

**ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**ALTERNATİF BİR FİNANS TEKNİĞİ OLARAK
FAKTORİNG VE TÜRKİYE UYGULAMASININ
BİR ANALİZİ**

ÇETİN ÜNAL

Ankara, 2004

**ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**ALTERNATİF BİR FİNANS TEKNİĞİ OLARAK
FAKTORİNG VE TÜRKİYE UYGULAMASININ
BİR ANALİZİ**

ÇETİN ÜNAL

Tez Danışmanı

PROF.DR.ERTUĞRUL ÇETİNER

**Ankara, 2004
(Fotokopi ile çoğaltılamaz)**

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Bölüm Başkanı

Prof. Dr. Ertuğrul ÇETİNER

Bu tez hem kapsam hem de nitelik açısından Yüksek Lisans Derecesi için yeterli bulunmuştur.

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Ertuğrul ÇETİNER

Tez Kurulu

Üyeleri

İmza

1.

.....

2.

.....

3.

.....

ÖZET

Yüzyıllardır ticarete sıfır riskle iş yapabilmenin araçlarını geliştirme yönünde önemli ilerlemeler kaydeden finans dünyası, alternatif bir finans yöntemi olarak, kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan faktoring işlemini geliştirmiştir.

Geçmiş çok eskilere dayanan faktoring, modern şekli ile 20.yüzyıl ortalarında Amerika'da yaygın bir kullanım alanı bulmuş, daha sonra da Avrupa ve Doğu Asya ülkeleri vasıtasıyla yayılmıştır. Bugünkü anlamda modern faktoring iç Pazar ağırlıklı olup, Dünya faktoring cirosunu %94'lük kısmı yurt içi faktoring işlemlerine aittir.

1980'li yılların başındaki yeniden yapılanma ve dışa açılmayla birlikte, ülkemizde ilk faktoring işlemi 1983 yılında yapılmış ve gerek iç gerekse de dış ticaretin finansmanında giderek önem kazanan, geniş bir hizmet paketini içeren, sevk sonrasına ilişkin, alternatif ve esnek bir finanssal ürün olarak Türk malı sistemi içerisindeki yerini almıştır. Faktoring, ülkemizde ilk ortaya çıkışında ihracatın finansmanı için yararlanılacak bir finansman tekniği olarak tanıtılmış ancak uygulama yaygınlaştıkça yurt içi işlemler daha baskın çıkmaya başlamıştır. Türkiye, faktoring işlem hacminin artış temposuyla , Dünyanın dikkat çeken ülkeleri arasında yer almakta olmasına rağmen, faktoring sektörünün yasal ve uygulamaya yönelik bazı sorunları bulunmakta ve faktoring'in finans sektörü içinde geniş bir uygulama alanı bulması, bu sorunların sağlıklı bir şekilde çözülebilmesine bağlı olmaktadır.

SUMMARY

As a result of trying to improve instruments of trade with zero risk from centuries, finance world improved factoring which depends on transferring short term trade receivables as an alternative finance method.

Factoring has been used from early ages, in modern sense it has been used widely in United States from the middle of 20th century, and later on it spread world from European and East Asian countries. In today's world modern factoring highly depends on domestic market and % 94 percent of world factoring endorsement consists of domestic factoring transactions..

In our country, regarding to reconstruction and open economy movements in the beginning of 1980s, first factoring transacted in 1983, and in financing both national and international trade gaining more importance each day, having a wide service packet, as an alternative and flexible financial product in after shipment period factoring took its place in Turkish financial system. In our country factoring pronounced as an financing tecnic for export in the beginning but with in time and applications national transactions became more dominant for this technic. Even Turkey is one of worlds conspicuous countries with its increasing factoring transaction capacity, factoring sector still has some legitimate and applicational problems and factorings having a wider application field in financial sector depends on solving these problems in a healthy way.

İÇİNDEKİLER

1.BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Araştırma Probleminin Tanımı	1
1.2. Araştırmanın Amacı	2
1.3. Araştırmanın Kapsamı	2
1.4. Araştırmanın Yöntemi.....	2

2.BÖLÜM

FAKTORİNG HAKKINDA GENEL BİLGİLER

2.1. Faktoring Kavramı İşleyişi Ve Tarihsel Gelişimi.....	3
2.1.1. Faktoring Kavramı Ve Amacı	3
2.1.2. Faktoring İşleminin Fonksiyonları.....	5
2.1.2.1. Finansman Fonksiyonu	5
2.1.2.2. Hizmet Fonksiyonu	6
2.1.2.3. Teminat Fonksiyonu	7
2.1.3. Genel Olarak Faktoring Sisteminin İşleyişi.....	8
2.1.4. Faktoringin Doğuşu Ve Tarihsel Gelişimi	9
2.2. Faktoring Türleri	
2.2.1. Coğrafi Konum İtibariyle Faktoring	14
2.2.1.1. Yurt İçi Faktoring	15
2.2.2. Uluslar Arası Faktoring	18
2.2.2.1. Uluslar Arası Faktoringin İşleyişi.....	18
2.2.2.2. İhracat Faktoringi	19
2.2.2.3. İthalat Faktoringi	22
2.2.3. Sunulan Hizmetin Niteliği İtibariyle Faktoring	22
2.2.3.1. Bildirimli Faktoring	22
2.2.3.2. Bildirimsiz Faktoring	22

2.2.3.3. Ön Ödemeli Faktoring	23
2.2.3.4. Ön Ödemesiz Faktoring.....	23
2.2.3.5. Vade Faktoring	23
2.2.3.6. Acente Faktoring	24
2.2.3.7. Toptan faktoring.....	24
2.2.3.8. Fatura İskontosu faktoring	25
2.2.4. Uluslar arası Faktoring yöntemleri	26
2.2.4.1. Çift Faktör ile faktoring.....	26
2.2.4.2. Direkt İthalat faktoringi	28
2.2.4.3. Direkt İhracat Faktoringi.....	28
2.2.4.4. Zincirleme Faktoring	29
2.3. Faktoringin Avantajları Ve Dezavantajları	
2.3.1. Faktoringin Avantajları	32
2.3.1.1. Faktoringin Satıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar	32
2.3.1.2. Faktoring Şirketine Sağladığı Avantajlar.....	34
2.4.1. Faktoring'in Dezavantajları.....	35

3.BÖLÜM

FAKTORİNG SÖZLEŞMELERİ,

3.1. Faktoring Sözleşmelerinin Kavramı	37
3.2. Sözleşmenin Konusu Ve Kapsamı	38
3.3. Sözleşmelerin Hukuki Niteliği	39
3.3.1. Alım-Satım Sözleşmesi	41
3.3.2. Karz-Kredi Sözleşmesi.....	42
3.3.3. Karma Nitelikli Sözleşmeler	43
3.4. Faktoring Sözleşmelerinin İçeriği.....	44
3.4.1. Yurt İçi Faktoring Sözleşmeleri.....	44
3.4.1.2. Faktoring Sözleşmesinin Şekli Ve Konusu	45
3.4.1.3. Alacakların Yan(Fer'i) Hakları Ve İmtiyazları	45
3.4.1.4. Garanti Yükümlülüğü Ve Teminatlar	45
3.4.1.5. Satış Bedelinin Muacceliyeti	45
3.4.1.6. Müşterinin Borç Ve Yükümlülükleri	45

3.4.1.7. Faktör'ün Borç Ve Hakları.....	46
3.4.1.8. Faktoring Hizmetleri Sözleşmesinin Sona Ermesi	46
3.4.1.9. Faktoring Hizmetleri Sözleşmesinde Değişiklik Yapılması	46
3.4.1.10. Uyuşmazlıkların Çözümü.....	46
3.4.1.11. Yetkili Mahkeme	47
3.4.2. Yurt Dışı Faktoring Sözleşmeleri.....	47
3.4.2.1. Faktoring İlişkisinin Tarafları	47
3.4.2.2. Sözleşmenin Konusu.....	47
3.4.2.3. Alacakların Belirlenmesi	48
3.5. Faktoring İşleminde Risk Değerlendirmesi Ve Muhasebe Uygulaması	
3.5.1. Risk Değerlendirmesi	50
3.5.1.1. Satıcı Riski.....	50
3.5.2. Alıcı Riski	53
3.5.3. Faktoring'de Maliyetler	56
3.5.3.1. Faktoring Komisyonu	56
3.5.3.2. Finansman Faizi	58
3.5.3.3. İşlem Maliyeti Hesapları.....	58
3.5.4. Faktoring İşleminde Muhasebe	61
3.5.4.1. Satıcı İşletmeler Açısından Muhasebe	61
3.5.4.2. Faktoring İşletmesi Açısından Muhasebe	68
3.6. Faktoringin Alternatif Finansman Yöntemleriyle Karşılaştırılması	
3.6.1. Faktoring ve Senet Karşılığı Kredi.....	74
3.6.2. Faktoring ve Forfaiting	75
3.6.3. Faktoring ve Akreditif	77
3.6.4. Faktoring ve Leasing.....	79
3.6.5. Faktoring ve İhracat Kredisi Sigortası	79
3.7. Uluslar Arası Faktör Kuruluşları	
3.7.1. International Faktörs-Group	85
3.7.2. Heller İnternational Group	85
3.7.3. Faktör Chain International.....	86

4.BÖLÜM

FAKTORİNG İŞLEMİNİN TÜRK MEVZUATI KARŞISINDAKİ DURUMUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Faktoring'in Türk Mevzuatı Açısından	88
4.2. Borçlar Kanunu Açısından	89
4.3. Türk Ticaret Kanunu Açısından	90
4.4. Bankalar Kanunu Açısından	91
4.5. Vergi Kanunları Açısından	95
4.5.1. Gelir Vergisi Açısından	95
4.5.2. Kurumlar Vergisi Kanunu	96
4.5.3. Gider Vergileri Kanunu	96
4.5.4. Damga Vergisi Kanunu	98
4.6. Kambiyo Mevzuatı Açısından	102
4.7.Ödünç Para Verme İşleri Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname ve Kuruluş Ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelik.....	102
4.8.Türkiye'de Kobi'ler ve Faktoring, Faktoring Sektörünün Gelişmesi için Alınabilecek Tedbirler ve Faktoring'in Ülke Ekonomisine Katkısı	103
4.8.1. Kobi'ler ve Faktoring	103
4.8.2. Alınabilecek Tedbirler	107
4.8.3. Ülke Ekonomisine Katkısı	111
4.9. Kavramsal Uygulama Ve Analiz	113
4.10. Banka Uygulaması	118

5.BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

KAYNAKÇA	123
----------------	-----

TABLolar

Tablo 1 Sunulan Hizmetin Türüne Göre Faktoringin Sınıflandırılması 31

Tablo2 Faktoringin Diğer Kredi Metodu ve Sistemleriyle Karşılaştırılması .. 84

1.BÖLÜM

GİRİŞ

İşletmeler artan rekabet ortamında, karlarını maksimize etmek için yeni yatırımlara girerken optimal bir finanssal yapıya ulaşmak için, bünyelerine en uygun finansmanı seçme olanağı sağlayacak alternatifleri de bulmaları gerekir. Dünya dış ticaretindeki gelişmeler, büyüyen ve çeşitlenen dış ülke pazarlarından pay almaya çalışan firmalara uygun gelecek finansman tekniklerinin de gelişmesini sağlamıştır.

Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanı sıra uluslararası nitelikteki bankaların da Türkiye 'de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artışı sonucu bankalar arası rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine leasing, forfaiting ve faktoring gibi yeni finansman teknikleri sunmuşlardır.

Finanssal piyasalarda yeni tanınmaya başlanan faktoring, mal ve hizmet alışverişinden doğan borç/alacak ilişkilerini alıcı ve satıcı açısından kolaylaştırmakla kalmayıp, yeni Pazar ve yeni müşteri sayısını artırarak, iç ve dış ticaret hacminin gelişmesine neden olacaktır.

1.1 Araştırma probleminin tanımı

Faktoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “faktör” veya “faktoring şirketi” olarak adlandırılan finanssal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir.

Faktör ile bu hizmeti alacak olan firma aralarında yapacakları “faktoring anlaşması ile faktör, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacakların tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarının belirli bir oranında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını artırmak üzere piyasa araştırmaları yapılması gibi fonksiyonları

üstlenmektedir. Buna karşılık satıcı firma, üstlendiği riskin ve yapılan çeşitli harcamaların karşılığı olarak “faktör”e gerçekleştirilen kredili satış miktarının belli bir oranı kadar ücret ve komisyon ödemeyi taahhüt etmektedir.

1.2. Araştırmanın amacı

Günümüzde uluslar arası işlemlerde ticaretin genellikle kredili satış ve açık hesap şekline dönüşme yolunda olması ve akreditif gibi klasik ödeme yöntemlerinin artan maliyetler nedeniyle daha az tercih edilebilir hale gelmesi, ayrıca enflasyon yüksek olsun veya olmasın iç ticaret işlemlerinde de kredili satışların ağırlıkta olması, faktoring işlemine olan ilgiyi artırmış ve bu işlemin hem iç, hem de dış ticaretin gelişmesine sağladığı katkılar küçümsenmeyecek boyutlara ulaşmıştır.

Çalışmam, faktoring’in; teorik, hukuki, ve finanssal yapısının incelenerek, kredili satış yapan firmaların, yurt içi ve yurt dışı mal satışlarından doğan alacaklarını faktoring şirketi olarak adlandırılan finanssal kuruluşlara temlik ederek, bir takım kolaylıklar sağlayabilmeleri amacıyla geliştirilmiş yeni bir finansman tekniği olan bu işlemin; Dünyada ve özellikle de Türk mali sektörü içindeki yeri, gelişme seyri ve katkısının incelenmesini amaçlamaktadır.

1.3. Araştırmanın kapsamı

Literatür araştırması yapılarak çağdaş finansman yöntemlerinden faktoring’in tanımı, kullanım alanları, tarihsel gelişiminin tespitini yapmak. Araştırma probleminin işleyişini uygulamalar dan yapılan alıntılarla göstermek.

1.4 Araştırmanın yöntemi

Literatür çalışmaları ile mevcut uygulamaların takip edilmesi. Örnekler yardımıyla faktoring uygulamalarının gösterilmesi. Ve ayrıca bir faktoring şirketinin en başından başlayarak faktoring işlemini nasıl yapılacağı konusunda uygulamalı çalışma yapılması.

2.BÖLÜM

FAKTORİNG HAKKINDA GENEL BİLGİLER

2.1. Faktoring kavramı işleyişi ve tarihsel gelişimi

Faktoring'in tarihsel gelişimi ve bankalarca özellikle faktoring işlemleri yapmak üzere kurulan şirketler tarafından yapılan faktoring işlemlerinin, kavramı ve işleyişi aşağıda belirtildiği şekilde uygulanmaktadır.

2.1.1 Faktoring Kavramı ve Amacı

Faktoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının faktör veya faktoring şirketi adı verilen finanssal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir.

Hukuki anlamda faktör, mal satımı ve/veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan aynı anda firmalara idari ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz komisyon ve ücrete hak kazanan kişi veya kuruluş olarak tanımlanmaktadır.

Faktoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar için söz konusu olup bu işlemde vadeler genellikle 30 ila 120 gün arasında değişmekte bazen vadeler 180 güne kadar uzayabilmektedir.

Faktoring de dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme akreditifli ödeme vb. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır.

Alacak hakkının faktör'e satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan faktoring tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık arz eder. Çünkü faktoring işlemleri dışında kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı

kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken faktoring de satıcı alacaklarını faktör sözleşmesi ile faktör'e satmayı müteakip alacakların tahsil edilememe riskini de faktör'e devretmektedir. Firmaların üretimlerini arttırma çabaları daha fazla ham madde ekipman ve işgücü gereksinimini ortaya çıkarmakta bunların temini ise firmaların cari aktiflerinden sağladığı nakde dönüştürmektedirler. Firmalar üretimden satışa kadar aşamaları kontrol altında tutabilirlerse de denetimlerinin dışında kalan en önemli sorun alacakların tahsilidir. Alacakların geç ödenmesi veya ödenmemesi firmalara nakit akımını aksatmakta bu da firmalar yönünden istenmeyen sonuçlara yol açabilmektedir. Bu itibarla finans dünyasına yeni bir boyut getiren faktoring nakit akışına doğrudan müdahale ederek olabilecek zamanlama ve kopukluk sorunlarının önemli ölçüde ortadan kaldırılmasına yardımcı olmaktadır.

Factoring hizmetlerini sunan kuruluşlar mülkiyet yapısı itibariyle genellikle bankaların ve diğer finanssal kuruluşların ortak veya bağlı kuruluşları veyahut bazı bankaların ayrı birer departmanı olarak faaliyette bulunmaktadır. Zira faktoring hizmetleri büyük sermayeye uzman personele ve yaygın bir bilgi toplama kapasitesine sahip olmayı gerektirmektedir.¹ Faktoring hizmetleri gerek yurt içi ve gerekse yurt dışı muhabir yada acente ilişkileri, etkili bir hukuk birimi, kredi yönetimi risk ve finanssal yönetim gerektirdiğinden, bu fonksiyonların tümüne sahip olan ticari bankaların ortaklığı yada bir birimi şeklinde faktoring yapılması doğaldır.

Bankalar açısından bir diğer önemli konu da, bankalar, yasanın getirdiği bir takım kayıt ve şartlar nedeniyle bilançolarını istedikleri gibi büyütememektedirler. Bilançoyu büyütmek için bilanço dışı (off balance sheet) işlemler, yani nazım hesaplarda takip edilecek bir takım enstrümanlarla (futures, options, faktoring gibi) cirolarını yükseltip komisyon alabilmektedirler. Bu konuda, piyasaya yakınlıkları ve müşteri ilişkileri Pazar araştırmaları bulunan (data basis) bankalar için faktoring hizmeti vermek kolaylaşmaktadır.²

2.1.2. Faktoring işleminin fonksiyonları

¹ www.alomaliye.com/factoring_nedir.htm/23/10/2003

² ERDOĞAN, Niyazi: Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi ve Çağdaş Finansman Teknikleri,1995,Ankara,Syf:140

Factoring'ın Finansman, Hizmet ve Teminat açısında müşteriye sağladığı faydalar üç fonksiyondan oluşmaktadır.

2.1.2.1. Finansman fonksiyonu

Factoring kuruluşu vadeli alacağa karşı nakit ödemede bulunmaktadır. Böylece bir aktif değişim yer almaktadır. Sözleşmeye göre müvekkil mal ve hizmet satışından doğan gelecekteki alacakları faktör kuruluşuna ödemek zorundadır. Faktör açısından şüpheli alacakların riskinin üstlenmesi konusunda seçimsel bir uygulama vardır. Kural olarak da faktör alacak tutarının tamamını ödemeyip anlaşmaya göre genellikle %10-20'lik bölümüne alıkoymaktadır.³

Factoring yoluyla müşteri alacaklarının tahsilinde iki yöntem kullanılır. Bunlar:⁴

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

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

İşletme açısından faktör'den finansman hizmeti alınarak alacakların nakde dönüşümü hızlandırılır. Böylece işletme için gerekli olan nakit başka bir kaynak yerine alacaklardan sağlanmış olur.

- **İskonto Yöntemi** : Bu yöntemde önce alacakların peşin değeri hesaplanmaktadır. Daha sonra faktör kuruluşun komisyon tutarı ve yaptığı masraflar düşülerek kalan tutar müşteriye ödenmektedir.

³BEDESTENCİ, H.Çetin- CANİTEZ Murat, 2003, Konya, Syf:132

⁴CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, Bursa 2002, Syf: 5

Finansman fonksiyonu ile müşterinin sağladığı faydalar şu şekilde özetlenebilir.⁵

- Faktoring müşterisi, vadeli satışlardan doğacak ilave finansman yüklenimi düşünmeden satışlarını artırabilir ve/veya satışlarda, mevsimsel özelliklerden doğabilecek ilave finansman ihtiyacını giderebilir.

- Faktoring müşterisi bankalar gibi kredi kurumlarına olan yükümlülüklerini, ön ödeme ile kazandıkları nakit gücü sayesinde daha rahat ve düzenli olarak yerine getireceğinden bu kurumlar nezdinde kredi değerliliklerini artıracıktadırlar.

- Ticari alacakların azalması ve elde edilen nakit ile borçların ödenmesi dolayısıyla bilançolar daha akışkan hale getirebilmekte ve bu da faktoring müşterisinin değerliğinin artmasına yardımcı olmaktadır.

- Faktoring işlemi ile sağlanan nakdin mal oluşu ticari kredilere göre daha ucuz olacağından vadeli satışlar dolayısıyla ek kazançlar sağlanabilecektir.

2.1.2.2. Hizmet Fonksiyonu

Alacakların devri ile birlikte hesapların tüm takip işlemleri faktoring şirketine bırakılmaktadır. Bu süreç içerisinde çıkabilecek herhangi bir problemin hali için faktoring şirketi her türlü yasal tedbiri almak ve uygulamayı gerçekleştirmek konusunda doğal olarak tam yetkilidir. Bu nedenle, müşteri finansman borçlularına yapmış olduğu kredili satışlar ile ilgili muhasebe şirketini kayıtlarına aktarılmakta bunun bir neticesi olarak müşterinin tüm borç alacak durumu ile vergi ve diğer ödemeleri de takibe alınmaktadır. Müşteri dönemsel hesap özeti ile bilgilendirilmektedir. Bütün bu faaliyetler ile birlikte faktoring şirketleri, müşterinin isteğine bağlı olarak finansman ihtiyaçları için de danışmanlık hizmeti vermektedir.

Faktoring kuruluşları bu hizmetleri modern bilgisayarlar ve nitelikli personel sayesinde sunduğu için bu fonksiyon özellikle küçük ve orta büyüklükteki firmalara

⁵ MELEMEN Mehmet ve S. Burak ARZOVA, Uluslar arası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce, İstanbul, 1998, Syf:437

önemli olanaklar sunmaktadır. Faktör yapmış olduğu hizmete karşılık olarak alacak tutarının %0.5-3'ü oranında faktoring ücreti almaktadır.⁶

2.1.2.3. Teminat Fonksiyonu

Bilindiği gibi kredili satış yapan işletmeler için en önemli risklerden birisi, alacakların tahsil edilmemesi veya geç edilmesidir. Az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik durgunluk, döviz dar boğazları, kambiyo kısıtlamaları gibi nedenler, satıcı işletmeleri alacaklarını tahsil edememe riski ile karşı karşıya bırakabilir. Alacaklar faktoring sözleşmesinde belirtilmiş limitler dahilinde garanti edilmektedir. Bunun için faktör kuruluş tarafından gerekli araştırmalar yapıldıktan sonra müşteriye hangi oranda riskin karşılanacağını belirten limit onay bildirimi yapılmaktadır. Bu tür teminatlar her bir alıcı veya her bir satış için farklı farklı limitlerde verilebilir. Çünkü alıcının sağlandığı güven ve taşıdığı risk oranları farklı olacaktır. Garanti veren faktör kuruluşları ise risklerini minimize etmek için eşitleme ve sigorta gibi farklı yollara başvururlar. Bir çok ülkede alacaklar sigorta ettirilerek, faktör kuruluşun riski azaltılmaktadır. Bu işleme risk reasüransı denilmektedir.⁷

Dünya pazarını sürekli, izleyebilen deneyimli elemanlar çalıştırabilen faktoring kuruluşları riskli alacakları daha kolay tahsil edebilmektedirler. Söz konusu kuruluşlar, riski üstlenmeleri halinde sigorta giderleri dolaylarında bir ücreti de risk primi olarak almaktadırlar. Bu prim müvekkilin ve müşterinin kredi değerliliğine göre fatura tutarının %0.2-1.2'si arasında değişmektedir. Bu fonksiyon özellikle müvekkilin daha sonra doğacak diğer alacaklarını da tahsil etmesi açısından önemlidir.⁸

Teminat fonksiyonu ile müşterinin sağladığı faydalar aşağıdaki gibidir;⁹

-Alacağını tahsil edememe riskini faktör'e devreden müşteri, yurt içi ve yurt dışı pazarlarını genişletme imkanına kavuşur.

-Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme zorluğu çekmeyen firmalara yapan müşteri, firma değerliliği bakımından yüksek değerlere sahip

⁶ CEYLAN, Ali, a.g.e.6

⁷ CEYLAN, Ali, a.g.e.2-3

⁸BEDESTENCİ H.Çetin-CANITEZ Murat:a.g.e.134

⁹ MELEMEN Mehmet ve S. Burak ARZOVA: a.g.e.438

olur. Yüksek ödeme gücüne sahip alacaklarını teminat göstererek kredi alabilme kolaylığı da elde edebilir.

-Faktoring müşterisinin yöneticileri, ödeme günü alacakların tahsil edilip edilmeyeceği düşüncesinden kurtularak nakit akışı için doğru, dürüst, tutarlı ve gerçekçi planlama yapabilirler.

-Borçlu ile olabilecek dil sorunu ortadan kalkacağından, meydana gelebilecek sorunlar faktör tarafından çözüme ulaştırılır.

2.1.3. Genel olarak faktoring sisteminin işleyişi

Faktoring işleminin işleyiş tarzını kısaca özetlemek istersek; faktoring işlemi borçlunun müşteriye yaptığı sözleşme teklifinin müşteri tarafından faktoring şirketine sunulmasıyla başlar. Bunun üzerine faktoring şirketi müşterinin borçlusunun kredibilitesini araştırır ve bu araştırma sonucunda olan muhtemel alacak devirleri için bir kredi limiti tanır. Faktoring şirketi müşteriye borçluya tanınan limit çerçevesinde alacakların karşılığını avans olarak ödemeye hazır olduğunu bildirir. Bunun üzerine müşteri borçlu ile sözleşme yapar. Mal müşteri tarafından borçluya teslim edilince müşteri borçlu karşısında bu teslimden doğan alacağını faktoring şirketine devreder. müşteri borçlu karşısında bu teslimden doğan alacağını faktoring şirketine devreder ve ayrıca ona faturanın kopyasını gönderir. Faktoring şirketi faturadaki meblağı müşterinin hesabına alacak kaydeder. Böylece müşteri vadeden önce kendi hesabına kaydolunan bu meblağı nakit olarak derhal kullanabilir.

Genellikle faktoring şirketi, alacakların önceden topluca devri suretiyle müşterinin borçlu karşısındaki tüm belirlenebilir alacaklarını temlik ettirmekte ve bu alacakları ancak malın tesliminden sonra satın almaktadır. Faktoring şirketi, uygun görmediği alacakları satın almayı reddetmektedir.¹⁰

2.1.4. Faktoring'in doğuşu ve tarihsel gelişimi

¹⁰ www.factoringderneği.org./htm/factoring_nedir?/23/10/2003

Factoring sistemi tarihte ilk olarak milattan önce 17. yüzyılda Babililer, sonra kronolojik olarak Fenikeliler, Romalılar ve orta çağda Alman bankerler tarafından uygulanmıştır. Fenikeliler Akdeniz yöresinde çok sayıda ticari acenteler kurmuşlardır. Ancak factoring terimi ilk olarak benzer ülkelerde temsilcilikler kuran ve bu kuruluşların temsilcileri kendilerini de “faktör” olarak tanımlayan Alman bankerler tarafından ekonomi tarihine geçirilmiştir¹¹. Tarihte bilinen ilk temlik işlemlerinin M.Ö.4000 yılında Mezopotamya’da yapıldığı sanılmaktadır. Birbirlerinden uzak mesafelerde bulunan özellikle deniz aşırı pazarlarda ticareti geliştiren Fenikeliler ilk defa koloni acenteleri görünümünde örgütlenmeler ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonunun yanı sıra pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuş daha sonra mal bedelinin tahsilinde de kolaylıklar getirmiştir.¹² Bu çağın faktör’ü ticari malların depolandığı ve ticarete konu olduğu bir “koloni acentesi” görünümündedir.

Orta çağa geldiğimizde faktör’ün oynadığı rol de değişmektedir. Faktör bu çağda önemli ekonomik, sosyal ve kültürel saygınlığa sahip bir simsar görünümündedir. İngilizlerin 1300’lü yıllarda, yün mamullerini konsinye olarak satması yoluyla gelişen dış ticaretin de, faktör’ler aracı konumundadırlar ve diğer ülkelerdeki alıcılar adına İngiltere’deki ihracatçıya garanti vermiştir. Uluslar arası ilişkilerin ve özellikle haberleşme imkanlarının sınırlı olduğu, dış ülkelerde güvenilir temsilcilerin yeterince bulunmaması düşünüldüğünde, bu finans kuruluşlarının (faktör) üstlendiği görev, dış ticaretin gelişmesi açısından giderek önem kazanmıştır¹³.

Bu keşiflerin gerçekleştiği 15.yüzyılda İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeliliğinin genişlemesi faktör’lere daha çok ve önemli görevler vermiştir. Sömürgeleşmekte olan yeni dünya ülkelerinde faktör’ler ticari acenteler kurmuşlar, malların satış, dağıtım ve nakliyesini üstlenmişlerdir¹⁴. Bu dönemde, faktör’ler İngiliz, İspanyol ve Fransız tüccarların resmi temsilcisi gibi görev yapmışlardır.

16.ve 17. yüzyıllardan factoring sistemi bütün Avrupa’da yaygındı. Bu sistem, ancak bu yolla hammadde, yakacak, ücret, depolama ve taşıma için gerekli kaynakları bulabilen üreticilerin uzun vadeli borçları karşılığında ödeyebilecekleri primi (komisyonu)

¹¹ ERDOĞAN Niyazi: a.g.e.144

¹² İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR VAKFI, Factoring ve Türkiye Uygulaması, Tebliğ-Panel, 1990, Syf15

¹³ VARLIK, Levent: “Tacir Bankacılık”, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmaları Vakfı, Ankara, 1987, Syf112

¹⁴ CANPOLAT, Tülay: “Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting”,Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi 1990

veya önerilen avansları içeriyordu. 18. yüzyıl İngiltere'sinde, Londra'da kurulan "House of Factors" şirketi, kolonilerden gelen malların finansmanını da üstlenerek mali kolaylıklar getirmiştir.

18. yüzyıl başlarında Doğu Hindistan ortaklığının kurulmasından sonra tüm önemli ticari işletmeler İngiliz kolonilerinde-hatta bu arada Kuzey Amerika'da-acenteler (faktör'ler) bulundurmaya başladılar. Bu acentelerin işi İngiltere'deki ana şirketi buldukları yerde temsil etmek ve onun yaptığı işlemleri gerçekleştirmektir¹⁵. Bu dönem, faktör'lerin tekstil konusunda uzmanlaşmalarını da beraberinde getirmiştir.

19.yüzyıla gelindiğinde artık modern anlamda faktoring faaliyetlerinin başladığını görüyoruz. Bugünkü anlamda faktoring uygulaması, ilk defa Kuzey Amerika'da bu yüzyılda görülmüştür. Bu yüzyılda Amerikan pazarları ihtiyacı olan tekstil ürünlerinin büyük bir kısmını Avrupa'dan özellikle İngiltere'den sağlamaktaydı. Üretimin artması ve pazarlara talep fazlası mal arz edilmesi üzerine depolanan mallara karşılık satıcılar hukuki ilişki kurdukları faktoring müesseselerinden henüz satışı gerçekleşmemiş bu mallara karşılık avans istemişlerdir. Faktör'ler de bu ödeme sebebiyle satış komisyonu dışında "Dükruvar komisyonu" adı altında bir miktar komisyonu tahsil etmişlerdir. Satıcıların elde ettikleri bu ödemeler kısa vadeli kredi niteliğini almış malların teslimini takiben peşin ödemeye başlamıştır. Böyle bir mali fonksiyonu üstlenen faktör'lere "Old line faktör" ismi verilmiştir¹⁶. Böylece faktör ün tarihsel gelişimi içinde ikinci işlev olan "Mali İşlev" ortaya çıkmıştır.

Birleşik Devletlerde ilk faktör'lerin fonksiyonlarının değişimi hukuki belirsizlik ortamında olmuştur. Temlik eden ile temellük eden arasındaki yeni ilişkiler genel hukuk kurallarına göre düzenlenmiştir. Faktör'lerin fonksiyonlarının ve önemlerinin artması sonucu, faaliyetlerinin yasalarla belirlenmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, 1823-1899 yılları arasında faktoring işlemi ile ilgili hukuki bir takım düzenlemeler yapılmak suretiyle faktör'lerin faaliyetlerine resmiyet kazandırılmıştır. Faktoring işlemi düzenleyen ilk yasa 1823'de İngiltere'de kabul edilmiştir. Bu yasa; 1842, 1877 ve 1899 da ilgili tarafların ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilecek biçimde geliştirilmiştir. Daha

¹⁵ KOCAMAN, Arif: "Faktoring İşlemlerinin Hukuki Niteliği", Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1992, Syf55-56

¹⁶ ÖZAKMAN Cumhuriyet, Faktoring Sözleşmeleri, İstanbul, 1989, Syf 5

sonra “İngiliz Kanunu” diye adlandırılan bu yasa Amerika’nın birçok eyaletinde kullanılmıştır. Birleşik Devletlerde ilk faktör’ler tekstil acenteleridir. 1890 yılında Mc KEniey Gümrük Tarifesi yasası ile ithal edilen tekstil ürünlerine %49,5 oranında tarife konması, Birleşik Devletlerin Doğu sahillerinde bulunan ve ithalat, depolama ve satış işleriyle uğraşan tekstil acentelerinin geleneksel işlevlerini azaltıcı yönde etki yapmıştır. Bu yasa ile getirilen kısıtlamalarla Avrupa tekstilinin ithali engellenince, bir kısım faktör’ler pazarlarını kaybettiler. Ayakta kalanlar ise, Avrupalı tekstilcileri ürünlerini satarak kazandıkları büyük deneyimi bu kez hızla gelişmekte olan iç tekstil pazarında kullanmaya başladılar. Ancak iç pazarın depolama satış faaliyetlerine gereksinimi bulunmuyordu, bu faaliyetleri bizzat kendileri gerçekleştiriyorlardı¹⁷. Böylece faktör’ler, dış ticaretin finansmanında kullandıkları araçları iç piyasaya uyarlayarak, alacakların temlik karşılığı avans ödemesi yaparak ve alacağın ödenmemesi riskini üstlenerek hizmet vermeye başladılar. 19.yüzyılın sonlarında Amerika Birleşik Devletleri’nde yapılan bu faaliyete “New Style Faktoring” adi verilmiştir. Böylece faktoring’in üçüncü şekli olan “Modern Faktoring” ortaya çıkmış oldu.

20.yüzyıl başlarında durum değişmiş, Avrupa’dan yapılan ithalat azalmış, Amerikan faktoring firmalarının iş hacminin düşmesiyle faktoring firmaları yeni alanlara yönelerek, Amerikan ekonomisinin ihtiyacı olan hizmetleri vermeye başlamışlardır.¹⁸

1930’larda, faktör’lerin yoğun oluşu New York ile New England bölgesi eyaletlerinde yasalar çıkarılmıştır ve 1940 yılında “Unifor Commercial Coda-UCCO” denilen ve alacakların temlikini düzenleyen temel kurallar oluşturulmuştur. Bu kurallara göre faktoring, alacakların bir defada ve toptan satışı esasına dayansa bile, alıcının iflası veya Ödeme güçlüğüne düşmesi halinde 3.şahısların alacak haklarını korumak için alacak devrinin yazılı şekilde yapılması gerekiyordu¹⁹. 1950’li yıllarda pek çok eyaletin UCCO’yu kabul etmesi ve alacakların temlik yolu ile finansman sağlanması ile sistem hızla yayılmaya başlamıştır.

Avrupa’da faktoring işlemlerinin başlangıcı Ortaçağa kadar uzanmakla birlikte modern faktoring Kıta Avrupa’sında 1960’la yıllarından sonra uygulanmaya başlamıştır.

¹⁷ KOCAMAN, Berna: “Finansal Açından Faktoring”, Ankara, 1992, Syf 55

¹⁸ ÖZEL, Sultan, “Faktoring Alacak Hakkının Satışı”, Dünya Gazetesi, 1988, Syf 4

¹⁹ KÜÇÜKKİREMİTÇİ, Faktoring ve Türkiye Uygulaması, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara, 1992, Syf 4

Amerikan bankaları ve faktoring organizasyonları, Avrupa bankalarıyla müşterek olarak faktoring şirketleri kurmuşlardır. Böylece Avrupa'da kurulan faktoring şirketleri, genellikle büyük Amerikan faktoring şirketlerinin (özellikle First National Bank of Boston) girişimi ve katkısıyla gerçekleştirilmiştir.

Almanya'da ilk faktoring işlemi, 1958 yılında Mittelrheinische Kreditbank tarafından yapılmış faktoring işlemi bir ticaret dalı olarak kabul eden banka kısa zamanda büyük gelişme gösterince 1963 yılında bu faaliyeti yürütecek özel bir faktoring bankası bağımsız olarak çalışmaya başlamıştır. Yine 1963 yılında ikinci bir faktoring şirketi faaliyete geçmiş ve bu gelişmeyi başka faktoring şirketlerinin kurulması izlemiştir. 1970'li yılların başında Almanya'da toplam faktoring cirosunun %80'den fazlası gerçek olmayan faktoring" alanında gerçekleşirken, 1980'li yıllardan sonra bu durum tersine dönmüş ve "gerçek faktoring" lehine açık bir üstünlük sağlanmıştır.

Fransa'da faktoring hizmetleri 1964 yılında Fransız faktoring şirketinin kurulmasıyla ortaya çıkmıştır. Yabancı satıcılara Fransız ithalatçıları hakkında garanti sunabilecek, alacakları takip ve tahsil edebilecek ortaklar arayan A.B.D.'li faktör'lerin önerisiyle "La Groupe International Faktör" uluslararası Faktör'ler Grubu kurulmuştur.

Avusturya'da, 1965 yılında First National Bank of Boston'un girişimiyle önemli Avusturya bankalarıyla ortaklaşa olarak ilk faktoring şirketi kurulmuştur.

İsviçre'de faktoring alanında ilk faaliyet 1960'da Meinhard-Commercial Corporation'ın bir büro açmasıyla başlamıştır. Bağımsız hukuki kişiliğe sahip ilk faktör 1963 yılında kurulan Faktör AG'dir. Bu faktoring şirketinin faaliyetinin ağırlık noktasını "gerçek olmayan faktoring oluşturuyordu. Faktör AG'nin başlıca faaliyet konuları ise genel olarak ev eşyaları, elektrikli aletler, radyo ve televizyon olup, geleneksel faktoring müşterisi olan tekstil endüstrisi ikinci planda kalmıştır. Faktör AG'yi başka faktoring şirketlerinin kuruluşu izlemiştir²⁰.

Hollanda'da modern faktoring sistemi Amerikan faktoring şirketlerinin girişimiyle 1963 yılından itibaren uygulanmaya başlamıştır. Hollanda'da faktoring şirketleri

²⁰ KOCAMAN, Berna: a.g.e.9-10-11

geleneksel Amerikan faktoring sistemi olan old-line faktoring yanında başka faktoring çeşitlerini de uygulamışlardır.

İsveç de ilk faktoring şirketi, 1963 yılında faaliyete başlamıştır. ülkede yaşanan enflasyonist ortamda bankaların yeterli krediyi sağlamamaları faktoring'in gelişmesine etki yapmıştır. 1978'de ülke ekonomisindeki gelişmelerin faktoring'in yayılma hızını yavaşlatmasına rağmen 1985 yılında tekrar önemli gelişmeler görülmüş ve 34 Milyar İsveç Kronu ile en yüksek işlem hacmine ulaşılmıştır.

İtalya'da faktoring'in gelişmesinde ülkede uygulanan para politikalarının etkisi olmuştur. 1980'li yılların başında 5 faktoring firması varken, 1988'de bu sayı 70 lere ulaşmış olup, 1998 sonu itibariyle 47 adettir. Bu ülkede piyasanın %70'i ilk 15 faktoring şirkete tarafından kontrol edilmekte olup, söz konusu 15 şirketin 8'i ise işlem hacminin %37 sini kontrol etmektedir. İtalya'da faktoring işlemlerinin %65'e direkt pazarlama şeklinde yapılmaktadır. Direkt pazarlama daha girişimci, daha kişisel ve taleplere daha çok cevap verir biçimde gerçekleşmektedir. İtalya, dünya faktoring cirosundaki işlem hacmiyle, asil faktoring ülkesi olan A.B.D' yi bile geride bırakacak bir gelişme seyri göstermiştir. Faktoring, özellikle 1973 petrol krizinden sonra yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır. Bu dönemde petrol krizi yüzünden birçok firmanın satışlarını artırma çabaları faktoring hizmetinin yayılmasında etkili olmuştur.

Güney ve Doğu Asya ülkelerinden Amerika'ya büyük miktarlarda tüketim malı ihraç edilmesi Asya'da faktoring sisteminin çıkış noktasını oluşturmaktadır. Doğu Asya'daki faktoring uygulamalarının merkezi Japonya'dır. Japonya'da ilk faktoring şirketi, 1972 yılında bir Japon bankası, bir Amerikan bankası ve bazı Japon işletmelerinin bir araya gelmesiyle kurulmuştur. Japon bankalarının akreditif esasına dayanan ihracat işlemleri ile sınırlı olarak hizmet vermesi özellikle vadeli mal Satan ihracatçılar için faktoring'in tercih edilmesine neden olmuştur. Hong-Kong ve Singapur'da da 1970'li yıllarda ilk faktoring şirketlerinin kurulduğu görülmektedir. Bu ülkelerdeki ilk faktoring şirketleri başlangıçta, Doğu Asya da ekonomik ilişkilerin farklı bir nitelik taşıması nedeniyle açık bir gelişme gösterememişlerdir. Fakat 1980'li yılların başında Avrupalı faktoring şirketleriyle know-how değişimi suretiyle daha esnek bir pazar politikası yürütülmesi sonucu ülke içi faktoring'de ciro açıkça artmaya başlamış, son yıllarda ise ihracat Faktoringi'nde önemli bir gelişme gözlenmiştir. Son yıllardaki

yeni bir gelişme de uluslararası faktoringin genellikle Japonya'nın ihracatçı veya ithalatçı olarak ortaya çıktığı. Asya devletleri arasındaki ticarete uygulanmasıdır.

2.2. FAKTORİNG TÜRLERİ

2.2.1. Coğrafi konum itibariyle faktoring

Yurt içi faktoring, aynı ülkede bulunan alıcı, satıcı ve faktoring şirketi arasında yapılan faktoring işlemidir. Faktoring, mal ve hizmet satan firma ile ticari borçlular arasında, faktoring'e konu olan ülke içi vadeli ve vadesiz satışlarla ilgili alacakların temliğini içermektedir.

Nakit akışı, satışlar yurtdışına olduğunda daha fazla önem kazanmaktadır. Çok geniş ve çok alıcılı olan dış ticaret pazarlarında nakit akışının tahsilat yüzünden düzensiz olma olasılığı yüksektir. Diğer taraftan farklı para birimleri, kanunlar ve dil farklılıkları gibi problemler de faktoring'in sunduğu alacak yöntemi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi ile giderilmektedir.

2.2.1.1.Yurt içi faktoring

Yerel faktör, satıcı firmanın ülke içinde yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, ülke içindeki alacakların tahsil ve takibi, ek finansman temini, firmanın ülke içindeki potansiyel ve mevcut müşterilerinin mali durumları hakkında bilgi toplaması ve piyasa araştırması yapılmış hizmetlerini sunmaktadır²¹.

Yerel faktoring dünya faktoring piyasasının %95'ini oluşturmaktadır. Yerel faktoring'in 1997 yılı itibariyle Türkiye'deki payı ise %23 civarındadır.

Yerel faktoring'in işleyişini maddeler halinde sıralamak gerekirse şu şekilde sıralamak mümkündür.²²

²¹ VARLIK Levent, Tacir Bankacılık, 1987, 116

²² CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, 2002, Syf 14

-Faktoring'e Başvuru: İşletme faktoring kuruluşuna istenilen belgeler ile birlikte müracaat eder. Söz konusu müracaatta işletmenin hesaplarının son durumu, borçluların isim ve adresleri, alacakların dökümü, kredi talebi ve benzeri bilgiler yer alır.

-Teklif: Faktör, gerekli inceleme ve değerlendirmelerini yaptıktan sonra, işletmeye yapabileceği hizmetlerin türünü ve alacağı komisyonu bildirir.

-Faktoring Sözleşmesi: Faktör ile müşteri arasında faktoring sözleşmesinin şartları, komisyon oranı, ödeme oranı ve faiz gibi koşullar karşılıklı olarak belirlendikten sonra sözleşme imzalanır.

-Onay : Sözleşmelerin imzalanmasından sonra işletme müşterilerinin siparişlerini alır. Alınan her sipariş faktör'e bildirilir ve onay beklenir.

-Malların Müşteriye Gönderilmesi ve Faturaların Temliki : Alınan siparişler onaylandıktan sonra mallar müşteriye gönderilir. Faktör işletmenin alacaklarına garanti vermişse mallar alıcılara gönderilirken fatura ve suretlerine faturada gösterilen alacağın faktoring kuruluşuna devredilmiş olduğu ve ödemelerin faktör'e yapılması gerektiği şeklinde bir not yazılır. İşletme, fatura yanında diğer sevk belgelerini de faktör'e gönderir.

-Ön Ödeme : Faktör yapılan sözleşmeye uygun olarak satıcıya ön ödemeyi yapar.

-Fatura Bedelinin Tahsili : Faktör fatura bedellerini vadesinde alıcıdan tahsil eder.

2.2.1.1.1 Yerel Faktoringin İşleyişi

ŞEKİL 1. Yurt içi faktoringin işleyişi



1.Sipariş

7. Vadede Ödeme

ALICI FİRMA

Şekil 1 de görüldüğü gibi Yurt içi faktoring işlemi sırasıyla 8 ayrı aşama izlemektedir.

1. Öncelikle satıcı, alıcılardan siparişleri almaktadır.
2. İkinci aşamada, satıcı faktoring şirketine, alıcıların isim ve adresleri, çalıştıkları bankalar, yıllık ortalama satış tutarları, standart satış vadesi, satışa konu olan mal ve hizmet çeşitleri gibi bilgileri içeren bir form ile başvurmaktadır. Faktoring şirketi, alıcıların ödeme gücü ve piyasa hakkında gereken istihbaratı yapıp kredi değerliliklerini belirledikten sonra her borçlu için ayrı bir işlem limiti tahsis ederek satıcıya bildirmektedir. Faktoring şirketi bu limitleri göz önüne alarak ayrıca satıcı için de bir üst sınır belirlemektedir.
3. Gerek alıcılar, gerekse satıcı için limitin belirlenmesinden sonra satıcı ve faktoring şirketi arasında hak ve yükümlülüklerin tespit edildiği “Yurt İçi Faktoring Sözleşmesi” imzalanmaktadır.
4. Bu aşamada satıcı malları alıcılara göndermektedir.
5. Bundan sonra satıcı, kestiği faturaların aslını alıcılara, bir kopyasını da sevk vesaiki ile birlikte faktoring şirketine göndermektedir. Bildirimsiz faktoring ve fatura iskontosu dışındaki faktoring türlerinde satıcı faturaya alacakların faktoring şirketine devredildiğini belirten temlik beyanını koymakla yükümlüdür.

Bu beyan alacakların faktoring şirketine devredildiğini ve bundan böyle ödemelerin vadede faktoring şirketine yapılması gerektiğini belirtmektedir. Bu yükümlülük satıcı tarafından fatura asıl ve suretlerin yazılarak veya faktoring şirketinden sağlanmış etiketler yapıştırılarak yerine getirilir. Faturalara temlik şerhi konulmasına

karşın alıcılar borçlarını satıcıya ödemeye devam ettikleri takdirde, satıcı bu ödemeleri hemen faktoring şirketine iade etmekle yükümlüdür.

6. Fatura ve sevk belgesinin suretini alan faktoring şirketi talep halinde, alacağın en fazla %80'ine kadar bir tutarı satıcıya hemen ödemektedir.

7. Alıcılar ödemeyi vadede faktoring şirketine yapmaktadırlar. Ödeme yapıldığı gün hesaplanan faiz ve diğer masraflar toplamı başlangıçta ödenmemiş olan %20 dolayındaki bakiyeden düşülerek kalan tutar satıcıya ödenmektedir.

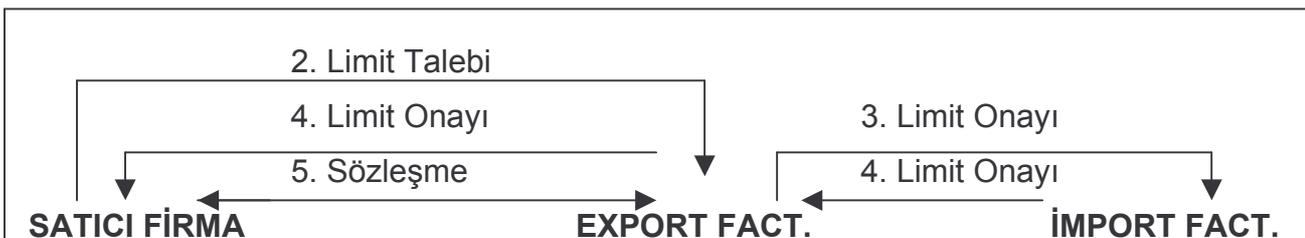
8. Bildirimsiz faktoring de ise borçluya alacakların faktoring şirketine devredildiği bildirilmemektedir. Bildirimsiz faktoring, faktoring şirketi ile satıcının karşılığı güvenine dayanan ve satıcının tahsilatı yaptıktan sonra bu bedeli alacağın gerçek sahibi olan faktoring şirketine devrettiği faktoring türüdür.

2.2.2 Uluslararası Faktoring

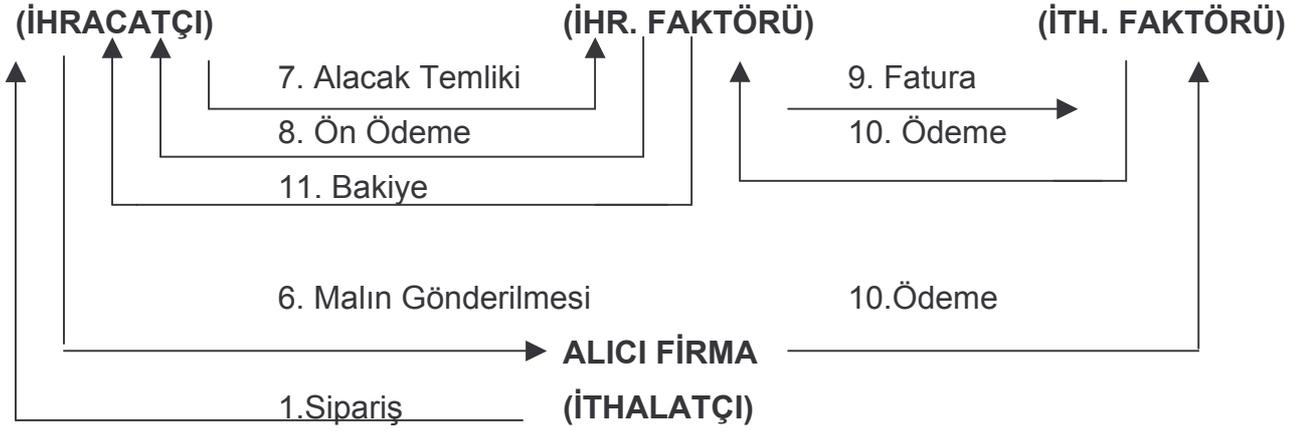
Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde olduğu, satıcının alacaklarının takip ve tahsilinin faktör tarafından yapıldığı durumda söz konusu olup, ticari işlemin ihracat veya ithalat oluşuna göre, uluslar arası faktoring'i ihracat ve ithalat faktoring'i olarak iki ayrı grupta toplamak mümkündür. Ulusal ve uluslar arası faktoring'de alıcının ödemeleri yaptığı muhabir bir kuruluş da (banka, faktör'ün şubesi veya aracı durumda başka bir faktör) devreye girmektedir²³.

2.2.2.1 Uluslar arası Faktoringin İşleyişi

ŞEKİL 2. Uluslar arası Faktoringin İşleyişi



²³ www.factoringderneği.org.tr/htm:factoring/23/10/2003



Şekil 2’de görüldüğü gibi Uluslar arası faktoring işlemi aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır.

1. İthalatçı ile ihracatçı arasında bir sipariş sözleşmesi yapılmaktadır.
2. İhracatçı firma, ithalatçının adı, adresi, ödeme vadesi ve koşullarını kendi ülkesindeki faktoring şirketine (export faktör) bildirmektedir.
3. ihracat faktoring şirketi ithalatçının ülkesindeki faktoring şirketine (import faktör) alıcı hakkındaki bilgileri aktararak limit talebinde bulunmaktadır.
4. ithalat faktoring şirketi, kredi değerliliği uygun bulursa alıcı için bir limit saptayarak bunu ihracat faktoring şirketine, ihracat faktoring şirketi de ihracatçıya bildirmektedir.
5. ihracatçı satıcı firma ülkesindeki faktör kuruluşla (export faktör) ile sözleşme yapar
6. Satıcı firma malını alıcı firmaya gönderir.
7. Alacak tutarı yurt içi muhabir faktör’e devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin faktör’e yapılması gerektiği bildirilir.
8. Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi faktör kuruluş, ihracatçıya ön ödemede bulunur.
9. Yapılan ön ödemenin faturası ithalat faktörüne gönderilir.
10. Vade tarihi geldiğinde fatura bedeli ithalatçı tarafından muhabir faktöre ödenir, muhabir faktörde ihracat faktörüne öder
11. İhracatçı faktör bakiyeyi satıcı firmaya öder.

2.2.2.2.İhracat Faktoringi

Alacakların tahsilatı, finansman sağlanması ve riskin üstlenilmesi açısından satıcının muhatabı kendi ülkesindeki faktör olacaktır. Faktör değişik ülkelerdeki alacakların garanti altına alınması ve tahsilat için yaygın muhabir ağından yararlanacaktır.

Satıcı yurtdışında bulunan alıcıları ile ilgili her türlü bilgiyi İhracat Faktör'üne verir. İhracat faktörü ithalatçı ülkede bulunan muhabir Faktör'üne bu alıcıları inceletir ve Muhabir Faktör tarafından saptanan garanti limitlerini İhracat Faktör'ü, satıcıya bildirir. İhracat Faktör'ü, bu limitler dahilinde alıcıların ödeyememe veya mali güçlüğü düşmeleri karşısında, fatura vadesini takip eden belirli bir gün sonunda (FCI kurallarına göre vadeden itibaren 90. günde) garanti hizmeti devreye girer ve satıcıya, fatura üzerindeki döviz değeri üzerinden %100 ödeme yapar.

Satıcı mallarını yükler ve bu yükleme esnasında düzenlediği faturalarına İhracat Faktör'ü tarafından kendisine verilecek olan temlik notlarını yapıştırır. Bu faturanın bir kopyası ile ilgili yükleme belgesini İhracat Faktör'üne gönderen satıcı bu ihracatından doğan alacağını İhracat Faktör'üne devretmiş olur. İhracat Faktör'ü, alacağın vadesinden önce, satıcının talebi üzerine faturanın belirli bir yüzdesini satıcıya ödeyebilir. İhracat Faktör'ü ve Muhabir Faktör satıcının alacak hesabını takip ederler. Vadede Muhabir Faktör tahsilatı yapar ve İhracat Faktör'üne gönderir. İhracat Faktör'ü ise fatura bedeli hesabına geçtiğinde satıcıya bakiye ödeme yapar. Alıcının mali güçlüğü düşmesi ve fatura bedelini ödeyememesi durumunda (uluslar arası kurallar çerçevesinde belirlenen vade sonunda) tahsil edilemeyen alacaklar satıcıya ödenir.

Uluslar arası faktoring yurtiçinde olduğu gibi alacak yöntemi, tahsilat yöntemi ve nakit yöntemi hizmetlerini ve bunun avantajlarını yurtdışı satışları olan işletmelerde de aynı güven ve esneklikle sunar. Böylece işletmelerdeki hızı, tahsilattaki kolaylığı ile uluslar arası faktoring, ülkeler arasındaki uzaklığı, dil ve ticari ve uygulama farklarını sorun olmaktan çıkarır²⁴.

İhracata yönelik faktoring işlemler; gayri kabil-i rücu ve kabil-i rücu olmak üzere iki alt gruba ayrılmaktadır.

²⁴ www.garantifactoring.com.tr/factoring/28/10/2003

2.2.2.2.1. Gayri kabil-i rücu ihracat faktoring'i

Gayri kabil-i rücu faktoring(rücu edilemez faktoring) , faktör'ün alacağıının ödenmeme riskini tamamen üstlendiği faktoring çeşididir.

Faktoring şirketi, satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve ona ön ödeme yapmaktadır. Vadeli alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda faktör müşterisine rücu edememekte ve bütün zararı kendisi üstlenmektedir.

Bu tür faktoring işlemlerinde bütün riski faktör üstlenmiş bulunmaktadır. Bundan dolayı faktoring şirketleri ileride doğabilecek zararlarını en alt düzeye indirmek için ciddi bir piyasa araştırması yaparak rücu edilemez faktoring işlemi yapmaktadırlar.

Gayri kabil-i rücu ihracat faktoring'in işleyişi aşağıdaki aşamalara göre gerçekleşmektedir. Bu aşamalar:

- Satıcı (ihracatçı), bir faktoring kuruluşuna (faktör) başvurarak yurt dışında bulunan ve müşteri olan ithalatçı firmanın adını ve ihtiyacı olan limiti (ihracatçının vadesinde ithalatçı bazında oluşacak alacak tutarı) bildirir.

- Faktör, alıcının (ithalatçının) bulunduğu ülkedeki muhabinine (muhabir faktör); alıcının adı, adresi ve talep edilen limiti bildirir.

- Muhabir faktör, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder.

- Söz konusu limit faktör tarafından ihracatçıya bildirir ve satıcı ile faktör kuruluşu arasında bir sözleşme yapılır.

- Satıcı, malı sevk eder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslına temlik şerhi koyarak ve ödemenin muhabir faktör'e yapılmasını beyan ederek müşterisine (alıcıya) gönderir ve bir suretini de faktör'e teslim eder.

- Faktör, faturayı vadesinde muhabir faktör kanalı ile tahsil eder ve satıcıya öder. Satıcı firmanın vadeden önce peşin ödeme istemi halinde düzenlenen faturanın en çok %80'ini satıcıya (ihracatçıya) ön ödeme (avans) olarak ödeyebilir.

- Faktoring'de tahsilat riski faktör tarafından üstlenildiği için reklamasyon dışındaki bütün sorunlar faktör tarafından çözümlenir ve satıcıya bilgi verilir.

Bu tür faktoring işlemlerinde, alıcının mali güçlüğü düşüp ödeme yapmaması durumunda, faktör vadeden sonraki 90. gün garanti limiti kapsamındaki bedelin tamamını (%100) öder. Burada satıcı (ihracatçı), vadeli %100 garantili ve finansman sorunları olmaksızın satış yapma olanağına kavuşurken, alıcı da (ithalatçı) likidite sorunlarından bağımsız, akreditif açmadan, vadeli alım yapma olanağına kavuşmaktadır.

2.2.2.2 Kabil-i rücu ihracat faktoring'i

Satıcı uzun süredir çalıştığı ve iyi tanıdığı alıcılarda risk görmediği durumlarda ihracat alacaklarından doğan haklarını faktör'e kabil-i rücu temlik edebilir. Bu tür işlemde, faktör ; alacağın takibi ve tahsilini üstlenir, vadeden önce öne ödeme yapabilir. Ancak, alacakların tahsil edilmeme riski ile ilgili tüm sorumluluk satıcıya aittir.

Bu tür faktoring işleminde faktör'ün satıcı firmaya yaptığı öne ödeme kredi niteliği almaktadır. Satıcının faktör'e devrettiği alacaklarda faktoring şirketinden kullandığı krediye karşılık verilen teminat niteliğinde olmaktadır. Bu tür faktoring'de faktör'ün temel işlevi tahsilata aracılık yapmak şeklinde ortaya çıkmaktadır.

2.2.2.3 İthalat Faktoring'i

Yurt dışından vadeli, mal mukabili ve faktoring kapsamında ithalat yapmak isteyen alıcı, bu konuda satıcı ile anlaşır. Satıcı, kendi ülkesindeki faktör aracılığı ile Türkiye'deki Faktör ile temas kurar, gerekli limitleri ister. Türkiye'deki faktör, limit saptanması hususunda alıcı ile temasa geçerek, gerekli bilgi ve belgeleri temin eder ve inceleme sonucu olumlu ise alıcı faktör'e bildirir. Alıcı, vadede faktör'ün bildirdiği hesap numarasını ödemeyi yapar. Böylece, ithalatçı likidite sorunlarından bağımsız mal mukabili ve vadeli ithalat yapma olanağını temin eder²⁵.

2.2.3. Sunulan Hizmetin Niteliği İtibariyle Faktoring

2.2.3.1 Bildirimli faktoring²⁶

²⁵ www.factoringdernegi.org.tr/factoring_nedir?/23/10/2003

²⁶ TOROSLU Vefa, Faktoring İşlemleri ve Muhasebesi, 1999,12

Bildirimli faktoring, satıcı firmanın alacağını faktör'e devrettiği borçlulara bildirdiği faktoring türüdür. Burada satıcı firma, borçlulara gönderdiği faturanın üzerine o fatura ile ilgili muhataplarının faktör olduğu ve ödemelerin faktör'e yapılması gerektiğini belirten bir not koyar. Böylece borçlu olan alıcı firma ile faktoring şirketi birbirlerinden haberdar olurlar.

2.2.3.2. Bildirimsiz faktoring

Bildirimsiz faktoring'de, satıcı firmanın alacağını faktör'e devrettiği borçlulara bildirilmez, borçlulara gönderilen faturalara faktör ile ilgili bir not konmaz. Burada satıcı firmalar faktör'ün ajanı olarak alacak tahsilatlarını bizzat kendileri yaparlar. Bu tür faktoring'de tahsilat fonksiyonu yoktur. Faktör esas itibariyle alacakların ödenmeme riskini üstlenmektedir²⁷.

2.2.3.3. Ön Ödemeli Faktoring

Ön ödemeli faktoring'de faktör satıcı firmanın vadeli alacaklarını satın almakta ve alacakların vadesini beklemeden satıcı firmaya belli bir miktarda ön ödeme yapmaktadır. Ön ödeme oranı genellikle %80 olarak uygulanmaktadır. Satıcı firma tahsil ettiği ön ödemeye karşılık faktoring şirketine faiz ödemektedir. Faktoring şirketi alacağın vadesi geldiği zaman borçludan tahsilatı yapmaktadır. Satıcı firmaya yapılan ön ödemeden kalan %20'lik kısmından ön ödeme ile ilgili olan faiz tutarın ve hizmet komisyonunu kestikten sonra kalan kısmı firmaya ödemektedir.

2.2.3.4 Ön Ödemesiz Faktoring

Bu tür faktoring işlemlerinde müşteri ile faktör arasındaki anlaşma gereği müşteri bazı hizmetlerden yararlanmakta fakat faktoring müşterisine faktör'e temlik ettiği alacaklar karşılığında herhangi bir ön ödeme yapılmamaktadır. Bu tür faktoring işlemleri yapılan veya yapılacak olan anlaşma gereğince her türlü faktoring işlemleri uygulanabilmektedir²⁸.

²⁷ www.garantifactoring.com.tr/factoring/28/10/2003

²⁸ MELEMEN Mehmet ve ARZOVA S.Burak, Uluslar arası Ticaret Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce, 1998, 446

2.2.3.5. Vade Faktoringi

Bu faktoring türü, satıcının faktör'den aylık kredili satışların ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilat yaptığı, faktör'den avans alamadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı, satıcıya finansman desteğinin sağlanmadığı bir faktoring türüdür. Burada satıcı işletmenin temel amacı, alacaklarını vadesinde tahsil edebilmektir. Bu tür faktoringde kur riski, büyük ölçüde satıcı işletme üzerine kalmaktadır. Vadeli faktoring genellikle geniş ve karmaşık muhasebe sistemi nedeniyle faktör'ün teknik imkanlarını tercih eden, ticari risk üstlenilmesini ve alacakların tahsilatını isteyen firmaların yararlandığı bir faktoring türüdür.

Vadeli faktoring'de iki tür ödeme bulunmaktadır:

-Özellikle mevsimsel satışların olduğu endüstrilerde faktoring şirketi satıcı firmaya ancak alacağı müşteriden tahsil ettikten sonra ödeme yapmaktadır.

-Her bir hesap için daha önceki tahsilat süreleri dikkate alınarak belirlenen bir tarihte ödeme yapılır. Ortalama tahsilat sürelerinin hesaplanmasında satıcı firmanın geçmiş hesapları ve alacaklarının dönüş hızı dikkate alınır.

2.2.3.6 Acente Faktoring'i

Bu tür faktoring işleminde faktör, satın aldığı alacakların tahsilat görevini bir başka şirkete devreder. Bu şirketin ismi genellikle satıcı firmanın ismine benzemektedir ve sahibi de faktoring şirketi olmaktadır. Bu şirket faktör adına ve onun acentesi olarak hareket etmektedir. Faktoring işlemi gerçekleştirildiğinde borçlu firmaya, ödemelerini bu firmaya yapması gerektiği bildirilir. Bu tür faktoring işleminde borcun ödenmeme riskine karşı koruma ve finansman hizmeti sağlanmaktadır.

2.2.3.7 Toptan Faktoring(Bulk Faktoring)

Bu tür faktoring işleminde, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan satıcı firmalar bütün satışlarından doğan alacaklarını faktör'e devretmektedirler. Toptan Faktoring'de borçlu borcunu doğrudan faktör'e ödemeye yönlendirilmektedir. Buna

rağmen faktör alacak yönetimi konusunda hiçbir hizmet vermediği gibi alacakların tahsilatından da sorumlu olamamaktadır. Alacakların takip ve tahsilatı işlemlerini faktör adına satıcı firma yürütmektedir. Faktör kendisine yapılan ödemelerle ilgili günlük detayları düzenli olarak satıcı firmaya göndermektedir. Bu sayede alacakların takibi kolaylaştırılır.

Toptan Faktoring'de faktör tarafından satıcı firmaya sadece finansman hizmeti sunulmaktadır. Alacak yönetimi ve borçların ödenmeme riskinin üstlenilmesi gibi hizmetler Toptan Faktoring'de faktör tarafından satıcı firmaya sadece finansman hizmeti sunulmaktadır. Alacak yönetimi ve borçların ödenmeme riskinin üstlenilmesi gibi hizmetler Toptan Faktoring'in kapsamına girmemektedir.

2.2.3.8 Fatura İskontosu faktoringi

Bu tür faktoring satıcı firmaya sadece finansman hizmeti sunan, buna karşılık alacak yönetimi ve borçların ödenmeme riskinin üstlenilmesi gibi faktoring işleminin temel özelliklerini kapsam dışında tutan bir faktoring çeşididir. Bu tür faktoring de borçlulara borçlarını faktör'e ödemeleri ihbar edilmemektedir. Bu yöntemde muhasebe kayıtlarının tutulması ve tahsilatın gerçekleştirilmesi satıcı firmanın görevidir. Satıcı firma tarafından tahsil edilen paralar doğrudan faktör'ün banka hesabına yatırılmaktadır.

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

Fatura ıskontosu yönteminin işleyiş süreci şu şekildedir.;

-Satıcı firma ticari alacaklarının ve borçluların ayrıntılı listesini faktör'e verir. Faktör, faturalar toplamında kendi komisyon ve masraflarını düşükten sonra kalan tutarı satıcı firmanın hesabına alacak kaydeder.

-Satıcı firma her hafta faktör'e toplam satışları, yapılan tahsilatları, iskonto ve iade bilgilerini gönderir.

-Borçlulardan yapılan tahsilatların tümü doğrudan faktör'ün banka hesabına havale edilir. Havaleler ile ilgili dekontların bir kopyası bilgi sahibi olması için faktör'e gönderilir.

-Her ayın sonunda satıcı firma faktör'e güncelleştirilmiş alacakları vadeleri ile birlikte gösteren bir liste gönderir. Faktör, bu listeye göre kendi kayıtlarının mutabakatını yapar.

-Fatura iskontosu yönteminde satıcı firmaya finansman hizmeti dışında bir hizmet verilmemektedir. Buna karşılık faktör, finansman faizi dışında bir de satın alınan toplam alacaklar üzerinden hesaplanan komisyon almaktadır.

2.2.4 Uluslar arası Faktoring Yöntemleri²⁹

Uluslar arası faktoring Satıcı ve alıcının aynı veya farklı ülkelerde bulunması, satıcının faktoring hizmetlerinden yararlanma biçimi, tarafların sözleşmede bazı koşulları belirlemesi sonucu oluşan değişik faktoring türlerinin başlıcaları aşağıda açıklanmaktadır.

2.2.4.1 Çift Faktör ile Faktoring

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

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

Çift faktör sisteminin işleyişi şu şekilde olmaktadır:

-İhracat faktörü, müşterisi ve faaliyetleri hakkında bilgi edinir.

²⁹ TOROSLU Vefa, Faktoring İşlemleri ve Muhasebesi, 1999, 13-15

-İhracat faktörü müşterisi ile ilgili olarak verdiği hizmet veya sattığı mallar, tahmini iş hacmi, ödeme şartları, borçluların isimleri, işle ilgili fatura sayısı ve tutarları gibi bilgileri ithalat faktörüne iletir.

-ithalat faktörü elindeki bilgiler dahilinde gerekli değerlendirmesini yaparak işi kabul edip etmeyeceğini, kabul ettiği takdirde kendi komisyon oranını ihracat faktörüne bildirir.

-İhracat faktörü, ithalat faktöründen gelen şartları değerlendirir ve buna göre kendi komisyonunu belirler.

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

1-Fatura asılları üzerine konulacak temlik ihbarı ile borçluyu, ödemeyi ilgili ithalat faktörüne yapmaya yönlendirmek,

2-İhracat faktörüne gönderilen orijinal fatura suretlerine, ithalat faktörüne de gönderilmek üzere bir suret daha eklenmesi,

-İhracatçı tarafından alacağın ihracat faktörü tarafından ithalat faktörüne devredilmesinin teyit edilmesi

-Ödememe riski açısından her iki faktör garanti limitlerini belirler ve ihracat faktörü ihracatçıya toplam risk seviyesini bildirir. Malın kusurlu olması dışındaki ödememe durumunda rücu edilemez faktoring yapılmış ise ithalat faktörü en geç vade bitiminden itibaren 90 gün içinde fatura tutarlarını ihracat faktörüne öder.

-İthalat faktörü malın kusurlu olması ile ilgili anlaşmazlıklar konusunda sorumluluk almaz. Ancak talep edildiği takdirde sorunların çözümüne yardımcı olur.

Çift faktör sisteminin avantajları vardır. Bunlar;

1-İhracatçı ile yakın ilişki içinde olan ihracat faktörü ihracat belgelerinin doğruluğunu kontrol edebilir.

2-Borçlunun ülkesinde bulunan ve bu ülkedeki yasal mevzuatı iyi bilen ithalat faktörü borcu kolaylıkla tahsil edebilir.

3-İthalat faktörünün ülkesindeki faiz oranları daha düşük olur ise avans ödenmesinin maliyeti daha düşük olur. Dolayısıyla ihracat faktörü bu avantajı ihracatçıya yansıtır.

4-Eğer ihracat borçlu ülkenin para birimi cinsinden yapılıyor ve yapılan ihracatın tamamı ihracat faktör'üne yüklemeyi takiben hemen devrediliyor ise ihracat faktörü hesabına geçen dövizî hemen gelecekteki pazarda ihracatçının para birimine karşı satarak Swap işlemi yapar. Bu sayede ihracatçı kur riskine karşı korunmuş olur.

2.2.4.2 Direkt ithalat Faktoring'i

Direkt ithalat faktoring'i sisteminde ihracatçı borçlu ülkesindeki bir faktör ile vadesinde tahsilat ve transfer bazında bir anlaşma yapar. Bu sistemde ihracatçının finansman talebi bulunmamaktadır. Bu nedenle çift faktör sisteminin uygulanmasına gerek bulunmamaktadır. İhracatçı karşı ülkedeki hangi faktör ile anlaşma yapabileceği konusunda kendi ülkesindeki bir faktör zincirine müracaat eder. Aynı zincire üye karşı ülkedeki faktörün ismini alır ve onunla ilişkiye geçer. İhracatçıya karşı ülkedeki üye faktör ile tanıştırılan faktör bu hizmet için bir komisyon alır. Bu yöntemde ithalat faktörünün garanti yükümlülüğü bulunmamaktadır. Bundan dolayı da ithalat faktör'ü tarafından satıcının incelenmesine gerek duyulmaz.

Haberleşme ve para transferlerinin fazladan bir tarafı daha gecikme durumunda kalmaması bu sistemin en önemli avantajıdır. Ayrıca bu sistemde ödenen komisyonlar çift faktör sistemindeki komisyondan daha düşüktür.

İhracatçının birden fazla ülke ile ihracat ilişkisi içinde bulunması durumunda, birçok ithalat faktörü ile muhatap olmak zorunda kalacaktır. Böyle bir durumda çift faktör sistemini uygulayarak tek bir ihracat faktörü ile ilişki içinde bulunmak ihracatçı açısından daha etkin olacaktır³⁰.

2.2.4.3 Direkt İhracat Faktoring'i

Direkt ihracat faktoring'i kayıtların mükerrerliğini,haberleşme ve para transferlerindeki gecikmeleri ve fazladan ortaya çıkacak yönetim masraflarını önlemek

³⁰ TOROSLU Vefa, Faktoring İşlemleri ve Muhasebesi, 1999, Syf 13-15

için karşı ülkedeki faktör'ün devre dışı bırakıldığı bir sistemdir. Bu sistemde faktör ihracatçının ithalatçıdan olan alacaklarını aynen yurtiçi faktoring'de olan işlemlere tabi tutar. Böylece ihracat faktör'ü ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla doğrudan muhatap olur.

İhracat faktör'ü borç tutarlarına onay verebilmek için şu yollara güvenir ;

- 1-Banka istihbarat raporlarına veya muhabirlerinden aldığı bilgilere,
- 2-Rücu edilebilir faktoring anlaşmasına,
- 3-Müşteri kredi sigorta poliçesinden doğan haklara,
- 4-Kendisine ait kredi sigorta poliçesine.

İhracat faktörünün borçlusundan tahsilat yapmak için kullanacağı yollar :

- Güçlük çıkıncaya kadar kendi olanakları ile tahsilat yapmak. Güçlük çıktığı zaman ise tahsilat için bir temsilci görevlendirmek,
- Bütün tahsilat için bir temsilci görevlendirmek.

Bu sistemin en büyük dezavantajı haberleşmedeki dil farklılığının ortaya çıkardığı sorunlardır.

2.2.4.4 Zincirleme Faktoring (Back to Back Faktoring)

Zincirleme faktoring ihracatçının alacaklarının ihracat faktörünce satın alınmasına, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından doğan alacaklarının da ithalat faktörünce satın alınmasına dayanan bir sistemdir.

Bu durum ihracatçının bir ülkeye yaptığı satışların hepsini tek bir firmaya yapması durumunda meydana gelmektedir. Bu tek ithalatçının ihtiyaç duyduğu finansman tutarı, ithalat faktörünün kendisine teminatsız olarak tahsis ettiği limitten daha fazla olabilir. Bu sorun ithalatçının, ithalat faktörünün kendisine teminatsız olarak tahsis ettiği limitten daha fazla olabilir. Bu sorun ithalatçının, ithalat faktör'ü ile bir faktoring anlaşması

yapması ve alacaklarını bu faktör'e satması ile giderilir. Alacakların satın alınması ile oluşan bakiye kredilerin teminatı olur.

Zincirleme faktoringin işleyiş süreci şu şekildedir ³¹:

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

2-İthalat faktör'ü ithalatçı firma ile yerel satışların finansmanı için ön ödemeyi de içeren bir faktoring anlaşması yapar .

3-Ön ödemeler, limitler dahilinde ithalat faktörü tarafında ithalatçıya yapılır.

4-İthalat faktörü ithalatçının yerel satışlarından doğan alacaklarını tahsil ederek ihracat faktörü ne transfer eder.

5-İthalat faktör'ü tarafından ihracat faktör'üne verilen onaylar:

a) İthalat faktörünün ithalatçıya tanıdığı kredi limitinin belli bir oranı kadar

b) Onaylanmış borçların ithalatçıya verdikleri kesin sipariş tutarı

dikkate alınarak belirlenir.

Zincirleme faktoring sistemi ilk işlemlerde sorun doğurur. Çünkü ihracatın fiilen yapılmasından sonra malların yerel pazarda satışına kadar geçen süre içinde ithalat faktörünün elinde hiçbir kontrol olanağı bulunmamaktadır. Bu boşluk ihracatçının ithalatçıya yaptığı satışların ilk partilerinin rücu edilebilir hizmet kapsamına alınması ile giderilir. Zincirleme faktoring'e benzeyen bir sistem ihracat faktörü devreden çıkarılarak da oluşturulabilir. Bu yöntemde ithalat faktör'ü hem ithalatçı hem de ihracatçı ile faktoring anlaşması yapar böylece bir faturanın belli bir oranını ihracatçıya ödemeyi kabul etmiş olur. Bu sistemin amacı ihracatçının ithalatçıya tanıdığı krediyi güvence altına almak istemesidir.

³¹ TOROSLU Vefa, Faktoring İşlemleri ve Muhasebesi, 1999, 25-27

Tablo (1) Sunulan Hizmetin Türüne Göre Faktoring Sınıflandırması

Sunulan Faktoring Hizmeti Faktoring Çeşitleri	Finansman (Ön Ödeme) Kolaylığı	Ticari Riskin Üstlenilmesi	Borçlulara İhbar	Muhasebe Kayıtlarının Tutulması	Tahsilat Hizmeti
Geleneksel Fakt.	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Zahiri Faktoring	Evet	Hayır	Evet	Evet	Evet
Vade Faktoring	Hayır	Evet	Evet	Evet	Evet
Ön Ödemeli Fakt.	Evet	Hayır	Hayır	Hayır	Hayır
Bildirimli Faktoring	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Hayır
Bildirimsiz Faktoring	Evet	Bazen	Hayır	Hayır	Hayır
Toptan Faktoring	Evet	Hayır	Evet	Hayır	Hayır
Acente Faktoringi	Evet	Bazen	Genellikle	Bazen	Hayır
İhracat Faktoringi	Evet	Anlaşmaya Bağlı	Evet	Evet	Evet

İthalat Faktoringi	Bazen	Anlaşmaya Bağlı I	Evet	Evet	Evet
--------------------	-------	----------------------	------	------	------

2.3. FAKTORİNG'İN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

2.3.1. Faktoring'in Avantajları

Faktoringin satıcı firmaya ve faktoring şirketine sağladığı avantajları ve dezavantajları aşağıda belirtildiği gibidir.

2.3.1.1. Faktoring'in Satıcı Firmaya Sağladığı Avantajlar

1) Alacaklara bağlanan fonların bir fırsat maliyeti vardır. Faktör'ün alacaklar için ön ödemede bulunması, ticari alacak miktarını azaltarak çözülen fonların başka verimli alanlarda kullanılmasına olanak vermektedir.

2) Faktör'ün verdiği ön ödeme ile satıcı işletme, hammaddeyi peşin ödeyerek satın alma imkanına kavuştuğu için bazı indirimlerden faydalanarak üretim maliyetlerini düşürebilmekte ve böylelikle daha fazla kar elde edebilmektedir.

3) Satıcı işletmenin, alımlarında peşin para ile çalışıyor olması onu, vade farkı ödemekten kurtarmaktadır.

4) Satıcı işletme, aldığı ön ödemeler sayesinde, zamanında ödeme yapabildiği için piyasadaki hammadde satıcılarının gözünde kredibilitesi yükselmektedir.

5) Alacakların azalması, alacak ve işletme sermayesi devir hızını yükseltmekte, böylelikle işletme daha az krediye gerektirmektedir.

6) Faktoring yöntemi ile nakit akış planları daha gerçekçi hazırlanabilmekte, mevsimsel olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimi daha kolay karşılanabilmektedir.

7) Faktoring'in etkisiyle daha sağlıklı bir finanssal yapıya kavuşan dışsatımcı, likidite riskinin göstergesi olan müşteri hesabını ve alacak kalemlerini minimum seviyede tutabilmektedir.

8) Kapsamlı bir inceleme sonucunda iş kapasitesi ve yönetimi, faktoring kuruluşu tarafından kabul görerek sisteme bağlanan bir sanayicinin içi piyasada ve finans

çevrelerindeki itibarı da görelî olarak artmaktadır. Başka bir deyişle, faktoring'e kabul edilen bir firmanın uluslararası değerleme kriterlerine uygunluğu yanında, çağdaş ve dinamik bir yapıya da sahip olduğu faktör tarafından teyit edilmektedir. Tüm bunların ışığında da bankaların, firma değerlendirmeleri faktoring öncesine göre farklı olmakta, çağdaş yönetim ve uygun iş hacmini, faktoring uygulamakla somut olarak kanıtlayan orta büyüklükteki sanayicinin, bankalardaki kredibilitesi artmaktadır³²..

9) Ön ödeme, satıcı işletmenin ihtiyaç ve talebi üzerine verildiği için, işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmamakta ve faiz giderlerini düşürmektedir³³.

10) Satıcı işletme, bir dizi müşteriye yapmış olduğu, bir dizi satıştan elde edeceği alacaklarını dağınık olarak yönetmek yerine yalnızca faktör kuruluş ile alacak ilişkisine girerek alacak hesabını tek bir kaleme indirebilmektedir.

11) Hedef pazarda yerleşik ve faktoring zincirinin üyesi olan faktoring kuruluşu, alıcı firma hakkında topladığı bilgileri değerlendirerek ödenmeme riskini üstlenmektedir.

12) Dışsatım gücü artan sanayici, dış pazardaki itibarını ve Pazar payını, üretimin kalitesi oranında, faktoring ile arttırabilme imkanına kavuşabilmektedir.

13) Faktoring kuruluşunun özel olarak sunduğu, dış pazar şartları ile ilgili bilgi ve yorumlar, satış şartlarının belirlenmesinde ve alınacak kararlarda, firmayı yönlendirmektedir. Kurumsal olarak bu ekonomik verilerin geçerliliği tamdır; çünkü yanlış yönlendirmeden doğacak risk, tamamen veya anlaşmaya göre kısmen, faktoring kuruluşu tarafından üstlenilmektedir.

14) Dış ticaretteki alacakların ödenmemesi ve kur riski gibi riskler büyük ölçüden faktör'e yüklendiğinden, satıcı işletmeye kolaylık sağlanmaktadır

15) Faktoring ile dış Pazar hakkındaki bilgi ve ticari garantileri alan sanayici, tüm gücünü üretime vermek suretiyle performansını arttırabilmektedir.

16) Ufak firmaların yapamayacağı dış Pazar araştırmalar, faktör tarafından kolaylıkla yapılabileceğinden, orta ve küçük çaptaki dış ticaret firmalarının dış pazarlara girmesi kolaylaşmaktadır.

17) Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını, ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük önemli yatırımları olan alıcılarının mili durumundan en kısa zamanda haberdar olmaktadırlar.

18) Faktör'ün müşterileri hakkındaki istihbaratı ve risk değerlendirmesi sonucu, kötü alacak riski minimum düzeye inmektedir.

³² ÖNCEL Aykut, "Faktoring ve Krediyeye Etkileri" Dünya Gazetesi, 22.10.1990

³³ BAYSAL Rauf ve KOÇ Tolga Kaan, "Sistemin Sağladığı Avantajlar", Ekonomist Dergisi, 11.4.1993

19) Faktoring uygulaması, işletmenin kredi kontrolü ve tahsilat faaliyetlerini uzman kadrolara bırakarak, yönetici zamanının daha üst düzeyde ve verimli alanlarda kullanılmasını mümkün kılmakta, işbölümü ve uzmanlaşma, işletme faaliyetlerinin verimi yükseltmektedir.

20) Faktoring şirketi, kredili satışların muhasebe işlemini ve alacakların takibini üstlendiğinden, satıcı firmanın muhasebe faaliyetleri, eleman, yazışma ve posta hizmetlerinden doğan masrafları azalmaktadır.

21) İthalat Faktoringi'nde, yurt dışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulmakta, ödemeyi kendi ülkelerindeki muhabir faktör'e yaparak zamandan ve paradan tasarruf etmekte, böylelikle yurt dışındaki ithalatçının, alım gücü artmaktadır. Türk ihracatçısı da, pazarını genişletme imkanına kavuşmaktadır.

22) Artık ihracatçının, ithalatçıyı finanse etmesine gerek kalmamıştır, çünkü bu fonksiyon faktör'e geçmiştir.

23) Uluslar arası faktoring'de alıcı ile olabilecek dil sorunları, vadesi gelen alacakların tahsilinde yapılacak telefon görüşmeleri, yasal işlem durumunda yabancı avukat aranması, tutulması gibi problemlerle faktör uğraşacağı için ihracatçının, bu sorunlarla ilgilenmesi gerekmemektedir.

24) İhracat faktörünün verdiği ön ödeme, döviz olacağından, ihracatçı kambiyo dosyasını hemen kapatabilmekte ve Katma Değer Vergisi başvurusunu hemen yapabilmektedir. Bunun yanında, ön ödeme sayesinde ihracatçı parasını, vadesinden önce alacağı için, Merkez Bankası'nda bozdurmak zorunda kalmamakta ve piyasada bozdurarak, ilave bir kar sağlamaktadır.(Oysa akreditifle gelen dövizin, aynı bankada bozdurulması gerekmektedir.)

2.3.1.2. Faktoring'in Faktoring şirketine sağladığı avantajlar

1) Faktör kuruluş, sunduğu hizmetin karşılığında, satıcı firma ile yapılan sözleşme çerçevesinde kredili satış üzerinden belli oranda komisyon tahsil etmektedir. Bu komisyon, satıcı işletmenin, vermiş olduğu hizmetin karşılığı ile faktör kuruluşun rekabet gücüne bağlı olarak serbestçe tespit edilebilmektedir.

2) Faktör kuruluş elde ettiği verileri diğer çalışmalarında da kullanabilmektedir. Örneğin, satıcı firmanın yaptığı satışların hacmi, geliri ve bunlardaki değişiklikler konjonktürün seyrini sağlıklı bir şekilde yansıtabilmektedir. Böylece, faktör kuruluş

ekonominin genel durumu hakkında elde ettiği bilgiyi hissedarlarına ve yan kuruluşlarına aktararak ilerideki faaliyetleri için kullanabilmektedir.

3) Faktoring, sisteme giren firmanın, finanssal politikasını etkilemekte, ve etkileşim zaman içinde iş hacminin artmasına yönelik bir gelişme göstermektedir. Çünkü artan iş hacmiyle ihracatçı, kendine ek bir yük getiren faktoring masraflarını karşılarken, faktör kuruluş da vadeli dışsatım tutarı üzerinden alınan belli bir faktoring komisyonu çerçevesinde daha fazla getiri elde etmektedir.

4) Büyük ticari firmalar, faktoring faaliyetlerine girmekle, hem faktör'lerin hem de bunların arkasındaki bankaların devamlı müşterileri haline gelebilmektedirler. Ayrıca, aradaki ilişkiler geliştikçe faktör kuruluşun, satıcı firma üzerindeki etkisi ve ağırlığı artmakta; sonuçta faktör kuruluş, satıcı ile müşteri arasında, vazgeçilmez bir aracı durumuna gelmektedir. Bu nedenle satıcı firmaların zamanla danışmanlık ve finanssal destek açısından faktör'e daha fazla dayanmaları, onları bu kuruluşların birer parçası haline getirebilmektedir.

2.4.1. Faktoring'in Dezavantajları

1) Faktoring kuruluşunun, riskleri üstlenmesi nedeniyle faize ek olarak komisyon da alması sonucu, işletmeye maliyeti fazla olmaktadır.

2) Faktoring'in dezavantajlarında bir de, uluslar arası alanda faktoring işlemi gerçekleştirilirken, malların taşınması sırasında varış noktasında meydana gelen fiziksel zararlarıdır. Bu durumda alıcı firma(Müşteri) muhabir faktoring kuruluşuna durumu bildirmekte, muhabir faktoring kuruluşu da satıcı iletmeye başvurmuştur. Bu prosedürün oldukça uzun zamanda gerçekleşmesi ve alıcı firmanın, ortaya çıkan zararı, satıcıya kanıtlayabilmesinin pek mümkün olmaması, uluslar arası alanda faktoring'in sakıncalarından birini oluşturmaktadır.

3) Faktoring'in bir diğer sakıncalı yönü de, uluslar arası faktoring'de, uygun muhabir faktör kuruluşun seçilmesidir. Eğer muhabir faktör kuruluş, iyi çalışmamakta, kredi limitlerinin belirlenmesi ve kredi koruma prosedürlerinin uygulanmasında gecikmekte ise ciddi problemler ortaya çıkmaktadır. İhracat faktör kuruluşu da, muhabir faktör kuruluşta herhangi bir ortaklık payına sahip değilse, muhabir faktör kuruluş üzerinde herhangi bir baskıya sahip olamayacaktır. Dolayısıyla seçilen faktörlerin uluslar arası piyasalarda çeşitli şube ve temsilcilikleri olan kuruluşlar arasından seçilmesi bu sorunu ortadan kaldıracaktır.

4) Alacak hakkının satışı, bazı firmalar tarafından bir tehlike göstergesi olarak yorumlanmaktadır. Bu firmalara göre, alacak hakkını satan bir firma, gerçekte likit bir varlık olarak alacaklarını elden çıkarmaktadır. Bu işlem finansman açısından zor durumda olmanın bir ifadesidir. Bu nedenle bazı firmalar, alacak hakkının satışı ile finansman sağlayan firmaların kredi değerliliğinden şüphe etmekte ve kredili mal satmaktan kaçınmaktadır oysa daha önce faktoring'in avantajlarından bahsedilirken de belirtildiği üzere, kapsamlı bir inceleme sonucunda iş kapasitesi ve yönetimi, faktoring kuruluşu tarafından kabul görerek sisteme bağlanan bir sanayicinin uluslar arası değerlendirme kriterlerine uygunluğu yanında çağdaş ve dinamik bir yapıya da sahip olduğu faktör kuruluş tarafından teyit edilmektedir.

3.BÖLÜM

FAKTORİNG SÖZLEŞMELERİ

3.1 Faktoring Sözleşmelerinin Kavramı

Faktoring, mal satımı ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin bu satışları dolayısıyla doğmuş ve doğacak alacaklarını faktör kuruluşu temlik etmesi ve alacakları temellük eden bu kuruluşun alacaklara karşılık peşin ödemelerde bulunarak satıcıya finansman kolaylığı sağlaması, mali ticari ve idari konularda hizmet vermesi ve verdiği hizmetler karşılığı bir ücrete hak kazanması esasına dayanan bir tekniktir.

Faktoring sözleşmesi ise, taraflar arasında yukarıda sayılan unsurları içeren ve tarafların yükümlülüklerini gösteren bir sözleşme olarak tanımlanmaktadır. Faktoring sözleşmelerinin, birbirinden çok farklı unsurları ve fonksiyonları içermeleri, karmaşık bir yapıya sahip olmaları nedeniyle tarafların hangi amaçla sözleşme yaptıklarının belirlenmesini güçleştirmektedir. Bir başka ifade ile işletmeler bir hizmetin, finans kolaylığının yada alacakların tahsilinin sağlanması için faktoring sözleşmesi yapabilirler. Yine böyle bir sözleşmenin yapılması ile sayılanların bir kaçının veya tamamının gerçekleştirilmesi hedef alınabilir. Ancak sözleşmenin yapılması ile hangi amaç izlenmek istenirse istensin, kapsam ve türü taraflarca ne şekilde belirlenirse belirlensin faktör, müşterisinin borçlulardan olan alacaklarını tahsil yükümünü üstlenmektedir, müşteri de alacaklarını bu amaçla faktör'e temlik etmektedir. Ayrıca müşteri de götürülen çeşitli hizmetler, sağlanan finans kolaylıkları hep bu değişmez temel çerçevesinde ve ona bağlı olarak gerçekleşmektedir. Yapılacak ön ödemeler, tahakkuk ettirilecek faiz oranları ve komisyon miktarları temlik edilen alacaklara göre değişiklik gösterebilecektir³⁴.

³⁴ ÖZAKMAN Cumhur, Faktoring Sözleşmeleri, 1989, 14

3.2. Sözleşmenin konusu ve kapsamı

Faktoring işlemlerinin temel konusu, mal ve hizmet satan işletmelerin iktisadi faaliyetleri sonucu doğmuş yada doğacak alacakların faktör'e temlikidir. Hangi alacakların temlik edileceği, tarafların hakları ve mükellefiyetleri, faktoring işlemlerinin süresi, ne zaman sonra ereceği ve buna benzer konular yani faktoring'in işleyiş şekli bir çerçeve anlaşmada belirlenir. Sözleşmede bir sınırlama getirilmediği sürece yada özellikle belirtilmesi şartıyla işletmenin doğacak tüm alacakları faktör'e devredilebilir veya devredilmiş sayılır. Hukukta bu çeşit önceden ve toptan temlikler sadece teminat amacına yönelik bulunmadıkları sürece geçerli sayılmaktadır³⁵

Faktoring işleminin amacı ise yurt içi ve yurt dışı mal satımlarında ve hizmet arzında firmalara çeşitli kolaylıklar sağlamak ve satıştan sonraki her türlü bürokratik ve mali sorumluluktan satıcıyı kurtarmak suretiyle onlara esas faaliyetleri olan üretim ve satış konularının yoğunlaşabilme olanak hazırlamaktır.

Müşterinin işletmesi ile ilgili mevcut alacakların sözleşmeye konu edilmesi faktör açısından bazı sakıncalar doğurabildiği için, sözleşme başlangıç tarihinden yada kararlaştırılan ileri bir tarihten itibaren doğacak alacakları içerecek tarzda yapılmaktadır.

Müşteriler mevcut alacaklarından ancak riskli, teminat altına alınmamış alacaklarını faktör'e devretmeyi amaçlamakta, tahsil kabiliyeti bulunanları devretmeme yolunu seçmektedirler. Böylelikle garantili görünen alacaklar için komisyon, masraf ve faiz ödemekten kaçınmaktadırlar faktoring sözleşmesinin hangi çeşidi olursa olsun mevcut alacakların da sözleşmenin kapsamında bulunduğu hallerde, aksi kararlaştırılmadıkça doğmuş alacakların tamamının temlike konu teşkil ettiği kabul edilmelidir.

Tarafların faktoring sözleşmesinin kapsamını serbestçe belirleme yetkileri bulunmaktadır. Ancak, faktoring işleminin sağlıklı işlemesi açısından yapılacak sözleşmede kapsam dışı kalacak alacakların özellikler tanımlanması ve bunların baştan itibaren faktoring işlemine dahil edilmemesi gerekir. Böylece, sözleşmede açıkça belirtilmese dahi temlik mümkün olmayan alacaklar kendiliğinden kapsam dışı

³⁵ ARSLAN Cenk Murat, "Faktoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu", Vergi Dünyası Dergisi, 173

kalacaktır. Sözleşme ile temlik mümkün olmayan alacaklar kendiliğinden kapsam dışı kalacaktır. Sözleşme ile temlik yasaklanan alacaklar üzerinde faktör'ün tasarruf yetkisi olmayacağından bu alacak faktör tarafından temellük edilmemiş olacak ve müşteri de bu sebeple herhangi bir ön ödeme alamayacaktır. Müşterinin borçlusu ile anlaşarak teminatlı ve kısa vadeli alacakları için temlik yasağı getirmesi ve alacağın faktör'e devrini engellemesi mümkündür. Muvazaa içeren böyle bir anlaşma aynı zamanda faktoring sözleşmesinin de ihlali niteliğinde olup, borca aykırı sayılacaktır³⁶

3.3. Sözleşmelerin hukuki niteliği

Faktör ile satıcı arasında yapılan faktoring sözleşmesi faktör ile müşterisi arasındaki ilişkileri ve sorumlulukları düzenleyen bir genel çerçeve anlaşmasıdır. Satıcının istekleri; faktoring hizmetini aramasına neden olan idari hizmet yükünden kurtulma, riskten korunma ve finansman, faktör'ün başlıca isteği de; satın aldığı alacakların mülkiyetinin en uygun biçimde kendisine devredilmesidir. Bu devir, faktör'ü borçları tamamen ve mutlak bir biçimde tahsile yetkili kılmalıdır. Burada her ülkenin Borçlar Hukuku'nda yer alan alacağın temlik konusu gündeme gelmektedir. Geçerli hukuki temliğin yerel hukuk kurallarına uygun olarak yapılması esastır.

Bu kuraların ortak özellikleri şunlardır:

- öncelikle devredilebilir alacağın mevcut olması,
- temliğin yazılı olarak ve temlik eden tarafından yapılması,
- temliğin kime yapıldığının belirtilmesi,
- temliğe konu olan borcun tamamen satılması,
- borcun devredildiği ihbarının borçluya yazılı olarak yapılmasıdır.

Faktoring sözleşmesinin hukuku niteliği konusunda tartışmalar

Faktoring sözleşmelerinin birbirinden farklı fonksiyonlardan birini yada birkaçını aynı anda içerebilme olanağının bulunması, hukuki niteliği hakkında çeşitli görüşlerin ortaya çıkmasına ve bir takım tartışmalara neden olmuştur.

³⁶ ÖZAKMAN Cumhur:a.g.e.,18.

Faktoring sözleşmelerinin ilk zamanlar ödünç-kredi sözleşmelerinden ibaret olduğu kabul edilmiştir. Ancak verilen hizmetlerin yalnızca kredileme işleminden ibaret olmadığı görüşü yaygınlaşarak faktoring sözleşmesinin karma içerikli sözleşme olduğu kabul edilmiştir. Faktör'ün edimlerinin tek bir noktaya yönelik olmaması, çeşitlilik göstermesi ve amaçlanan sonuçlar karşısında tek bir akite ait unsurların benimsenmesi mümkün görünmemektedir. Taraflarca yalnızca alacağın iktisabı nihai amaç olmadığı ve müşterinin öne ödemeleri aynen iade mecburiyeti bulunmadığından bu sözleşmeler alacak satımı veya kredi şeklinde nitelendirilmemektedir. Bu nedenle firmaların bankalara alacak senetlerini/çeklerinin teslim edip karşılığında kredi kullanması, bankaların bu senetleri/çekleri vadelerinde tahsil ederek, firmaların borcundan düşmesi suretiyle yapılan işlemlerden farklılık göstermektedir. Bankaya verilen alacak senetlerinin/çeklerin bir kısmının vadesinde ödenmemesi durumunda senetler/çekler satıcıya iade edilmekte ve masrafları kendi hesabına borç kaydedilmektedir. Diğer bir deyişle senet/ çek iskonto ettirilmesi veya teminat olarak gösterilerek bankalardan avans alınması işlemi ile alacak hakkının satışı farklı hukuki sonuçlar doğurmaktadır.

Faktoring işlemi; alacağın temlik, kredi ve hizmet, vekalet gibi iş görme sözleşmelerine ait unsurları bir bütün olarak bünyesinde taşıdığından bir görüşe göre faktoring sözleşmesi,"Adsız sözleşme" olarak kabul görmekte, yine bu görüşe çok yakın bir başka yoruma göre de; faktoring sözleşmesi, faktör ile müşteri arasında yapılan ve temlik name olma niteliğinin yanı sıra faktoring işleminin genel ve özel koşullarının belirlendiği ve üçüncü kişi ve kuruluşların müteselsil kefalet şerhini taşıyan karma nitelikli, a tipik bir sözleşme olduğu hususları yaygın olarak kabul edilmektedir.

Hukuki niteliğin tespitine yönelik görüşlerdeki temel farklılık sözleşmede tarafların edimlerinin veya fonksiyonlarında birinin hareket noktası olarak ele alınmasından kaynaklanmaktadır³⁷. Bu çerçevede faktoring işlemi hukuki açıdan; Alım-Satım Sözleşmesi, Karz-Kredi Sözleşmesi ve Karma İçerikli Sözleşme kurumlarıyla açıklanmaktadır.

3.3.1. Alım-Satım Sözleşmesi

³⁷ ÖZAKMAN Cumhur: a.g.e.,22.

Factoring sözleşmesinde tarafların iradeleri ile temel edimlerin görünüşünden hareket eden bu görüş, factoring sözleşmesini alım-satım sözleşmelerinin bir türü olarak nitelendirmektedir. Müşterinin borçluları ile ilgili hesaplarını faktör'e devretmesi ve bunun karşılığında bir bedel ödemesi bu görüşe temel teşkil etmektedir. Müşterinin önceden ve toptan temlik ile faktör'ün ödemelerinin zaman içinde gerçekleşmesinin sözleşmenin hukuki niteliğini etkilemediği ileri sürülmektedir. Ancak faktör'ün ön ödemede bulunması, alacakların belli bir oranını teminat amacıyla muhafaza etmesi, başkaca aynı yada şahsi teminatlar alması, ön ödemelerin temellük edilen alacaklara göre değil de belli limitler çerçevesinde gerçekleşmesi, factoring sözleşmelerinin devir ve temlik borcu doğuran aktifler çerçevesinde ele alınmasına, alacak satımı şeklinde nitelendirilmesine karşılık ileri sürülmüş tenkitlerin başlıcalarını oluşturmuştur. Ayrıca müşterinin alacaklarını teminat teşkil etmek üzere faktör'e devri ve karşılığında kredi elde etmesi alım-satım anlamını taşımaktadır.

Alacak satımı görüşünü savunanlar ise gerek müşteri gerekse faktör'ün aynen alım-satım sözleşmelerinde olduğu gibi edimlerin karşılıklı değişimini, tarafların gerçek iradelerinin de bu yönde olduğunu ifade etmektedirler.

Factoring sözleşmeleri açısından konu ele alındığında gerek faktör'ün gerekse müşterinin alacak alım-satımını gerçekten amaçlayıp amaçlamadıklarının belirlenmesi bu görüşün temel hareket noktasını oluşturacaktır. Factoring sözleşmeleri finans, iş göreme ve teminat fonksiyonlarını içerebileceklerinden, hukuki niteliğin tespitinde temel factoring türlerine göre, tarafların edimleri bakımından bir alım-satım sözleşmesi ve alacak satımından söz edilip edilemeyeceği belirlenmelidir³⁸.

3.3.2. Karz-Kredi Sözleşmesi

Factoring sözleşmesinde tarafların ulaşmak istedikleri amaçtan hareket eden bir görüş tarzı da, sözleşmenin karz-kredi akdi olduğunu savunmaktır. Geleneksel factoring'de müşterinin amacının alacak satımı olmadığı, aslında ödünç alınmasının amaçlandığı belirtilmektedir. Müşterinin bir miktar nakit elde edebilmeyi, nakit akışı

³⁸ ÖZAKMAN Cumhur: a.g.e., 40.

sağlamayı hedef aldığı, bu sebeple alacaklarını önceden ve toptan temlikle devrettiği ileri sürülmektedir. Faktör'ün müşterilerine yaptığı ödemelerin bu amacın en belirgin delilini oluşturduğu, bu tarzdaki ön ödemelerin bir alım-satım akdindeki edimlerle bağdaşmayacağı, nitekim alacak miktarının kredi limitinin belirlenmesinde esas alındığı açıklanmaktadır. Sözleşmeye faktör'ün talepleri açısından bakıldığında ön ödeme karşılığı faiz istenmesi hizmete kredi niteliği kazandırmaktadır. Faktoring sözleşmelerinin alım-satım sözleşmelerinin bir türü olarak nitelendirilmesi halinde, ön ödemelere tahakkuk eden faizin açıklamasının yapılamayacağı savunulmaktadır. Bunların yanı sıra temlik ve teminatın alım-satım sözleşmesine yabancı unsurlar olduğu belirtilerek alım-satım görüşü reddedilmektedir. Müşteri ön ödemeleri kredi sözleşmesi uyarınca ve belirlenen limitler çerçevesinde talep edebilmekte, ancak bu ön ödemeler, alacak bedelinin ödenme tarzı ile ilgili bulunmamaktadır. Temlik ekilen alacaklar ise kredi borcunun ifası amacına yönelik bulunmaktadır. Alacakların ödenmesi halinde faktör limitte meydana gelen boşluk oranında müşterisinden gelen faturalar karşılığı ön ödemelerde bulunduğundan, kredi "Döner kredi" şeklindedir denilmektedir. Sonuçta, taraflar arasında müşteri lehine cari hesap kredisi adı verilen bir kredinin varlığından söz edilmektedir.

Bu görüş tarzı kısaca, faktoring sözleşmeleri hangi türde yapılırsa yapılsın bir çerçeve anlaşma şeklinde addolunduğunu, kredi sözleşmesinin unsurlarını taşıdığını ve temlikin kredi borcunun ifa yerine yada ifa uğruna kararlaştırıldığını savunmaktadır³⁹.

3.3.3. Karma Nitelikli Sözleşmeler

Factoring sözleşmelerinin hangi türde yapıldığına bakılmaksızın sırf alacak satımı veya karz akdine dayandırılmayacağını savunan diğer bir görüş, sözleşmenin karma nitelikli olduğunu kabul etmektedir. Sözleşmenin fonksiyonları ile karşılıklı edimlerinin esas alındığı bu görüş, aslında alacak satımı ve ödünç niteliklerinin birleşmesinden meydana gelmektedir.

³⁹ ÖZAKMAN Cumhuriyet: a.g.e., 50.

Bütün faktoring sözleşmelerinde iş görme fonksiyonu zorunlu fonksiyon olduğu için hangi türü olursa olsun kendiliğinde sözleşmenin kapsamı içinde yer almaktadır. Faktör, sözleşmede kararlaştırılan çerçevede bu fonksiyonu yerine getirmekle yükümlüdür. İş görme fonksiyonunun en dar şekli ile ele alınması halinde bile faktörün faaliyetlerinin sırf kendi yararına olduğunu iddia etmek güçtür. Faktör bu işlerin karşılığında, müşteriden alacak miktarının belli bir oranında ücret ve masraf tahsil etmektedir. Faktörün iş görme ediminin kendi bilgi ve becerisinde dayanması, sıkı bağlılık unsurunun tam anlamı ile bulunmaması bu hukuki ilişkinin hizmet akdi olarak nitelendirilmesine engel olmaktadır. Faktörün ediminde eser sözleşmesinin bütün unsurları yer almamaktadır. Bu açıdan bakıldığında faktörün ediminin vekilin edimine yaklaştığı öne sürülmektedir. Faktörün iş görme ediminin kendi bilgi ve becerisine dayanması, sıkı bağlılık unsurunun tam anlamı ile bulunmaması bu hukuki ilişkinin hizmet akdi olarak nitelendirilmesine engel olmaktadır. Faktörün iş görme fonksiyonu gereği üstlendiği edim, sadece müşterinin menfaatine değildir. Vekalet akdinde edimin, müvekkilin olduğu kadar vekilin menfaatine de bir görünüm arz edebileceği kabul edilmektedir. Vekalet akdinin vazgeçilemeyen unsurlarından biri tarafların herhangi bir süre tayinine gerek olmaksızın sözleşmeden cayma hakkının bulunmasıdır. Vekalet akdi karşılıklı güvene dayandığından, vekaletten azil ve ondan istifa her zaman mümkündür. Faktoring sözleşmelerinde tarafların akdi, ancak belirli dönemlerin sonunda ve ihbar ederek sonra erdirebilmeleri akdi, vekalet sözleşmelerinden uzaklaştırıcı bir unsur olarak görülmektedir.

Factoring sözleşmeleri finans fonksiyonu açısından ele alındığında, tarafların amacının sırf alacak satımı olmadığı, karz akdi unsurlarının mevcut olduğu görülmektedir. Açılacak kredilerin alacak miktarına göre belli bir oranda tespit edilmesi ve uygulamada alacakların faktör'e satıldığından söz edilmesi, karz akdinin alacak satımına ilişkin unsurları da içerdiğinin kabulüne yol açmıştır. Bu durumda tarafların iradesinin alacaklar karşılığı kredi sağlanması olduğu savunulmaktadır.

Factoring sözleşmelerinin teminat fonksiyonu dikkate alındığında ise; faktörün borçluların ödememe riskini üstlenmesi aslında sözleşmenin zorunlu unsuru olan iş görme fonksiyonu ile de yakından ilgilidir denilmektedir. Teminat fonksiyonu faktörün borçlular hakkında yaptığı yada yapacağı bilgi toplama faaliyetinin sonucuna

bağlanmakta, faktör'e böyle bir görev yüklenmemesi halinde seçimlik bir unsur olan teminat fonksiyonundan da söz edilememektedir. Faktör'ün risk üstlenmesi söz konusu olduğu anda ise, garanti akdi ile karşılaşılmaktadır.

Faktoring sözleşmesi a tipik, karma nitelikli bir sözleşme olup çeşitli unsurları içerebilmektedir. İş görme fonksiyonu akdin zorunlu unsuru olup, sözleşmenin kapsamına finans ve teminat fonksiyonları da sözleşme serbestisi sınırları çerçevesinde dahil edilebilmektedir. Taraflar, aralarındaki çerçeve anlaşmada bütün bu unsurları istedikleri şekilde ve kapsamda belirleme imkanına sahip bulunmaktadırlar. Böylece faktoring sözleşmeleri, karz, kredi akdi, garanti sözleşmesi, kural olarak vekalet akdi ile diğer iş görme sözleşmelerini, nihayet alacağın satım ve temlikine dair unsurlarını içermektedir. Ayrıca sözleşmede tarafların kararlaştırılan edimleri belli bir zamana yayıldığında sürekli bir borç ilişkisi niteliğini arz etmektedir⁴⁰.

3.4. Faktoring Sözleşmelerinin İçeriği

Karma nitelikli ve süreli bir borç ilişkisi özelliği gösteren faktoring sözleşmeleri, kural olarak kapsama dahil bulunan müşteri alacaklarının önceden ve toptan temlikini içerdiğinden yazılı bir şekilde yapılmalarını zorunlu kılmaktadır. Sözleşmelerin hukuki niteliği hakkında hangi görüş benimsenirse yazılı şekil geçerlilik şartıdır⁴¹.

3.4.1. Yurt içi Faktoring Sözleşmeleri

Faktoring sözleşmesinin genel olarak içerdiği unsurlar şunlardır.

3.4.1.2. Faktoring sözleşmesinin şekli ve konusu:

Faktoring sözleşmesi yazılı şekle tabidir. Bu kısımda, sözleşmenin yürürlüğe girdiği tarihten, sonra ereceği ana kadar müşterinin yapacağı çeşitli mal ve/veya hizmet alım-satımı sözleşmelerinden doğan tüm alacaklarla ilgili fer'i haklar ve mülkiyeti muhafaza kayıtlarıyla birlikte faktör'e satılması ve devir olunması hükümleri yer alır.

⁴⁰ ÖZAKMAN Cumhur: a.g.e.,48

⁴¹ ÖZAKMAN Cumhur: a.g.e.,52

3.4.1.3 Alacakların, yan(fer'i)hakların ve imtiyazların faktör' geçmesi :

Alacakların satışı ve devri ile birlikte, alacağa bağlı olan bütün fer'i haklar ve imtiyazlar da, kendiliğinden faktör'e geçer.

3.4.1.4 Garanti yükümlülüğü ve teminatlar :

Faktoring sözleşmesi ilişkisinde müşteri, satış bedeli tutarına kadar, alacağın mevcudiyetini ve tahsil edilebilirliğini faktör'e karşı garanti eder. Müşteri tarafından verilmiş teminatlar sözleşmeden doğan ve faktör tarafından müşteriye karşı yöneltilebilen bütün talepler için de teminat teşkil eder. Faktör ayrıca ek teminat isteyebilir.

3.4.1.5. Satış bedelinin muacceliyeti :

Faktör'e devredilen alacaklardan her birinin satış bedeli, her bir alacağın ilişkin olduğu borcun, borçlu tarafından faktör'e ödendiği anda muaccel olur.

3.4.1.6. Müşterinin borç ve yükümlülükleri

- Faktör tarafından verilen çizelgeleri kullanma yükümlülüğü,
- Faturaların bir suretini faktör'e gönderme borcu,
- Alacağın faktör'e devredildiğini borçluya bildirme borcu,
- Borçlu tarafından müşteriye yapılan ödemenin faktör'e verilmesi borcu,
- Devredilen alacaklardan üçüncü kişilerin herhangi bir hakkı bulunmadığını belirten garanti borcu,
- Alacaklar ve borçlular hakkında bilgi verme yükümlülüğü,
- Bilanço ve kar zarar hesabını gönderme borcu,
- Masrafları karşılama borcu,
- Devreden alacaklar üzerinde tasarrufta bulunmama,
- Takas talebinde bulunmama

3.4.1.7. Faktör'ün borç ve hakları

- Alacağın satış bedelini ödeme borcu,
- Peşin ödeme taahhüdü,

- Bilgi verme borcu,
- Ödeme taleplerini reddetme yetkisi,
- Takas isteme hakkı,
- Temerrüt faizi isteme hakkı,diğer hizmetler için ücret isteme hakkı,
- Önlem alma, inceleme ve bilgi alma yetkisi

3.4.1.8. Faktoring hizmetleri sözleşmesinin sona ermesi :

Sözleşme belirli bir süre için yapılabilir ve kural olarak sürenin dolmasıyla sözleşme sona erer. Müşteri tarafından sözleşmeden doğan yükümlülükler yerine getirilmediği, yahut müşterinin ticari faaliyetine son verdiği veya hakkında iflas kararı alındığı veya konkordato açıldığı taktirde faktör, sözleşmeyi derhal feshedebilir.

3.4.1.9. Faktoring hizmetleri sözleşmesinde değişiklik yapılması :

Faktör, sözleşmede değişiklik yaptığı taktirde, yapılan değişiklikleri yazılı olarak müşteriye bildirmesi gerekir. Müşteri değişiklikleri öğrendiği tarihten itibaren iki hafta içinde bunlara itiraz edebilir.

3.4.1.10. Uyuşmazlıkların çözümü :

Uyuşmazlıkların önce, taraflar arasında karşılıklı görüşmeler yoluyla çözülmesine çalışılır. İki hafta içinde bir sonuca varılmazsa, uyuşmazlık yargı yoluyla çözülür.

3.4.1.11. Yetkili mahkeme:

Factoring ilişkisinden doğan uyuşmazlıklarda taraflar, faktör'un faaliyet merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemelerin ve icra dairelerinin yetkili olacağını kabul ederler.

3.4.2. Yurt dışı (İhracat) Faktoring Sözleşmeleri

Burada da yurt dışı faktoring hizmetleri sözleşmesi maddeler itibariyle ve ana hatlarıyla ele alınacaktır.

3.4.2.1. Faktoring İlişkisinin Tarafları

Yurt dışı faktoring’de dört taraflı bir ilişki söz konusudur. Faktoring sözleşmesinin tarafları müşteri ile ihracat faktör’üdür.

Müşteri, yurt dışına mal satan veya hizmet sunan ve bunlara ilişkin alacakları, ihracat faktör’ü tarafından devralınan satıcıyı ifade eder. ihracat faktör’ü, müşterinin alacaklarını devralan taraftır. Borçlu, mal ithal etmesi veya kendisine hizmette bulunulması sebebiyle bunların bedellerini müşteriye ödemekle yükümlü olan ithalatçıyı ifade eder. ithalat faktör’ü ise, müşteri(üretici işletme-satıcı) tarafından fatura edilen ve ihracat faktör’ü tarafından devir alınarak kendisine devir olunan alacakları tahsil etmeyi ve Uluslararası Faktoring Kuralları uyarınca kredi riskini yüklenerek bunları ödemeyi taahhüt eden kuruluştur.

3.4.2.2. Sözleşmenin Konusu

Faktör, sözleşmenin akdedilmesinden sonra müşterinin, yabancı borçlulara yapacağı mal teslimleri ve hizmet sunumlarından doğan alacaklarını satın almayı taahhüt eder.

3.4.2.3. Alacakların Belirlenmesi

Müşteri faktoring’e konu olan alacaklarını faktör’e bildirmek, fatura suretlerini, yükleme belgesini ve gümrük çıkış beyannamesini faktör’e göndermek suretiyle alacakları belirlemekle yükümlüdür.

3.4.2.3.1. Alacakların Devri ve Devrin Kapsamı

Müşteri, borçluya karşı yöneltebileceği tüm alacak haklarını faktör'e devir etmeyi ve faktörde bu alacakları devir almayı taahhüt eder. alacakların devri ile birlikte, müşteri bu alacaklara ilişkin teminatları ve alacağın fer'i olan haklarını da faktör'e devreder.

3.4.2.3.2. Satılanın Mülkiyetinin Müşteride Saklı Tutulması

Müşteri, borçlu ile satılan malın mülkiyetinin müşteride saklı tutulmasına ilişkin geçerli bir anlaşma yapmakla yükümlüdür.

3.4.2.3.3. Borçlunun Ödemede Bulunmama Riskine Karşı Garanti

Borçlunun ödememe riskine karşı sorumluluk ancak, taraflar arasında ayrı bir anlaşma ile nitelikleri açıkça belirtilen mallarla ilgili mal teslimlerinden doğan alacaklar bakımından geçerli olur.

3.4.2.3.4. Müşterinin, Borçlunun Ödeme Kabiliyetine İlişkin Garantisi

Faktör tarafından, borçlunun ödemede bulunmaması riskinin garanti edilmediği durumlarda müşteri alacağın tamamı ödeninceye kadar, borçlunun ödeme kabiliyetini faktör'e karşı garanti eder.

3.4.2.3.5. Müşterinin Alacağın Mevcudiyeti ve Devredilebilir Nitelikte Olduğuna İlişkin Garantisi

Müşteri, ayrıca özellikle takas, iptal, tasarruf sınırlamaları, üçüncü kişinin komisyon talepleri veya benzeri taleplerle, alacağın tutarının sonradan azalmayacağını veya mevcudiyetinin tehlikeye düşmeyeceğini de garanti eder.

3.4.2.3.6. Müşterinin Borç ve Yükümlülükleri

- Alacağın faktör'e devredilmiş olduğunun borçluya bildirilmesi,

- Faktör'e, faturanın bir suretini gönderme, belge ve bilgi verme yükümlülüğü,
- Borçlu tarafından müşteriye yapılan ödemelerin faktör'e bildirilmesi yükümlülüğü,
- Faktör'e, devir edilen alacaklarla ilgili yeni durumları bildirme, bilanço ile kar-zarar hesabını sunma ve belge verme yükümlülüğü,
- Alacağı başkasına satmama yükümlülüğü,
- Faktoring komisyonu ile ücret ödeme yükümlülüğü,

3.4.2.3.7. Faktör'un Borçları ve Hakları

- Peşin ödeme borcu,
- Satım bedelinin ödenmesi borcu,
- İnceleme ve bilgi isteme hakkı,
- Alacağın tahsiline ilişkin yargı dışı veya yargısal önlemler alma hakkı.

3.4.2.3.8. Borçlunun İtiraz ve Def'leri Karşısında Faktör'ün ve Müşterinin Durumu

Satılan mallara ilişkin alacağın vadesinden önce veya sonra, maldaki maddi hata veya hukuki ayıplar yahut diğer hususlarla ilgili olarak, borçlu tarafından def'i veya itirazda bulunulması durumunda faktör, borçlunun ödeme riskini garanti borcundan kurtulur. Müşterinin ise durumu derhal faktör'e bildirmesi ve talep üzerine, alacağın satım bedelini veya peşin ödemeleri faktör'e iade etmesi gerekir.

3.4.2.3.9. Sözleşmenin Süresi ve Sona Ermesi

İhracat faktoring sözleşmeleri genellikle 1 yıllık bir süre için yapılmaktadır. Sözleşmeni uzatılmaması halinde, sürenin dolmasıyla sözleşme sona erer. Müşterinin, sözleşmeden doğan borçlarını kusurlu olarak ihlal etmesi veya müşterinin kredi kabiliyeti hakkında şüpheli bir durumun faktör tarafından öğrenilmesi halinde, faktör sözleşmeyi derhal feshedebilir.

3.4.2.3.10. İfa Yeri, Yetkili Mahkeme ve Uygulanacak Hukuk

İfa Yeri, faktör'ün idare merkezinin bulunduğu yerdir. Sözleşmeden doğan anlaşmazlıklarda, faktör'ün merkezinin bulunduğu yer mahkemesi yetkilidir.

3.5. FAKTORİNG İŞLEMİNDE RİSK DEĞERLENDİRMESİ VE MUHASEBE UYGULAMASI

3.5.1. Faktoring İşleminde Risk Değerlendirmesi

Faktör şirket, kredili satış bedellerinin tahsil edilmemesi durumunda doğacak tüm ticari riski üstlenerek önemli bir hizmet sunmaktadır. Yani faktoring, risk içeren bir finansal faaliyettir. Bu nedenle Faktör kuruluş, anlaşma yapmadan önce karşı karşıya bulunduğu riskleri değerlendirmek zorundadır.

Bu riskleri iki başlık altında toplanabilir.

- Satıcı (üretici işletme) ile ilgili riskler
- Alıcı (Müşteri) ile ilgili riskler

3.5.1.1. Satıcı (üretici işletme) Riski

Faktör, satıcı firmanın gerçek risk boyutunu ortaya çıkarmak amacıyla firmanın güncel ve gelecekteki performansını incelemek zorundadır. Faktör bununla firmanın sürekliliği yani yaşayabilirliği (viability) tespit edecek, daha sonra da satın alınacak alacakların kalitesini değerlendirmeye tabi tutacaktır.

3.5.1.1.1. Firmanın Sürekliliği

Faktör, firmanın geçmiş performansını satıcı tarafından doldurulan bir teklif formu (proposal form) üzerinde inceler. Bu form; firma ile ilgili bilgiler, hissedarlar ve kardeş firmalar ile ilgili bilgiler, mali yapıları, kiralık mal alımları, firmaya hammadde sağlayan firmalar ve müşterileri ile ilgili bilgiler ve ayrıca son 12 aydaki satış cirosu, son birkaç yıl içindeki tahsil edilemeyen alacaklar ile ilgili bilgiler, gelecek 12 ay için satış cirosu

tahmini ve satış koşulları hakkında bilgileri içermektedir. Bunlara ek olarak satıcı firmadan denetlenmiş (audit edilmiş) mali tabloları da göndermesi istenmektedir⁴².

Satıcı riski değerlendirmesinde ikinci aşama “survey” adı verilen firmanın mali yapısının taranması aşamasıdır. Faktör, satıcının iyi bir mali yapıya sahip olup olmadığını saptayabilmek için, ayrıntı düzeyinde bilgiler isteyecektir. Bunlar arasında, son denetlemeden bu yana tutulan işletme muhasebe kayıtları ve vadeli çalışan borçlu firmalar hakkındaki bilgiler bulunmaktadır. Faktör bununla, alacaklılara firmanın zamanında ödeme yapıp yapmadığı, ara malları açısından tek bir satıcıya bağlı olup olmadığını öğrenip, üreticinin kredi değerliliği konusunda ara malı satıcısı ile temasa geçmektedir.

Satın alımların kardeş firmalardan yapılması durumunda kayıtlar alışverişin gerçek özelliklerini göstermeyebilmektedir. Tercihli müşteriler listesini firmanın gerçek borçlanma durumunu görmek amacıyla son 6 aylık banka hesap ekstreleri incelenir. Faktör elde ettiği bu bilgilerle firmanın geleceği hakkında performans tahmini yapıp, daha sonra kendi tahminlerini satıcı firma tahminleri ile karşılaştırmaktadır⁴³.

3.5.1.1.2. Alacakların Geçerliliği ve Kalitesi

Faktör, prefinansman sağladığı zaman karşılığında teminat olarak aldığı tek şey, satıcı firmanın alacaklarıdır. Her teminatta olduğu gibi bu alacaklarında kalitesinin kontrol edilmesi gerekmektedir. Zira satıcının iflası durumunda faktör'ün elinde kalacak tek güvence bu alacaklardır.

*Faktör'ün, satıcı firmadan aşağıdaki ek bilgileri de istenmesi gerekmektedir.*⁴⁴;

⁴² ERDOĞAN Niyazi, Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, 1993, 156

⁴³ ERDOĞAN Niyazi, a.g.e.,157

⁴⁴ ERDOĞAN Niyazi, a.g.e.,157

a) Alacak dağılımı: Alacakların tek bir müşteriden olması, iflas durumunda ortaya çıkabilecek olan alacaklar ile ilgili bir ihtilafta çok fazla riskle karşı karşıya kalabilecektir.

b) İadelerle ilgili bilgiler: İade miktarı ne kadar fazla ise gelecekte satıcının iflası halinde müşterilerle ihtilaf olması o denli fazla olacaktır. Firmanın yıllık iade miktarının endüstri ortalaması ile karşılaştırılması yapılmalıdır.

c) Alacakların devir hızı (Satış hasılatı/Toplam alacaklar): Satıcının alacak devir hızı endüstri ortalamasından düşük ise satıcı müşterilerin gözünde tercihli firma olma özelliğini gösteriyor demektir. Bunun nedenleri arasında firmanın ürünlerin iyi olması, zamanında teslimat yapılabilmesi, satış sonrası hizmetlerin iyi olması gibi unsurlar satılabilir. Eğer satıcı satışlarda erken ödeme için aşırı iskonto yapmıyorsa, alacak devir hızının düşük olması, alacakların kalitesinin yüksek olduğunun bir işaretidir.

d) Kapsam dışı bırakılacak alacaklar: Faktör, holding bünyesi içindeki firmaya yapılan satışlardan doğan alacakları, satılmayanların iadesi koşuluyla yapılan satış anlaşmaların ve satıcı firmanın önemli ölçüde satış sonrası servis hizmeti koşuluyla yapmış olduğu satışların ihtilaf çıkması olasılığı yüksek olacağı için kapsam dışı bırakmak isteyecektir.

e) Sezonluk satışlar: Bu durumda satıcının alacak devir hızını hesaplamak zordur. Ayrıca, diğer endüstrilerle karşılaştırıldığında, prefinansman ödemeleri belli sezonlarda çok daha yüksek olacaktır.

3.5.2. Alıcı (Müşteri) Riski

Alicıların sayısının çok az olmadığı sürece onların ayrıntılı bir incelemesini yapmak ticari yönden olağan kabul edilmez. Birkaç yüz adet alıcının kredi-değerliliğini araştırmak faktör'e emek, zaman ve masrafa mal olur. O nedenle faktör, en büyük 15-20 sürekli müşteriye (alıcıya) ait bilgileri taramak durumundadır.

Borcun ödenme süresi veya alıcıların kullandığı kredi süresinin ortalaması, iş kolundaki ürün veya ürünlerin piyasada kabul görüp görmediğinin bir göstergesi olabileceği gibi satıcının etkin tahsil yöntemlerine sahip olmadığına belirtisi de olabilir. Zaten büyük bir olasılıkla satıcı bu gerekçe ile faktoring hizmetine başvurmuştur. Fakat

sadece bu gerekçe veya ticari basiretsizlik faktör tarafından hemen kabul edilmemelidir. Daha derin bir inceleme ciddi sürtüşmeleri, düşük kredi risklerini ve hatta konsinye satış veya uzun vadeli satışlar gibi özel düzenlemeleri ortaya çıkarabilir. Borç cirosunun hesaplanmasında kabul gören genel yöntem her ay sonu itibariyle mevcut açık borç toplamının 365 ile çarpılıp yıllık brüt satış değerine bölünmesidir. Hesaplamanın çarpık sonuçları vermesinden kaçınmak için sürtüşme konusu tutarlar, silinmeyen kötü borçlar, özel şartlara tabi borçlar ve kardeş şirket hesapları hesaplama, yani borç toplamından ve satış değerinden çıkarılmalıdır. Basit olma avantajına sahip bu hesaplama mutlak kesin bir sonuç vermeyebilir. Zira dayandığı ay sonu borç tutarları o ay içindeki en yüksek borç miktarını gösterir. O ay içinde çıkarılan fatura tutarlarının çoğu müteakip ay içinde ödenecektir. Yine de yöntem kabaca da olsa bir eğilimin göstergesidir ve benzer iş kollarındaki sonuçlarla karşılaştırma olanağı verir⁴⁵.

Risk değerlendirme ve risk alma konusunda faktör'ün durumu bankadan farklıdır. Banka, müşterisinin durumu iyice incelemenin yanı sıra riskini asgariye indirmek için teminat alır. Başka bir deyişle banka kendi aldığı riske karşı kendini korur. Oysa faktör, bir sigorta şirketi gibi sadece risk bulunan yerde iş bulabilir ve başkalarını riskten korurken kendisi risk alır. Doğal olarak bunu yaparken riskin kabul edilebilir kalitede, değişik alanlara yayılmış ve üstlendiği riskin karşılığında aldığı ücretin yeterli olmasına dikkat etmelidir. Aldığı ücretlerin toplamı faktör'ün net geliri olmayacaktır. Zira tahsilini sağlayamadığı bazı kötü borçların tutarı faktör'ü risk ücretini arttırmaya zorlayacak ve bir müşteri adayı o faktör'ü pahalı bulabilecektir. Bu itibarla faktör'ün risk alma yelpazesini iyi ayarlaması önemlidir.

Müşterisinin alacakları üzerinde herhangi bir tedbir bulunmadığını faktör ilgili yetkili mercilerden ve şirket kayıtlarından araştırmalıdır. Müşterinin iç ve dış alımlar için açtığı akreditifler konusu malların satış bedellerinin bankaya bloke edilmesi söz konusu olabilir. Kanunen tutulan alım defterleri ile satış defterlerinin karşılaştırılması bazı borçlulara mahsup hakkı tanındığını ortaya çıkarabilir. Ayrıca müşterinin kamu sektörüne ne oranda satış yaptığı da incelenmelidir. Zira bir devlet dairesinde sattığı mal karşılık beklenen ödeme, başka bir daire tarafından o daireye ilişkin bir başka işin

⁴⁵ ERDEMOL Haluk, Faktoring ve Forfaiting, 1992, 21

sözleşmeye göre yapılmadığı gerekçesiyle bloke edilebilir. Devlet dairelerine çok satış yapan müşterilerine faktör ön ödeme yapmaktan kaçınmalıdır.

Aşağıdaki tüm borçların faktoring düzenlemesinin dışında tutulması normaldir⁴⁶:

a) Gerçek kişilere yapılan satışlara ait borçlar: Faktoring perakende ticaret için düşünülmemiştir.

b) Konsinye veya satılmayan malın iadesi türde satışlardan doğan borçlar: borcun tahsili konusundaki tarih belirsizleri ve bu tür satışların diğerlerinden ayırt edilerek takibinin güçlüğü nedeniyle faktör bu satışlarla ilgilenmez.

c) Satıcının kardeş veya ana kuruluşu ile satıcının kontrolünde olan bir şirketin borçlu gözüktüğü borçlar: Satıcıyı kendi ortağı olan bir borçlunun kredi riskine karşı korunmak gibi yersiz bir durum ortaya çıkacağından ve riskin aynı oluşu nedeniyle bağımsız bir tahsilat olanağı bulunmadığından faktör'den hizmet beklenemez.

Hem gerçek olamayan (dönülebilir) hem de geleneksel (dönülemez) faktör'ler için müşteri riski çok önemlidir. Özellikle, dönülemez faktör'ler için müşteri riski çok önemlidir., zira kredi sigortası primini belirleyecek olan en temel unsur budur.

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

Faktör'ün yapması gereken değerlendirme kısaca aşağıdaki gibidir⁴⁷:

Tarama (survey) aşamasında faktör satıcıdan müşteri ile ilgili zaten pek çok bilgiyi istemiş ve elde etmiş olacaktır.

Bu çalışma şu bilgileri içerir.

a) Tahsil edilemeyen alacakların tarihçesi: Genelde, önceki üç yılın kayıtları incelenmektedir. Yalnızca tahsil edilemeyen alacaklar oranına değil, aynı zamanda

⁴⁶ ERDEMOL HALUK, a.g.e., 22,

⁴⁷ ERDOĞAN Niyazi: a.g.e.,158

izledikleri seyre de bakılmaktadır. Periyodik olarak ortaya çıkan çok sayıda tahsil edilemeyen alacak bulunması halinde, bu tür sorunun endüstri için yaygın olduğu anlamına gelmektedir. Tek bir alacak ise, belirli bir yüzde tespiti için yeterli bir gösterge sayılmamaktadır.

b) Satıcının kredi değerlendirme yöntemleri geliştirilip geliştirilmediği: Satıcının kredi değerlendirme yönteminin, geçmişteki tahsil edilemeyen alacakların üzerinde bir etkisi olup olmadığı incelenmektedir.

c) Satıcının kredi yönetim yöntemi: Eğer satıcının kredi yönetim yöntemi ile alacakların zamanında toplanamadığı anlaşılması halinde, faktör bunu da tahsil edilemeyen alacaklar sigortası primi/fiyatı üzerine yansıtmaktadır.

d) Endüstri: İyi bir faktoring kuruluşu, her endüstri için ortalama tahsil edilemeyen alacaklar riskinin ne olduğunu bilmek durumundadır. Bu tür analizlerin periyodik olarak yapılması gerekmektedir.

e) Kredi şartları: Bazı müşterilere normalden daha uzun bir kredi vadesi verilmişse bunun tahsil edilemeyen alacaklar riskini arttıracaklığı gereği unutulmamalıdır.

f) Satın alma örnekleri: Her ay düzenli olarak satıcıdan mal satın alan müşterilerin varlığı daha kolay izlenebilmeleri açısından tercih edilmektedir. Faktör, kendisine düzenli olarak ödeme yapacak borçluların varlığını, düzensiz fakat büyük miktarda ödeme yapacak müşterilere tercih etmelidir.

g) Alacakların devir hızı: Kısa devir hızı olması, üreticinin öncelikle satıcı olduğunu gösterir. Bu da tahsil edilemeyen alacaklar riskini azaltan bir unsurdur.

3.5.3. Faktoring'de Maliyetler

Bütün finanssal enstrümanlarda olduğu gibi faktoring işlemlerinin de kullanıcılar açısından bir maliyeti vardır. Maliyet unsuru, faktoring şirketleri tarafından satıcı firmalara sunulan hizmetlerin çeşidine göre farklılık arz etmektedir. Satıcı firma faktoring'in hizmet ve teminat fonksiyonlarından faydalanyor ise faktoring komisyonu gündeme gelmektedir. Eğer satıcı firma faktoring'in finansman fonksiyonundan faydalanyor ise bu takdirde finansman faizi de gündeme gelmektedir.

Faktoring işlemlerinde fiyatı iş yükü ve risk olmak üzere iki temel unsur belirlemektedir. Faktör, iş yükünün hesaplarken alıcı sayısı, fatura sayısı, ortalama fatura tutarı gibi unsurlara, risk değerlendirmesinde ise ödeme koşulları, alıcının kredi

değerliliği, alıcının ödeme gücü, risk dağılımı (firmalar, sektörler ve ülkeler açısından), piyasa koşulları (ekonomik ve siyasal etkenler) gibi unsurlara bakar.

Bu değişkenler her bir firma ürün için tek tek değerlendirilerek satıcı için bir maliyet oluşturulur. Oluşturulan maliyet, sağlanan hizmetler ve ön ödeme için faktoring komisyonu ve finansman faizi olmak üzere iki gruba ayrılır.

3.5.3.1. Faktoring Komisyonu

Komisyon, kredi ve piyasa araştırmaları, alacak kayıtlarının tutulması, alacakların tahsilatı, ticari riskin üstlenilmesi gibi hizmetler karşılığında alınmaktadır. Komisyon maliyetinin belirlenmesi, faktoring işleminin yurt içi veya yurt dışı ve gayri kabili rücu olması ile müşterinin kredibilitesi ve işlem hacmi gibi faktörlere bağlıdır⁴⁸.

Faktoring şirketin, satıcı firma ile faktoring sözleşmesi imzalamadan önce üstleneceği riskleri değerlendirmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmeler faktoring şirketinin riskleri üstlenip üstlenmeme kararını vermesine ve riskleri üstlenecek ise talep edeceği faktoring komisyonunun düzeyini belirlemesine yardımcı olacaktır.

Risk değerlendirme sırasında satıcı ve alıcı ile ilgili riskler, uluslar arası faktoring işlemlerinde ise aynı zamanda ülke riskleri de dikkate alınmalıdır. Satıcı firmaların riskleri değerlendirilirken özellikle firmanın içinde bulunduğu sektörün genel durumuna ve firmanın faaliyet yapısına dikkat edilir. Uluslar arası faktoring işlemlerinde alıcı riski değerlendirilmesi faktör'ler arası muhabirlik ilişkileri çerçevesinde ve alıcı firmanın ülkesindeki muhabir Faktör'ün riski üstlenmesiyle yürütülmektedir.

Uluslar arası faktoring işlemlerinde ülke riski; transfer riski, politik risk ve ekonomik risk olmak üzere üç ana ekseninde değerlendirilir. Transfer riski, alıcı firmanın bulunduğu ülkenin dövizli borçlarını ödemede çeşitli güçlüklerle karşılaşması veya borçlarını ödemekten kaçması riskidir. Politik risk, alıcının ülkesinde meydana gelen olağanüstü hal, savaş veya iç savaş hali, ayaklanma, siyasal belirsizlik gibi olayların

⁴⁸ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, Bursa , 1995, 27

doğurduğu riskleridir. Ekonomik risk, alıcının ülkesinin borç yükü, döviz rezervi, ödemeler dengesi ve ekonomik yapısı gibi unsurların doğurabileceği risklerdir.

Factoring komisyonu aylık olarak, ay içinde faktör tarafından kabul edilen faturaların toplamı yani satış tutarı üzerinden alınır. Komisyon oranı yıllık satış tutarı, üstlenilecek risk, satış vadesi gibi etkenlere bağlı olarak anlaşma ile belirlenir. Komisyon oranı genellikle satışların %0.5 ile %3'ü arasında değişir.

Komisyon bedelini şu şekilde belirtmek mümkündür⁴⁹:

- Sabit giderler, kırtasiye, haberleşme, yasal dava takip ve personel giderleri: müşteriye verilen hizmetler için yapılan harcamalara göre belirlenir.
- Riskin sınırlanma bedeli veya riziko primi: alıcının riskine, ülke riskine ve ödeme koşullarına bağlı olarak belirlenmektedir.
- Kar marjı.

3.5.3.2. Finansman Faizi

Factoring şirketinin satıcı firmaya yaptığı ön ödemeye karşılık tahsil ettiği faizdir. Bu faiz, alıcının faturayı ödemesinden önce verilen avans tutarına uygulanır. Genel olarak uygulanan yöntem Faktör'ün fonlarının satıcı tarafından kullanılma süresinin net gün esasına göre faizlendirilmesi ve bu faiz tutarının her ayın sonunda tahakkuk ettirilmesidir.

Factoring şirketinin, satıcı firmaya sağladığı finansman iki şekilde olmaktadır. Birincisinde faktör tarafından ön ödeme yapılmakta ve yapılan bu ön ödemenin tasfiyesi sırasında kullanım süresine göre faiz hesaplaması yapılmaktadır. Uygulamada bu yöntem borçlu cari yöntemi denilmektedir. İkincisi ise iskonto yöntemidir. Burada iskonto faizinden söz edilir. Bu yöntemde işlemin başında iskonto faizi peşin olarak hesaplanır ve faktör'e temlik edilen fatura tutarından düşülerek kalan bakiye satıcı firmaya ödenir.

⁴⁹ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, Bursa, 2002, sayfa 38

Faktoring şirketinin satıcı firmaya yaptığı ön ödeme karşılığında tahsil edeceği finansman faizinin hesaplanmasında uygulanacak faiz oranı faktoring işleminin yurt içi veya uluslar arası olmasına göre değişmektedir. Yurt içi işlemlerde güncel TL faiz oranları, ihracat işlemlerine ise LIBOR kullanılmaktadır. Ayrıca faktoring şirketi üstlenmiş olduğu risk ile orantılı olarak Spread adı verilen ilave bir faiz oranı talep etmektedir.

3.5.3.3. İşlem Maliyeti Hesapları

ABC AŞ.'i 1.000.000.000.TL lık alacağını daha önce imzalanan faktoring sözleşmesi çerçevesinde F Faktoring AŞ'ne temlik etmiştir. Daha önce imzalanan faktoring sözleşmesine göre %80 ön ödeme yapılacak ve %1 faktoring komisyonu uygulanacaktır. ABC AŞ'i bu temlik ile ilgili olarak müşterisinden tahsil ettiği 15.12.1998 vadeli 1.000.000.000.TL lık çeki 05.11.1998 günü F Faktoring AŞ'ne ciro etmiş ve karşılığında %80 oranında ön ödeme almıştır. Bu işleme %97 faiz oranı uygulanması konusunda anlaşmaya varılmıştır.

Bu veriler çerçevesinde faktoring işleminin maliyeti hem borçlu cari yöntemine göre hem de iskonto yöntemine göre ayrı ayrı hesaplanacaktır.

3.5.3.3.1. Borçlu Cari Yöntemi

Ön Ödeme Oranı	% 80
Faktoring Komisyonu	%1
Finansman Faizi	%97
Vade	40 gün

Ön ödeme işleminde faktoring komisyonu ve faktoring komisyonunun Banka ve Sigorta Muamele Vergisi faktoring şirketi tarafından peşin tahsil edilmekte veya ön ödeme bakiyesine eklenmektedir.

Temlik Tutarı	1.000.000.000.
Ön Ödeme Tutarı	800.000.000.
Komisyon Tutarı	8.000.000.

Komisyon Bsmv'si 400.000

30 gün sonra faiz tahakkukuna esas olacak matrah 808.400.000.TL dir.

30. Gün Faiz Tahakkuku

$$\text{Faiz} = \frac{808.400.000 * \%97 * 30 \text{ gün}}{36.000} = 65.345.667$$

$$\text{Faizin Bsmv'si} = 65.345.667 * \%5 = 3.267.283$$

68.612.950.TL lık maliyet 30. gün faktoring şirketi tarafından ya nakit olarak tahsil edilecek yada ön ödeme bakiyesi eklenecektir. (Örneğimizde ikinci yöntem uygulanacaktır.) Buna göre 40. günde faiz tahakkukuna esas olacak matrah 877.012.950.TL olmaktadır.

40. Gün Faiz Tahakkuku

$$\text{Faiz} = \frac{877.012.950 * \%97 * 10 \text{ gün}}{36.000} = 23.630.627$$

$$\text{Faizin Bsmv'si} = 23.630.627 * \%5 = 1.181.531$$

40. gündeki faiz tahakkukundan sonra ön ödeme bakiyesi 901.828.108 olmaktadır. Faktoring şirketi vadesinde çeki tahsil ettikten sonra kendi alacağı olan 901.825.108 TL'nı düşüp kalan 98.174.892 TL 'nı ABC AŞ'ne ödeyecektir. Bu işlemde ABC AŞ'nin yüklendiği toplam maliyet 101.825.108 TL olmuştur.

3.5.3.3.2. Iskonto Yöntemi

Ön Ödeme Oranı	%100
Faktoring Komisyonu	%1
Finansman Faizi	%97
Vade	40 gün

İskonto işleminde finansman faizi, finansman faizinin Banka ve Sigorta Muamele Vergisi, faktoring komisyonu ve faktoring komisyonunun Banka ve Sigorta Muamele Vergisi faktoring şirketi tarafından temlik tutarından peşin olarak düşüldükten sonra kalan bakiye ön ödeme olarak yapılmaktadır.

Temlik Tutarı	1.000.000.000
Komisyonun tutarı	10.000.000
Komisyonunun Bsmv'si	500.000

$$\text{Faiz} = \frac{1.000.000.000 * \%97 * 40 \text{ gün}}{36.000} = 107.777.778$$

$$\text{Faizin Bsmv'si} = 107.777.778 * 5 = \% 5,388,889$$

Bu işlemde faktoring şirketi komisyon tutarı, komisyonun Banka ve Sigorta Muamele Vergisi, faiz tutarı ve faizin Banka ve Sigorta Muamele Vergisi toplamları olan 123.666.667 TL'nı çek bedelinden peşin olarak düştükten sonra kalan 876.333.333. TL'nı ABC AŞ'ne ön ödeme olarak ödeyecektir.

Görüldüğü gibi bu örnekte borçlu cari yönteminde hesaplanan toplam maliyet 101.825.108 TL iken, iskonto yönteminde toplam maliyet 123.666.667 TL olarak gerçekleşmiştir.

3.5.4. Faktoring İşleminde Muhasebeleştirme

Faktoring işleminin temel fonksiyonu, faktör firmanın hem kendi, hem de satıcı (üretici işletme) firmanın muhasebe kayıtlarını tutmasıdır.

Faktoring işleminin en önemli özelliklerinden biri de avans şeklinde bir ön ödeme yapılıp yapılmadığı hususudur. Faktoring işleminin muhasebe kayıtları sözleşme esnasında satıcıya olan ödemede bulunup bulunmadığına göre farklılıklar gösterecektir. Bu nedenle satıcılar ve faktör bakımından muhasebe kayıtları incelenirken, ön ödemenin yapıldığı ve yapılmadığı durumlar ele alınacaktır.

3.5.4.1. Satıcı İşletmeler Bakımından Muhasebeleştirme

Bilanço esasına göre defter tutan gerçek ve tüzel kişiler muhasebe sistemlerini 26.12.1992 tarih ve 21447 nolu mükerrer Resmi Gazetede yayınlanan I Sıra Nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne göre oluşturmak zorundadırlar. Söz konusu Tebliğ ile ilgili açıklamalar 3.1.1 Tekdüzen Muhasebe Sistemi bölümünde yapılmıştır.

Tekdüzen Hesap Planı çerçevesinde faktoring işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde kullanılabilecek hesaplar şunlardır⁵⁰.

100 KASA

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

101 ALINAN ÇEKLER

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

102 BANKALAR

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

⁵⁰ VERGİ DÜNYASI,1998,201

yatırılan ve çekilen paraların izlenmesini kapsar. Bankalara para olarak veya hesaben yatırılan değerler borç, çekilen tutarlar ile üçüncü kişilerce tahsil edildiği anlaşılan çek ve ödeme emirleri alacak kaydedilir.

120 ALICILAR

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

121 ALACAK SENETLERİ

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

780 FİNANSMAN GİDERLERİ

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

Faktör alacakların riskini üstlenerek satıcıya ön ödemede bulunmakta bunun karşılığında da faktoring komisyonu ve ücreti(faiz) talep etmektedir. İstenilen bu tutar faktör'ün gelirini, üretici işletmenin ise giderini oluşturmaktadır.

3.5.4.1.1. Fatura Temlikinin Muhasebeleştirilmesi⁵¹

Faktör firma, faktoring ücretini devraldığı alacak tutarından düşüp, kalan miktarı satıcı firmaya ödemekte yada alacak tutarından bozuk yada kusurlu mallar nedeniyle

⁵¹ VERGİ DÜNYASI, Ocak 1996, 173

iade yapılabileceğini göz önüne alarak belli bir oranda emniyet marjı ayırtıp vade bitimine kadar bu miktarı alıkoyarak kalan miktarı satıcıya ödemektedir.

Satıcı (üretici işletme) ilk olarak alıcılara satış yapıp fatura kesildiği zaman doğan alacak tutarı kadar 120 hesap bakiyesini borçlandırır. Karşılığında 600 veya 601 hesapları ile 391 hesabını ilgili tutarda alacaklandırır.

120 ALICILAR 120.01.001 X Firması 600 YURT İÇİ SATIŞLAR 601 YURT DIŞI SATIŞLAR 391 HESAPLANAN KDV X Firmasına satış yapılması	XX	XX XX XX
--	----	----------------

Satıcı firma alacağını faktoring şirketine temlik ettiği zaman faktoring şirketinin cari hesabını borçlandırır, karşılığında alıcının cari hesabını alacaklandırır.

120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi 120 ALICILAR 120.01.001 X Firması Alacağın faktoring şirketine temlik edilmesi	XX	XX
--	----	----

3.5.4.1.2. Faktoring Şirketinden Ön Ödeme Alınması Durumu

Satıcı firma nakit ihtiyacına göre faktoring şirketinden temlik ettiği alacaklarının %80'i oranında bir ön ödeme alabilir. Bu durumda alınan ön ödeme tutarı kadar 100 veya 102 hesaplar borçlandırılır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabı alacaklandırılır.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 ALICILAR		
120.01.009 Faktoring Şirketi		XX
Faktoring Şirketinden ön ödeme alınması		

Alacağın vadesi geldiği zaman faktoring şirketi borçludan tahsilatı yapar. Faktoring şirketi satıcı firmaya yaptığı ön ödemeden arta kalan %20'lik kısımdan faktoring komisyonu ve finansman faizini keserek kalan kısmı satıcı firmaya öder.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 ALICILAR		
120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faktoring Şirketinden bakiye tahsilatı yapılması.		

Faktoring şirketi tahsil ettiği faiz ve komisyon tutarı için satıcı firmaya fatura düzenler. Bu durumda satıcı firma kayıtlarında 780 Finansman Gideri hesabı borçlandırır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabını alacaklandırır. Böylece faktoring şirketinin hesabı sıfırlanmış olur.

780 FİNANSMAN GİDERİ		
780.01.001 Faktoring Faiz Gideri	XX	
780.01.002 Faktoring Komisyon Gideri	XX	
120 ALICILAR		
120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faiz ve komisyon tahakkuku		

3.5.4.1.3. Faktoring Şirketinden Ön Ödeme Alınmaması Durumu

Satıcı firmanın faktoring şirketinden ön ödeme almaması durumunda Faktör alacağın vadesinde borçludan tahsilatı yaptığı zaman faktoring komisyonu keserek kalan tutarı satıcı firmaya öder. Bu durumda satıcı firma aldığı tahsilat tutarı kadar 100 veya 102 hesapları borçlandırır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabını alacaklandırılır.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faktoring Şirketinden tahsilat yapılması		

Faktoring şirketi tahsil ettiği komisyon tutarı için satıcı firmaya fatura düzenler. Bu durumda satıcı firma 780 hesabı borçlandırır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabını alacaklandırılır. Böylece faktoring şirketinin cari hesabı sıfırlanmış olur.

780 FİNANSMAN GİDERİ		
780.01.002 Faktoring Komisyon Gideri	XX	
120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faktoring komisyonu tahakkuku		

3.5.4.1.4. Kıymetli Evrak Temlikinin Muhasebeleştirilmesi

Alıcılara satış yapıp fatura kesildiği zaman doğan alacak tutarı kadar 120 Alıcılar hesabı borçlandırılır, karşılığında 600 Yurt İçi Satışlar ve 391 Hesaplanan KDV hesapları ilgili tutar kadar alacaklandırılır.

120 ALICILAR 120.01.001 X Firması	XX	
120 ALICILAR 391 HESAPLANAN KDV		XX XX
X Firmasına satış yapılması		

Satıcı firma alacağını borçludan vadeli bir kıymetli evraka bağlı olarak tahsil eder. Bu durumda 101 veya 121 nolu hesaplar borçlandırılır, karşılığında alıcı firmanın cari hesabı alacaklandırılır.

101 ALINAN ÇEKLER	XX	
121 ALACAK SENETLERİ	XX	
120 ALICILAR		XX
120.01.001 X Firması		XX
X Firmasından yapılan vadeli tahsilat		

Satıcı firma nakit ihtiyacı doğduğu zaman elindeki kıymetli evrakları faktoring şirketine temlik eder. Bu durumda faktoring şirketinin cari hesabı borçlandırılır, karşılığında 101 ve 121 nolu hesaplar alacaklandırılır.

120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi	XX	
101 ALINAN ÇEKLER		XX
121 ALACAK SENETLERİ		XX
Kıymetli evrakın faktoring şirketine temliki		

Satıcı firma nakit ihtiyacına göre temlik ettiği kıymetli evrakların %80'ine kadar bir ön ödemeyi faktoring şirketinden tahsil eder. Bu durumda 100 ve 102 nolu hesaplar borçlandırılır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabı alacaklandırılır.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faktoring Şirketinden ön ödeme alınması		

Kıymetli evrakların vadesi geldiğinde faktoring şirketi bunları tahsil eder. Faktoring şirketi satıcı firmaya yaptığı ön ödemeden arta kalan %20'lik kısımdan faktoring komisyonu ve finansman faizini düştükten sonra kalan tutarı satıcı firmaya öder. Bu durumda satıcı firma aldığı tahsilat kadar 100 veya 102 nolu hesapları borçlandırır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabını alacaklandırılır.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX XX
Faktoring Şirketinden bakiye tahsilatı yapılması.		

Faktoring şirketi tahsil ettiği faiz ve komisyon tutarı için satıcı firmaya fatura düzenler. Bu durumda satıcı firma 780 hesabı borçlandırır, karşılığında faktoring şirketinin cari hesabı alacaklandırılır. Böylece faktoring şirketinin cari hesabı sıfırlanmış olur.

780 FİNANSMAN GİDERİ		
780.01.001 Faktoring Faiz Gideri	XX	
780.01.002 Faktoring Komisyon Gideri	XX	
120 ALICILAR 120.01.009 F Faktoring Şirketi		XX
Faiz ve komisyon tahakkuku		

3.5.4.2. Faktoring İşletmeleri açısından muhasebeleştirme

Faktör'ün muhasebe kayıtlarının temelini faktöre faturalarını iskonto ettiren yani satan satıcı firmaya ne kadar borçlu olduğunu gösteren kayıtlar oluşturmaktadır.

3.5.4.2.1. Fatura Temliklerinin Muhasebeleştirilmesi

Y Firması, X Firmasından fatura karşılığı olan alacağını faktoring şirketine temlik etmektedir. Bu durumda faktoring şirketi 120 hesabı X firmasının borcu kadar borçlandırır, karşılığında aynı tutarda 320 hesabı alacaklandırır.

120 YURT İÇİ FAKTORİNG ALACAKLARI 120.01.001 X Firması	XX	
320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.001 Y Firması		XX
Y Firmasının X Firmasından olan alacağının temlik alınması		

3.5.4.2.2. Faktoring Şirketinin Ön Ödeme Yapması Durumu

Faktoring şirketi yaptığı ön ödeme tutarı kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında ön ödemenin yapılış şekline göre 100,102 veya 103 hesapları aynı tutarda alacaklandırılır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.001 Y Firması	XX	
100 KASA		XX
102 BANKALAR		XX
103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ(-)		XX
Y Firmasına ön ödeme yapılması		

Faktoring şirketi Y Firmasına yaptığı ön ödeme ile ilgili olarak faiz ve komisyon faturası keser. Faktoring şirketi kestiği fatura tutarı kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında faiz tutarı kadar 600 hesabı, komisyon tutarı kadar 601 hesabı ve bunlar üzerinden tahakkuk ettirilen BSMV kadar 360 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI		
320.01.001 Y Firması	XX	
600 FAKTORİNG FAİZ GELİRLERİ		
600.01 Yurt İçi Faktoring Faiz Gelirleri		XX
601 FAKTORİNG KOMİSYON GELİRLERİ		
601.01 Yurt İçi Faktoring Kom. Gelirleri		XX
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		
360.01 B.S.M.V.		XX
Y Firmasına faiz ve komisyon faturası kesilmesi		

Faktoring şirketi borçludan tahsilatı yaptığı zaman 100 veya 102 nolu hesabı borçlandırır, karşılığında 120 nolu hesabı alacaklandırır.

100 KASA	XX	
102 BANKALAR	XX	
120 YURT İÇİ FAKTORİNG ALACAKLARI		
120.01.001 X Firması		XX
Borçludan tahsilatın yapılması		

Faktoring şirketi borçludan tahsilatı yaptıktan sonra, tahsilat tutarından kendi faiz ve komisyon alacaklarını düşer ve kalan tutarı firmaya öder. Bu durumda faktoring şirketi ödeme yaptığı bakiye tutar kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında ödeme şekline göre 100, 102 veya 103 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.002 Y Firması 100 KASA 102 BANKALAR 103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ(-) Y Firmasına bakiye ödemenin yapılması	XX	XX XX XX
--	----	----------------

3.5.4.2.3. Faktoring Şirketinin Ön Ödeme Yapmaması Durumu

Faktoring şirketi Y Firmasına adına yapacağı tahsilat ile ilgili olarak komisyon faturası keser. Faktoring şirketi kestiği fatura tutarı kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında komisyon tutarı kadar 601 hesabı ve bunun üzerinden tahakkuk ettirilen BSMV kadar 360 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.003 Y Firması 601 FAKTORİNG KOMİSYON GELİRLERİ 601.01 Yurt İçi Faktoring Kom. Gelirleri 360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR 360.01 B.S.M.V. Y Firmasına faiz ve komisyon faturası kesilmesi	XX	XX XX
---	----	----------

Faktoring şirketi borçludan tahsilatı yaptığı zaman 100 veya 102 hesabı borçlandırır, karşılığında 120 hesabı alacaklandırır.

100 KASA 102 BANKALAR 120 YURT İÇİ FAKTORİNG ALACAKLAR 120.01.001 X Firması Borçludan tahsilatın yapılması	XX XX	XX
--	----------	----

Faktoring şirketi borçludan tahsilatı yaptıktan sonra, tahsilat tutarından kendi komisyon alacağını düşer ve kalan tutarı firmaya öder. Bu durumda faktoring şirketi ödeme yaptığı bakiye tutar kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında ödeme şekline göre 100,102 veya 103 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.002 Y Firması 100 KASA 102 BANKALAR 103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖD.EMİRLERİ(Y Firmasına bakiye ödemenin yapılması	XX	XX XX XX
--	----	----------------

3.5.4.2.4. Kıymetli Evrak Temliklerinin Muhasebeleştirilmesi

Y Firması, X Firmasından fatura karşılığı olan alacağını faktoring şirketine temlik etmektedir. Bu durumda faktoring şirketi 120 hesabı X firmasının borcu kadar borçlandırır, karşılığında aynı tutarda 320 hesabı alacaklandırır.

120 YURT İÇİ FAKTORİNG ALACAKLARI 120.01.002 X Firması 320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.002 Y Firması Y Firmasının X Firmasından olan alacağının Temlik alınması	XX	XX
---	----	----

Y Firması müşterisi olan X Firmasından yaptığı çek tahsilatını yapılan temlik işlemi ile ilgili olarak F Faktoring şirketine ciro eder. Bu durumda F Faktoring şirketi yaptığı çek tahsilatı tutarı kadar 900 hesabı borçlandırır, karşılığında aynı tutar kadar 901 hesabı alacaklandırır.

900 BORÇLU NAZIM HESAPLAR 900.01.001 Portföydeki Çekler 901 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR 901.01.001 Alınan Çekler Y Firmasından çek tahsilatı yapılması	XX	XX
--	----	----

Factoring şirketi yaptığı ön ödeme tutarı kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında ön ödemenin yanlış şekline göre 100,102 veya 103 hesapları aynı tutarda alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.002 Y Firması	XX	
100 KASA		XX
102 BANKALAR		XX
103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ(-)		XX
Y Firmasına ön ödeme yapılması		

Factoring şirketi Y Firmasına yaptığı ön ödeme ile ilgili olarak faiz ve komisyon faturası keser. Factoring şirketi kestiği fatura tutarı kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında faiz tutarı kadar 600 hesabı, komisyon tutarı kadar 601 hesabı ve bunlar üzerinden tahakkuk ettirilen BSMV kadar 360 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI 320.01.005 Y Firması	XX	
600 FAKTORİNG FAİZ GELİRLERİ		
600.01 Yurt İçi Factoring Faiz Gelirleri		XX
601 FAKTORİNG KOMİSYON GELİRLERİ		
601.01 Yurt İçi Factoring Kom. Gelirleri		XX
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		
360.01 B.S.M.V.		XX
Y Firmasına faiz ve komisyon faturası kesilmesi		

F Factoring şirketi portföyündeki müşteri çeklerini tahsil edilmek üzere bankaya verir. Bu durumda tahsile verilen çek tutarı kadar 900.01.002 hesap borçlandırılır, karşılığında aynı tutar kadar 900.01.001 hesap alacaklandırılır.

900 BORÇLU NAZIM HESAPLARI 900.01.002 Tahsildeki Çekler	XX	
900 BORÇLU NAZIM HESAPLARI 900.01.001 Portföydeki Çekler		XX
Portföydeki çeklerin bankaya tahsile verilmesi		

Vadesi gelen çekler banka tarafından tahsil edildiği zaman F Faktoring şirketi tahsil olan çek tutarı kadar 102 hesabı borçlandırır, karşılığında 120 hesabı aynı tutar kadar alacaklandırır. Eş anlı olarak aynı tutar kadar 901.01.001 hesabı borçlandırır, karşılığında aynı tutar kadar 900.01.002 hesabı alacaklandırır.

102 BANKALAR	XX	
901 ALACAKLI NAZIM HESAPLAR	XX	
901.01.001 Alınan çekler		
320 YURT İÇİ FAKTORİNG ALACAKLARI		
320.01.002 Y Firması		XX
900 BORÇLU NAZIM HESAPLARI		
900.01.002 Tahsildeki Çekler		XX
Vadesi gelen çekin bankada tahsil edilmesi		

Faktoring şirketi borçludan tahsilatı yaptıktan sonra, tahsilat tutarından kendi faiz ve komisyon alacaklarını düşer ve kalan tutarı firmaya öder. Bu durumda faktoring şirketi ödeme yaptığı bakiye tutar kadar 320 hesabı borçlandırır, karşılığında ödeme şekline göre 100, 102 veya 103 hesabı alacaklandırır.

320 YURT İÇİ FAKTORİNG BORÇLARI		
320.01.006 Y Firması	XX	
100 KASA		XX
102 BANKALAR		XX
103 VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ(-)		X
Y Firmasına bakiye ödemenin yapılması		

Kıymetli evrak temliklerinin muhasebeleştirilmesinde borçlu cari veya iskonto yöntemleri açısından bir fark bulunmamaktadır. Borçlu cari yönteminde faiz ve komisyon faturaları tahakkuk dönemlerinde kesilmektedir. İskonto yönteminde ise, faiz ve komisyon faturaları iskonto işleminin yapıldığı tarihte kesilmektedir⁵².

3.6. FAKTORİNG'İN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

3.6.1. Faktoring ve Senet karşılığı kredi

⁵² BAYURDUĞLU Mahir, Bankacılar İçin Banka Muhasebesi, 2000, 42

Kısa vadeli kredi araçlarından biri olan senet karşılığı kredi yöntemi, henüz vadesi gelmemiş senetlerin alınan krediye karşılık garanti olarak bankaya rehin edilmesi esasına dayanır.

Gerek faktoring'de gerekse senetler karşılığı kredilerde, gelecekteki alacaklarına ait senetler karşılığında finansman temin edildiğinden benzer özellikleri olmasına karşın, faktoring'de (gerçek faktoring) satıcı firma alacaklarını kesin olarak faktör'e sattığı için alacakların ödenmeme riskinden de kurtulmakta, oysa senetler karşılığı kredide satıcı firma alacağını rehin ederek kredi kullanmakta, alacağın tahsil edilmeme riski de kendisinde kalmaktadır

Bir toptancı piyasa işlemi olan faktoring'de, faktör beraber çalıştığı firmalarla sıkı bir ilişki içinde bulunan, uzman personeli ve geniş haberleşme, araştırma imkanları vasıtasıyla, müşterilere kısa vadeli finansman sağlama yanında, muhasebe kayıtlarının tutulması, alacakların izlenmesi ve tahsilatı, piyasa araştırması yapılması, uygun satış imkanlarının artırılması, Katma değer vergisi iadesi gibi çeşitli konularda hizmetleri de gerçekleştirir⁵³.

Senet karşılığı kredi faktoring'e göre çok daha dar amaçlı olup, bankalar alacakların rehin karşılığında, belli bir limit dahilinde müşterilerine kredi tesis etmektedirler. Bir diğer önemli konu ise, senet karşılığı kredi işleminde; ticari, transfer, kur ve diğer riskler satıcının üzerindedir. Buna karşılık faktör, alacağı satın aldığından ticari riski üstlenmekte, kur ve transfer riskleri de genelde kapsam dışı kalmaktadır. Bankalar, senetler karşılığı kredi kullandırmadan önce senet borçluları hakkında istihbarat yapmakla birlikte satış gerçekleşmiş olduğundan müdahale olanakları bulunmamakta, olumsuzluk halinde senetleri kredi kullandırmadan iade etmektedirler. Buna karşılık, faktoring riskleri, yapılan sözleşme gereğince satışın yapılıp yapılmaması konusunda karar verebilmekte ve bu şekilde riskini kontrol edebilmektedir. Ayrıca, senet karşılığı krediler faktoring gibi toptan ve sürekli bir finansman metodu değildir⁵⁴.

3.6.2. Faktoring ve Forfaiting

⁵³ İLKAY Usta, Faktoring ve forfaiting, 1991, 19

⁵⁴ ERDOĞAN Niyazi, Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Denetim, 1995, 164

Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono,poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacakların, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (ıskonto edilmesi) işlemidir⁵⁵.

Forfaiting'i basit bir kambiyo senedi ıskontosundan ayırtmak gerekmektedir. İskonto işlemi forfaiting'in sadece bir parçasıdır. Elindeki banka avallli kambiyo senedini bankasına ıskonto ettiren ihracatçı tam anlamıyla forfaiting işlemi yapılmış sayılmaz, gerçek anlamda forfaiting, ihracatçının henüz proje aşamasında, yani malları sevk etmeden önce forfaiter 'a (forfaitingi yapan banka veya uzman kuruluş) başvurarak ıskonto sözü almasıyla başlar.

Forfaiting süreci alıcı ve satıcı arasında ihracat sözleşmesi yapılmasıyla başlar. Daha sonra, alıcı firma kendi ülkesinde bir mali kurumca aval verilmiş bir poliçeyi veya bonoyu ihracatı yapan firmaya gönderir. İhracatçı firma ise bu belgeleri forfaiting yapan kuruluşa vererek sabit bir faizle ıskonto ettirir. Sistemin özü, ihracatçıya rücu söz konusu olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işlemiyle tahsil edilmeme riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya yada forfaiting şirketine ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmaktadır. Bu işlem, faktoring'den aşağıda belirtilen noktalarda ayrılmaktadır:

Forfaiter, iktisadi risk (alacağın tahsil edilmemesi riski) yanında politik riskleri de (konvertibiliteye ve transfere ilişkin risk moratoryum, ödeme yasakları savaş gibi) belli bir ek faiz karşılığında üstlenir. Buna karşılık faktoring şirketi alacağın iktisadi bakımından elde edilebilmesinin riskini üstlenir, fakat politik risklerden sorumlu değildir.

Forfaiting'in konusu orta vadeli (6 ay-5 yıl arası) alacaklar, faktoring'in konusu ise 30-120 gün (bazen 180 gün) arasındaki kısa vadeli alacaklar oluşturur.

Faktoring'de kural olarak alacağın %80-90'ı finanse edilirken, forfaitingde ıskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilir.

⁵⁵ AKIN Hakan, Yeni İşim Dış Ticaret, 2003, 402

Forfaiting'e konu olan alacakların işlemleri sırasında mevcut bulunması gerekirken, faktoring işleminde gelecekte doğacak alacakların temliki de mümkündür.

Para birimi açısından, faktoring mümkün olan her para için uygun bulunmakta; buna karşılık forfaitingde çok büyük ölçüde Dolar, Euro ve İsviçre Frankı işlem görmektedir.

İşleme konu olan mal cinsleri faktoring'de büyük ölçüde tüketim malları, forfaitingde ise yatırım mallarıdır.

Faktoring gerek yerel, gerek uluslararası düzeyde her işlemde uygulanırken, forfaiting daha çok uluslararası işlemler için kullanılmaktadır.

Forfaiting'de ithalatçı çoğunlukla bir banka avalı veya garanti bulmakla yükümlü olduğu halde, faktoring'de bu işlem söz konusu değildir.

Forfaiting'de genelde satıcı üstünde hiçbir risk söz konusu değildir. Faktoring'de satıcının isteğine bağlı olarak rüculü yada rücusuz faktoring yöntemi kullanılabilir.

Forfaiting'de temlik edilen senetler(poliçe, bono) ikincil piyasada işlem görür, faktoring'de bu söz konusu değildir.

Forfaiting, genellikle belgeli ihracatlarda kullanılır. Faktoring ise her türlü ihracat için uygun olduğu gibi yurt içi satışlarda da kullanılabilir.

Forfaiting tekil alacakları kapsar, faktoring toplam veya bir dizi alacak grubunu içerir.

3.6.3. Faktoring ve Akreditif

Kelime anlamı olarak "Kredi mektubu" anlamına gelen akreditif, bugün uluslararası ticarete en çok kullanılan ödeme şekillerinden biridir⁵⁶. Tarafların sözleşmeye

⁵⁶ AKIN Hakan, Yeni İşim Dış Ticaret, 2003, 53

ödemenin akreditifle yapılacağını yazmaları halinde, alıcı(ithalatçı), kendi ülkesindeki bankaya başvurarak mal bedelini bankaya yatırır veya bunu kredi olarak sağlar. Lehine akreditif açılan satıcı (ihracatçı), ihrac ettiği malın bedelini, akreditif şartlarına uygun olarak ibraz ettiği vesaik karşılığında aracı bankadan tahsil eder. Faktoring 'de üçlü bir ilişki kurulurken, akreditifte dörtlü bir ilişki söz konusudur:

1- Akreditif Amiri (alıcı- ithalatçı)

Akreditifi açtıran veya malı ithal etmek için akreditif açma emrini veren alıcıdır.

2- Amir banka (Akreditif bankası)

Akreditif amirinin talimatına uygun olarak akreditifi açan bankadır. İthalatçının talep ettiği şartlara uygun vesaikin temini karşılığında ödemenin yapılmasının sağlar.

3- Muhabir banka (ithalatçının bankası)

Öncelikle bir akreditif işleminin çalışabilmesi için amir banka ile muhabir bankalarının birbirlerinden haberdar, yani birbirleri nezdinde hesabı olan bankalar olmaları lazımdır.

4- Akreditif lehdarı (satıcı- ihracatçı)

Akreditifler, güvencesi, ödeme sorumluluğu, ödeme şartları kullanılış amaçlarına göre çeşitlilik gösterirler. Faktoring'in alternatif olabilecek akreditif türü, vadeli akreditif ve kabul kredili akreditiftir.

Vadeli akreditif işleminde ihracatçı akreditif şartlarında belirtilmiş olan belgeleri bankaya ibraz eder. İhracatçının bankası belgeleri kontrol eder ve ödeme vesaikin ibrazından veya fatura tarihinden yahut sevk tarihinden 60,90,120,180 gün sonra yapılır. Böylece ihracatçı sattığı malın bedelini ancak belirlenmiş olan vadede alacaktır. Vadeli akreditif bu yönüyle faktoring'e benzemektedir. Bankanın kendisine verdiği taahhünameyi iskonto ettirme olanağı yoktur. Faktoring işleminde ise vadeyi beklemeden alacağını %70-90 'nı ihracatçıya hemen ödenmektedir.

Kabul kredili akreditif ise ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılacak bir anlaşma ile ithal edilecek malların bedellerinin ödenmesinin malların gönderilmesinden belli bir süre sonraya bırakılmasıdır. Diğer bir deyişle, ihracatçı veya ihracatçının bankası tarafından düzenlenmiş vadeli bir poliçenin ithalatçı tarafından kabulünden itibaren açılan vadeli bir akreditif türüdür. Bu sistemde, ihracatçı malları yolladıktan sonra ithalatçı üzerine vadeli bir poliçe çeker. Bu poliçeye mallarla ilgili belgeleri ekleyerek ithalatçının kabulüne

sunmak üzere kendi ülkesindeki bir bankaya verir. Poliçeyi ve belgeleri alan banka, bunları ithalatçının ülkesindeki muhabinine gönderir. Muhabir banka da poliçeyi ithalatçının kabulüne sunar. Eğer ithalatçının bankası kabul kredisi açarsa, vadeye kadar o bankada ithalatçının limiti, poliçe tutarı kadar dolar, ithalatçının kredibilitesi etkilenmemektedir.

Akreditif sisteminin işlemesi için ithalatçının akreditif bankasına teminat vermesi, akreditif masraflarını ve teminat komisyonlarını ödemesi gerekmektedir. Oysa uluslararası faktoring'de; faktoring şirketinin, ödememe riskini ve bazı hizmet edimlerini üstlenmesinin maliyetini ihracatçı karşılamaktadır. Böylece faktoring yoluna başvuran ihracatçı, malını daha kolay satmaktadır. Akreditif açılmasına gerek olmaksızın, faktoring şirketinin garantisi altında mal satmak imkanı, ihracat Faktoringi'ni cazip kılmaktadır⁵⁷.

3.6.4. Faktoring ve leasing

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

Faktoring, alacakların faktör'e devrini içeren, devamlı olarak yapılan, yatırım, tüketim ve hizmet sektörünün finansmanında kullanılan kısa vadeli finansman yöntemidir. Leasing ise, yatırım mallarının finansmanı için kullanılan orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir⁵⁸.

3.6.5. Faktoring ve ihracat kredisi sigortası

⁵⁷ KOCAMAN Arif, Faktoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi), 1994, 30

⁵⁸ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, 1995, 29

Dünya ticaretine yeni ülkelerin ve yeni malların girmesi ile birlikte dış ticarete her geçen gün artmaktadır. Rekabet sonucunda satıcılar pazarı ellerinden kaçırmamak ve Pazar paylarını arttırabilmek için mallarını peşin yerine vadeli olarak satmayı kabul etmekte ve böylelikle de dış ticarete peşin satışların yerini vadeli satışlar almaktadır. Büyüyen dış ticaret hacmi ve yoğunlaşan ekonomik ilişkiler içinde vadeli satışların payının artması ise ticarete ödeme riskini arttırmaktadır. Satılan mal ve hizmetlerin bedellerinin ekonomik, ticari ve politik nedenler ile ödenmemesi riski her geçen gün büyümektedir. Bu nedenle dış ticarete ödeme riskini azaltmak ve dış ticaret hacmini arttırmak önemli bir konudur.

İhracat kredi sigortası, dış ticarete ödeme riskini azaltan ve ihracatçıyı mal bedelinin ödenmemesi halinde uğrayacağı zarara karşı koruyan böylelikle de ihracatçılara büyük güvence sağlayan bir dış ticaret finansman yöntemidir.

Türkiye’de 1980 sonrasında uygulama olanağı bulunan İhracat Kredi Sigortası esas olarak ihracat sigortasından ve kredi sigortasından farklı bir uygulamadır. Kredi sigortası, tüccar ve imalatçıları müşterinin iflası yada ödeme kapasitelerini kaybetmeleri nedeniyle borçlarını ödeyememeleri halinde karşı karşıya kalacakları mali kayıplara karşı korur. İhracat sigortaları ise, ihraç edilen malın nakliyesi sırasında meydana gelebilecek risklerin güvence altına alınmasıdır. İhracat Kredi Sigortası tüm bu uygulamalardan farklı bir amaca sahiptir⁵⁹.

İhracat kredisi sigortası tanımı şöyledir: "İhracatçının mal yada hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi yada ödemek istemesine karşın politik olaylar sonucu bulunamaması nedeniyle karşılaştığı zararların güvence altına alınması"..Bir diğer tanıma göre ise ihracat kredisi sigortası, üretim aşamasından başlayarak ihraç edilen mal yada hizmet bedelinin tahsiline kadar geçen süre içinde oluşabilecek riskleri belirli kurallar içersinde güvence altına alan bir sistemdir.

Türk Eximbank kurulduğundan bu yana ekonomik gereksinmelere uygun olarak çeşitli kredi ve ihracat kredi sigortası programlarını uygulamaya sokmuş ve kaldırmıştır. Bunların belli başlıları, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı, Spesifik İhracat

⁵⁹ TOMANBAY Mehmet, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, 1995, 156-158

Kredi Sigortası Programı, Yurt Dışı Yatırım Sigortası Programı, Ülke Kredileri Sigorta Programı'dır.

İhracat kredisi sigortası, ihracatçıları bir yıl içinde yaptıkları 360 güne kadar vadeli ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı güvence altına alan bir sigortadır.

Sigorta kapsamına alınan başlıca ticari riskler şunlardır⁶⁰:

Alicinin iflas etmesi,

Alicinin borç ödemekten acze düştüğünün ihracatçı yada başka bir alacaklısı tarafından belgelenmesi,

Alicinin, kendisine gönderilen ve kendisi tarafından kabul edilen malların brüt fatura tutarını, vade tarihinden sonraki 4 ay içinde sigortalıya ödeyememesi,

Alicinin, sigortalıdan kaynaklanmayan nedenlerle, Türkiye'den gönderilen malları kabul etmemesi yada edememesi durumunda sigortalının alıcıya karşı hukuki işlemleri başlatmakla bir yarar sağlayamayacağını Eximbank'a kanıtlaması.

Bu sigorta kapsamına alınan politik risklerin başlıcaları ise şöyle sıralanabilir⁶¹:

İthalatçının ülkesinde veya ödemenin yapılmasına aracılık edecek olan üçüncü bir ülkede kabul edilen kambiyo sınırlamaları dolayısıyla mal bedeli transferinin imkansız kılınması veya geciktirilmesi,

İthalatçının ülkesinde hükümetçe alınan herhangi bir kararla satış sözleşmesinin şartlarının kısmen veya tamamen yerine getirilmesinin imkansız hale gelmesi,

İthalatçının ülkesi dışındaki politik olaylar, ekonomik güçlükler, yasalarla veya idari olarak alınan önlemler dolayısıyla, sözleşme gereğince yapılacak ödemenin veya transferin imkansız hale gelmesi yada gecikmesi,

⁶⁰ TOMANBAY Mehmet, a.g.e., 168

⁶¹ ÜNAY Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, 1989, 300

İhracatçının ülkesi dışında, iç savaş çıkması veya sözleşme şartlarını yerine getirilmesine engel olan ve sigorta şirketince ticari olarak sigortalanmayan diğer olaylarla karşılaşılması,

İhracat lisansının iptali veya yenilenmemesi yada ihraç edilebilmekte olan bir malın ihracının sonradan yasaklanması,

Alıcı tarafından transfer edilen mal bedelin, kur farklılığından dolayı, ihraç edilen malın değerinden az olması ve ihracatçının bu yüzden zarara uğraması,

İhracat belgesinin yenilenmemesi veya iptali yada ihracata yeni yasaklamalar konulması,

İhracatçının ülkesi dışında meydana gelen ve ticari olarak sigortalanmayan, ihracatçının kontrolü dışında meydana gelen zararlar,

Deprem, siklon, sel, volkanik patlamalar, denizaltı yer sarsıntılarında kaynaklanan dalgalardan doğan zararlar,

Fuar ve sergiler için konsinye ihraç edilen malların geri getirilmesi imkansızlığından zararlar,

Alıcının ülkesinin işgale uğramasından doğan zararlar.

Ticari risklerde sigorta kurumu ihracat bedelinin %80-85'ini, politik risklerde %85-90'ini karşılamaktadır.

Türkiye'de Eximbank tarafından uygulanan bu teknikte alacaklarını teminat altına aldirmek isteyen ihracatçı, yaptığı ve gelecekte yapacağı satılışlara ilişkin bilgileri içeren bir teklif name ile bankaya başvurur. Bankanın yaptığı incelemeden sonra, banka ile ihracatçı arasında sigorta poliçesi imzalanır. Banka, ihracatçının bildirdiği her bir alıcı için limit tayin eder. Bu limit, poliçede belirtilen risklerden doğacak zararlar dolayısıyla bankanın tazmin edeceği azami miktardır. Onaylanan alıcı limitini aşmamak kaydıyla yapılacak yüklemeler sigorta kapsamı içindedir.

İhracat kredi sigortası konu olan limit faktoring'de olduğu gibi rotatif bir limittir. Alıcıya yapılan yüklemelerin bedeli tahsil edildikçe bu limit tahsil edilen tutar kadar boşalmakta, böylece başta verilen tutara kadar tekrar sevkiyat yapmak mümkün olmaktadır. Ayrıca, her iki sistemin ödenmeme riskini üstlenme, risk değerlendirme metotları, itibar faktörüne bağlı pazarlık sonucu tespit edilen sigorta primi ve faktoring ücreti ortak noktalar. Farklı oldukları noktalar ise şu şekildedir:

İhracat Kredi Sigortası ile alacakların tamamı değil, belli bir yüzdesinin riski üstlenilmektedir. Genelde yapılan işin türüne bağlı olarak üstlenilen risk oranı %75 ile %80 arasında olmakta, bakiyenin riski müşteri üzerinde kalmaktadır. Oysa faktoring ile kabul edilen alacaklarda yüzde yüzlük bir tahsilat garantisi verilebilmektedir.

İki yöntem arasındaki en önemli fark ihracat kredi sigortası yönteminin kısmi garanti vermesi ve borcun vadesinde ödenmemesi durumunda şirketin likidite riskini üstlenmemesidir. Borcun vadesinde tahsil edilememesi şirketin nakit dengesini bozmaktadır. Sigorta sistemine göre tahsil edilmemiş bir alacağın ödenmesi ancak alıcının konkordato ilanı ve iflasının ilan edilmesi, alıcının kabul ettiği malların bedelini vadeden itibaren 4 ay içinde ödememesi veya alıcının malları kabul etmemesi halinde sigortalının alıcıya karşı hukuki işlemleri başlatmakta bir fayda sağlamayacağını bankaya kanıtlaması gibi ticari risk ve politik risk durumlarında söz konusudur. Ancak bu gibi hallerde yasal işlemlerin uzun zaman alması nedeniyle firmanın bozulan likidite durumunun kısa sürede düzenlemeyeceği düşünülmektedir. Faktoring yönteminde ise, alacağın ticari riskler nedeniyle tahsil edilememesi durumunda tahsilat vade tarihinden itibaren en geç 90 gün içinde yapılabilir.

İhracat kredi sigortası ticari risklerin yanı sıra politik riskleri de kapsamaktadır. Oysa faktoring şirketi politik risklerden sorumlu değildir.İhracat kredi sigortası sisteminde problemler alacakların tahsilatı, müşteri tarafından talep edilmesi halinde gerçekleştirilmektedir. Sunulan tahsilat hizmeti için ayrıca bir ücret ve mevcut kredi limitleri içinde bir komisyon talep edilmektedir. Faktoring'de ise sunulan hizmet, bütün satış hesaplarının tutulmasını, tahsilat işlemlerini ve bilgi akışının sağlanmasını içermektedir.

Tablo (2) Faktoringin Diğer Kredi Metodu ve Sistemleriyle Karşılaştırılması

FAKTORİNG	FORFAİTING	LEASİNG	SNT.KARŞ. REDİ
Devamlı bir işlemdir.	Bir defaya mahsus bir işlemdir.	Bir defaya mahsus bir işlemdir.	Genellikle devamlı Bir işlemdir.
Alacaklar satın alınır.	Alacaklar satın alınır.	-	Alacaklar teminat Olarak gösterilir.
Yüklemeden sonra %80'e kadar finansman sağlanır.	Alıcı kabulünden sonra %100 finansman sağlanır.	%100 finansman sağlanır.	Senet miktarının %70'i kadar finansman sağlanır.
Risk %100 üstlenilir.	Risk %100 üstlenilir.	Risk üstlenilmez.	Risk üstlenilmez.
Genel bir sözleşme yapılır.	Sözleşme yoktur.	Kira sözleşmesi yapılır.	Genel bir sözleşme yapılır.
Sadece fatura yeterlidir.	Poliçe veya senet Gereklidir.	Senet alınabilir.	Senet alınabilir.
Açık hesap İşlemlerde uygulanır.	Vesaik mukabili veya akreditif işlemlerde uygulanır.	Konu olan malın satın alınmayıp kiralamak istediği durumlarda	Senet karşılığı işlemlerde uygulanır.
Banka avali gerekmez.	Genellikle banka avali istenir.	Banka avali gerekmez.	Banka avali gerekmez.
120 güne kadar vade tanınır.	180 günden 10 yıla kadar vade tanınır.	Kira süresine	Genellikle kısa vadeli.
Çalışma alanı Tüketim mallarıdır.	Çalışma alanı yatırım mallarıdır.	Çalışma alanı yatırım mallarıdır.	Bütün mal cinslerinde uygulanır.
Transfer riskleri ve siyasi riskleri	Transfer riskleri ve siyasi riskleri	Transfer riskleri ve siyasi riskleri	-

kapsanmaz.	kapsanmaz.	kapsanmaz.	
2. pazarı yoktur.	2. pazarı vardır.	-	-
Alacak defteri yönetimi vardır.	Alacak defteri yönetimi yoktur.	Alacak defteri yönetimi yoktur.	Alacak defteri yönetimi yoktur.
Tahsilat yapılır.	Tahsilat yapılır.	-	Tahsilat yapılmaz.

3.7. ULUSLAR ARASI FAKTORİNG ZİNCİRLERİ

1960'lı yıllarda dünya ticaret hacminin genişlemesi ve buna paralel olarak uluslar arası bankacılığın gelişmesi nedeniyle, faktoring daha yaygın şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Uluslar arası faktoring de kurulması gereken muhabirlik ilişkilerinin zor yapılması bu konuda çalışma yapan kuruluşları bir araya getirerek, uluslar arası nitelikte zincirler oluşmasına yol açmış ve dünyadaki faktör kuruluşları bir araya getiren uluslar arası faktoring zincirlerinin doğmasına neden olmuştur.

3.7.1. International Factors Group

Merkezi Brüksel de bulunan "International Faktörs Group (IF-Group)" 1961 yılında kurulmuş olup, uluslar arası faktoring işlemini geliştirmek için bağımsız faktoring firmalarını bir araya getiren bir uluslar arası zincir kuruluşudur. IF-Group, her bir bölge veya ülkeden birden fazla üye kabul edebilmektedir. Ancak grup üyesi olan faktör şirketler, başka bir zincir kuruluşu üye olamaz. Her üye, tanınmış bir veya birkaç finansman firmasının (banka, sigorta şirketi vs.) kontrolü altında kendi yasal statüsüne sahiptir. Yeni bir ülkede, yeni bir faktör ün zincire üye olması halinde IF-Group tarafından 3 yıllık üyelik garantisi verilir.

Kuruluşun amaçları, uluslar arası rekabet gücünü artırmak için üyeler arasında kullanılan sistemleri geliştirmek, üyelerin uluslar arası işlem karını ve cirolarını artırmak, inceleme ve araştırmalar yaparak yol göstermektir.

3.7.2. Heller Internarional Group

1920'de Chicago'da kurulan Walter E.Heller and Company'nin 1964 yılında Almanya'nın Mainz kentinde Heller-Factoring-Bank A.G.'ı tesis etmesiyle uluslar arası faktoring zinciri oluşturulmaya başlanmıştır. Bu tarihten başlayarak Batı, Kuzey ve Güney Avrupa'da ve diğer kıtalarda birçok Heller şirketi faaliyete geçmiştir. Walter E.Heller ank Company 1984 yılında merkezi Tokya'da bulunan Fuji Bank tarafından iktisap edilince, adı "Heller International Corporation" olarak değişmiştir.

Heller International Group her ülkede bir tek üye ile faaliyet göstermekte ve üyesi olmayan faktör kuruluşlarla çalışmamaktadır. Üyeler ile Grup arasında bir ortaklık birliği söz konusudur. Grup bazı üyelerine %100 sermaye ile katılırken, bazı üyeleriyle %50 veya daha az sermaye katılımı gerçekleştirerek ortak yatırım (Joint venture) şekline faaliyet göstermektedir.

Grup orta ve küçük ölçekli firmalara hizmet vermeyi hedeflemiş olmakla birlikte zaman zaman büyük hacimli firmalara da destek olmaktadır. Heller International Grubu, tekstil ve hazır giyim endüstrisi, büro makineleri ve kompüter endüstrisi, metal işlemeciliği, elektronik müzik aletleri branşlarına yönelik olarak faktoring hizmetleri sunmaktadır.

3.7.3. Faktör Chain International(FCI)

FCI'nın doğuşu, Svensk Faktoring of Stockholm ve Shield Faktörs of London arasında 1964'de yapılan işbirliğine dayanmaktadır. Başlangıçta birbirinden bağımsız olarak çalışan bu kuruluşların yaptıkları yurtiçi faktoring işlemleri, otomatik olarak yurtdışı faktoring işlemleri olarak sonuçlanmaya başlamıştır. Svensk Faktoring, yerel faktoring kuruluşları ile işbirliği yapmış ve 5 bankanın parasal destek sağladığı faktörleri bir araya getirerek bir standart işbirliği anlaşması meydana getirmiştir. Bu organizasyon "Factors Chain" olarak adlandırılmıştır. 1968'de 7 ülkeden 10 bağımsız faktör kuruluşu bir araya gelerek uluslar arası faktörler zincirini oluşturmuşlardır.

FCI, ilke olarak, faktoring hizmeti veren bütün şirketlerine açıktır. Ancak üyelerin ciddi bir geçmişe ve 1 milyon dolarlık öz kaynağa sahip olmaları gerekir. Kuruluşun temsil edilmekte olduğu ülkelerde, bu zincirin uluslar arası iş hacmine önemli katkılarda bunacağını kanıtlamak koşulu ile yeni üyeler kabul edebilmektedir. Merkezi

Armsterdam'da bulunan FCI, farklı yurtiçi pazarlarda faaliyet gösteren ve birbirleriyle rekabet etmeyen faktörleri bir araya getiren mesleki bir kuruluştur. Halen 34 ülkede 92 üye ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

FCI'nin en önemli amaçları, uluslar arası faktoring hacmini artırmak, üyeler arasında işbirliğini geliştirmek, faktoring konusunda uzmanlar yetiştirilmesini sağlamak üzere eğitim programları düzenlemek, üyeler arası standart haberleşmeyi sağlamak, nakit yönetimi sistemi kurarak üyeler arasındaki uluslar arası ödemeleri hızlandırmaktır.

4.BÖLÜM

FAKTORİNG İŞLEMİNİN TÜRK MEVZUATI KARŞISINDAKİ DURUMUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ

Gelişmiş ülkelerdeki yeni finansman tekniklerini benimseyen ve bu teknikleri gecikmeksizin uygulamaya koyan ülkemizde faktoring faaliyetleri ilk kez 1983 yılında başlamış ve firmalarımız bu yeni finans tekniğinin avantajlarından yararlanma olanaklarına kavuşmuşlardır.

Factoring kuruluşları faktoring işlem hacmi yönünden sürekli bir gelişme içerisinde olması beraberinde yasal düzenleme sorunlarını da getirmiş ancak, faktoring işlemi bakımından finanssal kiralama (leasing) alanında olduğu gibi özel bir yasal düzenlemeye gidilmemiş, faktoring işlemini kapsayan ayrı bir kanun çıkartılmamıştır. Avrupa ülkelerinin pek çoğunda ve A.B.D' de genel hukuk kuralları çerçevesinde yürütülmekte olan ve özel yasal düzenlemelere tabi olmayan faktoring işlemleri, ülkemizde de yürürlükteki mevzuat çerçevesinde yürütülmektedir. Bu nedenle, faktoring işlemi ile ilişkisi bulunan yasal düzenlemeler aşağıda ayrı ayrı ele alınacaktır.

4.1. Faktoringin Türk Mevzuatı Açısından

Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanı sıra uluslararası nitelikteki bankaların da Türkiye'de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artışı sonucu bankalar arası rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine; tüketici kredileri, kredi kartları, leasing, faktoring ve forfaiting gibi yeni finansman tekniklerinden yararlanabilme olanakları sunmaya

başlamışlardır. Faktoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında “ Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ” ile girmiştir. Bu Kararname’ nin 3üncü maddesi; faktoring’i “mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunularak finansman sağlanması” diye tanımlanmakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de “faktoring şirketleri” olarak adlandırmaktadır. Faktoring şirketlerinin kuruluş izni, faaliyetleri ve denetimi Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlenmektedir. Faktoring şirketleriyle ilgili ayrıca bir de minimum ödenmiş sermaye tutarı zorunluluğu olup, bu tutar şu anda 3 trilyon TL olarak belirlenmiştir.

4.2..Borçlar Kanunu Açısından

Faktoring sözleşmesi, bir borçlar hukuku sözleşmesidir. Fakat Borçlar Kanunumuzda düzenlenmiş değildir. Bununla beraber, Borçlar Hukuku’na hakim olan sözleşme özgürlüğü ilkesi uyarınca taraflar kanunda düzenlenmemiş yeni sözleşme türleri de meydana getirebilirler. İşte faktoring sözleşmesi de Borçlar Kanununda düzenlenmemiş, fakat kanunda yer alan çeşitli sözleşmelerin unsurlarını yapısında (bünyesinde) birleştiren karma tipli bir sözleşmedir.

Müşteriye alacaklarının karşılığının avans olarak ödenmesi işlemi gerçek (Geri Dönülemez –Gayri Kabul-i rücu-Faktoring) faktoring’de satım, gerçek olmayan (Geri dönülebilir Kabul-i rücu-Faktoring) faktoring’de ise ödünç olarak değerlendirilebilir. Gerçek faktoring’de faktoring şirketi borçlunun ödememesinin riskini üstlenmekte, yani alacağın sağlamlığından sorumlu olmakta, fakat alacağın varlığından sorumluluk müşteride kalmaktadır. Bu durum ise, alacağın temlikinin bir ivaz (bedel) karşılığında yapıldığı, yani alacağın temlikinin sebebinin satım olarak ortaya çıktığı hali düzenleyen Borçlar Kanunumuzun 169. maddesine uygun düşmektedir. Bu maddeye göre, “alacağın temliki ivaz (bedel) mukabilinde icra edilmiş ise temlik eden alacağın temlik zamanında mevcudiyetini zamirdir. Ayrıca taahhüt etmedikçe borçlunun aczinden mesul değildir”. Alacağın temlikinin bir bedel (ivaz) karşılığı yapılır, yani alacağın satıldığı durumlarda alacağı devreden (Müşteri) alacağın varlığından sorumludur, fakat borçlunun aczinden,

yani alacağın sağlamlığından sorumu değildir. İşte bu durum, gerçek faktoring'e uygun düşmektedir. Öyleyse, avans işleminin niteliği, gerçek faktoring'de satım olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna karşılık gerçek olmayan faktoringde faktoring şirketinin borçlunun ödememesinin riskini üstlenmemesi ve borçlunun ödemede bulunmayacağıının anlaşılması durumunda alacağı müşteriye geri yüküleme imkanına sahip olması, avans işleminin ödünç olarak nitelendirilmesine neden olmaktadır. Böylece faktoring sözleşmesinin çekirdek kısmını gerçek faktoring'de satım unsuru, gerçek olmayan faktoring'de ise ödünç unsuru oluşturmaktadır. Satım unsuruna Borçlar Kanunumuzun satıma ilişkin hükümleri (madde 182), ödünç unsuruna ise ödünce ilişkin hükümleri (madde 306) uygulanabilecektir⁶².

Tüm faktoring türlerinde ortak unsur olan hizmet (iş görme) unsuruna ise, Borçlar Kanunumuzun vekaletle ilişkin hükümleri uygulanacaktır. Ancak bu uygulama, faktoring işleminin niteliği elverdiği ölçüde olacaktır. Örneğin vekaletten azil istifanın her zaman mümkün olduğu yolundaki madde.396 hükmü, sürekli bir ilişki kuran faktoring işlemine uygulanamayacaktır.

Bundan başka, faktoring işlemi temelde bir alacağın devri (temlik) işlemini içermektedir. Daha faktoring işleminin başında beri tüm alacaklarına faktoring şirketine topluca temlik etmektedir. İşte bu temlik işlemine, Borçlar Kanunumuzun 162 vd. maddelerinde düzenlenmiş olan alacağın temlikine ilişkin hükümler uygulanacaktır.

Görüldüğü gibi, faktoring sözleşmesinin Borçlar Kanunumuzda düzenlenmemiş olması, bu işlemin hukuken geçerli olarak meydana getirilmesine engellememektedir. Taraflar sözleşme özgürlüğü ilkesi gereği, kanunda düzenlenmemiş böyle bir sözleşmeyi yapabilmektedirler. Ancak bu sözleşmenin her bir unsuruna ilgili kanun maddesi uygulanacaktır. Kısaca, bir borçlar hukuku sözleşmesi olan faktoring sözleşmesinin yapılması için gerekli yasal çerçeve mevcuttur.

Kanunun alacağın temlikine ait hükümleri faktoring işlemi içinde bir ölçüde geçerlidir ve uygulama halen bu hükümler çerçevesinde yürütülmektedir. Ancak kanunun alacakların temlikine ilişkin son maddesinde "Bazı hakların temlikine mahsus

⁶² KOCAMAN Arif, Faktoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi), 1994, 21-22

olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir hükmü yer almaktadır(Madde172). Böylece konuyla ilgili diğer kanunların da faktoring işlemlerinde dikkate alınması gerekmektedir⁶³.

4.3. Türk Ticaret Kanunu Açısından

Borçlar Kanunu'nun 172.Maddesi'nde "hususî kaidelerin mahfuziyeti başlığı altında bazı Hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir" denilmektedir. Bu hükmün faktoring Açısından önemi, faktoring yapan işletmelerin faturadan doğan haklarının temlikini, fatura üzerinde temlik cirosu ile yapılmaları durumunda, Türk Ticaret Kanunu Açısından, "kıymetli evrakın devrine" ilişkin hükümlerin uygulanmasının söz konusu olmayacağı sorusuna yanıt bulma noktasında yatmaktadır.

Türk Ticaret Kanununda kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümler, 559-562. maddelerde düzenlenmiştir. Ancak, fatura Türk Ticaret Kanunu Açısından kıymetli evrak olarak sayılmadığı için, ciroya ait hükümler, faturaya uygulanmayacaktır. Sonuç olarak, faturadan doğan alacağın devrine ilişkin olarak Borçlar Kanununun alacağın temlikine ilişkin hükümleri uygulanacaktır. Uyuşmazlıkların çözümü ise, yine Borçlar kanunu genel hükümlerine gidilerek çözülecektir. Ancak faktoring'e konu olan finansman, bir alacağın finansmanıdır. Başka bir deyişle, alacağın satın alınmasıdır. Bu nedenle, alacak mutlaka fatura ile belgelenmelidir. Faturaya dayanmayan yada faturayla temsil edilmeyen bir alacak, faktoring konusu olmamalıdır⁶⁴. Bu nedenle, Türk Ticaret Kanunu'nda bazı değişiklikler yapıp, fatura da gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kıymetli evrak olarak kabul edilmelidir. Böylece, faturalı alacakların finansmanı veya bu alacakların faktör firma tarafından satın alınması, özellikle kamu ve vergi gelirlerinin artması yönünden olumlu katkı sağlayacaktır.

4.4. Bankalar Kanunu Açısından

Diğer ülkelerin bankacılık mevzuatında olduğu gibi 3182 sayılı Bankalar Kanunumuzda da faktoring işlemlerine yer verilmiş değildir. Örneğin Alman Kredi

⁶³ EMEK Uğur, KİT'lerde Yeni Finansman Yöntemleri Uygulanabilirliği, 1994, Yayın No:2346/574

⁶⁴ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler,1995, 24

Kanununda bankacılık işlemleri sayılmıştır ve bu işlemler arasında faktoring'e yer verilmemiştir. Almanya'da hatta faktoring'in bankacılık işlemlerinden olan kredi işlemleri kategorisine de dahil edilemeyeceği kanısı hakimdir⁶⁵.

Factoring işlemleri ilk olarak ödünç Para Verme işleri Hakkında 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'de, 1994 yılında yapılan değişiklikle düzenlenmiştir⁶⁶. 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'de; faktoring şirketlerinin ana faaliyet konuları dışında başka bir işle işteğal edemeyecekleri öngörölmüş, buna karşılık faktoring işlemlerini sadece faktoring şirketleri tarafından yapılabileceği düzenlenmemiştir. Bu durumda bankaların da; mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak alacakları temellük ederek, bu alacaklara karşılık ödemede bulunmalarını ve finansman sağlamalarının yasaklanmadığı, bu tür işlemlerin bankacılık işlemleri arasında sayılacağı sonucuna varılmaktadır⁶⁷.

Türkiye'de bankaların faktoring işlemlerini yaygın bir şekilde uygulamaya sokmaları, 3182 sayılı Bankalar Kanunu açısından tartışmaları gündeme getirmiştir. Alacağın temliki karşılığında ödemelerin yapılması, bazılarına göre "alacak satımı", bazılarına göre ise "kredi" olarak değerlendirilmektedir. Ancak, faktoring işleminin kredi veya alacak satımı olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38. Maddesinin uygulanması açısından bir farklılık yaratmaktadır. Faktoring işleminin "kredi" şeklinde nitelendirilmesi, Bankalar Kanunu'nun 38,44,45, ve 46. Maddelerine göre, Banka ve Sigorta Muamele Vergisi uygulamasına yol açacaktır⁶⁸. Buna karşılık, işlemin, "alacağın satımı" olarak görülmesi durumunda, yukarıda belirtilen hükümlerin hiçbirini uygulanamayacağı gibi, her alacağın temlikinde Katma Değer Vergisi tahakkuk ettirilecektir.

İşlemin kredi olarak değerlendirilmesi halinde, karşılaşılan en önemli sorun, özellikle rücu edilemeyen faktoringde, Bankalar Kanununun 44/3 maddesine göre, kredinin kime açılmış sayılacağıdır Çünkü, ilgili Kanunun 44/3 maddesi "Krediler ancak açıldıkları kişilere kullanılabilir" hükmünü düzenlemektedir.

⁶⁵ KOCAMAN Arif, Faktoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi), 1994, 23

⁶⁶ 21.06.1994 tarih ve545 sayılı KHK

⁶⁷ REİSOĞLU Seza, Bankalar Kanunu Şerhi, 1997

⁶⁸ CEYLAN Ali, a.g.e.,25

Factoring ye forfaiting işlemlerinde banka, alacağını temlik eden veya bono veya poliçeyi temlik cirosu ile devreden kişi veya borçlu ile kredi ilişkisine girmektedir

Hazine Müsteşarlığı⁶⁹ gayri kabulü rücu faktoring işlemlerinde alıcıya- borçluya bir nakdi kredi açılmış sayılacağı görüşündendir. Bir bankanın “gayri kabul rücu” “without recourses kaydını taşıyan bir bono veya poliçeyi devralması halinde de senet borçlusuna nakdi kredi açılmış sayılacaktır. Her iki halde de; nakit ödemesi alıcıya veya senet borçlusuna yapılmadığı bu ödemeler satıcıya veya senedi ciro edene yapıldığı halde ödeme yapılan kişilere başvurulamaması nedeniyle; Müsteşarlık bankanın yaptığı ödemeleri rücu edebileceği kişilere nakdi kredi açılmış sayılacağı sonucuna varmıştır. Kabili rücu faktoring ye forfaiting işlemlerinde ise banka; kural olarak alacağını kendisine temlik edene -veya senedi ciro edene- gayri nakdi kredi açmaktadır⁷⁰.

90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 1994 yılında değiştirilmesinden sonra, 1995 yılında Hazine Müsteşarlığınca yayınlanan Bankalar Kanununa ilişkin 11 Nolu Tebliğde⁷¹ bankalarca yapılan faktoring ye forfaiting işlemlerinin bir kredi işlemi olarak değerlendirildiği görülmektedir. 11 sayılı Tebliğe göre faktoring, forfaiting işlemlerinden doğan alacakların da bu Kanun uygulamasında risk olarak addedilmesi gerekmektedir. Faktoring işlemleri; alacakların temliki -satın alınması- şeklinde gerçekleştirildiğinden esas itibariyle Borçlar Kanununun 162-172.maddeler arasındaki “alacak temliki” hükümlerine tabi olmaktadır.

Borçlar Kanununun 169. Maddesi özellikle; faktoring işlemi nedeniyle bir alacağı temellük eden bankanın kime rücu edeceği ve kimi riske edeceği açısından önemlidir. Eğer banka; temellük ettiği alacağı borçludan tahsil edemezse, temlik edene karşı rüku hakkı yoksa bu konuda temlik eden bir taahhüt altına girmemişse sadece borçluya karşı başvuru hakkını sahip olacak, onu riske edecek, buna karşılık alacağın temlik edeni riske etmesi söz konusu olmayacaktır.

⁶⁹ HAZİNE VE DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞININ 26.01.1994 1/5283 sayılı yazısı

⁷⁰ REİSOĞLU Seza, Bankalar Kanunu Şerhi, 1997, 393

⁷¹ RG. 9 Şubat 1995, Sayı:22197

Temlik edenin borçlunun ödemesini, aksi takdirde bankanın kendisine başvurusunu kabul etmesi halinde, faktoring işlemini yapan bankanın birden fazla kişiyi borçlu ve alacağını temlik eden kişi- riske etmesi mümkün olacaktır. O takdirde de kimin kredilendirileceği birinin veya her ikisinin sorunu ortaya çıkacaktır.

Factoring ve forfaiting işlemlerinin bir kredi oluşturup oluşturmayacağı tartışılmış vs özellikle temlik edene veya senedi gayri kabul rüku ciro edene-başvurulamaması halinde onun kredilendirilemeyeceği, buna karşılık bankanın alacak temliki veya senedin cirosu sonucu takip edeceği borçluyla bir kredi ilişkisi kuramayacağı -kredi sözleşmesi yapılamayacağı ileri sürülmüştür. Bu konuda Hazine Müsteşarlığı T.Bankalar Birliğine gönderdiği yazıda⁷² faktoring ve forfaiting işlemlerinde kredilendirime konusuna açıklık getirmiştir. Hazine Müsteşarlığına göre Kanunda (Bankalar Kanunu) kredi en geniş anlamıyla ifade edilmekte, bu nedenle bankalar için risk doğurucu tüm işlemlerin kredi olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu durumda alacak hakkı satın alınarak karşılığında ödeme yapılması işlemlerinin nakdi kredi, alacağın tahsilinin garanti edilmesi işlemlerinin de gayri nakdi kredi olarak kabul edilmesi ve Bankalar Kanunu'nun krediler ile ilgili maddelerine tabi bulunması lazım gelmektedir. Söz konusu hizmetlerin mahiyetleri nedeniyle alacağın temliki karşılığı yapılan ödemeler iskonto veya iştirah kredisi niteliği taşımakta ve bir defada gerçekleştirilerek, faktoring veya forfaiting hizmeti veren kuruluş ile satıcı arasında cari hesap ilişkisi kurulmaması, diğer bir ifadeyle sağlanan finansmana karz akdi özelliği kazandırılması gerekli görülmektedir. Aksi halde, bankalar dışındaki kuruluşlar tarafından yapılan faktoring ve forfaiting işlemleri Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine aykırılık oluşturacaktır.

Bankalarca müşterileri ile yapılan faktoring yada forfaiting işlemlerinde işleme konu sözleşme hükümleri yada genel hükümler çerçevesinde doğmuş ve da doğabilecek alacağın, hukuken satıcı veya alıcıdan hangisinden tahsil edilme olanağı mevcut ise banka tarafından o kişiye nakdi ve da gayri nakdi kredi açılmış sayılacaktır. Gayri kabili rücu faktoring işlemlerinde, riskin satıcıya (alacaklarını faktör'e devreden kuruluş) rücu

⁷² HAZİNE VE DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞININ 26.01.1994 1/5283 sayılı yazısı

edilememesi nedeniyle kredinin alıcı (satıcıya borcu bulunan üçüncü kişi) adına açılması zorunluluğu bulunmaktadır.

Bu durumda, alacağın temlikine dair işlemin tekemmülünden diğer bir ifade ile banka yetkili organları tarafından borçlu adına kredi tahsisinden evvel alıcının konu hakkında bilgilendirilmesi ve kanunun 46 nci maddesi hükümlerine göre alınması zorunlu belgelerin temin edilmesi bankacılık ilke ve teamülleri ile Bankalar Kanunu'nun kredilere ilişkin hükümlerin gereği olarak görülmektedir.

Yukarıda belirtilen şekilde gerçekleştirilecek işlemler bakımından Kanunun 44/3. maddesine aykırılık bahsi konusu olmayacaktır.

Müsteşarlık yazısına göre, faktoring işleminde borçlunun ödemesinin garanti edilmemesi veya forfaiting işlemlerinde cironun "gayri kabul rücu" yapılması halinde alacağı temlik edene veya senedi ciro edene hukuken rücu edilemeyeceğinden sadece başvurulacak borçlu riske edilecek, kredilendirilecek ve nakdi kredi hükümleri uygulanacaktır⁷³.

4.5. Vergi Kanunları Açısından

Türk Hukuku sisteminde henüz faktoring'le ilgili bir mevzuat düzenlemesinin bulunmayacağı uygulamada bazı sorunlara yol açmaktadır. Vergilendirme açısından kaynaklanan sorunlar ise uygulamada belirli maddelere yapılan yollamalar(yorum) ile giderilmeye çalışılmaktadır.

4.5.1. Gelir Vergisi Kanunu

Factoring işlemi gerek banka bünyesinde gerekse özet olarak bu amaçla kurulmuş bulunan şirket bünyesinde yapılsın, bundan doğan gelirler 193. Sayılı Gelir Vergisi Kanununun 37 ve devam eden maddeleri hükmü gereği ticari kazanç sayılmakta ve bu kapsamda vergilendirilmektedir.

⁷³ REİSOĞLU Seza, Bankalar Kanunu Şerhi, 1997, 377

4.5.2. Kurumlar Vergisi Kanunu

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1 .maddesinde kazançları Kurumlar Vergisine tabi olan kurumlar arasında, sermaye şirketleri de sayılmıştır. Böylece gerek A.Ş. hukuki statüsünde kurulan faktoring şirketleri ve gerekse faktoring faaliyetleri yürüten bankalar Kurumlar Vergisi mükellefi olmakta ve faktoring işlemleri sonucunda komisyon ve ücret adı altında elde edilen tahsilat kalemi de vergileme açısından, kurum bünyesinde elde edildiğinden dolayı ticari kazanç sayılmakta ve K.V.K.'nın 13.maddesi gereği kurum kazancı olarak vergiye tabii tutulmaktadır.

4.5.3.Gider Vergileri Kanunu

6802 sayılı Gider Vergisi Kanunu'nun 28.maddesine göre, Banka ve Sigorta şirketlerinin Finanssal Kiralama kanununa göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun nakden veya hesaben almış oldukları paraların Banka ve Sigorta Muamele Vergisi'ne tabi olması ve yine aynı maddelerin ikinci fıkrasında; Bankerlerin yapmış oldukları ve hizmetleri dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya beraber aldıkları paralar Banka ve Sigorta Muamele Vergisi'ne tabidir denilmekte, son fıkrada ise 2279 Sayılı kanuna göre ikraz işleriyle uğraşanlarla ikinci fıkrada belirtilen muamele ve hizmetlerden herhangi birini devamlı olarak yapanların da Banker sayılacağı belirtilmektedir

Factoring işlemi, devralınan alacakların teminat olarak kabulü suretiyle müşteriye kredi verilmesi işlemi olmaktadır. Buna göre; faktoring işlemi sonucunda, bir taraftan nakit sıkıntısı içerisinde olan firmalar, vadeli alacaklarını belirli bir faiz haddi üzerinden iskonto edilmiş haliyle, vadelerinden önce tahsil imkanına kavuşurken, diğer taraftan faktoring şirketleri de faktör ücreti, komisyonu veya finansman ücreti şeklindeki edinimler karşılığında, belirli tahsilat risklerini üstlenerek kredi veren kuruluşlar olmaktadır⁷⁴.

⁷⁴ ÖZER M.Salih, "Factoring İşlemlerinde Kullanılan Kağıtların Damda Vergisi Karşısındaki Durumu", Vergi Dünyası Dergisi, 1997, 186, syf:67

Nitekim Maliye Bakanlığı verdiği bir mükteza⁷⁵ ile faktoring şirketlerini Banker olarak saymış ve faktoring şirketlerinin fatura bedelinin %70-90'ı oranında verdikleri kredi dolayısıyla aldığı faiz veya iskonto bedelinin ve satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden alınan komisyon ücret ve benzerlerinin Banka Sigorta Muameleleri Vergisine tabi tutulması gerektiği yönünde görüş bildirmiştir.

Diğer taraftan 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 1/1 maddesi, ticari, sanayi, zirai ve serbest meslek faaliyetleri çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetleri verginin konusuna almıştır. Yine aynı kanunun 17/4 (a) maddesi ile de Banka ve Sigorta Muamele Vergisi kapsamına giren işlemler Katma Değer Vergisi'nden istisna edilmiştir.

Olaya Banka ve Sigorta Muamele Vergisi istisnası ile ilgili işlemler açısından bakılınca; ihracatın, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanı amacıyla verilen krediler ve ihracat ile ilgili olarak yapılacak faktoring işlemleri bir ihracat işlemi olma özelliğini taşımakta ve döviz kazandırıcı yönü olması nedeniyle de banka ve sigorta muameleleri vergisi istisnasından yararlanabilecek nitelikte olmaktadır.

Factoring uygulamasında uygulanacak istisna açısından akla gelebilecek soru, rücu şartının varlığının durumu etkileyip, etkilemeyeceğidir. Bilindiği gibi rücu şartının olmadığı hallerde faktoring kuruluşu, ihracat bedelinin tahsil edilememesi riskini üzerine almakta ve tahsil edilemediği hallerde ihracatçıya yönelememekte, buna karşılık rücu edilebilir bir faktoring yapıldığı hallerde ise ihracat bedelinin tahsil edilememesi durumunda bu bedeli ihracatçıdan talep edebilmektedir⁷⁶. Hazine Müsteşarlığı bu konuda ikili bir ayrıma gitmekte kim riske ediliyorsa kredinin ona açıldığına kabul etmektedir. Gayri kabul rücu işlemlerde ihracatçının kredilendirilmesinden bahsedilememekte, kabul rücu turu işlemde ise kredilendirmenin varlığı görülebilmektedir. Bu çerçevede ilk halde ihracatın finansmanı için açılmış bir ihracat kredisinden söz edilebilmekte, ikinci halde ise bu özellikte bir kredi bulunmadığı görülmektedir. Birinci işlemde banka ve sigorta muameleleri vergisi istisnasının ihracatın finansmanı amacına yönelik bir kredinin bulunması gerekçesine dayandırılması mümkündür. İkinci halde ise bu gerekçenin yerine teşvik tebliğlerinde yer alan ve banka,

⁷⁵ MALİYE BAKANLIĞI'nın HZMT 28201-447/31842 sayı ve 03.05.1991 tarihli müktezası

⁷⁶ KIRMAN Ahmet, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, 1995, 248

sigorta şirketleri ile diğer kuruluşların ihracatla ilgili olarak yaptıkları her türlü işlem kapsamında değerlendirmeye gidilerek istisnanın uygulanabilirliğini kabul etmek kanımızca gereklidir⁷⁷. Zira, ihracatçıya bir kredi açılmamış olmakla birlikte, peşin kaynak temin edilmesi söz konusu olmaktadır.

Konuya ilişkin olarak Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan değerlendirmede faktoring işlemlerinin ihracat üzerindeki olumlu etkilerinden hareketle her türlü faktoring işlemlerinin istisnadan yararlanması gerektiği şeklinde ortaya çıkan yaklaşım, vergi idaresi tarafından da benimsenmekte ve ihracata ilişkin olarak yapılan faktoring işlemleri bir ayrıma gidilmeksizin banka ve sigorta muameleleri vergisi istisnası kapsamında kabul edilmektedir.

İşlemi yapacak olan kuruluşlar açısından da bir ayrıma gidilmesine gerek bulunmamakta, banka yada faktoring şirketleri tarafından yapılan ihracat ayaklı faktoring işlemlerinin istisnadan yararlanması mümkün bulunmaktadır.

Yapılacak ithalatın faktoring yoluyla gerçekleştirilmesinde alınacak ücret ve komisyonların banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle işlemde doğacak olan verginin, ilgili kanunlarda yer alan şekli ve sürelerde ödenmesi gerekmektedir.

4.5.4. Damga Vergisi Kanunu

Faktoring işlemlerinde, uygulamadan kaynaklanan ve bir kısmı sadece bu sektöre özgü adlar altında olmak üzere şu kağıtlar düzenlenmektedir.

Faktoring Sözleşmesi,

Faktör (alacağı devralmak suretiyle kredi veren kuruluş) ile müşteri (alacaklarını faktör'e devreden) arasında yapılan ve temlik name olma niteliğinin yanı sıra faktoring işleminin genel ve özel koşullarının belirlendiği vs üçüncü kişi ve kuruluşların müteselsil kefalet şerhini taşıyan karma bir akittir Faktoring sözleşmeleri, Damga Vergisi

⁷⁷ KIRMAN Ahmet, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, 1995, 248-249

Kanununun 6.maddesinde belirtilen tarzda; bir kağıtta birden fazla akit ve işlemin tek kağıtta birleştiği sözleşmelerdir.

Dolayısıyla birbirine bağlı ve bir asıldan doğma birden fazla akit'in aynen kağıtta toplandığı faktoring sözleşmeleri, Damga Vergisi Kanunu'nun 6/2 madde hükmü uyarınca en yüksek vergi alınmasını gerektiren akit veya işlem üzerinden (azami faktoring hacmi üzerinden) damga vergisine tabi tutulacaktır⁷⁸.

Temlik name olma vasfı nedeniyle Damga Vergisi Kanunu'nun 11.maddesi uyarınca temlik edilen para miktarının veya azami haddenin gösterilmesinin zorunlu olduğu faktoring sözleşmeleri, sözleşmede belirtilen ve Sözleşme süresince müşterinin faktör'e temlik edebileceği alacakların maksimum tutarını belirleyen azami faktoring hacmi tutarı matrah olarak alınmak suretiyle Damga Vergisi Kanunu'na bağlı (1) sayılı tablonun 1-Akitlerle ilgili kağıtlar bölümünün 1/a fıkrası (mukavelenameler, taahhütnameler, temlik nameler vs.) uyarınca (binde 6) oranında damga vergisine tabi tutulacaklardır.

Ek Sözleşme:

Factoring sözleşmesinde belirlenmiş bulunan azami faktoring hacminin arttırılmasına ilişkin olarak düzenlenen ve yine müşterek borçlu ve müteselsil kefalet şerhini taşıyan sözleşmelerdir. Tek kağıtta toplanan karma akit niteliğinde olan ek sözleşmeler, oranında damga vergisine tabidir.

Kefalet sözleşmesi:

Uygulamada faktoring sözleşmelerine düşülen müteselsil kefalet şerhine ilaveten yada faktoring sözleşmesinden bütünüyle bağımsız olarak ayrı bir kağıt ile kefalet sözleşmesi düzenlendiği görülmektedir. Factoring sözleşmesinden ayrı olarak düzenlenen bu tür kefalet sözleşmeleri Damga Vergisi'ne tabi tutulacaktır.

⁷⁸ ÖZER M.Salih, "Factoring İşlemlerinde Kullanılan Kağıtların Damda Vergisi Karşısındaki Durumu", Vergi Dünyası Dergisi, 1997, 186, syf:70

Alacak Bildirimi Formu

Faktoring sözleşmelerinde tanımladığı şekliyle alacak bildirim formu; müşterinin faktoring sözleşmesi kapsamı çerçevesinde temlik etmiş olduğu alacaklarının doğduğunun faktör'e bildirimidir. Alacak bildirimi formunda "aramızdaki sözleşme uyarınca doğmuş alacakları bu form ile bildirmekteyiz. Faturalar ve teminatlar ekte gönderilmiştir ibaresi ve imzalar yer alırken faktoring sözleşmesi ile temlik gerçekleşmiş bulunan alacaklara ilişkin faturalar, üzerlerine söz konusu alacakların faktoring şirketine temlik edilmiş olduğunu belirten ve borçluyu sadece bilgilendirmeyi amaçlayan ve imzalanmayan bir temlik notu konulmak suretiyle alacak bildirim formuna eklenmektedir. Söz konusu temlik notu nedeniyle alacak bildirim formlarının temlik name mahiyetinde olduğu ileri sürülerek damga vergisine tabi tutulması olanaklı değildir çünkü zaten faktoring sözleşmesi imzalanması ile müşterinin doğacak tüm alacakları (azami faktoring hacmi içinde olmak kaydıyla) faktör'e topluca ve kendiliğinden intikal etmektedir. Hatta her ne sebeple olursa faktör'e bildirilmemiş alacaklar da sözleşmenin kapsamı içerisinde faktör'e intikal etmektedir. Dolayısıyla tekrar temlik name düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır.

Borçluyu bilgilendirmek için alacak bildirim formlarının ekini teşkil eden faturalara ihbar mahiyetinde ibare (temlik notu) konulmakta hatta bu ibarenin yazıla olduğu ve tekrar sökülüp çıkarılacak nitelikte bir sticker (etiket) yapıştırılmak suretiyle bu uyarı yapılmakta ve bu ibarenin altının imzalanmasına da gerek duyulmamaktadır. Dolayısıyla, bu ibare temlik name olmadığı gibi Damga Vergisi Kanunu'nun 2.maddesinde belirtildiği şekilde bir şerh niteliğinde de değildir⁷⁹. Dolayısıyla temlik name mahiyetinde olmayan ve Damga Vergisi Kanunu'na basit (1) sayılı tablo da yer almayan bildirim formları damga vergisine tabi bulunmamaktadır.

Limit Onay Bildirimi:

Faktoring işlemlerinde kullanılan bir diğer kağıt da Limit Onay Bildirimidir (Kısaca LOB) limit onay bildirimi faktoring sözleşmesindeki garanti hükümlerinin işletilmesi

⁷⁹ ÖZER M.Salih, "Faktoring İşlemlerinde Kullanılan Kağıtların Damda Vergisi Karşısındaki Durumu", Vergi Dünyası Dergisi, 1997, 186, syf:71

amacıyla faktör tarafından müşteriye yapılan, borçlu ye garanti edilen alacağı, garanti limitini ihtiva eden bildirim, şeklinde tanımlanmaktadır.

Limit onay bildiriminin bizzat üzerinde ise borçlunun adı, adresi, vade ve borcun garanti edilen miktarı ile faktoring şirketinin yetkililerinin imzaları yer almaktadır. Düzenlenme şekli ve muhteviyatı ile faktoring sözleşmesinde limit onay bildirimine ilişkin olarak yer alan hükümler borçlar hukuku açısından değerlendirildiğinde; limit onay bildiriminin (başka bir isim altında düzenlenmiş olmasına rağmen) mahiyeti itibariyle bir taahhütname olduğu anlaşılmaktadır.

Dolayısıyla bir taahhütname mahiyetinde olan limit onay bildiriminin Damga Vergisi Kanunu'na bağlı (1) sayılı tablonun 1/a fıkrası uyarınca üzerinde yazılı garanti limiti tutarı üzerinden (eğer tutar yabancı para cinsinden belirlenmişse Damga Vergisi Kanunu'nun 12.maddesi uyarınca Türk Parasına çevrilmiş tutarı üzerinden) binde 6 oranında damga vergisine tabi tutulması gerekmektedir.

Olaya Damga Vergisi istisnası ile ilgili işlemler açısından bakınca Maliye Bakanlığı, ihracat faktoring işlemlerinin ihracatın gelişmesine yönelik katkılarını dikkate alarak, Önce 14.04.1993 gün ve 23711 sayılı mükteza sonra 27.12 1998 tarihinde çıkarılan 4 no.lı tebliğ ile ihracat faktoring işlemlerini vergi resim ve harç istisnası kapsamına almıştır. Bankaların sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ye teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili her türlü işlem ve bu işlemler nedeniyle düzenledikleri kağıtlar damga vergisinden istisnadır⁸⁰.

Yapılacak ithalatın ise, faktoring yoluyla gerçekleştirilmesinde düzenlenecek kağıtların damga vergisi istisnasından yararlanması kural olarak mümkün bulunmamaktadır. Bu nedenle, ithalata ilişkin olarak gerçekleştirilecek faktoring işlemleri sırasında düzenlenen kağıtların damga vergileri, ilgili kanunlarda yer alan şekil ve sürelerde ödenmesi gerekmektedir.

4.6. Kambiyo Mevzuatı ye 12.05.1988 tarih ye 88/12944 sayılı Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Hakkındaki Kararname Açısından

⁸⁰ RG. 27 Aralık 1998, Sayı:23566

İhracatçının ihracat bedelini faktoring işlemine tabi tutması durumunda, ihracat bedeli faktör kuruluş tarafından ihracatçıya ödeneceğinden, ihracat bedelinin yurda getirilmemesi halinde, ihracatçı yönünden bedellerin yurda getirilmemesi yükümlülüğü bulunmayacaktır. Faktör kuruluş tarafından ihracatçıya ödeme yapıldığı anda kambiyo taahhüt hesabı kapatılmış olacaktır. Alacak hakkının satın alınması suretiyle ticari riskin faktör kuruluş tarafından üstlenilmesi halinde, ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden faktör kuruluş sorumlu olacağından, kapatılamayan ihracat hesapları ile ilgili olarak kambiyo mercilerine yapılacak bildirimlerde ihracatçı firma ile faktör kuruluşun birlikte bildirmesi gerekmektedir.

4.7. Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve Faktoring Şirketlerinin, Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelik

Faktoring şirketlerinin son yıllarda hızla artış göstermesinde Hazine Müsteşarlığı'nın bankalara verdiği 26.1.1994 tarih ve 1/5283 sayılı görüşü de önemli rol oynamıştır. Söz konusu görüş ile bir banka bünyesinde yapılan faktoring işlemi risk doğurucu özelliği nedeniyle bir kredi işlemi olarak sayılmış ve bunun doğal sonucu olarak faktoring işlemlerinin Bankalar Kanunu'ndaki kredilere ilişkin risk sınırlarını düzenleyen 38. madde hükümlerine tabi kılınmıştır. Bu durum verilebilir kredi hacmini daraltmak istemeyen bankaların faktoring şirketi kurma yoluna gitmesine sebep olmuş ve sektördeki banka iştirakli şirket sayısı önemli ölçüde artmıştır⁸¹.

Mali sektör içerisinde gittikçe artan oranda yer almaya başlayan söz konusu şirketler için diğer mali kurumlar gibi özel bir yasal düzenleme yapılması zorunlu hale gelmiştir.

27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı Resmi Gazete yayımlanarak yürürlüğe giren 545 sayılı KHK ile Ödünç para verme işlerine ilişkin 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname büyük ölçüde değiştirilmiş ve söz konusu değişiklik kararnamesi ile ikraz

⁸¹ DALGIÇ Özgür, "Türkiye'de Faktoring Sektörünün Gelişimi", İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Kasım 1996,128, 42

atçılık faaliyetleri, finansman şirketleri ve hem de faktoring şirketleri ve faaliyetleri tanımlanarak bu şirketlere ilişkin hukuki çerçeve çizilmiştir.

Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan “Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ile konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır. Söz konusu düzenleme ile gerçek anlamda faktoring işlemi yapmak isteyen kişilerin ve şirketlerin sektörde yer almalarının sağlanması ve ikraz atçılık faaliyetleri ile faktoring işlemlerinin kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılması hedeflenmiştir.

Faktoring şirketi kurmak isteyen kişilerin Hazine Müsteşarlığı’ndan kuruluş ön izni ve kuruluşu takiben faaliyet izni almaları gerektiği ve söz konusu izin için hangi belgelerin istendiği ayrıntılı bir şekilde hükme bağlanmıştır.

4.8. Türkiye’de Kobiler ve Faktoring, Faktoring Sektörünün Gelişmesi için Alınabilecek Tedbirler ve Faktoring’in Ülke Ekonomisine Katkısı

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler toplumda geniş bir tabanı temsil etmesi, sağladığı istihdam olanakları, kırsal alanlardan büyük kentlere göçün engellenmesi ve bölgelerarası gelişme farklarının ortadan kalkması açısından Türk ekonomisi içinde önemli bir yer tutmaktadır.

4.8.1. Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler ve Faktoring

Dünyanın hemen hemen her yerinde küçük işletmeler ciddi destek alabilirken, Türk ekonomisindeki ağırlıklarına rağmen Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler gerekli teşvik ve desteği görememektedir. Kredilerden çok küçük bir pay alabilmekte, büyük çoğunluğu öz kaynakları ile fon sağlayabilmektedir. Bununla birlikte Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin çok büyük bir kısmı işletme sermayesi yetersizliği sorunu yaşamaktadır. Yapılan satışların nakde dönmesi için vadenin beklenmesi gerekmekte, bu süre içinde faaliyet giderleri ve üretim için kaynak yaratılmasında sıkıntı çekilmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler makro ekonomik sorunların ve ekonomik istikrarsızlığın sonucu olarak ortaya çıkan yüksek enflasyon ve faizlerden çok olumsuz bir biçimde etkilenmektedirler. Büyük işletmeler çeşitli yöntemlerle bu makro ekonomik

sorunların üstesinden gelebilmektedir. Ancak Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler her geçen gün yüksek enflasyon ve faiz altında ezilmektedirler. Bunun sonucu olarak da öz sermayeleri her geçen gün erimektedir. Enflasyonist ortamın yol açtığı yüksek faiz oranların Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin kredi kullanmasını engelleyen en önemli faktör dür. İşletmeler yüksek faiz oranlı kredileri geri ödemede sıkıntı çekeceklerine inanmaktadırlar. Bu nedenle mecbur kalmadıkları sürece kredi kullanmak istememektedirler.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bankaların istediği finanssal tabloları ve diğer bilgileri vermede isteksiz davranmakta, özellikle küçük işletmelerin muhasebe kayıtları çok yetersiz kalmaktadır.

Ticari bankalar karşısında ekonomik yönden yeterli görünmemeleri nedeniyle Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler kredilerde miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından ölçekleri nedeniyle uygun olmayan kredi koşullarına muhatap olmaktadır. İhtiyaç duydukları krediyi temin edemedikleri için işletme faaliyetlerini genellikle öz kaynakla finanse etmeye çalışmaktadırlar. Öz sermayeleri yeterli olmayan bu işletmelerden ticari bankalar kredilendirime için büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçimde teminat istemektedir. Ayrıca bu koşulları bazı işletmeler karşılama bile, sağlanan kaynakların maliyeti oldukça yüksek olmaktadır. Çünkü Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin talep ettikleri kredi hacimleri genellikle küçük oldukları için kredi işlem maliyetleri yüksek olmakta, büyük tutarlarda borç vermenin maliyeti 0.3-0.5 arasında değişirken, küçük tutarlarda bu oran 2.6-2.7- arasında değişmekte dolayısıyla verilen kredinin faizi de bu nedenle yüksek olmaktadır. Bu nedenle ticari bankalar Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelere kredi vermede isteksiz davranmaktan sakınmaktadırlar. Tüm bu olumsuzlukların sonucu olarak bugün Türkiye’de bankalar tarafından kullanılan tüm krediler için de Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin aldığı pay ancak %5 civarında bulunmaktadır. Çünkü mevcut kredi sistemi mekanizması, içinde Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin ulaşabildiği tek kredi kaynağı Türkiye Halk Bankası ve ihracat şartıyla Eximbank olmaktadır. Halkbank’ın sınırlı fonları ile tüm Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin kredi ihtiyacını karşılamak ise mümkün değildir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin mevcut finanssal sistem içerisinde sermaye piyasalarından fon temin etmeleri ise hiç mümkün olmamaktadır. Çünkü ülke genelinde

hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetleri ihraç etmek için, Sermaye Piyasası Kurulu yönetmeliğine göre gerekli olan borsaya kotasyon koşullarını Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin karşılaması mümkün değildir. Halbuki sermaye piyasaları en uygun fon kaynağıdır. Böyle olunca, gelişme ve büyüme için fon bulamayan ve sürekli darboğaz içinde olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerimizin ekonomimize arzu edilen dinamizmi kazandırmalarını beklemek de bir umuttan öteye gidememektedir.

İşte bu noktada faktoring işlemi, Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için oldukça önemli bir destek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tip işletmeler vadeli alacaklarını bir faktoring şirketine devrederek nakit sağlayabilmekte ve elde ettiği kaynağı ise peşin hammadde alışlarından iskonto avantajı elde etmek yada faaliyetlerinin ve üretiminin devamında kullanabilmektedirler. Böylece ihtiyaç duyduğu finansmanı bankalara oranla daha kısa bir sürede ve çok daha uygun teminat koşulları ile yabancı bir kaynak yerine bizzat kendi satışları ile sağlayabilmektedirler. Bununla birlikte söz konusu işletmeler faktoring yaparak üretimleri ve satışları arttıkça ihtiyaçları oranında finansman bulabilme imkanına da kavuşabilmektedirler. Öte yandan büyük ve güçlü firmalara açık hesap satış yapan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bu satışların faturalarını faktoring şirketlerine temlik ederek fon bulabilmektedirler. Böylece bankalarda sınırlı limitlere sahip olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bu işlem türü ile büyük firmaların kredibilitesinden yararlanarak yaptıkları satış ölçüsünde kendilerine fon kaynağı yaratabilmektedirler. Ayrıca alacaklarının takip ve tahsis işini de faktoring şirketine devrederek bu konuda uzmanlaşmış kadrolardan ve gelişmiş bilgisayar sistemlerinden yararlanabilmekte, sorunlu alacakları için hukuki danışmanlık ve kanuni takip hizmetlerinden faydalanabilmektedirler. Çünkü Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler iyi eğitilmiş eleman bulma konusunda problem yaşamaktadır. Bu özellikle sahip elemanlar daha iyi ücret ve kurumsal bir yerde çalışma arzusu nedeniyle küçük işletmeleri tercih etmemektedir. Bu avantajlar imkanları kısıtlı Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için büyük önem taşımaktadır.

Büyük ve güçlü sanayili kuruluşlar iç piyasada yaşanan krizler ve çalkantılarla daha kolay başa çıkabilirken küçük işletmeler bu tip problemlerle karşılaştıklarında yok olabilmektedir. Bu yüzden dış pazarların çeşitliliği ve yeni imkanlar açısından ihracata yönelmek küçük işletmeler için oldukça önem taşımaktadır. İhracat yapan yada yapmayı planlayan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler muhabir ağı bulunan faktoring

şirketlerinin istihbarat hizmetlerinden faydalanarak ticari anlaşma yaptıkları yada yapmayı planladıkları alıcıların kredibilitesi hakkında bilgi edinebilmektedirler. Öte yandan bir faktoring şirketiyle çalışarak, onun yurt dışındaki muhabirleri aracılığı ile yapmış oldukları satışlardan doğan alacaklarını garanti altına alabilmektedirler. Ayrıca alacakların faktoring şirketlerine devriyle birlikte takip ve tahsil yükünden de kurtulmuş olmaktadır. Böylece yurt dışı piyasalar hakkında bilgi edinebilme olanağı son derece kısıtlı Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler hem bu avantajdan faydalanabilmekte hem de garanti hizmeti sayesinde alacaklarının tahsil edilememe riskinden korunmuş olmaktadır. Bununla birlikte faktoring firmaları, vadeli ihracat alacaklarını nakde çevirerek söz konusu işletmelerin kaynak problemlerini de çözebilmektedir. Bu avantajlar sayesinde Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler mal mukabili ve vadeli satış yapabilme imkanına kavuşarak yurt dışındaki rekabet güçlerini arttırabilmektedir. Faktoring; garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerini bir arada sunarak Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için değişik avantajlar sunabilmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin hem işletme sermayesi hem de likidite sorunlarına çözüm olabilecek faktoring işlemlerinin yaygınlaşması ekonomimiz açısından önemli avantajlar sunabilmektedir.

Anadolu'da oluşan yeni ekonomik merkezlerin pek çoğu ihracat ağırlıklı olarak çalışmaktadır. Özellikle Gaziantep, Kahramanmaraş, Uşak, Aydın, Çorum, Malatya, Denizli, Adıyaman, Konya ve Adana illerinde bulunan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelere açılmak ve onları faktoring konusunda bilgilendirmek gerekmektedir.

Yoğun bir şekilde Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelere yönelik çalışma yapılacaktır. Olursa faktoring cirosunun yaklaşık %45'ine sahip olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin payı ilerde gittikçe artacaktır.

4.8.2. Alınabilecek Tedbirler

1) Türkiye'de yıllardan beri yüksek enflasyon devam ettiği için ticaret genelde vadeli satışlar üstüne kurulmuş olup, firmaların uygun kaynaklarla finansmanı önemli bir sorundur. Faktoring şirketlerinin de en önemli sorunu, faktoring şirketlerinin fon bulmada

karşılaştığı kısıt ve güçlüklerdir. Faktoring şirketlerinin kaynak yapısı oluşturan kalemler sermayenin dışında;

- Yurt içi banka kredileri
- Yurt dışı banka ve finansal kuruluşlardan sağlanan krediler,
- Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihracatıdır.

Faktoring şirketlerin bir mali kurum olarak birincil amaçlarının finansman sağlamak olması nedeniyle, yurt içi bankalardan kullandıkları fonlar üzerinden Banka ve Sigorta Muamele Vergisi kesintisi yapılmaması veya bankaların birbirlerinden yaptıkları fon lamalarda olduğu gibi bu oranın %1 olarak uygulanması, ayrıca Banka ve Sigorta Muamele Vergisi yerine Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi Katma Değer Vergisi benzeri bir verginin uygulamaya konulması suretiyle fon kullanırken faktoring müşterilerince ödenen verginin indirilebilme olanağının sağlanması, Türkiye'de faktoring işlemlerinin yaygınlaşmasında önemli rol oynayacaktır.

Faktoring şirketleri üzerindeki Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu yükünün azaltılması amacıyla da, yurt içi bankalar arası kredilerde olduğu gibi, bankalarca faktoring şirketlerine kullandırılan kredilerde fon' a kesinti yapılmaması veya mali kurumlarca kullanılan kredilerde fon'a kesinti oranının azaltılması şeklinde genel bir düzenleme yapılması faydalı olacaktır.

Ayrıca, halen yürürlükte bulunan ihracat ve Yatırımlarda Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması Hakkında tebliğ ile İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler hakkındaki tebliğlerde düzenlemeler yapılan, faktoring şirketlerinin ihracat faktoring işlemleri döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerden sayılmalıdır. Bu şekildeki bir düzenlemeyle birlikte, söz konusu şirketler⁸²;

Yurt içindeki bankalardan döviz kredisi kullanabilecekler,

⁸² DALGIÇ Özgür, "Türkiye'de Faktoring Sektörünün Gelişimi", İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Kasım 1996,128, syf:42

Kullandığı döviz kredilerin ihracat amaçlı olduğu ve ihracat faktoring'i döviz kazandırıcı işlem sayıldığı için şirketlerin hem bankalardan kullandığı TL krediler hem de döviz kredileri Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu kesintisine tabi olmayacaktır.

Factoring faaliyetleri döviz kazandırıcı işlem niteliğinde olduğundan, faktoring şirketlerinin yurt içi bankalardan kullandıkları TL krediler ve döviz kredileri de her türlü vergi resim ve harçtan müstesna olacak ve dolayısıyla Banka Sigorta Muamele Vergisi kesintisine tabi olmayacaktır.

Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı, ihracat faktoring işlemlerinin; ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı işlem ve faaliyetler kapsamında değerlendirilmesi görüşünde olmakla birlikte, T.C. Merkez Bankası, bu görüşte değildir. Bu nedenle de ihracata ilişkin olarak yapılan faktoring işlemleri bir ayırıma gidilmeksizin vergi, resim ve harç istisnası kapsamında kabul edilmekte, buna karşılık faktoring şirketleri, T.C. Merkez Bankası'nca ihracatçı sayılmadıkları ve yaptıkları işlemlerde ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı işlem ve faaliyetler kapsamına giremediğinden, yurt dışından temin ettikleri kısa vadeli fonlarla ihracat faktoring işlemleri, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonuna tabi olmaktadır.

Devletin kurumları arasında, aynı konu hakkındaki farklı görüşlerden vazgeçilerek, mevzuat yeknesaklığı ve homojenliğinin sağlanması, faktoring işlemlerinin etkin bir şekilde mali sistem içerisinde yer almasına yönelik önemli bir adım olacaktır.

2) Türk Ticaret Kanunu'nda yapılacak bir değişiklikle, fatura da kıymetli evrak yani kambiyo senedi kapsamına alınmalıdır. Bu durumda çek, senet trafiği azalacak ve iktisadi faaliyetlerde "sat ve unut" prensibi giderek yerleşecektir. Faktoring şirketleri de bu mekanizmada yer aldıklarından sonuç daha başarılı olacak, ayrıca vergi tahsilatı ve kontrolü açısından önemli bir katkı sağlanacaktır.

3) Türk Ticaret ve Borçlar Kanunu'ndaki "Alacağın Temliki" ile ilgili hükümlerde değişiklikler yapılarak, alacağını faktoring şirketine devreden satıcı (üretici işletme) firmanın borçlusunun bu borcundan kurtulmak için o faktoring şirketine ödeme mecburiyetinin getirilmesi gerekmektedir. Büyük mal alımı yapan kuruluşlar, kendilerine alacağın devredildiği bildirildiğinde bunu kabul etmediklerini söylemekte ve ödemelerini

faktoring şirketine yapmamaktadırlar. Kanunen bu engellendiğinde mecburen faktoring kuruluşlarına ödeme yapacaklar ve Türkiye’de tüm ekonomi ve finans sisteminde bir ödeme disiplini ortaya çıkabilecek, büyük firmalara mal satan küçük firmaların da rahatlaması sağlanmış olacaktır.

4) Faktoring şirketlerinde, öz kaynakların 15 katı borçlanma katsayısının, bankalarda olduğu gibi 20 katına çıkarılması bu şirketlerin fon bulma imkanlarını arttıracak, buldukları fonlar oranında da sektörün finansman ihtiyaçlarını karşılayacaklardır.

5) Varlığa Dayalı Menkul Kıymet gibi bir enstrümanın, yine varlığa dayalı bir enstrüman olan faktoring’le iyice içice çalıştırılacak imkanlar yaratılmalı faktoring şirketlerinin aktif yapısı buna çok uygundur ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ihraç işlemlerinin, bankalardan çok faktoring şirketlerine verilmesi gerekmektedir. Ayrıca, 31 Temmuz 1992 tarih ve 21301 (mükerrer) sayılı Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kurul Kaydına Alınmasına ve Genel Finans ortalıklarının Kuruluş ve Faaliyet İlkelerine Dair Esaslar Tebliği’nin; seri:111, no:18 Tebliğle değişik 4/d maddesinde gerekli değişikliklerin yapılması ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet’in çok daha verimli, özellikle sanayi’nin ihtiyacına cevap verebilecek yapıya kavuşturulmasında önemli faydalar vardır.

İlgili değişikliklere ilişkin öneriler aşağıdadır.

İhracat faktoring alacakları dışındaki yurt içi alacaklarda, özellikle sanayili kuruluşların alacaklarının temellük edilerek bu kuruluşlara, alacakların ödenmeme garantisi, tahsilat ve fon sağlama hizmetleri vermek olan faktoring şirketlerine bu konularla ilgili olarak da Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ihraç yetkisi verilmelidir.

Bu faktoring kuruluşlarının Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ihraçlarında banka garantisi ve alacakların bankalarca saklanma şartı kaldırılmalıdır.

Söz konusu alacakların sadece senede bağlı olması yerine vadeli, çekli ve açık hesap alacaklarda dahil edilmelidir.

*Bu önerilerin daha gerçekçi olabilmesi için şu konularda dikkate alınmalıdır:*⁸³

⁸³ TANAY Ferruh, “Varlığa Dayalı Bir Finansman Tekniği Faktoring ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet “, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, 34 Mart 1993, syf:35

a) Yetki verilecek faktoring kuruluşunun yapısı, sermayesi, ortakları ve yöneticileri SPK tarafından incelemelidir.

b) İzin için müracaat edecek faktoring kuruluşlarından en az “3 yıllık kar” şartı aranmalıdır.

c) İlgili faktoring kuruluşunu son iki yılda “alacakları” ile ilgili performansı incelenmeli ve bu konuda yeterli ve tecrübeli kadrosu olup olmadığı tespit edilmelidir.

d) Faktoring kuruluşunun kendi portföyündeki alacaklarını ve riskini takip sistemi incelenmeli ve bu konuda yeterli ve tecrübeli kadrosu olup olmadığı tespit edilmelidir.

e) Alacakların ne şekilde temin atlandırıldığı, geri dönüşlerde ne gibi uygulama yapıldığı incelenmelidir.

Bu öneriler ışığında hazırlanacak tebliğ değişikliği ile gereksiz yere bankalara ödenen teminat, aracılık, saklama komisyonları ile bu komisyonlara uygulanan vergiler Varlığa Dayalı Menkul Kıymet’in nihai maliyetine yansımayacaktır.

Factoring kuruluşlarının genel giderlerin de çok düşük olduğu için bu maliyet avantajını müşterilerine, yani sanayi kuruluşlarına yansıtacak ve finansman maliyetlerini önemli ölçüde düşürecektir.

6) Özellikle son yıllarda finanssal zorluklar nedeni ile piyasayı terk eden firmaların sadece bankalardan değil faktoring ve leasing gibi diğer finans kurumlarından da kaynak sağlamış olmaları ve bankaların diğer finans kurumlarındaki riskten, diğer finans kurumlarının da bankalardaki riskten haberdar olmamaları sonucu finans sektörü önemli sorunlarla karşılaşmıştır. Sorunun çözümü bütün finans kurumlarının “Risk Santralizasyonu” kapsamına dahil edilmesi ile mümkün olabilecektir.

7) Faktoring şirketlerinin kısa vadeli fon ihtiyaçlarını karşılamak üzere T.C.Merkez Bankası nezdinde İnterbank piyasasından faydalanmalarını sağlayan değişikliklerin yapılması gerekmektedir.

8) 1994 yılında çıkarılan Ödünç Para Verme İşleri hakkında 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve daha sonraki yıllarda çıkartılan yönetmelikler sadece faktoring işlemlerini değil, ihracatçıları da düzenlemektedir. Faktoring şirketleri sadece ödünç para verme işlemi yapmamaktadırlar, ödünç para verme işleminde veren-alan iki taraf

bulunmakta, faktoring işlemlerinde ise üç taraf olduğu gibi bir de özelliği olan bir finansman enstrümanıdır. Faktoring şirketi hem borçluyula, hem alacaklıyla ilgilenir. Faktoring işleminin ödünç para verme yanında bir dizi hizmeti de sunduğu noktasından hareketle, faktoring işlemi tam manasıyla yansıtan, leasing işleminde olduğu gibi ayrı bir kanunla düzenlenmesi gerekmektedir.

9) Sigorta Murakabe Kanunu'nda gerekli değişikliklerin vakit geçirilmeksizin yapılarak; yurt içi işlemlerde de (Yurt dışı işlemlerde, risk yurt dışındaki faktör şirketi yani muhabirde kalmakta ve işlemlerin büyük bir çoğunluğu gayri kabili rücu olmaktadır) gayri kabili rücu faktoring sisteminin kullanabilmesi ve dolayısıyla işlem hacminin arttırabilmesi amacıyla "Kredi Sigortası" sistemi getirilmelidir.

4.8.3. Ülke Ekonomisine katkısı

Gerek yurt içi, gerekse de uluslar arası faktoring ülke ekonomisine çeşitli yönlerden katkılar sağlamaktadır. Bunların başlıcaları aşağıda sıralanmıştır.

Factoring, özellikle uluslararası ticarete, satıcının mal ve hizmet bedellerini tahsil edememe riskini ortadan kaldırmaktadır. Bu finansman yöntemi sayesinde ihracatçılar yeni Pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşarak ülke ihracatının artmasına yardımcı olmaktadır. Yeni ihracat yapan sanayicilerimiz veya yeni ülkelere ihracat yapacak sanayicilerimiz için faktoring şirketleri "istihbarat- garanti-finance" hizmetleri sunmakta ve bu üç hizmet, ihracatçı-sanayicinin tüm ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Yeni bir ülkeye ilk kez ihracat yapacak olan sanayici sipariş aldığı anda öncelikle mal bedelinin ödenip ödenmeyeceği konusunda endişeler yaşamaktadır. Böylece sanayici için rahat bir şekilde malını üretmekte ve ihracatını yapmaktadır. Yurt dışı alıcıların ödeme güçlüğüne düşmesi halinde, ihracat bedelleri muhabir faktoring şirketleri tarafından ülkemizdeki faktoring şirketlerine ödeneceği için ihracat bedelinin tamamı alınacak ve döviz kaybı olmayacaktır. Ayrıca yurt dışı faktoring kuruluşunun yapacağı ön ödemenin, ihracatçılarımıza ön finansman sağlaması yanında ihracat dövizlerini ülke ekonomisine daha erken kazandıracaktır. Avrupa Ortak Pazar içerisinde açık hesap çalışma sisteminin yaygınlaşması nedeniyle, faktoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı, ihracatçılarımızın Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet

şansını arttıracak, ayrıca satıcı lehine akreditif açma zorunluluğu olmadığı için ithalatçının maliyetini düşürerek, ihracat hacminin artmasını sağlayacaktır.

İthalatçılar açısından bakıldığında, Türk ithalatçılarının akreditif açarak yapacakları ithalatlar muhabir bankalar nezdindeki ülke limitlerini doldururken, bankacılık sisteminin dışında aynı imkanları yaratan faktoring sayesinde bu banka limitleri orta ve uzuna vadeli proje finansmanları için kullanılabilir. Akreditif, aval-kabul, garanti mektubu gibi geleneksel bankacılık ürünlerini kullanan ve sürekli olarak mal ithal eden sanayicilerimiz için faktoring yeni bir ufuk açmaktadır. Yurt dışındaki malın satıcısı faktoring yapmaya ikna edildiği takdirde o ülkedeki faktoring şirketi, ülkemizdeki faktoring şirketinden istihbarat ve limit talep etmektedir. Faktoring şirketinin bu hususu onaylaması halinde tahsis edilen limit çerçevesinde sanayicimiz sürekli ve düzenli olarak vadeli ithalat olanağına kavuşmaktadır⁸⁴.

Yurt içinde yapılacak faktoring ile de firmaların tahsilat riskinden doğan problemleri çözümlendiğinden işletmelerin asıl görevleri olan üretim, kalite artırma, pazarlama ve organizasyon gibi asıl fonksiyonlarını yerine getirmelerine neden olacaktır. Bu yöntemle satıcı parasını peşin almakta, alıcı yine vadeli alma imkanına sahip olmakta böylelikle ticari hayat canlanmakta bu da üretime ve istihdama olumlu katkı sağlanmaktadır.

Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkı, fiyat artışlarına yol açmakta ve enflasyonist etkiler yaratmaktadır. Faktoring işleminin maliyeti vade farkı maliyetlerinden daha düşük olduğu için faktoring'in yaygın kullanımı, maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları düşürücü bir etki yapmaktadır.

Factoring faturalı satışlara yönelik bir hizmet olduğu için, gelirlerin belgelendirilerek vergilendirilmesinde önemli katkı sağlayacaktır⁸⁵.

Kısa vadeli tüketim mallarının satışından doğan alacakların ödenmesini garanti eden bir sistem olarak ülkemizin tekstil, gıda ürünleri, plastik, kimya, elektronik gibi sektörlerdeki ihracat kalemleri için uygun bir finanssal sistem olan faktoring işleminin;

⁸⁴ KARAKAŞ Mehmet, "Sanayiciler İçin Faktoring", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Aralık 1995, 41

⁸⁵ KOCAMAN Arif, Faktoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi), 1994, 34

özellikle küçük ve orta boyutlu firmaların gerek iç ve gerekse dış Pazar paylarının arttırılmasında önemli bir rol üstlenme potansiyeli bulunmaktadır.

Sonuç olarak: finanssal piyasalarda yeni tanınmaya başlayan faktoring, mal ve hizmet alışverişinden doğan borç/alacak ilişkilerini satıcı ve alıcı açısından kolaylaştırmakla kalmayıp, yeni Pazar ve yeni müşteri sayısını artırarak, iç ve dış ticaret hacminin gelişmesine neden olacaktır⁸⁶.

4.9 KAVRAMSAL UYGULAMA VE ANALİZ

1) Tekstil sektöründe faaliyet göstermekte olan (ABC) Anonim Şirketi, (XYZ) Anonim Şirketine Kredili olarak 12 milyon lira tutarında tekstil ürünü satmış olup ticari ilişki içerisinde bulunduğu (V) Bankasının bünyesinde olan (VF) Faktör A. Şirketine faktoring hizmeti talebinde bulunmuştur. (VF) Faktör A.Ş.(ABC) Anonim Şirketi nezdinde yaptığı inceleme sonucunda 12 milyon alacak tutarını onaylayarak aşağıdaki koşulları içeren faktoring sözleşmesi imzalanmıştır.

- % 80 oranında ön (peşin) ödeme yapılacaktır.
- Faktoring komisyonu tüm fatura toplamının %2,5 oranında olup peşin tahsil edilecektir.
- İskonto oranı %85 olup vade sonunda alınacaktır.
- Alacak devir hızı ortalama 90 gündür.
- Risk tamamen faktör tarafından karşılanacaktır.

2) Faktoring sözleşmesinin sonuna (90 günün) müteakip, ilgili Faktoring Şirketi, (YZ) Anonim Şirketinden 12 milyon lira tutarındaki alacağın 11 milyon lirasını tahsil etmiştir. Bakiye 1 milyon lira tutarındaki alacak senedi için ise kanuni takibe geçmiştir.

3) (ABC) Anonim Şirketi, İngiltere’de yerleşik (PQR) Şirketine yapacağı 24 milyon lira tutarındaki tekstil malı satışı için (VF) Faktör A.Ş.’ne başvurmuştur. Bunun üzerine (VF) Faktör A.Ş.İngiltere’de bulunan ve Factors Chain International üyesi olan (SWA) Faktör kuruluşuyla ilişki kurarak satış ile ilgili garanti limitlerini belirlemiştir.

⁸⁶ APAK Sudi, Uluslar arası Finansal Teknikler, 1995, 105

- %70 oranında ön (peşin) ödemenin yapılacağı,
- Faktoring komisyonunun %2,5, muhabir (SWA) Faktör Şirketine ödenecek komisyonun ise %1,75 olacağı,
- İskonto oranının %75 olacağı
- Ortalama vadenin ise 30 gün olduğu belirlenmiştir.
- Rücu edilemez faktoring sözleşmesi tipidir.

4) Vade bitimine müteakip (SWA) Faktör Şirketinden alınan dekonttan alacağın 16,8 milyon lirasının tahsil edildiği ve paranın transferinin yapıldığı bildirilmiştir.

5) (VF) Faktör A.Ş. ile yurt içi pazarlara yönelik üretim ve satış yapan (YİP) A.Ş. arasında vade faktoringe dayalı bir sözleşme imzalanmıştır. Bu sözleşme çerçevesinde;

- Devredilen alacak tutarı = 5 milyon lira
- Faktoring komisyonu = %1,5 oranındadır.

Belirlenen Vadenin bitiminde, alacak tutarının 150 milyon tahsil edilmemiştir.(320 milyon lira tutarındaki mal ise sözleşme süresi içinde satıcı firmaya iade edilmiştir.)

Yukarıda (VF) Faktör A.Ş.'nin işlemlerine ait bilgiler verilmiştir. Bu bilgiler ışığında (VF) Faktör A.Ş.'nin muhasebe kayıtları aşağıdaki gibidir.

1) Fatura bedeli	=	12.000	
Talep edilen ön ödeme	=	9.600	(12.000*%80)
Faktoring komisyonu	=	300	(12.000*%2,5)
BSMV	=	15	(300*%5)
Yapılan ön ödeme	=	9.285	(300+15)

Alacak Senetleri Hs.	12.000	
Kasa Hesabı		9.285
Yurt içi Komisyon Gelir Hs.		300
Borç Senetleri Hs.		2.400
Ödenecek Resim Vergi ve Harç Hs(BSMV)		15

Bakiye tutar	=	2.400	(12.000-9.600)
Faktoring Faizi	=	2.040	(9.600*85*3/12)
BSMV	=	102	(2.040*5)

Borç Senetleri Hs.	2.400	
Yurtiçi İskonto Geliri Hs.		2.040
Kasa Hesabı		258
Ödenecek Resim Vergi ve Harç Hs.(BSMV)		102

2)

Kasa Hesabı	11.000	
Şüpheli Alacaklar Hs.	1.000	
Ş.A.Karşılığı Giderler Hs.	1.000	
Alacak Senetleri Hs.		12.000
Şüpheli Alacaklar Karşılığı Hs.		1.000

3)

Fatura bedeli	=	24.000	
(SWA) Faktör'un garanti limiti	=	18.000	
Talep edilen ön ödeme	=	16.800	(24.000*70)
Factoring komisyonu	=	450	(18.000*2,5)
BSMV	=	22.5	(450*5)
Yapılan ön ödeme	=	16.327,5	
Muhabir Faktör'e ödenecek kom.	=	315	(18.000*1,75)

Alacak Senetleri Hs.	18.000	
Yurt Dışı Komisyon Giderleri Hs.	315	
Kasa Hesabı		16,643
Yurtiçi Komisyon Gelirleri Hs.		450
Ödenecek Vergi Resim Harç		22
Borç Senetleri		1.200

Bakiye tutar	=	1.200	(18.000-16.800)
Factoring faizi	=	1.050	(16.800x75x1/12)
BSMV	=	52,5	(1.050x5)
Kesintilerden sonra ödenecek	=	97,5	
Muhabir faktör'ce tahsil edilen	=	16.800	
Muhabir faktör'ce riski alınan	=	18.000	
Transferi yapılan tutar	=	18.000	

Bankalar Hesabı	18.000	
Borç Senetleri Hs.	1.200	
Kasa Hesabı		97,5
Alacak Senetleri Hs.		18.000
Yurtiçi İskonto Gelirleri Hs.		1.050
Ödenecek Resim Vergi Harçlar		52,5

NOT: Uluslar arası factoring'de risk garantör durumda bulunan (SWA) Faktör'e ait olduğundan, garanti limiti olarak belirlenen 18.000 milyon lirayı transfer etmiştir.

5)

Fatura Bedeli	=5.000	
Faktoring Komisyonu	= 75	(5.00x1,5)
Satıcıya İade Edilen Mal	= 320	
Tahsil Edilemeyen Tutar	= 150	
BSMV	= 3,75	(75x5)

NAZIM HESAPLAR		
Alacak Senetlerinden Borçlar	5.000	
NAZIM HESAPLAR		
Alacak Senetlerinden Alacaklar		5.000

Kasa Hesabı	75	
Vergi ve Harçlar	3,75	
Yurtiçi Komisyon Geliri Hs.		75
Ödenecek Resim Vergi ve Harç		3,75

Kasa Hesabı	4.530	
Satıcılar Hesabı	320	
Şüpheli Alacaklar Hs.	150	
Şüpheli Alacaklar Karşılığı Hs.	150	
Kasa Hesabı		4.680
Şüpheli Alacaklar Karşılığı Hs.		150
Alicılar		320

NOT 1 : Faktoring sözleşmeleri maktu 4.500 TL. damga vergisine de tabi olmasına karşın yukarıda verilen örnekte dikkate alınmamıştır.

NOT 2 : İşlem rakamlarına bin TL(.000) ilave edilecektir.

4.10 BANKA UYGULAMASI⁸⁷

Faktoring işlemlerinde iş akışı :

A) Limit onayı için başvuru :

1. Alıcı satıcıya siparişi bildirir.
2. Satıcı Garanti Faktoring'e alıcı ile ilgili bilgileri gönderir ve garanti limit başvurusunu yapar.
3. Garanti Faktoring alıcı hakkında inceleme yapar
4. Garanti Faktoring inceleme sonucunda onayladığı limitini satıcıya bildirir.

B) Fatura temliği ve tahsilat :

1. Satıcı malları temlik notlu faturayı alıcıya yollar
2. İlgili faturanın bir kopyasını Garanti Faktoring'e temlik eder. böylece Garanti Faktoring limit tahsis etmiş olduğu alıcıya kesilen fatura ile ilgili kayıtları tutmaya başlar.
3. Garanti Faktoring satıcıya talebi üzerine onaylı faturanın belirli bir yüzdesini öder ve periyodik olarak alacaklıya alacaklarının durumunu gösteren raporlar gösterir.
4. Alıcı fatura vadesinde Garanti Faktör'e ödeme yapar.
5. Garanti Faktoring gerçekleşen ödeme ile ilgili gerekli kayıtları tuttukten sonra satıcıya bakiye ödeme yapar.

C) Tahsilat

1. Alıcı satıcıyla yapmış olduğu anlaşma gereği faturanın tahsilatı içi kıymetli evrakı cirolayarak satıcıya teslim eder.
2. satıcı fatura ekinde kıymetli evrakı Garanti Faktör'e gönderir.
3. Garanti Faktoring kıymetli evrakın istihbaratını yapar.
4. İstihbaratı olumlu kıymetli evrak karşılığında Garanti Faktoring satıcıya belli bir oranda ön ödeme yapar.
5. Garanti Faktoring vadede kıymetli evrakın tahsilatını gerçekleştirir ve satıcıya bakiye ödemesi yapar.

⁸⁷ www.garantifaktoring.com.tr/işakışı/16.11.2003

D) Uluslar arası Faktoring :

1. Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.
2. satıcı faturanın bir kopyasını Garanti Faktör'e temlik eder.
3. Garanti Faktör satıcıya faturanın belli bir yüzdesini öder.
4. Garanti Faktör (EF) faturanın bir kopyasını alıcı ülkesindeki muhabinine gönderir.
5. IF vadede faturayı tahsil eder.
6. IF tahsilattan sonra meblağı EF'na ve EF'de satıcıya öder.

5. BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Yüzyıllardır ticarete sıfır riskle iş yapabilmenin araçlarını geliştirme yönünde önemli ilerlemeler kaydeden ve çağdaş ekonomik düzenin kurulmasında etkin rol oynayan finans dünyası alternatif bir finans yöntemi olarak, kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan faktoring işlemini geliştirmiştir. Sanayileşmiş ülkelerde iç ve dış ticaretin finansmanı ve alacakların yönetiminde en çok başvurulan yöntem haline gelen faktoring, en basit anlatımıyla, vadeli alacakların garantiye alınması ve tahsilat garantisi sağlayan vadeli alacağın belli bir oran ile faktoring şirketi tarafından vadesinde alacaklıya ödenmesine imkan veren kısa vadeli (30-180 gün), aktife dayalı bir ticari finans türü olup

daha çok tüketim malları finansmanı için kullanılan, ihracatçıların şüpheli alacaklarından kaynaklanan zararlara karşı tam bir güvence sağlayan bir sistemdir.

Alacak hakkının faktör'e satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan faktoring tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık arz eder. Çünkü faktoring işlemleri dışında kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken faktoring de satıcı alacaklarını faktör sözleşmesi ile faktör'e satmayı müteakip alacakların tahsil edilememesi riskini de faktör'e devretmektedir. Firmaların üretimlerini arttırma çabaları daha fazla ham madde ekipman ve işgücü gereksinimini ortaya çıkarmakta bunların temini ise firmaların cari aktiflerinden sağladığı nakde dönüştürmektedirler. Firmalar üretimden satışa kadar aşamaları kontrol altında tutabilirlerse de denetimlerinin dışında kalan en önemli sorun alacakların tahsilidir. Alacakların geç ödenmesi veya ödenmemesi firmalara nakit akımını aksatmakta bu da firmalar yönünden istenmeyen sonuçlara yol açabilmektedir. Bu itibarla finans dünyasına yeni bir boyut getiren faktoring nakdi akışına doğrudan müdahale ederek olabilecek zamanlama ve kopukluk sorunlarının önemli ölçüde ortadan kaldırılmasına yardımcı olmaktadır.

Uluslar arası işlemlerde ise ticaretin genellikle kredili satış ve açık hesap şekline dönüşme yolunda olması ve akreditif gibi klasik ödeme yöntemlerinin artan maliyetler nedeniyle daha az tercih edilebilir hale gelmesi, ayrıca enflasyon yüksek olsun veya olmasın iç ticaret işlemlerinde de kredili satışların ağırlıkta olması, faktoring işlemine olan ilgiyi arttırmakta ve bu işlemin hem iç, hem de dış ticaretin gelişmesine sağladığı katkılar küçümsenmeyecek boyutlara ulaştırmaktadır.

Uluslar arası faktoring yurtiçinde olduğu gibi alacak yöntemi, tahsilat yöntemi ve nakdi yöntemi hizmetlerini ve bunun avantajlarını yurtdışı satışları olan işletmelerde de aynı güven ve esneklikle sunar. Böylece işletmelerdeki hızı, tahsilattaki kolaylığı ile uluslar arası faktoring, ülkeler arasındaki uzaklığı, dil ve ticari ve uygulama farklarını sorun olmaktan çıkarır. İthalat faktoringinde yurt dışındaki alacılar akreditif açmaktan kurtulmakta, ödemeyi kendi ülkelerindeki muhabir faktör'e yaparak zamandan ve paradan tasarruf etmekte, böylelikle yurt dışındaki ithalatçının alım gücü artmaktadır Türk

ihracatçısı da pazarını genişletme imkanına kavuşmaktadır. Artık ihracatçının, ithalatçıyı finanse etmesine gerek kalmamıştır, çünkü bu fonksiyon faktör'e geçmiştir.

Bu finansman yöntemi sayesinde ihracatçılar yeni Pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşarak ülke ihracatının artmasına yardımcı olmaktadır. Yeni ihracat yapan sanayicilerimiz veya yeni ülkelere ihracat yapacak sanayicilerimiz için faktoring şirketleri "istihbarat- garanti-f finansman" hizmetleri sunmakta ve bu üç hizmet, ihracatçı-sanayicinin tüm ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Yeni bir ülkeye ilk kez ihracat yapacak olan sanayici sipariş aldığı anda öncelikle mal bedelinin ödenip ödenmeyeceği konusunda endişeler yaşamaktadır. Böylece sanayici için rahat bir şekilde malını üretmekte ve ihracatını yapmaktadır. Yurt dışı alıcıların ödeme gücüne düşmesi halinde, ihracat bedelleri muhabir faktoring şirketleri tarafından ülkemizdeki faktoring şirketlerine ödeneceği için ihracat bedelinin tamamı alınmakta ve döviz kaybı olmamaktadır.

Gerek yurt içi, gerekse de uluslar arası faktoring ülke ekonomisine çeşitli yönlerden katkılar sağlamakta özellikle uluslar arası ticarete, satıcının mal ve hizmet bedellerini tahsil edememe riskini ortadan kaldırmaktadır. Bu finansman yöntemi sayesinde ihracatçılar yeni Pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşarak ülke ihracatının artmasına yardımcı olmaktadır. Avrupa Ortak Pazarı içerisinde açık hesap çalışma sisteminin yaygınlaşması nedeniyle, faktoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı, ihracatçılarımızın Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet şansını artırmalı, ayrıca satıcı lehine akreditif açma zorunluluğu olmadığı için ithalatçının maliyetini düşürerek, ihracat hacminin artmasını sağlamalıdır. İthalatçılar açısından bakıldığında, Türk ithalatçılarının akreditif açarak yapacakları ithalatlar muhabir bankalar nezdindeki ülke limitlerini sordururken, bankacılık sisteminin dışında aynı imkanları yaratan faktoring sayesinde bu banka limitleri orta ve uzun vadeli proje finansmanları için kullanılabilir. Yurt içinde yapılan faktoring ile de firmaların tahsilat riskinden doğan problemleri çözümlendiğinden işlemlerin asıl görevleri olan üretim, kalite artırma, pazarlama ve organizasyon gibi fonksiyonları ile yerine getirmelerine neden olmalıdır. Faktoring faturalı satışlara yönelik bir hizmet olduğu için, gelirlerin belgelendirilerek vergilendirilmesinde önemli katkı sağlamalıdır.

Kısa vadeli tüketim mallarının satışından doğan alacakların ödenmesini garanti eden bir sistem olarak ülkemizin tekstil, gıda ürünleri, plastik, kimya, elektronik gibi

sektörlerdeki ihracat kalemleri için uygun bir finanssal sistem olan faktoring işleminin; özellikle küçük ve orta boyutlu firmaların gerek iç ve gerekse dış Pazar paylarının artırılmasında önemli bir rol üstlenme potansiyeli bulunmaktadır. Faktoring hizmetleri; büyük sermayeye, uzman personele ve yaygın bir bilgi toplama kapasitesine sahip olmayı gerektirmektedir.

Ticaretin finansmanında yenilikçi bir teknik olarak kabul edilen faktoring Türkiye’de çok kısa bir sürede büyük gelişme göstermiş ve gelişen boyutları ile dünya faktoring sektörünün dikkatin çeken bir ülke konumuna gelmiştir. Hukuki, mali ve uygulamaya yönelik sorunları çözülmüş bir faktoring müessesesinin, Türk ekonomisine çağdaş bir finansman yöntemi olarak daha geniş hizmetler vereceği kuşkusuzdur.

KAYNAKÇA

APAK, Sudi: **Uluslar arası Finanssal Teknikler**, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, 1992

ARSLAN Cenk Murat, **“Faktoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu”**, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:173

BAYURDUĞLU, Mahir: **Bankacılar için Banka Muhasebesi**, 2000

BEDESTENCİ, H.Çetin-CANITEZ Murat:” **Dış Ticaret”**, Konya, 2003

CANPOLAT, Tülay:”**Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Forfaiting**”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, 1990

CEYLAN, Ali: **“Finanssal Teknikler”**, Bursa, 2002

DALGIÇ, Özgür: **“Türkiye’de Faktoring Sektörünün Gelişimi”**, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Kasım 1996,Sayı:128

EMEK, Uğur: **“KİT’lerde Yeni Finansman Yöntemleri Uygulanabilirliği**, DPT, Yayın No:2346/574, Ankara, 1994

ERDEMOL, Haluk: **“Faktoring ve Forfaiting**, 1992

ERDOĞAN, Niyazi: **“Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Yöntemi ve Çağdaş Finansman Teknikleri**, İstanbul, 1995

İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR VAKFI: **“Faktoring ve Türkiye Uygulaması**, Tebliğ-Panel, 1990

İLKAY, Usta: **“Faktoring ve Forfaiting**, 1991

KARAKAŞ, Mehmet: **“Sanayiciler için Faktoring”**, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Aralık 1995, No:41

KIRMAN, Ahmet: “**Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi**”, Ankara, 1995

KÜÇÜKKİREMİTÇİ, :”**Factoring ve Türkiye Uygulaması**”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Ankara, 1992

KOCAMAN, Berna: “**Finanssal Açıdan Factoring**”, Ankara, 1992

KOCAMAN, Arif,B: “**Factoring(Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi)**”, Bankalar Birliği Yayını, Yayın No:178, Ankara, 1994, 21-22

MELEMEN, Mehmet-ARZOVA, S.Burak: “**Uluslar arası Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce**”, İstanbul, 1998

ÖZAKMAN, Cumhuriyet: “**Factoring Sözleşmeleri**”, İstanbul, 1989

ÖZEL, Sultan: “**Factoring Alacak Hakkının Satışı**”, Dünya Gazetesi, 1988

ÖZER, M.Salih: “**Factoring İşlemlerinde Kullanılan Kağıtların Damga Vergisi Karşısındaki Durumu**”, Vergi Dünya Dergisi, 1997, Sayı:186

REİSOĞLU, Seza: “**Bankalar Kanunu Şerhi**”, 1987

TANAY, Ferruh: “**Varlığa Dayalı Bir Finansman Tekniği Factoring ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet**”, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Mart 1993, 35

TOMANBAY, Mehmet: “**Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**”, 1995

TOROSLU, Vefa: “**Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**”, 1999

VARLIK, Levent: “**Tacir Bankacılık**”, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Vakfı, Ankara, 1987

www.alomaliye.com.tr

www.faktoringderneği.org.

www.garantifaktoring.com.tr

www.liderfaktoring.com.tr