

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ ANABİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ BİLİM DALI

**ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANINDA
FAKTORİNG VE TÜRKİYE'DE FAKTORİNG
UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Yusuf Kerem GÖKKAYA

İstanbul, 2017

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÖNETİMİ ANABİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ BİLİM DALI

**ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANINDA
FAKTORİNG VE TÜRKİYE'DE FAKTORİNG
UYGULAMASI**
(Yüksek Lisans Tezi)

Tezi Hazırlayan:

Yusuf Kerem GÖKKAYA

Öğrenci No:

130745201

Danışman:

Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN

İstanbul, 2017

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**Uluslararası Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye’de Faktoring Uygulaması**” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 03.01.2017

Yusuf Kerem GÖKKAYA



T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

..11/02/2017.

Enstitümüz *İşletme Yönetimi* Anabilim Dalı *İşletme Yönetimi* Programı Yüksek lisans öğrencilerinden 130745201 numaralı *Yusuf Kerem GÖKKAYA' nun "Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği"* nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*Uluslararası Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye'de Faktoring Uygulaması*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 24.01.2017 tarih ve 2017/03 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim Yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, ilgili yönetmeliğin (c) bendi gereğince (6.2) dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında ~~oyçokluğu/oybirliği~~ ile ~~Kabul/Red veya Düzeltme~~ kararı verilmiştir.

İşbu tutanak, 4 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü'ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.

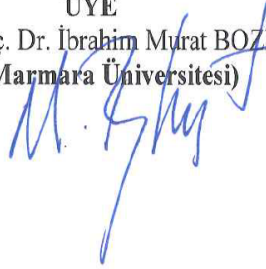
DANIŞMAN
Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN
(Beykent Üniversitesi)



ÜYE
Yrd. Doç. Dr. Talat FİRLAR
(Beykent Üniversitesi)



ÜYE
Yrd. Doç. Dr. İbrahim Murat BOZKURT
(Marmara Üniversitesi)



Adı ve Soyadı : Yusuf Kerem GÖKKAYA
Danışmanı : Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN
Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans Tezi / 2017
Alanı : İşletme Yönetimi
Anahtar Kelimeler : Faktoring, Finansman, Dış Ticaret

ÖZ

ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANINDA FAKTORİNG VE TÜRKİYE'DE FAKTORİNG UYGULAMASI

Uygarlığın başlangıcından bugüne ülkeler birbirleriyle karşılıklı ticari, kültürel, askeri ve ekonomik anlamda ilişkiler kurmuşlardır. Ülkelerin uzmanlık üstünlüklerine bağlı olarak ürettikleri ürün ve hizmetlerin farklılık göstermesi ya da ürettikleri malların ihtiyaçlarından fazla olması birbirleri ile ticaret yapmalarına yol açmıştır. Uluslararası ticaretin sağlıklı olarak gerçekleştirilmesi için belirli kurallar ve finansal teknikler geliştirilmiştir. Çalışmada tarihçi metot ve literatür incelemesi tekniği esas alınmıştır. Alternatif bir finans tekniği olarak geliştirilen ve alacağın devir alınması suretiyle çalışan faktoring hem ulusal hem de uluslararası ticarete finansman yaratırken aynı zamanda oluşan tahsilat riskini de ortadan kaldırmaktadır. Özellikle uluslararası ticarete yeni pazarlara açılmayı hedefleyen işletmeler için faktoring finansman, tahsilat ve garanti hizmetleriyle kolaylık sağlayan finansal bir enstrüman olarak kullanılmaktadır.

Ticari işletmeler sınır dışına yapılan satışlarını artırmak isterken finansman arayışlarında bulunmuş aynı zamanda sattıkları ürünlerin bedellerini sorunsuz olarak tahsil etmeyi beklemişlerdir. Uluslararası ticaretin farklı ülkeler arasında gerçekleşmesi ve ihracatçıların farklı ülkede bulunan alıcıları araştırması oldukça sınırlı olduğundan dolayı tahsilatlarda büyük risk oluşturmaktadır.

Name and Surname : Yusuf Kerem GÖKKAYA

Supervisor : Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN

Degree an Date : Master, 2017

Major : Business Administration

Key Words : Factoring, Financing, Foreign Trade

ABSTRACT

FACTORING IN INTERNATIONAL TRADE FINANCE AND FACRTORING APPLICATION IN TURKEY

Since the beginning of civilization, countries have established mutual commercial, cultural, military and economic relations with each other. The fact that the products and services they produce depend on the expertise of the countries, or that they are more than the needs of the goods they produce, have led to trade with each other. Certain rules and financial techniques have been developed to ensure that international trade is performed healthily. Historical method and literature review technique was used in the study. Factoring, which has been developed as an alternative finance technique and operates by taking over the transaction, creates financing for both national and international trade and also removes the risk of collection at the same time. Factoring, especially for businesses aiming to open up to new markets in international trade, is being used as a financial instrument facilitating its financing, collection and guarantee services.

Commercial businesses were looking for financing to increase their sales beyond the border, and at the same time they expected to collect the costs of their products without any problems. The fact that international trade takes place between different countries and exporters are very limited in their search for buyers in different countries, poses a great risk to collections.

İÇİNDEKİLER

ÖZ	I
ABSTRACT	II
İÇİNDEKİLER	III
TABLolar LİSTESİ.....	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ	IX
KISALTMALAR	X
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FAKTORİNG TANIMI ve UYGULAMA TÜRLERİ

1.FAKTORİNGİN TANIMI.....	3
1.1. Faktoring Kavramı.....	3
1.2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi.....	4
1.3. Faktoring İşleminin Fonksiyonları.....	6
1.3.1. Finansman Fonksiyonu.....	6
1.3.2. Tahsilat Fonksiyonu.....	7
1.3.3. Garanti Fonksiyonu.....	8
1.4. Faktoringin Genel İşleyişi.....	9
1.5. Faktoringin Maliyeti.....	11
1.6. Faktoringde Risk Değerlendirmesi.....	12
1.6.1. Satıcı Yönünden Risk Değerlendirmesi.....	12
1.6.2. Alıcı (Borçlu) Yönünden Risk Değerlendirmesi	13
2. FAKTORİNG UYGULAMA TÜRLERİ.....	14
2.1. Tam Faktoring.....	14
2.2. Bildirimli ve Bildirimsiz Faktoring.....	15
2.3. Kabili Rücu (Dönülebilir) Faktoring.....	16

2.4. Gayri Kabil Rucu (Geri Dönülemez) Faktoring	17
2.5. Vadeli (Maturity) Faktoring	17
2.6. Ön Ödemeli Faktoring.....	18
2.7. Toptan Faktoring.....	18
2.8. Acenta Faktoringi	18
2.9. Uygulandığı Yere Göre Faktoring Çeşitleri	18
2.9.1. Yurt İçi Faktoring.....	19
2.9.2. Yurt Dışı Faktoring.....	20
2.9.2.1. Yurtdışı Faktoring Muhabirlik İlişkisi	22
2.9.2.2. İhracat Faktoringi.....	22
2.9.2.3. Gayri Kabil Rucu İhracat Faktoringi.....	24
2.9.2.4. Kabil Rucu İhracat Faktoringi.....	24
2.9.2.5. İhracat Faktoringi Avantajları.....	24
2.9.2.6. İthalat Faktoringi.....	25
2.9.2.7. İki Faktör İthalat Faktoringi.....	25
2.9.2.8. Tek Faktör İthalat Faktoringi.....	26
2.9.2.9. İthalat Faktoringi Avantajları.....	27

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET ve FİNANSMAN TEKNİKLERİ

1. ULUSLARARASI TİCARETİN TANIMI, TARAFLARI ve DIŞ TİCARET..	28
1.1. Uluslararası Ticaretin Tanımı.....	28
1.2. Uluslararası Ticaretin Tarihi.....	28
1.3. Uluslararası Ticarete Taraflar.....	29
1.3.1. İhracatçı (Satıcı).....	29
1.3.2. İthalatçı (Alıcı).....	30

1.3.3. İhracatçının Bankası.....	31
1.3.4. İthalatçının Bankası.....	31
2. DIŞ TİCARET MEVZUATI.....	31
2.1. Milletlerarası Ticaret Odasının Yayınladığı Broşürler.....	32
2.2. Türkiye’de Dış Ticaret Mevzuatı.....	32
3. FİNANSMAN ve ULUSLARARASI TİCARETTE FİNANSMAN TEKNİKLERİ.....	33
3.1. Modern Finansman Anlayışı.....	33
3.2. KOBİ’lerin Finansmanı ve Dış Ticarete Açılmalarındaki Sorunlar.....	34
3.3. Uluslararası Ticarete Finansman Sağlayan Kuruluşlar.....	36
3.3.1. Bankalar Aracılığıyla Sağlanan Krediler.....	36
3.3.1.1. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) Kredisi.....	36
3.3.1.2. Prefinansman Kredisi.....	37
3.3.1.3 Banka Kabulü (Kabul Kredisi).....	38
3.3.1.4. İhracat Kredileri.....	38
3.3.1.5. Nakdi Döviz Kredileri.....	39
3.3.1.6. Gayri Nakdi Döviz Kredileri.....	39
3.3.1.7. Teminat Mektubu.....	39
3.3.1.8. Kontra Garantiler.....	39
3.3.2. Banka Dışı Finansman Teknikleri.....	40
3.3.2.1. Forfaiting.....	40
3.3.2.2. Faktoring.....	41
3.3.2.3. Leasing.....	41
4. ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ.....	42
4.1. Peşin Ödeme.....	42
4.2. Vesaik Mukabili Ödeme.....	42

4.3. Mal Mukabili Ödeme.....	43
4.4. Kabul Kredili Ödeme.....	44
4.5. Akreditifli Ödeme.....	45
4.5.1. İbrahimde Ödemeli Akreditif	46
4.5.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C).....	47
4.5.3. Kabul Kredili Akreditif.....	47
4.5.4. Teminat Akreditifleri (Satnd By Letter Of Credit).....	48
4.5.5. Karşılıklı Akreditifler.....	48
4.5.6. Dönülebilir Akreditif.....	49
4.5.7. Dönülemez Akreditif.....	49
4.5.8. Teyitli Akreditif.....	49
4.5.9. Teyitsiz Akreditif.....	50
5. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET.....	50
5.1. Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları.....	50
5.2. Ödeme Şekillerine Göre İhracat Analizi.....	51
5.3. Ödeme Şekillerine Göre İthalat Analizi.....	53

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYA ve TÜRKİYEDE FAKTORİNG SEKTÖRÜ

1. DÜNYADA FAKTORİNG ÖRNEKLERİ.....	54
1.1. Bölge ve Ülkeler Bazında Faktoring.....	55
1.2. Uluslararası Faktor Zinciri – FCI.....	57
2. TÜRKİYEDE FAKTORİNG.....	56
2.1. Türkiye’de Faktoring Sistemine Bakış.....	56
2.2. Türkiye’de Faktoringin Tarihsel Gelişimi.....	57
2.3. Faktoringin Türk Finansal Sektöründeki Yeri.....	57

2.4. Türkiye’de Faktoring Ciro Gelişimi.....	58
2.5. Faktoring Özet Verileri.....	60
2.6. Türkiye’de Dönülebilir ve Dönülemez Faktoring Analizi.....	61
2.7. Türkiye’de Uluslararası Faktoring.....	63
2.7.1. İhracat Faktoringi Analizi.....	63
2.7.2. İthalat Faktoringi Analizi.....	68
2.8. Finansal Kurumlar Birliği.....	69
2.9. Borçlar Kanunu.....	70
2.10. Türk Ticaret Kanunu.....	70
2.11. 5411 No’lu Bankacılık Kanunu.....	71
2.12. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun.....	72
2.13. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu.....	72
2.14 Faktoring İçin Gerekli Evraklar.....	72
3. FAKTORİNGİN DİĞER FİNANSAL YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI, AVANTAJ ve DEZAVANTAJLARI	74
3.1. Faktoringin Diğer Finansal Yöntemlerle Karşılaştırılması.....	74
3.1.1. Leasing ve Faktoring.....	74
3.1.2. Forfaiting ve Faktoring.....	75
3.1.3. Senet Karşılığı Kredi ve Faktoring.....	76
3.1.4. Türk Eximbank Kredisi ve Faktoring.....	76
3.1.5. T.C. Merkez Bankası Reeskont Kredisi ve Faktoring.....	77
3.1.6. İhracat Kredi Sigortası ve Faktoring.....	77
3.2. Faktoringin Sağladığı Avantajlar.....	78
3.3. Faktoringin Dezavantajları.....	81
SONUÇ.....	80
KAYNAKÇA.....	83

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo No.	Sayfa No.
Tablo 1. Faktoring Şirketleri Sektörel Dağılımı.....	14
Tablo 2. Yıllara Göre Dış Ticaret.....	51
Tablo 3. Bölge Bazında Ciro Gelişimi.....	55
Tablo 4. Türkiye’de Faktoring Sektör Verileri.....	60
Tablo 5. Türkiye’de Faktoring Sektörü Finansal Verileri.....	61



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil No.	Sayfa No.
Şekil 1. Faktoring İşleyişi.....	10
Şekil 2. Yurtdışı Faktoring İşleyişi.....	21
Şekil 3. Ödeme Şekillerine Göre İhracat Verileri.....	52
Şekil 4. Ödeme Şekillerine Göre İthalat Verileri.....	53
Şekil 5. Dünya Geneline Faktoring Hacmi.....	54
Şekil 6. BDDK Gözetimindeki Kuruluşların Finansal Sektördeki Payları.....	58
Şekil 7. Türkiye’de Faktoring Sektörünün Yurtiçi ve Yurtdışı Ciro Gelişimi....	59
Şekil 8. Türkiye Yurt İçi Kabili ve Gayri Kabili Rücu Faktoring İşlemleri.....	62
Şekil 9. Türkiye Yurt Dışı Kabili ve Gayri Kabili Rücu Faktoring İşlemleri.....	63
Şekil 10. Türkiye İhracat Değerleri.....	64
Şekil 11. Türkiye İhracat Faktoring Gelişimi.....	65
Şekil 12. İhracat Rakamları ile İhracat Faktoringi İşlemleri Karşılaştırılması..	66
Şekil 13. 2005-2015 Türkiye İthalat Gelişimi.....	68

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BDDK	: Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi
DYB	: Devlet Yatırım Bankası
EUR	: Avrupa Para Birimi
FCI	: Factoring Chain International
GİB	: Gelirler İdaresi Başkanlığı
GSYH	: Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
IFG	: International Factors Group
IMF	: International Monetary Fund
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
KKDF	: Kredi Kullandırma Destekleme Fonu
KOBİ	: Küçük Orta Büyüklükte İşletme
M.Ö.	: Milattan Önce
MASAK	: Mali Suçları Araştırma Kurulu
s.	: Sayfa
ss.	: Sayfa Sayısı

T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TCKN	: Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numarası
TL	: Türk Lirası
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UCP	: Uniform Customs and Practice
URC	: Uniform Rules for Collections
URR	: Uniform Rules for Bank to Reimbursements
USD	: Amerikan Doları
Vb.	: ve benzeri
YDT	: Yayınlanmamış Doktora Tezi
YYLT	: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi

GİRİŞ

- **Çalışma Konusunun Seçimi:** Ticaret hayatının başladığı günlerden bu yana finansman her zaman işletmeler için önemli bir rol üstlenmiştir. Özellikle uluslararası ticarete finansmanın önemi sadece işletmeler için değil ülke ekonomisi içinde önem teşkil etmektedir. Uluslararası ticaretin finansmanında alternatif bir finans tekniği olarak uygulanan faktoringin Türkiye’de ki rolünü belirlemek amacıyla faktoring konu seçimi olarak belirlenmiştir.

- **Çalışmanın Amacı:** Uluslararası yapılan ticarete finansman ihtiyacı ve risk ulusal ticarete nazaran daha fazladır. Bu çalışmada kaynaklar ve daha önce yapılmış bilimsel araştırmalardan yararlanılarak, faktoringin uluslararası ticaretteki kullanılabilirliği ile Türkiye’de ki faktoring sektörü incelenerek sonuç ve önerilerde bulunmak hedeflenmektedir.

- **Çalışmanın Önemi:** Günümüzde uluslararası ticaretin finansmanı ve ödemelerin garanti altına alınmasının sadece bankalar aracılığıyla yapılmasının yetersiz olduğu ve alternatif finans tekniklerinin uygulandığı görülmektedir. Özellikle ihracat hacmini arttırmak isteyen ülkeler için alternatif finans tekniği olan faktoringin önemi göz ardı edilmemelidir. Faktoring doğru kullanıldığı zaman hem işletmelere hem de ülke ekonomisine ciddi fayda sağlayan bir finansal enstrüman olacaktır. Ülkemizde yapılan ihracatların önemli bir kısmının mal mukabili olarak yapılması faktoringin önemini daha da fazla kılmaktadır.

- **Çalışmanın Planı:** Çalışma planında birinci bölümünde faktoringin tanımı ve uygulama türlerine yer verilmiştir. Faktoring işleyişi, maliyeti ve uygulama çeşitleri hakkında kapsamlı bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde uluslararası ticaret ve finansman tekniklerine yer verilmiştir. Uluslararası ticaretin tanımı ve taraflarından bahsedilmiş olup, uluslararası ticarete ödeme şekilleri ve finansman teknikleri hakkında detaylı bilgiler sunulmuştur. Üçüncü bölümde ise Dünyada ve Türkiye’de faktoring sektörü rakamsal olarak irdelenmiş, diğer alternatif finansman teknikleri ile karşılaştırma yapılarak faktoringin avantaj ve dezavantajları saptanmaya çalışılmıştır.

- **Kullanılan Metot ve Teknikler:** Dış ticaret ve faktoring yöntemi literatür taraması, resmi veriler ve ikincil veriler kullanılarak incelenmiştir. Bu kapsamda ağırlıklı olarak güncel kitaplardan ve resmi kurumların verilerinden faydalanılmıştır. Kitap ve resmi istatistiklere nazaran daha az da olsa Yüksek Lisans ve Doktora Tezlerinden de faydalanılmıştır. Ayrıca, söz konusu sektör çalışması olunması nedeniyle, konuya dair mesleki birikim, kişisel deneyim ve gözlemlerden, analiz, yorum ve değerlendirmelerden de istifade edilmiştir.

-**Karşılaşılan Zorluklar ve Sınırlılıklar:** Çalışma esnasında önemli bir zorlukla karşılaşılmamıştır. Çalışmanın sınırlılığını araştırılan kaynakların, faktoring kurum birliklerinden ve resmi kurumlardan alınan bilgilerin doğru olduğu varsayılması oluşturmaktadır. Resmi kurumlardan alınan bilgiler yıllık finansal raporlara dayalı olduğundan dolayı güncel yılın verilerine ulaşamayıp bir yıl önceki rakamsal verilere ulaşılması bir diğer sınırlılığı teşkil etmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

FAKTORİNG TANIMI ve UYGULAMA TÜRLERİ

1. FAKTORİNG TANIMI

1.1. Faktoring Kavramı

Faktoring, garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerinin bir arada sunulduğu finansal bir yöntem olup, mal veya hizmet satışından kaynaklı vadeli alacakların bir faktoring şirketine devredilmesi yoluyla, bu alacakların faktoring şirketi tarafından yönetilmesidir.¹ Faktoring terimi Türkiye’de her ne kadar yerleşmiş olsa da, Türkçe karşılığı olarak “Genel Alacak Devir ve Satımı İşlemi”² deyimini kullanılabilir.

Faktoring en basit anlatımıyla, işletmelerin mal ve hizmet satışından kaynaklı vadeli alacaklarını bir faktoring şirketine devrederek, tahsilat, garanti ve finansman hizmeti alması olarak tanımlanabilir. Genel olarak faktoring terimi finansman fonksiyonu ile anılmakta ise de, garanti ve tahsilat fonksiyonlarıyla da alacak yönetimi tarafında hizmet sağlayan finansal bir tekniktir.

Bir işlemin faktoringe söz konusu olabilmesi için, ortada mutlaka vadeli bir alacağın olması gerekmektedir. Faktoring, tanımlarda da belirtildiği üzere sadece alacakları devir almak suretiyle yapılan bir işlemdir. Eğer ortada vadeli bir alacak yoksa faktoringden bahsetmek söz konusu değildir.

“Faktoring işlemi ile ilgili kullanılan bazı deyimlerin karşılığı aşağıda belirtilmiştir:

- Faktor: Belirli bir ücret karşılığında alacakları devralan ve tahsil eden işletme.
- Satıcı: Bir mal veya hizmet satışı sonunda alacak hakkı doğan işletme.

¹ S. Köse.- O. Oy ve diğ., Factoring, İstanbul, 2008, s.3

² A.B. Kocaman, Factoring (Genel Alacak Devir ve Satımı İşlemi), Ankara, 1994, s.6

- Borçlu (alıcı): bir mal veya hizmet alımı sonucunda belirli bir ödeme yükümlülüğünde bulunan işletme.”¹

Factoring işlemi, işletme ve factoring şirketi arasında yapılan sözleşme ile başlar. Bu sözleşme uyarınca, factoring şirketi müşterisine aşağıdaki hizmetleri sağlayabilir:

- Vadeli satışlardan kaynaklı alacakların günü geldiğinde tahsil edilmesi ve takip edilmesi
- Alacakların muhasebe kayıtlarının tutulması
- Devir aldığı alacaklara karşılık belli bir oranda kredi sağlaması
- Alacakların tahsil edilememe riskine karşı müşteriyi koruma altına alması
- İşletmeye ait müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve güncel istihbarat yapılması²

1.2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi

Factoring tarihçesi uzun bir geçmişe dayanmaktadır. İlk factoring işlemlerinin Akdeniz kıyılarında bulunan ticari üstlerde, satış acentesi olarak uygulandığı bilinmektedir. Tacirler mallarını satmaları için bu acentelere gönderiyorlar, acenteler ise malları sattıktan sonra faaliyetlerine istinaden belirli bir komisyon alıp, kalan bakiyeyi de malları temin eden tacirlere geri gönderiyorlardı.³ Fenike’ liler Akdeniz bölgesinde birçok acenteye sahiptiler ve ilk factoring benzeri faaliyetlerin Fenike’liler zamanına dayandığı bilinmektedir.⁴ Tarihte ilk alacak temliki M.Ö. 4000 yıllarında yapıldığı tahmin edilmektedir. Fenikeliler üreticilere, hasat, depolama ve nakliye gibi işlemlerin yanı sıra, satacakları mallar için yeni pazarlar buluyorlar ve satılan malların tahsilatında da kolaylık sağlıyorlardı.⁵

¹ Ö. Usta., İşletme Finansı ve Finansal Yönetim, Ankara, 2011, s.223

² B. Tandoğan, Finansal Tablolar Analizi ve Finansman Yönetmelerinin Değerlendirilmesi, Ankara, 2002, s.251

³ Kocaman, s.6

⁴ M. Tomanbay, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Ankara, 2001, s.171

⁵ N. Erdoğan, Uluslararası İşlemlerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, Ankara, 1994, s.144

Fenikeli'ler zamanında başlayan ve uzun süre ilkel şartlarda uygulanan faktoring işlemleri, alınan bazı ekonomik ve siyasi kararlara bağılı olarak modern şeklini almaya başlamıştır.

“Modern faktoring ’in tarihçesi ABD’ de 1890 yılında başlamış olduğı kabul edilmekte ve bunda aynı dönemde çıkmış bulunan MC Kinley Gümrük Tarifesinin etkili olduğı söylenmektedir. MC Kinley Gümrük Tarifesi ile ABD’ye Avrupa tekstilinin ithali engellenmiş ve böylece ABD’de Avrupa tekstil fabrikatörlerinin mallarının satılması ve alacaklarının tahsil edilmesi işini üstlenmiş olan Amerikalı faktörler, pazarlarını kaybetmiş oldular. Bunun sonucu depolama ve satış faaliyetlerine ihtiyaç olmadığından alacağın tahsili ödeme riskinin üstlenilmesi, nakit sağlama gibi finansal hizmetleri sunmaya başladılar. Böylece ABD’de modern faktoring uygulanmaya başlanmıştır.”¹

Factoring şirketleri 1960’larda kayıt altına alınmaya başlamış olmasına rağmen 1973 petrol krizine kadar büyük bir gelişme göstermemiştir. Petrol krizinden kaynaklı piyasalardaki olumsuz gelişmeler, özellikle dışa açılmaya yönelik politikaları olan firmaları olumsuz etkilemiştir. Bu dönemde dışa açılmak isteyen firmalar için faktoring daha fazla başvurulmuş bir finansal yöntem olmaya başlamıştır. Gelişmiş ülkelerdeki bankalar bu gelişmeyi yakından takip etmiş ve birçok banka iştirak olarak faktoring şirketleri kurmaya başlamıştır.²

“Türkiye’de faktoring, 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararlarından sonra uygulanmaya başlayan ekonomi politikaları çerçevesinde, ihracatın teşvik edilmesi ve ekonominin dışa açılma sürecinde kendini göstermiştir.”³ Alınan kararların ihracat üzerindeki olumlu etkisi, faktoring işlemlerinin de ön plana çıkmasını sağlamıştır. Bu dönemde, Türkiye’de ilk faktoring işlemleri bankalar üzerinden yapılmaya başlamıştır.

Özellikle 90’lı yılların başlarından itibaren Türkiye’de faktoring uygulamasına olan talebin artması, birçok özel girişimcinin faktoring şirketi

¹ B. Subaşı, Sorularla Faktoring (Türkiye Uygulaması), İstanbul, 1997, ss. 8-9

² Köse – Oy, s.5

³ M.V. Toroslu, Hukuksal ve Finansal Açından Faktoring, İstanbul, 2005, s.145

kurmasına sebep olmuştur. O dönemde faktoring şirketleri üzerinde sıkı bir denetleme mekanizması olmamasından dolayı bazı sorunlar ortaya çıkmış ve bu sorunlar faktoring' in olumsuz bir imaja sahip olmasını tetiklemiştir. Bu sorunların artması ve fark edilmesi sonucu 2006 yılında çıkarılan yönetmelik ile faktoring şirketleri BDDK denetimi altında faaliyet göstermeye başlamışlardır. 2012 yılında çıkarılan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile faktoring şirketlerinin kurumsal bir yapıya oturtulması sağlanmıştır.

1.3. Faktoring İşleminin Fonksiyonları

İşletmeler faktoring işlemi yaparken üç fonksiyondan yarar sağlayabilirler:

- Finansman Fonksiyonu
- Tahsilat Fonksiyonu
- Garanti Fonksiyonu¹

1.3.1. Finansman Fonksiyonu

Factoringin bilinirliği en fazla olan işlevi finansman fonksiyonudur. Finansman fonksiyonu, vadeli alacaklarının belirli bir kısmını vadesinden önce nakde çevirme işlemidir. Genel olarak alacağın %80'lik kısmı üzerinden uygulanan bir işlemdir.² Bu fonksiyon sayesinde işletmeler alacaklarına karşılık ön avans almakta ve nakit akışı sağlamaktadırlar. Finansman ile faktoring şirketleri alacağın temlik edilmesinden tahsil edilmesine kadar olan süreç için belirli bir faiz ve masraf kesintisi uygulamaktadır.³

Bu fonksiyon sayesinde işletmeler yabancı kaynak kullanmadan, kendi alacaklarını vadesinden önce nakde çevirmektedirler. Faktoring finansman işlemi, banka kredi işlemlerine göre daha az formaliteye sahip olduğundan işletmelerin nakit akışında hız ve zaman kazandırır.

¹ G. Sayılğan, Finansal Piyasalar ve Finansman Yöntemleri, Ankara, 2004, s.351

² Toroslu, s.10

³ Kocaman, s.11

Factoring finansman fonksiyonunda iki farklı yöntem bulunmaktadır:

- i- **Ön Ödeme Yöntemi:** Uygulamada genellikle müşteriye %80 peşin ödeme yapılmaktadır. Bunun için alacağın oluştuğunu gösteren fatura suretleri veya malın gönderildiğine ilişkin belgelerin ibrazı yeterli olmaktadır.¹ Bu yöntemde factoring şirketi, alacağın tahsilinde geri kalan %20'lik kısımdan faiz, komisyon ve diğer masrafları düşerek geri kalan bakiyeyi işletmeye ödemektedir. Bu fonksiyonda alınan %20'lik marj factoring şirketlerine göre değişiklik gösterebilir. Bazı factoring şirketleri %10'luk marj uygularken diğerleri %20, %30 gibi marjlar uygulayabilir. Bu tamamen factoring şirketlerinin risk algısına bağlı olarak değişmektedir.
- ii- **İskonto Yöntemi:** Bu yöntemde, alacağın peşin değeri hesaplanarak, factoring faizi, komisyon ve diğer masraflar düşülerek geri kalan bakiyenin işletmeye peşinen ödenmesi uygulanmaktadır. Ön ödeme yönteminden farklı olarak, alacakta herhangi bir marj kısıtlamasına gidilmez. %100 alacak bedeli üzerinden masraflar düşülerek işletmeye ödeme yapılmaktadır. Bu yöntem ülkemizde genel olarak kıymetli evrak (çek, senet vb.) teminatlı factoring işlemlerinde uygulanmaktadır.

1.3.2. Tahsilat Fonksiyonu

Bu fonksiyon mal ve hizmet satışından kaynaklı alacakların factoring şirketine devir edilmesiyle başlayan süreçtir. Factoring şirketi, alacakların temlik edildiği tarihten tahsil edilme tarihine kadar, müşterisi adına tüm alacakların tahsilatını üstlenir, alacak kayıtlarını tutar ve tahsil edilme sürecindeki ihbar ve ihtar gibi işlemleri uygular. Bu fonksiyon aynı zamanda bir hizmet fonksiyonu olarak da düşünülebilir. Açık hesap yapılan işlemlerde fatura tahsilatlarını borçlu adına factoring şirketi takip ederek müşterilerine cari hesap detaylarını iletirler.²

İşletmeler faturalı alacaklarını factoring şirketine devrettiği için artık bu alacakların kayıtları factoring şirketi tarafından tutulur ve işletme tüm borçlular

¹ Tandoğan, s.252

² F. Kaya, Dış Ticaret ve Finansman, İstanbul, 2011, s.25

yerine sadece faktoring hesabını takip eder. Bu hizmet sayesinde işletmeler muhasebe yükünü azaltarak zaman ve para tasarrufu sağlamaktadır.¹

Tahsilat fonksiyonu, yapılan faktoring işlemlerin hepsinde otomatik sunulan bir hizmettir. Ancak işletmeler diğer fonksiyonları kullanmadan (finansman, garanti) sadece tahsilat hizmetinden de faydalanabilirler. Borçlu sayısı çok fazla olan işletmeler alacaklarını takip etmesi için ayrı bölümler veya bu süreçle ilgilenecek personel istihdam etmektedir. Tahsilat fonksiyonu sayesinde, işletme borçlularına ait faturalarını faktoring şirketine temlik eder. Faktoring şirketi işletme adına temlik edilen alacakların tahsilatlarını takip eder ve tahsilat sonrasında anlaşılan komisyon tutarını keserek geri kalan kısmı müşterisinin hesabına aktarır.

Factoringin tahsilat hizmeti ülkemizde genel olarak kabili rücu olarak uygulanmaktadır. Bu tür uygulamada faktoring şirketi sadece tahsilat hizmeti için temlik aldığı faturaların tahsil edilme garantisini vermez ve işletmeyle anlaşılan tarihler arasında tahsil edilemeyen faturaları tekrar geri temlik eder. İşletme aldığı bu hizmet sayesinde tahsilat departmanı kurma ve tahsilat personeli çalıştırma gereksinimi altında kalmadığı için daha küçük bir bütçeyle tahsilat işlemlerini yönetmiş olur.

1.3.3. Garanti Fonksiyonu

Bu fonksiyonun diğer ismi de teminat (delkredere) fonksiyonudur. Garanti fonksiyonu, faktoring şirketine temlik edilen alacakların borçlu tarafından ödenmemesi durumunda, faktoring şirketi tarafından bu alacakların ödenmeme riskinin üstlenilmesidir. Faktoring şirketi bu riski üstlenerek, alacağın ödenmemesi durumunda işletmeye geri dönüş yapamayacağını da kabul eder.²

İşletmelerin en büyük sorunlarından biriside alacakların tahsil edilememe riskidir. Her işletme yaptığı satışların sorunsuz olarak tahsil edilmesini beklemektedir ancak günümüzde bazı sorunlardan dolayı tahsilatlarda problemler yaşanmaktadır. Faktoringin sunduğu bu hizmet sayesinde işletmeler alacaklarını garanti altına alarak daha sağlıklı bir büyüme sağlarlar.

¹ Toroslu, s.6

² Kocaman, s.13

Factoring şirketi bu fonksiyonla, alıcının ödeme gücüne düşmesi durumunda, satıcının vadeli satışlarından kaynaklı alacaklarını garanti altına alır. Fakat bu teminat alıcıya gönderilen malların kusurlu olması durumunda geçerli olmaz. Factoring şirketleri satıcı firmaya bu garantiyi vermeden önce her bir alıcı için ayrı ayrı limit, vade ve limit geçerlilik tarihi oluşturarak alacaklar için garanti sağlar. Eğer vadede bir değişiklik söz konusuysa ya da limit artırımı talebinde bulunulacaksa bu durum satıcı tarafından factoring şirketine daha önceden bildirilmesi gerekmektedir.¹ Alıcının iflas etmesi ya da ödeme yapma zorluğuna düşmesi durumunda factoring şirketi fatura vadesinden 90 gün sonra ödemeyi satıcı firmaya yapar.²

Ülkemizde yapılan uluslararası factoring işlemlerinde ağırlıklı olarak garanti hizmeti sunulmaktadır. Garanti hizmeti sayesinde yurtdışına mal satışı yapmak isteyen firmalar, alacaklarını teminat altına almanın yanında, alıcı firmalar hakkında da istihbarat ve güncel bilgi sahibi olurlar. Aldıkları bu güncel bilgiler sayesinde yurtdışındaki firmalara yapılacak satışların hacmi, fiyatlaması gibi durumlarda daha sağlıklı kararlar alırlar.

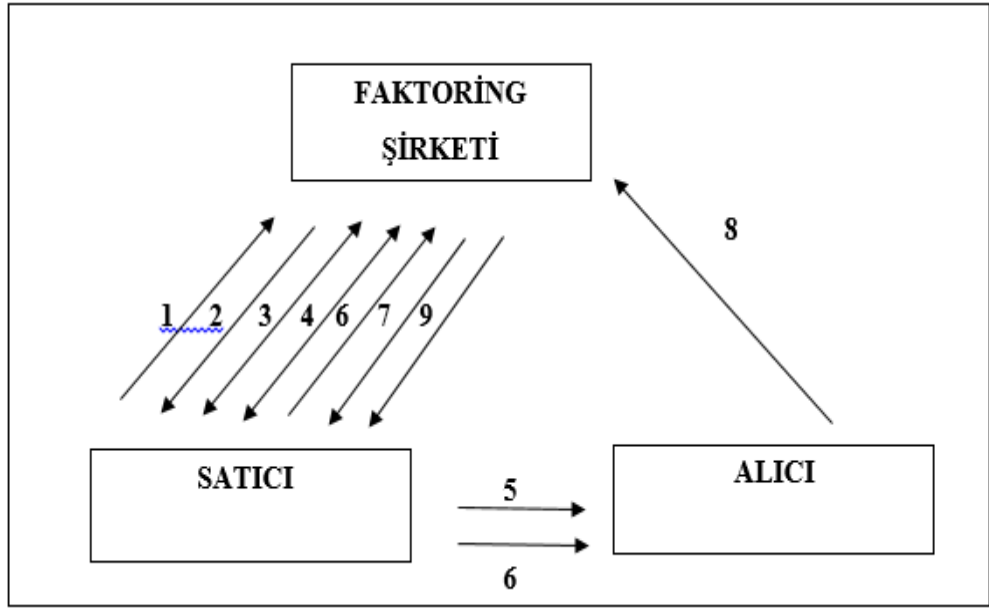
1.4. Factoringin Genel İşleyişi

Factoringin işleyişi, işletmenin factoring şirketine başvurmasıyla başlayıp factoring şirketinin alacağı alıcıdan tahsil etmesiyle son bulmaktadır. İşletmenin factoring şirketine gerekli evraklarla başvurması ile factoring şirketi gerekli çalışmayı yapmaya başlar. Çalışmanın olumlu sonuçlanması üzerine factoring şirketi ve işletme arasında sözleşme imzalanarak factoring işlemi gerçekleştirilir. İşleme söz konusu alacak tahsil edildikten sonra işlem sonlandırılmış olur.

Şekil 1. Factoring İşleyişi

¹ Kaya, s.25

² H. Çınar, Pratik İthalat-İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri, Ankara, 2000, s.498



Kaynak: V.M., Toroslu, Hukuksal ve Finansal Açıdan Faktoring, İstanbul, 2011, s.16

- Satıcı firma faktoring işlemleri ile ilgili belgeleri faktoring şirketine ileterek başvuruda bulunur.
- Faktoring şirketi gerekli değerlendirmeleri yaparak satıcı firmaya teklif sunar. Bu teklif de limit, sağlayacağı hizmet ve komisyon tutarı gibi bilgiler bulunmaktadır.
- Faktoring şirketi ve satıcı firma arasında sözleşme imzalanır
- Satıcı firma alıcılardan siparişlerini alınarak faktoring şirketine iletilir ve onay alınır.
- Satıcı firma tarafından mallar alıcıya gönderilir
- Satılan malların fatura asılları alıcıya, bir sureti de faktoring şirketine gönderilir. İşlem bildirimli yapıyorsa alıcıya gönderilen faturaya temlik etiketi yapıştırılarak ödemenin faktoring şirketine yapılacağı bildirilir.
- Satıcı firmanın finansman talebi üzerine faktoring şirketi satıcıya ön ödeme yapar.
- Faktoring şirketi fatura bedelini vadesinde alıcıdan tahsil eder.

- Faktoring şirketi eğer ön ödeme kullandıysa, finansman tutarını, faiz ve faktoring komisyonunu düşerek, ön ödeme kullandıysa sadece komisyon tutarını düşerek kalan tutarı satıcı firmaya öder.¹

1.5. Faktoringin Maliyeti

Faktoring' de iki tip ana maliyet söz konusudur. Bunlardan birisi, tahsilat gibi verilen hizmetler karşılığında alınan komisyon, bir diğeri ise kullanılan kredi karşılığında alınan faizdir.² Faktoring şirketi, vermiş olduğu hizmetler karşılığında bir komisyon tutarı belirler. Faktoring işlemlerinin yapılması aşamasında, alıcının değerlendirilmesi, istihbaratının yapılması, alacakların tahsili gibi aşamalara karşılık bu komisyon bedelini müşterisine yansıtır. Bu komisyon tutarı belirlenirken, alıcı ve satıcının riski, alacağın yurt içi veya yurtdışında olması, yapılan işlemin hacmi ve vadesi gibi durumlar göz önünde bulundurulur. Komisyon tutarlarının belirlenmesinde birçok faktör etkili olduğundan dolayı net bir orandan bahsetmek söz konusu değildir. Ancak günümüz rekabet koşullarında faktoring şirketleri alınan komisyonları en alt seviyede tutmaya çalışmaktadırlar.

Faktoring işlemlerinde kullanılan finansman (kredi) karşılığında günün piyasa koşullarına göre bir faiz oranı belirlenerek müşteriden tahsil edilir. Faiz kesintisi, yapılan faktoring türüne göre ilk başta ya da alacağın vadesinde uygulanır.

Faktoring şirketlerinden finansman kullanmak banka kredilerine göre daha maliyetlidir. Bunu sebebi ise, faktoring şirketleri de kendilerini finanse ederken ağırlıklı olarak bankalardan kredi kullanmalarındır. Faktoring şirketleri fiyatlama yaparken bankaların ticari segmentte kullandığı risk modelini uygulayarak işletmelerin ölçeğini ve işlem hacimlerini göz önünde bulundurlar. İşletme ölçeği ne kadar büyükse daha düşük, ne kadar küçük ise daha yüksek faiz oranı uygulamaktadırlar. Çünkü faktoring şirketleri Ticari ve Kurumsal firmaların taşıdığı risk ile KOBİ firmaların taşıdığı riskin aynı olmadığı kanısındadırlar. Bu yüzden ki riskin daha fazla görüldüğü KOBİ firmalarda faiz oranları daha yüksektir.

¹ Toroslu, s.17

² K. Yalçınmer - İ. Aksöyek, Çözümlü Problemleriyle Finansal Yönetim, İstanbul, 2011, s.76

1.6. Faktoringde Risk Değerlendirmesi

Faktoring içerisinde risk barındıran bir işlem olup, faktoring şirketi satıcı firma ile anlaşma yapmadan önce karşılaşılabilecek riskleri detaylı bir şekilde incelemesi gerekmektedir. Bu değerlendirmeler aşağıda sıralanmıştır:

- **İstihbarat Çalışmaları:** İstihbarat çalışmasında hem satıcı firma hem de alıcı firmalar detaylı bir şekilde incelenir. Bu çalışmada firmaların banka ve finans çalışmaları ile ilgili detaylı bir istihbarat yapılır.

- **Mali Analiz Çalışmaları:** Bu çalışmada işletme ve borçluların denetlemeleri yapılarak, tahsil edilemeyen borçlar vb. konular detaylı bir şekilde firmanın mali verilerinden analiz edilir.

- **Yaşam Süresi Tahmini:** Uygulanan bu yöntemde işletmelerin ömürleri belirlenmeye çalışılır. Yaşam süresi tahmin edilirken mali veriler dışında firmanın yönetim kadrosu, yönetim şekli, banka ve finans şirketleri ile ilişkileri, sektörel bilgiler gibi verilerden de faydalanılır.

- **Erken Uyarı Sistemi:** Oluşabilecek herhangi bir risk için, işletmeler ile ilgili alınan tüm bilgiler toplanır ve risk oluşmadan önlem alma yollarına gidilmektedir.¹

1.6.1. Satıcı Yönünden Risk Değerlendirmesi

Faktoring şirketleri her ne kadar alacak kalitelerine önem verseler de satıcı işletmelerde önem taşımaktadır. Risk değerlendirmesi yapılırken, satıcı işletmelerin sürekliliği, temlik alınan alacakların kalitesi, yapılan iadelerin incelenmesi ve satıcı firmanın alacak devir hızı incelenir. Birinci süreçte, satıcı firmadan alınan teklif formundan yararlanarak kurulduğu günden bugüne kadar olan finansal performansı detaylı bir şekilde incelenir. İkinci aşamada temlik alınacak alacakların kalitesi incelenir ve satıcı firmanın bu dönemdeki finansal yapısı değerlendirilir. Üçüncü süreçte, satıcı firmanın iadeleri değerlendirmeye alınır. Faktoring işleminde iadelerden dolayı oluşacak problemler önemli bir rol oynamaktadır ve bu yüzden

¹ A. Ceylan, Finansal Teknikler, Bursa, 1993, s.17

satıcı firmanın iade analizi önem arz etmektedir. İade analizleri yapılırken sektörün yıllık iade ortalamaları göz önünde bulundurulur. Dördüncü aşama olan alacak devir hızı analizinde, satıcı firmanın alacak devir hızının sektör ortalamasının altında kalması, işletmenin satış yaptığı mallarda sorun olduğunu göstermektedir.¹

Anlatımda belirtildiği üzere faktoring şirketinin bu incelemeleri yapabilmesi için, satıcı firmanın faktoring şirketine istenilen teklif formunu ulaştırması gerekir. Teklif formunda olması gerekenler aşağıdaki gibidir:

- Satıcı firma hakkında bilgiler,
- Satıcı firma ortakları hakkında ve varsa iştirak veya grup şirketleri hakkında bilgiler,
- Satıcı firmanın mali yapısı ile ilgili bilgiler
- Satıcı firmaya mal satan ve alan firmalar hakkında bilgiler
- Son bir yıl içerisinde gerçekleştirilmiş yurtiçi ve yurtdışı satış rakamları
- Son birkaç yıl içinde tahsil edilememiş alacak rakamları ve bu alacaklar hakkında bilgiler
- Gelecek bir yıl için firmanın tahminen satış rakamları
- Satışların koşul ve şartları
- Onaylanmış bilanço ve gelir tablosu²

1.6.2. Alıcı (Borçlu) Yönünden Risk Değerlendirmesi

Factoring işlemlerinde en önemli risk belirleyicilerden birisi borçlulardır. Yurt dışı faktoring işlemlerinde bu değerlendirme muhabir faktörler aracılığıyla yapılmakta olup, yurt içi işlemlerde faktoring şirketi tarafından yapılmaktadır. Faktoring işleminde borçlunun istihbaratı büyük önem taşımaktadır. İstihbarat çalışması yapılırken borçlunun sektörü de önemli rol oynamaktadır. Piyasa şartları gereği bazı sektörlerde tahsilatlar sorunsuz iken bazı sektörlerde tahsilatlar

¹ S. Apak - E. Demirel, Finansal Yönetim, İstanbul, 2010, s.365

² Ceylan, ss.17-18

aksamaktadır. Faktoring şirketleri için alacakların çeşitli sektörlerden oluşması riskin dağıtılmasını sağlamaktadır.¹

Özellikle gayri kabili rücu işlemlerde, faktoring şirketi satıcıya geri dönüş yapamadığı için borçlu istihbaratı daha kapsamlı ve detaylı şekilde yapılmaktadır.

Tablo 1. Faktoring Şirketleri Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	ORAN
Nükleer Yakıt Petrol Ür. Kömür Ür. San	17,30%
Toptan ve Perakende Tic. Mot. Ar. Servis Hiz.	13,90%
İnşaat	8,60%
Tekstil ve Tekstil Ürünleri San.	7,40%
Metal Ana San. Ve İşlenmiş Madde Üretimi	5,70%
Taşımacılık Depolama ve Haberleşme	5,50%
Ulaşım Araçları Sanayi	5,50%
Makine ve Teçhizat San.	3,40%
Diğer Toplumsal Sosyal ve Kişisel Hizmetler	3,10%
Gıda, Meşrubat ve Tütün Sanayi	2,70%
Başka Yerlerde Sınıflandırılmamış İmalat San.	2,70%
Kimya ve Kimya Ürünleri ile Sentetik Lif. Sanayi	2,40%
Diğer Metal Dışı Madenler Sanayi	2,20%
Elektrikli ve Optik Aletler Sanayi	2,00%
Elektrikli Gaz ve Su Kaynakları	1,90%
Kâğıt Ham. Ve Kâğıt Ürünleri Basım Sanayi	1,50%

Kaynak: 2015/04 Faktoring Değerlendirme Raporu
.....;https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/2015_04_FaktoringSektor_DegerlendirmeRaporu-UYE-1192.pdf (12.12.2016)

2. FAKTORİNG UYGULAMA TÜRLERİ

Faktoring işlemleri coğrafi bakımdan iki ana gruba ayrılır, bunlar yurt içi faktoring ve yurtdışı faktoringdir. Uygulama çeşitlerine göre de; tam faktoring, bildirimli ve bildirimsiz, kabili ve gayri kabili rücu, vadeli ve ön ödemeli faktoring olarak sınıflandırılabilir.

2.1. Tam Faktoring

¹ Toroslu, s.43

Tam faktoring hizmeti sayesinde, işletmeler garanti, tahsilat ve finansman fonksiyonlarının üçünden de yararlanabilir. Alacak riski tamamen faktoring şirketi üzerinde olacağından dolayı, alıcı kredibilitelerine istinaden faktoring şirketi bir kredi çalışması yaparak limit belirler. Onaylanmış bu limit dahilinde satıcı firma alacakların ödenmeme riskinden kurtularak ticari riskini minimum seviyeye indirmiş olur. İşletmeler yapılan anlaşmaya göre alacakların belirli bir yüzdesini nakit olarak alabilmektedirler. Alacağın tahsil edilmesindeki sorumluluk tamamen faktoring şirketindedir. Faktoring şirketi alıcının finansal bir problemden dolayı ödememe yapamama durumunda satıcıya ödemeyi yapmaktadır. Sadece, satılan malların kusurlu olmasından kaynaklı ödeme yapılmaması durumunda faktoring şirketi sorumlu değildir. Üç hizmetin sunulduğu bu teknikte, faktoring şirketi alıcı ve satıcının kayıtlarını tutacağı için, aralarındaki tüm kredili satışlar faktoring şirketinin kayıtlarında bulunması gerekir.¹

Bu yöntemde satıcı firmanın tüm kredili alacaklarını faktoring şirketine temlik etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde satıcı firma riskli gördüğü alacakları faktoring şirketine devrederek, riskli olmayan alacakların tahsilini kendi bünyesinde yönetebilir. Bu nedenle, faktoring şirketleri tam faktoring yönteminde kredili tüm satışların kendilerine temlik edilmesini isterler. Ancak yurtdışı faktoring işlemlerinde tüm alacaklar faktoring şirketine temlik edilmeyebilir.²

Tam faktoring uygulamasında tüm hizmetler sunulduğu için bu yöntemin bir diğer ismi de Full Servis Faktoring olarak geçmektedir. Bu yöntem sayesinde işletmeler alacaklarının tahsili ile ilgilenmez, belirlenen limitler dahilinde finansman kullanabilir ve tüm alıcıların muhasebe kaydını tutmak yerine sadece faktoring şirketinin kayıtlarını takip ederler.

2.2. Bildirimli ve Bildirimsiz Faktoring

Factoring uygulamalarında en önemli ayırım, bildirimli ve bildirimsiz ayırımıdır. Bildirimsiz işlemlerde borçluya alacağın temlik alındığı bildirilmez. Bunu sebebi ise satıcının alacaklarını vadesinden önce nakde çevirmesi ile olumsuz bir

¹ Sayılğan, s.349

² Ceylan, s.10

imaj çizmesinin önüne geçmektir. Satıcının alacaklarını nakde çevirmesi satıcıyı finansal bir sıkıntı içinde olduğu izlenimi verebilir ve bu yüzden bazı satıcılar alacaklarını temlik ederken bundan alıcının haberi olmasını istemezler. Bu tür yapılan faktoring işleminde alıcı vadesi geldiğinde borcunu satıcıya öder, satıcıda ödemeyi faktoring şirketine aktarır. Faktoring şirketi bildirimde bulunabilir. Bildirim hakkını gizli tutar. Vadesi geldiğinde fatura bedeli satıcı tarafından faktoring şirketine ödenmezse, faktoring şirketi alacakla ilgili alıcıya bildirimde bulunabilir. Bu şekilde işlem bildirimliye döner. Bildirimli işlemde ise alacağın temlik borçluya açıkça bildirilir. Bu bildirim fatura veya benzeri belgelerin üzerine düşülen bir not veya temlik etiketi ile yapılmaktadır. Yapılan bu açıklama aynı zamanda Borçlar Kanunu 165 çerçevesinde temlik borçluya ihbar edilmesi anlamındadır. Bildirimli işlemlerde borçlu alacağın faktoring şirketine devredildiğini bildiği için, alacağın vadesi geldiğinde ödemeyi direkt olarak faktoring şirketine yapar.¹ Bu uygulamanın diğer bir adı ise gizli ve açık faktoring olarak geçmektedir. Türkiye’deki faktoring şirketlerinin uygulamaları incelendiğinde, arada ödeme aracı (çek, senet vb.) olmayan, sadece fatura temlik ile yapılan işlemlerde genellikle bildirimli işlem yapılmakta ve alacağın faktoring şirketine temlik edildiği, vadesi geldiğinde alacağın faktoring hesabına ödeneceği ile ilgili alıcı firmadan yazılı bir teyit yazısı alınmaktadır.

2.3. Kabili Rücu (Dönülebilir) Faktoring

Bu uygulamada faktoring şirketi, alacakların tahsil edilememesi durumunda riski üstlenmeyeceği ve alıcı ödemeyi yapmaz ise satıcı firmaya geri dönebileceğini bildirir. Satıcılara sadece tahsilat ve finansman hizmeti verilen bu uygulamada alacağın ödenmemesi riski faktoring tarafından üstlenilmez. Bu uygulamada satıcı firma alacaklarını faktoring şirketine rücu şartıyla temlik eder ve bu alacaklarına karşılık belirli bir oranda finansman hizmeti kullanır. Fatura tahsilatı faktoring şirketi tarafından yürütülür ancak bedel tahsil edilemezse satıcı firmaya dönülerek fatura bedelinin satıcı tarafından ödenmesi istenir.² Farklı bir anlatımla, borcun herhangi bir nedenle tahsil edilememesi durumunda, faktoring şirketi satıcıya döner ve satıcı

¹ O.H. Şener - H. Oruç, Factoring’de Borçlunun Hukuki Durumu ve Özellikle Temlik Sözleşmesiyle Yasaklanması, Ankara, 2005, ss.9-10

² Sayılğan, s.350

firmayı borçlandırır. Bu sebeple, satıcı firma ödenmeyen borçlarla ilgili koruma altına alınmaz.¹

Anlatımlarda da belirtildiği üzere kabili rücu işlemlerde satıcı firmaya alacaklar ile ilgili garanti hizmeti verilmez. Satıcı firma alacaklarını faktoring şirketine temlik edip finansman kullandığında bu borcun alıcı tarafından ödenmediği takdirde kendisi tarafından ödeneceğini peşinen kabul etmiş olur. Bu uygulamanın, alıcı firmaların kredibilitesinin düşük görüldüğü zamanlarda sıklıkla uygulandığı görülmektedir.

2.4 Gayrikabili Rücu (Geri Dönülemez) Faktoring

Gayrikabili Rücu işlemlerde faktoring şirketi, alıcının borcu ödememe riskini satıcıya geri dönülemez şekilde üstlenmesidir.² Bu tür uygulamada faktoring şirketi alacakları temlik alırken ödememe riskini de almaktadır. Faktoring şirketleri geri dönülemez işlem yapmadan önce alıcı ile ilgili çok titiz bir çalışma yapar ve genellikle alıcı kredibilitesinin yüksek olduğu durumlarda gayrikabili rücu işlemleri tercih eder. Gayrikabili rücu işlemler satıcının riskini tamamen ortadan kaldırmaktadır. Türkiye uygulamalarına bakıldığında gayri kabili rücu işlemlerin çok az seviyede yapıldığı gözlemlenmiştir.

2.5. Vadeli (Maturity) Faktoring

Bu hizmet türünde finansman kullanımı söz konusu değildir. Faktoring şirketi satıcı adına satış kayıtlarını tutarak alacakların tahsilatını takip eder. Faktoring şirketi kendisine temlik edilen bu alacaklara karşı belirli bir komisyon ücreti alır. Müşteriye ödemeler, fatura tarihleri veya faturanın temlik edildiği tarihten sonra belirlenen bir zamanda, ya da müşterilerden tahsilat yapıldığında yapılmaktadır. Borçlunun süre bitiminden önce acze düşmesi durumunda da müşteriye ödeme yapılır.³ Bu yöntem faktoring şirketleri tarafından sunulan bir tahsilat hizmetidir. Özellikle fazla alıcısı bulunan işletmelerin tahsilat takibi yükünü alarak zamandan tasarruf etmelerini sağlar.

¹ Ceylan, s.10

² Tandoğan, s.255

³ Kocaman, s.22

Bu hizmette işletmelerin alacaklarına garanti hizmeti verilmekte ve özellikle küçük çaplı işletmelerin kötü borçlulardan korunması sağlanmaktadır. Kredi sigortasına alternatif bir finans tekniği olarak görülmektedir.¹ İşletmeler vadeli faktoring sayesinde, geniş ve karmaşık muhasebe işlemlerinden kurutulmuş, ticari alacak riskinin üstlenilmesinden ve tahsilatından fayda sağlamaktadırlar.²

2.6. Ön Ödemeli Faktoring

Finansman hizmeti sunulan bu tür faktoring türünde, faktoring şirketi vadesinden önce satıcıya avans vermektedir. Bu ön ödeme oranı faktoring şirketlerinin politikalarına göre değişmekte olup genel olarak %80 oranında kullanılmaktadır.

2.7. Toptan Faktoring

Toptan faktoring küçük çaplı alıcıları bulunan satıcının, tüm cirosunu faktoring şirketine devretmesi yöntemiyle uygulanan faktoring türüdür. Toptan faktoring işleminde sadece finansman hizmeti verilmekte olup garanti ve tahsilat hizmetleri müşteriye sunulmaz.

2.8. Acenta Faktoringi

Acenta faktoringi uygulamasında, faktoring şirketi temlik alınan alacakların ödenmeme riskini de üstlenerek satıcı firmaya finansman sağlamaktadır. Satıcı firma “factor”ün sahip olduğu bir şirkete borçları temlik eder. Bu şirket factor adına ve onun acentası olarak hareket eder, tahsilat takibini yapar.”³

2.9. Uygulandığı yere Göre Faktoring Çeşitleri

Faktoring işlemleri uygulandığı yere göre yurtiçi faktoring ve yurtdışı faktoring olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Alıcı ve satıcının aynı ülkede olması durumunda yurt içi, alıcı ve satıcıların birbirinden farklı ülkelerde olması durumunda yurtdışı faktoring işlemi uygulanmaktadır.

¹ H. Erdemol, Factoring ve Forfaiting, İstanbul, 1992, s.13

² Erdoğan, s.155

³ Z. Özdemir, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.10, 2005, s.201

2.9.1. Yurt İçi Faktoring

Alıcı ve satıcının aynı ülke içinde bulunması durumunda yapılan faktoring işlemidir. Satıcı firma vadeli alacaklarını nakde çevirmek istediğinde faktoring şirketine başvuruda bulunarak alıcı firma hakkında gerekli bilgileri faktoring şirketine bildirir. Faktoring şirketi gerekli araştırma ve çalışmayı yaptıktan sonra işlemi uygun gördüğü takdirde satıcı firmayla bir sözleşme yapar. Bu sözleşmeyle birlikte faktoring şirketi satıcı firmanın alacaklarını temlik alarak satıcı firmaya ön ödeme yapar.¹

Yurt içi faktoringde alıcı, satıcı ve faktoring şirketi olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Yurt içi faktoringin işleyişi aşağıdaki gibidir:

- Satıcı firma işlem için faktoring firmasına başvuruda bulunur ve alıcı hakkında gerekli bilgileri faktoring şirketine aktarır.
- Faktoring şirketi satıcı şirket ile ilgili mali analiz ve istihbarat çalışması yapar ve araştırma sürecinde firmanın mali yapısı, bankalarla olan ilişkisi ve piyasa istihbaratı yapılır.
- Yapılan araştırma neticesinde satıcı firmaya genel bir limit belirlenir.
- Satıcı firma ile karşılıklı sözleşme yapılır.
- Satıcı firma işlem yapmak istediği alacakları faktoring şirketine iletir, bu süreçte faktoring şirketi alıcı hakkında detaylı bir istihbarat çalışması yapar ve işlemi onaylar ya da onaylamaz.
- İşlemin onaylanması durumunda faktoring firması satıcıya teklifle döner.
- Satıcı firma işlem yapmak istediği alacakların faturasını faktoring şirketine temlik eder. Eğer işlemde ödeme aracı kullanılıyorsa (çek, senet vb.) kıymetli evraklarda faktoringe teslim edilir.
- Temlik işleminden sonra faktoring şirketinde belirlenen şartlarda satıcı firmaya ön ödemeyi yapar.

¹ U. Temur, Alternatif Finansman Teknikleri ve Karapara Aklama İlişkisi, Ankara, 2009, s.19

2.9.2. Yurt Dışı Faktoring

Alıcı ve satıcının farklı ülkelerde olması durumunda uygulan faktoring türüdür. Bu işlemde yurt içi faktoringden farklı olarak dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; alıcı, satıcı, yerel faktoring ve muhabir faktoring şirketidir.

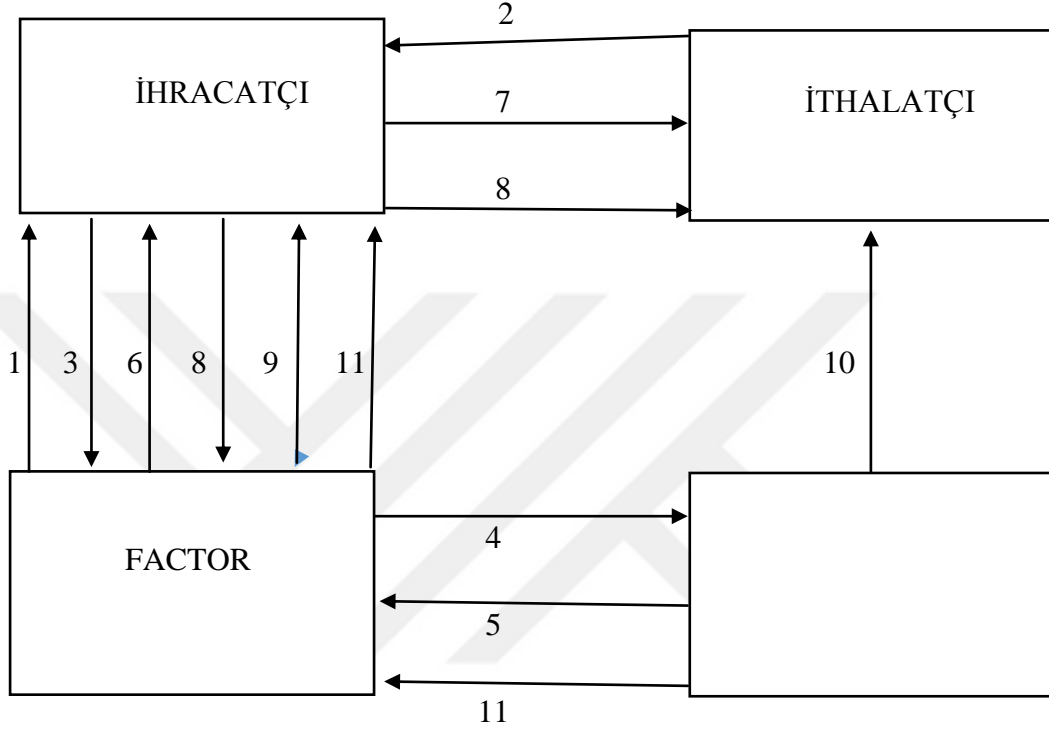
Dış ticaret ödeme şekillerinden, peşin ödeme ve akreditifli ödeme dışındaki tüm ödeme şekillerinde faktoring uygulanabilir. Uluslararası ticaret ödeme bakımına göre ulusal ticaretten daha fazla risk taşımaktadır. Yurt dışı faktoringin sağladığı garanti hizmeti ile işletmeler ödenmeme riskine karşı kendilerini koruma altına almaktadırlar. Yurt dışı faktoring işlemlerinde, yerel faktoringin yurtdışındaki firmayı analiz edebilmesi zor olacağından yurtdışındaki firmayı analiz edebilmek için ithalatçının ülkesinde faaliyet gösteren muhabir faktoring şirketinden destek alınır. Muhabir faktoring şirketinden alınan garanti ile yerel faktoring kendini koruma altına almış olur ve ülkesindeki işletmeye bu garantiye istinaden ödeme garantisi verir.¹

Yurtdışı işlemlerde faktoringin garanti, tahsilat ve finansman ürünlerinin üçü bir arada kullanılabilir. İşletmeler faktoring sayesinde yurtdışı alacaklarının ödenmeme riskini garanti altına alabilir, bu alacaklara istinaden finansman kullanabilir ve tahsilatlarını faktoring üzerinden takip edebilirler.

Yurt dışı faktoring, işletmenin faktoring şirketi ile sözleşme imzalamasıyla başlayıp, faktoring şirketinin muhabir faktoringden ödeme alması ile son bulmaktadır. Yurtdışı faktoringin işleyişi aşağıda bir şekil halinde gösterilmiştir:

¹ Erdoğan, s.141

Şekil 2. Yurtdışı Faktoring İşleyişi



- İhracatçı ve faktoring şirketi sözleşme imzalar
- İthalatçı tarafından siparişler verilir
- İhracatçı işlem talebi ve ithalatçı hakkında faktöre bilgi verir
- Yurt içi faktoring şirketi muhabir faktoringe ithalatçı bilgilerini göndererek limit talebinde bulunur
- Muhabir faktoring limit çalışmasını yaparak olumlu ya da olumsuz olarak faktöre geri döner
- Faktoring şirketi ihracatçıya teklif sunar
- İhracatçı malları gönderir
- Alacaklar faktoring şirketine temlik edilir
- Talebe göre faktoring şirketi ön ödeme yapar
- Fatura vadelerinde ithalatçı ödemeleri faktoring şirketine yapar

- Muhabir faktör kendi komisyonunu düşerek geri kalan bakiyeyi ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketine gönderir.¹

2.9.2.1. Yurtdışı Faktoring Muhabirlik İlişkisi

Faktoring şirketleri uluslararası işlem yapmak istediklerinde muhabir faktoring şirketinin desteğine ihtiyaç duymaktadırlar. Yurtdışında bulunan alıcı ile ilgili yeterli analizi yapamayan yerel faktoring şirketi, muhabir faktoring desteğiyle yurtdışında bulunan alıcı hakkında kapsamlı bilgiye sahip olmaktadır. Ayrıca aralarındaki anlaşmaya istinaden, muhabir faktoring şirketi yerel faktoring şirketine belirli bir komisyon karşılığında ödeme garantisi de sunmaktadır. Faktoring şirketleri aralarında muhabirlik ilişkisi kurabilmesi için bazı evraklara gereksinim duyulmaktadır. “Faktoring şirketi aşağıdaki evrakları hazırlayarak muhabirlik ilişkisi kurulmak istenen faktoring kurumuna gönderir.

- 1- Introductory Letter (Tanıtım Mektubu)
- 2- Import Factor Information Sheet (İthalat Factorü Bilgi Formu)
- 3- Inter Factor Agreement (Factorler Arası Sözleşme)
- 4- Bilanço ve gelir tablosu (Uluslararası denetimden geçmiş son 3 yıl)”²

Kurulan bu muhabirlik ilişkisi ile faktoring şirketleri karşılıklı olarak birbirlerine yurtdışı işlemlerde destek sağlamaktadırlar.

2.9.2.2. İhracat Faktoringi

Bu işlemde alıcı ithalatçı satıcı ise ihracatçı durumundadır. İhracatçı firmanın faktoring şirketi alıcı hakkında araştırma yapması ve garanti limiti vermesi için ithalatçının faktoring şirketiyle temasa geçer. Muhabir faktoringden onaylanan limite istinaden ihracatçının faktoring şirketi satıcıya garanti hizmeti verir.³ İhracatçı faktoring şirketi, satıcının talebi üzerine belli bir oran üzerinden finansman hizmeti de sağlayabilmektedir.

¹ K. Çonkar - A.F. Kurt, “KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, I.Orta Anadolu Kongresi, Ankara, 2001, s.135

²Toroslu, s.35

³ Çınar, ss.498-499,

İhracat faktoringinde alıcı yurt dışında olduğundan dolayı risk daha fazladır. Bu riskten dolayı mutlaka bir muhabir faktoring aracılığıyla işlem yürütülür. Muhabir faktoringin görevi alıcı hakkında araştırma yaparak bir limit belirlemek ve bu limiti ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketine bildirmektir.¹ Muhabir faktoring bu limiti onaylayarak ithalatçının ödememe riskini kendi üstüne almaktadır. Burada risk tamamen muhabir faktoringin üstünde olduğundan ihracatçı faktoringin riski bulunmamaktadır.

İhracat faktoringinde işleyiş aşağıda belirtilen aşamalarda gerçekleşir:

- İthalatçı firma ihracatçı firma ile yaptıkları sözleşmeye istinaden malları sipariş eder.
- İhracatçı firma, kendi ülkesinde bulunan faktoring şirketine ithalatçı firma ile ilgili bilgileri (firmanın adını, adresini, ödeme vadesini ve şartları vb.) bildirir.
- İhracatçının faktoring şirketi bu bilgileri alıcının ülkesindeki muhabir faktoring şirketine bildirir ve limit talebinde bulunur.
- Muhabir faktoring, ülkesinde bulunan alıcı ile ilgili gerekli mali ve istihbarat araştırmasını yaparak bir çalışma yapar. Uygun bulunduğu takdirde alıcıya bir limit belirler ve bunu ihracatçının faktoring şirketine bildirir.
- İhracatçının faktoring şirketi bildirilen bu limiti ihracatçıya bildirir. İhracatçının bu limiti ve işlemi onaylamasından sonra ihracatçı faktoring şirketi muhabir faktoring şirketine dönerek limiti kesinleştirir.
- İhracatçı malları ve fatura aslını ithalatçıya gönderir. Üzerine temlik etiketi yapıştırılmış faturanın bir nüshasını da kendi faktoring şirketine gönderir.
- İhracatçı firma bu işlemle ilgili finansman kullanmak istiyorsa, ihracatçının faktoringi fatura üzerindeki para birimi üzerinden daha önce anlaştıkları oranda ihracatçıya ön ödeme yapar.
- İhracatçının faktoring şirketi temlik edilmiş fatura nüshasını ithalatçının faktoring şirketine gönderir.

¹ N. Kondak, İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları Alternatif Finansman Teknikleri, İstanbul, 2002, s.114

- İthalatçının faktoring şirketi ödememin vadesinde kendisine yapılması gerektiğini ithalatçıya bildirir.
- İthalatçı vadesinde bu ödemeyi ithalat faktoringi şirketine öder, ithalat faktoring şirketi de ödemeyi ihracatçının faktoring şirketine öder.
- İhracatçının faktoringi işleme ilgili komisyon, faiz gibi masrafları düştükten sonra geri kalan bakiyeyi ihracatçıya öder.¹

2.9.2.3. Gayri Kabili Rücu İhracat Faktoringi

İhracatçı firmanın temlik ettiği alacakların ödenmemesi durumunda kendisine dönülmeyeceği faktoring türüdür. “Gayri kabili rücu ifadesi rücu edilemez yani bir başkasına geri dönülemez, tekrar başvurulamaz anlamındadır.”²Gayrikabili rücu işlemlerde yerel faktoring şirketi, yurtdışındaki muhabir faktoringden aldığı alıcı limit onayına istinaden ihracatçıya finansman kullanır. Alacak muhabir faktoring tarafından garanti altına alındığından yerel faktoring burada riski muhabir faktöre devreder.³ Vadesi gelen fatura bedeli eğer ödenmezse muhabir faktoring şirketi ithalatçı adına ödemeyi yerel faktoringin hesabına geçer. Alacağın ödenmemesi ile ilgili hiçbir şekilde ihracatçı firmaya dönüş yapılmamaktadır.

2.9.2.4. Kabili Rücu İhracat Faktoring

Kabili rücu ihracat faktoring yoluyla ihracatçıya kullanılan finansman eğer vadesinde alıcı tarafından faktoring şirketine ödenmezse, faktoring şirketi ihracatçı firmaya dönerek kullandığı finansmanı kendisine ödemesini talep eder. İhracatçı firma kabili rücu ihracat faktoring yaparak alacağın ödenmemesi durumunda kendisine dönüş yapılmasını peşinen kabul etmiş olur.

2.9.2.5. İhracat Faktoringi Avantajları

İhracat faktoringinin işletmelere sağladığı başlıca avantajlar şunlardır:

- Mal mukabili yapılan yurtdışı satışlarda alacak garantisi sağlar,

¹ Temur, s.19

² N. Argın - A. C. Bakkalcı, Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi, Bursa, 2011, s.242

³ Kaya, s.93

- Yeni pazarlara açılmak isteyen ihracatçılar risk almadan bu pazarlara girebilirler,
- Garanti hizmeti aldıklarından dolayı mevcut pazarlarda rekabet gücüne sahip olurlar
- Yurtdışındaki muhabirden aldıkları güncel istihbarat sayesinde alıcılar hakkında güncel bilgilere sahip olurlar,
- Akreditif ve vesaik mukabili gibi maliyetli işlemler yerine daha düşük maliyet, daha az prosedür ve zaman kaybı ile işlemlerini hızlıca yaparlar,
- Alacaklar faktoring şirketi tarafından takip edileceği için, tahsilat departmanı ve elemanı çalıştırmayarak hem zamandan hem de mali açıdan tasarruf sağlarlar.
- Oluşabilecek bir itilaf halinde, muhabir faktoring 'in kendi ülkesindeki hukuki konulara daha vakıf olmasından dolayı para ve zamandan tasarruf edilir,
- Nakit akışı düzenli olduğundan daha likit bir bilançoya sahip olurlar,
- İhracatçı faktoringi sayesinde finansman bulmakta zorlanmazlar, kullandıkları finansman gücü ile daha çok satış ve vadeli satışlar yapabilirler,
- Faktoring şirketinde finansman kullanması sırasında Döviz Alım Belgesi kestirebilmekte ve bu sayede KDV iadesine daha erken başvurabilmektedir,
- Faktoring firmasından kullanılan finansman taahhüt doğurmaz ve mevcut taahhütlerinde kapatılmasına olanak sağlar.¹

Görüldüğü üzere faktoring sadece finansman sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda ihracatçı firmaya birçok avantaj sağlamaktadır. İhracat faktoringi sayesinde, satıcı firmalar bu avantajlardan yararlanarak, yurtdışına yapılan satış hacimlerini arttırmakta ve muhabir faktoring şirketleri sayesinde alacak risklerinden kurtulmaktadırlar.

2.9.2.6. İthalat Faktoringi

¹ Kaya, ss.93-94

İthalat faktoring işlemi, iki faktör ve tek faktör olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İthalat faktoringinde işleyiş ihracat faktoringinin tam tersi şeklindedir. İkili ve tek faktörlü ithalat işlemleri aşağıda açıklandığı gibidir;

2.9.2.7. İki Faktör İthalat Faktoringi

İthalat faktoringinde başvuru satıcı veya muhabir faktoring şirketinden gelebilir. Yerel faktoring ithalatçı firma ile iletişime geçerek ortak bir çalışma yapıp yapamayacaklarını inceler. İthalat faktoringinde yerel faktoring muhabir faktoring için garanti limiti tesis eder. Bu limit tesis edilirken ithalatçı adına hiçbir dezavantaj bulunmamakta olup aynı zamanda ithalatçının akreditif veya vesaik mukabili gibi maliyetli işlemlerden kurtarmış olur. İthalat faktoringi işleminde yurtdışındaki muhabir faktoring şirketine garanti verilmesinin yanı sıra sadece tahsilat içinde bu işlem yapılabilir.¹ İthalat faktoringi işlemine bakıldığında ihracat faktoringinin tam tersi bir döngü görülmektedir. Bu işlem “iki faktör ithalat faktoringi” adı verilen işlemdir.

2.9.2.8. Tek Faktör İthalat Faktoringi

Bu faktoring yönteminde devrede sadece ithalatçının ülkesindeki faktoring şirketi vardır. Tek faktör ithalat faktoringi işleminde finansman hizmeti sunulmaktadır. Kullanılan finansman direkt yurtdışındaki satıcıya gönderilir. Bu yöntemde ithalatçının satın almak istediği ürünlerin bedeli ihracatçıya peşinen ödenerek ithalatçıya vade sağlanmaktadır. Burada ithalatçının faktoring şirketi ihracatçı firmanın alacaklarına faktoring işlemi yapmış olmaktadır. Tek faktör ithalat faktoringi finansmanında işleyiş aşağıdaki gibidir:

- İthalatçı firma yapacağı ithalat ile ilgili faktoring şirketine başvuruda bulunur,
- Faktoring şirketi ithalatçı firmanın güncel mali verilerini isteyerek bir kredi çalışması yapar.
- Yapılan kredi çalışmasına istinaden ithalatçı firmaya bir limit oluşturulur,
- Faktoring şirketi ithalatçı firmaya işlem detayları ile ilgili bir teklifle döner,

¹ Sayılğan, s.351

- İthalatçı firma ile faktoring şirketi arasında sözleşme yapılır,
- Siparişi verilen malların faturaları faktoring şirketine iletilir.
- Faktoring şirketinin talep ettiği gümrük beyannamesi, konşimento vb. resmi evraklar faktoring şirketine gönderilir.
- İşlemin faktoringe söz konusu olabilmesi için, faktoring şirketi tarafından alıcı firmaya imzalatılması gereken sözleşme ithalatçı firmaya gönderilir ve ihracatçı firma tarafından imzalanan sözleşmenin orijinal nüshanın gelmesi beklenir,
- Faktoring şirketi gerekli evraklarının tamamlanması kaydıyla, fatura üzerindeki para birimi üzerinde finansman kullanarak ithalatçı adına ihracatçıya ödeme yapar.
- Kullanılan finansmanın vadesi geldiğinde, ithalatçı firma faiz ve komisyon tutarları ile birlikte ödemeyi faktoring şirketine yapar.

Bir işlemin faktoringe söz konusu olabilmesi için ortada mutlaka bir alacağın olması daha önceki anlatımlarda belirtilmiştir. Burada yerel faktoring tarafından ihracatçı firmaya finansman kullanılmakta olup ve bundan dolayı da ihracatçı firma ile de sözleşme yapılmaktadır. İthalat faktoringinde kullanılan finansman, tamamen ithalatçı firmanın kredibilitesine istinaden kullanılan bir finansman şeklindedir. Anlatımda belirtildiği üzere fatura bedeli karşılığında kullanılan finansman ihracatçıya faktoring şirketi tarafından ödenir. Kullanılan finansmanın vadesi geldiğinden ithalatçıdan tahsil edilir.

2.9.2.9. İthalat Faktoringinin Avantajları

İthalat faktoringi finansmanının ithalatçı firmaya sağladığı avantajlar şunlardır:

- Faktoring şirketi, ithalatçı adına ihracatçıya peşin ödeme yaptığı için alım peşin ödeme olarak gerçekleşir.
- Peşin ödeme sayesinde ihracatçı firmadan iskonto talep edilebilir,
- İthalatçı alımı peşin olarak yapmasına rağmen ödemeyi faktoring şirketine vadeli olarak öder,

- Ödeme peşin olarak yapıldığı için ithalatçı firma vadeli ithalatlar karşılığında alınan KKDF' den muaf olur,
- Kullandırılan finansman döviz olduğundan dolayı ithalatçı firma yabancı para üzerinden kredi kullanmış olur.
- Kullandırılan kredi yabancı para olduğundan kur farkından kaynaklı BSMV doğmaz.

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET ve FİNANSMAN TEKNİKLERİ

1. ULUSLARARASI TİCARETİN TANIMI, TARAFLARI ve MEVZUATI

1.1. Uluslararası Ticaretin Tanımı

Dünya tarihine bakıldığında, ülkelerin diğer ülkelerle kültürel, siyasi, askeri ve ticari ilişkileri oldukları görülmektedir. Polat'ın çalışmasında uluslararası ticaret en basit şu şekilde tanımlanmıştır: "...bir ülkedeki kamu kuruluşlarının, özel kişi ve kuruluşların diğer ülkelerle yaptıkları mal ve hizmet alım ve satımlarıdır."¹ Tanımdan da anlaşılacağı üzere uluslararası ticaret ülkelerin birbirleriyle mal veya hizmet alışverişi yapmasıdır. Ülke sınırları dışına yapılan satış ihracat, ülke sınırları dışından yapılan alımlarda ithalat olarak adlandırılmaktadır.

Her ülkenin uzmanlaştığı belirli mal veya hizmet ürünleri bulunmaktadır. Ülkedeki teknoloji ya da verimlilik gibi bazı etkenler ürünlerin daha iyi üretilmesini sağlamaktadır. Bu yüzden ülkeler tek başlarına verimli olamaz ve bazı ürün ve hizmetleri diğer ülkelerden temin etmektedirler. Her ülke kendi uzmanlaştığı ürün fazlasını diğer ülkelerin uzmanlaştığı ürünler ile takas ederler.² Örneğin ülkemizde yetişmeyen bazı tropikal meyveler Afrika ülkelerinden ithal edilirken, sanayi

¹ A. Polat, Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi, İstanbul, 2008, s.31

² H. Tunç, Uluslararası Ticaret, Para ve Finans, İstanbul, 2004, s.3

bakımından az gelişmiş olan Afrika ülkeleri de ülkemizden sanayi ürünleri almaktadır.

1.2. Uluslararası Ticaretin Tarihi

Uluslararası ticaret uygarlığın başlangıcı olan tarihlere kadar uzanmaktadır. Ticaretin gelişmesiyle birlikte finansal sözleşmelerinde uygulanmaya başladığı, hatta yazının bile finansal sözleşmelerin kayıt altına alınması için icat edildiği düşünülmektedir. M.Ö. 1800 yıllarında Babil Krallığı'na ait Hammubari Yasaları incelendiğinde, kredilere uygulanan faizler, ipotek ve teminat müesseselerine rastlanırken, M.Ö. 1000 yıllarında mal opsiyonları ile ilgili kayıtlara rastlanmıştır.¹ 15. yüzyılda Anadolu'dan geçen ipek yolu, doğu ve batı ticareti için bir köprü vazifesi görmüş, baharat yolu da uzak doğu ülkeleri ile batı ülkelerini birbirine birleştiren bir ticaret yolu olmuştur. 1500'lü yıllarda uluslararası ticaretin gelişmeye başlamasıyla, şuan kullanmakta olduğumuz modern bankacılığın temelleri atılmaya başlanmış ve günümüze uluslararası ticaret belirli kurallara oturtulmuştur.

Günümüzde serbest ticaret üstündeki kısıtlamalar ve engellemelerin kaldırılmasıyla uluslararası ticarete hızlı gelişmeler kaydedilmiştir. “Sovyetler Birliği'nin dağılması ve Çin'in ekonomik reformlarıyla başlayan küresel ölçekteki politik değişimler son on yılda dünyanın değişik bölgelerinin de hem üretici hem de tüketici anlamında küresel pazarlara katılmasıyla dünya ekonomisinin entegrasyon süreci hızlanmıştır.”² Dünya'da ki bu gelişmelere bağlı olarak, iç ticarete önem veren ülkeler de uluslararası pazarlara yönelmeye başlamıştır.

1.3. Uluslararası Ticarete Taraflar

Uluslararası ticaret işlemlerinde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının (aracı) bankası ve ithalatçının (amir) bankasıdır.

1.3.1. İhracatçı (Satıcı)

¹ Polat, s.33

² İ. Kırcova, Dünyada ve Türkiye'de e-İhracat Uygulamaları, İstanbul, 2010, s.16

İhracat en basit tanımıyla ülke sınırları dışına mal veya hizmet satışı gerçekleştirerek döviz kazandırıcı faaliyette bulunmaktır. İhracat yapmak isteyen ve ihracatçı olmak isteyen kişilerin tacir olma şartı gerekmektedir. İhracat yönetmeliğine göre ihracatçı firmalar; “ ihraç edeceği mal ve hizmetle ilgili ihracatçı birliğine üye olan, gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel kişi tacirler, Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kayıtlı olup üretim faaliyetleriyle işgal eden esnaf ve sanatkarlar ile joint-venture ve konsorsiyumları”¹ olarak tanımlanmıştır.

İhracatçının görevi, alıcı tarafından istenilen malların istenildiği kalitede, sürede, istenilen evraklarla ve istenilen taşıma yolu ile alıcıya teslim etmektir. İşlemlerin devamı açısından ihracatçı en büyük rolü üstlenmektedir. Malların istenildiği sürede ve istenildiği zamanda alıcıya teslim edilmesi ihracatçının işlerinin devamı açısından büyük önem taşımaktadır. İhracatçı kambiyo mevzuatına göre satmış olduğu malların bedeli ile ilgili dövizü ülkeye getirmelidir. Eğer döviz getiremiyorsa bunun sebebini mutlaka belgeye dayandırarak açıklaması gerekmektedir. İhracatçı için en maliyetli olan durum malların geri getirilmesi işlemidir. Bu durumda kambiyo dosyası kapanmaktadır ancak ihracatçı için çok maliyetli bir işlem niteliğindedir.²

1.3.2 İthalatçı (Alıcı)

Uluslararası ticarete önemli bir rol oynayan diğer faaliyette ithalattır. İthalat en basit anlatımla, ülke sınırları dışından sağlanan mal ve hizmet alımları olarak tanımlanabilir. “Dünya üzerinde kıt olan kaynakların daha etkin kullanılması ve küresel refahının adil bir şekilde artırabilmesi için, ülkeler arasında ithalatın gerçekleştirilmesi de şarttır.”³

İthalatçı, ihracatçı ile yaptığı sözleşmeye istinaden malların bedelini ödeyerek alan taraftır. İthalatçı ödemeyi yapan taraf olduğu için ihracatçıya göre daha fazla risk taşımaktadır. İthalatçı ödeme yapmadan önce çok iyi bir araştırma yapması gerekmektedir. Yapılan araştırma sonrası, kendini garanti altına alan ödeme

¹ Y. Gürsoy, Dış Ticaret İşlemleri, Bursa, 2006, s.209

² M. Melemen - S. B. Arzova, Uluslararası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce, İstanbul, 1998, s.21

³ M. Canitez, İ. Bakan ve diğ., Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar, Ankara, 2012, s.109

yöntemlerini seçmesi riski azaltacaktır. Dış ticarete garanti alınmadan yapılan bir ödemenin riski çok yüksektir. Bu yüzden ithalatçı bankası aracılığıyla kendisine uygun olan ödeme şeklini belirlemesi gerekir. Ülkemiz mevzuatına göre, ithalatçının yurtdışına yaptığı ödeme karşılığında mutlaka ülkeye söz konusu malları ya da eş değer malları getirmesi zorunludur. Aksi takdirde gönderilen paranın geri getirilmesi gerekmektedir. Eğer mallar getirilmiyor ve para iadesi de söz konusu değilse bunu mücbir şekilde ispatlaması gerekmektedir.¹

1.3.3. İhracatçının Bankası (Aracı Banka)

İhracatçının bankası, yurtdışındaki banka ile muhaberat ilişkisini yerine getirir. Ülke mevzuatımıza göre ihracatçı firmanın mutlaka bir banka aracılığıyla işlem yapma zorunluluğu vardır ve ihracatçının bankası, ihracat işlemlerinde sadece aracılık hizmeti sağlamaktadır. Aracı banka ihracat işleminden kaynaklı ödeme geldiğinde bunu ihracatçının talimatıyla Türk Lirasına çevirir. İhracatçı eğer sattığı malların bedelini belirli bir sürede ülkeye getiremezse, ihracatçı banka bu durumu yetkili kurumlara bildirmek zorundadır. İhracattan kaynaklı bu bedelin ülkeye getirilmesinde bankanın bir sorumluluğu bulunmamaktadır. İhracatçı istediği banka ile çalışabilir ancak seçmiş olduğu bankanın ihracat işlemleri yapmaya yetkili olması gerekmektedir. İhracatçının seçtiği bankayı mutlaka gümrük beyannamesinde belirtmesi gerekir.²

1.3.4. İthalatçının Bankası (Muhabir Banka)

İthalatçının talimatı üzere ihracatçıya mal bedelinin ödemesini gerçekleştiren bankadır. İthalat ödemelerinde her ülkenin farklı bir mevzuatı olabilir. Ülkemizde ithalat işlem bedeli, mal mukabili ödeme şekli dışında diğer ödeme şekillerinde mutlaka transfer edilmez. Bu transfer mutlaka bir banka aracılığıyla yapılmalı ve

¹ Melemen - Arzova, s.22

² Melemen - Arzova, s.22

ödemeye karşılık bir belge olması gerekmektedir. Ülkemiz mevzuatına göre ithalat işlemleri ile ilgili asla elden ödeme yapılamaz.¹

2. DIŞ TİCARET MEVZUATI

Ülkeler arasındaki ticaretin hızla büyümesi ve gelişmesi uluslararası ticarete uygulanması gereken ortak bir mevzuatın oluşmasını gerektirmiştir. “Dış Ticaret Mevzuatını, uluslararası mevzuat ve yurtiçi mevzuat olmak üzere iki ana gruba ayırarak incelemek mümkündür. Bu her iki mevzuat uygulamada birbirlerini tamamlayarak dış ticaret işlemlerinin sağlıklı yürütülmesini temin ederler.”² Uluslararası mevzuatı iki bölümde incelemek mümkündür. Bunlar; Milletlerarası Ticaret Odasının yayınladığı broşürler ve çok taraflı milletlerarası anlaşmalar şeklindedir. Çok taraflı anlaşmalar, iki ya da daha fazla ülkenin bir araya gelerek, serbest ticaret gibi ticaretin düzenlenmesi için yapılan anlaşmalardır.

2.1. Milletlerarası Ticaret Odasının Yayınladığı Broşürler

Uluslararası ticaretin artması ve gelişmesi sonucunda bütün dünyada müşterek olarak kullanılan bir mevzuat oluşturulması gereği ortaya çıkmıştır. Bu çerçevede Milletlerarası Ticaret Odasının yayınladığı broşürler bulunmaktadır. Milletlerarası Ticaret Odasının yayınladığı temel broşürler aşağıdaki gibidir:

- **UCP 600 Sayılı Broşür:** Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar
- **URR 725 Sayılı Broşür:** Akreditiflere İlişkin Bankalar Arası Rambursmanlar için Yeknesak Kurallar
- **URC 522 Sayılı Broşür:** Tahsiller için Yeknesak Kurallar
- **Incoterms 2010 Adlı Broşür:** Uluslararası Satış Şekilleri ve Satıcının Yükümlülükleri³

2.2. Türkiye’de Dış Ticaret Mevzuatı

¹ Melemen - Arzova, s.23

² C. Cantekin, Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Bankacılık, Ankara, 2012, s.19

³ Cantekin, s19

Ülkemizde dış ticaret mevzuatı 25.02.1930 tarihinde yürürlüğe giren 1567 sayılı “Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun” la başlamıştır. Daha sonra 1989 yılında bu kanuna bağlı 32 Sayılı Kararla bugünkü kambiyo mevzuatının temeli oluşturulmuştur.

1960’lı yıllarda dış ticaret ile ilgili görev ve yetkiler Ticaret Bakanlığı bünyesindeyken, 1971 yılında yeni kurulan Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı’na devredilmiştir. Ancak bu bakanlığın ömrü çok uzun sürmemiş ve aynı yıl yetkiler tekrar Ticaret Bakanlığı’na devredilmiştir. 1983 yılında yapılan kamu reformu çerçevesinde dış ticaret görev ve yetkileri Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’na, 1994 yılında ise Dış Ticaret Müsteşarlığı’na verilmiştir.¹

Cantekin’e göre Türkiye’de dış ticareti meydana getiren unsurlar şunlardır:

- “Tebliğ ve Yönetmelikler
- Sirküler ve Genelgeler
- Talimat ve Açıklamalar
- Anlaşmalar
- Bankalar Arası Uygulama ve Teamüller”²

3. FİNANSMAN ve ULUSLARARASI TİCARETTE FİNANSMAN TEKNİKLERİ

3.1. Modern Finansman Anlayışı

Modern finansmanı klasik finansman anlayışından ayıran en önemli fark, işletmelerin yatırım için ihtiyaç duyduğu finansmanı sadece pasiflerden karşılanması yerine, aktifte bulunan işletme varlıklarının satılması ya da kiralanması ile karşılanma anlayışıdır. Modern finansman anlayışında aktifte bulunan maddi duran varlıklar ve ticari alacakların finansmanda kullanılması örnek gösterilebilir.

¹ Ö. Berki, Dış Ticaret Mevzuatı ve Fazlası, Ankara, 2005, s.13

² Cantekin, s.20

Factoring, forfaiting, leasing ve varlığa dayalı menkul kıymetlerin ihracı ile finansman modern finansman anlayışında uygulanan finansal yöntemlerdir.¹

Dünya genelinde finansal sistemin global hale dönüşmesi ve giderek liberalleşmesi, finansman kaynağı yaratmakta yeni yöntemlere başvurulmasını tetiklemiştir. “1980 sonrası dönemde artan finansal yenilikler piyasalarda finansal varlıkların kullanılabilirdiği birçok finansal araçtan ve finans mühendisliği denilen yeni bir bilim dalından bahsedilmesine neden olmaktadır.”²

Ülkemizde de özellikle 1980 sonrası modern finansman yöntemleri olan faktoring ve leasing gibi finansal yöntemlerin uygulanabilirliği artış göstermeye başlamıştır.

3.2. KOBİ’lerin Finansmanı ve Dış Ticarete Açılmalarındaki Sorunlar

KOBİ’ler tüm ülkelerde ekonominin ve toplumsal düzenin sağlanmasında önemli rol oynayan küçük ve orta ölçekli işletmelerden meydana gelmektedir. Kobi firmalarının üretim ölçekleri sınırlıdır. Ekonomik ve toplumsal düzende önemli rol oynayan bu işletmelere tüm ülkelerin makro ekonomi politikalarında KOBİ’lere önem verilmektedir. Birçok ülkede KOBİ firmalar için devlet tarafından özel teşvik ve destek sağlanmaktadır. Bu teşvik ve desteklerden faydalanmak için devletlerin belirlediği bazı yasal kriterler vardır. A.B.D.’de 500 kişiden az olan işletmeler, AB’de 250 den az işçisi bulunan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır. Türkiye’de ise 2005 yılında yapılan yasal düzenleme sonucunda 250 kişiden az işçi çalıştıran ve yıllık net satış rakamı 25 Milyon TL den az olan işletmeler KOBİ sınıfında değerlendirilmektedir.³

Ülkemizde KOBİ’ler incelediğinde ağırlıklı olarak satışlarının yurtiçi piyasalara yaptıkları görülmektedir. KOBİ’lerin gelişmesini sağlayacak en önemli hususlardan birisi uluslararası pazarlara açılmalarıdır. KOBİ’ler uluslararası

¹ Sayılğan, s.6

² N. Öztürk, Para Banka Kredi, Bursa, 2011, s.509

³ H. Sarıaslan, -E. Cengiz, Finansal Yönetim, Ankara, 2008, s.431

piyasalara açılmak isterken karşılıklarına birçok bürokratik ve finansal sorunlar çıkmaktadır. “Finansman sorununu, birinci dereceden önemli işletme sorunu olarak tanımlayan yöneticiler, finansman sorunlarını kendi içinde; beklenmeyen ödemeler, kredi maliyetleri ve kredi alma formalitelerinin ağırlığı olarak sıralamakta, enflasyonun finansman üzerindeki ağırlığından söz etmektedirler”¹

Dış ticaret yapmak isteyen KOBİ’lerin karşılaştığı sorunlar şunlardır:

- Ekonomik / Finansal Sorunlar
- Bürokratik Engeller
- Yönetim ve Organizasyon Sorunları
- Kısıtlı Pazar Talebi
- Rakiplerin Politikaları
- Nitelikli Personel Eksikliği
- Teknolojik gelişmeler
- Tahsilat Problemleri
- Uluslararası Hukuk Süreçleri Farklılığı
- Dil Problemleri

Ülkemizde ihracat yapıp yapmama durumunda KOBİ’ler incelediğinde toplam sorunların içinde %26,5 ile ekonomik ve finansal sorunların birinci sırada yer almaktadır. KOBİ’lerin uluslararası ticarete girmeme nedenlerinden bir diğer önemli sebebi ise yaptıkları satış ya da hizmet bedellerin vadesinde ödenmemesi veya hiç ödenmemesi riskidir. Uluslararası faktoringin KOBİ’lere bu anlamda en büyük desteği sağlayacak bir finansal enstrüman olmasının yanı sıra, ülkemizde bilinirliği maalesef çok azdır. Bilinirliğin az olma sebebi KOBİ işletme sahiplerinin finansal bilgilerinin yetersiz olması hem de faktoring şirketlerinin KOBİ işletmelere sadece yurtiçi finansman arzı yaratma isteğinden oluşmaktadır. Ülkemizde faktoring şirketlerinin KOBİ işletmelere karşı uluslararası faktoringi teşvik edici çok fazla yaptırımını bulunmamaktadır.

¹ H. Karadal “Kobilerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, I. Orta Anadolu Kongresi Ankara, 2001, s.191

Uzay ve Küçük'ün 2001 yılında Kayseri'de yapmış oldukları anket çalışmasında, KOBİ'lerin faktoringi tercih etmeme nedenleri önem sırasına göre aşağıdaki gibi çıkmıştır:

- “İhtiyaç duymadıkları için
- Yeterince tanımadıkları için
- Maliyeti yüksek olduğu (faizler yüksek, risk paylaşımı dengesiz) için
- Factoring şirketlerine (faize) sıcak bakmadıkları için”¹

3.3. Uluslararası Ticarete Finansman Sağlayan Kuruluşlar

Uluslararası ticarete finansman sağlayan kurumlar iki ana grup altında toplanmaktadır. Bunlar banka ve banka dışı finans kurumlarıdır.

3.3.1. Bankalar Aracılığıyla Sağlanan Krediler

Dış ticaret işlemleri genellikle kısa vadeli işlemler olduğundan, dış ticaretin finansmanında bankalardan kısa vadeli kredilerden faydalanılmaktadır.

3.3.1.1. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) Kredisi

İhracat Kredi Bankası, 1964 yılında Amortisman ve Kredi Sandığı'nın tekrar yapılanmasıyla Devlet Yatırım Bankası olarak faaliyetlerine başlamıştır. Devlet Yatırım Bankasının o dönemdeki faaliyetleri Kamu İştiraki Teşebbüsleri 'ne yatırım amaçlı kredi sağlamak ve gerektiğinde garanti hizmeti vermektir. Ayrıca KİT'ler için kısa vadeli işletme kredilerini de sağlamaktaydılar. DYB bu hizmetleri sağlarken aşağıdaki fon kaynaklarından yararlanmaktaydı:

¹ Ş. Uzay - E. Küçük, “Kobilerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, I. Orta Anadolu Kongresi Ankara, 2001, s.308

- İhtiyatlar, provizyonlar, karşılıklar olmak üzere öz kaynaklar
- Hazine tarafından bankaya verilen krediler
- DYB'nin hazinen kefaletiyle yerli ve yabancı finansal kurumlardan sağladığı krediler
- Amortisman ve kredi sandığına daha önceden yatırılmış zorunlu karşılıklar
- Çıkartılacak tahvillerin geliri
- KİT'ler tarafından bankaya açılan alacaklı cari hesaplar
- Yasa ve kararname ile bankaya sağlanan diğer kaynaklar

Devlet Yatırım Bankası 25.3.1987 tarihinde çıkarılan 3332 sayılı kanun ile Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) ismini almıştır. Eximbank'ın kurulmasında ve faaliyetlerindeki ana amaç dış ticaretin finansmanın sağlanmasıdır.¹

Eximbank kuruluş amacı ihracatçıyı desteklemek olup, başka bankacılık faaliyetleri ile ilgilenmez. Eximbank'ın destek programları üç grup altında toplanmaktadır.

Eximbank destek programları aşağıdaki gibidir:

- Sigorta Desteği
- Kredi desteği
- Garanti Hizmeti²

Türk Eximbank'ın amacı, küçük ve orta ölçekli firmaların ihracata hazırlık aşamasında destek verilmesi olarak tanımlanabilir. Türk Eximbank'ın sağladığı krediler aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi
- Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
- Dış Ticaret Şekilleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi
- İslam Kalkınma Bankası İhracatın Finansmanı Fonu
- Performans Döviz Kredisi ve Performans TL Kredisi
- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

¹ İ. Parasız, Finansal Kurumlar ve Piyasalar, Bursa, 2012, s.293

² Çınar, s.446

- Turizm Pazarlama Kredisi
- Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı
- İhracat Kredi Sigortası¹

3.3.1.2. Prefinansman Kredisi

Prefinansman kredileri, firmalarca, Türkiye’de bulunan bankalar aracılığıyla, uluslararası finansal pazarlardan ya da alıcılardan sağlanarak ihracatın finansmanında kullanılmaktadır. Alacağın tahsil edilmesi suretiyle prefinansman krediler kapanmaktadır.² Bu kredilerin döviz olarak kullanılması söz konusu olamaz. Kredinin anapara, faiz ve masrafları, ihracat sayılan satıştan ve döviz kazandıran faaliyetlerden sağlanan gelirler ile ödenmelidir.³ Prefinansman kredileri vadesi bir yılı geçmeyecek alacaklar için kullanılan bir kredi çeşididir.

3.3.1.3. Banka Kabulü (Kabul Kredisi)

Banka kabul kredisinden iç ticarete ithalatçı ve ihracatçı faydalanabilmektedir. İthalatçı firmanın ihracatçı firma adına düzenlemiş olduğu poliçe aracı bir banka tarafından onaylandığı takdirde kabul kredisi açılmış olur. Düzenlenen poliçe ihracatçı lehine değil onun bankası lehine keşide edilmesi gerekmektedir. Bankalar bu poliçelere aval vererek ödeme garantisi verebilirler ve bu durumda poliçe avallî poliçe haline dönüşür. Banka avallî poliçelerin para piyasalarında işlem görmesi çok kolay olmaktadır.⁴

3.3.1.4. İhracat Kredileri

İhracat kredileri, ihracatı teşvik etmek amacıyla kullanılan nakdi ve gayri nakdi kredilerden oluşmaktadır. Nakdi krediler banka kaynaklı ihracat kredileri, Eximbank kaynaklı ihracat kredileri ve prefinansman kredileri olarak ayrılmaktadır. Gayri nakdi ihracat kredileri teminat mektubu ve kontra garantiden oluşan kredi türleridir. İhracat kredilerinin ortak özellikleri aşağıdaki gibidir;

¹ İstanbul Sanayi Odası, İhracata Yönelik Devlet Yatırımları ve Eximbank Kredileri, İstanbul, 2001 ss.40-45

² O. Okka, İşletme Finansmanı, Ankara, 2010, s.161

³ C. Cantekin, Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Bankacılık, Ankara, 2012, s.109

⁴ Okka, s.161

- Vergi, resim ve harçlardan muaftırlar
- KKDF'den muaftırlar
- Özellik arz eden firmalar dışında azami vadeleri bir yıldır.
- TL veya konvertibl olarak herhangi bir döviz cinsinden kullandırılırlar
- Kredi vadesi dahilinde anapara ve faiz miktarı kadar ihracat taahhüdü yerine getirilmesi gerekmektedir.¹

3.3.1.5. Nakdi Döviz Kredileri

Ticari bankalar işletmelerin ihracatında kullanılmak üzere, düşük tutarda ve ödenmesi kolay olacak işlerin finansmanında döviz kredileri açmaktadırlar.² Türkiye'de döviz kredisi kullanabilmek için bazı yasal düzenlemeler mevcuttur ve bankalar döviz kredisi kullandırırken bu yasal çerçeve içinde hareket etmektedirler.³

3.3.1.6. Gayri Nakdi Döviz Kredileri

Döviz kazandırıcı faaliyetler karşılığında bankaların vermiş oldukları garanti ve kefaletlerden oluşmaktadır. Gayri nakdi krediler teminat mektubu ve kontra garantilerden oluşmaktadır.

3.3.1.7. Teminat Mektubu

Teminat mektubu bankalar tarafından müşterileri lehine resmi kurum ve kuruluşlara, diğer gerçek ve tüzel kişilere hitaben düzenlenmiş olan "bir malın teslimi, bir işin yapılabilmesi ya da bir borcun ödenmesi vb. konulardaki edimler için, belirlenen sürede ve şartlar uyarınca yerine getirileceğini, getirilmediği takdirde söz konusu taahhüt bedelinin banka tarafından kayıtsız şartsız ödeneceğini" belirten bir garanti belgesidir. Dış ticaret işlemlerinde yapılan işlemler uluslararası olduğu için işletmelerin birbirini tanıması ve istihbarat alması çok zordur. Teminat mektubu

¹ Cantekin, s.129

² Kaya, s.117

³ Okka, s.161

sayesinde uluslararası bankaların garantisini almak işletmeler adına daha güvenli olacaktır.¹

3.3.1.8. Kontra Garantiler

Resmi veya özel kuruluşlar tarafından yurtdışında açılan bazı ihalelerde, Türk bankasının ihaleye girecek olan Türk şirketinin lehine verdiği teminat mektubu geçerli olmayabilir. Bu durumda Türk bankası yabancı bir bankaya kontra garanti gönderir. Yabancı banka gönderilen bu kontra garantiye istinaden teminat mektubu hazırlar.²

3.3.2. Banka Dışı Finansman Teknikleri

Uluslararası ticaretin finansmanında bankaların dışında diğer finansman teknikleri de kullanılmaktadır. Forfaiting, faktoring ve leasing uluslararası ticarete banka dışı olarak kullanılan finansal tekniklerdir.

3.3.2.1. Forfaiting

Forfaiting Fransızca kökenli olan “a forfait” kavramından gelmekte olup hakların el değişimi ve teslimi anlamına gelmektedir. Türkiye’de bankalar ve finans kurumlarında yerleşmiş yazılışı ve kullanışı “forfaiting” dir. 1960’lı yıllarda görülen dış ticaretteki gelişmeler sonucunda, ticarete 90-180 gün vadeler yetmemiş ve daha uzun vadelere ihtiyaç duyulmuştur. Soğuk savaş yıllarında uygulanan ticari kısıtlamaların kaldırılmasıyla, Asya, Afrika ve Güney Amerika’daki ülkelerin yatırım malları ihtiyaçlarının talep yaratması sonucunda Batı Avrupalı satıcıların finansman bulmalarında sorunlar oluşturmuştur. O dönemde bankalar bu finansman taleplerine karşılık veremedikleri için, dış ticaretin finansmanında uygulanması üzere forfaiting ortaya çıkmıştır.³

Forfaiting, mal ve hizmet satışından kaynaklanan ve banka tarafından garanti altına alınmış senetli ya da senetsiz vadeli alacakların, müşteriye geri dönüşü olmadan bir banka ya da finans kurumu tarafından satın alınması işlemidir. Finans

¹ Kaya, s.129

² Cantekin, s.132

³ Temur, s.21-22

kurumu alacağı belirli bir iskonto karşılığında satın almaktadır. Banka garantisi altında olan bu alacağı satın alan gerçek veya tüzel kişiye forfaiter denmektedir.¹

Senetli veya senetsiz her türlü alacak forfaitinge konu olabilir ancak bono ve poliçe şeklindeki alacaklar daha güvenli olduklarından dolayı forfaitinge daha yaygın olarak kullanılmaktadırlar. Vadeli akreditiflerde forfaitinge söz konusu olabilmektedir.²

Forfaiting uzun vadeli alacakların finansmanında kullanılan bir tekniktir. Forfaitinge söz konusu olan işlemlerin vadeleri genel olarak 6 ay ile 5 yıl arasında olan orta ve uzun vadeli alacaklardan oluşmaktadır.

3.3.2.2. Faktoring

Dış ticaretin finansmanında kullanılan alternatif bir finans tekniği de faktoringdir. Hem ithalat hem de ihracat işlemlerinde faktoringin finansman, garanti ve tahsilat fonksiyonlarından yararlanılmaktadır. İhracatçı firma, faktoring işlemiyle kendine finansman yaratabilir ya da garanti hizmetiyle alacaklarının ödenmeme riskini ortadan kaldırmaktadır. İthalatçı firmalar ise faktoring sayesinde akreditif maliyetlerine katlanmadan ithalat işlemlerini daha düşük maliyetlerle ve daha hızlı gerçekleştirebilirler. Araştırmanın birinci ve üçüncü bölümlerinde faktoring hakkında detaylı bilgiler verilmektedir.

3.3.2.3. Leasing

Leasing'in kelime anlamı kiralama değildir. Faaliyet tanımı olarak bir malın finansal kiralama şirketi tarafından satın alınması ve belirli bir kira karşılığında işletmeye kullanım hakkını verme işlemidir. Leasing işleminde mülkiyet finansal kiralama şirketine aittir. İşletme kira bedellerini ödeyerek malın kullanım hakkına sahip olmakta ve sözleşme bitiminde malın mülkiyetini alabilmektedir. “Yatırımların leasing yöntemi ile finansmanına 1930’lu yıllarda ABD ekonomik bunalım sonrası yaşanan finansman güçlüklerini gidermek amacıyla başlanmıştır.”³ İşletmeler yatırım

¹ Kaya, s.97

² Usta, s.229

³ A. Çımat - A. Laçinel, KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi, Ankara, 2002, s.76

sürecinde gerekli olan makine teçhizat gibi yatırım mallarını satın almak yerine leasing yöntemiyle kiralama yoluna giderek, yatırım için gerekli sermaye finansmanını yaratmaktadırlar.

Leasing yurt içi satın alımlarda kullanıldığı gibi yurtdışı alımlarda da kullanılmaktadır. Yurtdışı alımlarda tüm ithalat ve gümrük işlemleri finansal kiralama şirketi tarafından yapılmakta olup, nihai ödeme planı mal gümrükten çekildikten sonra yapılmaktadır. Leasing işlemlerinde kur riski bulunmamaktadır. Alınan mal veya ürünün farklı bir para cinsinden olması durumunda, satın almanın gerçekleştiği gün kur dikkate alınarak ödeme planı bu şekilde hazırlanır. Leasing işlemlerinde faiz sabit tutulmaktadır ancak müşteri talebine göre değişken faiz yöntemi de kullanılabilir.

4. ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

4.1. Peşin Ödeme

Mal sevkiyatı gerçekleşmeden mal bedelinin alıcı tarafından satıcıya ödenmesi ve bunu takiben söz konusu malın sevk edilmesi yöntemidir. Peşin ödeme ihracatçının yararına olan bir ödeme sistemidir. Peşin ödemede mal bedeli hemen tahsil edildiğinden ithalatçının ödememe riski ortadan kalkmaktadır. İhracatçı ödemeyi peşin aldığı için kendi sermayesini kullanmaktan kurtulur. Bazı ülkeler uyguladıkları kambiyo rejimleriyle, dövizlerin peşin olarak ödenmesi ve ihracatın gerçekleşmemesi dolayısıyla dövizlerin geri iadesini özel kayıtlamalara tabi tutmaktadır.¹

Peşin ödeme satıcı açısından en güvenli ödeme yöntemi olup, alıcı tarafından en riskli ödeme yöntemidir. Bu riski önlemek için garanti mektubu talep edilebilir. Peşin ödemede bankalar sadece bedel aktarımında rol alır. İthalatçı ödeme ve mal riskini kendi üstlenmektedir. “İhracatçı açısından en uygun ödeme yöntemi olmasına rağmen en az rastlanan ödeme yöntemlerinden birisidir.”²

¹ Çınar, s.168

² K. Çelik – C. Kalaycı ve diğ., Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, 2010, s.148

Peşin ödeme en basit anlatımıyla, malların henüz gümrükten çıkmadan alıcı tarafından satıcıya mal bedellerinin peşinen ödenmesidir.

4.2. Vesaik Mukabili Ödeme

İhracatta en çok kullanılan ödeme yöntemlerinden birisidir. Müşteri hakkında yeterli bilgiye sahip olunmadığı durumda kısmen de olsa satıcıya güven altına alan bir ödeme yöntemidir. Alıcı mal bedelini ödeyerek bankadan mallarla ilgili sevk vesaikini alır ve malları gümrükten teslim alır. Vesaik mukabili ödemede işlem aşağıdaki gibi olmaktadır;

- Mallar giriş gümrüğüne gönderilir
- Mallar ile ilgili sevk vesaikleri aracı bankaya gönderilir
- Aracı banka vesaikleri alıcının ülkesindeki muhabir bankaya gönderir
- Alıcı parayı kendi bankasına ödeyerek mallarla ilgili sevk vesaiklerini teslim alır
- Sevk vesaikleri ile gümrükten mallar teslim alınır.¹

Vesaik mukabilinde iki türlü risk bulunmaktadır. İhracatçı malların alınmama riskini, ithalatçı ise mal riskini üstlenmektedir.²

Vesaik mukabili işlemlerde, vesaikler alıcıya gönderilmeyip bankaya gönderildiği için, alıcının parayı ödemediği malları çekmesi söz konusu değildir. Ancak alıcı firma herhangi bir sebeple ödemeyi yapmaya gitmeyebilir. Bu durumda mallar alınmaz ve gümrükte kalır. Vesaik mukabili işlemlerde ihracatçı açısından en büyük risk malların teslim alınmamasıdır. Teslim alınmayan malların geri alınması, ihracatçı tarafından hem lojistik hem de farklı maliyetler yaratacaktır.

Vesaik mukabili işlemlerde malların bedeli ödenmeden ya da poliçe kabul edilmeden mallar gümrükten çekilememesi satıcı için avantaj sağlamaktadır. Ancak alıcı keyfiyeti ve sevkiyat riski bulunmaktadır. Alıcı malların gümrüğe gelmesini beklediğinden ödeme için zaman kazanır. Satıcının malı geç gönderme ya da göndermeme riskini üstlenmez. Ancak bedel ödenmeden mallar çekilemeyeceği için,

¹ Çınar, s.168

² Çınar, s.168

malların siparişe uygun olup olmadığından emin olunamaması alıcı tarafından risk içermektedir.

4.3. Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödemede, malların bedeli henüz alınmadan malların ithalatçıya gönderilme yöntemidir. Satıcı tarafından en riskli ödeme şekli olan bu yöntem tanınmış ciddi firmalarla ya da risksiz ülkelerle yapılmalıdır. Mal mukabili ödemede işleyiş aşağıdaki şekildedir:

- Mallar gümrükten çıktıktan sonra sevk vesaikleri müşteriye gönderilir
- Alıcı sevk vesaiklerini gümrüğe beyan eder
- Alıcı tarafından mallar gümrükten teslim alınır
- Alıcı mal bedellerini muhabir bankaya öder
- Muhabir banka parayı aracı bankaya gönderir
- İhracatçı parasını bankadan bozdurarak alır
- Döviz Alım Belgesi alır¹

Özetle tanımlamak gerekirse; Bu ödeme yönteminde alıcı, mal bedelini malları teslim aldıktan hemen sonra ya da satıcı ile aralarındaki sözleşmede belirtilen vadede öder. Satıcı malları ve sevk vesaiklerini doğrudan alıcıya gönderir. Satıcı açısından en riskli ödeme yönetimi olup, alıcı açısından en risksiz ödeme yöntemidir. “Bu ödeme şeklinde riski azaltmak için mal Eximbank’a sigorta ettirilir veya belli bir maliyet karşılığında faktoring firmasına mal bedeli temlik edilir.”² Yurtdışı faktoringin en çok uygulandığı dış ticaret ödeme şeklidir. Faktoring işlemi sayesinde mal mukabili yapılan satışların ödenmeme riski garanti altına alınır ve mal bedelinin ödenmemesi durumunda vade artı 90 günde ödeme ihracatçıya yapılır.

TÜİK 2015 verilerine göre Türkiye’de yapılan ihracat işlemlerin %66’sı mal mukabili olarak yapılmaktadır.³

¹ Çınar, s.168

² A. Bağrıaçık, Etkin İhracat Yönetimi, Ankara, 2006, s.37

³ http://www.tuik.gov.tr/PrelstatikTablo.do?istab_id=640 (28.11.2016)

4.4. Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredili ödeme, alıcının bir poliçe aracılığıyla malların bedelini belirli bir vadede ödeyeceğini taahhüt etmesidir. Bu ödeme şeklinde ihracatçının keşide ettiği poliçe ithalatçı tarafından kabul edilerek ödemeler poliçede belirlenen ileri bir tarihte yapılmaktadır. Bu yöntemle ihracatçı ithalatçıyı poliçede belirlenen vade kadar finanse etmiş olur. İthalatçıda malların bedelini sattıktan sonra ödeme imkanına kavuşmaktadır.¹

Başka bir ifadeyle kabul kredili ödeme, ithalatçının mal bedellerini belirli bir vadede ödemesidir. Bu ödeme poliçe de belirlenen vade tarihine göre gerçekleşmektedir. Poliçe ihracatçı tarafından hazırlanır ve aracı bankalar yoluyla ithalatçıya ulaştırılır. İthalatçı poliçeyi cirolayarak şartları kabul etmiş olur. Ayrıca ithalatçının bankası poliçeye aval verebilir ve bu durumda poliçe banka garantisi altına alınmış olur. Banka avallli poliçeler, istenirse vadesinden önce belirli bir komisyon karşılığında nakde çevrilebilir. “Kabul kredili ödeme şekli mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditifli ödeme şekilleri ile birlikte kullanılır.”²

4.5. Akreditifli Ödeme

“Akreditif, ihracatçının sattığı mallara ait sevk evrakını, akreditifin açılmasına aracılık eden yerel bankaya teslim ederek, mal bedelini tahsil etmesine olanak veren yazılı bir taahhüttür.”³ Tanımdan da anlaşılacağı üzere akreditif alıcının talimatı ile amir bankanın belli bir tutar, vade dahilinde, talep edilen belgelerin akreditifte belirtilen şartlara uygun olarak ibraz edilmesi halinde, satıcıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir.

Bu ödeme şekline göre, satıcı, anlaşmada yazılan şartları yerine getirdiğinde parasını alabileceğini, alıcı ise malların şartlara uygun olarak kendisine ulaşacağını garanti altına alır. Akreditif, alıcı ve satıcının haklarını en iyi koruyabilen bir ödeme

¹ Toroslu, s.97

² Toroslu, s.97

³ Tandoğan, s.257

şeklidir. Kısa anlatımıyla akreditif, alıcının bankalar vasıtasıyla satıcıya yazdığı şartlı bir ödeme taahhüdüdür.¹

Akreditifin teriminin bilinirliği 18.yy'a kadar dayanmaktadır. O dönemdeki şartlarda tacirler seyahat halindeyken çalınma riskine karşı üstlerinde para taşımak istemiyorlardı. Yapacakları ticarete karşılık parayı bankaya yatırarak bankadan bu paranın yattığına dair bir mektup alıyorlardı. Bu mektupta paranın nasıl ödeneceği ve vadesi belirtilmekteydi. Aynı zamanda bu mektuba sahip olan kişilerin güvenilir ve itibarlı kişiler oldukları anlaşılıyordu. Bu sebeple bankalardan alınan mektuplar "Traveller' Letter of Credit" olarak ifade ediliyordu. Akreditif mektubundan ödeme yapan banka, yaptığı ödeme tutarını ve tarihini mektubun arka kısmına yazmaktaydı ve geri kalan bakiye bu şekilde takip edilmekteydi. Günümüzdeki modern akreditif uygulaması ilk olarak 1840 yılında Londra'da ki bankalar tarafından kullanıldığı bilinmektedir.²

Akreditifte bulunan taraflar aşağıdaki gibidir:

- Amir (İthalatçı) : Akreditifin açılmasında talebi olan alıcı
- Amir Bankası: Alıcıdan aldığı talimatla akreditifi açan banka
- Lehdar Bankası: Amir bankanın açtığı akreditifi inceleyip ihracatçıya bilgi veren banka
- Lehdar (İhracatçı): Lehine akreditif açılan ve malların sevkini yapacak olan ihracatçı firma³

Uygulama yöntemlerine göre fazla sayıda akreditif türü bulunmaktadır. Faktöriinge alternatif olabilecek akreditif türleri vadeli ve kabul kredili akreditiflerdir.⁴

4.5.1. İbrahimde Ödemeli Akreditif

Akreditif vadesi içinde, lehtarın şartlara uygun vesailer ile amir bankaya başvurarak ödemesi yapılan akreditif türüdür. Bu akreditifin bir diğer ismi de

¹ Melemen - Arzova, s.95

² Toroslu, ss.99-100

³ Melemen - Arzova, s.96

⁴ Tandoğan, ss.257-258

“Görüldüğünde Ödemeli Akreditif” olarak geçmektedir.¹ Uygulamada en yaygın kullanılan akreditif türüdür.²

Görüldüğünde ödemeli akreditifler uygulamada lehdarın bankaya evrakların tesliminde ödenmesi gibi görünse de, gerçekte lehdar, akreditif şartlarına uygun bir şekilde bankaya evrakları teslim etse dahi, lehtar banka amir bankadan ödeme talimatı almadan ödemeyi gerçekleştirmez.³

4.5.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)

Vadeli akreditif, lehdara ödemenin belirli bir vade sonrasında yapılmasını sağlayan akreditif türüdür. Teyitli olan vadeli akreditiflerde ödeme sorumluluğu teyit bankasında bulunurken, teyitsiz akreditiflerde sorumluluk amir bankaya aittir. Vadeli akreditifte ihracatçı bankaya gittiğinde ödemeyi ancak akreditifte belirtilen vadede tahsil edebilir. Örneğin akreditif metninde “deferred payment at 45 days after shipment date” (vadeli olarak ödeme 45 gün sonra yapılacak) ibaresi yer alıyorsa düzenlenen akreditifin vadeli akreditif olduğu anlaşılmaktadır. Akreditifin bankaya ibrazında, amir veya teyit bankası tarafından ihracatçıya ödemenin vadesinde yapılacağına dair bir taahhüt yazısı verilir, ancak verilen bu yazı kambiyo senedi niteliğinde değildir.⁴

Vadeli akreditifte, ödeme vadeli yapılmakta ancak arada bir poliçe bulunmamaktadır. Akreditif metninde yazan belirli gün ve tarihte ödeme yapılmaktadır. Kabul kredili akreditiften tek farkı arada poliçe gibi bir ödeme aracının olmamasıdır.

4.5.3 Kabul Kredili Akreditif

Mevzuata uygun şekilde açılan akreditiflerde, evraklarla birlikte verilen poliçenin muhabir ve ithalatçının banka tarafından kabulüne istinaden sevk

¹ Toroslu, s.113

² Çınar, s.171

³ Melemen - Arzova, s.105

⁴ Toroslu, s.114

belgelerinin serbest bırakılarak ödemenin poliçe vadesinde ödenmesini sağlayan ödeme yöntemidir.¹

Kabul kredili akreditifte, vadeli akreditifte olduğu gibi alıcıya vade tanınarak bir finansman sağlanmış olur. Kabul kredili akreditif ile vadeli akreditifin arasındaki tek fark, kabul kredili akreditifte arada bir poliçenin olmasıdır. Satıcı, alıcı tarafından imzalanmak üzere evrakların içine bir poliçe koyar. Alıcı poliçeyi imzalayıp malları çeker ve poliçeyi satıcıya gönderir. Bu durumda:

- Alıcı tanınan vade bu sayesinde para ödemediği malları teslim alır.
- Satıcı, vade tanıma şansı olduğu için mallarını daha rahat satar
- Satıcının elinde poliçe olduğundan, bu poliçeyi kredi kullanırken teminat gösterebilir ya da faktoring işlemi yaparak vadesinden önce nakde çevirebilir.²

4.5.4. Teminat Akreditifleri (Stand By Letter Of Credit)

Teminatlı akreditiflerde, amir bankanın alıcı ya da herhangi bir işveren adına, doğrudan kendi ya da başka bir banka aracılığıyla amirin yükümlülüklerine teminat verme yöntemidir. Amirin üstlendiği bu yükümlülük sürekli bir alım ya da bir ihale olabilir. Bu akreditif türünde lehtar, amir tarafından üstlenilen yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde, lehtar bunu belgeleyen dokümanlarla bankaya başvurur. Normal akreditiflerde yapılan iş karşılığında lehtar bankaya başvururken, bu tür akreditifte tam tersine lehtar işin yapılmamasından dolayı bankaya başvurur.³

4.5.5. Karşılıklı Akreditifler

Bir akreditifin başka bir akreditife teminat olması yoluyla açılan akreditif türüne karşılıklı akreditif denir. Karşılıklı akreditifler genellikle transit ticaret işlemlerinde kullanılmaktadırlar. Transit ticarete, aynı ülkeden alınan mal aynı firma kanalıyla başka bir ülkeye satılmasıyla gerçekleşmektedir. Transit ticarete mallar alıcının kendi ülkesine girmeden direkt ya da sadece kısa süreli (boyama, paketleme

¹: https://www.ito.org.tr/wps/portal/!ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3iDgCBzUzcPIwP_EEM3A0-LYDc3S7cwQ5NAI_2CbEdFAJmxa6A/ (30.11.2016)

² Melemen - Arzova, ss.124-125

³ Melemen - Arzova, ss.122-123

vb. işlemler için) girerek başka bir ülkeye satılmasıyla gerçekleşir. Bu ticaret şeklinde firma malların alım ve satımında aracılık işlemi yapmaktadır.

Transit ticarete akreditif işleyişi şu şekildedir:

- Öncelikle malın nereden alınıp nereye satılacağı tespit edilir,
- Malın satılacağı firmadan kendi lehine akreditif açılması istenir,
- Malın satılacağı firma tarafından akreditif açıldıktan sonra, malı alacağı firma lehine akreditif açmak için bankaya başvurur,
- Transit ticaret yapan firma malı alacağı firma adına akreditif açarken, daha önce kendi lehine açılmış olan akreditifi teminat olarak gösterir.
- Transit ticaret yapan firma malları ve evrakları teslim aldıktan sonra, evrakları kendi satış fiyatına göre değiştirir ve evrakları son alıcıya gönderir.¹

4.5.6. Dönülebilir Akreditif

Dönülebilir akreditifte, amir banka, amirin talimatıyla lehdara haber vermeden akreditif şartlarını değiştirebilir ya da iptal edebilir. Banka bu hakkını amirin talimatı olmadan da yapabilir. Amir banka akreditiften döndüğü takdirde ödeme sorumluluğu bulunmamaktadır.² Bu akreditif türü ithalatçıya azami elastikiyet olanağı vermektedir. Bu yüzden satıcının alıcıyı çok iyi tanıdığı ve güvendiği durumlarda bu akreditifin seçilmesi uygun olacaktır. Uygulamada nadiren kullanılan bir akreditif çeşididir.³

Alıcı istediği bir sürede, amir bankaya verdiği talimatla akreditif şartlarını değiştirmeye veya iptal hakkına sahip olduğu için satıcı için dezavantaj oluşturan bir akreditif türüdür.

4.5.7. Dönülemez Akreditif

Dönülemez akreditifte her iki tarafında rızası olmadan akreditif şartlarında değişiklik veya iptal söz konusu olamaz. Amir banka, akreditifte belirtilen şartlara uygun vesaiğin ibrazı halinde ödemeyi yapmakla yükümlüdür. İhracatçıya sağladığı

¹ Melemen – Arzova, ss.123-124

² Toroslu, s.109

³ Çınar, s.172

ödeme güvencesinden dolayı dış ticarete en çok tercih edilen akreditif türlerinden birisidir. Dönülemez akreditifin bir diğer ismi de “Gayri Kabili Rücu Akreditif” olarak geçmektedir.¹

4.5.8. Teyitli Akreditif

Açılan akreditifte amirin talebiyle lehdarın bankasından ödeme garantisi istemesidir. Akreditif metninde belirtilen bu talep lehdar bankası tarafından onaylanmalı ve hem lehdara hem de amir bankaya yazılı olarak bildirilmesi gerekmektedir. Lehdar banka yazılı olarak bildirim yapmadığı sürece akreditif teyitsiz olarak kabul edilir.²

4.5.9. Teyitsiz Akreditif

Lehdar, akreditifteki şartları yerine getirdikten sonra evrakları lehdar bankasına teslim eder. Lehdar banka evrakları amir bankasına gönderir ve amir banka tarafından evraklarda eksiklik olup olmadığı incelenir. Eksiklik olmadığı durumda amir banka tarafından lehdar bankaya ödeme talimatı verilir. Sadece amir banka tarafından onaylanan bu tür akreditif işlemlerine teyitsiz akreditif denir.³

5. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET

5.1. Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları

Türkiye dış ticaret politikasını 1980 ve öncesi olarak incelemek doğru olacaktır. Türkiye özellikle II. Dünya Savaşı sonrası IMF’ e üye olmasıyla birlikte dışa dönük politikalara daha duyarlı hale gelmiştir. 1980 öncesi ithal ikameci bir politika uygulanırken, 1980 sonrası ticari ve finansal serbestleşmenin de etkisiyle daha dışa açık politikalar uygulanmaya başlanmıştır.

Türkiye’nin kuruluşundan 1929 yılına kadar ülkemizde ithalat ihracattan fazla olmuştur. 1930-1946 yılları arasında Türkiye’de ihracat ithalata göre artış göstermiş

¹ Toroslu, s.109

² Melemen - Arzova, s.104

³ Melemen - Arzova, s.103

ve bu yıllarda cari açık görülmemiştir. Ancak 1947 yılından itibaren Türkiye’de cari açık tekrar ortaya çıkmış ve günümüzde de devam etmektedir.

Türkiye’de cari açık 2011 yılında rekor seviyeye ulaşmış olup günümüzde en büyük sorunlardan birisi olarak devam etmektedir.

Tablo 2. Yıllara Göre Dış Ticaret

(Değer: Bin ABD \$)					
Yıllar	İhracat Rakamları	İthalat Rakamları	Dış Ticaret Dengesi	Dış ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
2005	73.476.408	116.774.151	-43.297.743	190.250.559	%62,9
2006	85.534.676	139.576.174	-54.041.498	225.110.850	%61,3
2007	107.271.750	170.062.715	-62.790.965	277.334.464	%63,1
2008	132.027.196	201.963.574	-69.936.378	333.990.770	%65,4
2009	102.142.613	140.928.421	-38.785.809	243.071.034	%72,5
2010	113.883.219	185.544.332	-71.661.113	299.427.551	%61,4
2011	134.906.869	240.841.676	-105.934.807	375.748.545	%56,0
2012	152.461.737	236.545.141	-84.083.404	389.006.877	%64,5
2013	151.802.637	251.661.250	-99.858.613	403.463.887	%60,3
2014	157.610.158	242.177.117	-84.566.959	399.787.275	%65,1
2015	143.838.871	207.234.359	-63.395.487	351.073.230	%69,4

Kaynak:;http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621 (02.12.2016)

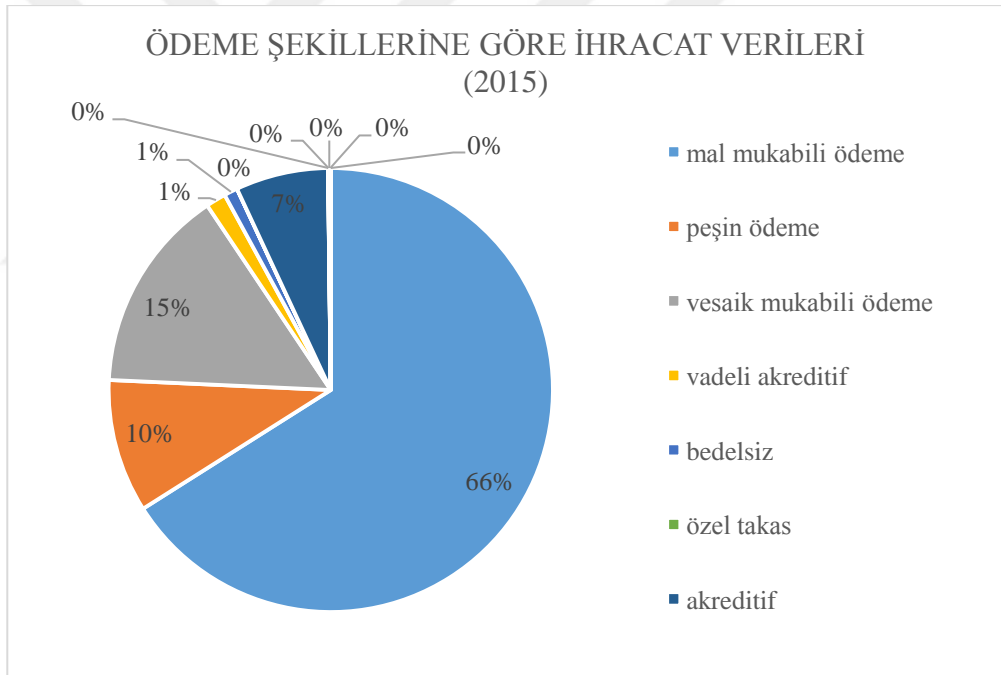
Son on yıl incelendiğinde, 2005 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %62,9 iken, 2015 yılında bu oran %69,4 seviyesine çıkmıştır.

5.2. Ödeme Şekillerine Göre İhracat Analizi

2015 yılı TUIK verileri incelendiğinde, Türkiye ihracatının %66'sı mal mukabili olarak yapıldığı görülmektedir. Mal mukabili ödemeyi %15 ile vesaik mukabili ve %10 ile peşin ödeme takip etmektedir.

1998-2015 yılları arasında TUIK verileri incelendiğinde, Türkiye ihracat ödeme şeklinde mal mukabili ödemenin ilk sırada olduğu görülmektedir.

Şekil 3. Ödeme Şekillerine Göre İhracat Verileri



Kaynak: TUIK 2015 Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret Verileri'nden derlenmiştir.

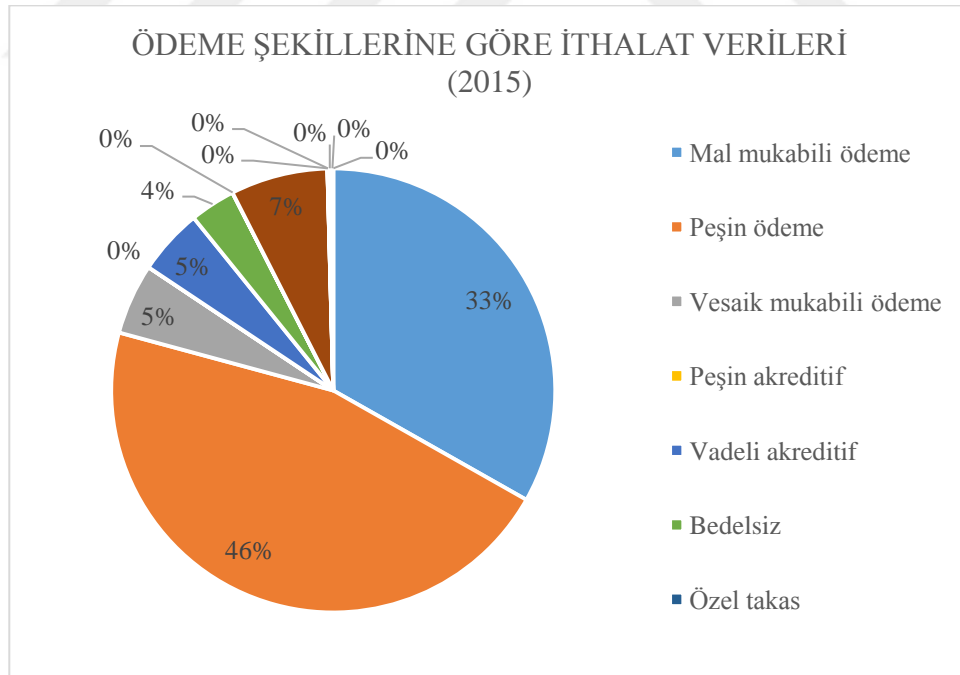
Ülkemizde ihracatın ağırlıklı olarak mal mukabili yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda, ihracat faktoringi ülkemiz için uygun bir dış ticaret finansman ürünü olarak görülmektedir. Ancak Türkiye'de mal mukabili ihracat 94 milyar USD iken ihracat faktoring hacmi sadece 8,6 milyar USD olarak gerçekleşmektedir.

Türk Eximbank 2015 yılı istatistikleri incelendiğinde kısa vadeli ihracat kredi sigortası tutarı 9,4 milyar USD, orta ve uzun vade ihracat kredi sigortası ise 15 milyon USD civarındadır.¹ Faktoring ihracat garantisi ve Türk Eximbank ihracat kredi sigorta toplam hacmi 18,1 milyar USD civarındadır. Bu istatistikler değerlendirildiğinde Türkiye’de ihracat tahsilatının büyük oranda risk taşıdığı ve faktoringin yurt dışı ihracattan alması gereken daha fazla pay olduğu görülmektedir.

5.3. Ödeme Şekillerine Göre İthalat Analizi

2015 TUIK verilerine göre, Türkiye’de yapılan İthalat ödemeleri sıralamasında ilk sırayı %46 ile peşin, ikinci sırayı %33 ile mal mukabili ve üçüncü sırayı %7 ile akreditifli ödeme almaktadır.

Şekil 4. Ödeme Şekillerine Göre İthalat Verileri



Kaynak: TUIK 2015 Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret Verileri’nden derlenmiştir.

¹; <https://www.eximbank.gov.tr/TR,822/ihracat-kredi-sigortasi.html> (01.01.2017)

Türkiye’de ki ithalatın büyük bir kısmının peşin olarak yapılmasına önemli bir sebep olarak ithalatlarda uygulanan KKDF kesintisi gösterilebilir. 08.04.2015 tarihli ve 2015/7511 sayılı kararname gereği yatırım ve ara malların ithalatında KKDF oranı %0’a indirilmiştir ancak diğer malların ithalatında %6 KKDF kesintisi uygulanmaya devam etmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

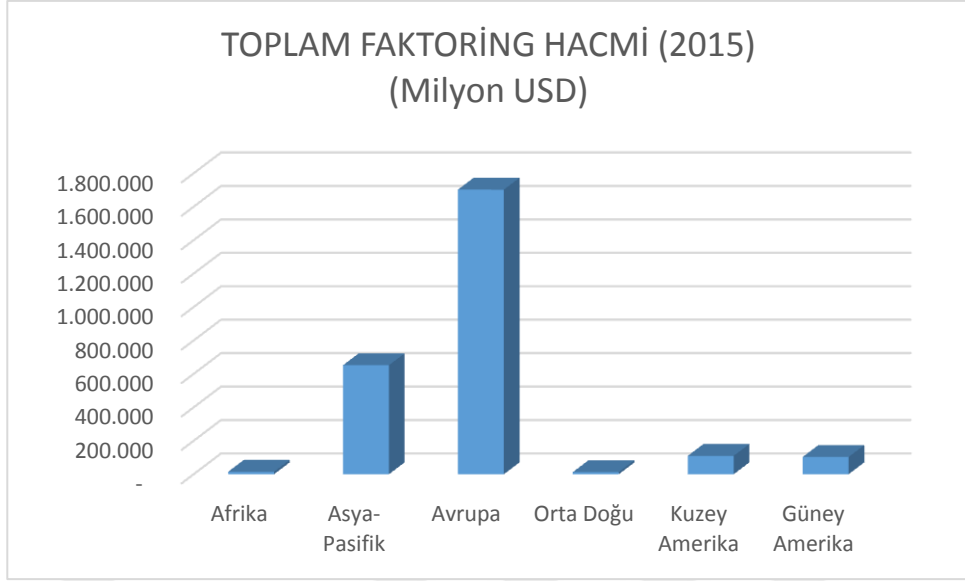
DÜNYA ve TÜRKİYE’DE FAKTORİNG SEKTÖRÜ

1. DÜNYA GENELİNDE FAKTORİNG

1.1. Bölge ve Ülkeler Bazında Faktoring

FCI verileri incelendiğinde, Dünya genelinde faktoring işlem hacminin en fazla Avrupa ülkelerinde gerçekleştiği görülmektedir. Aşağıda verilen 2015 yıl sonu grafiğine göre Avrupa ülkeleri toplamda 1.702.178 Milyon USD ile ilk sırada yer almaktadır. Avrupa ülkelerini 652.049 Milyon USD ile Asya – Pasifik ülkeleri takip etmektedir. FCI’ ın yayınladığı ve 79 ülkenin yer aldığı bu rapora bakıldığında ilk üçte İngiltere, Çin ve Fransa bulunmaktadır. Türkiye bu sıralamada 42.970 Milyon USD ile 13. sırada yer almaktadır. 79 ülkenin yer aldığı işlem hacmi sıralamasında 14 Milyon USD işlem hacmi ile Azerbaycan son sırada bulunmaktadır.

Şekil 5. Dünya Genelinde Faktoring Hacmi



Kaynak: FCI 2015 Verileri

Dünya geneline bakıldığında, 2015 yılında yapılan toplam 2.594.729 milyon USD cironun 2.015.177 milyon USD kısmı yurt içi işlemlerden, 579.552 milyon USD kısmı da uluslararası işlemlerden oluşmaktadır.

2009-2015 yılları ciro gelişim tablosunu incelendiğinde, işlem hacminde ilk sırada yer alan Avrupa bölgesi bu tabloda da %6'lık gelişim ile ilk sırada yer almaktadır.

Tablo 3. Bölge Bazında Ciro Gelişimi (EUR)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Var.
Afrika	13.621	12.733	16.087	17.857	11.952	14.735	13.487	-8%
Asya-Pasifik	245.477	396.212	561.371	616.424	634.441	648.711	596.513	-8%
Avrupa	876.621	1.045.038	1.218.554	1.298.680	1.353.804	1.462.585	1.557.202	6%
Orta Doğu	5.049	5.689	5.748	7.119	8.578	13.488	11.627	-14%
Kuzey Amerika	91.750	98.723	110.284	84.643	89.419	103.501	100.530	-3%
Güney Amerika	49.763	86.034	96.188	101.519	101.412	103.124	93.644	-9%

Kaynak:; <https://fci.nl/about-factoring/public-2015-market-survey-outcome-revised-continents.xlsx> (19.11.2016)

1.2. Uluslararası Faktor Zinciri - FCI

Bu gruplar içinde en önemlisi “Factor Chain International” dır. FCI 1968 yılında, Dünyadaki tüm faktoring şirketlerini bir şemsiye altında toplamak için bağımsız olarak kurulmuştur. Bugün 90 ülkede 400 ün üzerinde üyeyle faaliyetlerine devam etmektedir. FCI ilk kurulduğunda Kuzey Amerika ve bazı Avrupa ülkelerinde faaliyet göstermekteydi. FCI kurucu üyeleri, özellikle sınır dışı faktoring işlemleri ile ilgili dünya genelinde hizmet vermeyi hedeflemişler ve bugün bu hedefe ulaşmışlardır. 2016 yılında bir diğer faktoring grubu olan IFG (Inter Factoring Group) un faaliyetleri FCI ya entegre edilmesiyle FCI global anlamda en güçlü faktör grubu haline gelmiştir. FCI üç önemli faaliyet alanı sunmaktadır. Bunlar;

Bağlantı Faaliyeti: Uluslararası İthalat ve ihracat faktoring şirketlerinin birbiri ile işbirliği yapmasını sağlayan ağ sistemidir.

Eğitim Faaliyeti: hem yerel hem de uluslararası faktoring işlemleri ile ilgili gerekli eğitim programları sağlar.

Etki: FCI, Dünya çapındaki paydaşlar ve politika yapımcıları ile sektörü teşvik eder ve savunur. ¹

2. TÜRKİYEDE FAKTORİNG

2.1. Türkiye’de Faktoring Sistemine Bakış

Türkiye’ye 80’li yılların sonlarında dışa açılım politikalarıyla birlikte giren faktoring sektörü, ilk yıllarda ihracatın finansmanında alternatif bir finans yöntemi olarak kullanılmış olsa da ilerleyen zamanlarda yurt içi alacakların finansmanında daha ağırlıklı rol almaya başlamıştır. 80’li ve 90’lı yıllarda bankaların dışında kurulan faktoring şirketlerinin yüksek faiz ve komisyonlarla işletmelere kredi kullandırmaları faktoringin imajını önemli derecede zedelemiş ve günümüzde işletmelerin faktoringe mesafeli olmasına yol açmıştır.

¹: https://fci.nl/en/about-fci-new_public/about-fci çevrimiçi (19.11.2016)

Osmanlı'dan bugüne kadar olan finansal sistem incelendiğinde, finansal sistemin gelişmemesinde sosyolojik etkenlerinde önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. “Faizin haram olma anlayışı finansal sistemin kurulmasını ve geliştirilmesini engellemiştir.”¹ Finansal sistemin gelişmemesinden dolayı ortaya tefeciler çıkmaya başlamış, özellikle 80’li ve 90’lı yıllarda ortaya çıkan tefecilerin kıymetli evrak karşılığında nakit sağlamaları toplum nazarında tefecilerin faktoring işlemi yaptığı gibi yanlış bir algıya sebep olmuştur.

Türkiye’de faktoring sisteminin tam anlamıyla uygulanamaması ve faktoring maliyetlerinin çok yüksek olması ülkemizde faktoring sektöründeki olumsuz imajı sürdürmektedir. Ülkemiz mevzuatında faturanın kıymetli evrak sayılmaması faktoring şirketlerini kıymetli evrak iskontosuna yönelmesine sebep vermektedir. Faktoring alacağın devir alınması suretiyle yapılan bir işlem olmasına rağmen Türkiye’de yapılan faktoring işlemleri incelendiğinde, fatura karşılığı alacak iskontosundan ziyade ağırlıklı olarak çek ve senet gibi kıymetli evrakların teminata alınarak yapıldığı görülmektedir.

Faktoring şirketlerinin yüksek maliyetlerle fonlanması müşterilerine uyguladıkları faiz oranlarına yansımaktadır. Ayrıca faktoring işlemlerinde faiz dışında alınan komisyonda bulunmaktadır. Bu durumda yüksek maliyetlerle finansman yaratan faktoring şirketleri ile çalışan işletmelerin mali yapısında bir sıkışıklık ya da bozulma algısı oluşmaktadır. Bu yüzden satıcı firmalar ülkemizde faktoring işlemi yapan işletmelere çok sıcak bakmamaktadırlar. Ayrıca ülkemizde birçok banka kredi değerlendirmesi yaparken işletmelerin faktoring yapmalarını olumsuz bir veri olarak değerlendirmektedirler. Aynı şekilde birçok faktoring şirketi de alıcı ile ilgili istihbarat yaparken, alıcının faktoring işlemi yapması durumunda alacağın temlikini almak istememektedir.

2.2. Türkiye’de Faktoringin Tarihsel Gelişimi

Ülkemizde faktoring uygulamaları ilk olarak bankalar tarafından uygulanmaya başlanmıştır. İlk uygulama 1987 yılında İktisat Bankası tarafından sağlanmıştır. İktisat bankasının ardından 1989 yılında Garanti Bankası da faktoring

¹Argın - Bakkalıcı, s.376

hizmeti vermeye başlamıştır. İktisat Bankası 1990 yılında faktoring işlemlerini banka bünyesinden ayırarak Facto Finans Alacak Alımı A.Ş. adı altında faktoring şirketi kurarak devam ettirmiştir. 1991 yılında İş bankası ve Demirbank ortaklığında Devir Faktoring A.Ş. kurulmuştur. Sonrasında Giyim Sanayicileri Derneği, Garanti Bankası, Vakıf Leasing, Finans Leasing, Eximbank ve Güney Sigorta ortaklığıyla Aktif Finans A.Ş. kurulmuştur. Yurtdışı faktoring işlemlerini yapabilmek için Aktif Finans ve Facto Finans FCI ya üye olan ilk faktoring şirketleridir.¹

BDDK Aralık 2015 Faktoring Sektörü Özet Finansal Veriler raporuna göre Türkiye’de 66 Faktoring şirketi faaliyet göstermektedir. Bunlardan sadece 18 tanesi uluslararası faktoring işlemi yapmaktadır.

2.3. Faktoringin Türk Finansal Sektöründeki Yeri

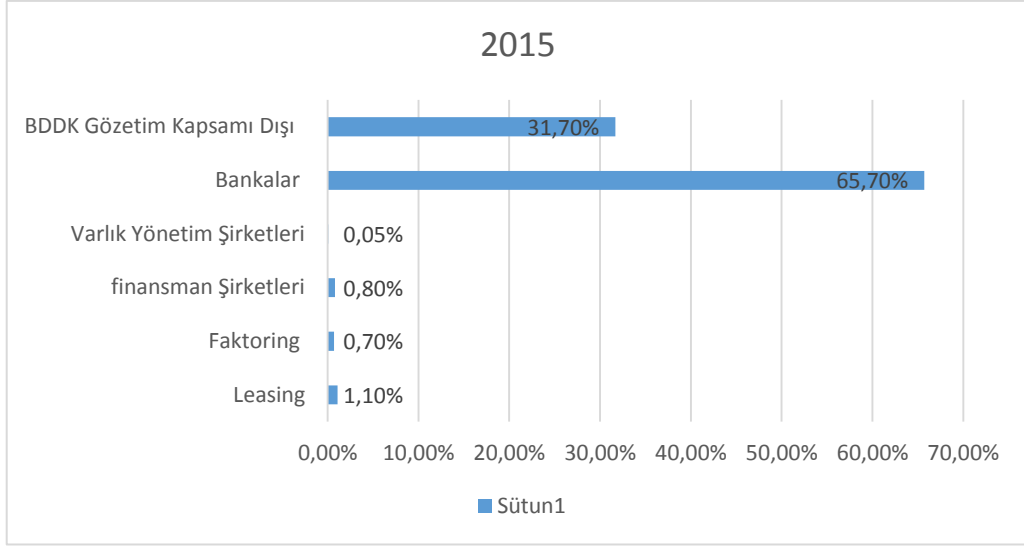
2015 yılı Türk finansal sektörü incelendiğinde toplam aktif büyüklüğün yılsonu itibariyle 3,6 Trilyon TL, ortalama 1,2 Trilyon Amerikan doları seviyesinde olduğu görülmektedir. Finansal sektör GSYH’nin yaklaşık 1,8 katına ulaşmıştır. Sektörde ki dağılım paylarını incelediğinde %6

5,7 ile bankacılık sektörü pastada en büyük paya sahip olduğu görülür. Faktoring sektörü ise %0,70 ile pastadan çok az pay almaktadır.

Faktoringin Türkiye’de henüz bilinirliğinin tam istenilen seviyede olmaması ve maliyetlerin yüksek olmasından dolayı finansal sektörlerdeki dağılım payında etkisi çok az bulunmaktadır. Faktoring sektörü 2015 yılında toplam aktifler itibariyle %1,2 büyümeye sağlamıştır.

Şekil 6. BDDK Gözetiminde Bulunan Kuruluşların Finansal Sektördeki Payları

¹ Kocaman, ss.9-10



Kaynak: BDDK 2015 Faaliyet Raporu

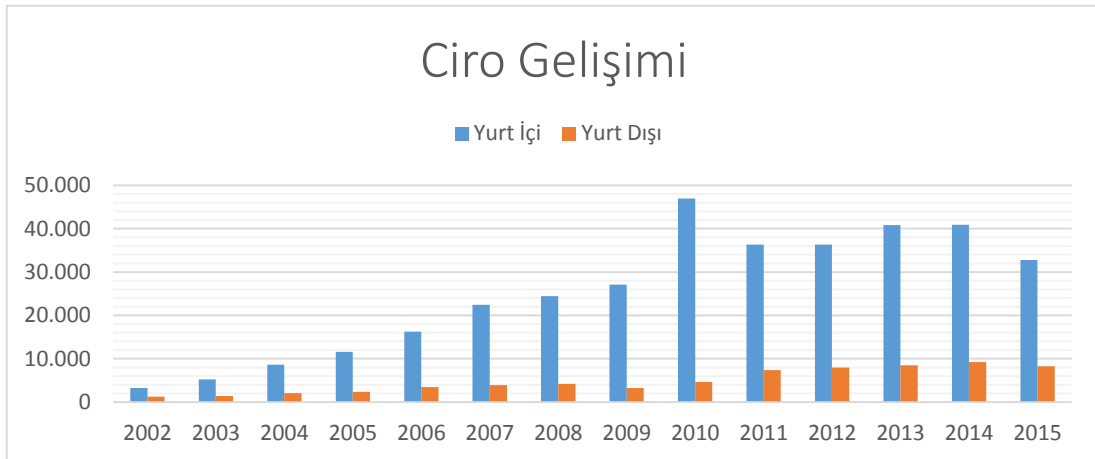
2.4. Türkiye’de Faktoring Ciro Gelişimi

Türkiye’de 90’lı yılların başlarında yurtdışı alacakların finansal yönetimi ile başlayan faktoring sektörü, özellikle 2000’li yıllara gelindiğinde gözle görülür bir ivme kazanmaya başlamıştır.

Faktoringin Türkiye’de hızlı ciro gelişimi göstermeye başladığı 2000’li yıllar incelediğinde, faktoring cirosunun büyük bir kısmı yurt içi işlemlerden oluştuğu görülmektedir.

Şekil 5 de, Türkiye’deki faktoring işlemlerinin 2002-2015 yılları arasında ciro gelişimi gösterilmiştir.

Şekil 7. Türkiye’de Faktoring Sektörünün Yurt içi ve Yurt Dışı Ciro Gelişimi



Kaynak: FKB Faktoring Sektörü Özet Finansal Verileri

Grafik incelediğinde, 2009 yılına kadar makul seviyelerde ciro artışı gözlemlenirken, 2010 yılı faktoring cirosunda çok hızlı bir artış gözlemlenmiştir. 2009 toplam faktoring cirosu 30,3 milyar USD iken, 2010 yılında bu rakam 51,5 milyar USD seviyesine çıkmıştır. Buna sebep olarak 2009 yılında yaşanan finansal kriz gösterilebilir. Yaşanan bu krizde özellikle KOBİ firmalar alternatif finansman tekniklerine yönelmeye başlamıştır.

Faktoring sektörü 2010 yılında sağlamış olduğu hızlı çıkışı 2011 yılında kaybetmeye başlamış ve 2011 yılını 43,6 milyar USD ile kapatmıştır. 2012 yılında ise sektör cirosu 44,2 milyar USD ile neredeyse stabil bir durum sergilemiştir. 2013 ve 2014 yıllarında faktoring sektörü tekrar yükseliş ivmesi yakalasa da 2015 yılında 41,1 milyar USD seviyesine gerilemiştir.

2015 yılında yaşanan ciro gerilemesi, sektörün karlılık oranlarını da olumsuz etkilemiştir. 2015 yılı sektörü karlılık konusunda etkileyen bir diğer konuda, 2015 yılında artan faizlerin müşterilere çok fazla yansıtılmaması olmuştur. Faizdeki artış maliyeti faktoring şirketlerinin bilançolarını olumsuz yönde etkilemeye devam etmiştir. 2015 yılı karlılık düşüşü incelediğinde en büyük etkenin sorunlu kredilerdeki artışın devam etmesi olduğu görülmüştür. “2014 sonunda %4,5 olan sorunlu krediler oranı 2015 yıl sonu itibariyle %5,5 mertebesine yükselmiş olup bu durum sektörün karlılığında yaşanan %39’luk düşüşte en belirleyici etken olmuştur.”¹

2.5. Faktoring Özet Verileri

Finansal Kurumlar Birliği 2015 yılsonu verilerine göre, Türkiye’de 66 faktoring şirketi 379 şube ve 4.804 çalışan ile faaliyet göstermektedir. Türkiye’de faktoring şirketleri ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlere yönelmiş olup bu şirketlerden sadece 18 tanesi uluslararası faktoring işlemi yapmaktadır.

¹: <http://www.isfactoring.com.tr/tr/tr-12.pdf> (08.12.2016)

2015 de Türkiye’de yaşanan ekonomik daralma ve siyasi konjonktürde yaşanan olumsuzluklar faktöring sektörünü olumsuz olarak etkilemiştir. Ayrıca 13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile faktoring şirketlerine 2015 yıl sonuna kadar sermayelerini 20 milyon TL ye arttırılma koşulu getirilmiştir. 2015 yılında sermaye artırımına gidemeyen bazı faktoring şirketleri konsolidasyona gitmiş olup, bazıları ise faaliyetlerine son verme kararı almıştır.

Tablo 4. Türkiye’de Faktoring Sektör Verileri (2015)

Faktoring Şirket Sayısı	66
Uluslararası İşlem Yapan Şirket Sayısı	18
Şube Sayısı	379
Çalışan Sayısı	4.8 04
Müşteri Sayısı	95. 416

Kaynak:; https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Faktoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf (12.12.2016)

Tablo 5. Türkiye’de Faktoring Sektörü Finansal Verileri (2015)

	(Milyon TL)
Toplam Ciro	119,652
Yurt İçi Ciro	96,557
Yurt Dışı Ciro	23,095

Toplam Alacaklar	24,994
TP Alacaklar	21,908
YP Alacaklar	3,086
Toplam Aktifler	26,700
Öz kaynak	4,607
V.Ö. Kar	378

Kaynak:.....; https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Factoring_Sektörü_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf (12.12.2016)

2.6. Türkiye’de Dönülebilir ve Dönülemez Faktoring Analizi

Bilindiği üzere faktoring işlemleri, tahsilat süreçlerine göre dönülebilir veya dönülemez olarak uygulanmaktadır. Faktoringi teorik olarak incelediğinde banka kredilerinden ayıran en önemli farkın alacakları ödenmeme riski ile birlikte satın alması olarak görülmektedir. Ancak uygulamada bunun daha farklı şekilde işlediği anlaşılmaktadır.

Özellikle 2015 yılı Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemleri incelendiğinde, gerçekleşen işlemlerin %55’i kabili rücu olarak geri dönülebilir şekilde yapıldığı görülmektedir. Özetle Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemlerinin %55’lik kısmının ödenmeme riski işletmeler üzerindedir.

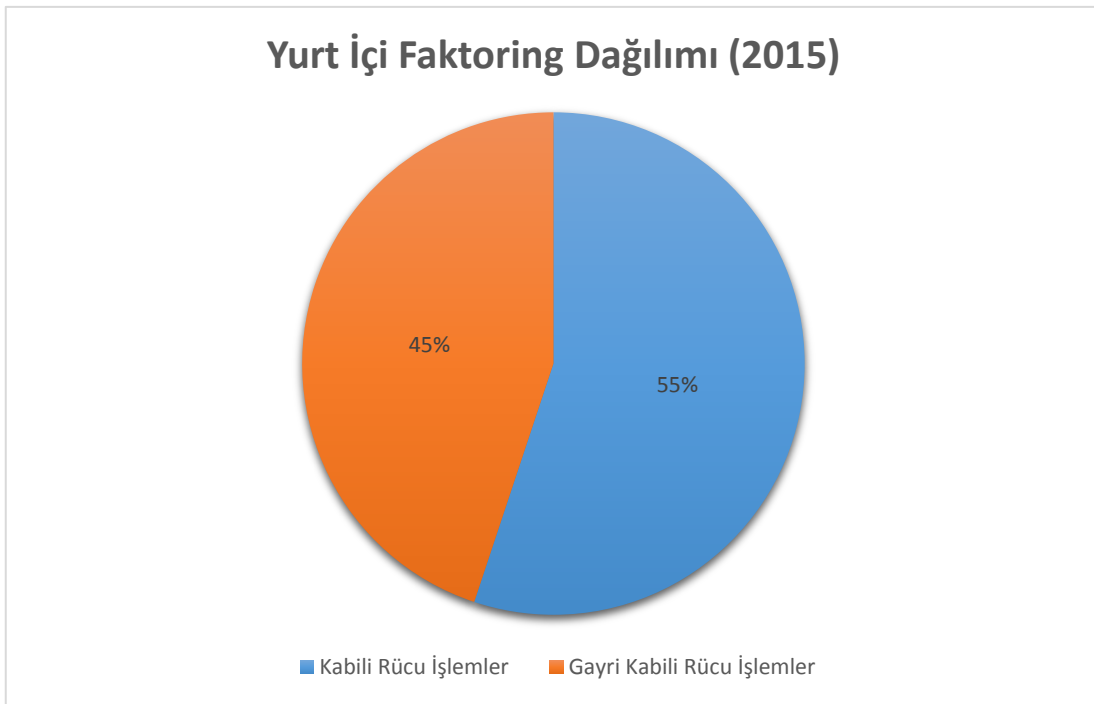
Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemlerinin %55’lik kısmı kabili rücu banka kredileri mantığı ile yapıldığından, işletmeler banka kredisini seçmek yerine faktoringi tercih ederek daha fazla maliyete katlanmaktadırlar. Özellikle finansman kaynağına ihtiyacı olan ve düşük kar marjlarıyla çalışan KOBİ’ler faktoring işlem maliyetleriyle kar marjlarını daha da aşağıya çekmektedirler.

Türkiye uygulaması incelendiğinde, faktoring şirketleri, alacakların ödenmeme riskini satın alarak finansman kullandırmak yerine, banka kredilerine

alternatif olarak ancak daha yüksek maliyetlerle ve ödenmeme riskinden kaçınmak suretiyle işletmelere kredi kullandırmayı tercih ettiği ortaya çıkmaktadır.

Yurtdışı işlemlere baktığımızda yapılan işlemlerin %44'ünün kabili rücu olarak yapıldığı görülmektedir.

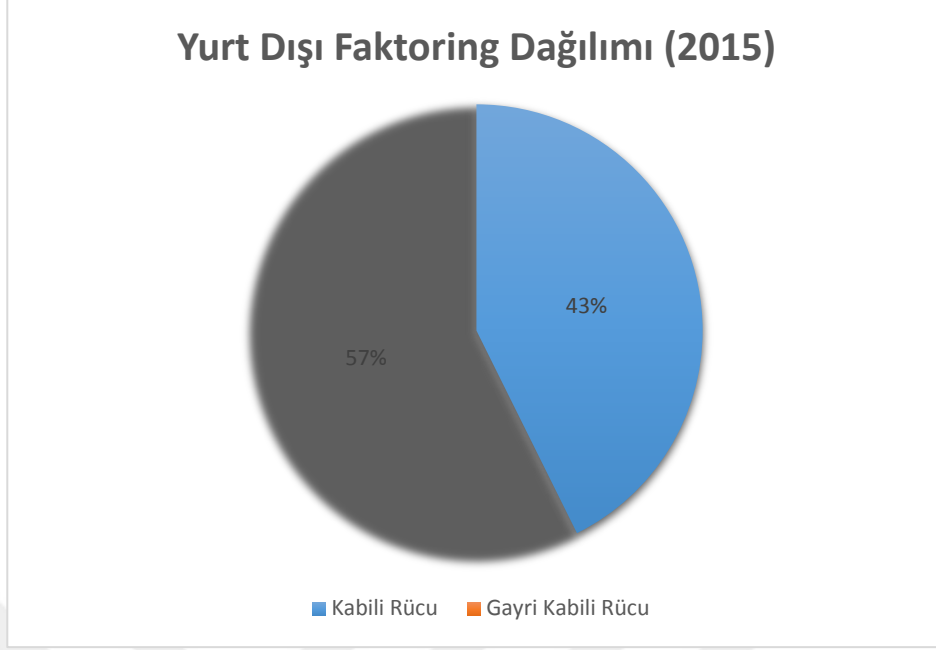
Aşağıdaki grafiklerde BDDK verilerine göre Türkiye'de yapılan yurt içi ve yurtdışı kabili/gayri kabili rücu işlemlerinin dağılımı gösterilmiştir.



Şekil 8. Türkiye Yurtiçi Kabili ve Gayri Kabili Rücu Faktoring İşlem Dağılımı

Kaynak: BDDK;;<http://ebulten.bddk.org.tr/AbBdmk#> (08.12.2016)

Şekil 9. Türkiye'de Yurtdışı Kabili ve Gayri Kabili Rücu Faktoring İşlem Dağılımı



Kaynak: BDDK;;<http://ebulten.bddk.org.tr/AbBdmk#> (08.12.2016)

2.7. Türkiye’de Uluslararası Faktoring

Türkiye’de uygulanan faktoring işlemleri incelediğinde bu işlemlerin sadece %25’lik kısmının yurtdışı işlem olduğu görülmektedir. 80’lerin sonunda ihracatı teşvik politikaları ile ülkemizde adından bahsettirmeye başlayan faktoring ilerleyen zamanlarda ağırlıklı olarak iç ticaret finansmanında rol almaya başlamıştır. Özellikle banka iştiraki olan bazı faktoring şirketleri uluslararası faktoringe önem vermeye başlamış ve günümüzde uluslararası faktoring kısmen de olsa yükselişe geçmeye başlamıştır.

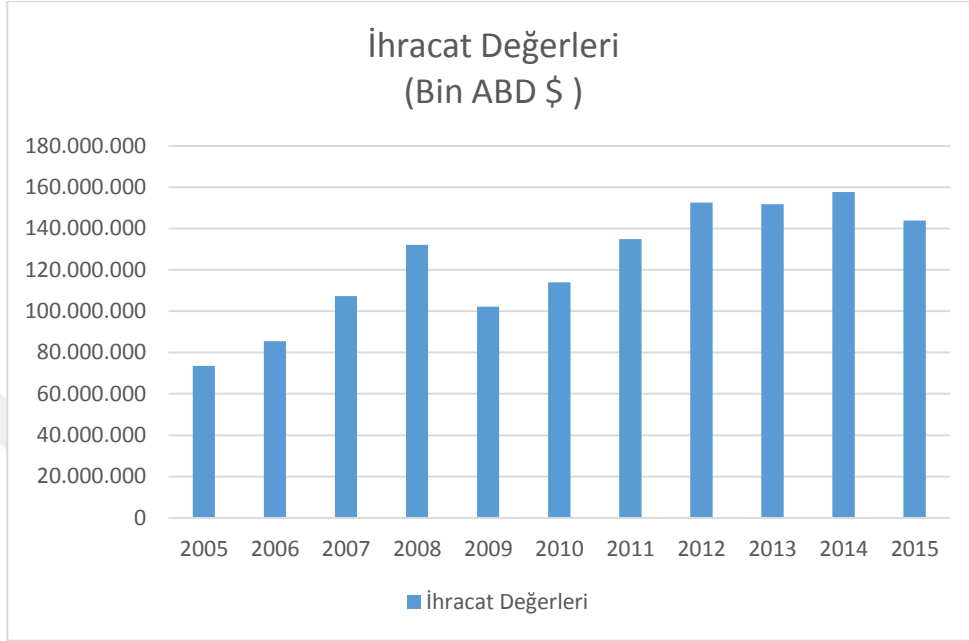
2.7.1. İhracat Faktoringi Analizi

Son on yılın verileri incelendiğinde Türkiye’de ihracat faktoringi 2009 yılı dışında istikrarlı bir yükseliş sergilemiştir. Buna sebep olarak da 2008 yılının son çeyreğinde başlayan ve 2009 yılını da etkisi altına alan global kriz gösterilebilir. “Bu kriz esas itibariyle finansal kaynaklıdır ve o nedenle de küresel mali kriz olarak ifade edilmektedir.”¹ Bu yüzdendir ki, Türkiye ihracat pazarında bir daralma yaşanmış,

¹ E. Erdem, Para Banka ve Finansal Sistem, Ankara, 2010, s.148

ihracat cirosundaki düşüş direkt olarak factoring işlemlerini de olumsuz olarak etkilemiştir.

Şekil 10. Türkiye İhracat Değerleri



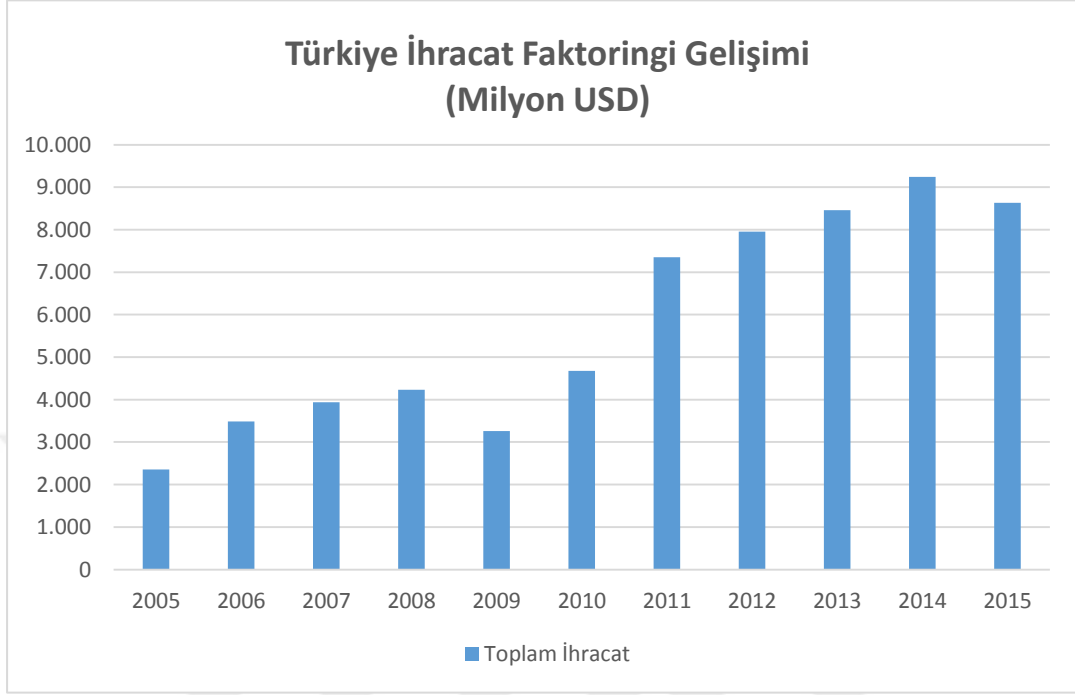
Kaynak:; http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621 (02.12.2016)

2009 finansal krizinden sonra Türkiye’de ihracat eski ivmesini geri yakalayarak istikrarlı bir şekilde yükseliş trendi izlemiş ve 2014 yılında son on yılın en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

Türkiye’deki ihracatın gelişimi ile ihracat factoringi gelişimi izlendiğinde birbirlerine paralellik gösterdiği görülmektedir. 2014 yılında son on yılın en yüksek ihracat seviyesine ulaşıldığında, ihracat factoringinde de 9.240 milyon USD ile son on yılın en yüksek cirosuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de ihracat factoring hacmi 2005 yılında 2.352 milyon USD iken 2015 yılında 8.631 milyon USD seviyesine ulaşmıştır. 2009 yılında yaşanan finansal krizi göz ardı edersek ihracat factoringi Türkiye’de istikrarlı bir şekilde yükselme eğilimine geçmiştir. Ancak yeterli bilinirlik ve rakamsal seviyelerde değildir. İhracat factoringi hem işletmeler hem de ülke ekonomisi açısından önemli rol oynamasına rağmen Türkiye’de ki gelişimi maalesef istenilen seviyede değildir.

Şekil 11. Türkiye İhracat Faktoring Gelişimi



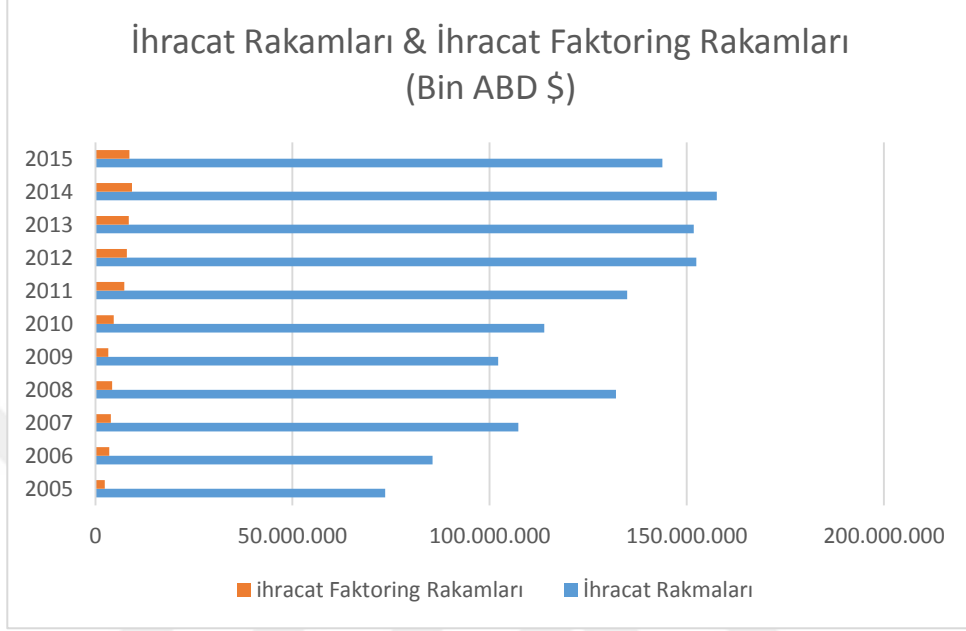
Kaynak:https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Factoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf, (19.11.2016)

23-29 Ekim 2016 tarihlerinde Cape Town’da FCI tarafından düzenlenen Dünyanın en iyi ihracat faktoring şirketleri seçiminde, 90 ülke ve 400 den fazla faktoring şirketi arasından ülkemize ait dört faktoring şirketi ilk beşte yer almıştır. Garanti Faktoring tüm kriterlerden tam puan alarak Dünyanın en iyi faktoring şirketi seçilmiş, Teb Faktoring ikinci, Yapı Kredi Faktoring üçüncü ve Deniz Faktoring dördüncü sırada yer almıştır.¹

Dünyanın en iyi faktoring şirketleri sıralamasında Türkiye’ye ait şirketler ilk sıralarda yer alsa da, ülkemizde gerçekleşen faktoring işlemlerine bakıldığında büyük kısmın yurt içi faktoring işlemlerden oluştuğu görülmektedir. Türkiye’de ihracat hacminin gelişimine paralel olarak yurtdışı faktoring işlemlerinde de hemen hemen aynı yükseliş görülmekte olup ancak faktoring yurtdışı finansman tekniği olarak ülkemizde istediği payı henüz alamamaktadır.

¹<http://www.hurriyet.com.tr/factoringciler-de-cok-oldu-40273430> (29.12.2016)

Şekil 12. İhracat Rakamları ile İhracat Faktoringi İşlemleri Karşılaştırması



Kaynak:; http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621 (02.12.2016)
.....; https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Factoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf, (02.12.2016)

Grafikte görüldüğü üzere, Türkiye’de yapılan ihracatlar da faktoringin çok az rol aldığı görülmektedir. TÜİK 2015 verilerine bakıldığında Türkiye’de yapılan ihracatların %66’sı mal mukabili olarak yapılmaktadır. Bir başka deyişle Türkiye’de yapılan ihracatların %66’sı ödenmeme riski altındadır. İhracat Faktoringinin en büyük özelliği olan garanti hizmeti, mal mukabili yapılan satışları ödenmeme riskine karşı koruma altına almasıdır. Bu bağlamda ihracat faktoringi Türkiye için biçilmiş bir kaftan olarak açıklanabilir.

Türkiye faktoring uygulamaları analiz edildiğinde yurt içi faktoring işlemlerinin yurt dışı faktoring işlemlerinin çok üzerinde olduğu görülmektedir. Yurt dışı faktoring işlemlerinde ödenmeme riski muhabir faktoring şirketi üstünde olması hem faktoring şirketini hem de satıcıyı korumaktadır. Ancak Türkiye’de faktoringin sadece bir finansman tekniği olarak gösterilmesi ve işletmelerin ihracat faktoringi

hakkında bilgisinin olmaması ihracat faktoringinin ülkemizde çok az uygulanmasına yol açmaktadır.

Bunun en büyük sebeplerinden birisi faktoringin ülkemizde doğru tanıtılmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Özellikle 80'li ve 90'lı yıllarda kurulan birçok küçük çaplı faktoring şirketinin oluşturduğu olumsuz imaj ülkemizde hala devam etmektedir. Günümüzde faktoring şirketlerinin ihracat faktoringi hakkında yeterli tanıtımı yapamaması ve işletmelerin bu konuda yeterli bilgiye sahip olmaması ülkemizdeki ihracat faktoringi rakamları rakamlarını istenilen seviyeye çıkaramamaktadır.

Ülkemizde ihracat faktoringinin az olmasına bir diğer etkende faktoring şirketlerinin ihracat işlemlerine yaklaşmamasından kaynaklıdır. Ülkemizde faaliyet gösteren 66 faktoring şirketinin sadece 18 tanesi uluslararası işlemler yapmaktadır. Uluslararası işlem yapmayan faktoring şirketleri incelediğinde genel olarak aşağıdaki sebeplerle karşılaşılmaktadır;

- Yurt içi işlemlerden hem komisyon hem de faiz alınarak daha yüksek kazançlar kazanılması
- Yurtdışı işlemleri gerçekleştirecek kalifiye personeli işe alma maliyeti
- Yurt dışı işlemlerle ilgili prosedürlerin uygulanması
- Yönetim kadrolarının yurt dışı faktoring hakkında teknik bilgilerinin yetersizliği
- Sektörde çalışan personelin uluslararası faktoring hakkında az bilgiye sahip olması ya da hiç bilgisinin olmaması

2.7.2. İthalat Faktoringi Analizi

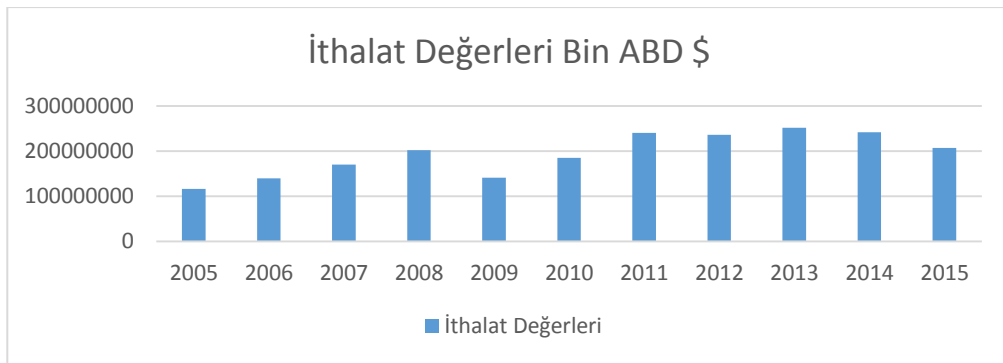
İthalat faktoringinin en büyük avantajı, alıcı firmanın akreditif gibi masraflı yöntemlere başvurmadan ithalatını peşin olarak yapmasını ve ithalat bedelini anlaşılan vadede ödemesi olarak tanımlanabilir.

Ülkemizde, Resmi Gazetede yayınlanan 10.04.2015 tarihli 2015/7511 sayılı kararın ekli listesinde belirtilen mallar dışında diğer malların vadeli ithalatlarında KKDF kesintisi uygulamaktadır.

Hazine Müsteşarlığının 23/07/2009 tarihli ve 2009 – GNL-1 sayılı İhracat ve İthalat Genelgesi'nde ithalat faktoringi ile ilgili açıklamasında; “Türkiye’de yerleşik faktoring kuruluşu ile ihracatçı firma arasında imzalanan faktoring sözleşmesi kapsamında faktoring kuruluşu tarafından ithalden önce ithalatçı firma adına yurt dışına transferi gerçekleştirilen tutarlar, ithalat ve ihracat faktoring sözleşmelerinin transferi gerçekleştiren bankaya ibrazı kaydıyla peşin ödeme olarak dikkate alınır”¹ demekte ve ithalat faktoringi ile yapılan ithalatı peşin ödeme olarak kabul etmektedir.

Ancak GİB 2012 tarihinde verdiği mukteza ile ithalat faktoringi ile yapılan işlemlerin peşin ithalat olarak sayılmaması gerektiğini belirtmiş olup, daha sonra 27.03.2014 tarihli güncel muktezada ithalat faktoringden KKDF kesintisi yapılmayacağını belirtmiştir.

Şekil 13. 2005- 2015 Türkiye İthalat Gelişimi



Kaynak:; http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621 (02.12.2016)

2.8. Finansal Kurumlar Birliği

¹; <http://www.verginet.net/dtt/11/Vergi-Sirkuleri-2014-48.aspx> (10.12.2016)

21.11.2012 tarihinde onaylanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun ilgili maddeleri gereğince kurulmuş olan kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşudur. Finansal Kurumlar Birliğine Türkiye'de faaliyet gösteren 62 faktoring şirketi üyedir. Birliğin internet sitesinde belirtildiği üzere görev yetkileri aşağıdaki gibidir:

- “Mesleğin gelişmesini temin etmek, üyelerin birlik ve dayanışmasını artırmak, eğitim, tanıtım ve araştırma faaliyetlerinde bulunmakla,
- Meslek ilkelerini belirlemek suretiyle üyelerin birlik ve mesleğin gerektirdiği disiplin içinde ekonominin ihtiyaçlarına uygun olarak çalışmalarını sağlamakla,
- Üyelerinin uyacakları meslek ilkeleri ve standartlarını belirlemekle,
- İlgili mevzuat uyarınca alınan kararlar ile Kurumca alınması istenilen tedbirleri üyelerine duyurmakla,
- Üyeleri arasında haksız rekabeti önlemek amacıyla gerekli her türlü tedbiri almak ve uygulamakla,
- Üyelerin ilan ve reklamlarında uyacakları esas ve şartları tür, şekil, nitelik ve miktarı itibarıyla tespit etmekle,
- Üyelerinin ortak menfaatlerini ilgilendiren konularda yönetim kurulu kararına istinaden dava açmakla,
- Üyeleri arasında ortak projelere ilişkin iş birliğini temin etmekle,
- Bu Kanunda sayılan diğer görevleri yerine getirmekle görevlidir.”¹

2.9. Borçlar Kanunu

¹: <https://www.fkb.org.tr/hakkimizda/kurulus-ve-statusu/> (26.11.2016)

Borçlar Kanunu'nun 162. maddesi gereğince; "Kanun ve Akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men edilmiş olmadıkça borçlunun rızasına bakılmaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir". Ayrıca borçlar kanunu 163'üncü maddesine göre "alacağın temlikine ilişkin akit, yazılı yapılmadıkça geçerli sayılmayacağı hükmü yer almaktadır". Faktoring işlemleri ilgili geçici hükümler bu maddeler doğrultusunda yürütülmektedir.¹

Alacağın bir şahsa ya da kuruma temlik edilebilmesi için ortada yazılı bir sözleşme bulunması gerekir. Bu sözleşmede sadece alıcının rıza göstermesi ve imzasının olması yeterli görülmektedir. Alacağın bir mahkeme kararından, kanun hükmünden veya vaat ediliş olması durumunda herhangi bir şekil şartına uygun olması gerekmemektedir.²

Borçlar kanununda belirtildiği üzere bir alacak temlik edilirken alıcının rızası olmasına gerek yoktur. Alacaklı yazılı bir başvuru ile alacaklarını başka bir şahsa ya da kuruluşa temlik edebilir. Örneğin A firmasından alacağı olan B firması, A firmasının rızasını almadan ya da A firmasına bilgi vermeden alacaklarını bir faktoring şirketine temlik edebilir. B firmasının yaptığı bu alacak temliki hukuksal açıdan bir sorun doğurmamaktadır.

Bazı satış veya hizmet sözleşmelerinde alacakların üçüncü şahıslara temlik edilmesi yasaklanmaktadır. Böyle bir durumda borçlunun onayı alınmadan bu alacaklar üçüncü şahıslara temlik edilemez. Borçludan onay genellikle tadil protokolü denilen yazılı bir beyan ile alınmaktadır.

2.10. Türk Ticaret Kanunu

Türk Ticaret Kanunu 559'uncu maddesi ve devamı maddeleri ile kıymetli evrakların ciroları düzenlenmiştir. Bu düzenlenen kanunlara göre fatura kıymetli evrak olarak sayılamamaktadır. Bu yüzden faturadan doğan alacak ve borçların temliki borçlar kanunu 11'inci maddesi hükmünde yönetilmektedir.³ Fatura temliki ile yapılan alacak temlikleri Türk Ticaret Kanunu kapsamı dışında olmaktadır.

¹ Usta, s.228

² Apak - Demirel, s.373

³ Usta, s.228

Factoring işleminin önemli bir fonksiyonu da alacağın kredilendirme işlemidir. Faktoring şirketleri kuruluş ve çalışma yönetmeliğinde de belirtildiği üzere bir alacağı temlik alabilmesi için faturayı temlik almaları zorunludur. Bu yüzden ki TTK 'da değişiklik yapılarak faturalarında kıymetli evrak statüsüne alınması gerekmektedir.¹ Özetle, fatura temlik ile yapılan faktoring işlemleri TTK dışında tutulmaktadır. TTK' ya göre çek, bono, poliçe vb. evraklar kıymetli evrak hususunda değerlendirilmekte, fatura ise kıymetli evrak olarak değerlendirilmektedir.

Türk Ticaret Kanunu'na göre faktoring ile ilgili konular kıymetli evrak ve şirket hukuku çerçevesinde incelenebilmektedir. Faktoring şirketleri kuruluş yönetmelikleri gereğince anonim şirketi olarak kurulmak zorundadırlar. Bu yüzden TTK'nın anonim şirketleri ile ilgili hükümlerine uymak durumundadırlar. Faktoring şirketleri finansman kullandırırken o alacağın tahsilatına karşılık bazı kıymetli evrakları da usulüne uygun olarak temlik alırlar. Bu kıymetli evrakların tahsili ile alacaklara karşılık kullanılan finansman borcu kapatılmaktadır. Faktoring şirketleri çek, bono ve poliçe gibi kıymetli evrakları temlik almaktadır. Bu çerçevede TTK'nın gerekli maddelerinde belirlenen hükümler uygulanmaktadır.²

2.11. 5411 No'lu Bankacılık Kanunu

19.10.2005 tarihinde kabul edilen ve Resmi Gazetede yayınlanan 5411 no'lu Bankacılık Kanunu ile sadece bankalar değil diğer finansal kurumlarda düzenlemenin içine alınmıştır. Bu kapsamda faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketleri de bu kanun kapsamına alınmıştır.³

Bankacılık Kanunu'nun 4. maddesinde bankaların faaliyetleri konuları belirlenmiştir. Bankalar bu madde gereğince faktoring işlemi yapabilmektedirler. Bankalar genellikle kendi bünyesinde faktoring işlemi yapmanın yanı sıra, iştirak veya bağlı ortaklık olarak bir faktoring şirketi kurmakta ve faktoring işlemlerini bu şirketler üzerinden yapmaktadırlar. Türkiye'de birçok bankanın faktoring iştiraki bulunmaktadır. Ayrıca Bankacılık Kanunu ile faktoring şirketlerinin kuruluş,

¹ Apak - Demirel, s.373

² A. Marangoz, Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları ve Finansal Piyasalardaki Önemi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık Sigortacılık Enstitüsü, YDT, İstanbul, 2012, s.143

³:<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/11/20051101M1-1.htm> (23.11.2016)

yönetim, devir, tasfiye, birleşme, çalışma, yönetim ve denetlenmesi de bu kanun çerçevesinde düzenlenmektedir.¹ Bu kanunla birlikte faktoring şirketleri Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu gözetimi altına girmiştir.

2.12. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun'da faktoring ile ilgili bir hüküm mevcut değildir. Ancak 32 Sayılı Karara ilişkin 91-32/5 sayılı tebliğe göre; “ihraç edilen malların bedellerinin süresi içinde yurda getirilerek, bankalar ve özel finans kurumlarına satılmasından ve ihracat hesabının süresinde kapatılmasından ihracatçılar sorumlu tutulmakta, ihracata aracılık eden, ihracat bedellerine geçen ve gümrük idarelerince kendilerine gümrük beyannameleri gönderilen bankalar ve finans kuruluşları, ihracat bedellerinin yurda getirilmesini ve satışın yapılmasını izlemekte yükümlü kılınmıştır.”²

2.13. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu

21.11.2012 Tarihinde kabul edilen 6361 No'lu Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile “finansal kuruluş olarak faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman sözleşmelerine ilişkin usul ve esaslar”³ düzenlenmiştir. Bu kanun ile faktoring şirketleri kuruluş esasları ve işlemleri bir kanun çatısı altında düzenlenmiştir. Kanunla birlikte Finansal Kurumlar Birliği kurulmasına karar verilmiş olup, finansal kiralama şirketleri, faktoring ve finansman şirketleri aynı birliğin çatısı altında toplanmıştır.

2.14. Faktoring İçin Gerekli Evraklar

Türkiye’de faktoring işlemlerine başvurabilmek için faktoring şirketlerine verilmesi gereken evraklar şu şekildedir;

Tüzel Kişi Firmaları:

- Son altı ay içinde alınmış faaliyet belgesi

¹ Marangoz, s.143

² Köse, s.11

³ Resmi Gazete, Sayı: 28496, (13.12.2012)

- Kuruluş sicil gazetesi ve son değişiklikleri gösteren ticari sicil gazeteleri
- İmza sirküleri ve yetkilerin gösterildięi ticari sicil gazetesi
- Vergi Levhası
- Limited şirketler için ortaklık yapılarının gösterildiği ticari sicil gazetesi
- Anonim şirketler için hazirun cetveli
- %25 ve üzeri ortak gerçek kişilerin TCKN bilgileri bulunan kimlik fotokopileri
- Gerçek kişi kefilin TCKN bilgileri bulunan kimlik fotokopisi
- %25 ve üzeri ortaklığı olan ya da kefil olan tüzel kişilerin vergi levhası, kuruluş gazetesi, imza sirküleri ve faaliyet belgesi

Gerçek Kişi Firmaları:

- Kuruluş gazetesi (varsa)
- Son altı ay içinde alınmış faaliyet belgesi
- TCKN bilgileri bulunan kimlik fotokopisi
- İmza beyannamesi
- Vergi Levhası¹

Başvuruda bulunan firmalara kredi çalışması yapılabilmesi için faktoring şirketlerinin talep ettiği evrakları aşağıdaki gibidir:

- Son iki yıla ait onaylı bilançolar
- Son döneme ait gelir tablosu (Geçici Vergi Beyannamesi)
- Son döneme ait detay mizan
- Firmaya ya da ortaklarına ait mal varlıklarını gösteren belgeler. (Tapu, ruhsat vb.)
- Kapasite raporu (varsa)

Kara para ve mali suçların önüne geçilmesi adına, başvuru esnasında istenen bazı evraklar MASAK tarafından zorunlu kılınmış ve bu evrakların temini olmadan faktoring işlemi yapılması engellenmiştir.

¹:http://www.halkfaktoring.com.tr/pages/2020/8/f/tr-TR/Gerekli_Evraklar.aspx (29.12.2016)

Factoring şirketleri her ne kadar alacak kalitesine istinaden işlemleri gerçekleştirirler de, satıcı firmalar içinde istihbarat ve kredi çalışması yaparak bir limit belirlemektedirler. Türkiye’de yapılan factoring işlemlerinin büyük bir çoğunluğunun kabili rücu olarak yapılması ile satıcı firmaya geri dönülebilir şeklinde uygulanması satıcı firmanın kredibilitesini ve rücu kabiliyetinin ölçülmesini önemli kılmaktadır. Satıcı firmadan alınan bilanço ve gelir tablosu gibi mali veriler analiz edilerek satıcı firmanın ödeme gücü ölçülmektedir. Factoring kredi değerlendirmesi yapılırken önemli bir mali veride detay mizandır. Detay mizanın alıcılar ve satıcılar kalemi incelenerek, alıcı ve satıcının arasındaki ticari işlem hacmi gözlemlenir. Alıcı ve satıcının uzun süreli ve yüksek hacimli çalışması factoring kredi çalışması yapılırken olumlu bir izlenim oluşturmaktadır.

3.FAKTORİNGİN DİĞER FİNANSAL YÖNTEMLERLE KARŞILAŞTIRILMASI, AVANTAJ ve DEZAVANTAJLARI

3.1. Factoringin Diğer Finansal Yöntemlerle Karşılaştırılması

Factoringin diğer finansman teknikleriyle karşılaştırılması sayesinde factoringin avantaj ve dezavantajları daha ön plana çıkmaktadır. Leasing, Forfaiting, Senet Karşılığı Kredi, Türk Eximbank Kredisi, T.C. Merkez Bankası Reeskont Kredisi ve İhracat Kredi Sigortası factoringin dışında uygulanan diğer finansal tekniklerdir.

3.1.1. Leasing ve Factoring

Leasing’de malın kullanım hakkı kiracıda ancak mülkiyeti finansal kiralama şirketindedir. Kiracı, taksitlerini bitirdiği takdirde malın mülkiyetini de alabilmektedir. Leasing’in en büyük avantajı yatırım yapmak isteyen işletmenin istediği malı taksitle sahip olmasıdır. Factoring ile Leasing arasındaki en büyük fark, factoring alacakların temliki ile yapılan ve süreklilik arz eden kısa vadeli bir finansal yöntemdir. Leasing ise, işletmelerin yatırım amacıyla almak istedikleri malları orta ve uzun vade ile işletmelere sunan finansal bir yöntemdir.¹

¹ Tandoğan, s.256

Uluslararası leasingi cazip hale getiren önemli bir unsurda, ülkelerin sağladığı yatırım, teşvik ve vergi düzenlemeleridir. Yatırımcı işletmeler uluslararası leasing sayesinde devlet tarafından sağlanan bu düzenlemelerden faydalanabilmektedirler.¹

Factoring işlemi için ortada bir alacak olması gerekirken leasing işleminde de ortada alınacak bir mal olması gerekir. İşletmeler şirketlerine yatırım amaçlı mallar almak istediğinde, bu yatırımlar için bir finansman ihtiyacı ortaya çıkar. Leasing şirketleri işletmelerin ihtiyacı olan makine, teçhizat vb. malların alımını işletme yerine yapar ve kullanım hakkını işletmeye verir. İşletme ise mal bedelini leasing şirketine orta veya uzun vadede taksitler şeklinde ödemektedir. Leasingin işletmeye sağladığı en büyük fayda, özellikle yüksek fiyatlarda olan malların orta ve uzun vadede taksitlendirerek ödenmesidir. İşletme taksitlerini ödeyip bitirdikten sonra isterse malın mülkiyetini alma hakkına da sahiptir.

Anlatımlarda belirtildiği üzere factoring ve leasing arasında büyük bir fark vardır. Leasing, işletmelerin ihtiyacı olan yatırım mallarını satın alıp kiralama şeklinde finansman sağlarken, factoring ticari alacakların finansman, garanti ve tahsilat hizmetini sağlamaktadır.

3.1.2. Forfaiting ve Factoring

Forfaiting, ihracatçıların orta ve uzun vade satışlarını ödenmeme riskiyle birlikte forfaiter'a devretmesidir. "İhracat finansman tekniği olarak gerek factoring gerekse forfaiting aynı sisteme sahip olup her ikisi de ihracatta alacak haklarının iskonto edilerek satılması ve böylelikle borcun ödenmeme riskinin devredilmesi esasına dayanmaktadır."² Factoring genellikle kısa vadeli alacakların finansmanını sağlarken, forfaiting işleminde ortalama 6 ay – 5 yıl arasındaki belgeye bağlı alacaklara işlem yapılır. Factoring ve Forfaiting arasındaki farkları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Factoring 1-6 ay vadeli alacaklara işlem yapar, forfaiting 6 ay-5 yıl arasındaki alacaklara işlem yapar,

¹ Öztürk, s.525

² Öztürk, s.519

- Faktoring her para birimine uygulanabilir, forfaiting de ise konu olan alacakların konvertibl para birimleri ile işlem yapmaktadır.
- Faktoring işleminde ticari riskin karşılanması için ihracatçı komisyon öderken forfaiting işleminde ihracatçı komisyon ödemez.
- Forfaiting işleminde politik, transfer ve ödenmeme riski üstlenirken faktoring işleminde politik risk dışında tüm riskler üstlenilir.¹

3.1.3. Senet Karşılığı Kredi ve Faktoring

Faktoring ve senet karşılığı kredi finansman yarattığı için işlev bakımından benzerlik gösterse de aralarında farklılık bulunmaktadır. Banka, senet karşılığı kredi kullanırken alacağın tahsilatı ile ilgili garanti sağlamaz. Teminata alınması kaydıyla kredi kullanılan senet eğer ödenmezse banka işletmeye geri döner ve kredi bedelini ödemesini ister. Faktoringde alacaklar ödenmeme riskiyle birlikte satın alınabileceği için, söz konusu senet ödenmediği takdirde ödenmeme riskini faktoring şirketi üstlenmektedir.²

Faktoringde vadeler 180 güne kadar çıkmaktadır ancak senet karşılığı kredide vadeler genel olarak 90 günden oluşmaktadır. Bir diğer hususta faktoringde doğmuş ya da doğacak alacaklara işlem yapılabilirken, senet kredisinde sadece kıymetli evrakın devri söz konusudur. Banka senet kredisini kullanırken alacağın kaynağını araştırmaz.

3.1.4. Türk Eximbank Kredisini ve Faktoring

Türk Eximbank ihracatçı firmalara destek verme amacıyla kurulmuş bir bankadır. İhracatçı firmalar mallarını sevk etmeden öncede Eximbank'tan belirli bir oranda kredi kullanabilmektedirler. Eximbank işletmeye kredi verirken firmanın ihracat hacmine ve kredibilitesine göre değerlendirme yapmaktadır. Eximbank işleme söz konusu olan ihracat ile ilgili dövizin ülkeye getirilmesi ve taahhüdünden sorumludur. Eximbank kredileri faktoringe rakip olacak bir finansman tekniğidir. Faktoring ve Eximbank kredisini arasındaki en büyük fark, Eximbank kredi

¹ Tandoğan, s.256

² Erdoğan, s.161

değerlendirmesi yaparken işletmenin ihracat hacmine ve kredi yeterliliğine bakarken, faktoring şirketleri alacağın kalitesine bakmaktadırlar.¹

3.1.5. T.C. Merkez Bankası Reeskont Kredisi ve Faktoring

İhracatçılar, yurtdışındaki vadeli satışlarından kaynaklı kredili ihracat ve kabul kredili ihracat senetleri ya da senet düzenlenmeksizin gayri kabili rücu akreditiflere uygun dokümanların sunulmasıyla, ihracat bedeli döviz tutarına istinaden düzenlenmiş ve bankalarca kabul edilmiş olan poliçelerin T.C. Merkez Bankası'na devriyle reeskont kredisi kullanılabilirler.²

T.C. Merkez Bankası Kanunu 45.maddesine istinaden, ihracatçılar döviz üzerinden düzenlenmiş 240 gün vadeye kadar olan senetlerini bankalar aracılığıyla reeskonta getirmesi karşılığında T.C. Merkez Bankası ihracat kredisinden faydalanabilirler.³

T.C. Merkez Bankası reeskont kredileri faktoringe rakip olan bir kredi türü olup faktoringe göre daha az maliyetlidir. Ancak reeskont kredisi faktoringe göre daha fazla prosedür içermektedir.

3.1.6. İhracat Kredi Sigortası ve Faktoring

İhracatçı firmanın yaptığı satışlarla ilgili karşı tarafın ödeme gücünü kaybetmesi, ödeme yapmaması ve politik risklere karşı ödeme yapılmaması gibi durumlara karşı, banka tarafından ihracatçı firmaya garanti verilmesi işlemine “ihracat kredi sigortası” denmektedir. İhracatçı garanti altına alınmasını istediği satışlar ile ilgili bankaya başvuruda bulunur. Banka alıcılar ile ilgili bir çalışma yaparak alıcı bazında limitler belirler ve bu limitler dahilinde ihracatçıya garanti verir.⁴

Adından da anlaşılacağı üzere ihracat kredi sigortası alacakların ödenmeme durumuna karşı sigorta hizmeti sunulmasıdır. Sigorta yapan kurum alıcıların riskine

¹ Erdoğan, s.162

² Erdoğan, s.162

³;<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+tr/tcmb+tr/main+menu/duyurular/basin/2015/duy2015-04> (02.12.2016)

⁴ Kocaman, s.29

karşılık azami bir limit belirler ve bu limit dahilinde ödenmeme riskini üstlenmektedir. Verilen bu limitler alacak bedelinin %100'ünü kapsamaz. Faktoring ve ihracat kredisi sigortası arasındaki en büyük fark burada ortaya çıkmaktadır. Faktoring garantisinde alacak bedellerinin %100'ü garanti altına alınmaktadır.

3.2. Faktoringin Sağladığı Avantajlar

Faktoringin işletmelere sağladığı avantajlar aşağıdaki gibidir:

- Faktoring satın alınan alacaklarını ödenmeme riskine karşı garanti sağlar
- Alacakların tahsilatı faktoring şirketi tarafından takip edilir
- İşletmeler alacaklarını faktoring şirketine devrettikleri için muhasebe kayıtlarının tutulması faktoring tarafından sağlanır
- İşletmelerin kısa vadeli alacaklarını hızlıca nakde çevirmesini sağlar
- İşletmeler alıcılarına vade imkanı sunarak daha rekabetçi olurlar
- İşletmeler alımlarını peşin olarak yaparak peşin alım iskontosu alabilirler.
- Faktoring işlemi bilançonun aktif tarafında harekete neden olur ve işletmenin kredibilitesinin artmasında rol alır
- Yapılan istihbaratlar sayesinde alıcılar hakkında güncel bilgiler sağlar
- Açık hesap işlemlerin kolay ve güvenli olmasını sağlar
- İşletme alacaklarını faktoring şirketine devrettiği için idari ve kanuni takip süreçlerinden kurtulur
- Faktoring şirketi işletmeye ön ödeme yaptığından dolayı, döviz alım belgesi düzenlenir ve işletme kambiyo taahhüdünü hemen kapatarak KDV iadesine erken başvuru yapabilir.
- Yurtdışındaki alıcı, faktoring garanti hizmeti sayesinde akreditif açmayarak akreditif maliyetinden kurtulmuş olur.

3.3. Faktoringin Dezavantajları

Faktoring işletmelere avantaj sağladığı gibi bazı dezavantajlara da sahiptir. Bu dezavantajları aşağıdaki gibidir:

- Faktoring şirketleri, sağlanan finansman karşılığı faiz ve hizmet bedeli karşılığında da komisyon aldığı için yüksek maliyetli bir finansal yöntemdir.
- İşletmelerin alacaklarını vadesinden önce nakde çevirmesi, işletmenin mali sıkıntı içinde olduğu izlenimini yaratabilir.
- Bankalar kredi değerlendirmesi yaparken, işletmelerin faktoring hacimlerinin yüksek olmasını olumsuz bir veri olarak değerlendirirler.
- Tutucu firmalar, faktoring yapan işletmelerin tahsilat kabiliyetlerinin ve likidite gücünün zayıfladığı kanısına vararak vadeli satış yapmaktan çekinirler.



SONUÇ

İşletmelerin misyonu veya vizyonu her ne olursa olsun kurulmalarındaki ana amaç para kazanmak ve kar elde edebilmektir. Temel düzeyde bakıldığında işletmelerin kar elde edebilmesi için önemli olan iki faktör bulunmaktadır. Bunlardan biri ürettikleri mal veya hizmetin iyi pazarlanarak satışının sağlanması, bir diğeri ise

satış yapıldıktan sonra mal bedellerinin sorunsuz olarak tahsil edilebilmesidir. İşletmelerin alacaklarını yönetebilmesi için bazı finansal teknikler geliştirilmiş olup, özellikle tahsilat yönetiminde faktoring önemli bir yere sahip olmuştur. Faktoring işletmelerin vadeli satışlarına karşılık finansman kaynağı sağlarken aynı zamanda alacağın garanti altına alınması, tahsilat yönetimi ve muhasebe kayıtlarının tutulmasını bir arada sağlayan tek finansal yöntemdir. Faktoringin üç temel fonksiyonu bulunurken, faktoring denince akla ilk gelen finansman fonksiyonudur. Ülkemizde faktoringin tahsilat ve garanti hizmetlerinin bilinirliği çok az seviyededir.

Uluslararası ticaret döviz kazandırıcı bir faaliyet olduğundan dolayı sadece işletmeler açısından değil ülke ekonomisi açısından da büyük önem taşımaktadır. İşletmeler ürettikleri mal veya hizmeti yurt dışına satmak isterken aynı zamanda sattıkları malların tahsilatlarını da sorunsuz olmasını istemektedirler. Uluslararası ticarete birçok nedenden dolayı risk oluşmakta olup uygun bir ödeme şekli veya finansal yöntem kullanılmadığı zaman tahsilatlarda önemli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Dış ticarete oluşan bu riski ortadan kaldırmak için bazı finansal yöntemler ortaya çıkarılmış ve işletmeler bu finansal yöntemler sayesinde satışlarını daha garantili bir şekilde yapmaya başlamışlardır. Özellikle bankacılık sektörünün gelişmesiyle birlikte dış ticarete yeni ödeme şekilleri oluşturulmuş ve bu ödeme şekilleriyle hem satıcı hem de alıcı dış ticarete kendini koruma altına almaya başlamıştır. Bankalar uluslararası ticarete işletmelere aracılık ve finansman kaynağı sağlarken tahsilat yönetimiyle ilgili hizmet vermemektedirler. Faktoring uluslararası ticarete alacağın tahsilat yönetimini sağlayan finansal yöntem olma özelliğiyle ön plana çıkmaktadır.

Uluslararası faktoring, işletmelerin yurtdışı satışlarından kaynaklı alacaklarına finansman sağlarken aynı zamanda bu alacakların garanti altına alınmasını ve tahsilat yönetimini de üstlenmektedir. Faktoringin sunduğu garanti fonksiyonu sayesinde işletmeler yurtdışında yeni pazarlara rahatlıkla açılabilmekte ve tahsilatlarını sorunsuz bir şekilde yönetmektedirler. Özellikle mal mukabili satışlardan kaynaklanan mali risk faktoring sayesinde ortadan kalkmaktadır. Faktoring tarafından yapılan güncel istihbaratlar sayesinde, işletmeler yurt dışındaki

alıcılarını daha iyi tanımakta ve alıcı ile daha sonra yapacakları ihracat işlemlerinin hacimlerini belirlerken bunu ölçüt olarak kullanmaktadırlar.

Özellikle 1973 petrol krizinin etkileriyle ön plana çıkmaya başlayan faktoring, Türkiye’de 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararlarından sonra ihracatı teşvik edilmesi çerçevesinde kendini göstermeye başlamıştır. Ülkemizde ilk faktoring işlemi ihracatı desteklemesi açısından 1987 yılında İktisat Bankası aracılığıyla yapılmıştır. Ülkemize ihracatı teşvik etmesi amacıyla giren faktoring zamanla yerini iç ticaretin finansmanına bırakmıştır. 90’lı yıllarda Türkiye’de özel iştirakler olarak birçok faktoring şirketi kurulmaya başlamıştır. Kurulan faktoring şirketlerinin birçoğunun kurumsal yapıya sahip olamaması ve çok yüksek maliyetlerle kredi kullandırmaları faktoringin Türkiye’de olumsuz bir imaj çizmesine sebep olmuştur. Faktoring sektörü oluşan bu olumsuz imajı uzun süre üstünden atamamış ve işletmeler tarafından sıcak bakılmayan bir finans yöntemi olmuştur. Günümüzde faktoring işlemlerini incelediğinde ağırlığın yine iç ticaret finansmanında devam ettiği görülmektedir. Faktoring sistemini bankacılıktan ayıran en önemli fark, alacağın ödenmeme riskiyle birlikte devir alınmasıdır. Ülkemizde uygulanan faktoring işlemleri incelendiğinde ağırlıklı olarak kabili rücu işlem yapıldığı sonucu ortaya çıkmıştır. Türkiye’de faktoring sistemi bankacılığa alternatif olarak yüksek maliyetle finansman kullandırılan bir finans tekniği olmaya başlamıştır. İhracatı teşvik etmek amacıyla ülkemize giren faktoring sistemi günümüzde amacından uzak, özellikle KOBİ işletmelere yüksek maliyetlerle finansman kullandıran bir sektör haline gelmiştir.

Faktoring doğru kullanıldığı zaman yurtdışı satış yapan işletmeler için avantajlı bir finansman tekniğidir. Ülkemizde faktoring şirketlerinin birçoğunun uluslararası faktoring işlemleri yapmaması, sadece iç ticarete kıymetli evrak karşılığında yüksek maliyetlerle kredi kullandırmaları hem işletmeler hem de ülke ekonomisi açısından olumsuz bir durum ortaya çıkarmaktadır. Türkiye’de faturanın kıymetli evrak olarak sayılmaması faktoring şirketlerini çek ve senet gibi kıymetli evrakları teminata alarak faktoring işlemi yapmasına yol açmaktadır.

Sonuç olarak Türkiye’de ihracatın teşvik edilebilmesi adına uluslararası faktoringin daha iyi tanıtılması gerekmektedir. Uluslararası ticarete önemli katkıları

olacak faktoringin sadece iç ticarete yönelik olarak uygulanması hem KOBİ'ler hem de ülke ekonomisi açısından bir fayda sunmayacağı ortadadır. Uluslararası işlem yapan faktoring şirketlerinin artması ve ihracat yapan işletmelerin uluslararası faktoring hakkında bilgilendirilmesi sorunu ortadan kaldırmaya fayda sağlayacak ve faktoringin ülke ekonomisine katkısını artıracaktır.



KAYNAKÇA

Apak, S. – Demirel, E., Finansal Yönetim, İstanbul, 2010.

Argın, N.-Bakkalcı A.C., Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi, Bursa, 2011.

- Bağrıaçık, A., Etkin İhracat Yönetimi, Ankara, 2006.
- Bakan, İ.-Okka, O. ve diğ., Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar, Ankara, 2012.
- BDDK, 2015 Faaliyet Raporu, Ankara, 2016.
- Berki, Ö., Dış Ticaret Mevzuatı ve Fazlası, Ankara, 2005.
- Cantekin, C., Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Bankacılık, Ankara, 2012.
- Ceylan, A., Finansal Teknikler, Bursa, 1993.
- Çelik, K.- Kalaycı C. ve diğ., Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Trabzon, 2010.
- Çımat, A.- Laçinel, A., KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi, Ankara, 2002.
- Çınar, H., Pratik İthalat-İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri, Ankara, 2000.
- Çonkar, K.-Kurt A.F., KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Ankara, 2001.
- Erdem, E., Para Banka ve Finansal Sistem, Ankara, 2010.
- Erdemol, H., Factoring ve Forfaiting, İstanbul, 1992.
- Erdoğan, N., Uluslararası İşlemlerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, Ankara, 1994.
- Gürsoy, Y., Dış Ticaret İşlemleri, Bursa, 2006.
- İstanbul Sanayi Odası Yayınları, İhracata Yönelik Devlet Yatırımları ve Eximbank Kredileri, Yayın No: 2001/10, İstanbul, 2001.
- Karadal, H., I.Orta Anadolu Kongresi “KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, Ankara, 2001.
- Kaya, F., Dış Ticaret ve Finansman, İstanbul, 2011.

- Kırcova, İ., Dünyada ve Türkiye’de e-İhracat Uygulamaları, İstanbul, 2010.
- Kocaman, A.B., Factoring (Genel Alacak Devir ve Satımı İşlemi) , Ankara, 1994.
- Kondak, N., İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları Alternatif Finansman Teknikleri, İstanbul, 2002.
- Köse, S. – Oy, O. ve diğ., Faktoring, İstanbul, 2008.
- Marangoz A., Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları ve Finansal Piyasalardaki Önemi, Marmara Üniversitesi, BSE, YDT, İstanbul, 2012.
- Melemen, M.- Arzova, S.B., Uluslararası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce, İstanbul, 1998.
- Okka, O., İşletme Finansmanı, Ankara, 2010.
- Önder, Y., Faktoring İşlemlerinin Muhasebesi, İstanbul, 2012.
- Özdemir, Z., “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.10, S.201, Kocaeli, 2005.
- Öztürk, N., Para Banka Kredi, Bursa, 2011.
- Parasız, İ., Finansal Kurumlar ve Piyasalar, Bursa, 2012.
- Polat, A., Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi, İstanbul, 2008.
- Sarıaslan, H.-Cengiz, E., Finansal Yönetim, Ankara, 2008.
- Sayılğan, G., Finansal Piyasalar ve Finansman Yöntemleri Ankara, 2004.
- Sayılğan, G., İşletme Finansmanı, Ankara, 2011.
- Subaşı, B., Sorularla Faktoring (Türkiye Uygulaması), İstanbul, 1997.
- Şener, O.H., Factoring’de Borçlunun Hukuki Durumu ve Özellikle Temlikin Sözleşmeyle Yasaklanması, Ankara, 2005.

Tandoğan, B., Finansal Tablolar Analizi ve Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi, Ankara, 2002.

Temur, U., Alternatif Finansman Teknikleri ve Karapara Aklama İlişkisi, Ankara, 2009.

Tomanbay, M., Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Ankara, 2001.

Toroslu, M.V., Hukuksal ve Finansal Açıdan Faktoring, İstanbul, 2005.

Tunç, H., Uluslararası Ticaret, Para ve Finans, İstanbul, 2004.

Usta, Ö., İşletme Finansı ve Finansal Yönetim, Ankara, 2011.

Uzay Ş.-Küçük, E., I. Orta Anadolu Kongresi “ KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, Ankara, 2001.

Yalçınar, K.- Aksöyek, İ., Çözümlü Problemleriyle Finansal Yönetim, İstanbul, 2011.

.....;http://ebulten.bddk.org.tr/AbBdmk# (08.12.2016)

.....;https://fci.nl/en/about-factoring/statistics (01.01.2017)

.....;https://fci.nl/en/about-fci-new_public/about-fci (19.11.2016)

.....;https://fci.nl/about-factoring/public-2015-market-survey-outcome-revised-continent.xls (19.11.2016)

.....;https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Factoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf (19.11.2016)

.....;https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Factoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2015_12v2-1203.pdf (12.12.2016)

.....;https://www.fkb.org.tr/hakkimizda/kurulus-ve-statusu/ (26.11.2016)

.....;http://www.halkfaktoring.com.tr/pages/2020/8/f/tr-TR/Gerekli_Evraklar.aspx (29.12.2016)

.....;http://www.hurriyet.com.tr/factoringciler-de-cok-oldu-40273430 (29.12.2016)

.....;http://www.isfactoring.com.tr/tr/tr-12.pdf (08.12.2016)

.....;https://www.ito.org.tr/wps/portal!/ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3iDgCBzUzcPIwP_EEM3A0-LYDc3S7cwQ5NAI_2CbEdFAJmxa6A!/
(30.11.2016)

.....;http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/11/20051101M1-1.htm (23.11.2016)

.....;http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121213-1.htm (23.11.2016)

.....;http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+tr/tcmb+tr/main+menu/duyurular/basin/2015/duy2015-04 (02/12/2016)

.....;http://www.tuik.gov.tr/PreIstatikTablo.do?istab_id=640 (28/11/2016)

.....;http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (02.12.2016)

.....;http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621 (02.12.2016)

.....;http://www.verginet.net/dtt/11/Vergi-Sirkuleri-2014-48.aspx (10.12.2016)

ÖZGEÇMİŞ

11 Ağustos 1980 tarihi, İstanbul ili Fatih ilçesi doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi İstanbul'da tamamladım. 2003 yılında Niğde Üniversitesi Makine Resim Konstrüksiyon programından, 2013 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldum. 2013 yılında Beykent Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi üzerine yüksek lisans programına başladım. 2008-2009 yılları arasında askerlik görevimi Antalya Askeri Gazinosu'nda tamamladım.

Yusuf Kerem GÖKKAYA