı belgelerin ibraz edilmeleri şartı ile mal bedelini ödemesi talimatını bankaya verir. Bu banka (akreditif bankası), genellikle satıcının (ihracatçının) bulunduğu ülkedeki bir diğer bankayı, akreditifin açıldığını lehdara (ihracatçıya) bildirmesi ve belgeler ibraz edilince parayı ödemesi için yetkilendirir. Böylece satıcının, bizzat alıcının ülkesine gidip belgeleri ibraz etmesi gerekmez, o kendi ülkesindeki bankaya bunları ibraz ederek, sattığı malın bedeline kavuşur.(Kocaman, 1994, 30)

Akreditif işlemi de factoring gibi üçlü bir ilişki kurmaktadır. İlişkinin tarafları şunlardır:

- * Akreditif açtıran: Malın alıcısı, yani ithalatçı
- * Akreditif bankası: Akreditif açtıranın akreditif açılması talimatını verdiği banka
- * Akreditif lehdarı: Malın satıcısı, yani ihracatçı

İlişkiye genellikle bir dördüncü kişi katılır. Bu, akreditif lehdarının (ihracatçının) ülkesindeki bankadır. Buna, muhabir banka veya ödeyecek banka da denir.

Akreditif sisteminin işlemesi için ithalatçı akreditif bankasına teminat vermek, akreditif masraflarını ve teminat komisyonlarını ödemek zorundadır. Oysa uluslar arası factoring'de, factoring şirketinin ödememe riskini ve bazı hizmet edimlerini üstlenmesinin maliyetini ihracatçı karşılamaktadır. Böylece factoring yoluna başvuran ihracatçı, malını daha kolay satmaktadır. Akreditif açılmasına gerek olmaksızın, factoring şirketinin garantisi altında mal satmak imkânı, ihracat factoring'ini cazip kılmaktadır.(Kocaman, 1994, 30)

2.13. ULUSLAR ARASI FACTORİNG YÖNTEMLERİ

Factoring tekniğinin yurt içi boyutunun yanı sıra bir de uluslar arası boyutu bulunmaktadır. Uluslar arası factoring yöntemlerine ilişkin bilgiler aşağıda incelenmiştir.

2.13.1. Çift Factor İle Factoring

Çift factor yönteminde ihracatçıların ihracattan doğan alacaklarını factor'e devretmesi durumunda, ihracatın yapıldığı ülkede yerleşik, aynı factoring zincirinin temsilcisi bir factor tarafından alacağın takibi ve tahsili üstlenilmektedir. Bu sistemde ihracatçının factor'üne "İhracat Factor'ü", borçlunun ülkesindeki muhabirine ise "İthalat Factor'ü" denir.

İhracat factor'ü hizmetin her yönüyle müşterisine karşı sorumludur. İthalat factor'ü ise, kendi ülkesindeki borçluların kredi riskleri ve onlardan yapılacak tahsilât konusunda ihracat factor'üne karşı sorumludur. İthalat factor'ü kendi ülkesindeki yasal mevzuat hakkında daha geniş bilgiye sahip olduğu için borcun takibi ve tahsilâtında daha başarılı olacaktır. Çift factor sisteminin işleyişi şu şekildedir: (Toroslu, 2005, 30)

* İhracat factor'ü müşterisi ve faaliyetleri hakkında bilgi edinir.

* İhracat factor'ü müşterisi ile ilgili olarak verdiği hizmet veya sattığı mallar, tahmini iş hacmi, ödeme şartları, borçluların isimleri, işle ilgili fatura sayısı ve tutarları gibi bilgileri ithalat factor'üne iletir.

* İhracat factor'ü, elindeki bilgiler dâhilinde gerekli değerlendirmesini yaparak işi kabul edip etmeyeceğini, kabul ettiği takdirde kendi komisyon oranını ihracat factor'üne bildirir.

* İhracat factor'ü, ithalat factor'ünden gelen şartları değerlendirir ve buna göre kendi komisyonunu belirler.

* Anlaşma sağlanıp sistem işlemeye başladıktan sonra süreç iki istisna dışında ihracatçı açısından kendi ülkesindeki satışlarda olduğu gibi işlemektedir. Bu istisnalar;

1) Fatura asılları üzerine konulacak temlik ihbarı ile borçluyu, ödemeyi ilgili ithalat factor'üne yapmaya yönlendirmek

2) İhracat factor'üne gönderilen orijinal fatura suretlerine, ithalat factor'üne de gönderilmek üzere bir suret daha eklenmesi

* İhracatçı tarafından alacağın ihracat factor'ü tarafından ithalat factor'üne devredilmesinin teyit edilmesi

* Ödenmeme riski açısından her iki factor garanti limitlerini belirler ve ihracat factor'ü ihracatçıya toplam risk seviyesini bildirir. Malın kusurlu olması dışındaki ödememe durumunda "Rücu Edilemez Factoring" yapılmış ise ithalat factor'ü en geç vade bitiminden itibaren 90 gün içinde fatura tutarlarını ihracat factor'üne öder.

* İthalat factor'ü malın kusurlu olması ile ilgili anlaşmazlıklar konusunda sorumluluk almaz. Ancak talep edildiği takdirde sorunların çözümüne yardımcı olur.

2.13.2. Direkt İthalat Factoring'i

Bu sistemde ihracatçı borçlu ülkesindeki bir factor ile vadesinde tahsilât ve transfer bazında bir anlaşma yapar. Bu sistemde ihracatçının finansman talebi yoktur. Bu nedenle çift factor sisteminin uygulanmasına gerek yoktur. İhracatçı karşı ülkedeki hangi factor ile anlaşma yapabileceği konusunda kendi ülkesindeki bir factor zincirine müracaat eder. Aynı zincire üye karşı ülkedeki factor'ün ismini alır ve onunla ilişkiye geçer. İhracatçıya karşı ülkedeki üye factor ile tanıştırılan factor bu hizmet için bir komisyon alır. Bu yöntemde ithalat factor'ünün garanti yükümlülüğü bulunmamaktadır. Bundan dolayı da ithalat factor'ü tarafından satıcının incelenmesine gerek duyulmaz.(Toroslu, 2000, 32)

2.13.3. Direkt İhracat Factoring'i

Bu yöntem, kayıtların mükerrerliğini, haberleşme ve para transferlerindeki gecikmeleri ve fazladan ortaya çıkacak yönetim masraflarını önlemek için karşı ülkedeki factor'ün devre dışı bırakıldığı bir sistemdir. Bu sistemde factor, ihracatçının ithalatçıdan olan alacaklarını aynen yurt içi factoring'de olan işlemlere tabi tutar. Böylece ihracat factor'ü ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla doğrudan muhatap olur. İhracat factor'ü borç tutarlarına onay verebilmek için şu yollara güvenir:

- * Banka istihbarat raporlarına veya muhabirlerinden aldığı bilgilere
- * Rücu edilebilir factoring anlaşmasına
- * Müşteri kredi sigorta poliçesinden doğan haklara
- * Kendisine ait kredi sigorta poliçesine.(Toroslu, 1999, 23)

2.13.4. Zincirleme Factoring

Bu sistem, ihracatçının alacaklarının ihracat factor'ünce satın alınmasına, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından doğan alacaklarının da ithalat factor'ünce satın alınmasına dayanan bir sistemdir. Örneğin bu durum ihracatçının bir ülkeye yaptığı satışların hepsini tek bir firmaya yapması durumunda meydana gelmektedir. Bu tek ithalatçının ihtiyaç duyduğu finansman tutarı, ithalat factor'ünün kendisine teminatsız olarak tahsis ettiği limitten daha fazla olabilir. Bu sorun ithalatçının, ithalat factor'ü ile bir factoring anlaşması yapması ve alacaklarını bu factor'e satması ile giderilir. Alacakların satın alınması ile oluşan bakiye kredilerin teminatı olur. (Toroslu, 2005, 33)

Zincirleme factoring'in işleyişi şu şekildedir:

1) İhracat factor'ü müşterisi olan ihracatçı ile factoring'in kapsamı içerisinde sunulabilecek tüm hizmetleri içeren bir factoring sözleşmesi yapar. Bununla birlikte ithalat factor'ünü de muhabir olarak tayin eder.

2) İthalat factor'ü ithalatçı firma ile yerel satışların finansmanı için ön ödemeyi de içeren bir factoring anlaşması yapar.

3) Ön ödemeler, limitler dâhilinde ithalat factor'ü tarafından ithalatçıya yapılır. İthalatçı, ithalat factor'ünün yurt içi factoring müşterisidir.

4) İthalat factor'ü, ithalatçının yerel satışlarından doğan alacaklarını tahsil ederek ihracat factor'üne transfer eder.

5) İthalat factor'ü tarafından ihracat factor'üne verilen onaylar, ithalat factor'ünün ithalatçıya tanıdığı kredi limitinin belli bir oranı kadar ve onaylanmış borçluların ithalatçıya verdikleri kesin sipariş tutarı dikkate alınarak belirlenir.(Toroslu, 2005, 33)

2.14. ULUSLAR ARASI FACTORİNG ZİNCİRLERİ

Factoring zincirleri çağdaş factoring'in simgesidir. Çift factoring sistemi zincir olarak tanımlanan aynı factor grubunun üyeleri tarafından uygulanır. Factoring zincirleri müşterilerine ihracat factoring'i gibi karmaşık bir hizmeti sunmaktadırlar. Bu factoring zincirlerinin factoring hizmeti verilecek her ülkede üyeleri bulunur. Evrensel boyutta ilişkiler ağına sahip bulunan bu zincirler öncelikle dış ticaretin finansmanında etkinliklerini sürdürürken, iç piyasadaki itibarlı şirketlere factoring işleminin faydalarından yararlanma imkânı sağlarlar.

Factoring zincirinin üyeleri olan factoring firmaları zincir yönetiminin koyduğu kurallara uymayı kabul ederler. Üye factor'ler arasındaki ilişkileri düzenleyen kurallar şunlardır:

* Temsilci factor'e verilecek bilgiler tahmin edilen iş hacmi ve kredi miktarı açısından bir değerlendirme yapmaya imkân vermelidir.

* Factoring uygulamasına giriş yönetmeliği

* Ön kabulü ve reddi kapsayan yönetmelik

* Satıcı ve müşteri arasındaki anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin yönetmelik

* Ana factor, temlik edilen borçların gerçek olduğu ve temsilci factor'e ödeneceğini taahhüt eder.

* Temsilci factor temlikin ülkesindeki yasalara uygun olarak yapılmasının sorumluluğunu taşır.

* Kabul edilen ve edilmeyen borçlar için temsilci factor'ün ödeme vadesi.(Toroslu, 1999, 26)

2.14.1. Açık Factoring Zinciri

Bu zincirler birbirinden bağımsız factoring şirketlerinin bir araya gelmesi ile oluşur. Zincir üyesi factoring şirketleri; merkezin belirlediği kurallar çerçevesinde ana factor'ü belli bir bölge veya ülkede temsil etmektedirler. Ana factor ile üye factor'ler arasında hiçbir organik bağ bulunmamaktadır. Üye factor'ler temsilcilik sıfatını taşımaktadırlar. Aynı bölge veya ülkede birden çok factor bulunabilmektedir. Bu nedenle zincir içerisinde rekabet gündeme gelebilmektedir.

Açık factoring zinciri şeklinde faaliyet gösteren en önemli kuruluş "Factors Chain International" (FCI)'dir. 1968 yılında Amsterdam'da kurulmuştur ve 37 ülkede faaliyet göstermektedir.

2.14.2. Kapalı Factoring Zinciri

Kapalı factoring zincirinde, factoring şirketleri, zincirin hem üyesi hem de hissedarıdır. Bu üyeler ana factor'ü belli bir bölge veya ülkede temsil etmektedirler. Bu sistemde her bölgede sadece bir temsilci bulunmaktadır. Bu nedenle zincir içi rekabet söz konusu değildir.

Kapalı factoring zinciri şeklinde faaliyet gösteren iki önemli kuruluş vardır. Bunlar "International Factors Group" ve "Heller Group"tur.(Toroslu, 2005, 34)

2.15. FACTORİNG ŞİRKETLERİNİN KURULUŞ VE ÇALIŞMA ESASLARI

Türkiye’de factoring işlemleri ile ilgili genel düzenlemeler 30.09.1983 tarih ve 90 Sayılı Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamede yapılmıştır. Bu kararname 27.06.1994 tarih ve 545 No’ lu Kanun Hükmünde Kararname ile değiştirilerek factoring işlemleri ile ilgili düzenlemeler ilave edilmiştir. Yine aynı kararname 19 Ağustos 2001 yılında yayımlanan 24.498 sayılı Resmi Gazete ile değişikliğe uğrayıp şu anki halini almıştır. Bu KHK’ nin 1. maddesinde sürekli olarak ödünç para verme işlemi ile uğraşan ikrazatçılar ile finansman şirketleri ve factoring şirketlerinin faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi amacına ilişkin düzenlemeler bulunmaktadır.

2.15.1. Factoring Şirketlerinin Kuruluş İzin Şartları

Factoring şirketlerinin kuruluş ve izin şartlarını aşağıdaki gibi belirtmek mümkündür:

- a) Anonim şirket statüsü taşımaları
- b) Ödenmiş sermayelerinin 3.000.000 YTL’den az olmaması
- c) Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması ve nakit karşılığı çıkartılması

d) Sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip gerçek kişi ortaklarının,

* 35 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olması

* Müflis veya konkordato talep etmiş olmamaları

* Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü veya Cumhuriyet Savcılıklarından, Hazine Müsteşarlığı’na verilmek üzere Ek 3’te yer alan örneğe uygun olarak düzenlenecek dilekçe ile talep edilecek arşiv kayıtlarını da içeren adli sicil belgelerinde, ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikâp, rüşvet,

hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkûmiyetlerinin bulunduğu ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymiş olduklarına ilişkin kayıt bulunmaması

e) Tüzel kişi ortakların, % 10 ve daha fazla paya sahip olan ortaklarının, bu maddenin (d) bendinde sayılan şartları taşımaları

f) Tüzel kişi ortakların mali bünyelerinin, şirketin kuruluşunda taahhüt ettikleri sermaye miktarını karşılayabilmesi (Toroslu, 2005, 45)

2.15.2. Kuruluş Başvurusuna Eklenecek Bilgi ve Belgeler

Factoring şirketi kurmak üzere Hazine Müsteşarlığı'na yapılacak başvurulara şu bilgi ve belgeler eklenir:

a) Şirket ana sözleşme örneği

b) Gerçek kişi kurucu ortakların ayrıntılı özgeçmişleri, nüfus kâğıdı örnekleri, ikametgâh ilmühaberleri, bir önceki yıla ait gelir vergisi beyannameleri ve Ek 1'de yer alan örneğe uygun olarak doldurulacak kurucu tanıtım formları

c) Sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip ortaklarının

* 35 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olduğuna

* Müflis veya konkordato talep etmiş olmadıklarına dair ilgili mercilerden alınan belgeler

* Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkûmiyetlerinin bulunmadığına ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olduklarına ilişkin Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü'nden veya Cumhuriyet Savcılıklarından, Hazine Müsteşarlığı'na verilmek üzere arşiv kayıtlarını da içeren adli sicil belgeleri

d) Tüzel kişi kurucu ortakların son üç yıla ait bilânço, gelir tablosu ve varsa faaliyet raporları ile kurucu tanıtım formları

e) Şirketin sermayesinin % 10'una veya daha fazlasına sahip tüzel kişi ortakların sermayesinde % 10 ve daha fazla paya sahip olan ortaklarının, 3. maddenin (d) bendinde sayılan şartları taşıdıklarına ilişkin belgeler

f) Şirketin kurulması ile ilgili olarak hazırlanan ve yapılması düşünülen factoring işlemlerine ilişkin açıklamaları içeren rapor.(Toroslu, 2005, 46)

2.15.3. Faaliyete Geçiş Şartları

Factoring şirketleri, kuruluşlarının Ticaret Siciline tescili tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde faaliyet izni almak için Hazine Müsteşarlığı'na (Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü) başvururlar. Bu süre, ön izin tarihinden itibaren 12 ayı geçemez. Faaliyet izni için yapılacak başvuruya aşağıdaki bilgi ve belgeler eklenir:

- a) Ana sözleşmenin yayımlandığı Ticaret Sicil Gazetesinin bir nüshası
- b) İmza yetkisine sahip kişilerin noterce onaylı imza sirküleri
- c) Genel müdür ve genel müdür yardımcıları ile 1. derecede imza yetkisine sahip olan yöneticilerinin bu yönetmeliğin 3. maddesinin d bendinde belirtilen şartları haiz olduklarına ilişkin ilgili mercilerden alınacak belgeler
- d) Uygun hizmet birimlerinin kurulmuş olduğunu, bu birimler için yeterli personel kadrosunun oluşturulduğunu, iç kontrol sisteminin kurulduğunu ve personelin buna uygun görev tanımları ile yetki ve sorumluluklarını gösterir bilgi ve belgeler
- e) Genel müdürün, genel müdür yardımcılarının ve bunlar dışında birinci derecede imza yetkisine sahip olan yöneticilerden en az bir tanesinin hukuk, iktisat, işletmecilik, kamu yönetimi, maliye, bankacılık veya mühendislik – işletmecilik dallarında yüksek öğrenim gördüklerine veya bu dallardan herhangi birinde yüksek lisans derecesine sahip olduklarına veya diğer alanlarda yüksek öğrenim görenlerin mali

alanda en az 5 yıllık mesleki deneyime sahip olduklarına ilişkin belgeler. (Toroslu, 2005, 46-47)

2.15.4. Factoring Şirketlerinin Yapamayacakları İş ve İşlemler

Factoring şirketleri aşağıda belirtilen iş ve işlemleri yapamazlar:

a) Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile iştigal edemezler.

b) Teminat mektubu veremezler.

c) Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar.(Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihracı ile uluslar arası piyasalardan ödünç para alınması bu hükmün dışındadır.)

Kambiyo senetlerine dayalı olsa bile, bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğu fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler. (Toroslu, 2005, 48)

2.16. FACTORİNG ŞİRKETLERİ İLE İLGİLİ HUKUKİ MEVZUAT

Factoring şirketlerinin denetimi, yönetmelik hükümlerine göre, Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılmaktadır.

Çıkarılmış olan Kararname ve Yönetmeliğe rağmen, Türkiye'de factoring işlemlerinin diğer yasalarla da ilgisi vardır. Bu konudaki yasal düzenlemeler şöyle sıralanabilir:

2.16.1. Borçlar Kanunu Açısından Factoring İşlemleri

Factoring işlemleri, Borçlar Kanunu'ndaki (B.K.) alacağın temlik müessesesi ile paralellik arz etmektedir. Bu nedenle, Borçlar Kanunu'nun 162- 172. maddeleri factoring işlemleri hakkında uygulama imkânı vermektedir.

Borçlar Kanunu'nun 162. maddesinde “ kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men edilmiş olmadıkça, borçlunun rızasına bırakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir” denmektedir.

Alacağın temlikinin Borçlar Kanunu'nun 163. maddesine uygun bir şekilde, yani yazılı olarak yapılması ve alacağın temlikinin diğer koşullarının da yerine getirilmesi ile factoring işlemi, alacağın temlikini hükümlerini doğurmaktadır. Başka bir deyişle, temlik edenle, temellük eden arasında hiçbir hukuki işlem kalmaz ve alacağın tahsil edilme sorumluluğu tümüyle alacak hakkını devir alana geçer.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ve buna bağlı tebliğler içinde de factoring ile ilgili açık hükümler bulunmamaktadır. Ancak, 89-32/1 sayılı tebliğ uyarınca ihracat bedellerinin fiili ihracat tarihinden itibaren 90 gün içinde, % 70'inin yurda getirilmesi halinde, ihracatçılara ihracat bedelinin % 30'unu tasarruf etme hakkı sağlamaktadır. Bu karar, factoring'le çatışmadığı gibi aksine ihracatçıya malı gönderdikten sonra mal bedelinin % 80'ini factor'den peşin alarak ihracat bedelini hemen ülkeye getirme olanağı vermektedir. Ancak uluslar arası uygulamada, factoring'e tanınan 270 günlük süre ile 90 günlük süre uyumsuzluk göstermektedir.(Tuncer, 1992, 3-8)

2.16.2. Türk Ticaret Kanunu Açısından Factoring İşlemleri

Borçlar Kanunu'nun 172. maddesinde, “hususî kaidelerin mahfuziyeti başlığı altında bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir” denilmektedir. Bu hükmün, factoring açısından önemi, factoring yapan işletmelerin, faturadan doğan haklarının temlikini, fatura üzerinde temlik cirosu ile yapılmasını durumunda, T.T.K açısından, “kıymetli evrakın devrine” ilişkin hükümlerin uygulanmasının söz konusu olmayacağı sorusuna yanıt bulma noktasında yatmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'nda kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümler 559-562. maddelerinde düzenlenmiştir. Ancak, fatura T.T.K açısından kıymetli evrak olarak sayılmadığı için ciroya ait hükümler faturaya uygulanmayacaktır.

Sonuç olarak, faturadan doğan alacağın devrine ilişkin olarak, B.K.'nun alacağın temlikine ilişkin hükümleri uygulanacaktır. Uyuşmazlıkların çözümü ise, yine B.K.'deki genel hükümlere göre çözülecektir. Ancak, factoring'e konu olan finansman, bir alacağın finansmanıdır. Başka bir deyişle, alacağın satın alınmasıdır. Bu nedenle, alacak, mutlaka fatura ile belgelenmelidir.

Faturaya dayanmayan veya faturayla temsil edilmeyen bir alacak, factoring konusu olmamalıdır. Bu nedenle, T.T.K' nda bazı değişiklikler yapıp, fatura da gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kıymetli evrak olarak kabul edilmelidir. Böylece, faturalı alacakların finansmanı veya bu alacakların factor firma tarafından satın alınması, özellikle kamu ve vergi gelirlerinin artması yönünden olumlu katkı sağlayacaktır

2.16.3. Kambiyo Mevzuatı Açısından Factoring İşlemleri

Türk Parasını Koruma Kanunu (T.P.K.K.) hakkında 32 sayılı kararın 8. maddesinin a fıkrası; "Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara ve özel finans kurumlarına, Türk Parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur. Ancak, söz konusu ihracat dövizlerinin en az % 70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına katılması halinde, bakiye % 30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçı serbestçe tasarruf edebilir" demektedir.

Bu düzenlemede, ihracatı gerçekleştiren işletmenin ihracata ilişkin alacağını factor'e devretmesi durumunda, ihracat hesabını kimin kapatacağı sorusuna cevap verilmemektedir. Bu sorumluluk, alacağın temlikinden sonra factoring kurumuna geçmektedir. Aksi takdirde factoring kuruluşunun genel işleyiş mantığının dışına çıkılması söz konusu olabilir.

Öte yandan, Bakanlar Kurulunun 91/1935 sayılı kararı ile T.P.K.K. hakkında 32 sayılı kararın bazı maddelerinde değişiklik yapılmış ve anılan kararın 8. maddesinin b fıkrasında factoring, finansal kiralama ve forfaiting işlemlerinde ihracat hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasları Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlığın belirlemeye yetkili olduğu hususu 20 Haziran 1991 tarih ve 20907 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

İhracatçı tarafından, factor kuruluşça alacağın devir alındığına ilişkin belgenin bankaya ibrazı üzerine, ihracat hesabının kapatılması sorumluluğu factor'e geçer.(Kocaman, 1995, 123-124)

2.16.4. Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemleri

Türkiye'de bankaların factoring işlemlerini yaygın bir şekilde uygulamaya sokmaları, 3182 Sayılı Bankalar Kanunu açısından da tartışmaları gündeme getirmiştir. Alacağın temlik karşılığında ödemelerin yapılması, bazı factoring türlerinde bu ödemelerin kesin bir nitelik taşınması, bazılarında göre "alacak satımı", bazılarında göre ise "kredi" olarak değerlendirilmektedir.

Ancak, factoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38. maddesinin uygulanması açısından bir farklılık yaratmaktadır. Factoring işleminin "kredi" şeklinde nitelendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38., 44.,45., ve 46. maddelerine göre BSMV uygulamasına yol açacaktır. Buna karşılık işlemin, "alacağın satımı" olarak görülmesi durumunda, yukarıda belirtilen hükümlerin hiçbiri uygulanamayacağı gibi, her alacağın temlikinde KDV tahakkuk ettirilecektir.(Kutalp, 1991, 28-29)

İşlemin kredi olarak değerlendirilmesi halinde, karşılaşılan en önemli sorun, özellikle rücu edilemeyen factoring'de, Bankalar Kanunu'nun 44/2 maddesine göre, kredinin kime açılmış sayılacağıdır. Çünkü rücu edilebilen factoring'de, kredi alacağı temlik etmiş olan ihracatçıya açılmış ve ona kullanılmış olmaktadır.

Uluslar arası factoring uygulamasında söz konusu zorluk, ülkelerdeki factor kuruluşların devreye girmesiyle kısmen çözülebilmektedir. Başka bir deyişle, ihracatçıya, ihracatçının ülkesindeki factor kuruluşu, ithalatçının ülkesindeki factor kuruluşunun çifte garantisine dayanarak garanti vermektedir.(Kutalp, 1991, 29)

Hazinenin görüşüne göre, kabili rücu factoring işlemlerinin satıcıya açılmış bir kredi, buna karşılık gayrikabili rücu factoring işlemlerinin ise alıcıya açılmış bir kredi olarak ele alınması gerekmektedir.(Kirman, 1991, 46)

2.16.5. Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu Açısından Factoring İşlemleri

Factoring işlemlerinin ve factoring şirketlerinin vergisel konuları ile ilgili olarak Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nda özel hükümler bulunmamaktadır. Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin 3. maddesine göre factoring şirketlerinin anonim şirket statüsü taşımaları gerekmektedir. Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1. maddesine göre anonim şirketler kurumlar vergisine tabidir. Bundan dolayı factoring şirketlerinin kazançları kurumlar vergisi kapsamında vergilendirilmektedir.

Factoring şirketlerinin hâsılatı başlıca iki kalemden oluşmaktadır. Bunlardan bir tanesi fatura bedellerinin vadesinde tahsilâtı, ödenmeme riskinin üstlenilmesi ve diğer hizmetler karşılığında alınan factoring komisyonudur. Diğerisi ise satıcı firmaya yapılan ön ödeme karşılığında tahsil edilen finansman faizidir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesi uyarınca kurum kazancının tespitinde Gelir Vergisi Kanunu'nun "Ticari Kazanç" hakkındaki hükümleri uygulanır. Ticari kazanç ise, Gelir Vergisi Kanunu'nun 37. maddesinde belirlenmiştir. Bu çerçevede factoring şirketlerinin her iki hâsılat kalemi de vergilendirme açısından ticari kazanç sayılacaktır.

2.16.6. Vergi Usul Kanunu

Factoring şirketleri aktiflerinde bulunan temlik almış oldukları alacakları V.U.K.'nin 280 ve 281. maddelerine göre değerlendirmeye tabi tutmak zorundadırlar.

Factoring şirketlerinin rücu edilemez factoring işlemi yapmaları sonucunda devraldıkları alacaklar ile ilgili olarak V.U.K. 323.maddesine göre oluşacak şüpheli alacaklar için karşılık ayırma hakkı ve V.U.K.'nin 322. maddesine göre oluşacak değersiz alacakları zarara atma hakkı factoring şirketlerine aittir

2.16.7. Damga Vergisi Kanunu

Türkiye'de factoring'le ilgili olarak vergi kanunlarında özel hükümler yoktur. Bilindiği gibi, factoring işlemlerinde işletmeler, faturaların bir kopyasını factor'e ciro

ederek alacak haklarını “ rücu hakkı olmaksızın” devretmektedirler. Bu nedenle, faturaların factor’e yazılı bir devir beyanı ile devredilmesi, temlikname kapsamında değerlendirilebilecek bir akittir.

488 No’lu Damga Vergisi Kanunu 1. maddesi “Bu kanuna ekli 1 sayılı tabloda yazılı kâğıtlar damga vergisine tabidir demektir ve anılan kanunun 4. maddesinde de kâğıtların mahiyetinin tayininde” bir kâğıdın tabi olacağı verginin tayini için o kâğıdın mahiyetine bakılır ve buna göre tabloda yazılı vergisi bulunur” hükmü yer almaktadır. İşletmeler ile factor için damga vergisi mükellefiyetinin doğacağı açıktır. Dolayısıyla factor’e devredilen faturada veya faturalarda yer alan tutar, damga vergisi matrahını oluşturacak ve bunun üzerinden % 0. 5 oranında damga vergisi alınacaktır. Burada unutulmaması gereken nokta, fatura bedellerinin, Damga Vergisi Kanunu’nun 12. maddesine uygun olarak Maliye Bakanlığı’nın belirlediği fiyat üzerinden TL’ye çevrilmesi gereğidir.(Kirman, 1991, 46)

2.16.8. Katma Değer Vergisi

Factoring kuruluşunun alacak tahsilâtı ve ön finansman sağlama kapsamında yaptığı hizmet, katma değer vergisine tabi bir ticari işlemdir.

Factoring kuruluşunun yaptığı finansman sağlama ve alacak tahsilâtı hizmetine karşılık, aldığı ücretin KDV’nin matrahını oluşturacağı açıktır. Ancak, factor, banka bünyesinde kurulmuş bir kurum ise, yani ayrı bir tüzel kişiliğe sahip değilse, bu kez Banka Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) yükümlülüğü doğmaktadır

2.17.FACTORİNG MUHASEBESİ

Factoring tekniğinin en önemli boyutlarından birisi de muhasebe işlemleri ve kayıtlarıdır. Gerek satıcı işletme gerekse factoring şirketinin yapacağı kayıtlar ve bu konuda kullanılan hesap planıyla ilgili bilgiler aşağıda görülebilir.

2.17.1. Tekdüzen Hesap Planı

Factoring şirketlerine Maliye Bakanlığı’nca I Sıra No’lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği’nde belirtilen Tekdüzen Hesap Planına uyma zorunluluğu

getirilmemiştir. Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü Banka Dışı Mali Kurumlar Dairesi, factoring şirketlerinin kullanmaları gereken bilânço ve gelir tablosu formatlarını belirlemiştir. Belirlenen bu formatlarda bilânço ve gelir tablosu kalemlerinin başında hesap numaraları da oluşturulmuştur. Bu numaralardan oluşturulan hesap grupları şu şekildedir:

- | | |
|----|---|
| 1 | DÖNER VARLIKLAR |
| 10 | HAZIR DEĞERLER |
| 11 | MENKUL KIYMETLER |
| 12 | FAKTORİNG ALACAKLARI |
| 13 | DİĞER ALACAKLAR |
| 18 | GELECEK AYLARA AİT GİDERLER VE GELİR
TAHAKKUKLAR |
| 19 | DİĞER DÖNEN VARLIKLAR |
| 2 | DURAN VARLIKLAR |
| 24 | MALİ DURAN VARLIKLAR |
| 25 | MADDİ DURAN VARLIKLAR (NET) |
| 26 | MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR (NET) |
| 28 | GELECEK YILLARA AİT GİDERLER VE GELİR
TAHAKKUKLAR |
| 29 | DİĞER DURAN VARLIKLAR |
| 3 | KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR |
| 30 | MALİ BORÇLAR |
| 32 | FAKTORİNG BORÇLARI |
| 33 | DİĞER KISA VADELİ BORÇLAR |
| 36 | ÖDENECEK VERGİ VE DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLER |
| 37 | BORÇ VE GİDER KARŞILIKLARI |
| 38 | GELECEK AYLARA AİT GELİRLER VE GİDER
TAHAKKUKLARI |
| 39 | DİĞER KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR |
| 4 | ORTA VE UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR |
| 40 | MALİ BORÇLAR |
| 43 | UZUN VADELİ DİĞER BORÇLAR |
| 47 | BORÇ VE GİDER KARŞILIKLARI |
| 48 | GELECEK YILLARA AİT GELİRLER VE GİDER
TAHAKKUKLARI |
| 49 | DİĞER UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR |
| 5 | ÖZKAYNAKLAR |
| 50 | ÖDENMİŞ SERMAYE |
| 52 | SERMAYE YEDEKLERİ |

54	KAR YEDEKLERİ
57	GEÇMİŞ YILLAR KARLARI
58	GEÇMİŞ YILLAR ZARARLARI (-)
59	DÖNEM NET KARI (ZARARI)
6	GELİR TABLOSU HESAPLARI
60	FAKTORİNG GELİRLERİ
63	FAALİYET GİDERLERİ (-)
64	DİĞER FAALİYETLERDEN GELİR VE KARLAR
65	DİĞER FAALİYETLERDEN GİDER VE ZARARLAR (-)
66	FİNANSMAN GİDERLERİ (-)
67	OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR
68	OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)
69	DÖNEM KARI / ZARARI

2.17.1.1.Factoring İşlemleri İle İlgili Hesaplar

Tekdüzen hesap planı çerçevesinde factoring işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde kullanılacak hesaplar şunlardır:

2.17.1.1.1. Kasa

Bu hesap, işletmenin elinde bulunan ulusal ve yabancı paraların YTL karşılığının izlenmesi için kullanılır. Tahsil olunan para tutarları borç, ödemeler ve bankaya yatırılan para tutarları alacak kaydedilir. Hesap daima borç bakiyesi verir veya sıfır olur. Hiçbir şekilde alacak bakiyesi vermez.

2.17.1.1.2. Alınan Çekler

Bu hesap, gerçek ve tüzel kişiler tarafından işletmeye verilmiş olup, henüz tahsil için bankaya verilmemiş veya ciro edilmemiş olan çeklerin izlenmesini sağlar. Alınan çeklerin yazılı değerleri ile borç, bankadan tahsil veya ciro edildiğinde alacak kaydedilir.

2.17.1.1.3. Bankalar

Bu hesap, işletmece yurt içi ve yurt dışı banka ve benzeri finans kurumlarına yatırılan ve çekilen paraların izlenmesini kapsar. Bankalara para olarak veya hesaben

yatırılan değerler borç, çekilen tutarlar ile üçüncü kişilerce tahsil edildiği anlaşılan çek ve ödeme emirleri alacak kaydedilir.

2.17.1.1.4. Alıcılar

Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senetsiz alacaklarının izlenmesi için kullanılır. Senetsiz alacağın doğması ile bu hesaba borç, tahsil edilmesi halinde (ödemeler, aktarmalar ve hesaben mahsuplar dâhil) alacak kaydedilir.

2.17.1.1.5. Alacak Senetleri

Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senede bağlanmış kısa vadeli alacaklarını kapsar. Alınan senet tutarları bu hesaba borç, tahsilinde ise alacak kaydedilir.

2.17.1.1.6. Finansman Giderleri

İşletme faaliyetlerinin aksamadan yürütülebilmesi amacıyla borçlanılan tutarlarla ilgili olarak katlanılan ve varlıkların maliyetine eklenmemiş bulunan faiz, kur farkları, komisyon ve benzeri giderler bu hesaba borç kaydedilir.

2.17.2. Factoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Bu konunun daha iyi anlaşılabilmesi için aşağıdaki örnek incelenebilir:

03.05.2005 tarihinde ABC A.Ş., X factoring A.Ş. ile 1 yıllık sözleşme yaparak kısa vadeli alacaklarını rücu edilemez esasa göre X factoring firmasına devretmiştir. Bu sözleşmede; X factoring firması alacakların % 80'ini peşin, kalan miktarı vade sonunda ödeyecek, % 2 factoring komisyonu alacak ve % 20 faiz oranı uygulayacaktır.

ABC A.Ş. 01.09.2005 tarihinde Bereket Ticaret 30 gün vadeli, KDV dâhil 20.000 YTL' lik mal satmıştır.

Bu örnek için, hem satıcı işletmenin hem de factoring firmasının yapması gereken yevmiye kayıtları aşağıdadır:

BSMV: 263,01 X 0.05 = 13.15 YTL

----- 30.09.2005 -----		
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ HS		596,16
770.01 Komisyon Gideri: 320,00		
770.02 Faiz ve BSMV: 276,16		
	120 ALICILAR HS	596,16
	120.01.002 X Factoring AŞ	

Faiz ve Komisyon Tahakkuku

----- / -----		
----- 30.09.2005 -----		
100 KASA HS	3403,84	
	120 ALICILAR HS	3403,84

X Factoring AŞ
Bakiyenin Ödenmesi

----- / -----

2.17.2.2. Factoring Şirketinin Muhasebe Kayıtları

Factoring firmasının, faturasını iskonto ettiren ABC AŞ ile ilgili yaptığı kayıtlar:

----- 01.09.2005 -----		
120 ALICILAR HS	20.000	
120.01.001 Bereket Ticaret		
	320 SATICILAR HS	20.000
	320.01 ABC AŞ	
----- / -----		

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI VE UYGULAMA

3.1. LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Factoring finansman tekniği ile ilgili olarak yapılan akademik çalışmaların bazıları, ortak başlıklar halinde aşağıdaki gibi ele alınmıştır.

3.1.1. Metodoloji

Factoring konusunda yapılan akademik çalışmalardan birinde (Sopranzetti, 1998, 339), modelin test edilebilir içerikleri, Ulusal Otomatik Muhasebe Araştırma Sistemi (National Automated Accounting Research System - NAARS) veri tabanını ile COMPUSTAT ve CRSP veri tabanlarından yararlanılarak derlenmiştir. NAARS, 1972 ile 1993 yılları arasında halka açık 4000'den fazla hissedarın yıllık raporlarını derleyen bir veri tabanıdır. NAARS veri tabanı yıllık raporların dipnotlarından firmaların alacaklarını factor'e satıp satmadıkları incelenerek araştırılmıştır. Veri seti gözlemlenen 269 firmadan factoring yöntemini kullanan 98 farklı halka açık firmadan oluşmaktadır.

Yine bu konudaki diğer bir araştırmada (Borgia ve diğerleri, 2003, 40), 1999 Ekim'inde son üç yılda factoring yapmış firmalara anket soruları postalandı. Bu firmaların liste ve posta adresleri, Florida'daki banka dışı factoring kurumlarından elde edildi. Anket, factoring kullanan işletme tiplerinin profilini çıkarmaya yönelik olarak hazırlandı. Ayrıca, hem factoring sözleşmesindeki hem de diğer kısa vadeli finansman kaynaklarındaki memnuniyet derecelerini ölçtü.

Factoring metodolojisiyle ilgili yapılmış bir başka araştırmada ise (Mian ve Smith, 1992, 179-181) vadeli alacakların yönetimi politikasında kullanılan temel veriler, 1982 yılı Amerikan Yeminli Mali Müşavirler Enstitüsü (American Institute of Certified Public Accountant's – AICPA)'da kayıtlı 600 firmadan "Muhasebe Trendleri ve Teknikleri" konulu anketten elde edilmiştir. Moody's tahvil dereceleme sisteminin, 1982'de 600 AICPA firmasında kullanılması sonucunda, firmaların kredi değerliliği ile factoring kullanma düzeyi arasındaki ilişki araştırılırken Moody kredi dereceleme sisteminde firmaların finansal açıdan gücü, riski ve kredi değeri yüksekten düşüğe doğru; Aaa, Aa, A, Baa, Ba, B, Caa ve sıfır değerli şeklinde sıralanmaktadır.

Bu konuyla ilgili bir diğerk çalışmada (Asselbergh, 2002, 8-9) anket soruları ülkenin hem Flaman hem de Valon kökenli şirketlerine, Belçika'da geçerli iki resmi dil olan Flamanca ve Fransızca olarak postalandı. Anket 654 şirketin finans müdürüne gönderildi ve bunların 123'ünden cevap alındı. Bağımsız değişken ikili olduğundan dolayı (factoring kullanma kararı ve kullanmama kararı), en küçük kareler regresyonunu kullanmak uygun değildir. Bu durumda çok değişkenli regresyon analizi kullanıldı. Bu regresyon analiz tekniğı, genellikle farklı kategorideki değişkenlerin istatistiksel olarak sınıflandırılması ve tanımlanmasında kullanılır. Bu metot, biyolojik ve epidemiolojik çalışmalarda yoğun bir şekilde kullanılmakta olup, ikili yanıt verilerindeki oranları hesaplamada caziptir.

Bir başka araştırmacının konuyla ilgili çalışmasında ise (Soufani, 2000, 39-40) sonuçlar (Factors and Discounters Association – FDA) üyesi 21 factoring şirketinin müdürleriyle yüz yüze yapılan görüşmelerden elde edilen birincil verilerin analizinden çıkarılmıştır. Görüşmelerde açık uçlu, kapalı uçlu ve Likert ölçeğı soruları soruldu. Görüşmeler, 1997 yılında yaklaşık 3 aylık bir sürede gerçekleştirildi. Analizlerde, araştırmanın doğasına uygun ve tutarlı, mümkün olduğunca çok veri toplandı. Mülakat yapılan kişiler, factoring firmasının başkanı, CEO' su ve idari müdür gibi yetkili ve üst düzey yöneticileriydi ki bu da cevapların güvenilirliğini ve itibarını yükselmiştir.

FDA üyesi bu 21 örnek factoring firması, İngiltere ve Galler'deki pazarın % 98'ine sahiptir. Bu şirketler, bu finansal hizmeti kullanan işletme sayısı ve pazar payı bakımından neredeyse factoring piyasasındaki bütün nüfusu temsil eder. Bu görüşmeler oldukça önemli olduğu halde çalışmadaki odak noktası bu finansal hizmeti kullanan işletmelerdir. Araştırma, işletmenin yaşı, çalıştırdığı personel sayısı, işletmenin hukuki yapısı, sektördeki toplam hacim gibi işletmenin profilini çıkarmaya yönelik sorulardan oluşturuldu.

Bu konuda yapılmış diğerk çalışmada (Soufani, 2002a, 21) factoring firmalarının, kendilerine factoring amacıyla başvuran işletmelerle ilgili olarak factoring kararı alınmasında etkili olan ölçek, sektör, firma yaşı, borçlu firma türleri, finansal yapı, yönetim, alacakların tahsil edilebilirliği ve kredi notu gibi değişkenleri ele aldı. Bu farklı parametrelerle bunların factoring kararı alınmasındaki etkileri arasındaki ilişkinin

incelenmesinde Pearson korelasyon testi kullanılır. Anket sorularında 5'li Likert ölçeği kullanıldı. Bir dizi analiz sonucunda factoring firmalarının karar almasında etkili olan değişkenler önem sırasına belirlendi.

Aynı konuyla ilgili bir başka araştırmada, (Soufani, 2002b, 247) analiz sonuçları 3805 küçük işletme ile yapılan anketlerden elde edilmiştir. Bu 3805 işletmenin ağırlıkta olduğu sektörler imalat, dağıtım ve hizmetler alanındadır.

Factoring metodolojisiyle ilgili diğer bir çalışmada (Summers ve Wilson, 2000, 46) kullanılan veriler, postayla gönderilen anketlere yanıt veren 655 şirketten elde edilmiştir ve 1994 sonbaharı için geçerlidir. Anketten ulaşılan ayrıntılı veriler; firmanın örgüt yapısı, ürünleri, pazarları, tedarikçi bağlantıları, kredi politikası, kredi vadeleri ve kredi yönetimi uygulamaları ile ilgilidir. Bunlara daha sonra Dun & Bradstreet Şirketinden sağlanan veriler de eklenmiştir. Şirketler FAME veritabanından seçilen imalat işletmeleridir

Bu konuda yapılmış bir başka araştırmada ise (Kurt, 2003, 78) veriler, anket aracılığı ile toplanmıştır. Anket formunda açık ve kapalı uçlu sorular bulunmaktadır. Ankette 19 kapalı ve 1 açık uçlu olmak üzere 20 soru yer almaktadır. Anketler yüz yüze yapılmıştır. Anket formuyla toplanan veriler, "SPSS for Windows" programı yardımıyla tasnif ve analiz edilmiştir. Verilerin analizinde yüzde dağılım ve aritmetik ortalamadan yararlanılmıştır.

3.1.2. Factoring'i Etkileyen Faktörler

Factoring'i etkileyen belli başlı etmenler aşağıdaki gibi incelenmeye çalışılmıştır.

3.1.2.1. Firma Büyüklüğü

Büyük, köklü firmaların aksine küçük işletmeler, nakit açığı konusunda kendilerini kısıtlayan çeşitli finansal engellerle karşı karşıyadırlar. Örneğin bu işletmeler, kaliteli personeli izleme ve takip eksikliği, teknolojik gelişmelere ulaşamama, tedarikçilerle ödeme vadelerini müzakere edememe, kısa vadeli çalışma sermayesi için alternatif finansman imkânlarının sınırlı olması gibi sorunlarla yüz

yüzedirler. Sonuç olarak ticari ve sektörel önyargılar, nakit açığını azaltma çabalarını engelliyorsa, alacakların factor'e devredilmesi düşünülmelidir. (Borgia ve diğerleri, 2003, 40)

Alacakların factor edilmesi, küçük firmalara acilen kullanabilecekleri çalışma sermayesi imkânı verir. Bu tip bir finansmanı tercih eden firmaların çoğu, genç, yeterli sermayesi olmayan ve banka kredisi çekmede sayısız güçlük çeken işletmelerdir. Çoğu banka, kredi için üçüncü kişilerden teminat veya gerçek bir gayrimenkulün ipoteğini isterken pek çok genç işletmenin böyle bir imkânı yoktur. Tutucu bir borç verme politikası güden bankaların çoğu factoring'i tercih etmez.(Borgia ve diğerleri, 2003, 41) Geleneksel finans piyasalarına ulaşmada zorluk yaşayan şirketler, yüksek büyüme potansiyeline ve büyük sermayeye gereksinim duyan küçük ve yeni firmalar olarak nitelendirilebilir. Araştırmanın sonunda factoring'in gerçek bir alternatif finansman olduğu teyit edildi. Factoring, gerçekten de küçük ve orta ölçekli işletmelerce çok sık kullanılıyor. Factoring sözleşmeleri, küçük ve yeni işletmelerin "uyuyan fonlarını" daha kazançlı projelerin finansmanında kullanılabilir kaynaklara çevirmesine imkân verecektir.(Asselbergh, 2002, 18)

Küçük işletmelerinin sayısının hızla artması ve bu işletmelerin nakit akışıyla ilgili sorunlarının çözümünde diğer alternatif finansman tekniklerinin kolayca kullanılamaması factoring'e ilgiyi arttırmıştır. Birçok KOBİ, dış fonlarla kredi kullanmayı düşündüğünde, finans kurumlarının risk değerlendirme işlemleri neticesinde olumsuz cevap almaktadır. Bu şirketlerin ana sorunu çalışma sermayesi eksikliğidir ve bu eksikliği aşmada factoring'e yönelmektedirler.(Soufani, 2000, 39) Factoring kullanan işletmelerin % 70'i 15'den az sayıda personel çalıştırmaktadır. Factoring, küçük girişimcilerin çalışma sermayelerinin finansmanında artık daha kabul gören bir yöntemdir. Bu nedenle factoring, KOBİ'lerin finans piyasalarına geçişini hızlandırıcı bir potansiyel taşır.(Soufani, 2000, 40)

Analizlerden, factoring piyasasından yararlanan küçük işletmelerin yıllık satışları 1 Milyon £'dan az olan işletmeler olduğu sonucu çıkıyor. Mülakatlardan yine en küçük ve en genç firmaların ise nadiren factoring'i tercih ettiği anlaşılıyor.(Soufani, 2002b, 247)

3.1.2.2. Sektör

Factoring tekniğinde sektörün önemini belirlemek amacıyla yapılan bir anket çalışmasında (Soufani, 2002b, 249) bu yöntemi kullanan işletmelerden ankete cevap verenlerin en yoğun olduğu alanlar imalat, dağıtım ve hizmet sektörüdür. Anket sorularını cevaplayanların % 50'si imalat, % 30'u dağıtım ve % 15'i de hizmet sektöründe faaliyettedir. Banka kökenli factoring firmaları daha çok dağıtım ve hizmet sektörlerindeki şirketlerle çalışırken, banka dışı bağımsız factoring kuruluşları ise imalat sektöründeki işletmelerle çalışmaktalar. Araştırma sonuçlarından factoring hizmetlerinin daha çok imalat sektöründe odaklandığını görülmüyor. İnşaat, madencilik, perakendecilik ve diğer sektörlerde factoring kullanımı daha az olmaktadır.(Soufani, 2002b, 249)

Factoring geleneksel olarak bazı sektörlerde daha yoğun olarak kullanılmaktadır ki tekstil bu konuda örnek verilebilir. Buna rağmen son zamanlarda diğer sektörlerde de kullanımı artış göstermektedir. Bu geleneksel sektörlerde yer alan işletmelerde factoring kullanımı daha yüksek olmaktadır. Sözü edilen sektörler, factoring kullanma kararında etkilidir.(Summers ve Wilson, 2000, 46)

3.1.2.3. Vadeli Alacakların Kalitesi

Sopranzetti'ye göre, kredi alacaklarının kalite sınıfı DREC olarak varsayılırsa, DREC, şüpheli alacakların toplam alacaklara bölünmesi ile elde edilir. Göreceli olarak yüksek bir DREC değerine sahip olan satıcıların, alacaklarının büyük bir oranını tahsil edemeyebileceği ve bu nedenle kredi kalitelerinin düşük olduğu varsayılır. Bundan dolayı satıcının DREC düzeyinin, satıcının geri dönülebilir factoring eğilimi ile pozitif yönlü bir ilişkide olması gerekir.(Sopranzetti, 1998, 345) Gecikmiş alacakların kalite değişkeni katsayısı olan DREC, istatistiksel olarak % 5 anlamlılık düzeyinde 2.32 değerine sahiptir. Katsayının pozitif olması, düşük kaliteli alacaklarının oranı yüksek olan satıcıların, yani kredi riski yüksek olan satıcıların geri dönülebilir factoring yapma eğilimlerinin yüksek olduğunu ortaya koyar.(Sopranzetti, 1998, 345-359)

3.1.2.4. Kredi Değerliği

Factoring kullanma kararı alınırken, kredi yönetimi süreci şu aşamalardan geçmelidir: 1) Potansiyel müşterinin kredi riski değerlendirilmeli 2) Kredi kabul kararı alınmalı 3) Vadeye kadar alacaklar finanse edilmeli 4) Alacaklar tahsil edilmeli ve 5) Hata riski ortadan kaldırılmalı.(Mian ve Smith, 1992, 170)

Moody's tahvil dereceleme sisteminin, 1982'de 600 AICPA firmasında kullanılması sonucunda, firmaların kredi değeri ile factoring kullanma düzeyi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Moody kredi dereceleme sisteminde firmaların finansal açıdan gücü, riski ve kredi değeri yüksekten düşüğe doğru; Aaa, Aa, A, Baa, Ba, B, Caa ve sıfır değeri şeklinde sıralanmaktadır.(Mian ve Smith, 1992, 181) Regresyon modelinin özet sonuçlarından, düşük kredi değeri olan firmaların factoring'i daha sık kullandıkları sonucu çıkıyor.(Mian ve Smith, 1992, 185)

Factor'ler, müşterilerinin alıcılarının borçlarını ödeyebilme yeteneğiyle ilgilenirler, çünkü factor'ler müşterilerinden ziyade borçlularla muhatap olacaktır ve eğer borçlu borcunu ödemezse riski ve hatta iflas tehlikesini yaşayacak olan factor'dür.(Soufani, 2002b, 243)

Çoğu zaman factor, alıcının kredi değeri ve riski durumu hakkında tedarikçiye kıyasla daha iyi bilgi toplayabilir. Bundan dolayı tedarikçilerin factoring hizmetlerinden yararlanma eğilimi artış gösterir.(Summers ve Wilson, 2000, 39) Araştırma sonunda, firmanın satış yaptığı müşterilerin kredi değeri ve bilgilerin artması ile factoring kullanımı arasında anlamlı bir ilişki bulundu ve bu beklendiği üzere zıt işaretliydi.(Summers ve Wilson, 2000, 46-47)

Alıcıların coğrafi dağılımı da, onların kredi değeri hakkında bilgi toplamayı etkiler. Ayrıca eğer, alıcıların dağılımı uluslar arası ise bu maliyetlerin içine kültürel farklılıklar, hukuki düzenlemeler ve lisan da girer. Uluslar arası factoring kullanımı bu potansiyel maliyetleri de karşılar.(Summers ve Wilson, 2000, 39)

3.1.2.5. İflas Riski

Sopranzetti'ye göre, bir satıcının iflas etme riski artarsa, onun geri dönülebilir factoring eğilimi azalmaktadır. İflas olasılığı artınca, geri ödeme garantisi azalır ve alıcı tarafından önerilecek denge fiyatı da buna bağlı olarak azalacaktır.(Sopranzetti, 1998, 345) Analiz sonuçlarında, iflas riski değişkeni olan PBANK için katsayı, istatistiksel olarak % 5 anlamlılık düzeyi için - 5.54'tür. Bu şu demektir, iflas olasılığı yüksek olan satıcıların, geri dönülebilir factoring yapmaları daha az olasıdır.(Sopranzetti, 1998, 346)

Factoring uygulayan işletmelerin çoğu factoring'in kendilerini iflas tehlikesinden koruduğunu düşünmektedir.(Borgia ve diğerleri, 2003, 43)

3.1.2.6. Satış Hacmi

Factoring kararı alınırken,müşteri seçiminde, müşteri satış hacmi çok önemli bir belirleyicidir. Çünkü müşterinin cirosunu ve hangi büyüme evresinde olduğunu yansıtır. Yine bu rakam pazar bölümlenmesinde önemli bir rol oynar. Bunda, factoring firmalarının küçük işletmelerin satış arttırma yeteneklerini değerleyebilmesi de etkilidir.(Soufani, 2000, 40)

Mülakatlardan, yeni ve cirosu 250.000 £'dan dan küçük olan işletmelere banka dışı factor alternatifinin daha cazip geldiği, aksine daha eski ve cirosu 3 Milyon £'dan dan büyük olan işletmelerin ise factoring hizmetlerine daha az ilgi duydukları açıkça görülmektedir.(Soufani, 2000, 43)

Analizlerden, factoring piyasasından yararlanan küçük işletmelerin yıllık satışları 1 Milyon £'dan dan az olan işletmeler olduğu sonucu çıkıyor. Mülakatlardan yine en küçük ve en genç firmaların ise nadiren factoring'i tercih ettiği anlaşılıyor. Yıllık satışlarla factoring kullanımını arasında belirgin bir pozitif yönlü ilişki bulunuyor. Bu bulgu, yeni faaliyete başlayan ve küçük ölçekli işletmelerin başlangıç safhalarında dış kaynak bulmada zorlandığını öne süren teoriyi doğruluyor. Bu bulgu yine factoring firmalarının satışların miktarını öncelikle ele aldığı şeklindeki argümanla da tutarlılık arz ediyor. Factoring'i tercih eden işletmelerin yıllık satışları ortalama 250.000 £ ile 3 Milyon £ arasında yoğunlaşıyor. Yıllık satışları 3 Milyon £'dan dan fazla olan

şirketlerin ise; finans kurumlarıyla olan sıkı ilişkileri, diğer alternatif finansman yöntemlerine ve kaynaklarına kolaylıkla erişebilmeleri, iç finans yönetim sistemlerinin yeterli olması gibi sebeplerden ötürü factoring'i pek tercih etmedikleri ortaya çıkıyor.(Soufani, 2002b, 248-249)

Factor'ler, belirli bir satış hacminden daha az rakama sahip işletmeleri kabul etmezler ve bu factoring kararında etkilidir.(Summers ve Wilson, 2000, 45)

3.1.2.7. Satışlardaki Mevsimsellik

Yapılan analizler neticesinde satışları mevsimsel olarak farklılık arz eden şirketlerin de factoring'e daha fazla yöneldikleri görülüyor.(Mian ve Smith, 1992, 185)

Bulgular, mevsimsel satışları fazla olan genç işletmelerin factoring'i yoğun bir biçimde kullandığını açığa çıkarmaktadır.(Asselbergh, 2002, 18)

Mian ve Smith'e göre, yıl içi satışları düzenlilik gösteren işletmelere kıyasla, factoring kullanımı, mevsimsel satışları fazla olan işletmelerde daha da artmaktadır.(Summers ve Wilson, 2000, 41)

3.1.2.8. Finansal Sıkıntı

Nakit yetersizliği ve nakit akımındaki sorunlar, işletmeleri finansal sıkıntılara sevk ediyor ve finansal yönetimdeki zorluklar da işletmelerin bankalardan kredi çekebilmesini güçleştiriyor. Factoring firmaları, sürekli olarak, kendilerinin, nakit sıkıntısı çeken işletmelere en iyi alternatif finansman kaynağı olduklarını savunuyorlar. Bu yüzden, işletmelerde finansal sıkıntının varlığı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olup olmadığını irdelemek faydalıdır. Sonuçlar, bu düşünceyi doğrular niteliktedir. Yani finansal zorluk yaşanması ile factoring kullanma düzeyi arasında güçlü ve anlamlı bir ilişki saptanmıştır.(Soufani, 2002b, 252)

Eğer bir şirket finansman sıkıntısı içindeyse, factoring iki yönden faydalı olabilir: Birincisi, senetlerin derhal nakde çevrilmesi ve ikincisi, sabit varlıklar gibi teminat veya ipotek istenmemesidir. Küçük işletmelerin özellikle başlangıç aşamasında finansman ihtiyacında diğer finansal yöntemlerden yeterince faydalanamadığı göz

önünde bulundurulursa factoring oldukça önemli hale gelmektedir. Mian ve Smith'e göre, düşük kredi oranı ve değerliliğindeki işletmeler factoring'i daha fazla tercih etmektedirler. Factoring yapıldığında, işletmenin vadeli alacakları teminat olarak kullanılır. Birleşik Krallıktaki factoring işlemlerinin çoğu bankaların bir yan hizmeti şeklinde gerçekleştirilmektedir. Ayrıca factoring, kredi yönetimi konusunda yetersiz olan küçük işletmelere alternatif bir finansman sunmaktadır. Senetlerin anında nakde dönüşmesi, işletmelerin nakit akışıyla ilgili sorunlarını hafifletebilir.(Summers ve Wilson, 2000, 43-44)

3.1.2.9. Kredi Teminindeki Zorluk

Gelişmekte olan işletmeler için gerekli olan kısa vadeli fonlar geleneksel ticari banka borçları ve kredi çekme yoluyla her zaman mümkün olmayabilir. Bu durumda yeni faaliyete geçen pek çok işletme alacaklarını factoring yapmaya dönmektedir.(Borgia ve diğerleri, 2003, 38)

Ankette,işletmelerin geleneksel banka kredilerine başvurup başvurmadıkları sorulduğunda, % 64'ünün 3 veya daha fazla bankaya bu amaçla müracaat ettiği ve % 54'ünün banka tarafından 3 veya daha fazla kere reddedildiği görüldü. Cevap veren işletmelerin yalnızca % 9'unun kredi başvurusunun banka tarafından kabul edildiği ortaya çıktı. Görüldüğü gibi işletmelerin factoring'e yönelmesinde banka kredisi sağlamanın güçlüğü önemli bir etken olmaktadır.(Borgia ve diğerleri, 2003, 41)

Bu tip bir finansmanı tercih eden firmaların çoğu, genç, yeterli sermayesi olmayan ve banka kredisi çekmede sayısız güçlük çeken işletmelerdir. Çoğu banka, kredi için üçüncü kişilerden teminat veya gerçek bir gayrimenkulün ipoteğini isterken pek çok genç işletmenin böyle bir imkânı yoktur. Tutucu bir borç verme politikası güden bankaların çoğu factoring'i tercih etmez.(Borgia ve diğerleri, 2003, 39)

Factoring hizmetleri ile banka kredileri arasında, müşteriden teminat isteme bakımından bir farklılık vardır. Küçük ve gelişmekte olan işletmelerin, kredi için istenen yeterli varlığı genellikle yetersizdir ve teminat olarak yalnızca vadeli alacaklarını gösterebilirler. Önemle vurgulamak gerekir ki, vadeli alacaklar gerçekleşmiş, hazır bir nakit değildir. Varlığa dayalı finansman için teminat olarak

arananlar ise, bina, makine - ekipman ve özsermaye gibi değerlerdir. Bu tip gerçek değerler ise vadeli alacak gibi henüz gerçekleşmemiş değerlerden daha az risklidir ve istendiği anda paraya çevrilmeleri daha kolaydır.(Soufani, 2002b, 243)

Küçük işletmelerinin sayısının hızla artması ve bu işletmelerin nakit akışıyla ilgili sorunlarının çözümünde diğer alternatif finansman tekniklerinin kolayca kullanılamaması factoring'e ilgiyi arttırmıştır. Birçok KOBİ, dış fonlarla kredi kullanmayı düşündüğünde, finans kurumlarının risk değerlendirme işlemleri neticesinde olumsuz cevap almaktadır. Bu şirketlerin ana sorunu çalışma sermayesi eksikliğidir ve bu eksikliği aşmada factoring'e yönelmektedirler.(Soufani, 2000, 39)

3.1.2.10. Firma Yaşı

Factoring kullanan işletmelerin faaliyet süresiyle ilgili bir araştırmada (Borgia ve Diğerleri, 2003, 40) factoring kullanan işletmelerin % 58'i 5 yıl ve daha kısa süredir faaliyet göstermektedir.

Özellikle yeni faaliyete geçmiş genç şirketlerin finans piyasalarından yeterince yararlanamadıklarından dolayı, çalışma sermayesi ihtiyacının temininde factoring'e sıkça başvurdukları görülüyor.(Asselbergh, 2002, 18)

Yine Soufani'nin bir araştırmasının sonuçlarından, hem banka factorleri hem de bağımsız factorlerin müşterisi olan işletmelerin ağırlıklı olarak 1 – 5 yıldır faaliyet gösterdiği ortaya çıkmaktadır.(Soufani, 2000, 43)

3.2. UYGULAMA

Uygulama bölümü, tez çalışmasının en önemli bölümlerinden biridir. Bunun için Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki KOBİ'ler ziyaret edilmiş ve bizzat KOBİ yetkilileriyle yüz yüze görüşülerek anket çalışması yapılmıştır.

3.2.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, KOBİ'lerde alternatif finansman tekniklerinden factoring'in uygulamalarını değerlendirmek, işletmelerin bu işlemlerden yararlanma

amaçlarını ve düzeylerini, bu finansman tekniğinin yararları ile sakıncalarına bakış açılarının ne olduğunu saptamak amacıyla Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde araştırma (anket çalışması) yapmaktır.

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 207 işletme bulunmakta ve bunların 147'si KOBİ niteliği taşımaktadır. 147 işletmenin tümü ile araştırmanın yürütülmesi planlanmış, fakat işletmelerin ancak 87'si ile anket çalışması yapılabilmektedir. Bu çalışma üç hafta sürmüştür.

3.2.2. Anket Formu İle İlgili Genel Bilgiler

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 87 işletme ile yapılan anket çalışması 34 sorudan oluşmaktadır ve bu anket soruları ekte görülebilir.

Anket formunda, ilk olarak işletmenin yapısal özellikleri ile factoring kullanımı arasında bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmaktadır. İlk 25 soru kapalı uçlu olarak düzenlenmiştir. Son iki soru ise 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. İlk 25 soruda genellikle Ali Fuat Kurt'un "Bir Finans Tekniği Olarak Factoring: Konya'daki İşletmelere Yönelik Bir Uygulama" Adlı Yüksek Lisans Tezi'nden faydalanılmıştır. Diğer anket soruları için ise çoğunlukla Daniel Borgia, Deanna O Burgess ve Todd Shank'in "Küçük Ölçekli İşletmeler İçin Alacakların Factoring Yapılması" adlı makalesinden yararlanılmıştır.

3.2.3. Ki Kare Testleri

Üzerinde çalışma yapılacak verilerin nominal ya da ordinal olması durumunda ve popülasyonun dağılımı ile ilgili bilgi sahibi olunmaması durumunda hipotezler parametrik yöntemler kullanılarak test edilemezler. Nominal ve ordinal türde veriler en düşük türde verilerdir. Nominal ve ordinal türde değişkenlerden oluşan veri setleri ile ilgili olarak oluşturulacak hipotezler parametrik olmayan test yöntemleri ile test edilebilirler. Nominal ve ordinal değişkenlere verilen yanıtlardan oluşan veri setleri için ortalama ve varyans hesaplamak ve diğer tahmin yöntemlerinden faydalanarak çıkarım yapmak mümkün değildir. Bu türlü verileri analiz etmek üzere çeşitli parametrik olmayan yöntemler bulunmaktadır. Parametrik olmayan bu yöntemlerden en yaygın ve

kolay uygulanabilir olanı Ki kare testleridir. 1900'lü yılların başlarında Karl Pearson tarafından geliştirilmiş olup genellikle nominal ve ordinal türde veri setlerinin test edilmesinde kullanılır. Aralık ve oran veri setlerinin test edilmesinde de kullanılır. Uyumluluk testleri, rassal örnekleme yöntemi ile oluşturulan örnek veri setinin belli bir olasılık dağılımına sahip populasyondan elde edilip edilmediğinin testine olanak sağlamaktadır.(Özsoy, 2002, 267-268)

3.2.3.1. Kontenjans (Sınıflandırma) Tabloları

Ki-kare testlerinin bir başka uygulama alanı kontenjans tablo yöntemi ile yapılan bağımsızlık testleridir. Değişkenler arasında bağımlılık problemi, siyaset bilimi, sosyoloji, psikoloji, pazarlama, tıp ve insanın inceleme konusu yapıldığı bir çok bilim dalında rastlanmaktadır. Verilerin süreklilik göstermesi durumunda değişkenler arasındaki ilişkilerin yönü ve boyutu korelasyon ve regresyon analizi yöntemleri kullanılarak belirlenebilmektedir. Nominal veya ordinal data kullanılarak yapılan çalışma veya araştırmalarda korelasyon veya regresyon analiz yöntemleri kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkilerin yön ve boyutları analiz edilememektedir. Çünkü nominal veya ordinal veri setleri içinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkiler tam olarak tanımlanamamaktadır. Bu nedenle bu türlü değişkenler arasındaki bağımsızlık testleri kontenjans tabloları kullanılarak ki-kare dağılımı yöntemi ile yapılmaktadır.(Özsoy, 2002, 270)

Bağımsızlık testi verilerin iki yönlü haline getirilmesi işlemi başlamaktadır. İki yönlü tablolara kontenjans tabloları adı verilmektedir. Her bir değişken, gözlemleri sınıflar biçiminde veya düzey olarak ifade eder. Değişkenlerden biri tablonun sütunlarını göstermek üzere c kategorisi, diğeri ise satırları göstermek üzere r kategorisi olarak isimlendirilirler. Bu şekilde oluşturulan iki yönlü tablo $(r) * (c)$ boyutlarında kontenjans tablosu olarak ifade edilir.(Özsoy, 2002, 271)

3.2.4. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

87 işletme üzerinde yapılan incelemede elde edilen verilere göre araştırma sonuçlarının analizi ve değerlendirilmesinde frekans dağılımları tablolar halinde gösterilmiş ve tanımlayıcı istatistik tekniklerinden ki-kare testleri kullanılmıştır.

3.2.4.1. Frekans Dağılımları

87 işletme üzerinde yapılan incelemede, ankette yer alan sorular kapsamında işletmelerden elde edilen verilere göre ilk olarak frekans dağılımları ele alınmıştır.

3.2.4.1.1. Anketi Cevaplandırılanların İşyerindeki Pozisyonu

Burada, “Anketi yanıtlayan kişinin işyerindeki pozisyonu nedir?” sorusu sorularak anketin yanıtlanmasında kişilerin yetkinliği ele alınmıştır. Cevaplara ilişkin dağılım tablo 3. 2’de gösterilmiştir.

Tablo 3.2. Anketi Cevaplandırılanların İşyeri Pozisyonları

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
İşletme Sahibi	21	24.1
Genel Müdür	15	17.2
Muhasebe Müdürü	36	41.5
Diğer Personel	15	17.2
Toplam	87	100.0

Tablo 3.2’ye göre; anketi yanıtlayanların % 41. 5’i muhasebe müdürü (36 kişi) % 24.1’i işletme sahibi (21 kişi),% 17.2’si genel müdür (15 kişi), ve % 17.2’si de diğer personeldir ki bunların tümü mühendistir. (15 kişi)

3.2.4.1.2. Anketi Cevaplandırılanların Eğitim Durumu

Burada, “Anketi yanıtlayan kişinin eğitim durumu nedir?” şeklinde bir soru sorularak sorulara cevap veren kişinin eğitim durumu araştırılmaya çalışılmıştır.

Anketi cevaplayanların eğitim durumu tablo 3. 3’de görülmektedir.

Tablo 3.3. Anketi Cevaplayanların Eğitim Durumu

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
İLKOKUL	2	2.2
ORTAOKUL	2	2.2
LİSE	14	16.0
ÜNİVERSİTE-YÜKSEK LİSANS	69	79.6
TOPLAM	87	100.0

Tablo 3.3 incelendiğinde; anketi yanıtlayanların % 79.6'sı da üniversite mezunu (69 kişi), % 16.0'ı lise mezunu (14 kişi), % 2.2'si ilkokul mezunu (2 kişi) ve % 2.2'si de ortaokul mezunudur (2 kişi). Görüldüğü üzere ankete cevap verenlerin büyük bir kısmı yüksek eğitilidir ve bu da işletmeler açısından olumlu bir gelişmedir.

3.2.4.1.3. Factoring Kullanan İşletmelerin Hukuki Yapıları

Burada sorulan soru, “işletmenin hukuki yapısı nedir?” olup factoring kullanımı ile işletmenin hukuki yapısı arasında bir bağ olup olmadığı incelenmektedir. Ankete katılan işletmelerin hukuki yapılarına göre dağılımları tablo 3.4’de görülmektedir.

Tablo 3.4. Factoring Kullanan İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Şahıs Şirketi	2	9.1
Kolektif Şirket	-	-
Komandit Şirket	-	-
Limited Şirket	13	59.1
Anonim Şirket	7	31.8
Toplam	22	100.0

Tablo 3.4’de ankete katılan işletmelerden factoring’i uygulayanların hukuki yapılarına göre dağılımları incelendiğinde; işletmelerin % 59.1’inin limited şirket (13 işletme), % 31.8’inin anonim şirket (7 işletme) ve % 9.1’ininse şahıs şirketi (2 işletme) olduğu görülmektedir. Ankete cevap veren işletmelerin hiçbiri kolektif veya komandit şirket değildir. Literatürde (Soufani, 2000), factoring uygulayan KOBİ’lerin genellikle limited şirket statüsünde olduğu, araştırma neticesinde Eskişehir’de faaliyet gösteren ve factoring uygulayan KOBİ’lerin de daha çok limited şirket hukuki yapısına sahip oldukları görüldü. Burada araştırma sonuçları literatürle bir uyum gösteriyor. Oysa, k-kare kontenjans tabloları kullanılarak analiz yapıldığında, şirketlerin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucuna varıldı.

3.2.4.1.4. Factoring Kullanımı İle İşletmelerin Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki

Aşağıdaki tabloda factoring kullanımı ile işletmelerin hukuki yapıları arasındaki ilişkiyi görmek mümkündür.

Tablo 3.5. Factoring Kullanımı İle İşletmelerin Hukuki Yapılarının Karşılaştırılması

İşletmelerin Hukuki Yapıları	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
Şahıs Şirketi	2	11	13
Limited Şirket	13	27	40
Anonim Şirket	7	27	34
Toplam	22	65	87

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 87 = 0.252$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $65 / 87 = 0.748$

Teorik Frekansların Bulunması:

Şahıs Şirketleri:

$t_{11} = 13 \times 0.252 = 3.28$ (Factoring kullananlar)

$t_{12} = 13 \times 0.748 = 9.72$ (Factoring kullanmayanlar)

Limited Şirketler:

$t_{21} = 40 \times 0.252 = 10.08$ (Factoring kullananlar)

$t_{22} = 40 \times 0.748 = 29.92$ (Factoring kullanmayanlar)

Anonim Şirketler:

$t_{31} = 34 \times 0.252 = 8.57$ (Factoring kullananlar)

$$t_{32} = 34 \times 0.748 = 25.43 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki- Kare Testleri:

H_0 : İşletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : İşletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Tablo 3.5'de yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} 'ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 87$ 'dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 89.19 - 87 = 2.19$$

$$\alpha = 0.05 \text{ anlamlılık düzeyinde}$$

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (3 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 2$$

Tablo'dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 2 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 5.99$ 'dir.

$$\chi_k^2 = 5.99 > \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 2.19$$

Kritik değer, hesaplanan değerden büyük olduğu için, H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi ise reddedilir. Yani; işletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Bu aslında beklenmeyen bir sonuçtur. Çünkü literatürde (Sopranozetti,1998 ve Soufani, 2002a), işletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu saptanmış ve factoring uygulayan işletmelerin çoğunlukla limited şirketler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2.4.1.5. Factoring Kullanan İşletmelerin Faaliyet Süreleri

Burada sorulan soru, “İşletme kaç yıldır faaliyet gösteriyor?” olup işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. Ankete katılan işletmelerin kaç yıldır faaliyet gösterdiklerine ilişkin dağılım tablo 3.6’da görülmektedir.

Tablo 3.6. Factoring Uygulayan İşletmelerin Faaliyet Süreleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
1 – 9 Yıl	3	13.6
10 – 19 Yıl	9	41.0
20 – 29 Yıl	10	45.4
30 – 39 Yıl	-	-
40 Yıl ve Üstü	-	-
Toplam	22	100.0

Tablo 3.6’da factoring uygulayan işletmelerin faaliyet sürelerine ilişkin dağılım incelendiğinde; işletmelerin % 45.4’ü 20 – 29 yıldır faaliyet gösterirken (10 işletme), % 41.0’ı 10 – 19 yıldır faaliyette olup (9 işletme), % 13.6’sı da 1 – 9 yıl arasında faaliyet gösterirken (3 işletme), 30 – 39 yıl ile 40 yıl ve üzerinde süredir faaliyet gösteren işletmeye rastlanmamıştır. Görüldüğü gibi Eskişehir bölgesindeki KOBİ’lerin yaşı dikkate alındığında, çoğunlukla 20 – 29 yıl ve 10 – 19 yıldır faaliyette oldukları görülmektedir ve bu da işletmelerin genç şirketler olduğu şeklinde yorumlanabilir. Literatürde (Soufani, 2002b ve Asselbergh, 2002), factoring uygulayan işletmelerin faaliyet sürelerinin çoğunlukla 1 – 5 yıl arasında olduğu, oysa araştırma neticesinde Eskişehir’deki factoring uygulayan işletmelerin 10 – 19 yıl ve daha uzun süredir faaliyette bulunduğu görüldü. Yine ki-kare testleri neticesinde, işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşıldı.

3.2.4.1.6. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Faaliyet Süresi Arasındaki İlişki

Aşağıdaki tabloda factoring kullanımı ile işletmenin faaliyet süresi (işletmenin yaşı) arasındaki ilişki görülebilir.

Tablo 3.7. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Faaliyet Süresi Arasındaki Durum

Faaliyet Süresi (Yıl)	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
1 – 9	3	14	17
10 – 19	9	16	25
20 – 29	10	19	29
Toplam	22	49	71

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 71 = 0.309$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $49 / 71 = 0.691$

Teorik Frekansların Bulunması:

1 – 9 Yıl Arası Geçmişe Sahip İşletmeler:

$t_{11} = 17 \times 0.309 = 5.25$ (Factoring kullananlar)

$t_{12} = 17 \times 0.691 = 11.75$ (Factoring kullanmayanlar)

10 – 19 Yıl Arası Geçmişe Sahip İşletmeler:

$t_{21} = 25 \times 0.309 = 7.73$ (Factoring kullananlar)

$t_{22} = 25 \times 0.691 = 17.27$ (Factoring kullanmayanlar)

20- 29 Yıl Arası Geçmişe Sahip İşletmeler:

$t_{31} = 29 \times 0.309 = 8.96$ (Factoring kullananlar)

$t_{32} = 29 \times 0.691 = 20.04$ (Factoring kullanmayanlar)

Ki- Kare Testleri:

H_0 : İşletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : İşletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Tablo 3.7’de yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} ’ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 71$ ’dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 72.86 - 71 = 1.86$$

$\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (3 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 2$$

Tablo’dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 2 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 5.99$ ’dir.

$$\chi_k^2 = 5.99 > \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 1.86$$

Kritik değer, hesaplanan değerden büyük olduğu için, H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi ise reddedilir. Yani; işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Bu sonuç, beklentilerle tutarlılık göstermemektedir. Çünkü daha önce yapılan akademik çalışmalarda, işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucuna varılmış ve factoring kullanan işletmelerin çoğunlukla faaliyet süresi kısa olan işletmeler olduğu saptanmıştır.

3.2.4.1.7. Factoring Kullanan İşletmelerin Personel Sayıları

Burada “işletmede çalışan personel sayısı kaçtır? ” sorusu sorulmaktadır ve istihdam edilen personel sayısı ile factoring kullanımı arasındaki ilişki incelenmektedir. Ankete katılan işletmelerin istihdam ettikleri toplam işgören sayılarına göre dağılımları

ise tablo 3.8’de gösterilmiştir. Burada işletme büyüklüğü personel sayısı açısından ele alınmıştır.

Tablo 3.8. Factoring Kullanan İşletmelerin Personel Sayılarına Göre Dağılımları

Personel Sayısı	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
1 – 9	1	4.5
10 – 49	9	41.0
50 – 99	11	50.0
100 – 249	1	4.5
Toplam	22	100.0

Tablo 3.8’de factoring uygulayan işletmelerin istihdam ettikleri toplam işgören sayılarına göre dağılımları incelendiğinde; işletmelerin % 50.0’i 50 – 99 arasında (11 işletme), % 41.0’i 10 – 49 arasında (9 işletme), % 4.5’i 1 – 9 arası (1 işletme) ve yine % 4.5’i 100 – 249 arasında (1 işletme) işgören istihdam etmektedir. Açık bir şekilde görülebileceği gibi Eskişehir’deki factoring kullanan KOBİ’lerin önemli bir çoğunluğu küçük ve orta boy işletme grubuna girmektedir. Büyük ölçekli işletme sayısı ise daha azdır. Literatürde (Soufani, 2000 ve Soufani, 2002b), factoring uygulayan işletmelerde çalışan personel sayısının 15’den az olduğu ve bu işletmelerin KOBİ tanımına göre küçük işletmeler olduğu, araştırma sonucunda Eskişehir’deki factoring uygulayan işletmelerin de küçük işletmeler olduğu görüldü. Yani burada literatürle araştırma sonuçları birbiriyle tutarlıdır. Yine ki-kare testlerinden, işletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkıyor. Bunun nedeni olarak, büyük ölçekli işletmelerin gerek sermaye piyasalarından ve gerekse banka ve diğer finans kurumlarından daha kolay finansman elde edebilmeleri gösterilebilir. Oysa küçük ölçekli işletmelerin böyle bir imkanı bulunmamaktadır.

3.2.4.1.8. Factoring Kullanımı İle Personel Sayısı Arasındaki İlişki

Aşağıda factoring kullanımı ile işletme büyüklüğü arasındaki durumu gösteren tablo görülebilir. Burada işletme büyüklüğü, personel sayısı açısından ele alınmaktadır.

Tablo:3.9 Factoring Kullanımı İle Personel Sayısı Arasındaki Durum

Personel Sayısı	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
1 – 9	1	17	18
10–49	9	29	38
50–99	11	14	25
100–249	1	5	6
Toplam	22	65	87

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 87 = 0.252$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $65 / 87 = 0.748$

Teorik Frekansların Bulunması:

1 – 9 Arası Personele Sahip İşletmeler:

$$t_{11} = 18 \times 0.252 = 4.54 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{12} = 18 \times 0.748 = 13.46 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

10 –49 Arası Personele Sahip İşletmeler:

$$t_{21} = 36 \times 0.252 = 9.07 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{22} = 36 \times 0.748 = 26.93 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

50 – 99 Arası Personele Sahip İşletmeler:

$$t_{31} = 25 \times 0.252 = 6.3 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{32} = 25 \times 0.748 = 18.7 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

100- 249 Arası Personele Sahip İşletmeler:

$$t_{41} = 6 \times 0.252 = 1.51 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{42} = 6 \times 0.748 = 18.7 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki- Kare Testleri:

H_0 : İşletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur. (İşletme büyüklüğü personel sayısı açısından ele alınıyor.)

H_1 : İşletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır. (İşletme büyüklüğü personel sayısı açısından ele alınıyor.)

Tablo 3.9'da yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} 'ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 87$ 'dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 95.6 - 87 = 8.6$$

$\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (4 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 3$$

Tablo'dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 3 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 7.82$ 'dir.

$$\chi_k^2 = 7.82 < \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 8.6$$

Kritik değer, hesaplanan değerden küçük olduğu için, H_0 hipotezi reddedilir, H_1 hipotezi kabul edilir. Yani; işletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki bulunmaktadır.(İşletme büyüklüğü, personel sayısı açısından ele alınmaktadır.) Bu sonuç, literatürdeki (Sopranozetti, 1998 ve Soufani, 2002b) sonuçlarla da uyumluluk göstermektedir. Çünkü bu iki araştırmacı da akademik çalışmalarının neticesinde,

işletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

3.2.4.1.9. Factoring Kullanan İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler

Ankete katılan işletmelerin hangi sektörlerde faaliyet gösterdiklerine ilişkin dağılım tablo 3.10'da gösterilmiştir.

Tablo 3.10. İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Makine ve Metal Eşya	5	22.7
Gıda	-	-
Tekstil	12	54.5
Kimya ve Plastik	2	9.1
Kağıt	-	-
Diğer	3	13.7
Toplam	22	100.0

Tablo 3.10'da factoring kullanan işletmelerin sektörler göre dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 22.7'si makine ve metal eşya sektöründe (5 işletme), % 54.5'i tekstil sektöründe (12 işletme), % 9.1.'i kimya ve plastik sektöründe (2 işletme) ve % 13.7'si de diğer sektörlerde (üçü de mobilya sektörü) faaliyet göstermektedirler.

3.2.4.1.10. Factoring Kullanımı İle Sektörler Arasındaki İlişki

Factoring kullanımının sektörler göre dağılımı tablo 3.11'de gösterilmiştir.

Tablo 3.11. Factoring Kullanımı İle Sektörlerin Durumu

SEKTÖRLER	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
Tekstil İşletmeleri	12	4	16
Makine ve Metal Eşya İşletmeleri	5	31	36
Kimya ve Plastik İşletmeleri	2	8	10
Diğer Sektör İşletmeleri	3	13	16
Toplam	22	56	78

Gıda ve kağıt sektörlerinde yer alan 9 firmadan hiçbiri factoring uygulamadığı için burada toplam olarak 87 yerine 78 firma yer almıştır.

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 78$

Factoring kullanma oranı = 0.282

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $56 / 78$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = 0.718

Teorik Frekansların Bulunması:

Tekstil Sektörü:

$t_{11} = 16 \times 0.282 = 4.51$ (Factoring kullananlar)

$t_{12} = 16 \times 0.718 = 11.49$ (Factoring kullanmayanlar)

Makine ve Metal Eşya Sektörü:

$t_{21} = 36 \times 0.282 = 10.15$ (Factoring kullananlar)

$t_{22} = 36 \times 0.718 = 25.85$ (Factoring kullanmayanlar)

Kimya ve Plastik Sektörü:

$$t_{31} = 10 \times 0.282 = 2.82 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{32} = 10 \times 0.718 = 7.18 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Diğer Sektörler:

$$t_{41} = 16 \times 0.282 = 4.51 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{42} = 16 \times 0.718 = 11.49 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki – Kare Testleri:

H_0 = İşletmenin bulunduğu sektör ile factoring kullanımının ilgisi yoktur.

H_1 = İşletmenin bulunduğu sektör ile factoring kullanımı arasında ilişki vardır.

Tablo 3.11’de yer alan rakamlar, g_{ij} yani gözlenen değerler iken t_{ij} ile gösterilenler teorik değerleri ifade etmektedir. Burada $n = 78$ ’dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 99.8 - 78 = 21.8$$

$$\alpha = 0.05 \text{ anlamlılık düzeyinde}$$

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (4 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 3$$

Tablo’dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 3 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 7.82$ ’dir.

$$\chi_k^2 = 7.82 < \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 21.8$$

7.82 < 21.8 olduğu için H_1 kabul edilir. Yani, işletmenin bulunduğu sektör ile factoring kullanımı arasında ilişki vardır. Literatürde (Sopranzetti, 1998; Soufani, 2000; Soufani, 2002b; Summers ve Wilson, 2000; Callahan, 2000), factoring uygulayan işletmelerin daha çok tekstil sektöründe yoğunlaştığı görülüyor. Araştırma sonuçları da bu bakımdan literatürle tam bir paralellik arz ediyor. Çünkü Eskişehir'deki factoring uygulayan işletmeler de ağırlıklı olarak tekstil işletmeleridir. Ki-kare testlerinden, işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucuna varılıyor. Bunun nedeni olarak, zaten modern factoring'ın ilk olarak ABD'deki tekstil işletmelerinin vadeli alacaklarının finansmanı için ortaya çıkması ve Türkiye'deki işletmelerin büyük bir çoğunun tekstil sektöründe faaliyet göstermesi sayılabilir. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde anket yapılan 16 tekstil işletmesinin 12'sinde factoring yapıldığı görülmüştür.

3.2.4.1.11. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Kararlar Almasında Etkili Olan Kişiler

Burada “ İşletmenin finansal kararlar almasında etkili olan kişi veya kişiler kimlerdir?” sorusu sorulmakta olup factoring kullanan işletmelerde finansal karar mekanizması incelenmeye çalışılmaktadır. Ankete katılan işletmelerde finansal karar alanların dağılımı tablo 3.12'de görülmektedir.

Tablo 3.12. Factoring Kullanan İşletmelerde Finansal Karar Almada Etkili Olan Kişiler

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
İşletme Sahibi ve Ortaklar	21	72.4
Genel Müdür	4	13.8
Muhasebe Müdürü	2	6.4
Finansman Departmanı	2	6.4
Diğer	-	-
Toplam	29	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 22'yi geçmektedir. Tablo 3.12'de ankete katılan işletmelerde finansal kararları kimlerin aldığına ilişkin dağılım incelendiğinde; işletmelerin % 72.4'ünde işletme sahibi ve ortaklar (21 kişi), % 13.8'inde genel müdür (4 kişi), % 6.4'ünde muhasebe müdürü (2 kişi) ve yine % 6.4'ünde ise (2 kişi) finansman departmanı yer almaktadır. Görüldüğü üzere işletmede finansal kararlar alınmasında en etkili kişiler genellikle işletme sahibi ve ortaklar. Aslında bu KOBİ'lerin genel bir özelliğidir ve KOBİ'lerin nitel ölçütlerinde de bu durum söz konusudur. Dikkat çekici bir başka nokta, finansal karar alımında ayrı bir finans departmanının % 5.6 gibi çok düşük bir oranda kalmasıdır ve bunların hepsi de hem daha uzun süredir faaliyette bulunmakta (40 yıl ve üzeri) hem de daha fazla sayıda personel istihdam etmektedirler.(100 – 249 arası personel)

3.2.4.1.12. İşletmelerin Finansal Kaynak Temin Etme Yöntemleri

Burada işletmelere, “İhtiyaç duyduğunuz finansal kaynağı temin etmede hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?” sorusu sorulmuştur. Amaç, factoring kullanımının yanı sıra başvuru alan diğer alternatiflerin belirlenmesidir. Ankete katılan işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansal kaynağı nasıl temin ettiklerine ilişkin dağılım tablo 3.13'de gösterilmiştir.

Tablo 3.13. İşletmede Finansal Kaynak Temin Yolları

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Mevcut Ortakların Sermaye Arttırması	50	35.5
Yeni Ortaklar Bularak Fon Sağlama	-	-
Kredili Mal Alımı	16	11.4
Banka Kredisi Kullanma	43	30.6
Factoring	22	15.7
Diğer	10	7.1
Toplam	141	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 87'yi geçmektedir. Tablo 3.13'de ankete katılan işletmelerin ihtiyaç duydukları finansal kaynağı nasıl sağladıklarına ilişkin dağılım incelendiğinde; işletmelerin % 35.5'i mevcut ortakların

sermaye arttırmasını (50 işletme), % 30.6'sı banka kredisi kullanmayı (43 işletme), % 15.7'si factoring'i, % 11.4'ü kredili mal alımını (16 işletme) ve % 7.1'i de diğer finansal yöntemleri (10 işletme) kullanmaktadır. Eskişehir'deki işletme sahip ve temsilcileri özellikle özkaynakla çalışmayı tercih etmektedirler. İşletme sahipleri aynı zamanda işletmeyle ilgili stratejik kararları alan üst düzey yönetici konumunda görev yapmaktadırlar. Sahip yönetici yeni ortak alarak işletmesini başkasıyla paylaşmaya sıcak bakmamaktadır. Koşullar elverişli olmasa da banka kredisi kullanmayı ve kredili mal almayı yeni ortaklar bularak fon sağlamaya tercih etmektedir. Buradan, işletmelerin genellikle kendi yağıyla kavrulmayı tercih ettiği sonucu çıkarılabilir. Türkiye genelinde olduğu gibi Eskişehir'deki işletmeler de çoğunlukla aile işletmeleri olduğundan aslında bu beklenen bir sonuçtur. Literatürde ise (Kurt, 2003), araştırmaya katılan işletmelerin % 80'i finansman ihtiyacı durumunda mevcut ortakların sermaye artırılması yoluna gitmekte ve % 7'si de yeni ortak bularak fon sağlama yoluna gitmektedir.

3.2.4.1.13. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Sorunları

Burada, işletmelere “ Finansal sorunlarınız varsa sebepleri nelerdir?” şeklinde bir soru sorulmuştur. Amaç, factoring kullanan işletmelerin karşılaştığı finansal sorunları belirlemek ve factoring kullanımı ile yaşanan finansal sorunlar arasında bir ilişki olup olmadığını bulmaktır. Ankete katılan işletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar tablo 3.14'de görülmektedir.

Tablo 3.14. Factoring Kullanan İşletmelerin Finansal Sorunları

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE(%)
Kredi Güçlükleri	5	10.4
Özkaynak Yetersizliği	10	20.8
Alacak Tahsilindeki Gecikmeler	19	39.6
Satış Karlılığının Düşüklüğü	6	12.5
Maliyetlerdeki Artışlar	7	14.6
Diğer Finansal Sorunlar	1	2.1
Toplam	48	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 22'yi geçmektedir. Tablo 3.14'de factoring kullanan işletmelerin yaşadığı finansal sorunların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 39.6'sı alacak tahsilindeki gecikmeleri (19 işletme), % 20.8'i özkaynak yetersizliği (10 işletme), % 14.6'sı maliyetlerdeki artışları (7 işletme),

% 12.5'i satış karlılığının düşüklüğü (6 işletme), % 10.4'ü kredi güçlükleri (5 işletme) ve % 2.1'i de diğer finansal sorunları (1 işletme) yaşadıkları finansal sorun olarak belirtmişlerdir. İşletmelerin yaşadığı en önemli finansal sorun olarak alacak tahsilindeki gecikmeler ön plana çıkmaktadır. İkinci önemli finansal sorun ise özkaynak yetersizliğidir. İşletmelerin alacak tahsilinde zorlanması ilk başta factoring kullanımı açısından elverişli bir zemin olduğu izlenimi uyandırmaktadır. Araştırmada, işletmelerin yaşadığı finansal sıkıntılarla factoring kullanımı arasında bir ilişki olup olmadığı irdelendiğinde, ki-kare testlerinden, yaşanan finansal sıkıntı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucu çıkıyor. Oysa literatürde (Soufani,2002b ve Summers ve Wilson, 2000), yaşanan bu sıkıntıların factoring kullanma kararı üzerinde bir etkisi olduğu görülüyor. Bu açıdan literatürle araştırma sonuçları arasında bir uyumsuzluk vardır. Bunun nedeni olarak, factoring firmalarının çek senet mafyası ve tefeci gibi algılanması ile factoring'in maliyetinin banka kredilerine göre daha yüksek görülmesi ve bu yöntemin yeterince tanınmaması sayılabilir.

3.2.4.1.14. Factoring Kullanımı İle Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki

Factoring kullanımı ile işletmelerin yaşadığı finansal sorunlar arasındaki durumu gösteren tablo aşağıdadır.

Tablo 3.15. Factoring Kullanımı İle Finansal Sorunlar Arasındaki Durum

Finansal Sorunlar	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
Kredi Bulma Güçlüğü	5	5	10
Özkaynak Yetersizliği	10	13	23
Alacak Tahsilindeki Gecikme	19	45	64
Satış Karlılığının Düşüklüğü	6	12	18
Maliyet Artışı	7	20	27
Diğer Finansal Sorunlar	1	6	7
Toplam	48	101	149

$$\text{Factoring kullanan işletmelerin oranı} = 48 / 149 = 0.322$$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $101 / 149 = 0.678$

Teorik Frekansların Bulunması:

Kredi Bulma Güçlüğü Çeken İşletmeler:

$$t_{11} = 10 \times 0.322 = 3.22 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{12} = 10 \times 0.678 = 6.78 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Özkaynak Yetersizliği Çeken İşletmeler:

$$t_{21} = 23 \times 0.322 = 7.41 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{22} = 23 \times 0.678 = 15.59 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Alacak Tahsilinde Gecikme Yaşayan İşletmeler:

$$t_{31} = 64 \times 0.322 = 20.61 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{32} = 64 \times 0.678 = 43.39 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Satış Karlılığında Azalma Olan İşletmeler:

$$t_{41} = 18 \times 0.322 = 5.80 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{42} = 18 \times 0.678 = 12.20 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Maliyet Artışı Yaşayan İşletmeler:

$$t_{51} = 27 \times 0.322 = 8.69 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{52} = 27 \times 0.678 = 18.31 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Diğer Finansal Sorunlar Yaşayan İşletmeler:

$$t_{61} = 7 \times 0.322 = 2.25 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{62} = 7 \times 0.678 = 4.75 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki Kare Testleri:

H_0 : İşletmenin yaşadığı finansal sorunlar ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : İşletmenin yaşadığı finansal sorunlar ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Tablo da yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} 'ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 149$ 'dur. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 153.5 - 149 = 4.5$$

$\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (6 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 5$$

Tablo'dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 5 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 11.07$ 'dir.

$$\chi_k^2 = 11.07 > \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 4.5$$

Kritik değer, hesaplanan değerden büyük olduğu için, H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi ise reddedilir. Yani; işletmenin yaşadığı finansal sorunlar ile factoring kullanımı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

3.2.4.1.15. Factoring Kullanan İşletmelerin Sahip Oldukları Özsermaye Tutarı

Burada factoring kullanan işletmelere “İşletmenin sahip olduğu özsermaye tutarı hangi aralığa giriyor?” şeklinde bir soru yöneltilmiş olup, amaç, factoring kullanan işletmelerde özsermaye tutarını belirlemek ve factoring kullanımı ile sahip olunan özsermaye miktarı arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemektir. Ankete katılan işletmelerin sahip oldukları özsermaye tutarının dağılımı tablo 3.16’da görülmektedir.

Tablo 3.16. Factoring Kullanan İşletmelerin Sahip Olduğu Özsermaye Tutarı

ÖZSERMAYE TUTARI	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
1 – 50.000 YTL	1	4.5
51.000 – 100.000 YTL	6	27.3
101.000 – 199.000 YTL	2	9.0
200.000 YTL ve Üstü	13	59.2
Toplam	22	100.0

Tablo 3.16’da factoring uygulayan işletmelerin sahip oldukları özsermaye tutarları incelendiğinde; işletmelerin % 59.2’si 200.000 YTL ve üzerinde (13 işletme), % 27.3’ü 51.000 YTL – 100.000 YTL arasında (6 işletme), % 9.0’ı 101.000 YTL – 199.000 YTL arasında (2 işletme) ve % 4.5’i de 1 – 50.000 YTL arasında (1 işletme) özsermaye değerine sahip bulunmaktadır. Görüldüğü üzere Eskişehir bölgesindeki KOBİ’lerin büyük bir çoğunluğu özsermaye tutarı olarak 200.000 YTL ve üzerinde bir değere sahip bulunmaktadır. Özellikle makine ve metal eşya sektörü ile kimya ve plastik sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir çoğunluğunun sahip olduğu modern makine, tesisat, araç - gereç ve donanımdan dolayı bu da beklenen bir sonuçtur.

3.2.4.1.16. Factoring Kullanımı İle İşletmenin Özsermaye Tutarı Arasındaki İlişki

Factoring kullanımı ile işletmelerin sahip olduğu özsermaye arasındaki durumu gösteren tablo aşağıdadır.

Tablo 3.17. Factoring Kullanımı İle Özsermaye Tutarının Durumu

Özsermaye Tutarı (YTL)	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
1 – 50.000	1	10	11
51.000 – 100.000	6	7	13
101.000- 199.000	2	6	8
200.000 ve Üzeri	13	42	55
Toplam	22	65	87

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 87 = 0.252$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $65 / 87 = 0.748$

Teorik Frekansların Bulunması:

Özsermayesi 1 – 50.000 YTL Arasındaki İşletmeler:

$$t_{11} = 11 \times 0.252 = 2.77 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{12} = 11 \times 0.748 = 8.23 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Özsermayesi 51.000 – 100.000 YTL Arasındaki İşletmeler:

$$t_{21} = 13 \times 0.252 = 3.28 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{22} = 13 \times 0.748 = 9.72 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Özsermayesi 101.000 – 199.000 YTL Arasındaki İşletmeler:

$$t_{31} = 8 \times 0.252 = 2.02 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{32} = 8 \times 0.748 = 5.98 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Özsermayesi 200.000 YTL ve Üzerindeki İşletmeler:

$$t_{41} = 55 \times 0.252 = 13.86 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{42} = 55 \times 0.748 = 41.14 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki- Kare Testleri:

H_0 : İşletmenin özsermaye tutarı ile factoring kullanımını arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : İşletmenin özsermaye tutarı ile factoring kullanımını arasında bir ilişki vardır.

Tabloda yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} 'ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 87$ 'dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 91.6 - 87 = 4.6$$

$\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (4 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 3$$

Tablo'dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 3 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 7.82$ 'dir.

$$\chi_k^2 = 7.82 > \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 4.6$$

Kritik değer, hesaplanan değerden büyük olduğu için, H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi ise reddedilir. Yani; işletmenin sahip olduğu özsermaye tutarı ile factoring kullanımını arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

3.2.4.1.17. Factoring Kullanan İşletmelerin Vadeli Satışlarının Oranı

Burada, factoring kullanan işletmelere “ Vadeli satışlarınızın toplam satışlar içindeki oranı nedir?” şeklinde bir soru sorularak factoring ile vadeli satışların oranı arasında bir ilişki olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelerin vadeli satışlarının toplam satışlarına olan oranı tablo 3.18’de gösterilmiştir.

Tablo 3.18. Factoring Kullanan İşletmelerde Vadeli Satışların Toplam Satışlara Oranı

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
% 0 - % 50	2	9.0
% 51 - % 70	2	9.0
% 71 - % 85	9	41.0
% 86 - % 100	9	41.0
Toplam	22	100.0

Tablo 3.18’de factoring uygulayan işletmelerin vadeli satışlarının toplam satışlara olan oranının dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 41.0’inin % 86 - % 100 arasında bir vadeli satış oranına (9 işletme), yine % 41.0’inin % 71 - % 85 arasında bir vadeli satış oranına (9 işletme), % 9.0’ının % 0 - % 50 arasında bir vadeli satış oranına (2 işletme) ve yine % 9.0’ının % 51 - % 70 arasında bir vadeli satış oranına sahiptir.(2 işletme). Eskişehir bölgesindeki işletmelerde peşin satış yapan işletme neredeyse yok gibidir. Çoğunlukla vadeli satış yapılmaktadır ve vadeli satışların toplam satışlara oranı % 85 ile % 50’nin üzerinde gerçekleşmektedir. Vadeli satışların bu kadar yüksek olması, ilk bakışta araştırma kapsamına giren işletmelerin factoring işlemlerinden belli bir oranda yararlanacağı beklentisi yaratmaktadır. Araştırma sonuçlarından factoring kullanımını ile vadeli satışların toplam satışlara oranının bir ilgisi olmadığı ortaya çıkıyor. Oysa literatürde (Soprantetti, 1998 ve Mian ve Smith, 1992), vadeli satışların oranının yüksekliği factoring kullanımını etkileyen bir faktördür. Burada da literatürle araştırma sonuçları birbirinden farklılık gösteriyor. Aslında beklenen, literatürde olduğu gibi vadeli satışlar arttıkça factoring kullanımının da artacağıdır. Bunun nedeni olarak, factoring tekniği ile ilgili olumsuz algılamalar olduğu ve factoring komisyon oranının yüksekliği (özellikle banka dışı factoring kurumları açısından BSMV ve KKDF ‘nun yüksekliği sebebiyle) söylenebilir.

3.2.4.1.18. Factoring Kullanımı İle Vadeli Satışların Oranı Arasındaki İlişki

Aşağıda factoring kullanımı ile vadeli satışların toplam satışlara oranı arasındaki durumu gösteren tablo yer almaktadır.

Tablo 3.19. Factoring Kullanımı İle Vadeli Satışların Durumu

Vadeli Satışlar / Toplam Satışlar	Factoring Kullananlar	Factoring Kullanmayanlar	Toplam
% 0 - % 50	2	11	13
% 51 - % 70	2	10	12
% 71 - % 85	9	19	28
% 86 - % 100	9	25	34
Toplam	22	65	87

Factoring kullanan işletmelerin oranı = $22 / 87 = 0.252$

Factoring kullanmayan işletmelerin oranı = $65 / 87 = 0.748$

Teorik Frekansların Bulunması:

% 0 - % 50 Arası Vadeli Satışlar:

$t_{11} = 13 \times 0.252 = 3.28$ (Factoring kullananlar)

$t_{12} = 13 \times 0.748 = 9.72$ (Factoring kullanmayanlar)

% 51 - % 70 Arası Vadeli Satışlar:

$t_{21} = 12 \times 0.252 = 3.02$ (Factoring kullananlar)

$t_{22} = 12 \times 0.748 = 8.98$ (Factoring kullanmayanlar)

% 71 - % 85 Arası Vadeli Satışlar:

$t_{31} = 28 \times 0.252 = 7.06$ (Factoring kullananlar)

$t_{32} = 28 \times 0.748 = 20.94$ (Factoring kullanmayanlar)

% 86 - % 100 Arası Vadeli Satışlar:

$$t_{41} = 34 \times 0.252 = 8.57 \text{ (Factoring kullananlar)}$$

$$t_{42} = 34 \times 0.748 = 25.43 \text{ (Factoring kullanmayanlar)}$$

Ki- Kare Testleri:

H_0 : Vadeli satışların toplam satışlara olan oranı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : Vadeli satışların toplam satışlara olan oranı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır.

Tablo 3.19'da yer alan değerler g_{ij} yani gözlem değerleri iken t_{ij} 'ler teorik frekansları ifade ediyor. Burada $n = 87$ 'dir. Bilindiği gibi, test istatistiği:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{g_{ij}^2}{t_{ij}} - n$$

$$\chi^2_{\text{hesaplanan}} = 88.87 - 87 = 1.87$$

$$\alpha = 0.05 \text{ anlamlılık düzeyinde}$$

$$v \text{ (serbestlik derecesi)} = (4 - 1) \times (2 - 1)$$

$$v = 3$$

Tablo'dan, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyi ve serbestlik derecesi 3 için bulunan kritik değer, $\chi_k^2 = 7.82$ 'dir.

$$\chi_k^2 = 7.82 > \chi^2_{\text{hesaplanan}} = 1.87$$

Kritik değer, hesaplanan değerden büyük olduğu için, H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi ise reddedilir. Yani; işletmenin vadeli satışlarının toplam satışlara olan oranı

ile factoring kullanımı arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Bu da beklentilere uymamaktadır.

3.2.4.1.19. İşletmelerin Factoring Yöntemini Bilme Düzeyi

Burada işletmelere, “Factoring yöntemini biliyor musunuz?” sorusu yöneltilmiştir. Amaç, KOBİ’lerde factoring yönteminin hangi düzeyde bilindiğinin belirlenmesidir. Ankete cevap veren işletmelerin factoring yöntemini tanıyıp tanımadıklarına ilişkin dağılım tablo 3.20’de gösterilmiştir.

Tablo 3.20. İşletmelerin Factoring’i Bilme Düzeyleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Factoring’i Bilenler	61	70.1
Factoring’i Bilmeyenler	26	29.9
Toplam	87	100.0

Tablo 3.20’deki dağılım incelendiğinde anketi yanıtlayanların % 70.1’i factoring’i bildiklerini (61 kişi) ve % 29.9’u da bu finans tekniğini bilmediğini (26 kişi) belirtmişlerdir. Factoring finansman tekniği ile ilgili çalışmalar Türkiye’de 1988 yılında başlamıştır ve 18 yıllık bir geçmişi vardır. 18 yıldır uygulama alanı bulan factoring yasal düzenleme ve kurumsallaşma sürecini tamamlayarak finans piyasalarının vazgeçilmez bir finansman tekniği olarak ekonomideki yerini almıştır. Yöneticilerin % 29.9’unun bu tekniği tanımaması beklenenden daha yüksek bir orandır. Literatürde ise (Kurt, 2003), ankete katılan 50 kişiden % 86’sı (43 kişi), factoring yöntemini tanımakta, % 14’ü ise (7 kişi) factoring yöntemini tanımadığını ifade etmektedir. Görüldüğü üzere Kayseri bölgesindeki KOBİ’lerde factoring tekniği Eskişehir’deki KOBİ’lere kıyasla daha iyi tanınmaktadır.

3.2.4.1.20. Ankete Katılanlara Factoring’in Çağrıştırdıkları

Burada işletmelere, “Factoring yöntemi size aşağıdakilerden hangisini ifade ediyor?” sorusu sorulmuştur. Ankete katılanlara factoring’in ne ifade ettiği sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.21’de görülmektedir.

Tablo 3.21. Anketi Yanıtlayanlara Göre Factoring'in Çağırışımı

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Alacakların Takip ve Tahsili	7	6.5
Alacakların Vadeden Önce Tahsili	57	52.8
Alacakların Factoring Kuruluşuna Devredilmesi	23	21.4
Senetlerin İskonto Ettirilmesi	12	11.1
Çek – Senet Tahsilinin Yasal Görünümü	9	8.2
Toplam	108	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 87'yi geçmektedir. Tablo 3.21'de anketi yanıtlayanlara göre factoring'in ne anlam ifade ettiğinin dağılımı incelendiğinde; % 52.8'ine göre alacakların vadeden önce tahsili (57 işletme), % 21.4'üne göre alacakların factoring kuruluşuna devredilmesi (23 işletme), % 11.1'ine göre senetlerin iskonto ettirilmesi (12 işletme), % 8.2'sine göre çek – senet tahsilinin yasal görünümü (9 işletme) ve % 6.5'ine göre ise alacakların takip ve tahsili (7 işletme) görülüyor. Factoring denince işletmelerin ilk düşündükleri özellik büyük bir oranda alacakların vadeden önce tahsili olmaktadır. İkinci önemli özellik veya hizmet olarak ise alacakların factoring kuruluşuna devredilmesi ortaya çıkmaktadır. Çek – senet tahsilât işi çoğu işletmecide “gayri resmi ve kanun dışı” yöntemleri çağrıştıran bir kavramdır. Yöntemi böyle algılayanların oranının % 8.2 gibi dikkate değer bir seviyeye ulaşması vurgulanması gereken bir olgudur. Literatürde ise (Kurt, 2003), factoring yöntemi işletmelerin % 60'ına alacakların vadeden önce tahsilini çağrıştırdırken, işletmelerin % 26'sı ise alacakların takip ve tahsili hizmetinin var olduğundan haberdardır.

Aslında factoring tam olarak yatırımcı tarafından bilinmemektedir. Özellikle, Eskişehir ekonomisinin dinamizmini ve bel kemiğini oluşturan KOBİ'ler halen bu konuda bilgisizdirler. Konu hakkında KOBİ yönetici ve yatırımcılarının bilgilendirilmesi, ayrıca ihracata yönelik factoring tanıtım ve reklâmları, factoring yöntemi aynı zamanda ihracatın gelişmesinde de önemli bir rol oynayacaktır.

3.2.4.1.21. İşletmelerin Factoring'den Yararlanma Düzeyi

Burada işletmelere, "Factoring yönteminden yararlanıyor musunuz?" sorusu sorulmuştur. Ankete cevap veren işletmelerin factoring'den yararlanıp yararlanmadıklarına ilişkin dağılım tablo 3.22'de gösterilmiştir.

Tablo 3.22. İşletmelerin Factoring Kullanma Seviyesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Factoring Kullananlar	22	25.3
Factoring Kullanmayanlar	65	74.7
Toplam	87	100.0

Tablo 3.22'ye göre anketi yanıtlayan 87 işletmenin % 25.3'ü factoring'i kullanırken (22 işletme), % 74.7 gibi bir çoğunluğu (65 işletme) bu yöntemi kullanmamaktadır. Literatürde ise (Kurt, 2003), Kayseri'de araştırmaya katılan işletmelerin sadece % 20'si (10 işletme) factoring yönteminden yararlanmaktadır. Geriye kalan % 80'lik kısmın büyük bir çoğunluğu factoring yöntemi hakkında bilgi sahibi olmasına rağmen bu yöntemi kullanma eğiliminde değildir. Bu yöntemin Türkiye'nin ekonomik olarak en gelişmiş bölgelerinde bile düşük bir oranda kullanıldığı dikkate alındığında % 25.3'lük bir factoring kullanım oranı yüksek olarak nitelendirilebilir. Ancak; KOBİ'lerin banka kredisi bulmakta zorlanması, alacak tahsilinde yaşadıkları sıkıntılar ve özellikle de vadeli alacaklarının çok büyük oranlarda olması factoring kullanımını cazip hale getirmektedir ve factoring kullanımının daha yüksek oranlarda olması beklenmelidir. Zamanla bu oranın daha yukarılara çıkacağı tahmin edilmektedir.

3.2.4.1.22. İşletmelerin Factoring'i Tercih Etmeme Sebepleri

Burada işletmelere, "Factoring'den niçin yararlanmıyorsunuz?" sorusu yöneltilmiştir. Ankete katılan işletmelerden factoring'i kullanmayanlara bunun nedenleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.23'de görülmektedir.

Tablo 3.23. İşletmelerin Factoring’i Kullanmama Nedenleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Bu Finansman Yöntemini Bilmiyorum	14	19.7
Alıcı Firma Bu Duruma Karşı Çıkabilir	9	12.6
Maliyeti Diğer Seçeneklere Göre Daha Yüksek	15	21.1
Kullanma İhtiyacı Duymuyorum	24	33.8
Yararlanırsak Finansman Sıkıntısında Olduğumuz İzlenimi Doğar	7	9.9
Diğer Nedenler	2	2.8
Toplam	71	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 65’i geçmektedir. Tablo 3.23’de işletmelerin factoring’i kullanmama nedenlerinin dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 33.8’i factoring’i kullanma ihtiyacı duymadığını (24 işletme), % 21.1’i maliyetinin diğer seçeneklere göre daha yüksek olduğunu (15 işletme), % 19.7’si bu finansman yöntemini bilmediğini (14 işletme), % 12.6’sı alıcı firmanın bu duruma karşı çıkabileceğini (9 işletme) ve % 2.8’i de diğer nedenleri (2 işletme) belirtmişlerdir. En önemli neden olarak kullanma ihtiyacı duyulmaması ortaya çıkmaktadır. “Kullanma ihtiyacı duymama” çok açıklayıcı değildir. Yüz yüze görüşmelerden edinilen değerlendirmeleri belirtmekte fayda var. Şöyle ki, işletmeler factoring şirketini son başvuru yeri olarak görüyor. Factoring, bankada kredi limitleri dolmuş olan işletmelerin başvurdukları bir teknik olarak algılanmaktadır. Hâlbuki factoring sadece finansman sağlama değil, bir dizi hizmetleri veren bir sektördür. İkinci önemli sebep olarak maliyetinin yüksekliği görülmektedir. Eğer BSMV ve KKDF kaldırılabilir veya daha makul seviyelere çekilebilirse bu yöntemin tercih edilebilirliğinin artacağı düşünülebilir. Alıcı firma bu duruma karşı çıkabilir diyenlerin % 12.6 oranındadır. Burada, işletme temsilcileri, bir müşteriden olan alacaklarıyla ilgili olarak factoring şirketine başvururlarsa, o müşteriye tekrar mal satamama endişesi taşımaktadırlar.

3.2.4.1.23. Yurt İçi / Yurt Dışı Factoring Kullanma Düzeyi

Burada işletmelere, “Yurt içi ve yurt dışı factoring yöntemlerinden hangisinden yararlanıyorsunuz?” sorusu sorulmuş ve factoring’in yurt içi mi yoksa yurt dışı boyutunun mu daha fazla olduğu belirlenmek istenmiştir. Ankette factoring’den yararlanan işletmelerin yurt içi ve / veya yurt dışı factoring kullanma durumu tablo 3.24’de gösterilmiştir.

Tablo 3.24. Yurt İçi / Yurt Dışı Factoring Kullanma Düzeyi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Yurt İçi Factoring	22	84.6
Yurt Dışı Factoring	3	11.5
Her İkisi	1	3.8
Toplam	26	100.0

Birden fazla cevap verildiği için toplam sütunu 22’yi geçmektedir. Tablo 3.24’de ankete yanıt verenlerin % 84.6’sı yurt içi factoring (22 işletme), % 11.5’i yurt dışı factoring (3 işletme) ve % 3.8’i de her ikisini (1 işletme) de kullandıklarını belirtmişlerdir. Literatürde ise (Kurt, 2003), factoring yöntemine başvuran 10 işletmeden 8’i yurt içi factoring’i kullanmakta, 2’si ise yurt dışı factoring’i tercih etmektedir. Her ikisini de aynı anda kullanan işletme ise yoktur. Görüldüğü gibi factoring kullanımında ezici bir çoğunlukla yurt içi factoring kullanılmaktadır ve yurt dışı factoring yapan sadece 3 işletme bulunmaktadır. Bunun sebepleri olarak, yurt dışı factoring maliyetinin daha yüksek olmasıdır. Ayrıca, yurt dışı factoring’in getirisi de iç piyasa işlemlerine göre daha düşüktür. Dolayısıyla Eskişehir’de faaliyet gösteren factoring şirketlerinin çoğu yurt dışı factoring işlemlerine sıcak bakmamaktadır

3.2.4.1.24. Vadeli Satışlarının Factoring Kuruluşuna Devredilme Oranları

Burada işletmelere, “Vadeli satışlarınızın % kaçını bir factoring kuruluşuna devrediyorsunuz?” sorusu sorulmuş ve factoring yapılan alacakların oranı belirlenmeye çalışılmıştır. Ankette factoring’den yararlanan işletmelerin vadeli satışlarının yüzde kaçını bir factoring kuruluşuna devrettiklerinin dağılımı tablo 3.25’de görülmektedir.

Tablo 3.25. Vadeli Satışların Factoring Şirketine Devredilme Oranları

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
% 1 - % 20	17	77.3
% 21 - % 50	1	4.5
% 51 - % 80	4	18.2
% 81 - % 100	-	-
Toplam	22	100.0

Tablo 3.25’de factoring yapan işletmelerin vadeli satışlarının yüzde kaçını factoring kurumuna devrettiğine ilişkin cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 77’ü % 1 - % 20 arasında, % 18.2’si % 51 - % 80 arasında ve % 4.5’i de % 21 - % 50 arasında vadeli alacaklarını bir factoring kurumuna devrettiklerini belirtmişlerdir. Literatürde (Kurt, 2003), factoring’den yararlanan 10 işletmeden 7’si vadeli satışlarının % 1 ila % 20’sini oluşturan bir tutarı factoring şirketine devretmektedir. Diğer 3 işletme ise vadeli satışlarının % 21 ila % 50 arasındaki kısmını bir factoring şirketine devretmektedir. Vadeli satışlarının % 50’sinden fazlasını factoring şirketine devreden işletme ise hiç yoktur. Eskişehir bölgesindeki factoring uygulayan KOBİ’lerde % 77 gibi büyük bir oranda alacakların % 1 ile % 20 arasında bir factoring kurumuna devredilmesi oldukça düşük bir orandır ve işletmelerin alacaklarını bir factoring kurumuna devretmede çekingen olduğu sonucu çıkarılabilir. Ayrıca satıcı işletmeler ile factoring şirketi arasındaki sözleşmeler açık hesap şeklinde değil, faturanın ekinde sunulan kıymetli evrak (çek / senet) karşılığında kesintili şekilde gerçekleşmektedir.

3.2.4.1.25. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Hizmetleri

Burada işletmelere, “Factoring şirketinin hangi hizmetlerinden yararlanıyorsunuz?” sorusu sorulmuştur. Anketi yanıtlayan işletmelerin factoring şirketlerinin hangi hizmetlerinden yararlandıklarına ilişkin olarak verdikleri cevapların dağılımı tablo 3.26’da görülmektedir

Tablo 3.26. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Hizmetleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Alacakların Takip ve Tahsili (Muhasebe ve Tahsilât İşlevi)	6	21.4
Alacakların Vadeden Önce Paraya Dönüşmesi İşlevi (Finansman İşlevi)	22	78.6
Risk Üstlenme İşlevi (Teminat İşlevi)	-	-
Toplam	28	100.0

Birden fazla cevap verenler olduğu için toplam sütunu 22'yi geçmektedir. Tablo 3.26'da işletmelerin hangi factoring hizmetlerinden yararlandıklarına ilişkin olarak verdikleri cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 78.6'sı alacakların vadeden önce paraya dönüşmesi olan finansman işlevinden (22 işletme), % 21.4'ü alacakların takip ve tahsili yani muhasebe ve tahsilat işlevinden (6 işletme) yararlanırken, risk üstlenme yani teminat işlevinden yararlanan işletme bulunmamaktadır. Görüldüğü gibi, yararlanılan factoring hizmetlerinden en önemlisi olarak, alacakların vadeden önce paraya dönüşmesi yani finansman işlevi karşımıza çıkmaktadır. İkinci önemli hizmet olarak da alacakların takip ve tahsili yani muhasebe ve tahsilât işlevi görülmektedir. Günümüzde işletme sahiplerinin çok yaygın olarak "alacak ve tahsilât peşinde koşmaktan başka bir şeye bakamıyorum" dedikleri bariz bir örnektir. Hâlbuki çok nadir kullanılan bu hizmetten daha fazla yararlanılarak, tasarruf edilen zamanı diğer alanlarda değerlendirmek suretiyle karlarını arttırabilirler. Risk üstlenme yani teminat işlevinden yararlanan işletme olmaması ise ilginçtir. Aslında Türkiye'de rücu edilemez factoring'in pek kullanılmadığı düşünüldüğünde bu beklenen bir sonuçtur.

3.2.4.1.26. Kullanılan Factoring Türleri

Burada işletmelere, "Aşağıdaki factoring türlerinin hangisinden yararlanıyorsunuz?" sorusu sorulmuştur. Ankete katılan işletmelerin hangi factoring türünden yararlandıklarına ilişkin olarak verdikleri cevapların dağılımı tablo 3.27'de gösterilmiştir.

Tablo 3.27. İşletmelerin Yararlandıkları Factoring Türleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Rücu Edilebilir Factoring	21	65.6
Rücu Edilemez Factoring	-	-
Vade Factoring'i	5	15.6
Ön Ödemeli Factoring	5	15.6
Fatura İskontosu Yöntemi	1	3.2
Diğer Factoring Hizmetleri	-	-
Toplam	32	100.0

Birden fazla cevap verenler olduğu için toplam sütunu 22'yi geçmektedir. Tablo 3.27'de ankete katılan işletmelerin hangi factoring türünden yararlandıklarına ilişkin olarak verdikleri cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 65.6'sı rücu edilebilir factoring'den (21 işletme), % 15.6'sı vade factoring'inden (5 işletme), yine % 15.6'sı ön ödemeli factoring'den (5 işletme) ve % 3.2'si ise fatura iskontosu yönteminden (1 işletme) yararlandıklarını belirtirken, rücu edilemez factoring ve diğer factoring türlerinden yararlanan işletme yoktur. Literatürde (Kurt, 2003), factoring yönteminden yararlanan işletmelerin büyük bir çoğunluğu (% 70) ön ödemeli factoring türünden yararlanmaktadır. İşletmelerin % 40'ı rücu edilebilir factoring yönteminden faydalanmaktadır. Sonuçlardan, Eskişehir bölgesinde factoring kullanan işletmelerin yararlandığı factoring türlerinden en önemlisi olarak rücu edilebilir factoring ortaya çıkmaktadır. Zaten gerek dünyada gerekse Türkiye'de en yaygın factoring hizmeti olarak rücu edilebilir factoring bilinmektedir. Eskişehir'deki factoring firmalarıyla yapılan görüşmelerde de rücu edilemez factoring'i uygulayan firmaya rastlanmamıştır. İkinci önemli factoring olarak vade factoring'i ve ön ödemeli factoring'e rastlanmıştır.

3.2.4.1.27. Yurt Dışı Factoring'de Kullanılan Yöntemler

Burada yurt dışı factoring yapan firmalara, "Genellikle yurt dışı factoring'de hangi yöntemi kullanıyorsunuz?" sorusu sorulmuştur. Ankete katılan işletmelerden yurt dışı factoring yaptığını belirtenlerin hangi yöntemi kullandıkları ile ilgili olarak verdikleri cevapların dağılımı tablo 3.28'de görülmektedir.

Tablo 3.28. Yararlanılan Yurt Dışı Factoring Türleri

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
İkili Factoring	-	-
Direkt İthalat Factoring'i	-	-
Direkt İhracat Factoring'i	2	66.7
Zincirleme Factoring	-	-
Diğer Factoring Türleri	1	33.3
Toplam	3	100.0

Tablo 3.28'de ankete katılan işletmelerden yurt dışı factoring yaptığını söyleyenlerden hangi yöntemi kullandıkları ile ilgili olarak alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 66.7'si direkt ihracat factoring'inden (2 işletme) ve % 33.3'ü de diğer factoring türlerinden (1 işletme) yararlandıklarını açıklamışlardır. İkili factoring, direkt ithalat factoring'i ve zincirleme factoring'i kullanan işletme yoktur. Literatürde (Kurt, 2003), araştırmaya katılan işletmelerden sadece 2'si yurt dışı factoring'den yararlanmaktadır. Bunlar da yurt dışı factoring işlemini gerçekleştirirken ikili factoring yöntemini tercih etmektedir. Başka bir ifade ile ihracatçı, mal tesliminden doğan alacağını doğrudan karşı ülkedeki bir factoring şirketine devretmek yerine kendi ülkesindeki factoring şirketine devreder. Eskişehir bölgesinde anket yapılan 87 işletmeden 17'si ihracat yapmakta ve bunlarında sadece ikisi direkt ihracat factoring'i kullandığını belirtmiştir. Bunun nedeni olarak yurt dışı factoring'le ilgili olarak bilgi sahibi olunmaması gösterilebilir.

3.2.4.1.28. Yurt Dışı Factoring'in İhracata Olan Etkilerinin İncelenmesi

Burada işletmelere, "Yurt dışı factoring işleminin ihracatınızın artmasına olumlu katkısı oldu mu?" sorusu sorulmuştur. Ankete katılan yurt dışı factoring'den yararlandığını söyleyen işletmelere bu işlemin ihracat artışına olumlu katkısı olup olmadığıyla ilgili olarak alınan cevapların dağılımı tablo 3.29'da görülmektedir.

Tablo 3.29. Yurt Dışı Factoring İşleminin İhracat Artışına Olan Katkısının Belirlenmesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
İhracat Artışına Katkısı Var	2	66.7
İhracat Artışına Katkısı Yok	1	33.3
Toplam	3	100.0

Tablo 3.29’da yurt dışı factoring işleminin ihracat artışına olan katkısının belirlenmesiyle ilgili olarak alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 66.7’si yurt dışı factoring’in ihracat artışına katkısı olduğunu (2 işletme) ve % 33.3’ü de yurt dışı factoring işleminin ihracat artışına katkısı olmadığını (1 işletme) belirtmişlerdir.

3.2.4.1.29. Ankete Katılan İşletmelerin İhracatın Finansmanında Kullandıkları Yöntemler

Burada işletmelere, “İhracatın finansmanında aşağıdaki yöntemlerden hangisini tercih edersiniz?” sorusu yöneltilmiştir. Ankete katılan ve ihracat yaptığını söyleyen işletmelerden, ihracatın finansmanında hangi yöntemleri kullandıklarına ilişkin olarak verdikleri cevapların dağılımı tablo 3.30’da gösterilmiştir.

Tablo 3.30. İhracatın Finansmanında Kullanılan Yöntemler

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Banka Kredileri	4	23.5
Factoring	2	11.8
Senet İskontosu ve İştirası	-	-
Akreditif	8	47.0
Leasing	2	11.8
Diğer Yöntemler	1	5.9
Toplam	17	100.0

Tablo 3.30’da ihracat yapan işletmelerin ihracatın finansmanında kullandıkları yöntemlerin dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 47.0’ı akreditifi (8 işletme), % 23.5’i banka kredilerini (4 işletme), % 11.8’i factoring’i (2 işletme), yine % 11.8’i leasing’i (2 işletme) ve % 5.9’u da diğer yöntemleri (1 işletme) kullandıklarını belirtmişlerdir. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde ankete katılan 87 işletmeden

17'si ihracat yaptığını söylemektedir ve bu % 20'lik bir orana tekabül etmektedir. Eskişehir gibi ülkenin önemli sayılabilecek bir sanayi ve ticaret şehri için bu oran oldukça düşüktür. İhracat yapan bu sınırlı işletmeler için ihracatın finansmanında kullanılan en önemli yöntemler akreditif ve banka kredisidir. Factoring ise en az tercih edilen yöntemlerden birisidir. İhracatın finanse edilebilmesi için, uygun maliyetli fon kaynağı gerekir. Factoring şirketlerinin fon maliyetlerinin kısıtlılığı ve pahalılığı yüzünden bankalarla rekabet edememektedirler. İhracat factoringinin, ihracatçı firmalar tarafından daha çok kullanılabilmesi için, ürünün hizmet fonksiyonunun ön plana çıkması gerekir.

3.2.4.1.30. Factoring Maliyeti İle Kısa Vadeli Kredilerin Maliyetinin Kıyaslanması

Burada işletmelere, “Size göre factoring yöntemiyle finansman sağlamanın maliyeti kısa vadeli kredilere göre nasıldır?” sorusu sorulmuş ve factoring’in alternatif yöntemlerden biri ve en çok başvurulanı olan kısa vadeli banka kredileriyle mukayesesi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelerden factoring’in maliyeti ile kısa vadeli kredilerin maliyetlerinin karşılaştırılması istendiğinde alınan cevapların dağılımı tablo 3.31’de gösterilmiştir.

Tablo 3.31. Factoring İle Kısa Vadeli Kredilerin Maliyetlerinin Karşılaştırılması

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Factoring’in Maliyeti Daha Yüksek	37	42.5
Factoring’in Maliyeti Daha Düşük	15	17.2
Fark Yok	35	40.3
Toplam	87	100.0

Tablo 3.31’de işletmelerin factoring maliyeti ile kısa vadeli kredilerin karşılaştırılmasıyla ilgili olarak verdikleri cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 42.5’i factoring maliyetinin kısa vadeli kredi maliyetlerine nazaran daha yüksek olduğunu söylerken (37 işletme), % 40.3’ü factoring maliyeti ile kısa vadeli kredilerin maliyeti arasında bir fark olmadığını vurgulamış (35 işletme) ve sadece % 17.2’si factoring’in maliyetinin kısa vadeli kredilerin maliyetine oranla daha düşük

olduğu (15 işletme) şeklinde bir görüş belirtmişlerdir. Literatürde (Kurt, 2003), factoring yönteminin maliyetinin kısa vadeli kredilere göre daha yüksek olduğunu söyleyenlerin oranı % 46 (23 işletme), daha düşük olarak belirtenlerin oranı ise % 10'dur.(5 işletme). Fark yok seçeneğini işaretleyenlerin oranı ise % 8'dir.(4 işletme). İşletme yöneticilerinin % 36'sı (18 işletme) bu soruyu yanıtsız bırakmışlardır. Factoring işlemlerinde firmanın finansmanını banka kredisiyle karşılayan factoring şirketleri BSMV ödemektedirler. Bu fonu işletmeye devrederken işletmenin ayrıca BSMV ödemek zorunda kalması nedeniyle maliyetlerin artmasına neden olmaktadır. Factoring kuruluşlarının Inter bank'tan direkt olarak fonlama imkânı olmaması da finansman maliyetlerinin yüksek olmasına neden olmaktadır. Eğer BSMV kaldırılabilir veya daha düşük bir seviyelere çekilebilirse factoring maliyeti düşecek ve bu yöneme olan talep de artacaktır.

3.2.4.1.31. Factoring Kullanan İşletmelerin Yeni Ürün veya Hizmet Geliştirme Düşünceleri

Burada işletmelere, “Yeni ürün veya hizmet geliştirmeyi düşünüp düşünmedikleri” sorulmuştur ve amaç factoring kullanımı ile yeni ürün ve hizmet geliştirme arasında bir ilişki olup olmadığının belirlenmesidir. Ankete katılan işletmelere, yeni bir ürün veya hizmet geliştirmeyi düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.32’de görülmektedir.

Tablo 3.32. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Ürün veya Hizmet Geliştirme Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	1	4.5
Fikrim Yok	-	-
Düşünüyorum	17	77.3
Kesinlikle Düşünüyorum	4	18.2
Toplam	22	100.0

Tablo 3.32’de factoring uygulayan işletmelerin yeni bir ürün veya hizmet geliştirmeyi düşünüp düşünmedikleri ile ilgili olarak verilen cevapların dağılımı incelendiğinde, işletmelerin % 77.3’ü düşündüğünü (17 işletme), % 18.2’si kesinlikle

düşündüğünü (4 işletme), % 4.5'i düşünmediğini (1 işletme) belirtirken fikri olmayan ve kesinlikle düşünmediğini belirten işletmeye rastlanmamıştır. Bu cevaplardan, Eskişehir'deki factoring kullanan KOBİ'lerde % 85.8 gibi yüksek bir yüzdeyle yeni ürün ve hizmet geliştirme düşüncesi olduğu sonucu ortaya çıkar. Literatürde (Borgia ve diğerleri, 2003), örnek firmalar iyimserler ve işlerini büyütme düşüncesi taşırlar. Örneğin % 60'ı yeni bir ürün veya hizmet geliştirmeyi düşünmektedirler.

3.2.4.1.32. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Pazarlara Girme Düşüncesi

Burada factoring kullanan işletmelere "Yeni pazarlara girmeyi düşünüp düşünmedikleri" sorusu sorulmuş ve factoring kullanımının yeni pazarlara girmeyi etkileyip etkilemediği bulunmaya çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelere yeni pazarlara girmeyi düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.33'de görülmektedir.

Tablo 3.33. Factoring Kullanan İşletmelerde Yeni Pazarlara Girme Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	1	4.5
Fikrim Yok	-	-
Düşünüyorum	14	63.6
Kesinlikle Düşünüyorum	7	31.9
Toplam	22	100.0

Tablo 3.33'de factoring uygulayan işletmelerin yeni pazarlara girmeyi düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 63.6'sı düşündüğünü (14 işletme), % 31.9'u kesinlikle düşündüğünü (7 işletme) ve % 4.5'i de düşünmediğini (1 işletme) söylemişlerdir. Kesinlikle düşünmeyen ve fikrini belirtmeyen işletme bulunmamaktadır. Bu rakamlara dayanarak, Eskişehir'deki factoring kullanan KOBİ'lerin % 95.5 gibi ezici bir çoğunluğunda yeni pazarlara girme düşüncesi ve beklentisi hâkimdir. Literatürde ise (Borgia ve diğerleri,2003), ankete katılan işletmelerin % 48'inde yeni pazarlara girme beklenti ve düşüncesi bulunmaktadır.

3.2.4.1.33. Factoring Kullanan İşletmelerde İşletme Hacmini Büyütme Düşüncesi

Burada factoring kullanan işletmelere, “İşletme hacmini büyütme düşüncesi düşünmedikleri” sorusu sorulmuş ve factoring kullanımının işletme hacmini büyütmeyle bir ilgisi olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. İşletme hacmini büyütme düşüncesi düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı Tablo 3.34’de gösterilmiştir.

Tablo 3.34. Factoring Kullanan İşletmelerde İşletme Hacmini Büyütme Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	2	9.0
Fikrim Yok	1	4.5
Düşünüyorum	12	54.7
Kesinlikle Düşünüyorum	7	31.8
Toplam	22	100.0

Tablo 3.34’de factoring kullanan işletmelerin işletme hacmini büyütme düşüncesi düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 54.7’si düşündüğünü (12 işletme), % 31.8’i kesinlikle düşündüğünü (7 işletme), % 9.0’ı düşünmediğini (2 işletme), % 4.5’i fikri olmadığını (1 işletme) belirtirken, kesinlikle düşünmediğini belirten işletmeye rastlanmamıştır. Bu cevaplara göre, Eskişehir’deki factoring uygulayan KOBİ’lerde % 86.5 gibi büyük bir oranda işletme hacmini büyütme düşüncesi hâkimdir. Bu oranın yüksekliğinden, işletmelerin gelecekle ilgili olarak olumlu beklentiler taşıdıkları sonucu çıkarılabilir. Literatürde ise (Borgia ve diğerleri, 2003), örnek işletmelerin % 39’u faaliyet alanını genişletmeyi düşünmektedir.

3.2.4.1.34. Factoring Kullanan İşletmelerde Dağıtım Kanallarını Genişletme Düşüncesi

Burada işletmelere, “Dağıtım kanallarını genişletme düşüncesi düşünmedikleri” sorulmuş ve factoring kullanımının dağıtım kanallarını genişletme düşüncesi etkileyip

etkilemediği incelenmeye çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelerin dağıtım kanallarını genişletmeyi düşünüp düşünmedikleri araştırıldığında alınan cevapların dağılımı tablo 3.35’de görülmektedir.

Tablo 3.35. Factoring Kullanan İşletmelerde Dağıtım Kanallarını Genişletme Hakkındaki Düşünceler

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	4	18.2
Fikrim Yok	1	4.5
Düşünüyorum	12	54.5
Kesinlikle Düşünüyorum	5	22.8
Toplam	22	100.0

Tablo 3.35’de factoring kullanan işletmelerin dağıtım kanallarını genişletmeyi düşünüp düşünmedikleri ile ilgili olarak sorulan soruların cevaplarının dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 54.5’inin düşündüğü (12 işletme), % 22.8’inin kesinlikle düşündüğü (5 işletme), % 18.2’sinin düşünmediği (4 işletme) ve , % 4.5’inin de fikrinin olmadığı (1 işletme) görülmüş, kesinlikle düşünmeyen işletmeye rastlanmamıştır. Buradan hareketle Eskişehir’deki factoring kullanan KOBİ’lerin % 77.3 gibi önemli bir çoğu dağıtım kanallarını genişletme düşüncesi taşımamaktadırlar.

3.2.4.1.35. Factoring Uygulayan İşletmelerde Reklâma Önem Verme Düşüncesi

Burada factoring uygulayan işletmelere “Reklâma önem vermeyi düşünüp düşünmedikleri” sorusu sorulmuş ve factoring kullanımı ile reklama önem verme arasındaki bağ incelenmeye çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelerin reklâma önem vermeyi düşünüp düşünmedikleri ile ilgili olarak alınan cevapların dağılımı tablo 3.36’da görülebilir.

Tablo 3.36. Factoring Uygulayan İşletmelerde Reklâma Önem Verme Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	3	13.6
Fikrim Yok	1	4.5
Düşünüyorum	10	45.5
Kesinlikle Düşünüyorum	8	36.4
Toplam	22	100.0

Tablo 3.36’da factoring uygulayan işletmelerin reklama önem vermeyi düşünüp düşünmediklerine ilişkin olarak alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 45.5’i düşündüğünü (10 işletme),% 36.4’ü kesinlikle düşündüğünü (8 işletme), % 13.6’sı düşünmediğini (3 işletme), % 4.5’i de fikri olmadığını (1 işletme) belirtirken, kesinlikle düşünmeyen işletmeye rastlanmamıştır. Bu cevaplara göre Eskişehir’deki factoring uygulayan KOBİ’lerin % 81.9 gibi önemli bir çoğunluğu reklama sıcak bakmaktadır.

3.2.4.1.36. Factoring Uygulayan İşletmelerde Küçülme Düşüncesi

Burada factoring uygulayan işletmelere, “Küçülmeyi düşünüp düşünmedikleri” sorusu sorulmuş ve factoring kullanımı ile küçülme düşüncesi arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Ankete katılan işletmelere küçülmeyi düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.37’de görülebilir.

Tablo 3.37. Factoring Uygulayan İşletmelerde Küçülme Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	7	31.8
Düşünmüyorum	13	59.1
Fikrim Yok	-	-
Düşünüyorum	2	9.1
Kesinlikle Düşünüyorum	-	-
Toplam	22	100.0

Tablo 3.37’de factoring uygulayan işletmelere küçülmeyi düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı incelenirse; işletmelerin % 59.1’i düşünmediğini (13 işletme), % 31.8’i kesinlikle düşünmediğini (7 işletme) ve % 9.1’i de düşündüğünü (2 işletme) belirtmişlerdir. Fikri olmayan ve kesinlikle

düşünmeyen işletmeye rastlanmamıştır. Bu sonuçlara göre Eskişehir'deki factoring uygulayan KOBİ'lerde % 90.9 gibi ezici bir çoğunluk küçülmeyi düşünmediğini belirtmiştir, bu da işletmelerin her türlü olumsuz şartlara rağmen iyimser olduğunu göstermektedir. Literatürde ise (Borgia ve diğerleri, 2003), örnek işletmelerin % 63'ü küçülmeyi kesinlikle düşünmediğini belirtmiştir.

3.2.4.1.37. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye Arama Düşüncesi

Burada factoring uygulayan işletmelere, "Özsermaye aramayı düşünüp düşünmedikleri" sorusu sorulmuş ve factoring kullanımı ile özsermaye arama arasındaki ilişkinin var olup olmadığını bulmak amaçlanmıştır. Ankete katılan işletmelere, özsermaye aramayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.38'de gösterilmiştir.

Tablo 3.38. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye Arama Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	-	-
Düşünmüyorum	3	13.6
Fikrim Yok	1	4.5
Düşünüyorum	15	68.3
Kesinlikle Düşünüyorum	3	13.6
Toplam	22	100.0

Tablo 3.38'de factoring uygulayan işletmelere özsermaye aramayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 68.3'ü düşündüğünü (15 işletme), % 13.6'sı kesinlikle düşündüğünü (3 işletme), % 13.6'sı düşünmediğini (3 işletme) ve % 4.5'i de fikri olmadığını belirtmiştir. Kesinlikle düşünmeyen işletmeye rastlanmamıştır. Bu cevaplara göre, Eskişehir'deki factoring kullanan KOBİ'lerin % 81.9 gibi bir oranla özsermaye arama düşüncesinde olduğu sonucu çıkarılabilir.

3.2.4.1.38. Factoring Uygulayan İşletmelerde Borç Arama Düşüncesi

Burada factoring uygulayan işletmelere, "Borç aramayı düşünüp düşünmedikleri" sorusu sorulmuştur. Bundaki amaç, factoring kullanımı ile borç arama

düşüncesi arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemektir. Ankete katılan işletmelere, borç aramayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı tablo 3.39'da görülebilir.

Tablo 3.39. İşletmelerde Borç Arama Düşüncesi

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
Kesinlikle Düşünmüyorum	1	4.5
Düşünmüyorum	17	77.5
Fikrim Yok	1	4.5
Düşünüyorum	2	9.0
Kesinlikle Düşünüyorum	1	4.5
Toplam	22	100.0

Tablo 3.39'da factoring uygulayan işletmelere borç aramayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda alınan cevapların dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 77.5'i düşünmediğini (17 işletme), % 9.0'ı düşündüğünü (2 işletme), % 4.5'i kesinlikle düşünmediğini (1 işletme), % 4.5'i fikri olmadığını (1 işletme) ve yine % 4.5'i de kesinlikle düşündüğünü (1 işletme) vurgulamışlardır. Bu rakamlara göre factoring uygulayan KOBİ'lerin % 82.0 gibi büyük bir çoğunluğu borçlanma düşüncesine sıcak bakmamaktadır.

3.2.4.1.39. Factoring Uygulayan İşletmelerin Özsermaye / Aktif Oranının İncelenmesi

Burada factoring uygulayan işletmelere özsermaye / aktif oranlarının hangi aralığa girdiği sorusu sorulmuş ve factoring kullanımı ile finansal yapı arasındaki ilişki bulunmaya çalışılmıştır. Alınan cevapların dağılımı tablo 3.40'da gösterilmiştir.

Tablo 3.40. Factoring Uygulayan İşletmelerde Özsermaye / Aktif Oranı

SEÇENEKLER	FREKANS (n)	YÜZDE (%)
0 – 0.49	9	40.9
0.50 – 1.0	13	59.1
Toplam	22	100.0

Tablo 3.40'da factoring uygulayan işletmelerdeki özsermaye / aktif oranının dağılımı incelendiğinde; işletmelerin % 59.1'inde bu oran 0.50 – 1.0 arasında yer

alırken (13 işletme), % 40.9'unda ise bu oran 0 – 0.49 arasında yer almaktadır.(9 işletme).Buradan, Eskişehir'deki factoring kullanan KOBİ'lerin varlıklarının finansmanında yabancı kaynaklardan ziyade özkaynakları kullandığı sonucu çıkarılabilir. Aslında bu beklenen bir sonuçtur. Çünkü Türkiye genelinde olduğu gibi Eskişehir'de de KOBİ'ler genellikle kendi yağı ile kavrulmayı tercih ettiği için borçlanmaya pek sıcak bakmamaktadırlar.

3.2.5. Genel Değerlendirme ve Sonuçların Yorumlanması

Eskişehir bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerle ilgili olarak, KOBİ'lerin yaşadığı finansal sıkıntılara çözüm olabilecek alternatif finansman tekniklerinden biri olan factoring konusunda bugüne kadar hiçbir akademik çalışma yapılmamıştır. Bu çalışma Eskişehir bölgesindeki KOBİ'lerde factoring kullanım düzeyi ve bu yönetime bakış açısıyla ilgili olarak yapılan ilk akademik çalışmadır ve literatüre bu açıdan bir katkı sağlayacaktır. Ayrıca bu finansman tekniği hakkında bilgi sahibi olmayan KOBİ yetkililerine bu yöntem tanıtılarak bilgi sahibi olmaları sağlanmıştır. Bu çalışmanın literatürdeki çalışmalardan farklı ve benzer yönleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Literatürde (Soufani, 2000), factoring uygulayan KOBİ'lerin genellikle limited şirket statüsünde olduğu, araştırma neticesinde Eskişehir'de faaliyet gösteren ve factoring uygulayan KOBİ'lerin de daha çok limited şirket hukuki yapısına sahip oldukları görüldü. Burada araştırma sonuçları literatürle bir uyum gösteriyor. Oysa, ki-kare kontenjans tabloları kullanılarak analiz yapıldığında, şirketlerin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucuna varıldı.

Literatürde (Soufani, 2002b ve Asselbergh, 2002), factoring uygulayan işletmelerin faaliyet sürelerinin çoğunlukla 1 – 5 yıl arasında olduğu, oysa araştırma neticesinde Eskişehir'deki factoring uygulayan işletmelerin 10 – 19 yıl ve daha uzun süredir faaliyette bulunduğu görüldü. Yine ki-kare testleri neticesinde, işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşıldı.

Literatürde (Soufani, 2000 ve Soufani, 2002b), factoring uygulayan işletmelerde çalışan personel sayısının 15'den az olduğu ve bu işletmelerin KOBİ tanımına göre küçük işletmeler olduğu, araştırma sonucunda Eskişehir'deki factoring

uygulayan işletmelerin de küçük işletmeler olduğu görüldü. Yani burada literatürle araştırma sonuçları birbiriyle tutarlıdır. Yine ki-kare testlerinden, işletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkıyor. Bunun nedeni olarak, büyük ölçekli işletmelerin gerek sermaye piyasalarından ve gerekse banka ve diğer finans kurumlarından daha kolay finansman elde edebilmeleri gösterilebilir. Oysa küçük ölçekli işletmelerin böyle bir imkanı bulunmamaktadır.

Literatürde (Sopranzetti, 1998; Soufani, 2000; Soufani, 2002b; Summers ve Wilson, 2000; Callahan, 2000), factoring uygulayan işletmelerin daha çok tekstil sektöründe yoğunlaştığı görülüyor. Araştırma sonuçları da bu bakımdan literatürle tam bir paralellik arz ediyor. Çünkü Eskişehir'deki factoring uygulayan işletmeler de ağırlıklı olarak tekstil işletmeleridir. Ki-kare testlerinden, işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olduğu sonucuna varılıyor. Bunun nedeni olarak, zaten modern factoring'in ilk olarak ABD'deki tekstil işletmelerinin vadeli alacaklarının finansmanı için ortaya çıkması ve Türkiye'deki işletmelerin büyük bir çoğunun tekstil sektöründe faaliyet göstermesi sayılabilir.

Araştırmada, işletmelerin yaşadığı finansal sıkıntılarla factoring kullanımı arasında bir ilişki olup olmadığı irdelendiğinde, ki-kare testlerinden, yaşanan finansal sıkıntı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki olmadığı sonucu çıkıyor. Oysa literatürde (Soufani, 2002b ve Summers ve Wilson, 2000), yaşanan bu sıkıntıların factoring kullanma kararı üzerinde bir etkisi olduğu görülüyor. Bu açıdan literatürle araştırma sonuçları arasında bir uyumsuzluk vardır. Bunun nedeni olarak, factoring firmalarının çek senet mafyası ve tefeci gibi algılanması ile factoring'in maliyetinin banka kredilerine göre daha yüksek görülmesi ve bu yöntemin yeterince tanınmaması sayılabilir.

Araştırma sonuçlarından factoring kullanımı ile vadeli satışların toplam satışlara oranının bir ilgisi olmadığı ortaya çıkıyor. Oysa literatürde (Sopranzetti, 1998, Mian ve Smith, 1992), vadeli satışların oranının yüksekliği factoring kullanımını etkileyen bir faktördür. Burada da literatürle araştırma sonuçları birbirinden farklılık gösteriyor. Aslında beklenen, literatürde olduğu gibi vadeli satışlar arttıkça factoring kullanımının da artacağıdır. Bunun nedeni olarak, factoring tekniği ile ilgili olumsuz algılamalar

olduğu ve factoring komisyon oranının özellikle banka dışı factoring şirketleri açısından ykseklėđi (BSMV ve KKDF 'nun ykseklėđi sebebiyle) söylenbilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye, özellikle 1980'li yıllardan itibaren liberalleşme ve serbest piyasa ekonomisinin etkisine girmiş ve bu arada KOBİ'ler kilit bir önem kazanmaya başlamıştır.

1980'li yıllarla birlikte ekonomide devletin ağırlığını savunan sosyalist sistem zayıflamış, bunun yerine bireysel yaratıcılığa ve girişimciye dayalı serbest piyasa ekonomisi egemen bir konuma gelmiştir. Piyasa ekonomisinin kaynak kullanımında ve dağılımında etkinliği, bu mekanizmanın sağladığı rekabet seviyesine bağlıdır. Çünkü rekabet, ekonomik kalkınma ve teknolojik gelişme için gerekli olan bireysel yaratıcılığı harekete geçirerek ekonomiye dinamizm kazandıran en önemli faktördür.

Bu noktadan hareketle KOBİ'ler, rekabetçi bir piyasa ekonomisinin vazgeçilmez bir ana ögesini meydana getirirler. Çünkü bir ekonominin gücü, birçok yeni girişimcinin faaliyete geçmesini ve bir bölümünün de köklü, güçlü işletmelere meydan okuyabilecek kadar büyümelerini gerektirir. Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık % 99'una tekabül eden ve hemen hemen her yerde görülen KOBİ'lerin ekonomik faaliyetlerinin etkinliği ekonomik sistemin canlılığının bir göstergesidir. Bu açıdan KOBİ'ler, tüm ekonomilerde dinamizmin temel kaynağıdır ve ekonominin bel kemiğini oluştururlar.

İstihdama sağladıkları katkı ve yarattıkları katma değer sebebiyle önem taşıyan KOBİ'lerin başta finansman olmak üzere sorunlarının çözümü büyük önem arz etmektedir. KOBİ'ler birçok finansal sorunla yüz yüzedirler.

Bir işletmenin faaliyetlerinin kesintisiz bir şekilde devamını sağlayan temel unsurlardan biri kesintisiz nakit akışıdır. Üretim – satış – tahsilât – alım çevrimine bağlı olan nakit akışı içerisindeki tahsilât faktörü, işletmelerin tam anlamıyla kontrol altına alamadıkları tek bölümdür. Üretimdeki kalite, satışlardaki verimlilik ve hammadde alımlarındaki maliyetlere, işletmeler direkt olarak müdahale edip gerektiğinde şirket içi önlemler alabilirken, tamamen dış etkenlerin kontrolü altında olan tahsilât kısmında

meydana gelen en ufak bir problem, işletmenin geleceğe yönelik planlarını bozmakta ve akışın aksamasına hatta durmasına neden olmaktadır. Nakit akışının kesintisiz bir şekilde devam etmesi bir işletmenin geleceğe yönelik planlar yapma konusundaki en önemli dayanağıdır.

Yüzyıllardır ticarete sıfır riskle iş yapabilmenin araçlarını geliştirme yönünde önemli ilerlemeler kaydeden ve çağdaş ekonomik düzenin kurulmasında etkin rol oynayan finans dünyası alternatif bir finansman yöntemi olarak, kısa vadeli alacakların devri esasına dayanan factoring işlemini geliştirmiştir. Endüstrileşmiş ülkelerde iç ve dış ticaretin finansmanı ve alacakların yönetiminde en çok başvurulan yöntemlerden biri haline gelen factoring, en basit anlatımıyla, vadeli alacakların garantiye alınması ve tahsilât garantisi sağlayan vadeli alacağın belli bir oran ile factoring şirketi tarafından vadesinde alacaklıya ödenmesine imkân veren, kısa vadeli (30 – 180 gün), aktive dayalı bir ticari finans türü olup, ihracatçıların şüpheli alacaklarından kaynaklanacak zararlara karşı tam bir güvence sağlayan bir sistemdir.

Geçmiş, oldukça eskilere dayanan 1890'larda ABD'de tekstil sektöründe alacakları garanti altına almak amacıyla uygulanmaya başlanan bir teknik olan factoring, 20. yüzyıl ortalarında ABD'de yaygın bir kullanım alanı bulmuş ve daha sonra tüm dünyada kullanılmaya başlamıştır.

Factoring finansman tekniğinin Türkiye'deki geçmişi 1988 yılına dayanır ve diğer finansman yöntemlerine nazaran oldukça yenidir. Bu çalışmada bir finansman ve hizmetler bütününe içeren factoring tekniğinin genel özellikleri, uygulama şekilleri ve mevzuat karşısındaki durumu incelenmiş, yapılan anket çalışmasında da Eskişehir'deki KOBİ'lerin bu yönetime bakış açısı ve kullanma düzeyi belirlenmeye çalışılmıştır. Ki – kare testinden yararlanılarak temel hipotezler test edilmiş ve şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Hipotez 1 reddedilmiş, yani “işletmenin hukuki yapısı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur” sonucuna ulaşılmıştır. Bu açıdan literatürdeki sonuçlardan bir farklılık gözlenmiştir. Hipotez 2 de reddedilmiş, yani işletmenin faaliyet süresi ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur” sonucuna ulaşılmıştır. Böylece literatürden farklılık, bir uyumsuzluk tespit edilmiştir. Hipotez 3 ise kabul edilmiş, yani “işletme büyüklüğü ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır” sonucuna

ulaşmıştır. Bu açıdan literatürle bir uyum vardır. Hipotez 4 de kabul edilmiş, yani “işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ile factoring kullanımı arasında bir ilişki vardır” sonucuna ulaşılmıştır. Bu bakımdan literatürle bir paralellik görülmektedir. Hipotez 5 reddedilmiş, yani “İşletmenin sahip olduğu özsermaye tutarı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur” sonucuna ulaşılmıştır ki literatürden bir sapma söz konusudur. Hipotez 6 da reddedilerek “İşletmenin yaşadığı finansal sıkıntı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur” sonucuna ulaşılmış, literatürle bir uyumsuzluk ortaya çıkmıştır. Yine hipotez 7 de reddedilmiş, “İşletmenin vadeli satışlarının oranı ile factoring kullanımı arasında bir ilişki yoktur” sonucuna ulaşılarak, literatürle bir tutarsızlık saptanmıştır. Bu açıdan ortaya konan 7 hipotezden 5’i reddedilirken, 2’si ise kabul edildi. Böylece literatürdeki sonuçlardan farklı sonuçlara ulaşıldı. Bunun bir sebebi, ankete yanıt veren örnek kütleinin literatürdekilere kıyasla daha dar olması olabilir. Bir başka sebep, yeni faaliyete geçen işletmelerin bu konuda fazla bilgi sahibi olmaması olabilir.

Diğer finans sistemleriyle mukayese edildiğinde factoring’in kullanım payı henüz düşüktür. Eskişehir’de factoring hizmetlerinde en çok tercih edilen sektörler tekstil, kimya ve plastik sektörleridir. Eskişehir’deki KOBİ’lerde finansman sorununun fazla oluşu, factoring’in en çok finansman amacıyla kullanılmasına sebep olmaktadır. Teminat ve hizmet fonksiyonlarının niteliği tam olarak anlaşıldığı zaman bu amaçla da kullanımı artacaktır.

Factoring kuruluşları genellikle % 80 oranında bir ön ödeme yapmaktadırlar. Fakat bazı durumlarda bu oran değişebilmektedir. Faiz ve komisyon oranları factoring işleminin özelliğine göre değişkendir.

KOBİ’lerin en önemli sorununu oluşturan finansman sağlama imkânlarının kısıtlılığı, factoring’i şu özelliklerinden dolayı cazip hale getirmektedir. Factoring yoluyla:

- 1) Ön finansman sağlanması, KOBİ’lerin işletme sermayesi ihtiyaçlarını azaltmaktadır.

2) Alacakların tahsil riskinin factoring kurumuna devredilmesi, KOBİ'leri şüpheli ve değersiz alacak peşinde koştuktan kurtarmaktadır.

3) Alacakların tehlikeye girmesinin doğurduğu hukuki sonuçların ortadan kaldırılması, KOBİ'lere maliyet ve parasal tasarruf sağlamaktadır.

4) Muhasebe ve alacak takip işlemlerinin factoring kurumuna devredilmesinden ötürü eğitilmiş personel ve donanım ihtiyacı ortadan kalktığından KOBİ'ler rahat bir nefes alabilir.

Factoring bir yandan kendisinden yararlananlara pek çok avantaj sağlarken diğer yandan factoring konusunda ciddi bir düzenlemenin olmayışı şirketlerde çeşitli sorunlara yol açmaktadır. Bu sorunların başında fonlama, çifte vergilendirme, vergi mevzuatındaki belirsizlikler, artan çek ve senet protestoları gelmektedir.

Factoring'de karşılaşılan sorunların, bu konuda yasal çerçevesinin tam olarak çizilmediği için doğduğu düşünülmektedir. Mali bir kurum olarak factoring şirketleri özel bir kanuni düzenlemeye tabi tutulmalıdır.

Yine factoring'in iş adamlarına ve KOBİ'lere benimsetilmesi, gerekli tanıtımların yapılması ve şüphelerin ortadan kaldırılması ile mevcut factoring potansiyeli harekete geçirilerek finansman teknikleri arasında önemli bir paya sahip olacaktır.

Eskişehir'de factoring hizmetlerinde en çok tercih edilen sektörler tekstil, kimya ve plastik sektörleridir. Eskişehir'deki KOBİ'lerin factoring finansman tekniğine çekingenliklerinde mevcut factoring firmalarına olan bakış açısının da etkili olduğu düşünülüyor. Daha çok yerel niteliği ağır basan bu firmalar yerine, Koç Factoring, Facto Finans ve Vakıf Factoring gibi itibarı yüksek ve kurumsallaşmış factoring firmaları faaliyet gösterdiğinde bu yöntemin daha çok kabul göreceği açıktır.

EKLER

EK – 1: Anket Soruları

Sayın yetkili, elinizdeki anket, KOBİ'lerde "factoring" uygulamalarının mevcut durumunu ortaya koymayı amaçlayan bir çalışmanın parçasını oluşturmaktadır. Çalışma, tamamen bilimsel amaçlı olup, ankete yanıt veren kişi ve kuruluşların isimleri saklı tutulacak ve verilen bilgiler bilimsel amaçlar dışında kullanılmayacaktır. Ankete yanıt vererek bu çalışmaya yaptığımız katkıdan ötürü, çok teşekkür eder, işlerinizde başarılar dileriz.

Yrd.Doç.Dr.Mesut KAYALI

DPÜ, Kütahya İİBF

Tel: 0 274 265 20 69

Arş.Gör.Cumhur ŞAHİN

DPÜ, Bilecik İİBF

Tel: 0 228 212 40 25

1) İşletmenin Adı, Adresi, Telefonu, Faksı:

2) Ankete yanıtlayan kişinin işyerindeki pozisyonu nedir?

İşletme sahibi Genel Müdür Muhasebe müdürü Diğer personel

3) Ankete yanıtlayan kişinin eğitim durumu nedir?

İlkokul Ortaokul Lise Üniversite ve Yüksek Lisans

4) İşletmenin hukuki yapısı nedir?

Şahıs şirketi Kolektif şirket Komandit şirket Limitet şirket Anonim şirket

5) İşletme kaç yıldır faaliyet gösteriyor?

1-9 yıl 10-19 yıl 20-29 yıl 30-39 yıl 40 yıl ve daha fazla

6) İşletmede çalışan personel sayısı kaçtır?

1-9 arası 10-49 arası 50-99 arası 100-249 arası

7) İşletmenin endüstri kolu (faaliyet alanı) nedir?

Makine ve Metal Eşya Gıda Tekstil

Kimya ve Plastik Kâğıt Diğer

8) İşletmeniz finansal analiz ve planlama çalışmalarından hangileri yapıyor?

Nakit Bütçesi Nakit akım tablosu Fon akım tablosu Diğer

9) İşletmenin finansal kararlar almasında etkili olan kişi veya kişiler kimlerdir?

İşletme sahibi ve ortaklar Genel müdür Muhasebe müdürü

Finansman departmanı Diğer

10) İhtiyaç duyduğunuz finansal kaynağı temin etmede hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

Mevcut ortakların sermaye arttırması Yeni ortaklar bularak fon sağlama

Kredili mal alımı Banka kredisi kullanma

Factoring Diğer

11) Finansal sorunlarınız varsa sebepleri nelerdir?

Kredi konusundaki güçlükler Özkaynak yetersizliği

Alacak tahsilindeki gecikmeler Satış karlılığının düşüklüğü

Maliyetlerdeki artışlar Diğer

12) İşletmenin sahip olduğu özsermaye tutarı hangi aralığa giriyor?

1- 50.000 YTL 51.000YTL - 100.000 YTL

26)	Kesinlikle Düşünmüyorum	Düşünmüyorum	Fikrim Yok	Düşünüyorum	Kesinlikle Düşünüyorum
Yeni ürün veya hizmet geliştirmeyi					
Yeni pazarlara girmeyi					
İşletme hacmini büyütmeyi					
Dağıtım kanallarını genişletmeyi					
Reklâma önem vermeyi					
Küçülmeyi					
Özsermaye aramayı					
Borç aramayı					

27) İşletmenin özsermaye/aktif oranı hangi aralığa girmektedir?

0 – 0.49

0.50 – 1.0

**EK – 2: FACTORİNG ŞİRKETİ KURUCU TANITIM FORMU
(GERÇEK KİŞİLER)**

— ADI SOYADI:

- DOĞUM YERİ VE TARİHİ:
- UYRUĞU:
- İKAMETGÂH ADRESİ:
- ÖĞRENİM DURUMU (AYRINTILI):
- MESLEĞİ VE GÖREV ÜNVANI:
- HALEN ÇALIŞTIĞI İŞYERİNİN
ADI, ADRESİ:

- DAHA ÖNCE ÇALIŞTIĞI YERLER:
ÇALIŞILAN YER¹ SÜRESİ GÖREV ÜNVANI

1)

2)

3)

— SON BEŞ YILA AİT YILLIK GELİRLERİ:

NET GELİR ÖDENEN VERGİ

2000 YILI.....

2001 YILI.....

2002 YILI.....

2003 YILI.....

2004 YILI.....

— ORTAĞI BULUNDUĞU ŞİRKETLER² :

ŞİRKETİN ADI FAALİYET TÜRÜ SERMAYESİ HİSSE TUTARI

1)

2)

3)

4)

İMZA:

TARİH: .../.../2005

¹ Çalışılan kurumun, işverenin ya da şirketin adı ya da ticari unvanı belirtilecektir.

² İştirak oranı, iştirak edilen şirketin sermayesinin % 5 ve daha fazlası ise doldurulacaktır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

AKGEMCİ, Tahir, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB Yayınları, Haziran 2001.

AKGÜÇ, Öztin, **Finansal Yönetim**, Muhasebe Enstitüsü Yayın No:65, İstanbul 1998.

AKSOY, Tamer, **Çağdaş Bankacılıktaki Son Eğilimler ve Türkiye'de Uluslar Üstü Bankacılık**, İlk Baskı, Sermaye Piyasası Yayını, Yayın No 109, Ankara, Ocak 1998.

AKTAR, Ayhan, **Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi**, İstanbul: AFA yayınları, 1990.

ALPUGAN, Oktay, **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Trabzon, Karadeniz Teknik Üniversitesi, 1988.

ALTUĞ, Osman, **Finansal Yönetim**, Marmara Üniversitesi Yayın No:466, Meslek Yüksekokulu Yayın No:1988/001, İstanbul, 1988.

APAK, Sudi, **Uluslar arası Finansal Teknikler**, İkinci Baskı, İstanbul 1995.

BAĞRIACIK, Atilla, **Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye'de)**, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989.

BAKIR, Hasan, **İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:1111, Eskişehir, 1999.

BAUMBACK, M.Clifford, **How To Organize And Operate Small Business** New Jersey University Publications, USA, 1998.

BAYAR, Doğan ve Nurhan Aydın, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 2. Baskı, Eskişehir, 1994.

BERK, Niyazi, **Finansal Yönetim**, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul 1990.

BİAR, KOBİ'lerin Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri, Ankara, 1992.

- BÜKER, Semih ve Rıza Aşıkoğlu, **Finansal Yönetim**, Eskişehir, 1993.
- CEYLAN, Ali, **Finansal Teknikler**, 4. Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002.
- CEYLAN, Ali, **Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Yöresinde Bir Uygulama**, Bursa, 1982.
- ÇETİN, Canan, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul, 1996.
- CHRICHTON, Susan and Charles Ferrier, **Understanding Factor and Trade Credit**, Walterlow Publishers, London, 1986.
- ÇİLİNGİR, Canan, **Küçük Ölçekli İmalat Sanayiinde Girişimcilik Eğitimi: OSTİM Örneği**, OSİAD Yayınları, Ankara, 1995.
- DEWHURST, Jim, **Small Business and Entrepreneurship**, McMillan Business, United Kingdom, 1996.
- DİNÇER, Ömer ve Şencan Hüner, **Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi**, Müsiad Yayınları, No:1, İstanbul, 1995.
- EKİNCİ, Mehmet Behzat, **Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları**, ASKON Araştırma Raporları:5, Anadolu Aslanları İşadamları Derneği, İstanbul, 2003.
- EMEK, Uğur, **Kamu İktisadi Teşebbüslerinde Yeni Finansman Yöntemlerinin Uygulanabilirliği, Finansal Kiralama - Factoring**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No:2346, 1994.
- ERDEMOL, Haluk, **Factoring ve Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.
- GERNİ, Cevat, **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ankara: TOBB Yayın No:139, 1990.
- GÜCELİOĞLU, Ömer, **Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB’den Beklentileri**, Tes-Ar Yayınları, No:13, Ankara, 1994.
- İLKİN, Akın, **Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi**, Yön Ajans, 5.Baskı, İstanbul, 1988.
- JAPAN SMALL BUSINESS CORPORATION, **Toward the Future of Small and Medium Enterprises**, 1997.
- KAŞLIOĞLU, Özcan, **“Türkiye’de Factoring ve Factoring Sektörü”**, **Finans Sisteminde Yeni Yönelimler**, Beta Yayınları, Yayın No:1112, Birinci Baskı, , İstanbul, Mart 2001.

KOBİ Rehberi 2002, TOBB Genel Yayın No Genel:359-PM:2

KOCAMAN, Arif, “**Factoring İşleminin Hukuki Niteliği**”, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını, Ankara,1992.

KOCAMAN, Arif, **Temel Hukuk Bilgisi**, Tesmer Yayınları, Ankara, 1995.

KOCAMAN, Arif B, **Factoring (Genel Alacak Devir ve Satımı İşlemi)**,Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No:178,1994.

KOCAMAN, Berna, “**Finansal Açından Factoring**”, Atilla Kitabevi, Ankara, 1992.

KOÇEL, Tamer, **İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı**, 3.baskı, Beta Yayınevi, İstanbul, 1993.

KOLB, Robert and Ricardo J W. RODRIGUEZ, **Finansal Yönetim, Sermaye Piyasası Kurulu**, Yayın No:35, Ankara,1996.

KONDAK, Nuray, **İşletmelerde Finans Sorunu ve Çözüm Yolları, Alternatif Finansman Teknikleri**, Der Yayınları, İstanbul, 2002.

KOSGEB, **Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları**, KOSGEB Yayını, Ankara, 2000.

KOSGEB, **AB’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları**, KOSGEB Yayınları, Ankara, Ocak 1997.

KOSGEB, **1993 Yılı Çalışma Programı**, 1993.

KÜÇÜKKİREMİTÇİ, A.Mine, **Factoring ve Türkiye Uygulaması**,1992, Finansal Kiralama Müdürlüğü, Ankara,1992.

MELEMEN, Mehmet ve Burak Arzova, **Uluslar arası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, Türkmen Kitabevi, Yayın No:175, İstanbul, 2000.

MÜFTÜOĞLU, Tamer, **Türkiye’de Esnaf-Sanatkâr ve Küçük İşletmeler Kesimine Yönelik Sosyal Güvenlik Sisteminin Değerlendirilmesi / TES-AR Yayınları**, Türkiye Esnaf-Sanatkâr ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1993.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, EGS Bank Yayınları, No: 6, İstanbul, 1997.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar, Öneriler**, S.Yayınları, Ankara, 1991.

MÜSLÜMOV, Alövsat, **21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, Literatür Yayınları, Birinci Basım, İstanbul, 2002.

OECD, **Small and Medium Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach**, Policy Brief, June 2000.

OECD, **Small and Medium Enterprises Outlook**, OECD Publications, 2002.

OKTAV, Mete, Günal Önce, Alican Kavas, Mustafa TANYERİ, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOBB Yayını, Ankara, 1990.

ÖZAKMAN, Cumhuriyet, **Factoring Sözleşmeleri**, İAV Yayını, İstanbul, 1989.

ÖZALP, Şan, **Küçük İşletmeler**, EİTİA Yayınları, Eskişehir, 1971.

ÖZDEMİR, Muharrem, **Finansal Yönetim**, Gazi Kitabevi, Ankara, 1997.

ÖZGEN, Hüseyin ve Selen Doğan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.

ÖZSOY, Onur, **İktisatçılar ve İşletmeciler İçin İstatistik**, Turhan Kitabevi, Ankara, 2002.

PARASIZ, İlker, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi Yayınları, Dördüncü Baskı, Bursa, 1992.

SABUNCUOĞLU, Zeyyat ve Tuncer Tokol, **İşletme I-II**, Rota Ofset, Bursa, 1991.

SARIASLAN, Halil, **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler**, TOBB Yayını, No:309, Ankara, 1996.

SARIASLAN, Halil, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi** TOBB Yayınları No: Genel 281, Ankara, 1994.

SARIASLAN, Halil, **Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1989.

SAVER, Ertan Ziver, **Küçük Sanayii Politikaları ve Kriterleri**, DPT 72, SPD 176, Ankara 1968.

SAYIN, Meral ve Mustafa Akan Fazlıoğlu, **Avrupa Birliği'nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.

STEINHOFF, Dan, **Small Business Management Fundamentals**, Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1974.

SUBAŞI, Birgül, **Sorularla Factoring (Türkiye Uygulaması)**, İstanbul Ticaret Odası, , Yayın No:50, İstanbul, 1997.

SZONYI, Andrew J, **Small Business Management Fundamentals**, 1991.

TMMOB, Türkiye Makine Mühendisleri Odası KOBİ Komisyonu, **KOBİ El Kitabı**, TMMOB Yayınları, İstanbul, 1999.

TOROSLU, M.Vefa, “**Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**”, Beta Yayınları, 1999.

TOROSLU, M. Vefa, **Çağdaş Finansal Teknikler**, Beta Yayınları, Birinci Baskı, Yayın No:958, İstanbul, Eylül 2000.

TOROSLU, M. Vefa, **Hukuksal ve Finansal Açından Factoring Teorisi /Uygulaması / Muhasebesi**, Kazancı Hukuk Yayınları:187, İstanbul, 2005.

TÜBİTAK, **Ar – Ge Yardımı Uygulama Esasları**, Revizyon A, Ocak 1997.

ULUDAĞ, İlhan ve Vildan Serin, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, İstanbul: İTO Yayınları, No.1990/25, İstanbul, 1990.

UZUNOĞLU, Sadi, **Yeni Finansman Teknikleri**, Strata Yayınları, Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul, 1998.

ÜÇÖK, Tengiz, **Yönetim İlkeleri**, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 1993.

VARLIK, Levent, **Tacir Bankacılık**, Türkiye İş Bankası Yayını, Ankara, 1987.

YÖRÜK, Nevin ve Ünsal Ban, “ **KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**” , Gazi Kitabevi, Ankara, Nisan 2003.

YURGA, Ömer, “**Factoring & Muhasebe Uygulamaları**”, Aktif Finans El Kitabı, 2000.

SÜRELİ YAYINLAR

ALPUGAN, Oktay ve Tamer Müftüoğlu, “Türkiye’de Esnaf – Sanatkâr ve Küçük Sanayicinin Gelişimi İçin Sosyo – Ekonomik ve Yasal Şartların Değerlendirilmesi” , **Esnaf – Sanatkâr ve Küçük Sanayi Dergisi**, 1991.

ASSELBERGH, Greet, “ Financing Firms With Restricted Access to Financial Markets: The Use of Trade Credit and Factoring in Belgium”, **The European Journal of Finance**, Volume 8, 2 – 20, 2002.

BAKOVA, Raif, "KOBİ'ler İçin Ne Yapılıyor?" , **Dünya**, 17.08.1994.

BAYKAL, C, "KOBİ'lerde Yapısal Düzenlemeler", **Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler Semineri**, İstanbul, 2000.

BERKOL, Doğan, "Ulusal Kampanya Etkinliği: 1996 KOBİ Yılı" , **Hedef**, İTKİB Yayını, Nisan 1996.

BORGIA, Daniel J, Deanna O Burgess and Todd Shank, " Factoring Accounts Receivable For Small Business Customers", **Commercial Lending Review**, Volume18, Issue 2, Mar 2003.

BOZKURT, Ünal, **Kapital Dergisi**, Ağustos 1990.

CALLAHAN, W.Terrence, " Understanding Commercial Factoring and Credit Insurance", **Collections & Credit Risk**; June 2000; 5,6; **ABI/INFORM Trade & Industry**

CANPOLAT, Tülay, "Dış Ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı", **Kalkınma**, Mart 1991.

CİNEL, Kayaalp, "KOBİ Eylem Yılına Veda Ederken, KOBİ'lerin Tanımlanması Sorunu Çözüm Bekliyor.", **Hedef**, İTKİB Yayını, Sayı:36, Aralık 1996.

ÇUHADAR, Melih, "KOBİ Adını UFO Olsun", **Hedef**, İTKİB Yayını, Şubat 1996.

ERKAN, Mehmet, "KOBİ'lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler" , **A.Ü. Afyon İİBF. Yıllığı**. No. 7, 1990.

ERTEN, Taylan, "Tekelleşmenin Panzehiri" , **Dünya**, 26.04.1996.

İSMAİLOĞLU, Hamdi, "Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları" , **Pazarlama Dünyası**, 1992.

KARSLI, Sedat, "Nedir Şu KOBİ'ler?" , **Dünya**, 19 Haziran 1997.

KILDIRGICI, Emine, "Japon Modeli KOBİ", **Girişim, TOSYÖV Yayını**, Sayı:2, Mart 1996.

KIRMAN, Ahmet, " Factoring'de Vergi, Resim ve Harç İstisnası", **Bankacılar Dergisi**, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl:2, Sayı:6, Ekim 1991.

KOCAMAN, Berna, "Geçmişten Günümüze Factoring", **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, sayı:3, İstanbul, Mart 1991.

KOCAMAN, Ünal, "Factoring", **Vergi Dünyası**, Sayı:121, Eylül 1991.

KUTALP, Erden, "Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi", **Bankacılar Dergisi**, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yıl:2, Sayı:5, Temmuz 1991.

KÜÇÜKKİREMITÇİ, Mine, "Factoring ve Alternatifler", **Kalkınma Dergisi**, Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, sayı:39, Aralık 1991.

MEIER, Max George, "Yine Envanter", **Dünya Gazetesi**, 9 Şubat 1996.

MEKSA Vakfı, Bülten, Ankara, Nisan 1997.

MIAN, Shehzad L and Clifford W.Smith, "Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence", **The Journal of Finance** Vol: XLVII, No:1, Cambridge, March 1992.

ÖNCEL, Aykut, "Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring'in Yeri ve Önemi", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Yıl: 26, Sayı:304, 22 Haziran 1991.

SELEK, Seha, "Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmeleri", **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, İzmir, 1992.

SEVER, Memiş, "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde KOBİ'lerin Değerlendirilmesi", **Banka-Mali ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Ocak 2001.

SOPRANZETTI, Ben J, "The Economics of Factoring Accounts Receivable", **Journal of Economics and Business**, Volume 50, 1998.

SOUFANI, Khaled, "The Role of Factoring in Financing UK SME's: A Supply Side Analysis", **Journal of Small Business and Enterprise Development**, Volume 8, Number 1, 2nd February 2000.

SOUFANI, Khaled, "The Decision to Finance Account Receivables: The Factoring Option", **Managerial and Decision Economics**, Volume 23, Issue 1, Jan / Feb 2002.

SOUFANI, Khaled, "On The Determinants of Factoring As a Financing Choice: Evidence From the UK", **Journal of Economics And Business**, Volume 54, Issue 2, March / April 2002.

SUMMERS, Barbara and Nicholas Wilson, "Trade Credit Management And The Decision to Use Factoring: An Empirical Study", **Journal of Business Finance & Accounting**, Volume 27(1) & (2), January / March 2000.

ŞENGEZER, Ermukan, "Türk KOS'u İçin Uygun Büyüklük Tanımı", **Ankara Sanayi Odası Dergisi**, Sayı 115, Mayıs- Haziran-Ağustos 1992.

TOKER, Çiğdem, "Factoring'de Banka Faktörü", **Panorama Dergisi**, Mart 1992.

TOKMAKOĞLU, Aysun, "Dış Ticarete Factoring", **Ekonomik Vizyon Dergisi**, Yıl 66, Sayı:4, İzmir Ticaret Odası Yayını, Temmuz – Ağustos 1993.

TOSYÖV, "KOBİ'ler Türkiye'nin Sigortasıdır...", **Broşür**, Aralık 1998.

TUNCER, Selahattin, "Factoring'le İlgili Yasal Düzenleme ve Vergileme Sorunları", **Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki**, 17 Ağustos 1992.

USLU, Sami, "Factoring'in Yıldızı Parlıyor", **Globus**, Eylül 2001.

UTAN, Fatma, "Dış Ticaret Finansmanında Önemli Bir Yöntem", **Dünya Gazetesi**, 28.06.1988.

VERCAN, R, "Bir KOBİ'nin Doğası ve KOBİ'lerin Bilgisayar Kullanımı", **MPM Anahtar Dergisi**, Sayı:145, Ocak 2001.

YARDIMCI, Adnan, "Factoring", **İGEME Bülteni**, 30 Mayıs 1986.

TEBLİĞLER

ALTIKARDEŞ, Serhabet, "Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Ekonomimizdeki Yeri ve Tanımlanması" , **Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri**, MPM Yayını, No: 120, Ankara, 1973.

CANBAŞ, Serpil, "Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler" , **3. Ulusal İşletmecilik Kongresi**, Kapadokya, 1989.

ÇETİNKAYA, Fehmi, "Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri" , **II. Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliği**, Ankara, 1992.

ÇONKAR, Kemalettin ve Ali Fuat Kurt, " Kayseri'deki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Factoring'den Yararlanmaları Üzerine Bir Değerlendirme", **1.Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir, 18 – 21 Ekim 2001.

İktisadi Araştırmalar Vakfı, "Factoring ve Türkiye Uygulaması", **Seminer, Tebliğ-Panel**, İstanbul 1990–1991.

KÜÇÜKÇİRKİN, Mehmet, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri", **2001 Türkiye İktisat Kongresi'nde Sunulmak Üzere Hazırlanmış Tebliğ**, 5 – 8 Haziran 2001.

SEÇEN, Şinasi, **İhracat Genel Müdürlüğü Tebliği**, Sayı: İHR – II.02/300, Tarih:16.07.1998.

RAPORLAR

DİE, Genel Sanayi İşyerleri Sonucu Birinci Aşama Sonuçları, Türkiye Sonuçları, Ekim 1994.

DPT ,”VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı”, Küçük Sanayi Ö.İ.K Raporu, Ankara, 1989.

Factors Chain International Correspondance Course, Eylül 1991.

İGEME, 1997 Faaliyet Raporu,1997.

İSO; KOBİ'ler Araştırması, 2000.

TEZLER

KIŞIYEV, Vugar, “Factoring, Forfaiting ve Türkiye’de Uygulama Sorunları”, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, **Yüksek Lisans Tezi**,1999.

KURT, Ali Fuat, “ Bir Finans Tekniği Olarak Factoring: Kayseri ve Konya’daki İşletmelere Yönelik Bir Uygulama”, T.C. Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, **Yüksek Lisans Tezi**, 2003.

İNTERNET KAYNAKLARI

<http://www.factoringderneği.org.tr> (26 Şubat 2006).

<http://www.gaziantepeic.org.tr> (19 Ağustos 2006)

<http://www.halkbank.gov.tr> (14 Ekim 2005).

<http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum2.htm> (9 Ocak 2006).

<http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/bolum5.htm> (9 Ocak 2006).

<http://kobiline.com>, KOBILINE isimli portalın yeni tanımı;50 PC'nin altında bilgisayara sahip olan tüm işletmeler KOBİ'dir şeklindedir (1 Kasım 2005).

http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgi_bankası/ekonomi/001.html (7 Kasım 2005).

<http://www.kosgeb.gov.tr> (19 Kasım 2005).

<http://www.sba.gov./size/> (2 Aralık 2005).

KANUNLAR

T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, **KOSGEB Kuruluş Kanunu**, Kanun No:3624, Tarih:12.04.1990

DİZİN

A

Alacak · 57, 73, 92, 103, 115, 142

*B*Banka · 5, 53, 55, 72, 81, 82, 84, 86, 94,
101, 122, 125, 142, 153

Borç · 125, 159

Ç

Çek · 135, 146

*F*Factoring · 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59,
60, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 72,
73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83,
84, 85, 86, 87, 88, 90, 92, 93, 94, 95, 96,
97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105,
108, 109, 111, 112, 113, 114, 116, 117,
120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127,
128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135,
136, 142, 144, 145, 146, 147, 148, 149,
150, 151, 152, 153, 154

Faiz · 77, 78, 79, 105

Finansal Yönetim · 9, 42, 49, 53, 58, 63,
67, 75Finansman · 5, 6, 29, 40, 46, 55, 62, 63, 67,
68, 70, 73, 75, 76, 77, 78, 80, 103, 116,
123, 130, 132, 141, 147, 150

Fon · 45, 142

İ

İskonto · 52, 63, 77, 78, 79, 81, 145

İşletme · 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16,
17, 19, 20, 23, 25, 28, 38, 41, 42, 49, 63,
72, 90, 92, 103, 114, 137, 141, 142, 156

*K*KOBİ · 4, 5, 6, 7, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16,
17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27,
28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38,
39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 49, 50, 59,
120, 121, 122, 123, 126, 131, 136, 138,
139, 140, 141, 143, 146, 147, 155, 156,
157, 158, 159, 160

Komisyon · 74, 76, 78, 79, 105

Kredi · 41, 43, 44, 73, 82, 92, 109, 114,
115, 116, 127, 142

N

Nakit · 72, 126, 128, 130

Ö

Ödeme · 63, 76, 105

S

Senet · 52, 80, 81, 82, 146, 153

Sermaye · 11, 13, 25, 41, 45, 47, 52, 53,
95, 142

V

Vade · 68, 76, 77, 78, 79, 151