

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM KOLU

TÜRKİYE'DE FACTORİNG İŞLEMLERİ
VE
FACTOR ŞİRKETLERİN YAPISAL SORUNLARI

Danışman
Prof. Dr. Şener DİLEK

Hazırlayan
Nevzat TETİK

İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü
Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönergesinin İŞLETME
ANABİLİM DALI İçin Öngördüğü DOKTORA TEZİ
Olarak Hazırlanmıştır.

Malatya

Haziran - 1998

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMENTASYON MERKEZİ

T.C.
İnönü Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Bu çalışma, jüriniz tarafından İşletme Anabilim Dalı'nda DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan

Adı, Soyadı ve Ünvanı

Üye

Adı, Soyadı ve Ünvanı

Üye

Adı, Soyadı ve Ünvanı

ONAY

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım

..... / / 1998

İmza

Adı, Soyadı ve Ünvanı

Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ	XI
GRAFİKLER LİSTESİ	XII
GİRİŞ.....	1

I. BÖLÜM

GENEL OLARAK FACTORİNG İŞLEMLERİ VE GELİŞİMİ

KESİM 1

1. Factoring İşleminin Tanımı.....	3
2. Factoring İşleminin Uygulama Alanları ve Sınırlayıcı Etkenler.....	5
2.1. Factor Açısından Sınırlayıcı Etkenler.....	6
2.2. Satıcı Açısından Sınırlayıcı Etkenler.....	8
3. Tarihsel Gelişimi	9
3.1. Kolonî Türü Factoring	9
3.2 Eski Tür Factoring.....	10
3.3 Modern Factoring.....	11
4. Factoring Yöntemleri.....	12
4.1. Rücu Hakkı Saklı Factoring.....	12
4.2. Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring.....	13
4.3 Tam Servis Factoring.....	14
4.4 Toptan Factoring	14
4.5 Acenta Factoring	15
4.6 Vade Factoring.....	15
4.7 Fatura İskontosu Factoring	16
4. 8 Açık Factoring.....	18
4.9. Gizli Factoring	19
4.10 Banka İşbirliği ve Factoring.....	20
4.11 Factor ve Kredi Sigortası İşbirliği.....	20
5. Dünya’da Factoring Uygulanmaları	23
5.1 Dünya’da Gözlenen Global Büyüme	23
5.2. Dünya Factoring İşlem Hacmi	26

5.3. Bazı Ülkelerde Factoring Uygulamaları	28
5.3.1. A.B.D.	28
5.3.2. İngiltere	29
5.3.3. İtalya	30
5.3.4. Almanya	31
5.3.5. Japonya	31
5.3.6. Fransa	31

KESİM 2

FACTORİNG TEKNİĞİNİN İŞLEYİŞ MEKANİZMASI

1. Factoring İşleminin Temel Fonksiyonları	32
1.1. Teminat Fonksiyonu	32
1.2. Hizmet Fonksiyonu	33
1.3. Finansman Fonksiyonu	36
2. Factoring Sisteminin İşleyişi	37
2.1. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi	37
2.2. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi	39
3. Factoring Sözleşmesinin Temel Yapısı ve Sözleşmede Ortaya Çıkabilecek Sorunlar	41
3.1. Factoring Sözleşmesinin Temel Yapısı	41
3.2. Taraflar Arasındaki Olası Sorunlar	42
3.2.1. Borçluya İlişkin Sorunlar	42
3.2.2. Factor ve Satıcı Arasındaki Sorunlar	43
4. Factoring İşleminin Maliyeti	45
4.1. Factoring Komisyonu	46
4.2. Finansman Ücreti	47
5. Factoring İşleminin Avantaj ve Dezavantajları	48
5.1. Factoring İşleminin Avantajları	48
5.2. Factoring İşleminin Dezavantajları	50
6. Müşteri ve Factor Seçiminde Dikkat Edilecek Hususlar	51
6.1. Müşteri Seçimi	51
6.2. Factor Seçimi	55
7. Factoring Finansman Tekniğinin Benzer Finansal Yöntemlerle Karşılaştırılması	56

7.1 Forfaiting	56
7.2. İhracat Kredi Sigortası.....	58
7.3. Akreditif.....	58
7.4. Banka Kredileri	60
7.5. Ticari Senet İskontosu	60
7.6. Senet Mukabili Kredi.....	61

KESİM 3

FACTORİNG İŞLEMİNİN ULUSLARARASI YAPISI

1. Uluslararası Factoring Yöntemleri	63
1.1. Çift Factor Sistemi.....	63
1.2. Direkt İthalat Sistemi	65
1.3. Direkt İhracat Sistemi	66
1.4. Back To Back Factoring Sistemi.....	66
2. Factoring Zincirleri.....	68
2.1. Açık Factoring.....	69
2.2. Kapalı Factoring.....	69
3. Factoring İşlemlerinin Uluslararası Kuruluşları ve Yapısı	70
3.1. Factoring Zincir Kuruluşları	70
3.1.1. Factors Chain International (FCI).....	70
3.1.2. International Factors Group (IFC).....	72
3.1.3. Heller International Group	72
3.1.4. Lombard Nat West Commercial Services.....	72
3.2. Diğer Kuruluş ve Sistemler.....	73
3.2.1. Europa Factoring	73
3.2.2. Unidroit	73
3.2.3. Edifact	74
4. Uluslararası Factoring İşlemlerinde Dikkat Edilecek Hususlar	75

2. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI

KESİM 1

YASAL MEVZUAT

1. Factoring İşlemlerinin Mevzuatımızdaki Yeri ve Önemi	77
---	----

1.1. Factoring İşleminin Hukuksal Yapısı.....	77
1.1.1. Borçlar Kanunu	77
1.1.2. Türk Ticaret Kanunu.....	79
1.1.3. Kambiyo Mevzuatı	79
1.1.4. Bankalar Kanunu	80
1.1.5. 30.9.1983 Tarih ve 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname.....	84
1.1.6. 27.6.1994 Tarih ve 21973 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname	85
1.1.7. 21.12.1994 Tarih ve 22148 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi	86
1.1.8. 6.6.1997 Tarih ve 23011 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi	90
1.1.9. 20.3.1998 Tarih ve 23292 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi	92
1.2. Factoring İşlemlerinin Vergilendirilmesi.....	93
1.2.1. Gelir Vergisi	94
1.2.2. Kurumlar Vergisi.....	94
1.2.3. Damga Vergisi.....	94
1.2.4. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV)	95
1.2.5. Katma Değer Vergisi	96
1.3. İhracatın Finansmanı İle İlgili Factoring İşlemlerinde Vergi, Resim ve Harç İstisnası	97

KESİM 2

MUHASEBE UYGULAMALARI

1. Genel Muhasebe Düzeni	98
2. Factoring İşlemleri İle İlgili Hesaplar.....	99
3. Factoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi.....	100
4. Factoring İşleminin Mali Tablolara Etkisi	105
4.1. Bilanço Üzerindeki Etkisi	105
4.2. Gelir Tablosu Üzerindeki Etkisi.....	106

KESİM 3

TÜRKİYE'DE MEVCUT UYGULAMA BOYUTLARI

1. Genel Olarak Türkiye'de Factoring Uygulamaları ve Değerlendirilmesi	108
1.1. Türkiye'de Factoring Uygulamalarının Başlangıcı.....	108
1.2. Factoring Piyasasında Gözlenen Hızlı Gelişme	109
1.3. Türkiye'de Factoring Şirketlerinin Dünya Genelinde Yeri	111

1.4. Factoring Derneği ve Faaliyetleri.....	117
1.5. Türkiye’de Factoring Sözleşmelerinin Yapısı	118
1.6. Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması	120
1.6.1. Yurtiçi Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması.....	120
1.6.2. Yurtdışı Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması.....	122
2. Ülkemizde Factoring Uygulama Boyutları ve Değerlendirilmesi.....	123
2.1. Yurtiçi Factoring İşlemleri ve Gelişimi.....	123
2.1.1. Yurtiçi Factoring İşlemleri Uygulama Alanları	127
2.1.2. Yurtiçi Factoring Uygulama Türleri.....	129
2.1.3. Yurtiçi Factoring Uygulamasının Ülke Ekonomisine Katkısının Değerlendirilmesi	130
2.2. Yurtdışı Factoring İşlemleri ve Gelişimi	132
2.2.1. Yurtdışı Factoring İşlemleri Uygulama Alanları.....	142
2.2.2. Yurtdışı Factoring Uygulama Türleri	145
2.2.3. Yurtdışı Factoring Uygulamasının Ülke Ekonomisine Katkısının Değerlendirilmesi	145
3. Ülkemizde Factoring İşlemlerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri ...	147

3. BÖLÜM

FACTOR ŞİRKETLERİNİN YAPISAL SORUNLARI

ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

KESİM 1

ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ HAKKINDA

AÇIKLAYICI BİLGİLER

1. Araştırmanın Amacı.....	152
2. Araştırmanın Yöntemi	153
2.1. Anket Sorularının Hazırlanması.....	153
2.2. Araştırma Alanının Belirlenmesi ve Anketin Yapılması.....	153
2.3. Anket Sorularının Değerlendirilmesi.....	154

KESİM 2

FACTOR ŞİRKETLERİN YAPISAL SORUNLARININ

DEĞERLENDİRİLMESİ

1. Factor Şirketlerinin Ödenmiş Sermaye Dağılımları	155
---	-----

2. Factor Şirketlerinin Kuruluş Şekline Göre Dağılımları.....	156
3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları	157
4. Factor Şirketlerin İşlem Hacimlerinin Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları	158
5. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasına Giriş Nedenleri Açısından Dağılımları ..	159
6. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşlara Göre Dağılımları.....	161
7. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Sorunlarına Bakış Açıları Yönünden Dağılımları.....	162
8. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadıklarına Göre Dağılımları.....	164
9. Factor Şirketlerin Niteliklerinin Yetersizlik Nedenleri Açısından Dağılımları ...	166
10. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmamasının Nedenleri Açısından Dağılımları.....	168
11. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınması İçin Yapılacak Faaliyetlere Göre Dağılımları.....	169
12. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunları Açısından Dağılımları.....	170
13. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunlarının Çözümü Açısından Dağılımları.....	172
14. Factoring Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları	173
15. Factoring Piyasasının Mali Yapı Sorunlarına Göre Dağılımları	175
16. Factor Şirketlerin Mali Yapısının İyileştirilmesi Açısından Dağılımları	176
17. Factor Şirketlerin Muhase Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm Açısından Dağılımları.....	177
18. Factor Şirketlerin Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları Açısından Dağılımları ..	179
19. Factoring Piyasasında, Yetişmiş Kalifiye Personele İhtiyaç Duyulan Sahalar Açısından Dağılımları	180
20. Factoring Piyasasında Müşteri İşletmeler Hakkında Şeffaf Bilgiler Temin Edilmesine Göre Dağılımları.....	182
21. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımları.....	183

22. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Devletten Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımlar	185
--	-----

KESİM 3

ANKET SONUÇLARININ GENEL BİR DEĞERLENDİRİLMESİ

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	194
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	202
(KİTAPLAR)	202
(MAKALELER).....	205
(DİĞER YAYINLAR)	208
EK FORMLAR	210



TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1.1. Factoring Türlerine Göre Verilen Hizmetler	22
Tablo 1.2. Avrupa'da Factor Şirket Sayısı.....	25
Tablo 1.3. Amerika'da Factor Şirket Sayısı	24
Tablo 1.4. Afrika'da Factor Şirket Sayısı	24
Tablo 1.5. Avusturalya'da Factor Şirket Sayısı	24
Tablo: 1.6. Asya'da Factor Şirket Sayısı	26
Tablo 1.7. Yıllara Göre Dünya Factoring Ciroşu.....	27
Tablo 1.8. Kıtalara Göre 1996 Factoring Ciroşu.....	28
Tablo 1.9. Factoring Türlerine Göre Uygulanan Komisyon ve Faiz Oranları.....	46
Tablo 1.10 İhracat Finansmanında Factoring ile Forfaiting Karşılaştırılması.....	57
Tablo 2.1. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Factor Şirketleri.....	111
Tablo 2.2. Dünya Factoring Gelirleri (1995 Yılı)	114
Tablo 2.3. 1 Ocak-31 Aralık 1996 Dönemi İtibari İle Faiz, Komisyon, Vade, Teminat Olarak Alınan Çek-Senet Tutarı ve Peşin Ödeme Oranları.....	120
Tablo 2.4. Türkiye'de Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacmi.....	126
Tablo 2.5. Türkiye'de Yurtiçi Factoring Uygulanan Sektörler ve Ciroları (1996 Yılı)	127
Tablo: 2.6. Türkiye'de Yıllara Göre Protesto Edilen Senetler.....	131
Tablo: 2.7. Türkiye'de İhracatın Sektörlere Göre Dağılımı ve Ciroşu (1996 Yılı)	134
Tablo: 2.8. Türkiye'de İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı ve Ciroşu (1996 Yılı)...	135
Tablo: 2.9. Türkiye'de İthalatın Sektörlere Göre Dağılımı ve Ciroşu (1996 Yılı) .	139
Tablo: 2.10. Türkiye'de İthalatın Ülkelere Göre Dağılımı ve Ciroşu (1996 Yılı)...	140

Tablo: 2.11. Türkiye’de Yurtdışı Factoring Uygulanan Sektörler ve Cirosu (1996 Yılı)	143
Tablo: 3.1. Factor Şirketlerin Ödenmiş Sermaye Dağılımları	155
Tablo: 3.2. Factor Şirketlerin Kuruluş Şekli Dağılımları	156
Tablo: 3.3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları	157
Tablo 3.4. Factor Şirketlerinin İşlem Hacimlerinin Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları.....	158
Tablo: 3.5. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasına Giriş Nedenlerine Göre Dağılımları.....	160
Tablo: 3.6. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşlar Açısından Dağılımları..	161
Tablo: 3.7. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Sorunlarına Bakış Açıları Yönünden Dağılımları	163
Tablo: 3.8. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadığının Dağılımları	165
Tablo: 3.9. Factor Şirketlerin Nitelik Yönünden Yetersizlik Nedenlerinin Dağılımları	167
Tablo: 3.10. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmamasının Nedenlerine Göre Dağılımları	168
Tablo: 3.11. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınması İçin Gerekli Olan En Etkili Faaliyetlere Göre Dağılımları.....	169
Tablo: 3.12. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunları Açısından Dağılımları	171
Tablo: 3.13. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunlarının Çözümü Yönünden Dağılımları	172
Tablo: 3.14. Factoring Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları	174
Tablo: 3.15. Factoring Piyasasının Mali Yapı Sorunlarına Göre Dağılımları	175

Tablo: 3.16. Factor Şirketlerin Mali Yapısının İyileştirilmesi Açısından	
Dağılımları	176
Tablo: 3.17. Factor Şirketlerin Muhasebe Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm	
Açısından Dağılımları	178
Tablo: 3.18. Factor Şirketlerin Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları Açısından	
Dağılımları	179
Tablo: 3.19. Yetişmiş Kalifiye Personele İhtiyaç Duyulan Sahalar Açısından	
Dağılımları	181
Tablo: 3.20. Müşteri İşletmeler Hakkında Şeffaf Bilgiler Temin Edilmesine Göre	
Dağılımları	182
Tablo: 3.21. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak	
Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımları	184
Tablo: 3.22. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Devletten Gözlenen	
Beklentilere Göre Dağılımları	185

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Kesintisiz Mal – Para Akışı.....	35
Şekil 1.2. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi	39
Şekil 1.3. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi.....	40



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik: 1.1. Yıllara Göre Factoring Ciroosu	27
Grafik: 1.2. Kıtalar Göre 1996 Factoring Ciroosu	28
Grafik: 2.1. Türkiye'de Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacmi	126
Grafik: 2.2. Türkiye'de Yurtiçi Factoring Uygulama Sektörlerin İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı (1996 Yılı).....	129
Grafik: 2.3. Türkiye'de İhracatın Ülkelere, İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı	137
Grafik: 2.4. Türkiye'de İthalatın Ülkelere İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı (1996 Yılı)	142
Grafik: 2.5. Türkiye'de Yurtdışı İhracat Factoring'in İşlem Hacimlerinin Sektörler Arası Dağılımı (1996 Yılı).....	144
Grafik: 2.6. Türkiye'de Yurtdışı İthalat Factoring'in İşlem Hacimlerinin Sektörler Göre Dağılımı (1996 Yılı)	144
Grafik: 3.1. Factor Şirketlerin Ödenmiş Sermaye Dağılımları	155
Grafik: 3.2. Factor Şirketlerin Kuruluş Şekli Dağılımları	156
Grafik: 3.3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları	157
Grafik: 3.4. Factor Şirketlerin İşlem Hacimlerine Göre Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları.....	158
Grafik: 3.5. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşlara Göre Dağılımları	161
Grafik: 3.6. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadığının Dağılımları	165
Grafik: 3.7. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tatınması İçin Gerekli Olan En Etkili Faaliyetlere Göre Dağılımları	169
Grafik: 3.8. Factor Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları	174
Grafik: 3.9. Factor şirketlerin Muhasebe Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm Açısından Dağılımları	178

GİRİŞ

Büyüyen, gelişen ve çeşitlenen ticaret hacmi, ihtiyaç duyduğu yeni finansman tekniklerini ve finansal kurumlarını da beraberinde getirmektedir. Gelişmiş ülkelerde yoğun olarak kullanılan ve çok iyi tanınan bir çok finansman tekniği ise ülkemize yeni yeni girmekte ve kullanım alanı bulmaktadır.

Ülkemize özellikle 1980 yılından bu yana batı ekonomileri ile bütünleşmeye yönelik, ihracat ağırlıklı, liberal görüşe dayalı bir ekonomik politika uygulaması ile finans kesimi hızlı bir değişim ve gelişim göstererek pek çok finansal tekniklere sahne olmuştur. Bu finansal teknikler ise çoğunlukla ihracatı rahatlatıcı alternatifler olarak gelişme göstermiştir.

Öte yandan ihracatta başarının koşullarından en önemlisi diyebileceğimiz unsur ise işlemin finansman boyutudur. Ülkemizde de bu doğrultuda ihracatın finansmanını rahatlatıcı, esnek ve gerçekçi kur politikaları, ihracatta vergi iadesi, ihracat kredisi gibi bir takım parasal ve mali desteklere dayanan bir teşvik sistemi geliştirilmeye çalışılmıştır. Dış ticarete uygulanan bu tür politikalar fiyat rekabetinin sağlanmasına yönelik olmuştur. Ancak fiyat unsuru ihracatın artırılmasında tek başına yeterli olmamaktadır. Uluslar arası ticaretin yapısından doğan riskler ve kredili satış yapılamaması firmaların en büyük sorunu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan dış ticarete akreditif, ihracat kredi sigortası vb. yöntemler kullanılmaktadır. Fakat bu yöntemlerde bugünkü dünya konjonktürüne, değişen ve gelişen ticaret hacmine ayak uyduramamaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, ihracatçıların yeni pazarlara girebilmesi için istihbarat hizmeti veren ve riskin, finansman kurumu tarafından üstlenilmiş olan alternatif modern finansal teknikleri dünya ülkelerinde uygulamaya girerken ülkemizde yeni yeni gündeme gelmiştir.

Bu modern finansal tekniklerden birisi, özellikle konusunu tüketim malları teşkil etmesi açısından ülkemiz için uygun bir finansman tekniği olan "FACTORİNG"dir. Çünkü factoring işleminin faaliyet konusunu ülkemiz ihracatının yarısından fazlasını teşkil eden tüketim malları oluşturmaktadır. Factoring, diğer özellikleriyle beraber ihracat finansmanı olarak ülkemiz ekonomi yapısına uygun bir

finansman tekniği olması yanında gümrük birliğinin ardından AT'a  yeliğimizin gündemden hiç eksik olmadığı bu son zamanlarda, ihracatçıların yurt dışındaki pazarlara açılması açısından da rahatlatıcı bir uygulamadır.

Finans dünyasına yeni bir boyut getiren factoring, ihracatın finansmanında olduğu kadar yurt içi ticaretin finansmanında da yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Gerek yurt dışı gerekse yurt içi factoring işlemleri ile müşteriye sunulan hizmetler; kredi kontrolü ve şüpheli alacaklara karşı koruma yani "Alacak Yöntemi", "Müşteri Hesaplarının Tutulması", "Tahsilat Yöntemi" ve "Nakit Yöntemi" olmak üzere dört başlık altında toplanabilir. Factor şirketleri ticari işletmelere sağladığı tüm bu hizmetlerle, işletmelerin can damarı olan nakit akışı hem kopmamış hem de güvenilir bir biçimde hız kazanmıştır.

Factoring işlemleri, dünya genelinde 19. yy. ikinci yarısından itibaren gerçek anlamda uygulanırken ülkemizde 9-10 yıllık bir geçmişe sahiptir. Bu açıdan factoring finansman tekniği ülkemizde fazlaca tanınmamakla beraber bir takım hukuki, mâli ve idari problemlerle karşı karşıya bulunmaktadır.

Bu kapsamda çalışmamız    bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, genel olarak factoring işlemleri ve gelişiminden bahsedilmiştir. Birinci bölümün, birinci kesiminde factoring kavramı ve gelişimi, ikinci kesiminde factoring tekniğinin işleyiş mekanizması, üçüncü kesiminde ise factoring işlemlerinin uluslararası yapısı hakkında ayrıntılı bilgiler verilmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümü Türkiye'deki factoring uygulamaları konusunda yoğunluk kazanmıştır. Bu bölümün birinci kesiminde Türkiye'deki en son mevcut yasal mevzuat üzerinde durulmuş, ikinci kesiminde de factoring işlemleri muhasebe kayıtları açısından özellik arz ettiğinden muhasebe uygulamaları hakkında bilgi verilmiştir.    nc  kesimde ise Türkiye'de mevcut yurt içi ve yurt dışı factoring işlemlerinin uygulaması üzerinde durularak ayrıntılı bir şekilde irdelenmiştir.

Çalışmamızın son bölümü olan üçüncü bölümde ise Türkiye'de mevcut factor şirketlerinin, içerisinde bulundukları yapısal sorunlarını inceleme yönelik bir anket araştırması ile değerlendirilmesi yapılmıştır.

I. BÖLÜM

GENEL OLARAK FACTORİNG İŞLEMLERİ VE GELİŞİMİ

KESİM 1

1. Factoring İşleminin Tanımı

Modern bir finansman tekniği olan factoring sözcüğü Latince kökenli bir kelime olup¹, bütün diğer batı dillerinde olduğu gibi Türkçe'ye de imlasını koruyarak aynen girmiş ve kullanılmaya başlanmıştır.²

Factoring işleminin çeşitli işlevlerinin bulunması ve bu işlevlerin ekonomi, işletme ve hukuk gibi değişik alanları ilgilendirmesi, her üç literatürde de factoring ile ilgili farklı tanımlara rastlanılmasına yol açmaktadır. Bu açıdan literatürde aşağıdaki tanımları görebiliriz:

“Factor” sözcüğünden türeyen “Factoring” sözcüğü sözlüklere göre; vekil, komisyoncu, tellal anlamlarına gelmektedir. Ne var ki günümüzde factor sözcüğünden türeyen factoring sözcüğü yukarıda sıralanan üç anlamdan hiç birini taşımamaktadır. Ancak, faktoring sözcüğü üç sözcüğün anlamı bakımından ortak noktası olan “başka bir kişiye ya da kuruluşa hizmet vermek” anlamını içermektedir. Factoring sözcüğünün içerdiği bu hizmet kavramı günümüzde oldukça geniş yaygın bir anlamı kapsamaktadır.³

“Factoring” sözcüğünün kökünü oluşturan “Factor” kelimesinin literatürde görülen tarifine göre; Factor, ticari olacakları satın alan şahıs ve işletmedir.⁴ Başka bir tanıma göre factor, bir firmanın alacaklarını belli bir iskonto ile satımıdır.⁵ Ticari ve hukuki anlamda factoru şu şekilde tanımlamak da mümkündür; “Mal alım-satımı

¹ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.İ.B.F. İşletme İktisadı ve Muhasebe Araştırma Uygulama Merkezi Yayını No: 76, Bursa, 1995, s. 1.

² TUNCER Selahattin, “Factoring ve Türkiye Uygulaması, İSO Dergisi, (22.3.1998), s. 35.

³ EGESÖY M, “Factoring’in Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi”, “Mükellefin Dergisi, (Ocak-1994), Sayı. 13, s. 1.

⁴ MATULICH S., Heitger E. L.; Var, T. Financial Accounting, Second, Canadian Edition, Mc Graw-Hill Ryerson Limited, Toronto, 1987, s. 172.

⁵ SHAPIRO, A.C, Multinational Financial Management, Third Edition Allyn and Bacon, U.S.A., 1989, s. 850.

ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin, satışları dolayısıyla doğmuş veya doğacak alacaklarını temellük ederek tahsilini üstlenen, bu alacaklarına karşılık peşin ödemelerde bulunarak finansal kolaylıklar sağlayan, aynı zamanda mali, ticari ve idari konularda işletmeye verdiği hizmetler karşılığı ücrete hak kazanan, kişi ya da kuruluştur.”⁶

Factoring’e ilişkin olarak daha dar ve geniş kapsamlı tanımlar verilebilir. Buna göre factoring, genel olarak kısa süreli alacakların gayrikabili rücu (satıcıya geri dönüş hakkı olmaksızın) olarak factore devri (temlik), bu devir karşılığı alacağın vadesinden önce satıcıya finansman sağlanması, tahsilatın factor tarafından yapılması ve tahsil edilememe riskinin karşılanması olarak tanımlanmaktadır.⁷ Daha kısa bir tarif olarak da literatürde tahsil olunacak bir hesabın satın alınmasıdır⁸ şeklinde tanımlara rastlanmaktadır.

Türkiye’de Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 545 Sayılı KHK’de ise, factoring şirketlerinin tanımlanması suretiyle factoring işlemi de tanımlanmıştır. Buna göre; Factoring şirketi, mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak, finansman sağlayan şirketlerdir. Böylece factoring işlemi de bu şekilde tanımlanmış olmaktadır.⁹

Yukarıdaki tanımların da değişik ifadelerle ortaya koyduğu gibi factoring, kredili satış yapan firmaların bu satışlardan doğan alacaklarını faktör adı verilen finansal kurumlara satmak yoluyla kısa süreli fon sağladıkları bir finansman tekniğidir.¹⁰

⁶ ÜNAY Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayın No: 6, İstanbul, 1989, s. 200.

⁷ ÇARIKLIOĞLU Peyami Safa, “Factoring Türkiye Uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları”, Yönetim, (Ocak-1995), Yıl: 6, Sayı: 20, s. 17.

⁸ BLADES Robert, “Taking The Fear Out of Factor Financing”, Magazine, (Dec-1994), Vol: 127, Iss. 10, s. 46.

⁹ Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 545 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname, 27 Haziran 1994.

¹⁰ AKGÜÇ Öztin, Finansal Yönetim, Genişletilmiş 6. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayını No: 63, İstanbul, Kasım-1994, s. 550.

2. Factoring İşleminin Uygulama Alanları ve Sınırlayıcı Etkenler

Factoring'e konu olan mallar, factoring işlemlerinin gelişmesi ve yoğunlaşmasıyla çeşitlilik kazanmıştır. Bu gelişim özellikle 1830'larda ABD'de İngiltere'den yapılan tekstil ithalatında görülmüştür. Bu factoring işlemlerinde ABD'deki factoring şirketleri İngiltere'deki atölyeleri temsil ederek, bu atölyelere nakit sağlarken tekstil endüstrisinin büyümesine hizmet etmekteydiler. Daha sonra factoring işlemleri tekstil dışındaki alanlarda (ayakkabı, kozmetik, vs.) uygulanmaya başlanmış; bu işlemler Ana şirket-temsilci ilişkisinden satıcı firma-faktor ilişkisi şekline dönüşmüştür.¹¹ Bu kapsamda her türlü ihtiyacı karşılayan mal ve hizmetlerden alacak hakkı doğmuşsa factoring işlemine konu olabilir. Ancak factoring'in öncelikle kullanıldığı sektörler şöyle sıralanabilir¹²:

- Tekstil ve Deri
- Elektronik ve Elektrikli Ev Aletleri
- Gıda
- Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi
- Kağıt-Orman
- Basın-Yayın
- Kimya
- Metal
- Makine ve Makine Parçaları
- İnşaat Malzemeleri
- Maden
- Reklam Hizmetleri

Yukarıda sıralanan kullanım alanlarından özellikle tekstil, hazır giyim, ayakkabı ve mobilya sektörleri geleneksel olarak factoring işleminin yaygın

¹¹ BAROMETRE, "Factoringde Ençok Talep Tekstildilerden Geliyor", 1991, Sayı: 102, s. 3.

¹² TOPRAK FACTORİNG, Factoring Bilgi Kitabı, İstanbul, 1997, s. 2.

kullanıldığı tipik alanlardır. Ancak günümüzde Avrupalı factorler factoring işlemini, mal teslim edildikten belli bir süre sonra alacakların teslim edildiği, kredili satış yapılabilen bütün tüketim maddelerinin satış alanlarına yaymak istemektedirler. Böylece factorler için;

- “Borçluları denetleyebilir miyiz?” sorusu yerine,
- “Müşterimiz güvenilir mi ve factoring işlemine konu olabilecek bir mal veya hizmet üretiyor mu?” Sorusuna bırakmaktadır.¹³

Factoring hizmeti, vadeli tüm mal ve hizmet satışları için uygundur. Ayrıca hayatımızda kullanılan ürünlerin çoğu ve bunların yapımında kullanılan maddeler factor edilebilir ürünlerdir.¹⁴

Öte yandan factoring işlemlerinin faaliyet sahasını kısıtlayan bir takım sınırlayıcı etkenler bulunmaktadır. Bu sınırlayıcı etkenler ise özellikle factoring işlemini yapan factor şirketi ve factoring işlemine müşteri olan satıcı işletmeden kaynaklanmaktadır.

Bu çerçevede mevcut sınırlayıcı etkenleri aşağıda ayrıntılı bir biçimde irdelemek mümkündür.

2.1. Factor Açısından Sınırlayıcı Etkenler

Factor şirketlerin faaliyet sahasını sınırlayan ve hizmeti vermeyi uygun görmediği iş kollarından bazı örnekler aşağıdadır¹⁵:

1- Son Kullanıcıya Satılan Yatırım Malları:

Tesis makinaları ve inşaat iş makinaları gibi yatırım mallarını kullananlar bunları satın almak için aldıkları krediyi ancak bu malların ürettiği kârın içinde geri ödeyebileceklerdir. Factorign’de öngörülen 60-90 günlük satış kredisi vadesinin bu iş için yeterli olmayacağı ortadadır. Esas yatırım malları için alınması gerekli kredi orta vadeli (2-5) yıl bir kredidir.

¹³ KOCAMAN Ç . Berna, Finansal Açıdan Factoring, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Ankara, 1992, s. 78.

¹⁴ ÇETİN Canan, “KOBİ’ler ve Factoring”, İSO, (Nisan-1996), Sayı: 361, s. 72.

¹⁵ ERDEMOL Haluk, Factoring ve Forfaiting, Akbank Yayınları, İstanbul, 1992, ss. 44-45.

Öte yandan bu tür mallar satış-montaj sonrası garanti ve bakım şartlarını gerektirirler ve sözleşmede bunlarda yer alır. Herhangi bir nedenle satıcı, anılan şartları yerine getirmez ise borçlu, çalışmayan ve bakımı yapılmayan makinalar için ödeme yapmayı sürdürmekten vazgeçerek savunma durumuna geçebilir. Kısaca faktör'un tahsil etme kabiliyeti satın aldığı borcun gerçek satış kredisi olmasında yatar. Yatırım malları ise bu duruma uymamaktadır.

2. Uzun Vadeli Sözleşmeler:

Yatırım malları dışındakiler için yapılan uzun vadeli sözleşmeler belirli bir malın belirli bir süre boyunca düzenli olarak sevkini ve faturaların belirli sürelerde ödenmesini öngörebilir. (Örneğin bir süpermarkette beş yıl boyunca üreticiden bisküvi sevkiyatı) Satıcı beş yıldan önce sevkiyatta başarısız olursa borçlu, uğradığı ziyanın tazmin edilmesini isteyecek ve bu durum son bulmamış sözleşmeden doğan borçların tahsil konusunda Factor'e sorun olacaktır. Ancak uzun vadeli bir sözleşme kapsamında avans ödeme yapmak isteyen factor, sözleşmede aşağıdaki gibi bir madde varsa veya bu maddeyi ekletebilirse iş yapabilir:

Söz konusu maddenin başlığı "münferit faturaya münferit ödeme klozu" olacaktır. Metni "bu sözleşme bölünebilir niteliktedir. Yapılan her bir satış/teslim münferit bir sözleşme sayılacak, bunun için münferit bir fatura düzenlenecek ve bu fatura diğer teslimlerle ilgilendirilmeyecek, diğer bir teslimin yapılmaması faturanın ödenmesine engel teşkil etmeyecektir." Sözleşmede böyle bir klos yoksa factor için en uygun yol avans ödeme yapmamaktır.

3- İnşaat İşlerine Ait Sözleşmeler:

Yukarıda da değinilen hususlar ve münferit faturaya münferit ödeme klozunun inşaat sözleşmelerine dahil edilmemesi factor açısından güçlükleri içerir. Münferit faturaların ödenmesi ancak inşaat devam ettikçe yapılabilir. İnşaat durduğunda hukuki tasfiye işlemi söz konusu olabilir ve factor'un tahsilini beklediği faturaların borçlusu yerine yeni bir müteahhit gelebilir. İnşaat işlerinde factoring'e uygun olan ödemeler, bütünün bir bölümünü üstlenen taşeronların münferit faturalarına ait olabilir.

4- Tüketici Borçları:

Factoring işlemine konu olan borçlar ticari borçlardır. Bu açıdan factoring şirketi tüketici borçları ile ilgilenmez. Bu sınırlamanın iki pratik nedeni vardır. Birincisi tüketici borçları çok küçük parçalar halinde olduğu için defter tutma maliyeti yüksek olacaktır. İkinci neden Factor'ün karşısında kredi limitini saptayıp, izleyebileceği; muhatap olabileceği ticari itibara sahip bir üçüncü şahıs borçlu görmek istemesidir.¹⁶

5. Vadeli Satış Şekli Dışındaki Satış Çeşitleri

Factor şirketi açısından Factoring işlemine uygun olmayan satış çeşitlerini maddeler halinde şu şekilde vermek mümkündür¹⁷:

1. Peşin Satışlar
2. Konsiye Satışlar
3. Proforma Faturalı Satışlar
4. Taahhütlü Satışlar
5. Parakende Satışlar

2.2. Satıcı Açısından Sınırlayıcı Etkenler:

Satıcı işletmelerin Factoring işlem talebinde bulunmasına engel teşkil eden sebepler maddeler halinde şu şekildedir¹⁸:

1. Hizmetin pahalı bulunması,
2. Arada bir gecikebilen bir borç dolayısıyla factor'un avans ödemeyi durdurması sonucu nakit akışının kesintiye uğraması,
3. Komple tesis, makine satışları ve inşaat işlerinin Factoring'e uygun olmamasıdır. Çünkü bu faaliyet sahalarının bir kısmı peşin, bir kısmı yapım sırasında ve son kısmı da kesin kabul de bedelleri ödenen işlemlerdir.

¹⁶ KOCAMAN, a.g.e., s. 82.

¹⁷ TOPRAK FACTORİNG, a.g.e., s. 15.

¹⁸ ERDEMOL, a.g.e., s. 44.

3. Tarihsel Gelişimi

Factoring finansman sektörü tarihi seyri içerisinde başlıca üç dönem geçirmiştir.

3.1. Kolonî Türü Factoring

Factoring tarihi gelişimine baktığımızda köklerinin çok eski çağlara dayandığını görürüz. Ticari finansman sistemi olarak geçmişten günümüze çeşitli azarlamalar kaydederek gelen factoring, değişen piyasa koşullarında farklı yaklaşımlar sergileyerek statik değil, piyasa koşullarına göre değişim gösteren dinamik bir gelişim sergilemiştir.¹⁹

Factoring ilk uygulama yılları M.Ö. 18. Yüzyılda Fenikelilere kadar uzanmaktadır.²⁰ Fenikeliler Akdeniz yöresinde çok sayıda ticari acentalar kurmuşlardır. Bu dönemde bir takım Fenike'li tüccarlar, zenginlerin ürünlerini satarak diğer tüccar ve alıcılara çeşitli hizmetler sunuyorlardı. Bu hizmetlerde Factoring faaliyetlerinin alacak yönetimi anlamındaki ilk örneklerini oluşturmaktadır.²¹ Bu çağın factor'ü, ticari malların depolandığı ve ticarete konu olduğu koloni acentası görünümünde²² olduğundan sistemin ilk uygulananışından, M.S. 17. Yüzyıla kadar devam eden ilk dönem "KOLONİ TÜRÜ FACTORİNG" olarak adlandırılmaktadır.

Ortaçağa gelindiğinde Frankfurtlu "Factor"ler, günümüzdeki çağdaş factorlerin prototipini oluşturmaktadır.²³ Bu açıdan ilgili dönemde factorlerin işlevleri değişerek adeta ürünlerin hasadı, depolanması, satışı, dağıtım ve nakliyesinin organizasyon ile uğraşan kurumlar haline gelmiştir.²⁴

¹⁹ ÖZKOL Pınıl, Factoring ve Türkiye Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1993, s.7.

²⁰ CEYLAN, a.g.e, s.4.

²¹ TOMANBAY Mehmet, Dış Ticaret Rejimi ve ihracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınları No:85, Ankara, 1995, s.179.

²² YARDIMCI, Adnan, "Factoring ve Tarihi Gelişimi, İGEME Dış Ticaret Bülteni, Ankara (305.1986), s.7.

²³ KOCAMAN, a.g.e., s. 8.

²⁴ TOMANBAY, a.g.e, s.179.

15. yy.'da İngiliz, Fransız ve İspanyol sömürgeciliğinin genişlemesi, bu döneme kadar sabit merkezlerde hizmet veren factorlerin daha kapsamlı görevler yüklenmelerine neden olmuş²⁵ ve tekstil alanlarında uzmanlaştıkları görülmüştür.²⁶

3.2 Eski Tür Factoring

17. yy'da piyasa şartlarının değişimi ile Factorler 15 ve 16.yy'lardaki ticari işlevlerini yitirmesinden sonra değişen piyasa koşullarına uyum göstererek ortaya çıkan "Eski Tür Factoring" başka bir ifade ile "Tam servis Factoring", factoring'in tarihi gelişimi seyrisinde 2. dönemi oluşturmaktadır.

Özellikle bu dönemde Amerika kıtasının, Batı Avrupa'nın bir kolonisi olarak Avrupa'yla ticaret ağını korumasından sonra ticari acentalar arasındaki rekabet gündeme gelmiş, Avrupalı tüccarlar, temsilcilerine giderek daha geniş yetkiler vermişlerdir.

Sömürge ülkelerin uzak ve dağınık olması, yeni Pazarların genişliği factorlerin daha özgür davranmaları sonucunu doğurmuştur. Bununla birlikte zamanla ticari işlevlerden soyutlanan ticari temsilciler, kolonilerden gelen büyük miktarlardaki mal stoklarının finanslanması ile kolonilere yapılan ihracatın finansmanı gibi finansal bir işlev kazanmıştır.

Bu dönemlerde factorler, Finansal riski azaltmak²⁷, kolonilerden gelen malların stoklanmasını finanse etmek gibi yeni görevleri üstlenen ilk factor kuruluşunu kurmuşlardır.. 18.yy'da Londra'da kurulan ve "House of Factor" olarak adlandırılan bu Factor kuruluşu²⁸, 19.yy. ortalarında "Factor yasaları" ilan edilmesiyle resmîyet kazanmıştır.²⁹ Bu yasa; 1842,1877 ve 1899'da ilgili tarafların ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilecek biçimde geliştirilmiştir. Daha sonra "İngiliz kanunu" diye adlandırılan bu yasa, Amerikanın bir çok eyaletinde kullanılır hale gelmiştir.³⁰

²⁵ ÖZKOL, a.g.e., s. 9.

²⁶ CEYLAN, a.g.e. s. 9.

²⁷ ÖZKOL a.g.e., s. 10.

²⁸ CEYLAN, a.g.e., s.5.

²⁹ TOMANBAY, a.g. e., s.180.

³⁰ KOCAMAN, a.g.e., s. 12.

19. yüzyılın ikinci yarısından sonra factoring'ın gelişimini engelleyici piyasa unsurlarının ortaya çıktığı görülmektedir. Bu konuda en çarpıcı örnek ABD'de güçlenen yerel sermayenin sanayi yatırımlarına yönelmesi ve yerel tekstil tesislerinin etkisiyle dışalımın nispi olarak azalmasıdır.³¹ Anılan gelişmelere paralel olarak ulusal sanayii korumaya dönük ilk gümrük yasalarının kabul edilmesiyle birlikte ithalat azalmaya başlamış ve ithalatta önemli bir paya sahip olan factor'lerde iş hacimlerinin düşmesi sonucunda yeni iş alanlarına yönelmişlerdir. Özellikle de, büyüyen tekstil sektöründe finansman alanında önemli görevler yüklenmişler ve parasal kaynaklarını hızla geliştirmişlerdir. Zaman içinde de bu sektörün kredi gereksinimini sağlayan en önemli finansal kuruluşlar haline gelmişlerdir.

Factorler sonraları tekstil dışında çok değişik sektörlere el atmışlar ve farklı alanlardaki firmaların alacak haklarını satın almaya başlamışlardır. Bu gelişmeler sonunda önceleri ana şirket ve temsilci şirket halinde ortaya çıkan factoring ilişkisi sonraları factor ve müşteri ilişkisi şekline dönüşerek günümüzdeki factoring hizmetinin çağdaş görünümünü kazanmaya başlamıştır.³²

3.3 Modern Factoring

Modern Factoring 1900 yılına doğru, bazı tüccarların malları vadeli olarak üreticilerden satın alarak, bir başka ülkeye götürerek satması ve parayı tahsil etmesi ile ortaya çıkmıştır.³³ Özellikle 2. Dünya savaşıdan sonra Avrupa'da kabul görmeye başlamıştır.³⁴ Çünkü ikinci dünya savaşına kadar dünya ekonomisinin çeşitli ekonomik (1930 Dünya buhranı vs.) ve siyasal (1. ve 2. Dünya savaşları) krizler yaşaması uluslararası düzeyde Factoring faaliyetlerinin gelişmesi için gerekli ortamın oluşmasına izin vermemiştir. İkinci dünya savaşı sonrasında ise dünya ekonomisinin yeniden yapılandırılmaya çalışılması ve yeni bir dünya ekonomik sisteminin oluşturulma çabaları Factoring hizmetinin yeniden gündeme gelmesine neden olmuştur. Özellikle dış ticaretin libere edilerek dünya dış ticaret hacminin artırılmak

³¹ ÖZKOL, a.g.e., s.12.

³² TOMANBAY, a.g.e., s.180.

³³ ÇAPANOĞLU M.Birol, Türkiye ve Dış Ülkelerde Sermaye Piyasası özelleştirme uygulamaları ve Menkul kıymet Borsaları, Beta yayım, İstanbul, 1993, s.74.

³⁴ TOPRAK FACTORİNG, a.g.e., s.1.

istenmesi ve dolayısıyla dış ticarete rekabetin artması factoring türü hizmetlere büyük bir talep uyandırmaya başlamıştır.³⁵

Factoring, özellikle 1970'li yıllardaki petrol krizi sırasında kullanımı yoğunluk kazanmış.³⁶ ve dünya ticaretindeki zor koşulların aşılmasında, dışa açılmalı isteyen işletmelerin başvurduğu bir yöntem olmuştur.³⁷

Bu kapsamda factoring başlangıçta sadece İngiltere ve ABD gibi belirli birkaç ülkede, satış sorunları olan firmaların başvurduğu bir finansman tekniği iken günümüzde tüm dünyaya yayılan yerel ve uluslararası ticarete kullanılan bir finansman tekniği haline gelmiştir.

4. Factoring Yöntemleri

İşletmelerin ve factor'lerin farklı gereksinimleri göz önüne alınarak factoring servislerinde çeşitlemelere gidilmektedir. Öte yandan factor şirketleri belirli konularda uzmanlaşmışlardır. Bu nedenle, factor'ler işletmelerin istedikleri tüm hizmetleri vermeyebilirler.

Factoring işlemleri; coğrafi bakımından alacakların yapısı, hizmetlerden yararlanma biçimi, sözleşmelerde tarafların anlaşma koşulları, ithalatçının durumu, riskin boyutları ve Pazar alanına göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir.³⁸ Ancak factoring işlemlerini kesin çizgilerle birbirlerinden ayırmak güçtür. Bu açıdan konunun sonunda Tablo:1.1'de toplu halde gösterdiğimiz factoring yöntemlerini ayrıntılı olarak aşağıda irdelemeye çalışacağız.

4.1. Rücu Hakkı Saklı Factoring

Factor'ün ticari riski üstlenip üstlenmemesine göre Factoring; "Recourse Factoring veya Non-Recourse Factoring" olmak üzere iki farklı şekilde tanımlanmaktadır. Eğer factor risk üstlenmiyorsa veya sadece idari işleri yürütüyorsa, o zaman Rücu hakkı saklı³⁹ yani geri dönülebilir factoring söz konusudur. Başka bir deyişle, borç ödemesinin herhangi bir nedenle aksaması

³⁵ TOMANBAY, a.g.e., s. 180-181

³⁶ CANPOLAT Tülay, "Dış Ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı", Kalkınma, 1991. Sayı:36. s.48

³⁷ CEYLAN,a.g.e., s.6.

³⁸ CEYLAN, a.g.e., s.8.

³⁹ GERNİ Cevat, Dış Ticaret Finansmanı, Ankara, 1990. s. 106.

durumunda factor, satıcıya rücu ederek, borç miktarı kadar satıcı hesabını borçlandırır.

Bu yöntemde ödenmeyen borçlara karşı korunma yoktur. Ancak genel kabul görmüş factoring uygulamalarında ödeme vadesini takip eden 30 gün ile 90 arasında, kontratla belirlenen ek süre sonunda satıcıya rücu ederek, likidite riskinin şirketin finansal dengesini bozucu etkisi önlenmiş olur. Bu zaman dilimi içinde, factor dışında, şirket yönetimi de borcun tahsili çabalarına aktif olarak katılır. Süre sonunda factor satıcının hesabını borçlandırarak şüpheli alacak riskini tamamen satıcıya devreder.

Süreç içinde doğacak şüpheli alacakların artması durumunda, factor müşteri hesabı yönetimi ve tahsilat işlevine devam ederken, alacak temlik karşılığı kredi kolaylığını kısmen veya tamamen durdurabilir. İşletmenin finansal yapısını görece olarak etkileyecek ve hatta factoring'in faydasını asgariye indirecek bu tür gelişmelerin, bir takım anlaşmazlıklar ve huzursuzluklar doğurması olağandır. Bu nedenle factoring kontratının factor ile satıcı arasındaki iyi ilişkileri koruyucu ve ihtiyaçlara cevap veren bir biçimde profesyonel hazırlanması sistemin iyi işleminin teminatıdır.⁴⁰

Özellikle ABD ve İngiltere' de uygulanan bu yöntemde, temlik edilen alacaklar factor'ün kayıtlarında ve bilançosunun aktifinde yer alırken, satıcının bilançosunda görülmemektedir. Bunun nedeni, konu edilen alacakların sahipliğinin factor'e geçmesidir, ancak ödenmeme durumunda söz konusu alacaklar satıcı kayıtlarında şüpheli alacaklar tutarı içinde görülecektir.⁴¹

4.2. Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring

Rücu hakkı saklı olmayan factoring yönteminde alacağı satın alan factor, riski üstlenmekte ve alacağın ödenmemesi durumunda alacağı temlik eden satıcı firmaya başvuramamaktadır. Bu tür factoring geleneksel factoring olarak nitelendirilmektedir.⁴² Bu tür factoring'e aynı zamanda geleneksel factoring denilmesinin

⁴⁰ ÖNCEL M.Aykut, Factoring Finansalama Tekniği ve Türkiye, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1998, s. 162.

⁴¹ ÖZKOL, a.g.e., s. 39.

⁴² AKGÜÇ, a.g.e. s. 555.

sebebi ise, İngiltere’de ilk defa konsiye olarak yapılan yün satışlarında factor’ün bütün riski üstüne alması ve ödenmeme durumunda devredene başvurmamasıdır.⁴³

Uygulamada en çok kullanılan bir yöntem olan geleneksel factoring uluslararası alanda gerçekleşiyorsa factor, ithalatçının ülkesindeki muhabir kuruluştan ek bir garanti ister. Böylece factor, ithalatçının ülkesindeki muhabir kuruluşun saptadığı ve garanti verdiği limit içerisinde mal bedelinin ödenmesini ihracatçıya garanti eder.⁴⁴

4.3 Tam Servis Factoring

Tekstil Piyasasının özelliklerine en iyi cevap veren “Tam Servis Factoring” temelde, alacakların gayri kabili rucu biçimde, factor’e temlikıyla, factor ve satıcı arasında belirlenen ortalama vadede satıcının finanse edilmesini sağlayan bir sistemdir. Günümüzde bu tür factoring’in kullanımında %40-50 bir ağırlıkta tekstil sektöründe olduğu görülmektedir.

Alıcının mali güçlüğü düşmesi sebebiyle tahsil edilmeyen, limit dahilindeki alacaklar factor tarafından satıcıya ödenir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, factorun verdiği garantinin alıcının ödeme gücü içinde bulunması halini kapsamıdır. Malların nitelik ve niceliğinde bir kusur bulunması ile ilgili risk factor tarafından kabul edilmez.

Tüm hizmetlerin bir bütün olarak sunulduğu bu uygulamada factor’un satıcı ve alıcı arasındaki tüm satış kayıtlarını tutabilmesi için o alıcıya olan tüm satış işlemlerinin factor’un kayıtlarında bulunması gerekmektedir.⁴⁵

4.4 Toptan Factoring

Uluslararası finans dilinde “Bulk Factoring” olarak tanımlanan sistemde, factor müşterisine sadece finanslama hizmeti sunar. Müşteri hesabının yönetimi ve ödenmeme riski Bulk factoring kapsamına girmez. Bu sistemde ödeme direkt olarak factora yapılır, ancak ödenmeme durumunda risk satıcıya aittir. Factor tahsilat için

⁴³ TEKİNALP ünal, Banka Hukukunun Esasları, 1.b., Beta Basım Yayım, İstanbul ,1988 s.366

⁴⁴ TOMANBAY, a.g.e., s.188

⁴⁵ TOPRAK FACTORİNG, a.g.e, s.5

girişimde bulunmaz. Takip ve tahsil işlevlerini factor adına satıcı üstlenir. Pratikte borçluların ödemeleri aynı gün satıcıya bildirilerek borç takibi kolaylaştırılır.⁴⁶

Bu tür factoring satıcı karşısında geniş yelpazeli küçük müşteri grubu olduğu halde satıcının fatura iskontosu düzenlemesinin gerektirdiği idari yapı ve mali durum standardına sahip olmadığı durumlarda kullanılır.⁴⁷

4.5 Acenta Factoring

Acenta factoring için iki farklı uygulama söz konusudur. Bunlardan ilki, borcun ödenmeme riskine karşı korunma ile finansman sağlamanın birlikte uygulandığı, alacak yönetimi fonksiyonunun yerine getirilmesinin ise satıcı firmanın (müşterinin) isteğine bağlı olduğu bir sistem olarak tanımlanabilir. Ancak bu yöntem ticari ahlak açısından bazı sakıncalar taşıdığından 1960'dan bu yana uygulamada önemini yitirmiştir.⁴⁸

Acenta factoring ile ilgili ikinci uygulama müşteri hesabı yönetiminin satıcı tarafından yerine getirilmesi ve factorun finanslaması işlevini ve ödenmeme riskine karşı sigortayı üstlenmesi olarak özetlenebilir. Bu yöntemde alacaklar factorun temsilcisi acentaya temlik edilmekte, ancak acentanın malı olmasına rağmen takip ve tahsili satıcı tarafından yapılmaktadır.⁴⁹

4.6 Vade Factoring

Vadeli factoring, genellikle müşterinin acil nakde ihtiyacı olmamakla beraber vadesinde ödenmeye bilecek alacakları nedeni ile bir kredi şemsiyesine gerek duyduğu durumlarda başvurulanan bir factoring yöntemidir.⁵⁰

Bu factoring türü ile sunulan hizmetler, alacakların yönetimini, alacakların tahsilini ve ödenmeme riskine karşı satıcının korunmasını kapsamaktadır. Hizmet ve sigorta işlevlerinin yerine getirildiği bu yöntemde, fonlama yer almamaktadır. Bu

⁴⁶ ÖNCEL, a.g.e., s. 63.

⁴⁷ ERDEMOL, a.g.e., s.14.

⁴⁸ AKGÜÇ, a.g.e. s. 558.

⁴⁹ ÖNCEL, a.g.e. s. 69.

⁵⁰ KOCAMAN, a.g.e. s.31.

nedenle factörün ücreti, sadece temlik edilen alacak tutarı üzerinden alınan komisyon ile sınırlı kalmaktadır.⁵¹

Bu yöntemde borçlara ait ödemeler satıcıya,

- ya fatura tarihinden veya borçların factor'e devir ve kopya faturaların tesliminden itibaren belirli bir süre sonra; (bu süre borçluların beklediği ortalama vadeye göre saptanır.)
- ya da her bir borçludan ödeme alındığında veya onaylı borçlar için borçlunun süre bitiminden önce acze düşmesi üzerine yapılır.

Öte yandan factor, mutabık kılınan süre ile fiili tahsilatın yapıldığı süreyi karşılaştırmak ve fiili tahsilatın gecikme ile yapılmasına izin vermek karşılığında bir finansman masrafı almaktadır. Bu durum, borçlulardan gelen ek vade isteklerine olumlu cevap vermek isteyen satıcının factor ile anlaşma şartlarını değiştirmesinde esneklik sağlamaktadır.⁵²

4.7 Fatura İskontosu Factoring

Fatura iskontosu yöntemi, kredi gereksinimi içindeki şirketin, factordan alacaklarını finanse etmesi isteminde bulunması ile uygulama alanı bulmaktadır. Genelde factoring sisteminin temel özellikleri olarak gördüğümüz müşteri hesabı yöntemi ve risk sigortası fonksiyonları fatura iskontosu yöntemi kapsamına girmemektedir. Öte yandan temlikin rücu hakkı saklı factoring şartıyla factora devredilmesi sonucu sağlanan kolaylık yöntemin temelini teşkil etmektedir.⁵³

Factorün kendine temlik edilmiş olan alacakların ödenmesi durumunda satıcıya rücu hakkının saklı bulunması, borçlunun ödemeyi doğrudan factore yapması ile ilgili olarak ihbarda bulunulması hususunun satıcının inisiyatifine bırakılmış olması gibi nedenlerle, fatura iskontosu yöntemiyle verilen hizmet yalnız fonlamaya dönüşmektedir. Gerçekten bu yöntem satıcıya, faturanın vadesi dolmadan nakit temin etme imkanı sağlamakta, satıcı firma fatura iskontosu yolu ile alacağını daha çabuk paraya çevirebilmektedir.

⁵¹ AKGÜÇ, a.g.e. s. 558.

⁵² ERDEMAL, a.g.e. s.13.

⁵³ ÖNCEL, a.g.e., s. 65.

Bu yöntemde muhasebe kayıtlarını ise satıcı firma tutmakta, çoğu kez mülkiyetini factore temlik ettiği alacakları, factor adına boçlulardan tahsil etmektedir.⁵⁴

Fatura iskontosu genellikle şöyle bir süreç içinde gelişmektedir:

- Müşterinin, borçların ve borçluların ayrıntılı listesini factor'e göndermesi ile birlikte fatura iskontosu süreci başlamaktadır.
- Factor'ün bordrodaki alacak tutarı üzerinden kendi komisyon ve masraflarını düşmesinden sonra bakiye, satıcının hesabına alacak kaydedilmekte ve sonraki 24 saat içinde satıcı, hesaptan para çekebilmektedir. Ancak bu kullanım, factor'ün tanıdığı limit dahilinde ve genellikle limit dışı tutulan fonlardan oluşan alıkoyma tutarına ilave % 20'lik bir marj uygulanarak yapılmaktadır. Limit dışı tutulan alacaklar, kararlaştırılan süreyi (genelde 3 aydır) veya tanınmış olan kredi limitini aşan meblağdır.
- Satış listelerine ek olarak müşteri her hafta factor'e toplam satışları, yapılan tahsilatları, istonto ve iade listelerini de göndermektedir.
- Boçludan tahsili gerçekleştirilen tüm ödemeler, doğrudan factor'ün bankasına havale edilmekte ve factor'ün havalelerden bilgi almasını temin etmeye yönelik olarak satıcıya giden ödeme avisinin bir kopyası da factor'e gönderilmektedir.
- Her ayın sonunda satıcı, güncelleştirilmiş ve borçların vade yapısında gösteren döküm listesini, borçluların hesap bakiye listesini factor'e göndermektedir. Factor buna göre kendi kayıtlarının mutabakatını yapmakta ve alıkoyma tutarlarını ayarlamaktadır.

Süreç içinde satıcının ödeme gücüne düşmesi halinde haklarını korumak amacıyla factor kuruluş, alacakların kendine temlik edildiğini ve ödemelerin

⁵⁴ AKGÜÇ, a.g.e. s. 555.

doğrudan kendine yapılması gerektiğini borçlulara bildirme hakkını elinde bulundurmaktadır.⁵⁵

Factoring piyasasında, fatura iskontosu yapan factorler büyük bir çoğunluğu teşkil etmektedir. Bu piyasadaki factorler birbirine benzer hizmet sunduklarından, diğer rakip factorlerden kendilerini ayırmak için marjinal olarak hizmetlerini şu yollarla geliştirirler.⁵⁶

- Yeni teknoloji kullanmak,
- Küçük şirketleri de içine alan, yeni yönetim boyutları olan pazarlara açılmak,
- Bölgesel kapsamlı genişleme
- İhracat hizmetlerini geliştirme

4. 8.Açık Factoring

İhbarlı Factoring olarak da bilinen⁵⁷ bu yöntem kısmen dış ticaretin finansmanında da kullanılmakta ve genel işleyiş tarzı şu şekilde olmaktadır:

Müşteri üçüncü şahıs borçluya alacakların factor'e temlik edilmiş olduğunu bir hesap başlığıyla ve gereğinde yazılı bir beyanla bildirir. Bu yüzden üçüncü şahıs borçlu ibra edici, borcu sona erdirici etkiyle, ancak factore ödemede bulunabilir. İfanın gerçek alacaklıya, factor'e yapılmasını sağlamak için müşterinin sattığı mallar veya sağladığı hizmetler için düzenlendiği faturaların üst tarafında ki factoring sözleşmesini bulunduğu kısma factor'ün adı kaydolunmaktadır. Böylece factor ile müşteri arasındaki ilişki borçlular tarafından bilinmektedir. Bir başka ifade ile, alacağın temlikinden borçlu haberdar edilmekte, ödemelerin faturada gösterilen factor'a yapılması önerilmektedir.

Borçlu, yapılan ihtarlara rağmen ödemede bulunmazsa, belli bir bekleme süresinden sonra (90 veya 120 gün) factor alacakları müşterisine geri yükleme

⁵⁵ İŞLER Vartuhi, Dış Ticaretin Finansmanında Yeni Bir Yöntem Factoring, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1989, s.34.

⁵⁶ BATCHELOR Charles, "Aids To Improving Cash Flow", Accountaney, (Sep-1992), Vol:110, İss 1189, s. 74.

⁵⁷ SELEK Seha, "Factoring ve Forfaiting işlemleri ve Muhasebeleştirilmesi", D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, 1992, Cilt:7, Sayı:2, s. 38.

hakkına sahiptir; ya da güvene dayanarak bu alacakları yönetmektedir. Talep halinde alınmış olan avansı ise müşteri geri vermek zorundadır. Şayet müşteri buna geri ödemezse veya müşterinin factor nezdindeki tasarruf hesabı bir takas için yeterli olmazsa, o zaman factor müşteri'nin üçüncü şahıs borçlu karşısındaki ödenmemiş alacaklarında kendi tatmini için tasarrufta bulunabilmektedir.⁵⁸

4.9. Gizli Factoring

Gizli factoring; bildirimsiz factoring yani alıcıya ödeme bildiriminin yapılmadığı çalışma biçimi olarak tanımlanmaktadır.⁵⁹

Gizli factoring'in işleyişi şu şekilde olmaktadır:

Ticari işletme ile factoring kuruluşu arasında bir factoring anlaşması yapılmakla, işletme alıcılara günlük veya haftalık zamana dayalı olarak gönderilen faturaların bildirelerini factor'e sunmaktadır. Factor de ticari işletme ile yapılan anlaşmaya dayanarak bir ön ödemede bulunmaktadır. Ticari işletme kendi alış hesaplarını korumak, borçların takibini yapmak ve aylık esaslara dayanarak yaptığı analizin bir kopyasını factor'e sunmakla yükümlü bulunmaktadır. Factor, bu analizi incelediğinde, belirli borçların artık tahsilinin imkansız hale geldiğini düşünmesiyle, daha önceden tutmuş olduğu miktarın % 20 aşağısında veya yukarısında bir ek alıkoyma gerçekleşmektedir.⁶⁰

Ana hatları ile Fatura iskontosuna benzeyen bu türün⁶¹ bir diğer türü de “mevsimlik factoring” anlaşmasıdır. Söz konusu bu gizli factoring türü yılın belirli aylarında finansman gereksinimi olan ticari işletmelerin kullandıkları bir yöntemdir. Bir başka gizli factoring türü de seçici gizli factoringtir. Burada factor ve satıcı firma, hangi alacakların sözleşme kapsamına alınacağını, ön ödemelerin, hangi alacaklar karşılığında yapılacağını aralarında görüşerek belirlemektedirler⁶²

⁵⁸ KOCAMAN, a.g.e, ss. 34-35.

⁵⁹ TOPRAK FACTORİNG, a.g.e., s. 6.

⁶⁰ CRİSHTON Susan, FERRİER Charles, Understading Factoring and Trade Credit, 1 ed, Water Low Rublishers, London, 1986, s.135.

⁶¹ ERDEMOL, a.g.e. s 15.

⁶² AKGÜÇ, a.g.e., s. 557.

4.10 Banka İşbirliği ve Factoring

Kredili satışların finansmanı yöntemleri içinde factoringin önemi zaman içinde artmaktadır. Piyasaya uyum kolaylığı ve artan hizmetler paketiyle factoringin kısa vadeli kredi ve kredili satışların sigortası konularındaki uzmanlığı ve üstünlüğü inkar edilemez. Ancak factor'ün optimum hizmet verebilmek için diğer kurumlarla işbirliği tesis etmekten kaçınmadığını da bu yöntemle göstermeye çalışacağız.

Bu yöntemde düzenlemeler, factor'ün müşterisi (satıcı), factor ve bir banka arasında üç ayaklı olarak yapılır. Bankanın satıcıya tanıdığı finansman kolaylığı factor'ün yaptığı ön ödemelerin yerini alır.⁶³ Bu üçlü işbirliği ana hatları ile aşağıdaki gibi bir gelişme gösterir⁶⁴:

- Satıcının fon talebi banka tarafından karşılanır.
- Bankanın satıcı adına serbest bıraktığı kredinin karşılığı factor tarafından satın alınan alacaklardır.
- Satıcı, factor'e geri dönülmez özellikte bir ödeme emri tanzim ederek, kendisine factor tarafından yapılacak tüm ödemelerin direkt olarak bankaya ödenmesini temin eder.
- Factor yukarıda anılan belge çerçevesinde belli aralıklarla bankaya satın aldığı alacakların bir listesini gönderir. Banka bu bilgiler ışığında satıcının kredi limitini belirleyerek, satıcının isteği halinde limit dahili fonları serbest bırakır.

4.11 Factor ve Kredi Sigortası İşbirliği

Factoring uygulamalarının elastikiyetini gösteren bir örnek olması bakımından anlamlı bir yöntemdir. Özellikle “Tam Servis” olarak da tanımlanan eski tür factoring'in kalıbına girmeyi arzu etmeyen şirketlere sunulan bir alternatif sistemdir.⁶⁵

⁶³ ERDEMOL, a.g.e., s. 17.

⁶⁴ ÖNCEL, a.g.e., s. 70.

⁶⁵ ÖNCEL, a.g.e., s. 67

Kredi sigortası ile Fatura iskontosunun biraraya getirildiği bu sistemde, kredili satışlardan doğacak riskin, kredi sigortası tarafından karşılanması sırasında finansman fonksiyonunun; özel fatura iskontosu yöntemiyle factor şirketi tarafından karşılanıyor olması, sistemin esasını teşkil etmektedir.

Borçların, ciddi ve sağlam kaynaklı raporlara dayanılarak finansal durumlarının; faaliyet raporları ve güncel bilgilerden faydalanarak risksiz kredi seviyelerinin belirlenmesi olarak tanımlanabilecek olan “müşteri hesabı yöntemi” işlevlerinin, satıcıda kalması durumunda satıcının, “Tam Servis Factoring”ın vereceği bir takım avantajlardan yararlanması mümkün olmamaktadır. “Tam Servis Factoring” e alternatif olarak yorumlanan bu işbirliği sisteminde; factorlerin hizmet verdikleri bir çok ticaret kolunda, kredi sigorta kuruluşları tarafından belli bir meblağın altında kalan faturaların sigorta kapsamına alınıyor olması, “Tam Servis Factoring” tarafından sunulan %100 garanti ve alt limitsiz fatura kabulü karşısında sistemin zayıflıkları olarak görülmektedir. Ancak kredili satışlarını, organik olarak factor’e bağlı kalmaksızın yürütmek isteyen işletmeler için uygun bir alternatif olduğu söylenebilir.

Ayrıca, kredi sigorta poliçesinin satıcı lehine alınmış olması, poliçenin getirdiği yararların factor’e temlik edilmiş olmasına rağmen factor’e, satıcı işletmeye yapmış olduğu finansman konusunda tam bir güvence getirmemektedir.⁶⁶ Çünkü,

- kredi kontrolü ve tahsilatla ilgili olarak sigorta satıcıya belirli şartları ileri sürer. Bunlardan bazılarının yerine getirilmesinin factor’un görev veya hakkı olduğunu tanımayabilir,
- poliçelerin çoğu ödeme talebinin kabul edilmesi için acze düşmüş borçlunun borç döküm sıralamasında borcun sigortalı lehine kayıtlı olmasını şart koşarlar. Güvence amacıyla factor borcu tekrar satıcıya devretmek istemez,
- factor, satıcının poliçe şartlarını yerine getirip getirmediğinden emin olmaz,

⁶⁶ ÖZKOL, a.g.e., s.55

- satıcı acze düşerse tasfiye memurunun factor lehine hareket etmesi için bir nedeni yoktur.

Dolayısıyla kredi sigortası ve factoring işbirliği aşağıdaki yollardan biriyle olmalıdır.

a- Sigorta kuruluşu tarafından satıcının poliçesine factoring cirosu verilmesi ve böylece sigorta edilmiş borçların mülkiyetinin factor'un üzerinde olduğunun tanınması.

b- Poliçenin müştereken satıcı ve factor adına düzenlenmesi.

İkinci durumda factor'un mülkiyet hakkı ve satış kayıtlarını yönetmesi tanınmış olacaktır. Ek avantajı factor'un bizzat sigortalı bir kişi gibi poliçe üzerinde talepte bulunabilmesidir. Bununla birlikte factor'un hakları olduğu kadar sorumlulukları da vardır. Özellikle, satıcı ödemedi ise sigorta primi ödemek zorundadır. Ancak bu sorun çıkarmaz, çünkü anlaşma o şekilde yapılabilir ki factor primi öder ve satıcıyı borçlandırır. Böylece bütün formalitelerin yapıldığından emin olunur.⁶⁷

Tablo 1.1. Factoring Türlerine Göre Verilen Hizmetler

Sağlanan Hizmet Factoring Türü	Finansman Kolaylığı	Riskten Korunma	Borçlulara İhbar	Defter Tutma	Tahsilat Hizmeti
Tam Hizmet	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var
Rucu Hakkı Olan	Her zaman var	Yok	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var
Rücu Hakkı Olmayan	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var
Vadeli	Yok	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var	Her zaman var
Acenta	Her zaman var	Bazen var	Genellikle var	Bazen var	Yok
Fatura İskontosu	Her zaman var	Yok	Yok	Yok	Yok
İhbarsız	Her zaman var	Bazen var	Yok	Yok	Yok
Toptan	Her zaman var	Yok	Her zaman var	Yok	Yok

⁶⁷ ERDEMOL, a.g.e., s.17

5. Dünya’da Factoring Uygulanmaları

5.1 Dünya’da Gözlenen Global Büyüme

Factoring finansman tekniği bütün dünyayı kapsayacak şekilde önemli bir trend çizmektedir. Başlangıçta yalnızca ABD’de uygulanan factoring işlemleri⁶⁸, dünya ticaretinde gözlenen deregulasyon ve globelleşme süreci içerisinde, ticari sınırların ortadan kalkması ve tek Pazar uygulamalarına geçilmesine koşut olarak gelişmekte olan ülkelerde de sıkça kullanılmaya başlanmıştır.⁶⁹

Bugün dünyada 100.000’den fazla işletme, dünyada yayılmış yaklaşık 7 milyon müşteri ile ticari muamelelerini factoring finansman tekniği ile yapmaktadır.⁷⁰ Dünya çapındaki bu gelişme trendinin önemli bir sebebi, factoring finansman tekniğinin küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde odaklanmış olmasından kaynaklanmaktadır.⁷¹

Dünyada factoring gelişme trendi, yüksek endüstri sahibi gelişmiş ülkelerdekine paralel olarak gelişmekte olan ülkelerde de beklenenin üzerinde bir gelişme göstermiştir. Özellikle Hindistan, Endonezya, Tayland, Türkiye beklenenin üzerinde bir performans göstermiştir. Aynı şekilde Güney Amerika’da özellikle Arjantin, Brezilya, Şili, Colombiya, Ekvatordaki bazı büyük finansal kurumlar factoring’i bünyelerine almışlardır. Buna benzer bir gelişmede Orta ve Doğu Avrupa’da görülmüştür. Uzun yıllardır Macaristan ve Çek Cumhuriyetinde bulunan factor şirketleri daha sonra Polonya, Romanya, Rusya, Slacakyo ve Slavengo ile birleşerek birlik oluşturmuşlardır.⁷²

⁶⁸ FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (F.C.I.), The International Factoring Report 1996, s.3

⁶⁹ ZİGOŞLU Adnan, “İhracatın Finansmanında Factoringin Yeri ve Türkiye’deki Gelişimi”, Dünya Gazetesi factoring özel eki, (30 Eylül 1996), s.6.

⁷⁰ F.C.I., a.g.e., s.3.

⁷¹ CARTY Peter. “Factoring: A Flevible Friend”. Accountancy, oct..1995), Vol:116, Iss: 1226, P. 48

⁷² F.C.I., a.g.e., s. 4.

Dünya factoring piyasasında faaliyet gösteren yaklaşık 653 factoring şirketinin (Tablo: 1,2,3,4,5,6) faaliyet sahaları çok farklı olmasına rağmen hepsinin tek ortak özelliği mülkiyet yapısında karşımıza çıkmaktadır. Buna göre bir çoğunun mülkiyeti bankaların yan kuruluşu veya bir departmanı olduğudur.⁷³ Bunun sebebi ise factoring işlemlerinin, Bankacılık sektörleriyle ilgili olmasıdır. Bu açıdan factorler özel ihtisas kurumları olmasına rağmen, başlıca büyük bankalar kendi factoring şubelerini kurmuş ve halkın bankacılık sektörüne olan ilgisini avantaj olarak kullanmışlardır⁷⁴

⁷³ SEVAL Belkıs, Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetim, Muhasebe Entitüsü yayını No:59, İstanbul, 1990, s. 114.

⁷⁴ F.C.I, a.g.e., s. 4.

**Tablo 1.2 Avrupa’da Factor
Şirket Sayısı**

Şirket Sayısı	Ülke Adı
3	Avusturya
8	Belçika
2	Kıbrıs
3	Çek Cumhuriyeti
7	Danimarka
4	Finlandiya
25	Fransa
11	Almanya
5	Yunanistan
9	Macaristan
1	İzlanda
4	İrlanda
70	İtalya
5	Hollanda
9	Norveç
2	Polonya
10	Portekiz
1	Romanya
6	Rusya
2	Slovakya
1	Slovenya
18	İspanya
15	İsveç
1	İsviçre
45	Türkiye
45	Britanya Krallığı
Toplam	312

Kaynak: F.C.I, The International Factoring Report, 1996, s. 4’den Yararlanarak Hazırlanmıştır.

Tablo 1.3 Amerika’da Factor Şirket Sayısı

Şirket Sayısı	Ülke Adı
2	Arjantin
?	Brezilya
21	Kanada
15	Şili
3	Kolombiya
1	Ekvator
55	Meksika
14	U.S.A
Toplam	111

Kaynak: F.C.I, The International Factoring Report, 1996, s. 4’den Yararlanarak Hazırlanmıştır.

Tablo 1.4. Afrika’da Factor Şirket Sayısı

Şirket Sayısı	Ülke Adı
2	Fas
8	Güney Afrika
Toplam	10

Kaynak: F.C.I, The International Factoring Report, 1996, s. 4’den Yararlanarak Hazırlanmıştır.

Tablo 1.5 Avusturalya’da Factor Şirket Sayısı

Şirket Sayısı	Ülke Adı
15	Avusturalya
5	Yeni Zelanda
Toplam	20

Kaynak: F.C.I, The International Factoring Report, 1996, s. 4’den Yararlanarak Hazırlanmıştır.

Tablo: 16 Asya’da Factor Şirket Sayısı

Şirket Sayısı	Ülke Adı
4	Çin
4	Honkok
58	Endonozya
3	Hindistan
1	İsrail
28	Japonya
16	Malezya
2	Flipinler
20	Singapur
45	Güney Kore
2	Sirilanka
2	Tayvan
15	Tayland
Toplam	200

Kaynak: F.C.I. The International Factoring Report, 1996 s.4’den Yararlanarak Hazırlanmıştır.

5.2. Dünya Factoring İşlem Hacmi

Factor Chain International F.C.I. tarafından yayınlanan 1996 yılı dünya factoring cirosu ve dağılımı aşağıda Tablo:1; 7, 8 ve Grafik:1; 1,2’de verilmiştir. Bu veriler ile yayında yer alıp tabloda gösterilmeyen diğer verilere⁷⁵ göre factoring pazarındaki gelişmeler aşağıda özetlenmiştir.

1- Dünya factoring cirosu 1996 yılında 1990 yılından bu yana en yüksek artış oranına ulaşmıştır. (%16.4) 1990-1996 döneminde ortalama yıllık gelişme oranı ise % 8,6’dır.

⁷⁵ FACTORİNG DERNEĞİ, “Factoring 1996”, İstanbul, 1997, s.s. 1-3

2- Dünya factoring cirosunun % 93'ünü yurtiçi, % 7'sini yurtdışı factoring oluşturmaktadır.

Yurtiçi factoring hacminin bu boyutlarda olmasının en büyük nedeni, batı ülkelerinin gelişmiş ve globalleşme sürecini yaşayan sistemlerin sağladığı fonlama olanakları yanında, kredi sigortası sisteminin sağladığı avantajlardır.⁷⁶

3- Dünya factoring cirosunun % 62'si Avrupa, % 18,5'i Amerika, % 17,6'sı Asya, % 1,1'i Afrika ve % 0,8'i Avusturya da gerçekleşmiştir.

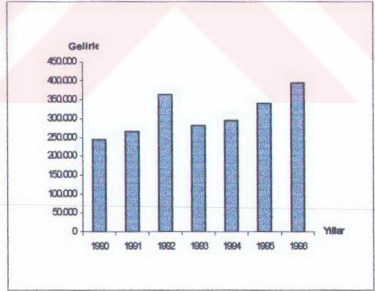
4- Toplam ciro içinde yurtdışı factoring payının en yüksek olduğu kıta Avrupa (%8,7), en düşük olduğu kıta Afrika (%2,4) dır.

5- Dünya yurtdışı factoring hacmi, özellikle 1994 yılından başlayarak, yurtiçi factoring hacmine göre daha hızlı bir artış göstermiş, 1990-1996 dönemi ortalama yıllık artış hızı % 13,3 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 1.7. Yıllara Göre Dünya Factoring Ciro (Milyon Dolar)

Yıl	Dünya
1990	244.327
1991	266.370
1992	364.300
1993	280.844
1994	294.926
1995	340.025
1996	395.240

Kaynak: F.C.I, The International Factoring Report, 1997, s. 4'den Yararlanarak Hazırlanmıştır.



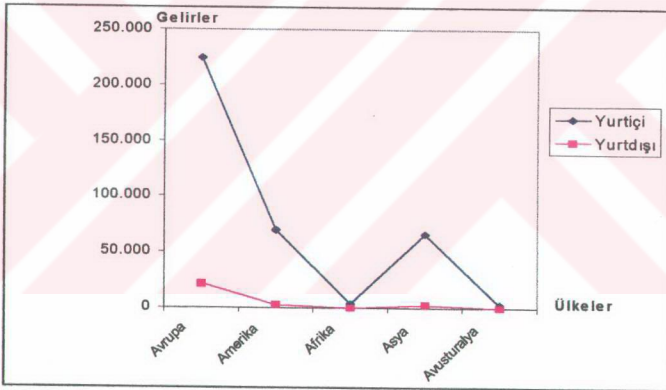
Grafik: 1.1. Yıllara Göre Dünya Factoring Ciro (Milyon Dolar)

⁷⁶ EMEN İsmail, "Factoringde 1997 Hedefleri", Ekonomik Forum, (15 Haziran 1997), Yıl: 4, Sayı: 6, s.38.

Tablo 1.8. Kıtalar Göre 1996 Factoring Ciroosu (Milyon Dolar)

Kıtalar	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
Avrupa	224.246	21.377	245.623
Amerika	70.041	3.305	73.346
Afrika	4.045	100	4.145
Asya	66.654	2.932	69.588
Avusturalya	3.130	110	3.240
TOPLAM	368.116	27.824	395.940

Kaynak: F.C.I., The International Factoring Report, 1997, s. 5'den Yararlanarak Hazırlanmıştır.



Grafik: 1.2. Kıtalar Göre 1996 Factoring Ciroosu (Milyon Dolar)

5.3. Bazı Ülkelerde Factoring Uygulamaları

5.3.1. A.B.D.

A.B.D.'nin diğer ülkeler içerisinde Modern Factoring alanlarında geçmişi 1890'lara kadar uzanmaktadır. Çünkü modern Factoring'in ortaya çıkışını hazırlayan en önemli sebep A.B.D.'de 1890 yılında çıkarılan ve Avrupa ülkelerinden tekstil ithalatını engelleyen gümrük tarifelerinin konması olmuştur.⁷⁷

⁷⁷ CRICHTON, a.g.e., s.7.

ABD 1930 yılına kadar ticari bankalar ucuz mevduat toplayıp, bu mevduatları işletmelere ticari kredi olarak vermeye özen göstermiştir. 1930 bunalımının ardından, ticari kredilere olan talebin azalması, bankalardaki kredi stoklarının artmasına neden olmuştur. Böylece bankalar tüketicileri finanse eden veya tekstil satış finansmanı yapan işletmeleri örnek alarak factoring bankacılığı'na başlamışlardır.

1965 yılında çıkarılan bir yasayla, ticari bankalarında factoring faaliyetinde bulunmalarına izin verilmesi, gelişmeleri hızlandırılmıştır.⁷⁸ Bugün ABD'de factoring sayısı 14'dür.⁷⁹ ABD'de faaliyet gösteren bu factoring şirketleri faaliyetlerini daha da arttırarak, Euro-Dolar ve Asya - Dolar piyasalarından pay almak amacıyla Avrupa'da kurdukları şubeleri, Uzakdoğu, Avustralya ve Afrika'daki uzantıları izlemiştir.⁸⁰

ABD'de faaliyet gösteren factoring şirketlerinin müşterilerinin çoğu tekstil ve giyim firmaları teşkil etmektedir. Yapılan araştırmalara göre tekstil ve giyim firmalarının %25-30'nun alacaklarının tahsili için factor hizmetlerini kullandıkları tahmin edilmektedir.⁸¹

5.3.2. İngiltere

Factoring'ın İngiliz Piyasası özellikle 1981'den buyana her yıl yaklaşık olarak %20 büyümeyi başararak son 12 yılda hızla gelişmiştir.⁸² Ancak 1991'li yıllarda, tahsili mümkün olmayan alacaklardaki artış nedeniyle, gelişme hızı yavaşlamıştır.

İngiltere'de faaliyet gösteren factoring kuruluşlarını dört ana grupta toplamak mümkündür.

- 1- Bankalar tarafından kurulan factoring şirketleri,
- 2- Büyük şirketlerin ilgilenmediği alanlarda faaliyet gösteren şirketler,
- 3- Factoring'le birlikte başka finansal hizmet sunan şirketler,

⁷⁸ CEYLAN, a.g.e., s.22

⁷⁹ F.C.I., The International Factoring Report, 1996, s.4.

⁸⁰ ÖNCEL Aykut, "Başlangıcından Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi", İTO, (22-5-1991), s.49.

⁸¹ KALOGERİDİS Carla, "Factoring Supports Globalized Textiles," Textile, World. 1990, Vol: 140, 1 ss: 2, s. 61.

⁸² BICKERS Michael, "Factoring : An Industry Of Last Resort", Director, (Jan-1994), Vol: 47, Iss. 6, P. 43.

4- AIF (Association of invoice Factor)'a üye küçük ölçekli özel şirketler.

Bankalar tarafından kurulan factoring şirketleri, İngiltere’de toplam işlem hacminin %90’ını ellerinde tutmaktadır. Bu şirketler, sağlam mali yapıları ve yüksek hizmetler vermektedirler.

İkinci gruptaki factoring şirketleri ise, büyük factoring şirketlerinin ilgilenmediği alanlarda faaliyet göstermektedirler. Şube açısından yoksun olan bu şirketler, yerel factoring yerine genellikle uluslararası factoring faaliyetlerinde bulunmaktadır.

Factoring’i başka finansal hizmetlerle birlikte sunan kuruluşlardan biriside “venture Factors” dır. Bu şirket, 1989 yılında fikir aşamasında bulunan karlı yatırım projelerinin geliştirilmesine yardım etmek, sermaye birikiminin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur.

Dördüncü grupta yer alan küçük özel factoring şirketleri ise, müşterilerle daha yakın ilişki kurma fırsatına sahip şirketlerdir. Ancak, bu şirketlerin sermaye yetersizlikleri, gelişmelerini engellemektedir.

5.3.3. İtalya

İtalyan factoring fiyatları, dünyanın en gelişmiş piyasalarıdır.⁸³ Bunun en önemli sebebi ise ülkede uygulanan para politikasının etkisidir.⁸⁴ Aynı şekilde İtalya’da 70 kadar factoring şirketinin yoğun olmasının sebebi ise sektörel büyük tröstlerin olmasıdır. Örneğin Fiat, Pirelli gibi.⁸⁵

Diğer ülkelerde olduğu gibi, İtalya’da factoring işlemleri bankalar başlatmışlardır. İtalyan factoring piyasasının en önemli özelliği, yurt içi pazarın 1.35’ine sahip olan factoring şirketlerinin, büyük sanayi kuruluşlarının olmalarıdır. Bu factoring şirketlerinin işlem hacmi ise büyük ölçüde iç piyasaya yönelmiş durumundadır.

⁸³ CEYLAN, a.g.e. ss :21-23

⁸⁴ AKCA Ali, “İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye Uygulaması”, HDT Dergisi, 1991, sayı. 10, s.9

⁸⁵ EKMEKCİOĞLU Rengin, “Factoring”, Dünya Factoring özel eki, (30 Eylül 1996), s.5

5.3.4. Almanya

Almanya’da factoring işlemleri, diğer ülkelerin aksine yasal bazı kısıtlamalara tabidir.⁸⁶ Bunlardan en önemli ticareti kısıtlayıcı kanun ise şirketlerin faturalarını birbirine temliği yasağıdır.⁸⁷ Bu nedenle, factoring’in gelişimini engelleyen yasaların kaldırılması gerekmektedir.

5.3.5. Japonya

Japonya’da da factoring uygulaması 70’li yıllarda Amerikan factoring şirketlerinin girişimiyle başlatılmıştır. İlk factoring şirketi, 1972 yılında bir Amerikan Bankası ve bazı Japon işletmelerinin biraraya gelmesiyle, bankacılık faaliyeti dışında tutulmuştur.

Öte yandan Japonya’da factoring şirketlerinin banka kredilerine alternatif bir finansman aracı olarak endüstrinin tüm alanlarında faaliyet göstermeye çalıştığı görülmektedir.⁸⁸

Ayrıca Japonya’da diğer ülkelerden farklı bir uygulama, olacakların nakit olarak finase edilmesinin olağan bir şey olarak görülmediğidir. Japon kanunlarına göre alacağı devredecek kişi her bir borçludan yazılı rıza almak durumundadır.⁸⁹

5.3.6. Fransa

Fransa’da factoring hizmetleri 1964 yılından itibaren Fransız Factoring şirketlerinin kurulmasıyla ortaya çıkmıştır. Yabancı satıcılara Fransız ithalatçıları hakkında garanti sunabilecek, alacakları takip ve tahsil edebilecek ortaklar arayan ABD’li factorlerin önerisiyle “Le Gravpe International Factors” kurulmuştur.⁹⁰

⁸⁶ CEYLAN Ali, İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Yayınları 4. Baskı, Bursa, 1995, s.115

⁸⁷ EMEKÇİOĞLU Rengin, “Türkiye’de Factoring, Esaslar ve Uygulama”, Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s.68

⁸⁸ ÖZKOL, a.g.e., s.17

⁸⁹ WEINBERG Neil, Financial Times Survey, (1-4-1992) s.2

⁹⁰ AKCA, a.g.e., s. 9

KESİM 2

FACTORİNG TEKNİĞİNİN İŞLEYİŞ MEKANİZMASI

1. Factoring İşleminin Temel Fonksiyonları

Factoring işleminin temel Fonksiyonları 3 başlık altında tasnif edilmektedir.⁹¹

- 1- Teminat Fonksiyonu
- 2- Hizmet Fonksiyonu
- 3- Finansman Fonksiyonu

1.1. Teminat Fonksiyonu

Firmalar yönünden kredili satışların belki en güç yönü satış yapılacak kişilerin isabetli seçimidir. Kredili satış yapılacak kişi ve firmalarda hatalı seçim, bunların vadelerinin tahsilinde karşılaşılan zorluklar, icra yollarına başvurma gibi sorunlar doğurarak alacakların değer yitirmesi türünden kayıplara yol açmaktadır.

Factoring işleminde söz konusu olan risk üstlenme veya teminat fonksiyonu, gerekli istihbarat ve araştırmaların yapılmasından sonra satışlardan doğan alacakların factor şirketi tarafından güvence altına alınması, alacağın borçlu tarafından ödenmemesi halinde, müşteriye (satıcıya) ödeme garantisinin verilmesi olarak ifade edilmektedir.⁹² Bu durumda factor, alacağın üçüncü şahıs borçludan tahsil edilmemesi durumunda müşterisine rücu imkanından vazgeçmektedir. Ancak factorün teminat riskini üstlenmeden önce müşterisinin borçlularının ödeme gücünü araştırıp buna göre alacağı satın alıp almama hakkı vardır. Ayrıca teminat işlevi malın noksan bozuk olması gibi mala ilişkin riskleri içermemektedir.⁹³ Bu durumda ortaya çıkan kayıp müşteriye ödenmemekte ve factor şirketi tarafından itiraza konu olan fatura miktarı cari hesaptan düşülmektedir.⁹⁴

⁹¹ TANAY, Ferruh, "Ülkemizde Factoring Konusunun Yetince Bilinmemesine Rağmen Geleceği Çok Parlaktır", İSO Dergisi, (22 Nisan - 1992), Yıl: 27, Sayı: 314, s. 22.

⁹² AKGÜÇ, a.g.e., s s. 552-553.

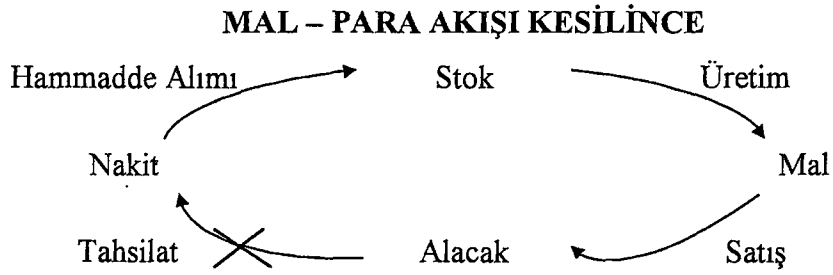
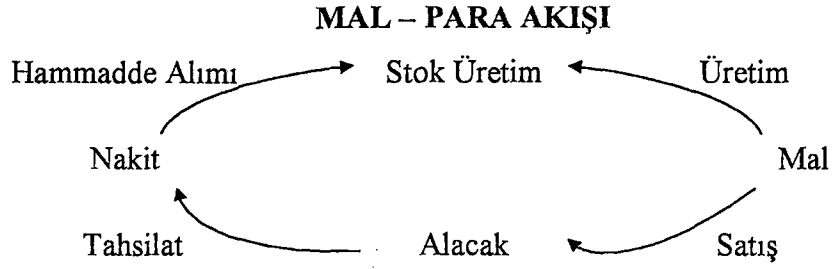
⁹³ BELLEK İhsan Bahri, "Factoring işlemleri ve Vergilendirme Özellikleri," Vergi Sorunları Dergisi, (Temmuz-Ağustos 1994), Sayı: 73, s.60

⁹⁴ ÖNCÜ Beratiye, "Factoring Hizmetleri ve Uygulaması", İGEME Dış Ticaret Bülteni, (30 Mayıs - 1986), s.26.

Sonuç olarak nakit akışı işletme için hayati bir önem taşır. Geciken, eksik ödenen veya ödenmeyen alacaklar işletmeyi büyük nakit sıkıntılarına sokar.⁹⁸ Ayrıca satışların artması daha fazla kar getirdiği gibi, daha fazla işgücü, hammadde, ekipman gereğini de ortaya çıkarır. Tüm bunları sağlamak ise işletmenin sağlayabileceği nakde bağlı olacaktır.

Öte yandan bir işletme gereksinim duyduğu nakit ihtiyacını genellikle cari aktiflerden sağlamaktadır. Şekil 1.1’de görüldüğü gibi hammadde işlenir, mamule dönüşür; mamul satılır alacağa dönüşür ve alacak zamanında, tam olarak tahsil edilirse nakit olur. İşletme bu zinciri kontrol edebildiği sürece ve girişler ile çıkışlar arasında zaman farkını minimum seviyeye indirebildiği takdirde sorun yoktur. Bu açıdan bakıldığında, işletmenin direkt olarak kontrol edebileceği bir alan vardır: Alacaklar! Bu alacakların alıcılar tarafından ödenmediği veya geç ödendiği durumlarda işletmenin can damarı kesilmiş olacaktır. Bu da yaşayan her organizma gibi işletmeler için hiç de istenmeyen sonuçlara yol açabilir.

⁹⁸ TANAY, a.g.e., ss. 22-23.



Şekil 1.1. Kesintisiz Mal – Para Akışı

Bu çerçevede finans dünyasına yeni bir boyut getiren factoring nakit akışını direkt olarak müdahale ederek, olabilecek zamanlama ve kopukluk problemini ortadan kaldırmaktadır.⁹⁹

c- Kredi Servisinin Üstlenilmesi

Factor, alacakları ancak üçüncü şahıs borçlunun kredi kabiliyetini (kredi değerini) sıkı bir kontrolden sonra üstlenir. Bu araştırmayı “Factor”, müşteriyle sözleşmeyi akdetmeden önce yapar. Factor’e materyal olarak, istihbarat büroları tarafından yayınlanan kapsamlı kredi koruma listeleri yardımcı olur. Bu listelerde tüm işletmelerin durumu, şifreli biçimde kaydedilmektedir.

⁹⁹ TANAY, a.g.e., ss. 22-23.

Söz konusu üçüncü şahıs borçlusuyla bir işlem bağı varsa, o zaman mevcut belgelerden, örneğin hesap kartlarından zorunlu bilgiler elde edebilir. Factor bunun ötesinde, çeşitli sanayi dalları hakkında bilgi toplayan bürolarla sürekli bağlantı içinde olmalıdır. Bu bürolar branşların gelişme eğilimi hakkında en iyi bilgiyi verirler. Bunun dışında factor, müşterisinin finansal durumu hakkında ipuçları elde etmeye çalışır. Bütün belgeler, FFctoring Şirketler Birliği'nin ortak istihbarat merkezinin verileriyle tamamlanır.

d- Pazarın Gözlenmesi ve Danışma

Factor kendi müşterisinin ve üçüncü şahıs borçlunun çalıştığı sanayi dalları üzerinde genellikle çok iyi bir biçimde bilgi sahibi olmuştur. Çünkü factor'ün başarısı önemli ölçüde pazar hakkındaki bilgisine bağlıdır. Bu durumda factor müşterisine Pazar politikaları ve üretim politikaları konusundaki sorunlarında yardımcı olarak, ayrıntılı raporlar verebilir. Müşterisinin isteği üzerine factor, pazar analizleri yapar ve yeni işlem bağlantıları bakımından tavsiyelerde bulunur.

e- Nakliye ve Depolama

Factor, yabancı ithalatçılar ve yabancı müşterilerin temsilcileri için, malın ithalinde zorunlu olan gümrük ibrazı, bir depoya malın nakliyesi ve teslim alacak olana gönderilmesi gibi önlemleri de alır.¹⁰⁰

1.3. Finansman Fonksiyonu

İşletmelerin factoring hizmetlerinden yararlanma nedenlerinden belki de en önemlisi işletmelerin çalışma sermayesi sıkıntılarını factoring hizmeti ile gidermeye çalışmaktır. Factoring sözleşmelerinde zorunluluk olmamakla beraber alacakların tahsilini beklemeksizin factor kuruluşu satıcıya belli bir ön ödemede bulunabilir. Bu da satıcıya finansman kolaylığı sağlar. Satıcının istemesi üzerine fatura tutarının % 80'ine kadar olan bölümü Factor şirketi tarafından satıcıya peşin olarak ödenebilir. Geri kalan % 20'li kısımda tahsilat yapıldıktan sonra factor şirketinin ücreti düşülerek kalan net kısım satıcıya ödenir. Dolayısıyla satıcı işletme, kredi satışlarından dolayı ortaya çıkan nakit ihtiyacını kolaylıkla karşılamış olacaktır.¹⁰¹

¹⁰⁰ KOCAMAN, a.g.e., ss. 25-26.

¹⁰¹ ÇETİN, a.g.e., s. 71.

Sonuç olarak factoringin ana hizmetleri, garanti ve tahsilat takibidir. Finansman hizmeti ise tâli bir fonksiyonudur. Müşteri istediği takdirde yerine getirilir.¹⁰²

Öte yandan factoring sözleşmesi ile müşteriye sunulan hizmet paketi içinde tüm hizmetler bir arada verilebileceği gibi, müşterinin talep ve gereksinimlerinin farklılığı doğrultusunda farklı yapı ve bileşimler de gösterebilmektedir. Bu nedenle uygulamada tam factoring olarak nitelendirilen üç temel işlevin yerine getirildiği factoring'in yanında değişik factoring türleri gelişmiştir.¹⁰³

2. Factoring Sisteminin İşleyişi

Factoring sisteminin işleyiş mekanizmasını yurtiçi ve yurtdışı factoring olarak iki bölümde inceleyebiliriz.

2.1. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi

Factoring işleyişi açısından basit işlemlerle gerçekleştirilen bir hizmettir. Müşteri firma factoring hizmeti için başvurduğunda Factor şirketi, müşterinin finansal durumunu belirlemek ve ön çalışmaları hazırlamak için bir görüşme yapar. Firma ile çalışması uygun görüldükten sonra müşteriden borçlularının (alıcılarının) listesini hazırlaması ve bu borçlulara yapmayı planladığı satışları gösteren bir çalışma talep edilir.¹⁰⁴

Müşteri, listesinde yer verdiği müşteri hakkında aşağıdaki bilgileri factor'e verir:

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

¹⁰² UYANIK Yüce, "Türkiye'de Factoring Esasları ve Uygulama", Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s. 53.

¹⁰³ AKGÜÇ, a.g.e., s. 554.

¹⁰⁴ DEMİR FACTORİNG, Tanıtım Kitapçığı, 1994, s. 6.

- Vade
- Vadeye göre garanti limiti ihtiyacı
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcının onayına bakılır)¹⁰⁵

Factor kuruluşu bu bilgiler ışığında söz konusu mal piyasası ve borçluların ödeme gücü konularında yapmış olduğu araştırmalar sonucunda; mal piyasasının uygun bulunması ve borçluların kredi değerliliğinin yeterli olması halinde, bütün alacakların ülke ve mal bazında global veya sınırlı olarak satın alınmasına karar vermektedir. Böylece müşteriye bu aşamadan sonra, borçluların kredi değerliliklerine göre her biri için belirlenmiş çalışma koşullarını kapsayan bir teklif sunmaktadır.¹⁰⁶

Satıcı ile varılacak olan anlaşma neticesinde (factoring sözleşmesi şartları, komisyonu ve iskonto oranı) karşılıklı olarak factoring sözleşmesi imzalanır ve satıcı artık factor'ün müşterisi olur. Factor, değerlendirmeleri sonucu her alıcı için belirlediği garanti limitlerini satıcıya bildirir.

Satıcı alıcılarına keseceği ilk faturalarla birlikte factoring işlerine başladığını bildiren birer mektup yollar. Mallarını yükledikten sonra keseceği faturaların üzerine, satıştan doğan alacağın factor'e devredildiğini ve ödemelerin sadece ona yapılması gerektiğini gösteren birer temlik notu yapıştırır. Alıcısına gönderdiği temlik notu faturanın bir kopyası ile birlikte yükleme belgesinin bir kopyasını factor'e yollayan satıcı bu alacağını sözleşme çerçevesinde factor'e devretmiş ve factor'de bu alaktan doğan riski üstlenmiş olur. Bu işlem ile satıcının factor'de bulunan cari hesabı alacaklandırılır ve satıcı firmanın hesaplarındaki alacağı factor'de olduğu için alacağın kalitesi iyileşir. İşletmenin ihtiyaç üzerine doğan talebi ile factor, fatura tutarının % 80'ine kadar olan meblağı satıcıya öder. Böylece alacaklarının kalitesi artmış olan satıcının aynı zamanda alacaklarını da miktar olarak azalmış ve işletme sermayesi artmış olur. Bu açıdan eline erken geçen bu nakit ile işletme, peşin alışlar yaparak kâr marjını arttırabilir.

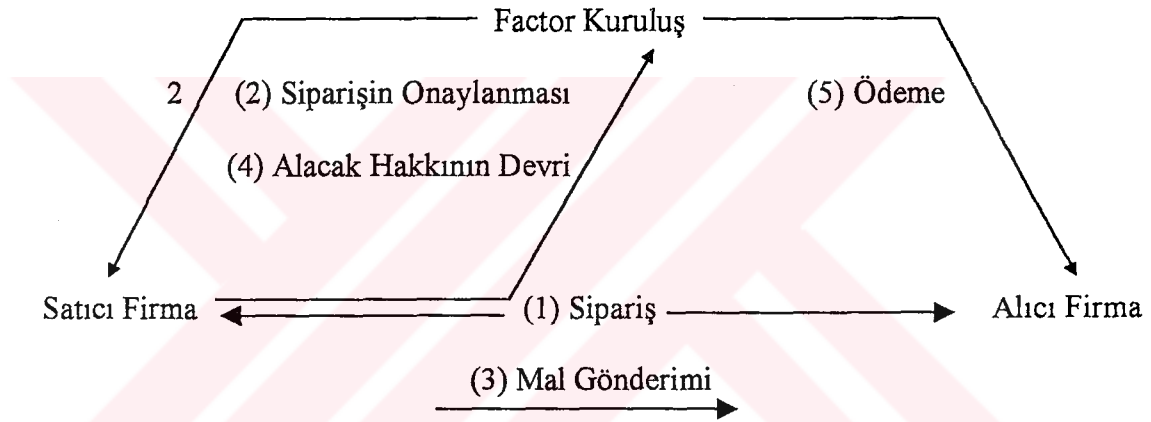
¹⁰⁵ AKTİF FİNANS, Factoring El kitabı, İstanbul, 1995, s. 6.

¹⁰⁶ VARLIK Levent, TÜRKAİN Özcan ve GÜRCAN A.Niyazi, Leasing-Factoring-Forfaiting, Türkiye İş Bankası A.Ş. Yayını, İstanbul, 1985, s. 106.

Alıcıların kredibilitisini gün bazında takip eden factor, garanti altına aldığı faturaların satış defterlerini tutar ve bunlarla ilgili olarak satıcıyı aylık rapor gönderir.

Factor, satıcıya fatura bedelinin bakiyesini alıcıdan tahsil ettiğinde öder. Bu aşamada sözleşmenin garanti ile ilgili hükümleri işlemeye başlamıştır.

Alıcının mali güçlüğü düşmesi durumunda, factor vadeden itibaren 90 günde (alıcının bu süre içinde iflas etmesi halinde resmi iflas tarihinde) faturanın bakiyesini % 100'e tamamlayarak satıcıya öder. Böylece nakış akış zinciri kopmadan dönmeye devam eder.¹⁰⁷ Factoring sisteminin yurtiçi işleyiş mekanizmasını basit bir şekilde aşağıdaki gibi göstermek mümkündür.¹⁰⁸



Şekil 1.2. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi

2.2. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi

Firmalara yurtdışı ticarete verilen factoring hizmetine “Uluslararası Factoring” denir. Uluslar arası factoring işleminde “klasik factoring”den farklı olarak dört kişi vardır: Dış satım (müşteri) ve onun kendi ülkesindeki factor’ü, dış alımcı ve onun kendi ülkesindeki factor’üdür.¹⁰⁹

Satıcı açısından uluslararası factoring ile yurtiçi factoring arasında bir fark yoktur. Alacakların tahsilatı, finansman sağlanması ve riskin üstlenilmesi açısından

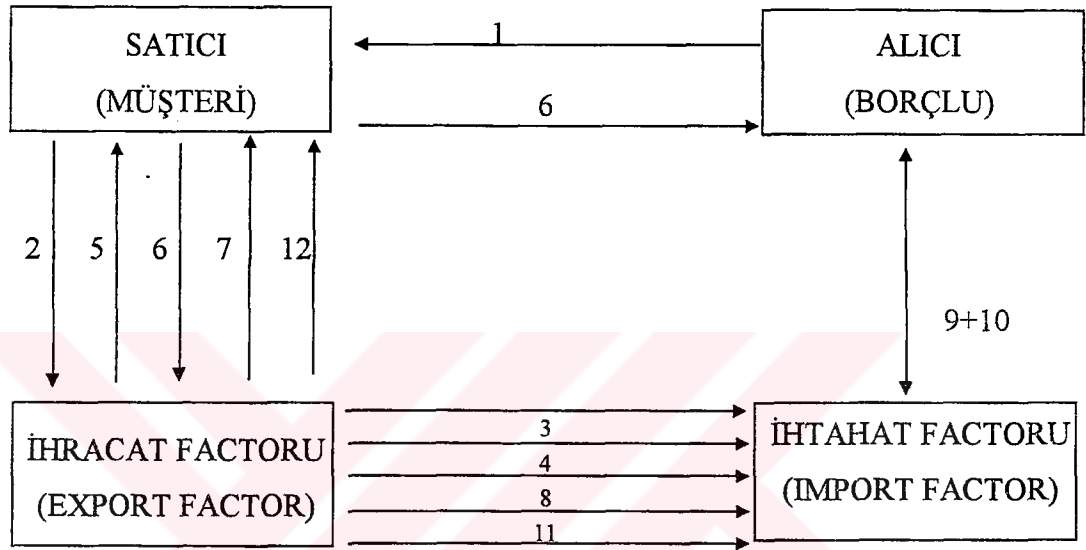
¹⁰⁷ AKTİF FİNANS, a.g.e., s. 711.

¹⁰⁸ APAK Sudi, Uluslar arası Finansal Teknikler, 2. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, Nisan-1995, s. 94.

¹⁰⁹ BREALEY Richard, CMYERS Stewart, Principles of Corporate Finance, 4. Edition. Mc Graw-Hill Inc, New York, 1991, s. 760.

satıcının muhatabı yine kendi ülkesindeki factor olacaktır. Ancak factor değişik ülkelerdeki alacakların tahsilatı için muhabirlik ilişkisinde olduğu factorlerle kooperasyonda bulunacaktır.¹¹⁰

Aşağıdaki Şekil: 1.3'de gösterilen uluslararası factoring işlemleri şu şekilde açıklanabilir¹¹¹:



Şekil 1.3. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi

1. İthalatçı (alıcı), ihracatçı (satıcı) ile sözleşme yaparak malları sipariş eder.
2. İhracatçı, ithalatçı firmanın adını, adresini, ödeme vadesi ve koşullarını ülkesindeki factor'e (export factor) bildirir ve factoring yapma isteğini iletir.
3. Export Factor, alıcının ülkesindeki import factor'e alıcı hakkındaki bilgileri iletir ve limit talebinde bulunur.
4. Alıcının kredi değerliliğini araştıran import factor, uygun bulduğu takdirde alıcı için bir limit saptayarak bunu export factor'e bildirir.
5. Export Factor, import factor'ün saptamış olduğu limiti satıcıya bildirir.

¹¹⁰ AKTİF FİNANS, a.g.e., s. 13.

¹¹¹ DEMİR FACTORİNG, a.g.e., s. 15.

6. Satıcı malları ve faturanın aslını alıcıya iletir ve üzerinde temlik etiketi yapıştırılmış faturanın bir nüshasını ülkesindeki export factor'e gönderir.
7. Satıcı firma bir talepte bulunduğu takdirde, export factor satıcıya aralarında önceden saptanmış oranda, faturanın kesilmiş olduğu para birimi üzerinden bir ön ödeme yapar.
8. Export factor faturanın temlikli nüshasını import factor'e gönderir.
9. Import factor borcun vadesinde, alıcıdan (borçludan) ödemeyi talep eder.
10. Alıcı ülkesindeki import factor'e fatura tutarını öder.
11. Tahsilatı yapan import factor, bu bedeli export factor'e öder.
12. Export factor bu bedeli, factoring komisyonu ve ön ödeme kullanılmışsa tahakkuk etmiş olan faizi mahsup ettikten sonra, müşterisi olan satıcının cari hesabına bakiye bedeli alacak kaydeder.

Modern factoring'ın uluslararası platformda uygulanması, yeni tekniklerin oluşmasına neden olmuştur. Bu kapsamda gelişen uluslararası factoring yöntemlerini daha ayrıntılı olarak Üçüncü Kesimde inceleyeceğiz.

3. Factoring Sözleşmesinin Temel Yapısı ve Sözleşmede Ortaya Çıkabilecek Sorunlar

3.1. Factoring Sözleşmesinin Temel Yapısı

Factoring sözleşmesi, factor ile müşteri arasındaki ilişkileri düzenleyen bir genel çerçeve anlaşmasıdır. İlgili anlaşma münferit alacak devirlerini göstermediği gibi bir temlikname niteliğinde de değildir. Bu son iki husus ayrı belgelerle ve ana anlaşmaya ilgi kurularak gerçekleştirilir. Genel olarak benimsenen metod, müşterinin borçları factor'e teklif etmesi, factor'un da teklif edilen her bir borcu kabul etmesi veya etmemesi esasına bağlı olarak münferit düzenlemelerle işlemin yürütülmesidir.

Ayrıca anlaşmanın tüm satış cirosu esasına göre yapılması da mümkündür. Buna göre, belirli bir başlangıç tarihinde müşterinin bütün alacaklarının satın alınması factor'ce kabul edilmektedir.¹¹²

¹¹² ERDEMOL, a.g.e., s. 25.

Factor şirketlerin düzenledikleri sözleşme maddeleri genelde farklılık arzeder. Bununla birlikte uygulamada sözleşme maddelerinin aşağıdaki hususlarda yoğunluk kazandığı görülmektedir:

1. Factoring işleminin maliyeti (Komisyon + Faiz),
2. Borç ve kredilerin ilgili tarihteki değeri,
3. Alacak senetlerinin yenilenme maliyeti,
4. Kredi limitlerine uygulanan ücretler,
5. Factor firmanın piyasada sunduğu hizmetler,¹¹³
6. Finansman öngörülüyorsa, müşteriye yapılacak peşin ödeme oranı,
7. Mala ilişkin uyuşmazlıkların ne şekilde işleme tâbi tutulacağı,
8. Borcu yerine getirmeye zorlayıcı, yasal uyuşmazlıklara ilişkin yöntemler.¹¹⁴

3.2. Taraflar Arasındaki Olası Sorunlar

Factoring; satıcı, borçlu ve factor olarak üç tüzel kişiyi kapsamaktadır. Bu sebeple süreç içinde aralarında çıkabilecek problemleri aşağıda inceleyerek konuya açıklık getirmeyi amaçlıyoruz.

3.2.1. Borçluya İlişkin Sorunlar

Satıcının teknik veya ticari ihmalinden doğan anlaşmazlıklar factor tarafından genel de kabul edilmemektedir. Borçlunun ödemeyi aksatması durumunda, factor satıcı ile işbirliği yaparak sulh yoluyla ödemeyi yapmaktadır. Ancak prensip olarak, alacakla ilgili vade uzatma ve vade yenileme türü girişimler tamamen factorun insiyatifindeki konulardır. Alacağın sahibi olan Factor, teknik sorun istisnası dışında alacağın takibi çerçevesinde, borçluya ilişkin kararları serbestçe alır. Aksi halde borçluyla sulh yolunu denemeyi tercih edecek satıcının bu davranış biçimi factorun da zararına olacaktır.

¹¹³ LEA Tim, "What To Look For When Choosing A Factor", Credit Management, (Jan-1994), p. 24.

¹¹⁴ AKGÜÇ, a.g.e., s. 551.

Borçlu ile ilgili anlaşmazlıklar küçük anlaşmazlıklardan ciddi büyük anlaşmazlıklara kadar tüm aşamaları kapsamaktadır.¹¹⁵ Bununla birlikte genelde anlaşmazlıkların nedenleri taraflar arasındaki şu tür yanlış anlamalardır:

1. Ticari sözleşmede temlik yasağı olduğu halde bunun factor'ce bilinmemesi ve ödemenin doğrudan satıcıya yapılarak factor'un devre dışı bırakılması,
2. Borç tutarının yanlışlıkla satıcıya havale edildiği ve satıcının factor'e bu konuda bilgi vermemesi,
3. Satıcı ile borçlu arasında bir anlaşmazlık olduğu halde bunun factor'ce bilinmemesidir.¹¹⁶

Öte yandan bu tür sorunlarda Factor satıcı ile diyaloga girerek faturanın vadesinde ödenmesini sağlayacak hatırlatmalarda bulunmaktadır. Hatırlatmalar dikkate alınmadığı takdirde, factor yasal tedbirleri uygulayarak borcun vadesinde ödenmesini sağlayacak girişimlerde bulunmaktadır.

Hatırlatma süreci vadenin aşılmasından sonra daha sert bir üslupla devam eder. Bekleme sınırı aşıldıktan sonra sorumluluk factorun icra servisine geçer, ancak kabul edilmeyen fatura ödemeyi kolaylaştırıcı tüm belgelerin (sipariş mektubu, sevk irsaliyesi vb.) factore iletilmesi gereklidir.

3.2.2. Factor ve Satıcı Arasındaki Sorunlar

Factoring süreci içerisinde çıkabilecek sorunlar aşağıdaki gibidir:

1- Kontratın Uygulama Alanına İlişkin Sorunlar:

Satıcının tüm kredili satışlarının factoring sisteminin konusu olduğundan hareketle, bu maddenin işlememesi anlaşmazlık nedeni olacaktır. Burada satıcının factoring komisyonunu azaltmak veya kısa vadeli satışlar için faiz ödemekten kaçınma düşüncesi hakim olabilir. Özellikle kabul edilmeyen müşteriler için iyi sonuçlanma garantisi kapsamı dışındaki işlemler için komisyon ödemek zorunluluğu veya müşterinin risk taşımadığı düşüncesiyle bu yola başvurulabilir.

¹¹⁵ ÖZKOL, a.g.e., s. 79.

¹¹⁶ ERDEMOL, a.g.e., ss. 40-41.

Ancak sistem bu olumsuz unsurları kontrol altına almıştır. Şöyle ki; factorun şirket muhasebesini her an kontrol yetkisi vardır, piyasa içinde bir satışın gizli kalmayacağı gerçeği, satışın senet bazında yapılması durumunda bankaların yakın ilişki içinde bulundukları factoru haberdar etmeleri gibi unsurlar bu tür tertiplere engel teşkil etmektedir.

2- Kontratın Süresine İlişkin Sorunlar:

Taraflar arasındaki temel anlaşmazlıklar genelde kontratın bitimine yakın ortaya çıkmaktadır. Sisteme geçişte, factoring ile görece olarak artan satışlar, piyasa şartlarının etkisinde gerileme gösterdiği durumda, factor şirket açısından sadece ek bir masraf unsuru olacak ve bu nedenle sorun çıkaracaktır. Factor açısından ise, veri rakam ve tahminlere hacim ve adet açısından uymayan ve yetersiz kalan kredili satışlar nedeni ile kontratın kendiliğinden son bulmasını kontratın süresine ilişkin bir kesinti olarak algılanabilmektedir.¹¹⁷

3- Alacağın Temlikine İlişkin Sorunlar:

En yaygın sorunlardan birisi de müşterinin factor'e temlik ettiği alacakların sahte olmasıdır. Genellikle çok miktarda fatura ve üçüncü şahıs borçlunun söz konusu olduğu durumlarda, factor faturaların asıllarını değil de kopyalarını takip ediyorsa sahte borçlar sorun olabilir. Factor temellük ettiği alacakların sahte olduğunu son ödeme tarihinde üçüncü şahıs borçludan bunları talep ettiğinde anlar. Fakat bu süre içinde müşteri, Factor'un fonlarını kullanmış olmaktadır.¹¹⁸

4- İyi Sonuçlanma Garantisine İlişkin Sorunlar:

Factor açısından en büyük risk unsuru, kabul edilen faturaları kapsayan iyi sonuçlanma garantisidir. Satıcının ticari veya teknik hatalarından kaynaklanan ve tamamen satıcının sorumluluğundaki reklamasyonlar dışında factor'ün fatura karşılığı gayri kabili rücu ödemediği fonları kapsamaktadır. Satıcı ile müşteri arasındaki anlaşmazlıkların satıcı tarafından factor'e bildirilmesi genel kuraldır.

¹¹⁷ ÖNCEL M. Aykut, "Factoring Finanslama Tekniği ve Türkiye", Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989, ss. 112-113.

¹¹⁸ KOCAMAN, a.g.e., ss. 60-61.

Aksi halde borcun firmalar arası bir anlaşmazlık nedeniyle ödenmemesi durumunda, factor bu hesaba ilişkin tüm masrafları satıcının cari hesabından mahsup etmektedir. Ancak satıcının reklamasyona itiraz ettiği durumda, iddianın geçerliliğini ispat görevi alacağın sahibi factor'e yüklenmektedir. Bununla birlikte bu tür problemler karşılıklı anlayış ve iyi niyet çerçevesi içinde sonuçlandırılmaktadır.

5- Factoring Ücretine İlişkin Sorunlar:

Factoring komisyonunun hesaplanmasındaki hesap hataları bu sorunun kaynağını teşkil etmektedir. Temelde komisyon hesaplaması kontratta açıkça belirtilmiş olduğundan, bu ilgili maddelere itiraz, kontratın geçerliliğinin tartışılmasıyla eş anlamlıdır.

6- Faturanın Şekline İlişkin Sorunlar:

Faturanın şekli kontratın ek maddelerinde belirtilmiş olmasına karşın satıcının bu maddelere uymaması pratikte bir takım bürokratik sorunlar doğurmaktadır. Ödemenin factor'e yapılacağına ilişkin kaşenin olmaması bu tür sorunlardandır.

7- Tahsilata İlişkin Sorunlar:

Kurumsal açıdan tahsilat tamamen factor'ün kontrolünde bir işlev olması nedeniyle satıcı ile factor'ü karşı karşıya getirmemektedir. Ancak ödemenin direkt olarak satıcıya yapılması durumunda, bu miktarın factor'e acilen transferi gerekmektedir.¹¹⁹

4. Factoring İşleminin Maliyeti

Diğer tüm finansal enstrümanlarda olduğu gibi factoring yönteminin uygulanması halinde de satıcı firma için bir maliyet söz konusudur.

Maliyetin belirlenmesinde esas olan, factor şirketi tarafından satıcıya sunulan hizmet paketinin içeriğidir. Bu paket ile müşteriye; "alacak yönetimi", "tahsilat yönetimi" ve "nakit yönetimi" hizmetlerinin tamamı birarada verilebileceği gibi, müşteri taleplerinin farklılığı doğrultusunda değişik bileşimlerle de sunulabilmektedir. Nitekim ön ödeme yapılarak finansman imkanı sağlanan, "nakit yönetimi" dışındaki tüm hizmetler için, toplam fatura üzerinden alınan bir "factoring

¹¹⁹ ÖZKOL, a.g.e., ss. 83-84.

komisyonu” vardır. Buna ek olarak; müşteri tarafından ön ödeme talebinde bulunulmuşsa ön ödeme yapıldığında kullanılan finansman miktarı için ödenmesi gereken bir de “finansman ücreti” söz konusu olmaktadır.

Bu çerçevede factoring maliyeti, “Factoring Komisyonu” ve “Finansman Ücreti” olmak üzere iki maliyeti içermektedir.

4.1. Factoring Komisyonu

Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilat gibi hizmetleri karşılığında, factoring hizmetinin tipine bağlı olarak satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden komisyon alır. Bu komisyonun miktarı satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler, alacakların para cinsi gibi ölçüler gözönünde bulundurularak belirlenir.¹²⁰

Factoring komisyonu, uygulanan factoring çeşidine göre genelde aşağıda Tablo 1.9’da görüldüğü üzere 0,2-3,5 arasında değişmektedir.¹²¹ Komisyon bedelinin ödenmesi ise aylık olarak ay içerisinde factor’e satılan toplam satışlar üzerinden olmaktadır.¹²²

Tablo 1.9. Factoring Türlerine Göre Uygulanan Komisyon ve Faiz Oranları

Uygulanan Factoring Yöntemi	Komisyon Oranı	İskonto Oranı (Banka Faiz Oranı + %)
Tam Factoring	0,5 – 3,5	2,0 – 3,5
Geri Dönülebilir Factoring	0,5 – 3,5	2,0 – 3,5
Acente Factoring	0,4 – 1,3	2,0 – 3,5
Toptan Factoring	0,7 – 1.0	2,0 – 3,5
Kapalı Factoring	0,2 – 0,7	2,0 – 3,5
Fatura Factoring	0,2 – 0,7	2,0 – 3,5

Kaynak: BRANDENBERG Mary, “Why Don’t They Use Factoring”, Finance, (January-1987), p. 8.

¹²⁰ ÖCAL Figen, “1996 Factoring’in Altın Yılı Olacak”, Ekonomik Tired, (19 Kasım-1995), Yıl: 3, Sayı: 47, ss. 39-40.

¹²¹ BRANDENBERG Mary, “Why Don’t They Use Factoring”, Finance, (January-1987), p. 8.

¹²² CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.İ.B.F. İşletme İktisadi ve Muhasebe Araştırma Uygulama Merkezi Yayını No: 76, Bursa, 1995, s. 32.

4.2. Finansman Ücreti

Müşteri işletme, factor şirketinin işletmeye sağladığı finansman karşılığında belirlenmiş bir oranda faiz öder. Bu oran ihracat satışlarında düzenlenen faturadaki para biçiminin liboruna bağlı, yurtiçi satışlarda ise güncel TL faiz oranlarına bağlı olarak belirlenmektedir.¹²³ Bu oranlarda genelde factoring türlerine göre Tablo 1.9'da görüldüğü üzere % 2-3,5 arasında değişmektedir.

Yaygın olarak kullanılan Finansman ücreti yansıtması, factor'un fonlarının satıcı tarafından kullanılma süresinin net gün esasına göre faizlendirilmesi ve her ayın sonunda tahakkuk ettirilmesidir. Burada hesaplama esas, bakiyelerin tasfiye edilmemiş (henüz geri ödemesi yapılmamış) avans ödemeleridir.

Factorun sağladığı finansman,

- satın alış fiyatının tasfiyesi sırasında mahsup edilmek üzere ödünç veya avans, veya
- bizzat satın alış fiyatına dayalı ödeme.

şeklinde olabilir. Ancak her ikisinde de finansman faizi aynı esasta hesaplanmaktadır. Tanımlama farkı olarak birincisinde faizden, ikincisinde iskonto masrafından söz edilir. İkinci teorik olarak, satın alış fiyatının hesaplanması için borç tutarından iskontonun düşülmesi demektir. Fakat borçluların ödeme tarihleri, dolayısıyla factor'un hangi süre için fon kullandığı, yani faiz uygulanacak kesin gün sayısı önceden bilinmediği için faiz hesaplaması yine net gün sayısı esasına göre yapılır ve ay sonlarında tahakkuk ettirilir. Buna göre örneğin avans ödemesi 10.8.1998'de 19 günlük faiz tahakkuk ettirilecektir. Tam anlamıyla iskonto usulünü kullanmak istenildiği takdirde factor, satıcı ile mutabık kaldığı ortalama bir vadeyi esas alarak iskonto faizini peşin olarak düşürmekte; daha sonra gerçek gün sayısı belli olduğunda da mahsuplaşma yapılmaktadır.¹²⁴

¹²³ ÖCAL, a.g.e., s. 40.

¹²⁴ ERDEMOL, a.g.e., ss 37-38.

5. Factoring İşleminin Avantaj ve Dezavantajları

5.1. Factoring İşleminin Avantajları

Factoring işleminin avantajlarını daha ayrıntılı bir biçimde, satıcı işletme ve factor firma açısından ele alabiliriz:

a- Factoring İşleminin Satıcı İşletmeye Sağladığı Avantajlar:

1. Factoring hizmetinden yararlanan firmanın, kredili satış hadlerinin vadesinde ödenip ödenmediği endişesi olmaz. Böylece kaynak yönetimi basitleşir.
2. Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini factor üstlendiği için satıcı firma ya da ihracatçı kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünü kurtulmaktadır.¹²⁵
3. İşletmeler, batak borç riskini factor'a devrederek yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilirler.
4. Satış sonrası factor'un verdiği ön ödeme ile işletme, hammaddeyi, peşin olarak önemli indirimler sağlar ve böylece üretim maliyetlerini düşürür.
5. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır. İşletme sermayesi artarak ve bilanço daha likit hale gelerek banka kredisi kullanma imkanı artar.
6. Gerçekçi nakit akış planı sayesinde mevsimsel olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimi kolayca karşılanır. Kredi kurumlarına yaptığı düzenli ödemelerle firma, kredi değerliliğini artırır.¹²⁶
7. Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcılarının mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar.

¹²⁵ PARASIZ İlker, YILDIRIM Kemal, Uluslararası Finansman, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, s. 367.

¹²⁶ EKONOMİK TREND, "Factoring İle Tanış", (29 Ocak-1995), Yıl: 3, Sayı: 5, s. 36.

8. Factor şirketlerinin yurtdışı piyasalara ait bilgi toplaması ile özellikle orta ve küçük ölçekli firmalar dış pazarlara daha kolay girebilmektedir.¹²⁷
9. Factoring ile ihracatçılar, kredi riskini almaksızın açık hesap üstünde satış vadelerini teklif edebilir. Böylece işlem daha kolay ve güvenilir olur.
10. Factoring ile ithalatçılar da pahalı kredi mektupları ve akreditif gibi işlemlerden kurtulur, işlemler daha hızlı gerçekleşir.¹²⁸
11. Uluslararası işlemlerde, yabancı firma ile oluşabilecek dil sorunu ortadan kalkar. Ortaya çıkabilecek sorunlar, onun ana dili olan muhabir factor tarafından çözümlenir.
12. Akreditif sözleşmelerinde çok küçük evrak hataları olsa bile ithalatçı kötü niyetli ise, malı kullanır ve parayı ödemeyebilir. Factoring bu olasılığı ortadan kaldırır.¹²⁹
13. Yurtdışı işlemlerde de işletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabildikleri bu esnek finansman sayesinde fon alışlarını önceden planlama imkânı sağlar.¹³⁰

b- Factoring'in Factor'e Sağladığı Avantajlar:

1. Factor şirketi, 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 factor kuruluşun rekabet gücüne bağlı olarak serbestçe tespit edilebilmektedir.
2. Factor şirketi elde ettiği verileri diğer çalışmalarında da kullanabilmektedir. Örneğin, satıcı firmanın yaptığı satışların hacmi, geliri ve bunlardaki değişiklikler konjonktürün seyrini sağlıklı bir şekilde yansıtabilmektedir. Böylece, factor şirketi ekonominin genel durum hakkında elde ettiği bilgiyi hissedarlarına ve yan kuruluşlarına aktararak ilerideki faaliyetleri için kullanabilmektedir.

¹²⁷ MARTIN R., Commercial Financing, The Ronald Press Com., 1968, s. 73.

¹²⁸ IOANNOV Lori, "The Trade Factor", International Business, (May-1995), p. 46-47.

¹²⁹ EKONOMİK TREND, "Factoring İle Tanış", (29 Ocak-1995), Yıl: 3, Sayı: 5, s. 36.

¹³⁰ ÖZYURT Cemil, "Factoring'in Sağladığı Avantajlar", Dünya Gazetesi, (14 Ocak-1997), s. 4.

3. Factoring, sisteme giren firmanın finansal politikasını etkilemekte, bu etkileşim zaman içinde iş hacminin artmasına yönelik bir gelişme göstermektedir. Öte yandan artacak iş hacmiyle ihracatçı, kendine ek bir yük getiren factoring masraflarını karşılarken, factor kuruluş da vadeli dış satım tutarı üzerinden belli bir factoring komisyonu çerçevesinde daha fazla getiri elde etmektedir.
4. Büyük ticari firmalar, factoring faaliyetlerine girmekle hem factorlerin hem de bunların arkasındaki bankaların devamlı müşterileri haline gelebilmektedir. Ayrıca, aradaki ilişkiler geliştikçe factor şirketin satıcı firma üzerindeki etkisi ve ağırlığı artmaktadır. Sonuçta ise factor şirketi, satıcı ile müşteri arasında vazgeçilmez bir aracı durumuna gelmektedir. Bu nedenle satıcı firmaların zamanla danışmanlık ve finansal destek açısından factor'e daha fazla dayanmaları onları bu kuruluşların birer parçası haline getirebilmektedir.¹³¹

5.2. Factoring İşleminin Dezavantajları

1. Factoring, tutucu firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak kabul edilmekte ve bu firmalara göre factoring'e başvurular gerçekten likit olan alacaklarını satmaktadırlar. Bu işe finansman likiditesinin azalmasına neden olmaktadır. Bu açıdan factorle işbirliğine giden firmalar, piyasadan vade ile mal temininde güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.
2. Müşteri, factoring şirketinin kendisine sağladığı faydalar karşılığında bir bedel ödemektedir. Factoring şirketi tarafından yapılan ön ödeme nedeniyle faiz, hizmet edimlerinin üstlenilmesi nedeniyle factoring harcı ve alacağın tahsil edilmeme riskinin üstlenilmesi nedeniyle delkredere harcı denilen bir komisyon ödenmektedir. Bu nedenle de müşteri açısından pahalı bir finans hizmeti olarak nitelendirilmektedir. Ayrıca her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı kabarık ise

¹³¹ VARLIK, TÜRKALIN ve GÜRKAN, a.g.e., s. 119.

maliyeti daha da yükseltebilmektedir.¹³² Ancak bu sakınca günümüzün gelişen bilgisayar sistemleri sayesinde, idari giderlerin düşürülmesi yoluyla ortadan kalkacağı da bir gerçektir.¹³³

3. Uluslararası factoringde, uygun muhabir factor seçilmeyişi veya bulunamayışı factoringin diğer bir sakıncasını oluşturmaktadır. Eğer muhabir factor, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların tahsilat ve takibinde, alacak hakkının korunması için yapılması gereken girişimlerde gecikiyorsa, bu tür gecikmeler önemli sorunlar doğurmakta, riski arttırmaktadır.¹³⁴

6. Müşteri ve Factor Seçiminde Dikkat Edilecek Hususlar

Yukarıdaki bölümde gördüğümüz gibi factoring işleminin Factor ve müşterisi açısından dezavantajından çok avantajları vardır. Factoring işleminin bu etkin işlemleri nedeni ile dünya genelinde yaygın bir gelişme göstermekte, artan müşteri taleplerine paralel olarak factor firmalarının sayısı da artmaktadır. Bu açıdan bu hızlı büyüme içerisinde factor şirketinden veya müşteriden kaynaklanan bazı suistimallere tanık olunmaktadır. Karşılaşılan bu suistimalleri en asgari düzeye indirmek için factor şirketleri müşterilerini seçerken, müşterilerinde çalışacakları factor şirketlerini seçerken süreç içerisinde bazı hususlara dikkat etmeleri zorunludur. Şimdi bunları irdelemeye çalışacağız.

6.1. Müşteri Seçimi

Bir müşteriye (satıcıya) tam factoring hizmeti vermeyi düşünen bir factor'ün şu hususları değerlendirmesi gerekir:

- Müşterinin satış hacmi ne boyuttadır ve bu factor'e ne boyutta bir idari hizmet yükü getireceğinin değerlendirilmesi,
- Müşteri gücü, kârlılığı ve iş alanının geleceği karşısında factoring hizmetinin uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi,

¹³² SUBAŞI Birgül, Sorularla Factoring, İTO Yayını No: 50, İstanbul, 1996, ss. 15-16.

¹³³ TOMANBAY, a.g.e., s. 192.

¹³⁴ AKGÜÇ, a.g.e., s. 564.

- Borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin iş kolu bazında değerlendirilmesi,
- Factor'ün ilgili müşteri için alabileceği risk tavanının belirlenmesi konusunda değerlendirilmesi,
- Müşterinin piyasa ve banka ilişkilerinin kalitesinin araştırılması noktasında değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda müşteri hakkında temel istihbaratı oluşturan; protesto kayıtları, durum raporu, yeni kurulmuş bir işyeri ise sahiplerinin daha önce ne iş yaptıkları gibi ikinci elden temin edilebilen bilgilerin yanı sıra bizzat factor'ün elemanlarının müşteri nezdinde yaptıkları incelemeler söz konusu amaçları karşılamaktadır. İncelenen başlıca konular ise ayrıntılı olarak şunlardır:

1- Müşterinin Yaptığı İş

Factor'ün satın aldığı borçları sorunsuz tahsil etmesi büyük ölçüde iş konusu ürüne, yani mal cinsine, o malın alıcılardan kabul görmesine ve iş kolunun kendine özgü kurallara bağlıdır. Bu husus factor'ün güvencesi ve kredi risklerinin karşılanmaması açısından çok önemlidir. Alıcı (borçlu) için iş konusu ürün ne kadar cazip ve önemli ise borçlu, mal akışının kesilmemesi için borcuna o oranda sadık kalmaya çaba gösterecektir. Oysa alıcı rekabet ortamında başka satıcılardan da aldığı sıradan bir malın bedelini zamanında ödemek için aynı titizliği göstermeyebilecektir.

Sonuç olarak, iş kolunun türü ve ürünün piyasada iyi kabul görmesi nasıl ticari başarıya yol açarsa bu başarıyla işbirliği yapan factor de aynen başarıdan yararlanmaktadır.

2- Satış Şartları

Borçlularla olan ilişkilerinde factor , satıcının satış şartlarını esas almak durumundadır. Satın aldığı borçları tahsil etme hakkı satıcı ile alıcı arasında yapılan sözleşme şartlarının üzerine çıkamaz. Factor, ödeme şartlarını iyice incelemeli ve bu şartlar arasında kendi işlemlerini etkileyen özel bir durum olup olmadığına bakmalıdır. Örneğin, satıcının kendi prensibinden kaynaklanan, malın bedeli ödenene kadar malın mülkiyetinin satıcıda kalması hali veya alıcının kendi prensibine bağlı

olarak mal bedelinin üçüncü şahısa temlik edilme yasağı factor'ün aleyhine olan şartlardır.

3- Müşterinin Mali Durumu

Bu konu factor'ün elemanları tarafından incelenmiş ve son dönem ile 2-3 yıl önceki dönemlerin denetiminden geçmiş raporları görülmüş olmalıdır. Fakat bu inceleme yine de müşterinin güncel durumu hakkında bilgi vermeyebilir. Factoring piyasasında mevcut bir görüşe göre factor'ün yeni bir müşteri edinirken onun mali durumu üzerinde fazla bir araştırma yapmasına gerek yoktur. Ödemeyi yapacak olan borçlunun itibarının iyi olması yeterlidir. Bu arada satıcının durumu bozulsan bile factor'ün kaybı olmayacaktır. Bu görüş satıcının mali durumu üzerinde titizlikle durulmasından yana değildir. Öte yandan kabul görmüş bir başka görüş de işini iyi yürütemeyen satıcıların factor'un masraflarını yükselttiği ve bu masrafların factor'ce diğer müşterilere yansıtıldığı, dolayısıyla factor'ün pahalı olarak tanınmasına yol açabileceği yolundadır.

4- Satış Kayıtlarının Müşteri Tarafından Nasıl Yürütüldüğü

Siparişin alınmasını müteakip malı sevketme ve fatura çıkartma düzeni, mal teslimini kanıtlayan belgelere kolayca ulaşabilme yeteneği factor için önemlidir. Bir yıllık dönem süresince tutulan kayıtların, faturaların ve alacak avilerinin (borçlunun yaptığı ödemeler karşısında kendisine gönderilen alındı bildirileri) analizi factor'ün kabul edebileceği iş yükünü gösterecektir. Bu incelemede ise aşağıdaki bulgular hedeflenir¹³⁵:

- Münferit faturaların ortalama tutarı,
- Düzenlenecek alacak avilerinin sayısı,
- Toplam brüt satışlar karşısında alacak avilerinin oranı,
- Her ay alınan havalelerin ortalama sayısı ve bunlardan belirli faturalara otomatik olarak tatbik edilebilenlerin sayısı,
- Aktif borçlu hesapların sayısı,

¹³⁵ AKKERMAN Can, "Türkiye'de ve Dünya'da Factoring Uygulamaları ve Değerlendirilmesi", Basılmamış Yüksek Lisan Tezi, İstanbul, 1994, ss. 40-41.

- Faturalara uygulanan fiyat indirimlerinin sıklığı,
- Her ay içinde açılan yeni hesapların ve canlandırılan donuk hesapların sayısı.

Öte yandan alacak avilerinin yüzdesi, fiyat indirimlerinin sıklığı ve anlaşmazlık rasyosu factor'ün güvencesini ve kredi riskini değerlendirmesinde rol oynarlar. Sürtüşmeler, anlaşmazlıklar ve alacak avileri için talepler tahsilatı geciktiren hususlardır. Bu açıdan anlaşmazlıkların ve akıbet sorma yazışmalarının sıklığı tespit etmek için müşterinin yazışma dosyalarının da incelenmesi yararlı olacaktır.¹³⁶

5- Factoring'de Riskin Kontrol ve Takibi

Factoring şirketlerinin bünyesinde kurulan risk kontrol bölümleri, tüm müşteri ve borçluların detaylı ve sürekli olarak kontrol ve takibini yapmaktadır. Bu takip şu aşamalardan oluşmaktadır:

a- Firma ve alıcıların istihbaratı

Finansal ve moralite açısından, yurtiçi ve yurtdışı müşterilerin yanısıra bu firmaların borçlularının incelemeleri yapılmaktadır.

b- Mali analiz çalışmaları

Firmaların ve borçluların mali analizleri yapılmaktadır. Karşılaştırmalı analiz metoduna dayalı bu çalışmalar sonucunda firmalara matematiksel bir gelişme notu verilip, değerlendirmeler standartlaştırılmaktadır.

c- Yaşam süresi tahmini

Yaşamın süresi tahmini çalışmaları firmaların bugünden itibaren faaliyetlerine ne kadar devam edeceklerini önceden belirlemeye yöneliktir.

d- Erken uyarı sistemi

Erken uyarı sistemi mevcut müşterilerin ve alıcıların mali, moralite ve diğer konularda risklerin durumu her an kontrol edilebilmesi ile doğru orantılıdır. Firmalar hakkındaki değerlendirmeler, yukarıda söz edilen tüm verilerin biraraya toplanması

¹³⁶ ERDEMOL, a.g.e., s. 20.

ile yapılmakta ve böylece oluşabilecek zararlar önceden tespit edilerek gerekli önlemler alınabilmektedir. Ayrıca tüm firmaların herhangi bir anda kontrolleri de aynı sistem dahilinde gerçekleştirilebilmektedir.¹³⁷

6.2. Factor Seçimi

Factoring işlemlerinden yararlanmak isteyen bir müşterinin piyasada gittikçe artan factor şirketlerinden hangisi ile çalışacağına karar vermesi için aşağıdaki noktalara dikkat etmesi gerekir.

1. Bir factor şirketi seçiminde özellikle yurtdışı işlemlerde, diğer ülkelerdeki factor şirketleriyle ilişkilerini koruyan bir factor'ü seçmek en doğrusudur. Çünkü factoring işlemleriyle ilgili ilişkilerde, hizmetlerde ve bilgi alışverişinde olumlu neticeler sağlar.¹³⁸
2. Factoring piyasasında, factoring işlem fiyatları, aşırı rekabet halindedir. Ancak bu fiyatlara aldanmamalı, factor'ün hizmet taahhüdüne, endüstri bilgisine, teknoloji ve insan kaynaklarına bakılmalıdır.¹³⁹
3. Factor şirketiyle çalışan müşterilerin bir kaçının ismini almak ve onlarla yaptıkları factoring işlemlerinden, hızından olumlu neticeler alıp almadıklarını soruşturmak büyük fayda sağlar.
4. Bir factor'e gereksinim duyulması çalışma sermayesine olan ihtiyaçtan ise, factor şirketinin gereksinim duyulan ilk peşin ödemeyi sağlayıp, zamanında yerine getirip getirmediğini araştırmak yerinde olacaktır.
5. Teklif edilen anlaşma şartlarının özellikle de sözleşmenin fesih, iptal maddesini gözden geçirmek gerekir.
6. Factor'ün en son bilançolarını kontrol ederek, dışarıdan fon sağlayıp sağlamadıklarını kontrol etmek gerekir.¹⁴⁰ Çünkü alıcılar ödeme güçlüğüne düştüğünde, alacak tutarını ödeme taahhüdünü veren factor

¹³⁷ ATAMAN Zafer, "Factoring'de Riskin Kontrol ve Takibi", Dünya Gazetesi, (17.8.1992), s. 5.

¹³⁸ FLAHERTY Rober, "Before You Export, Consider All The Factors", Journal of European Business, (Jul/Aug-1993), Vol: 4, Iss: 6, p. 11.

¹³⁹ KALOGERIDIS, a.g.e., s. 62.

¹⁴⁰ LEA, a.g.e., s. 24.

şirketi, bu taahhüdü ancak güçlü olduğu takdirde yerine getirebilecektir.¹⁴¹

7. Factoring Finansman Tekniğinin Benzer Finansal Yöntemlerle Karşılaştırılması

Günümüzde haberleşme, ulaşım imkanlarının gelişmesiyle birlikte artan uluslararası ticaret beraberinde yurtiçi ve yurtdışı finansmanında çok çeşitli yöntemler ve teknikler getirmiştir. Bu açıdan ülkeler ekonomik koşullarına, sistemlerine ve dış ticaret politikalarına göre zaman zaman belirli teknikleri ön plana çıkarmışlardır.

Bugün dünya genelinde başta yurtdışı finansmanında olmak üzere yurtiçi finansmanında da uygulama alanı bulan factoring finansman tekniğinin diğer klasik ve modern finansman tekniklerinden ayrılan özellikleri bulunmaktadır.

Bu açıdan 7. Kısımda, factoring finansman tekniğinin diğer klasik ve modern finansman tekniklerinden farklılıkların, benzer yönleri karşılaştırılarak yurtiçi ve yurtdışı finansman yöntemleri içindeki önemi irdelenmeye çalışılacaktır.

7.1 Forfaiting

Uluslararası rekabetin yaygınlığı, hızla artan üretim mallarının pazarlanmasında çeşitli sorunlar beraberinde getirmektedir. Diğer taraftan büyük meblağ tutan malların peşin olarak satın alınması bu sorunu daha da derinleştirmektedir. Bu açıdan malların veya hizmetlerin peşin olarak kolayca satılması zorlaşmaktadır. İşte factoring veya forfaiting vadeli alım-satım işlemlerinde devreye girerek çözüm getirmektedir.

Forfaiting, özellikle yatırım malı ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilebilecek alacağın bir banka veya bu konuda uzmanlaşmış bir finans kurumu tarafından satın alınması anlamına gelmektedir.¹⁴²

Özellikle ihracat finansman tekniği olarak forfaiting ve factoring temelde aynı sisteme sahiptir. İkisi de ihracatta alacak haklarının iskonto edilerek satılması ve

¹⁴¹ AKTİF FİNANS FACTORİNG, Tanıtım Broşürü, 1997, s. 2.

¹⁴² UZUNOĞLU Sadi, Yeni Finansman Teknikleri, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları: 1, İstanbul, 1996, s. 28.

böylelikle borcun ödenmeme riskinin devredilmesi olayıdır. Ancak uygulamada ikisi arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır.¹⁴³ Bu farklılıkları aşağıdaki tabloda görmek mümkündür.

Tablo 1.10 İhracat Finansmanında Factoring ile Forfaiting Karşılaştırılması

FORFAITING	FACTORING
• Orta süreli alacakların satın alınması (1-5 Yıllık) • Kural olarak ticari senet iskontosu • Alacağın en az tutarı: 20.000'den 50.000 Fr'a kadar • Poliçe/ticari senet ve muhasebe kaydı alacaklarının satın alınması • Genellikle tek işlem • Sadece soyut (yani temel iş ilişkisinden bağımsız) alacaklar; bu yüzden belirli bir tutma marjı yok • Bütün tutar için hem para bulma hem de risk üstlenme fonksiyonları • Üçüncü ülke forfaitörleri genellikle alacak satın alırlar • İthalat ülkesinde derine inen forfaiting işlem bilgisi gerekli değil	• Kısa süreli alacakların satın alınması (iç ticarete 90 güne, dış ticarete 12 aya kadar vadeli) • Kural olarak cari hesap tarzı faiz hesaplaması • 1.000 Fr'nın altındaki küçük tutarlar bile (aslında kitle/toptan işlem) • Muhasebe kaydı alacaklarının satın alınması • Belli bir süre için bütün alacakların satın alınmasını öngören çerçeve sözleşmesine dayalı • Genellikle (temel iş ilişkisine bağımlı) alacaklar; bu yüzden mal iadeleri, mal ayıbı ihtarları gibi olasılıklara karşı % 5-20 marj tutma • Bu iki fonksiyonun veya birinin üstlenilmesi sözleşme dışı bırakılabilir. • Sadece ihracat ve ithalat ülkesi factor kuruluşları katılırlar • İthalat factor kuruluşu için işlem bilgisi çok önemli; bu yüzden de az gelişmiş ülkelerin borçlularından olan alacaklar bu işlemde hemen hemen hiç söz konusu olmazlar

Kaynak: YÜKSEL A. Sait, "İhracat Finansmanının Yeni Türleri", Bankacılık, (Aralık-1993), Yıl: 1, Sayı: 4, s. 24.

¹⁴³ TOMANBAY, a.g.e., s. 196.

7.2. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası dış ticarete ödeme riskini azaltan ve ihracatçıya mal bedelinin ödenmemesi halinde uğrayacağı zarara karşı koruyan böylelikle de ihracatçılara büyük güvence sağlayan bir dış ticaret finansman yöntemidir.¹⁴⁴

İhracat kredi sigortasının factoring işlemleriyle benzerliği, factoring işlemlerinde alacağın temlik ve garanti verilmesi aşamasında karşımıza çıkmaktadır. Şöyle ki; alıcı (borçlu) daha önce çek ya da senet vermişse bu belgelerde fatura ile birlikte factoring kurumuna aktarılır. Böylece alacağı yüklenen factor, alacaklı müşterisine garanti vermiş olur. Bu tür garanti, risk üstlenme bir tür ihracat kredi sigortasına benzemektedir.¹⁴⁵ Fakat konuya geniş bir perspektiften bakıldığında ihracat kredi sigortası kuruluşu ile factor şirketi arasında bazı önemli farklar vardır. Bu farkları şöyle sıralayabiliriz¹⁴⁶:

1. İhracat kredi sigortası kuruluşları kamu kuruluşlardır. Mal cini, ülke, meblağ, vade gibi konularda pek esnek olmayan katı formalitelere bağlıdırlar.
2. Satış bedelinin tümünü değil, genellikle % 75-85'ini sigorta ederler.
3. Factoring kuruluşlarının sağlamış oldukları çeşitli yönetsel hizmetleri sağlamaları söz konusu değildir.
4. Factoring kuruluşlarının hizmet sunabildiği küçük çaplı satıcıların ihtiyaçlarını pek karşılayamazlar.

7.3. Akreditif

Akreditif, kısaca L/C (Commercial Letter Of Credit) olarak da ifade edilen¹⁴⁷ uluslararası ticaretten doğan borçların ödenmesinde kullanılan, diğer bir ifade ile uluslararası ticaretin finansmanında kullanılan yöntemlerden birisidir.

¹⁴⁴ TOMANBAY, a.g.e., s. 156.

¹⁴⁵ EGESÖY, a.g.e., s. 5.

¹⁴⁶ ÇONKAR Kemalettin, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring", Çukurova İ.İ.B.F. Dergisi, 1993, 4. Cilt, Sayı: 1, s. 77.

¹⁴⁷ SEVAL, a.g.e., s. 106.

Akreditifin temel fonksiyonu, malı alıcıya teslimi ile ödemenin satıcıya yapılmasını sağlama da aracı olmaktadır. Bu sayede alıcı, satıcı lehine bir kredi açılmasını bankasından talep eder. Akreditif ile banka (alıcı yerine), satıcı malın teslimatının gerçekleştiğini ispatlayan belgeleri sunduğu zaman önceden anlaşılmış olan tutarda ödeme yapma sözü vermektedir. Öte yandan akreditif, malın ülke içi taşınmasında da kullanılabilir, ancak genellikle uluslararası ticarete ödemelerin sonuçlandırılması için kullanılmaktadır.¹⁴⁸

Bu yöntemde dış alımcı akreditif masrafları ve teminat fonksiyonlarını ödemekle yükümlüdür. Buna karşılık factoringde dış satımcı, dış satım konusu sevkiyatlar için factorden ödenmeme riskini karşılamasını talep eder ve bunun maliyetine kendisi katlanır. Dış alımcıya bu çerçevede hiçbir masraf yüklenmez. Sadece bu anılan özellik factoringin en uygun fiyatın arandığı tam rekabet piyasasına uyumunu belgelemektedir. Aynı satış fiyatına sahip bir mal için factoring uygulayan şirket, dış alımcıya finansman masrafı yüklememesi dolayısıyla daha avantajlı duruma geçmekte, bu şekilde sürümünü dolayısı ile kârını arttırmaktadır.¹⁴⁹

Uluslararası ticaretin gittikçe geliştiği günümüzde özellikle ithalatçılar factoring'i akreditife tercih etmektedirler. Bunun başlıca sebebi ise akreditifin soyut bir nitelik göstermesidir. Yani özellikle malın ayıplı olmasına rağmen, akreditifte bankanın kendisine sunulan belgeler, öngörülen belgeler olduğu takdirde ödeme yapmaktan kaçınmaması nedeniyle çoğu kez ithalatçılar tarafından pek güvenilir bulunmamaktadır. Buna mukabil factoringde malın ayıplı çıkmış olması halinde ithalatçı ödemekten kaçınabilir. Bu kaçınabilme imkanı factoringi akreditife nazaran ithalatçı açısından çok daha cazip kılmakta ve uygulaması da bu nedenle çok fazla yaygınlaşmaya başlamaktadır.¹⁵⁰

¹⁴⁸ ARAS Güler, Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını No: 30, İstanbul, 1996, s. 29.

¹⁴⁹ ÖNCEL M. Aykut, "Factoring Finanslama Tekniği ve Türkiye", Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989, ss. 31-32.

¹⁵⁰ KUNTALP Erdem, "Türkiye'de Factoring Esasları ve Uygulama", Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s. 59.

7.4. Banka Kredileri

Factor şirketleri kredi gereksinimleri nedeniyle bir ölçüde bankalara bağımlıdırlar. Bu nedenle de factoring konusunda uzmanlaşmış factorlar ya da factor şirketleri genel olarak bankalar tarafından kurulmuştur. Uygulamada bankalardan bağımsız olarak kurulmuş factor şirketleri de bulunmakla birlikte işlevleri gereği bu kuruluşlar da bankalar ile yakın ilişki içinde bulunurlar.

Ancak factor ve bankanın firma finansmanı konusunda önemli farklılıklar vardır. Banka, dış ticarete krediyi ihracatçıya verir ve krediyi vermeden önce ihracatçının kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapar. Oysa factoringde kredi ihracatçıya değil ithalatçıya verilmektedir ve factor ithalatçının (alıcının) kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapmaktadır.¹⁵¹

7.5. Ticari Senet İskontosu

Bankacılıkta iskonto, vadesi gelmemiş bir ticari senedin vade tarihine kadarki dönem ile orantılı olmak üzere bir faizin düşülmesi suretiyle senet bedelinin derhal ödenmesine olanak tanıyan bir yöntemdir.

Müşteri ile banka arasında yapılan iskonto sözleşmesi gereği müşteri, poliçeleri bankaya ciro ederek ciro edilen poliçelerin bordrosunu bankaya vermektedir. Banka poliçelerin tahsis ettiği kredi limitlerinin aşıp aşılmadığına, poliçe borçlularının mali durumlarını araştırmakta ve olumlu bulunduğu takdirde, poliçe tutarlarından vade tarihine kadar işleyecek ara dönem faizlerini, komisyon miktarını ve diğer masraflarını indirerek kalan meblağı müşterinin serbestçe tasarruf edebileceği şahsi hesabına geçirmektedir.¹⁵²

Bu çerçevede ticari senet iskontosu ile factoringin temel özelliği gereği her iki işlemde de müşteriye vadeden önce nakit ödeme yapılmaktadır. Ancak bu benzerliğin yanısıra her iki işlem arasında aşağıdaki farklar bulunmaktadır¹⁵³:

¹⁵¹ TOMANBAY, a.g.e., s. 173.

¹⁵² SUBAŞI, a.g.e., s. 25-26.

¹⁵³ ÖRTEN Remzi, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları VT", Maliye Postası, (15 Kasım-1995), Yıl: 17, Sayı: 365, ss. 30-31.

1. İskonto'da, iskonto edilen senede ait alacağın ödenmeme riski iskonto yapan kurum tarafından üstlenilmez. Tam factoringde, alacağın ödenmeme riski factor tarafından garanti edilir.
2. Gelecekteki bir alacağın iskontosu söz konusu olmaz, factoringde ise tabi tutulması söz konusu olabilir.
3. İskontoda factoringdeki gibi geniş kapsamlı hizmet işlemleri ve hizmet komisyonu uygulaması yoktur.
4. İskontoda, genel ve toplu alacak uygulaması yoktur. Bu tür alacakların da factoring'e tabi tutulması mümkündür.
5. İskontoda faiz ve diğer kesintiler kredi verilirken peşin olarak tahsil edilir. Factoringde bu gibi kesintilerin peşin tahsil edilme zorunluluğu yoktur ve factoring ödemesi genelde borçlu cari hesap şeklinde ve avans olarak yapılır.

7.6. Senet Mukabili Kredi

Senet karşılığı krediler, ticari senetlerin rehin olarak alınması karşılığında açılan ve borçlu cari hesap şeklinde çalışan kredilerdir. Bu tür krediler, vadesi gelmemiş senetlerin rehin edilmesi ve bedelleri toplamından belli bir oranda risk payının düşülmesinden sonra kalan kısmın belirlenmiş olan kredi limitini aşmayacak şekilde müşteriye cari hesap şeklinde kullanım olanağı veren işlemlerdir.¹⁵⁴

Temel yapısı açısından factoring'e çok benzeyen senet mukabili krediler arasında da açık farklılıklar bulunmaktadır. Bunları şu şekilde sıralayabilmek mümkündür¹⁵⁵:

1. Factoringin temel esası olan hizmet fonksiyonu senet mukabili kredide yoktur.
2. Senet mukabili kredide, factoringin tersine banka borçlunun ödememe riskini üstlenmediği için, açılacak kredinin limitini belirlemede müşterinin ödeme gücünü esas alır.

¹⁵⁴ ARAS, a.g.e., s. 14.

¹⁵⁵ SUBAŞI, a.g.e., s. 27.

3. Tam Factoring'de alacaklar teminat amacıyla devir edilmemekte, factoring şirketi tahsil edilmeme riskini üstlenmektedir. Oysa senet mukabili kredide alacaklar teminat için temlik edilmektedir ve alacağın tahsil edilmemesinden doğan risk, alacaklarını temlik ederek kredi alan firmaların üzerindedir.

Yukarıda açıklanan farklılıklardan da anlaşılacağı üzere tam factoring işlemleri ile senet mukabili kredisini ayırmak kolay, ancak bir kredi işlemi olarak nitelendirilen rücu edilebilir factoring işlemini senet mukabili krediden ayırmak zordur. Fakat senet mukabili kredide hizmet fonksiyonlarına yer verilmemesi bu işlemi rücu edilebilir factoring işleminden ayırmaktadır.



KESİM 3

FACTORİNG İŞLEMİNİN ULUSLARARASI YAPISI

Modern factoringın uluslararası platformda uygulanması, yeni tekniklerin oluşmasına neden olmuştur.¹⁵⁶ Bu açıdan uluslararası factoring'in temeli sayılan ikili factoring sisteminin yanında diğer factoring yöntemlerinin yapısı, işleyiş mekanizması, karşılaşılan sorunlar incelenmeye çalışılacaktır.

1. Uluslararası Factoring Yöntemleri

1.1. Çift Factor Sistemi

Uluslararası factoring'in temeli sayılabilecek bu sistem, biri ihracatçının diğer ithalatçının ülkesinde olmak üzere iki factor (ihracat factorü ve ithalat factorü) arasında işbirliği esasına dayanmaktadır.¹⁵⁷

Çift factor sistemi genellikle aşağıdaki süreç çerçevesinde uygulanır:

1. İthalatçının malları sipariş etmesinden sonra
2. İhracatçının kendi ülkesindeki bir factor'e satışlarının tutarı ve yapısı hakkında bilgi veren bir formla müracaat etmesiyle başlamaktadır. İstenilen factoring hizmetinin de belirtildiği bu forma, ayrıca işletmenin son mali durum tabloları, düzenli müşterilerinin ad ve adresleri ile ortalama fatura tutarları da eklenmektedir.
3. Belgelerin incelenmesi sonucu, factoring şirketi, belirli bir ülkeye yönelik alacakların tümünü veya bir bölümünü ilke olarak kabul edebildiğini bildirmekte ve satıcı işletmeden bir alacak devir belgesi hazırlamasını istemektedir. İşte bu noktada, yerel ve uluslararası factoring arasındaki fark ortaya çıkmaktadır. Çünkü yerel factoringde belgeleri inceleyen factor'un, borçluların ödeme güç ve arzularına kanaat getirmesi halinde alacakların tümünü veya bir bölümünü satın alması söz konusu iken, uluslararası factoringde ise son sözü söyleyecek olan, dışsatımcının ülkesindeki factoring kuruluşudur.¹⁵⁸ Bu nedenle satıcının ülkesindeki

¹⁵⁶ APAK, a.g.e., s. 95.

¹⁵⁷ AKGÜÇ, a.g.e., s. 560.

¹⁵⁸ ERSAN İhsan, "Uluslararası Factoring ve Türkiye", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, (Temmuz-1986), s. 30.

factor, alıcının ülkesindeki factor'e alıcı hakkında bilgi edinmek amacıyla başvuruda bulunur.

4. Alıcı hakkındaki bilgiler ve kredi değerliliği, satıcının ülkesindeki factor'e bildirilmektedir.
5. Muhabir Factoring kuruluşunun, gerekli incelemeleri yaptıktan sonra olumlu yanıt vermesi, sorumluluğu üstlenmesi anlamına gelmektedir. Bunun üzerine, yerli factor kuruluş, muhabir factor kuruluşunun, ödenmeme riskini hangi oranda üstlenerek kredi vaadinde bulunduğunu, başka bir deyişle belirlenen limitleri satıcıya bildirir.¹⁵⁹
6. Satıcı , malları ve faturanın aslını alıcıya, faturanın temlikli kopyasını da ülkesindeki factor'e göndermektedir.
7. Satıcı firmanın talebine göre kendi ülkesindeki factor, ona bir ön ödeme yapmaktadır.
8. Faturanın kopyası alıcının ülkesindeki factor'e gönderilir. Bu andan itibaren ithalat factor'ü, ihracat factor'ü adına mal bedelinin tahsilatından sorumlu hale gelir.
9. Muhabir factor, satıcının ülkesindeki factor'e ödediği miktarı gönderir.
10. Muhabir factor, alacağın vadesi geldiğinde alıcıdan ödemeyi talep eder.
11. Alıcı ülkesindeki factor'e mal bedelini öder.
12. Mal bedelinin geri kalan kısmı, satıcının ülkesindeki factor'e gönderilir.
13. Satıcının ülkesindeki factor, satıcıya bakiye ödemeyi yapar.¹⁶⁰

Yukarıda kısaca işleyiş mekanizması anlatılan çift factor sisteminin bazı avantajları ve dezavantajları da bulunmaktadır.

Bu çerçevede *Çift Factor Sisteminin Avantajları* ihracatçı ile yakın ilişki içinde olan ihracat factor'unun ihracat belgelerinin doğruluğunu kontrol edebilmesi,

¹⁵⁹ YÜKSEL A. Sait, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul, 1986, s. 134.

¹⁶⁰ DEVİR FACTORİNG, El Kitabı, 1997, s. 2.

borçlunun ülkesinde bulunan ve bu ülkesindeki yasal mevzuatı iyi bilmesinden dolayı ithalat factor'unun borcu kolaylıkla tahsil edebilmesidir.

Öte yandan ithalat factor'unun ülkesindeki faiz oranları daha düşük olur ise avans ödenmesinin maliyeti daha düşük gerçekleşir. Böylece ihracat factor'u bu avantajı ihracatçıya yansıtma imkanı bulur. Ayrıca ihracat, borçlu ülkenin para birimi cinsinden yapılıyor ve yapılan ihracatın tamamı ihracat factor'una yüklemeyi takiben hemen devrediliyor ise ihracat factor'u hesabına geçen döviz hemen gelecekteki pazarda ihracatçının para birimine karşı satılarak swap işlemi yapılabilir. Bu sayede ihracatçı kur riskine karşı korunmuş olur.

Çift Factor Sisteminin Dezavantajları ise; para transferlerinin zaman alması, muhasebe işlemlerinde mükerrer kayıt yapma riskinin bulunması olarak ifade edilebilir.¹⁶¹

1.2. Direkt İthalat Sistemi

Çift Factor ilişkisinin yerine gittikçe gelişen bir hizmet biçimi de ihracatçının doğrudan karşı ülkedeki bir factor ile ilişki kurmasıdır. Bu durumda ihracat factoru devrede yoktur.¹⁶² Bu yöntem bir anlamda Amerikan Factorlarının koloniler bölümünde Avrupalı ihracatçılar adına tahsilat yaptıkları ve ödememe riskini karşıladıkları yöntemin yeniden doğuşudur.

Kredi talebi olmayan, borcun vadesinde satıcıya ödenmesi durumunda çift factor sistemini kullanmak rasyonel değildir. Bu durumda kredi talebi olmayan satıcı, borçlu ülkedeki factor'le vadesinde tahsilat ve transfer bazında bir anlaşma yapar. Factor açısından finansman sorununun olmaması satıcının incelenmesini gerekli kılmaz, riskli bir fon dolaşımı olmadığı için iki ülke yasaları arasında bir uyum aranmaz ise anlaşmazlık konusu ödemeler için factor'un riski yoktur. İlişkiler bir aracından geçmeden direkt olarak kurulur ve yürütülür.

Bu tür bir anlaşma halinde, satıcı ülkedeki zincirin üyesi, kontrat konusunda satıcı ile diğer factor arasında aracı olur ve anlaşmanın sonuçlanması için küçük bir

¹⁶¹ TOROSLU M. Vefa, Factoring İşlemleri ve Muhasebesi, Fon Factoring Hizmetleri A.Ş. Yayınları, İstanbul, 1997, s. 32.

¹⁶² ERDEMOL, a.g.e., s. 50.

komisyon karşılığında hizmet sunar. Direkt ithalat sisteminde ödenecek bu komisyon ilk sisteme göre daha avantajlıdır.¹⁶³

1.3. Direkt İhracat Sistemi

Direkt ihracat sistemi, kayıtların mükerrerliğini, haberleşme ve para transferlerindeki gecikmelerini ve fazladan ortaya çıkacak yönetim masraflarını önlemek için karşı ülkedeki factor'un devre dışı bırakıldığı bir sistemdir. Bu sistemde ihracatçının ihracatından doğan alacaklarını aynen iç factoringde olduğu gibi işlemlere tabi tutar. Böylece ihracat factor'u ihracatın yapıldığı ülkedeki borçlularla doğrudan muhatap olur.

İhracat factoru borç tutarlarına onay verebilmek için şu yollara güvenir:

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

İhracat factor'unun borçlusundan tahsilat yapmak için kullandığı başlıca yollar ise iki tanedir. Birinci yol, güçlük çıkıncaya kadar kendi olanakları ile tahsilat yapmalıdır. Güçlük çıktığında da tahsilat için bir temsilci görevlendirmektir. İkinci yol ise bütün tahsilat için bir temsilci görevlendirmektir.

Bu sistemin en büyük dezavantajı ise haberleşmedeki dil farklılığının ortaya çıkardığı sorunlardır.¹⁶⁴

1.4. Back To Back Factoring Sistemi

Back to back factoringde çift factor ilişkisi biraz daha genişlemekte ihracatçının alacaklarını ihracat factoru satın almakta, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacakları da ithalat factorunca satın alınmaktadır.¹⁶⁵

¹⁶³ ÖNCEL, M. Aykut, "Factoring Finanslama Tekniği ve Türkiye", Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989, s. 125.

¹⁶⁴ TOROSLU, a.g.e., s. 34.

¹⁶⁵ ARSLAN C. Murat, "Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu", Vergi Dünyası, Sayı: 173, (Ocak-1996), s. 81.

Tipik bir back to back şöyle çalışır:

1. İhracat factorlü ihracatçı müşterisi ile tam hizmet esaslı bir factoring anlaşması yapar ve ithalat factor'ünü muhabir olarak tayin eder.
2. İthalat factor'ü dağıtımçı ile dahili satışlar için bir factoring anlaşması yapar. Bu anlaşma avans ödemelerin yapılabildiği herhangi bir hizmeti kapsayabilir.
3. Avans ödemeler ithalat factor'ünün dağıtımçıya tanıdığı limite göre ayarlanır.
4. İthalat factor'ü ve dağıtımçı, dahili satışlardan doğan dağıtımçının alacaklarının ihracat factor'üne ithalat factor'üne temlik edilen borç tutarlarından mahsup edileceği konusunda anlaşma yaparlar. Yani, dağıtımçının müşterisinin borcunu ithalat factor'ü alır ve tahsilde ihracat factor'üne havale eder.
5. İthalat factor'üne ihracat factor'üne verilen onaylar iki yoldan biriyle yapılır:
 - a) Dağıtımçının ithalat factor'ü nezdindeki hesap durumuna göre, (ithalat factor'ünün dağıtımçıya tanıdığı kredi tutarının belirli bir oranı kadar),
 - b) Onaylı borçluların dağıtımçıya verdikleri kesin siparişlerin tutarına göre yapılır.

Öte yandan seçenek olarak ithalat factor'ü bütün borçları rücu etme esası ile kabul edebilmekte ve mahsup hakkı bulunduğu sürece rücu hakkını kullanmama yoluna gidebilmektedir.¹⁶⁶

Bact-to-back factoring'e benzer bir düzenleme de ihracat factoru olmadan yapılabilmektedir. Bu çeşitlemede ithalat factoru ihracatçı ile yaptığı factoring anlaşmasına ek olarak kendi ülkesindeki dağıtımçı-ithalatçı ile de yerel bir factoring anlaşmasına girmekte ve dağıtımçının düzenlediği her bir faturanın belli bir yüzdesini ihracatçıya ödemeyi taahhüt etmektedir. Sistem, bir anlamda ithalat factoru

¹⁶⁶ ERDEMOL, a.g.e., s. 52.

tarafından dağıtım şirketine açılan kredinin ihracatçı tarafından kullanılması esasına dayanmaktadır.¹⁶⁷

2. Factoring Zincirleri

Modern factoring'ın simgesi olan factoring zincirleri, anılan finanslama sistemini ilk aşamada ABD'den sanayileşmiş Avrupa ülkelerine, ikinci aşamada ise, diğer kıtalardaki sanayileşmiş veya sanayileşmekte olan ülkelere taşımışlardır. Bu gelişmelerin doğal sonucu olarak uluslararası factoring, dünya ekonomisi içindeki yerini alarak gelişimini günümüze kadar sürdürmüştür.

Evrensel boyutta ilişkiler ağına sahip olan bu zincirler, özellikle de dış satımın finansmanında etkinliklerini sürdürürken, iç piyasadaki itibarlı şirketlere factoring'ın kolaylıklarından yararlanma olanağı sağlamışlardır.

Factoring zincirlerinin uluslararası platformda yerlerini alması 1960-1964 yıllarını kapsayan dönem içinde gerçekleşmiştir. Ana amaçları yurtiçi factoring'ı uygulamak olarak görülen zincirler, bulundukları ülkelerde yeterli bilgi birikimi sağlayarak ikinci etapta bölgesel kredi piyasasına rakip durumuna geçmişlerdir.¹⁶⁸

Factoring zincirinin üyeleri olan factor şirketleri zincir yönetiminin koyduğu kurallara uymayı kabul ederler. Üye factorlar arasındaki ilişkileri düzenleyen kurallar şunlardır:

1. Temsilci factora verilecek bilgiler tahmin edilen iş hacmi ve kredi miktarı açısından bir değerlendirme yapmaya imkan vermelidir.
2. Factoring uygulaması giriş yönetmeliğine uyum sağlanmalıdır.
3. Ön kabulü ve reddi kapsayan yönetmelik kabul edilmelidir.
4. Satıcı ve müşteri arasındaki anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin yönetmelik uygulanmalıdır.
5. Ana factor, temlik edilen borçların gerçek olduğu ve temsilci factora ödeneceğini taahhüt etmelidir.

¹⁶⁷ AKGÜÇ, a.g.e., s. 562.

¹⁶⁸ ÖZKOL, a.g.e., ss. 103-104.

6. Temsilci factor temlikin ülkesindeki yasalara uygun olarak yapılmasının sorumluluğunu taşımalıdır.
7. Kabul edilen ve edilmeyen borçlar için temsilci factorun ödeme vadesi kabul edilmelidir.¹⁶⁹

Bu kapsamda factoring zincirleri yapısal açıdan incelendiğinde “Açık Zincir” ve “Kapalı Zincir” olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

2.1. Açık Factoring

Birbirinden bağımsız factoring şirketlerinin biraraya gelmesiyle oluşan açık factoring zincirinde her bir factoring şirketi, ana factorü, belli bir bölge veya ülkede, merkez tarafından belirlenen kurallar çerçevesinde temsil etmektedir.

Zincirin halkası olan factoring şirketi ile ana factor arasında hiçbir organik bağ bulunmamasına rağmen factor şirketi, temsilcilik sıfatını taşıyabilmektedir.

Ayrıca Açık Factoring’de, aynı bölge veya ülkede birden fazla temsilci factor yer alabilmektedir. Bu açıdan temsilci sayısındaki çokluk nedeniyle zincir içi rekabet söz konusu olabilmektedir. Tek bir ortak hissedar yoktur. Üye factoring şirketleri yerel bankalar veya finansal kuruluşlar tarafından desteklenmektedirler.

Açık Factoring zinciri şeklinde, uluslararası alanda faaliyette bulunan en önemli kuruluş ise FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (FCI)’dir.¹⁷⁰

2.2. Kapalı Factoring

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

Kapalı factoring zinciri şeklinde faaliyet gösteren iki önemli kuruluş vardır. Bunlar “International Factors Group” ve “Heller Group”tur.¹⁷¹

¹⁶⁹ TOROSLU, a.g.e., ss. 37-38.

¹⁷⁰ ÖZKOL, a.g.e., ss. 104-105.

¹⁷¹ TOROSLU, a.g.e., s. 39.

3. Factoring İşlemlerinin Uluslararası Kuruluşları ve Yapısı

3.1. Factoring Zincir Kuruluşları

3.1.1. Factors Chain International (FCI)

Factoring işlemlerinin dünya ölçüsünde gelişmesinin bir sonucu olarak 1968 yılında merkezi Hollanda'da bulunan FCI adlı çok uluslu bir örgüt kurulmuştur. Kâr amacı gütmeyen bu kuruluşun 35 ülkede mevcut 100 kadar üyesi yardımıyla factoring işlemleriyle ilgili hizmet vermekte ve kurallar koymaktadır.¹⁷²

FCI ilk ortaya çıktığında yurtiçi factoring yalnızca Kuzey Amerika ve bazı Avrupa ülkelerinde uygulanıyordu. Uluslararası factoring fikri ise henüz yeni idi. Bu açıdan FCI'nin kurucuları uluslararası factoring için potansiyelin olduğunu gözlemişler ve organizasyon şemsiyelerini genişletmek için başlıca iki aşamayı gerçekleştirmeye çalışmışlardır.

1. Hizmetin henüz olmadığı ülkelerde factoring fikrini tanıtmak,
2. Birbirleriyle daha iyi çalışan ülkelerdeki ihracat ve ithalat factorler vasıtasıyla uluslararası factoring örgüt yapısını geliştirmektir.

FCI'nin tanınmasıyla birlikte, üyelik başvurusu da artmıştır. Üyeliğe kabul ise titiz araştırmalar neticesinde olmaktadır. Başvuruda bulunan factor şirketlerin özellikle finansal kaynak yapısına, kaliteli bir hizmet verebilecek ünvana sahip olup olmamasına bakılmaktadır. Neticede FCI komitesi bir dizi temel ilkelerini de şart koşarak üyeliğe kabul veya red kararını kesinleşmektedir.

FCI kuruluşu ile ihracat factoring'i genelde 4 aşamalı olarak gerçekleştir:

1. İhracatçı, bir ihracat factoru ile bağlantılı bir factor kuruluşu belirler. Anlaşma gereğince tüm ticari alacaklar factor'e devredilir. Factor, müşterisine karşı her türlü factoring işlemlerinde oluşabilecek durumlardan sorumludur.
2. İhracat factoru, ihracatçısının malları göndereceği ülkede bir ithalatçı factor olarak görev yapacak bir FCI muhabiri seçer. Sonra alacaklardan bu ithalatçı factor sorumlu olacaktır.

¹⁷² FACTORİNG DERNEĞİ SEMENERİ, "Türkiye'de Factoring Esaslar ve Uygulama", İstanbul, 1991, s. 23.

3. İthalatçı factor, ihraç edilen malları talep eden lokal alıcıların kredi durumlarını inceler.
4. Yetkili yerlerde satışlar başlayınca, ithalatçı factor, bu satışların sonucu olan alacakları da toplayacaktır. Ayrıca ithalatçı firma elde edilen miktarı hızlı bir şekilde havale etmekten de sorumludur.

Burada her aşama çok önemlidir. İhracatçı ve ithalatçı factorlerin görevlerinin farklı olmaları ise, ihracat riskini minimize etmek içindir.

FCI, ihracatçılara ayrıca şunları da sunmaktadır:

1. Rekabet durumlarında ve ödeme süresince yabancı piyasalarda satışların artması için destek vermek,
2. Tüm ödemelerin 30, en geç 90 gün içinde yapılacağını garantilemek,
3. Kredi kaybına karşı garanti vermek,
4. Alacakların hızla toplanıp optimum bir nakit akımı sağlamaktır.

FCI ithalatçılara da şu avantajları sunmaktadır:

1. Açık hesap oluşturulmasıyla mevcut banka kredilerini kullanmada, satınalma gücünde artış sağlanacaktır.
2. Satılacak mallarda herhangi bir incinme, gecikme veya herhangi bir komplikasyon olmayacaktır.
3. Yeni yeni ürünler arz edecek kaynaklar oluşturulacaktır.

FCI muhabirleri için ise şunları sunmaktadır:

1. İhracatçılar her ülke için mümkün olabilecek en iyi anlaşmaya göre çalışacaklardır.
2. Bir ihracatçı factor, bir ithalatçı factoru asla görevden alamayacaktır. Çünkü çalışılacak olan her factor FCI üyesidir.¹⁷³

¹⁷³ F.C.I., The International Factoring Report, 1996, s. 7.

FCI'ye üye şirketlerin faaliyet sahalarına ve cirolarına baktığımızda şunları görebilmek mümkündür¹⁷⁴:

1. FCI üyesi şirketlerin 1996 yılı toplam cirosu, dünyadaki gelişime ayak uyduramamış, dünya cirosu artışının (% 16,4) oldukça altında bir artış (% 5,2) göstermiştir. Bu cironun 1990-1996 dönemi yıllık ortalama gelişme hızı (% 9,8) ise halen dünya cirosu gelişme hızının (% 8,6) üzerindedir.
2. FCI üyesi şirketlerin 1996 yılı toplam cirosunun % 92,1'i yurtiçi, % 4,6'sı ihracat ve % 3,3'ü ithalat factoring işlemlerinden kaynaklanmaktadır. Yurtiçi cirosunun % 15'ini fatura iskontosu, % 85'ini factoring oluşturmaktadır. Yurtiçi factoring işlemlerinin (% 12,7), toplam cirodaki gelişme hızının (9,8) üzerindedir.

3.1.2. International Factors Group (IFC)

IFC, FCI'den sonra ikinci büyük factoring kuruluşudur. Aynı şekilde bu kuruluş da dünyadaki factoring şirketleri arasında bilgi alış verişini, iş akışını sağlayarak, gerekli düzenlemeleri yapar.¹⁷⁵ Bağımsız üyelere oluşan IFC üyeleri arasındaki iletişim kısaca FACT olarak adlandırılan bir ana bilgisayar ve uydu sistemini aracılığıyla yürütülmektedir.

3.1.3. Heller International Group

Zincir kuruluşlardan bir diğerini teşkil eden bu kuruluşun değişik ülkelerde 31 üyesi bulunmaktadır.

3.1.4. Lombard Nat West Commercial Services

Bu son zincir kuruluş ise İngiltere'de National Westminster Bank kuruluşudur. Zincire dahil olan factorler, tespit edilen yöntem ve şartlara uyarlar söz konusu yöntem ve şartlara uymayan yerel factorler, muhabir factor'e karşı sorumludur.¹⁷⁶

¹⁷⁴ FACTORİNG DERNEĞİ, "Factoring 1996", İstanbul, 1997, ss. 1-2.

¹⁷⁵ AKTİF FİNANS, Tanıtım Broşürü, 1997, s. 2.

¹⁷⁶ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.B.F. İşletme İktisadı ve Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayını No: 76, Bursa, 1995, s. 24.

3.2. Diğer Kuruluş ve Sistemler

3.2.1. Europa Factoring

Avrupa'nın tek Pazar hedef doğrultusunda 1987 yılında "Avrupa Factoring Federasyonu" kurulmuştur. Bu çerçevede 1988 yılında Almanya, İtalya, Belçika, Fransa ve İngiltere'nin ulusal factoring birliklerini biraraya getiren "Europa Factoring"i oluşturmuşlardır.¹⁷⁷ Bu kuruluşun amacı da Factoring'in global ve belirli kurallara uygun yapılması için çalışmalar yaparak dünyada factoringin gelişmesine yönelik faaliyetlerde bulunmaktır.¹⁷⁸

3.2.2. Unidroit

Uluslararası factoring alanında çeşitli ülkeler arasında düzenlemeler getirilmesi işlevleri UNIDROIT (Özel Hukuku Birleştirmek Amacıyla Kurulmuş Uluslararası Enstitü) tarafından sürdürülmektedir. Anılan kuruluş, milletler topluluğunun desteği ile İtalyan hükümetince kurulmuş olup, amacı ticari hukukun ülkeler arasında standartlaştırılması, özellikle hukuk sistemlerinin farklılığı nedeni ile uluslararası factoring kurallarının saptanması ve bu konuda çalışmaların başlatılmasıdır.¹⁷⁹

Burada önerilen kuralların uluslararası factoring'e uygulanmasında çift factor sistemi tercih edilmektedir. Hükümetlere tavsiye edilecek olan kurallar, temliğin geçerliliği konusunda aşağıdaki hususları kapsamaktadır:

- a) Gelecekte oluşacak borçları ve belirli bir türdeki borçları temlik etmek amacıyla anlaşmaların geçerliliği,
- b) Temliği geçersiz kılmak için satınalma sözleşmelerine konan temliği yasaklama hükümlerinin konmamış sayılmaları,
- c) İkincil hakların Factor'e devri,

¹⁷⁷ DÜNYA GAZETESİ, (24.5.1991), s.1.

¹⁷⁸ TANAY Ferruh, "Factoring Şirketleri Birliği Kurulmalıdır", Bankacılık, Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993), s. 17.

¹⁷⁹ SUBAŞI, a.g.e., s. 24.

- d) Borçlu yönünden ihbarın geçerli olması için geçerli formaliteler ile borçlunun factor'e ödeme yapma yükümlülüğünden kurtulmasına ilişkin hallerdir.¹⁸⁰

3.2.3. Edifact

Edifact, Gerçek Elektronik Data Değişimi (EDI) factoring işlemlerinde de uygulanan bir bilgi ağı sistemidir. 20 yıldır iş ortakları, büyük işletme ve endüstriyel kuruluşlar, iş ile ilgili haberleşmeyi hızlandırmak ve daha etkin hale getirmek için EDI sistemlerini kullanmaktadır. Havayolu rezervasyonu sistemleri ve bankaların SWIFT sistemleri yüzlerce benzeri sistemden iki örnektir. Oldukça başarılı EDI sistemlerine bir başka örnek ise, dünya çapında FCI üyelerini birbirine bağlayan FCI FACT sistemidir.

Geleneksel EDI sistemleri kapalı sistemlerdir. Bunlar ancak belirli bir topluluk tarafından kullanılabilmekte ve standartları ancak o topluluğa ait taraflarca anlaşılabilir. Örneğin Swift mesajları sadece üyesi olan bankalarca kullanılabilir ve çözülebilmektedir.

Bununla birlikte, yakın geçmişte EDI'nin yaygın kullanımı, global iş toplumunun daha sıkı ilişkiler içine girmesi ve endüstri çapında haberleşme ihtiyacı, kapalı EDI sistemlerinden uzaklaşmayı gerektirmiştir.

EDIFACT bu açıdan bir öncüdür. 1985 yılında Avrupa ve Kuzey Amerika standartları enstitülerinin işbirliğinin sonucu oluşan EDIFACT, kısa zamanda dünyaca kabul edilen tek EDI standardı haline gelmiştir.¹⁸¹

Mayıs 1994'te FCI üyeleri EDI'nin yeni bir iletişim sistemi olan EDIFACToring'i geliştirmişlerdir. 40'dan fazla ülkeden katılan, 100'den fazla FCI üyesi operasyonun ilk 12 ayında 1.200.000 UN/EDIFACT mesajı yollamışlardır.

¹⁸⁰ ERDEMOL, a.g.e., s. 55.

¹⁸¹ KURDOĞLU Ceylan, "Factoring EDI:EDIFACT Toring", Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, Yıl: 3, Sayı: 25, (6 Şubat-1998), s. 2.

EDIFACToring, Birleşik devletler tarafından geliştirilen ve desteklenen Universal Elektronik Data Interchange (EDI) standardı (UN/EDIFACT) üzerine kurulmuştur. Bu sistemde EDIFACT gibi herhangi bir factoring ticari sözleşmesinin standart UN/EDIFACT mesajları ile belgelendirilmesi sağlanmaktadır.

EDIFACToring aslında FCI üyeleri arasında yapılan iş görüşmelerini değiştirmiştir. Önceki iletişimasyonlar, posta veya fax ile yollanan kağıtlar üzerine kurulmuştu, şimdi tüm bunlar kalite ve randımanlı olarak EDI mesajları ile gerçekleşmektedir.

EDIFACToring geniş çapta factoring iletişimasyonlarına cevap olarak geliştirilmiş ve sadece uluslararası factoring veya FCI üyeleri ile kısıtlı değildir. Bu açıdan müşteriler ve hissedar bankalarla iletişimasyon ağı kurmak EDIFACToring'in yeni hedefidir ve denemeler henüz yeni başlamıştır.¹⁸²

4. Uluslararası Factoring İşlemlerinde Dikkat Edilecek Hususlar

İç ticaret factoring'inde satıcı, borçlu ve factor'den oluşan üç tarafın üçü de aynı hukuk sistemine tabidir. Oysa uluslararası factoring'de en az iki ülkenin kanunlarının uygulanması söz konusudur. Aşağıdaki hususlardan her birinin hangi hukuka tabi olacağını düşünmek factor'un sorunudur.

1. Mali sıkıntı içinde olan bir müşterinin işine tasfiye memuru atandığında, temlik edilen haklar konusunda factor'un durumu,
2. Satıcının alacaklarına tedbir koydurmaya çalışan üçüncü taraf karşısında temliğin geçerliliği,
3. Factor veya satıcı ile diğer ülkelerdeki muhabir factor arasındaki anlaşmazlıkları çözümleme konusunda uygulanacak kanun,
4. Factor ile borçlu ve borçlunun karşı-hak iddiaları arasında temliğin geçerliliği.¹⁸³

Factor'lerin çoğu borçlu karşısındaki haklarına ilişkin anlaşmazlıkların, borçların kaynaklandığı sözleşmenin yapıldığı ülkelerin kanunlarına göre

¹⁸² FCI, The International Factoring Report, 1994, S. 13.

¹⁸³ SUBAŞI, a.g.e., s. 23.

2. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI

KESİM 1

YASAL MEVZUAT

1. Factoring İşlemlerinin Mevzuatımızdaki Yeri ve Önemi

1.1. Factoring İşleminin Hukuksal Yapısı

Factoring işlemlerini düzenlemede Batı ülkelerinde birbirinden bütünü ile farklı iki ayrı sistem mevcuttur.

1. Factoring işlemleri, genel hukuk sistemi içinde özel bir düzenlemeye tabi olmakta ve bunun için ayrı ilke ve kurallar getirilmektedir. Böylece factoring bu yasal düzenleme çerçevesi içinde yürütülmektedir.
2. İkinci sisteme göre, factoring için genel hukuk sistemi yeterli olup, ayrıca özel ilke ve kurallar getirilmesine gerek yoktur.

Türkiye’de yasal düzenleme ikinci sisteme benzer şekilde yürütülmektedir. Bu açıdan factoring için özel ilke ve kurallar getirilmemiştir.¹⁸⁵ Bununla birlikte aşağıda göreceğimiz üzere muhtelif tarihlerde çıkartılan “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları” hakkındaki Hazine Müsteşarlığı Yönetmelikleri bazı ilke ve kurallar getirmiş olmasına rağmen daha çok çerçeve niteliğinde bir hukuki düzenlemedir.

Sonuç olarak Türkiye’de Factoring’in bugün yürürlükte kanun halinde özel bir mevzuatı yoktur. Uygulama, aşağıda açıklayacağımız kanun hükümlerinden ve yönetmeliklerden yararlanmak suretiyle yürütülmektedir.

1.1.1. Borçlar Kanunu

Factoring işlemlerinde satıcı firma alacaklarını factoring şirketine devretmektedir. Bu anlamda factoring işlemleri BK’nun 162. ve 173. maddeleri arasında düzenlenen alacağın temliki müessesesi ile benzerlik göstermektedir.

¹⁸⁵ TUNCER Selahattin, “Türkiye’de Factoring Esasları ve Uygulama”, Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s. 30.

BK'nun 162. maddesinde “kanun veya akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça borçlunun rızasının aramaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahısa temlik edebilir” denmektedir.

Alacağın temlikinin geçerli olabilmesi için temlik sözleşmesinin yazılı olarak yapılması gerekir (BK Md. 163). Bunun için, sadece alacağı temlik edenin imzasının bulunması yeterlidir (BK Md. 13). Ancak alacağın temliki bir kanun hükmünden veya mahkeme kararından kaynaklanıyor olması ve alacağın temlikinin vaad edilmiş olması durumunda herhangi bir şekil şartına uyma zorunluluğu bulunmamaktadır (BK Md. 163).

Alacağın temlik sözleşmesi, alacağı devreden ile alacağı devralan arasında yapılır. Borçlu temlik sözleşmesinin dışındadır, sözleşmenin yapılmasına katılması gerekmez (BK Md. 162). Ancak temlikin borçluya bildirilmemiş olması, temlikten bilgi sahibi olmayan borçlunun iyi niyetle eski alacaklıya ödemede bulunmasına neden olabilir. Bu şekilde yapılan ödemeler geçerli sayılır (BK Md 165).

Alacağın kime ait olduğu konusunda anlaşmazlık var ise, borçlu ödemeden kaçınabilir veya ödemeyi mahkemeye yaparak borçtan kurtulabilir. Borçlu alacağın ihtilaflı olduğunu bildiği halde ödemede bulunursa gerekli müeyyidelere katlanır (BK Md. 166).

Borçlu, temliki öğrendiği sırada temlik edenin alacağına karşı haiz olduğu def'ileri temlik edilene karşıda ileri sürebilir. Borçlu temliki öğrendiği zaman temlik edilene karşı muaccel bir alacağı var ise, bu alacağını yeni alacaklıya olan borcu ile takas edebilir (BK Md. 167).

Alacağın temlikinde, alacağa bağlı olan bütün fer'i haklar ve gecikmiş faizlerde asıl alacak ile birlikte devredilir. Alacağı temlik eden, temellük edene alacak senedini teslim edip, alacağı ispat edici bütün bilgileri vermekle yükümlüdür (BK Md. 168).

Alacağın temliki bir bedel karşılığında yapılmışsa yani alacak satılmışsa, alacağı devreden temlik zamanında alacak hakkının varolmasından sorumludur. Fakat ayrıca taahhüt etmiş olmadıkça borçlunun ödeme gücü bulunmamasından sorumlu değildir (BK Md. 169).

Alacağın temlikinin Borçlar Kanununda belirtilen hükümler çerçevesinde yapılması halinde factoring işlemleri alacağın temliki niteliği kazanır. Yani temlik edenle temellük eden arasında hiçbir hukuki ilişki kalmaz ve alacağın tahsil edilme sorumluluğu tümüyle alacak hakkını devir alana geçer.

1.1.2. Türk Ticaret Kanunu

Borçlar Kanunu 172'nci maddesinde "Bazı hakların temlikine mahsus olarak kanunen muayyen olan hükümler bakidir" hükmü bulunmaktadır. Buna göre kıymetli evrakın devri (cirosu) Türk Ticaret Kanunu'nun 559 ve devamı maddeleri içinde düzenlenmiştir. Fakat fatura TTK'nda kıymetli evrak olarak kabul edilmediği için ciroya ait hükümler faturaya uygulanmayacaktır. Bunun factoring işlemi açısından önemi, factoring yapan firmaların faturadan doğan hakların temlikini, fatura üzerinde temlik cirosu ile yapmaları durumunda TTK'ndaki kıymetli evrakın devrine ilişkin hükümlerinin kapsamı dışında kalmasıdır.

Factoring işlemlerinin önemli fonksiyonlarından biri de alacağın finansmanıdır. Factoring işlemine konu olan alacağın fatura ile belgelenebilir nitelikte olması gerekir. Öte yandan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik'tede bu durum açıkça belirtilmiştir. Bu nedenle TTK'nda değişiklik yapılarak faturanın çek ve senet gibi kıymetli evrak statüsüne sokulması gerekmektedir.

Sonuç olarak, faturadan alacağın devri konusunda Borçlar Kanunu'nun, alacağın temliki ile ilgili hükümler uygulanacak, uyuşmazlıkların çözümü ise, yine Borçlar Kanunu'ndaki genel hükümlere gidilerek gerçekleştirilecektir.

1.1.3. Kambyo Mevzuatı

Bakanlar Kurulu'nun Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Kararının 8. maddesinin (a) fıkrasında: "Ticari amaçla ihraç edilen malların bedelinin, bu kararda öngörülen özel haller ile Bakanlıkça uygun görülen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına, Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur. Ancak, söz konusu ihracat dövizlerinin en az % 70'inin fiili ihraç tarihinden itibaren 90 gün içerisinde getirilerek bankalara veya özel finans kurumlarına satılması

halinde bakiye % 30'una tekabül eden kısmı üzerinde ihracatçı serbestçe tasarruf edebilir" denilmektedir.

Yine aynı kararın (b) fıkrasında factoring işlemlerinde ihracat hesaplarının kapatılmasına ilişkin usul ve esasların Bakanlık tarafından belirleneceği kaydedilmiştir.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın T.P.K.K.H. 32 Sayılı Karara ilişkin 91-32/5 nolu Tebliği'nin 21. maddesinde "Alacak haklarının satın alınması suretiyle ticari riskin factor kuruluşlarınca üstlenilmesi halinde ihracat bedelinin üstlenilen risk oranında yurda getirilmesinden bu kuruluş sorumludur" denilmektedir.

Bu çerçevede ihracata ilişkin alacakların bir factor şirketine devreden ihracatçıların kambiyo hesabı kapama yükümlülükleri de ortadan kalkmaktadır.

1.1.4. Bankalar Kanunu

Son zamanlarda Bankalarımızın Factoring işlemini yaygın bir biçimde uygulamaya sokmaya başlamaları, bu işlemin 2.5.1985 gün ve 3182 sayılı Bankalar Kanunu açısından nasıl bir hukuki değerlendirme tabi tutulması gerektiği sorusunun gündeme gelmesine neden olmuştur. Gerçekten anılan işlemde, alacağın temliki karşılığı ödemeler yapılması, özellikle bazı factoring türlerinde bu ödemelerin kesin bir nitelik göstermesi, işlemin kimileri için "Kredi" olarak kabul edilmesi sonucuna yol açmıştır. Farklı değerlendirmenin, uygulamanın tabi olacağı hükümlerin belirlenmesini etkileyeceği açıktır.

Bu kapsamda işlemin bir "kredi" olduğunun kabulü işleme 3182 sayılı Bankalar Kanunu ve diğer kanunların kredilere ilişkin hükümlerinin uygulanmasına; buna karşılık bir "alacak satımı" olarak bakılması ise, tersine bu hükümlerin uygulanmamasına yol açacaktır. Görülüyor ki, işlemin niteliği, uygulanacak hükümlerin belirlenmesinde büyük bir rol oynamaktadır.

Ancak factoring işleminin "kredi" veya "alacak satımı" olarak değerlendirilmesi, Bankalar Kanunu 38. maddesinin (Krediler ve diğer yatırımlar başlıklı madde) uygulanması açısından bir farklılık yapmaktadır. İşlem ister "kredi" ister "alacak satımı" olarak kabul edilsin, her iki halde de 38. madde de söz konusu

edilen sınırlamalara tabi olacaktır. Bankalar Kanunu 38. madde her ne kadar genel kredi sınırlarını kapsıyorsa da gerçek anlamda kredileri esas almamaktadır.

Gerçekten madde, kredi sınırlamalarına “nakdi” ve “gayrinakdi” krediler dışında ayrıca “bir gerçek veya tüzel kişiliğe ait tahvil ve benzeri menkul kıymetlerin satın alınmasını veya onun kefaletinin kabul edilmesini” de dahil etmekte, böylece kredi kavramına gerçek anlamı dışında geniş bir kapsam tanımaktadır. Bu kapsamın belirlenmesinde de hareket noktasını “bankanın bir 3. kişi lehine kullandığı kaynaklarının geri dönmesinin riskli olması” ilkesi oluşturmaktadır. Bu açıdan kredi benzeri olarak ele alınan “tahvil ve benzeri menkul değerlerin satın alınmasında”, tahvil veya benzeri menkul değer ana parasını bu değerlerin ait olduğu kişinin “kefaletin kabul edilmesinde” de bu kefalete güvenilek verilen paranın bankaya ne asıl borçlu, ne de kefil tarafından geri ödenmeme riski söz konusu olmaktadır. Esasında bu durum, gerçek anlamda kredilerde her zaman mevcut bulunmaktadır. Bankanın bir müşterisine kullandırdığı, “nakdi” veya “gayrinakdi” kredinin geri ödenmemesi olasılığı daima bir risk olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir tahvilin veya menkul değerin satın alınması veya bir kimsenin kefaletinin kabul edilmesi işlemleri de, teknik anlamda bir kredi olmamakla beraber, bunlara dayalı olarak ileride geri ödenmesi düşüncesi ile kullanılan banka kaynaklarının geri dönmeme riskini bünyelerinde taşımaktadırlar. Bu açıdan geri ödenme tipik unsurunu zorunlu olarak içeren teknik anlamdaki kredilere ortak bir özellik olduğundan, Bankalar Kanunu yalnızca bu ortak özelliği göz önüne alarak, 38. maddedeki teknik anlamda krediler ile diğer işlemleri beraber düzenlemiştir. Bu düzenleme de, kullanılan kaynağın geri dönmemesi riski temel nokta olduğuna göre, factoring işlemlerinin de bu madde kapsamına dahil olması kaçınılmazdır. Gerçekten factoring ister bir kredi, ister bir alacağın satın alınması olarak değerlendirilsin her iki halde de Bankanın bu amaçları kullandığı kaynağının geri dönmemesi riski karşımıza çıkmaktadır. Halbuki bu risk biraz önce işaret etmiş olduğumuz gibi, 38. maddenin kapsamını belirlemektedir.

Factoring işleminin bir “alacağın satımı” veya bir “kredi” şeklinde nitelendirilmesi, her ne kadar Bankalar Kanunu’nun 38. maddesine ilişkin olarak bir önem taşıyorsa da anılan kanunun diğer maddelerini, özellikle vergi kanunlarını yakından ilgilendirmektedir. Çünkü işlemin kredi olarak nitelendirilmesi durumunda,

Bankalar Kanunu'nun kredilere ilişkin tüm hükümlerinin, bu arada kredinin lehine açıldığı kişiye kullandırılmasını öngören 44. maddenin 3. fıkrasını, kredi açma yetkilerini düzenleyen 44. ceya 45. maddelerinin, hesap durumu belgesi alınmasını hükme bağlayan 46. maddesinin; ayrıca BSMV uygulamasına yol açacaktır. Öte yandan işlemin "alacağın satımı" karakteri görülmesi durumunda yukarıda belirtilen hükümlerin hiç biri uygulanamayacağı gibi her alacağın temlikinde KDV tahakkuk ettirme gereği ortaya çıkacaktır.

Esasında Factoring işlemini, her iki biçimde de değerlendirmek mümkündür. Yani işlemdeki alacağın temlikini, alacağın satımı olduğu kadar bir kredinin teminatı olarak da nitelendirilmektedir.

Rücu edilebilen Factoring'de;

- Alacağın temlikinde yapılan ön ödemenin, alacağın satım bedelinin bir kısmı olduğu,
- Bedelin geri kalan kısmının daha ileri bir tarihte ödeneceğinin kararlaştırılmış bulunduğu,
- Bankanın kendine temlik edilen alacağı, borçludan tahsil edememesi halinde, temlik eden satıcıya başvurusunun, temlik edenin ayrıca taahhüt etmedikçe, borçlunun aczinden sorumlu olmayacağını hükme bağlayan B.K. M. 169/2'nin öngördüğü "aksine anlaşma yapılması" hükmünden kaynaklandığı,

Rücü edilemeyen Factorin'de ise;

Borçlar Kanunu'nu M. 169/2'nin öngördüğü "aksine anlaşma"nın söz konusu olmadığı hususların kabul edilmesi suretiyle işlemin, alacağın satımı temeline oturtulması mümkün görülmektedir.

Öte yandan factoring işleminin "kredi" kavramı ile açıklanması da kuşkusuz söz konusu olabilmektedir. Bu açıdan;

- Alacağın temlikinin satım amacına değil, teminat amacına yönelik olduğu,
- Yapılan ön ödemelerin, temlik edene açılan bir kredi olduğu,

- Temlik edilen alacakların tahsili halinde, tahsil edilen bu meblağın , kredi borcuna mahsup edildiği,
- Alacakların tahsil edilememesi halinde ise,
 - Rücu edilebilen factoring söz konusu olduğunda, alacağı temlik edenin ön ödeme adı altında krediyi kapatması gerektiği,
 - Rücu edilemeyen factoringin söz konusu olması halinde ise, bankanın temlik edene ayrıca temlik konusu alacağın borçlusunun borcunu ödeyeceğine ilişkin bir garanti vermiş olduğu, borçlunun ödememesi halinde bankanın temlik edene garantisi nedeniyle, tazmin borcu altında girdiği,
 - Temlik edenin bu tazminat alacağı ile ön ödeme adı altında aldığı kredi borcunun, karşılıklı olarak takas ve mahsup edilerek sona erdirilebileceği.

Hususlarının kabul edilmesi suretiyle factoring işleminin kredi sistemi içine yerleştirilebilmesi mümkün olmaktadır.

Fakat işlemin kredi olarak değerlendirilmesi halinde karşılaşılan en önemli sorun, özellikle rücu edilemeyen factoringde Bankalar Kanunu 44/2. madde anlamında kredinin kime açılmış sayılacağıdır. Yukarıda Bankalar Kanunu 38. Maddeyi açıklarken maddenin “geri ödenmeme riski” kavramını esas almış olduğunu açıklamıştık. Şu halde, kredi kavramında “riskin kimden toplandığı”, yani “kimin geri ödemesi gerektiği”, yani “rücu ilişkisi” hareket noktalarını oluşturmaktadır. Rücu edilebilen factoring’de, kredi, kendisine rücu edilebilecek kişiye, yani alacağı teminat amacıyla temlik etmiş olan ihracatçıya açılmış ve ona kullanırılmış olmaktadır. Halbuki rücu edilemeyen factoringde durum bu derece açık değildir. Çünkü, bankanın ihracatçıya verdiği ödememe garantisi dolayısıyla, rücu edebileceği tek kişi, alacağın borçlusunu bulunan ithalatçıdır. Öte yandan bankanın ise ithalatçı ile herhangi bir kredi ilişkisi kurulmuş bulunmamaktadır. Yani banka ihracatçıya garantiyi, ithalatçının talebi ve talimatına dayalı olarak vermemektedir. Her ne kadar bu garantiden yararlanıyorsa da, ithalatçının banka ile bu garantiye kaynaklık eden bir kredi ilişkisi söz konusu olmamaktadır. Ancak banka garantisi nedeniyle ödeme yaptıktan sonra, ithalatçıya yönelebilmek imkanına sahiptir. Bu imkan ise kredi

ilişkisinden değil, temlik aldığı alacaktan doğmaktadır. Görülüyor ki burada bir kredi ilişkisini ortaya koymak pek mümkün görünmemektedir. Uluslararası factoring uygulamasında, bu zorluk ihracatçı ve ithalatçı ülkelerindeki iki factor kuruluşunun (bankanın) karşılıklı olarak devreye girmeleri suretiyle kısmen çözümlenebilmektedir. Bu uygulamada ihracatçıya, ihracatçının ülkesindeki factor kuruluşu, ithalatçısının ülkesindeki factor kuruluşunun kontrgarantisine dayanarak garanti vermektedir. Böylece, ihracatçıya verilen garanti, ihracatçının ülkesindeki factor kuruluşunun ithalatçının ülkesindeki factor kuruluşu açısından kredi ilişkisinin kurulması mümkün iken, ithalatçının ülkesindeki factor kuruluşu açısından kontrgarantisinin hangi krediye dayandığının açıklanması yine güçlükler sunmaktadır. Gerçekten bu kuruluşun ülkesindeki ithalatçı ile herhangi bir kredi ilişkisi yoksa, kontrgarantiyi ithalatçının talebi olmaksızın vermişse, bu takdirde kimin kredilendirilmiş olması sorunu tekrar karşımıza çıkmaktadır. Bu durumda “alacağın satımı” kavramının en azından rücu edilemeyen factoringde “kredi” çözümüne karşı daha üstünlük gösterdiği, işlemin her aşamasına uygun düştüğü rahatlıkla söylenebilecektir.¹⁸⁶

1.1.5. 30.9.1983 Tarih ve 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname

Ödünç para verme işlerini düzenleyen 90 sayılı K.H.K. hükümlerine göre, gerçek ve tüzel kişiler izin ve ruhsat almak koşuluyla ödünç para verme işlemleriyle iştigal edebilmektedirler ki bunlara da “ikrazatçı” adı verilmektedir.

Factoring şirketlerinin, müşterilerine nakdi finansman sağlamaları nedeniyle, bir tür banker sayılıp, 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında K.H.K. hükümlerine tabi olmaları gerektiği hakkında bir görüş birliği mevcuttur. Ancak bu husus tartışmaya açıktır. Çünkü bu durumda factoring şirketlerinin ikrazatçı sayılarak ruhsatname almaları ve BSMV’ne tabi tutulmaları söz konusu olacaktır. Fakat uygulama göstermiştir ki, factoring şirketlerinin kredi müessesesi sayılmasına ve 90 sayılı K.H.K. hükümlerine tabi tutulmasına yasal olanak yoktur. Bu nedenle yasal düzenlemeler arasında 90 sayılı K.H.K. geçerli sayılmamaktadır.¹⁸⁷

¹⁸⁶ KUNTALP Erden, “Bankalar Kanunu Açısından Factoring İşlemi”, Bankacılar, Sayı: 5, (Temmuz-1991), ss. 28-29.

¹⁸⁷ TUNCER Selâhattin, “Factoring İle İlgili Yasal Düzenleme ve Vergileme Sorunları”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (17-18 1992), s. 3.

1.1.6. 27.6.1994 Tarih ve 21973 Sayılı Kanun Hükümünde Kararname

Factoring işlemleri ile ilgili önemli bir yasal düzenleme 27 Haziran 1994 gün ve 21973 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete’de yayınlanan 545 sayılı “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararnamenin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun Hükümünde Kararname” ile yapılmıştır. Bu kararname ile factoring işlemleri yeni başta ilk kez düzenlenmiştir.

KHK/90’nı değiştiren KHK/545 ile bekleme durumu aydınlığa kavuşmuştur. Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararnamenin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesini İlişkin 545 Sayılı Kanun Hükümünde Kararnamenin 1’inci maddesi ile KHK/90’nın 1’inci maddesi değiştirilmiş ve aynen şöyle denilmiştir:

“KHK/545’in amacı, faiz ve her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para veya ipotek almak suretiyle sürekli olarak ödünç para verme işleriyle uğraşan gerçek kişilerin ve finansman şirketleri ile factoring şirketlerinin faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesidir.” Bu ara Kararnamenin finansman şirketleri ve factor şirketleri faaliyetleri ile ilgili ikinci bölümün 12, 13 ve 14’üncü maddelerinde factor şirketleri ile ilgili düzenlemeler yer almaktadır. Bu maddelere göre, finansman ve factor şirketlerinin bir ön izin ile kurulacağı, hukuki statülerinin anonim şirket şeklinde olacağı, Hazine Müsteşarlığı’nın bu tür şirketlerin kuruluş ve faaliyetleri ile ilgili usul ve esasları belirlemeye yetkili bulunduğu, finansman ve factor şirketlerinin ana faaliyet konuları dışında başka işlerle uğraşmayacakları, teminat mektubu veremeyecekleri, mevduat toplayamayacakları belirtilmiş bulunmaktadır.

Öte yandan, KHK/545 yukarıdaki şekilde factor şirketlerin kuruluş ve çalışmaları ile ilgili ana hükümleri düzenlemiş, ancak factoring işlemlerinin teknik ayrıntılarına inmemiştir.

KHK/545 geçici 3’üncü maddesinde ise, mevcut ve çalışan factor şirketlerinin kendi durumlarını KHK/545’in yayımladığı tarihten itibaren 1 yıl içinde kararname hükümlerine intibak ettirmeleri gerektiğini belirtmiş aksi takdirde factoring işlemi yapamayacaklarını hükme bağlamıştır.

1.1.7. 21.12.1994 Tarih ve 22148 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi

Factor şirketleriyle ilgili hukuki çerçeve ilk olarak 27 Haziran 1994 tarihinde yürürlüğe giren 545 sayılı KHK ile çizilmiştir. Söz konusu KHK ile factor şirketleri mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsili üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler olarak tanımlanmış ve bu şirketlere ilişkin düzenleme ve denetim yapma yetkisi Hazine Müsteşarlığı'na verilmiştir.

Öte yandan, Hazine Müsteşarlığı ilgili yetkiye dayanarak 21.12.1994 tarihinde yayımladığı yönetmelik (Ek: 1'de) ile konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapmıştır.

Bu kapsamda factoring piyasasına ilişkin KHK gereği, Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan "Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik" irdelenerek genel bir değerlendirilmesi yapılacaktır.

a- Amaç ve Kapsam Açısından Değerlendirilmesi

İlgili yönetmeliğin birinci maddesi; "fatura veya mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarını belirlemektir" ifadesiyle bugüne kadar genel hukuk çerçevesinde yürütülmeye çalışılan factoring işlemlerinin, bundan böyle ilgili yönetmelik çerçevesinde işlemlerin gerçekleştirileceğini hükme bağlamıştır.

Ayrıca yönetmeliğin birinci maddesi ile factoring işleminin faaliyet kapsamı belirtilerek factoring piyasasında Factoring işleminin amacı dışında yasal olmayan yollardan gelir elde ederek, tefecilik işlemleri yapanların önüne geçilmek istenmiştir.

Gerçekten ilgili yönetmeliğin aşağıda sıralayacağımız bazı uygulamalarıyla birlikte factoring piyasasında ciddi, güvenilir, gerçek factoringciler pazarı paylaşılr duruma gelmesi arzu edilmiştir.

b- Factor Şirketlerinin Kuruluş Prosedürü Açısından Değerlendirilmesi

İlgili yönetmeliğin uygulanmasından önce oldukça boş görünümünde olan factoring piyasası, getirilen kuruluş izni şartları ve prosedürleriyle ciddiyetine kavuşmuştur.

Bu açıdan bakıldığında, factor şirketleri Madde:2'ye göre kuruluş izni için Hazine Müsteşarlığı'na başvuracaklardır. Öte yandan, anonim şirket olarak kurulacak olan factor şirketlerinin kuruluş sermayeleri 10 milyardan Madde: 3 gereği 75 milyara çıkartılmasıyla ciddi factor şirketlerin piyasada faaliyet göstermesi sağlanmıştır. Aynı şekilde Madde: 3'e göre factor şirketlerinin halka güven vermesi açısından hisse senetlerini nama yazılı ve nakit olarak çıkartan ortakların müflis veya konkardato talep etmiş olmamaları, ağır hapis, zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması ile beraber vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olmaları aranan şartlar arasındadır. Ayrıca ilgili şartları yerine getirmeyenler Madde: 6 uyarınca faaliyetlerine son verilecektir.

Öte yandan Madde: 4; başvuruya eklenecek bilgi ve bilgiler ile Madde: 5; faaliyete geçiş şartlarında istenen bilgi ve belgeler, prosedürü çoğaltan muameleler olmaktadır. Ancak yeni bir piyasa olan factoring piyasasında ilk yıllarda yaşanan meslek ahlakı dışındaki uygulamaların önüne geçilmesi ve factoring işlemlerinin doğru tanıtılması açısından yerinde bir uygulamadır.

c- Factor Şirketlerinin Yapamayacakları İş ve İşlemler Açısından Değerlendirilmesi

Yönetmeliğin altıncı maddesi ile factor şirketlerinin faaliyet sahası dışında olan ikrazatçılık faaliyetleri kesin çizgilerle birbirlerinden ayrılmıştır.

Buna göre; factor şirketleri teminat mektubu veremezler, mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar. Ayrıca kambiyo senetlerine dayalı olsa bile fatura veya alacağın bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden benzeri belgelerle ilişkilendirilemeyen alacakları satın alamazlar.

Bu kapsamda factor şirketlerinin kendi sahalarında uzmanlaşmış bir finansal kurum olmaları sağlanarak factoring adı altında haksız kazanç sağlayanların önüne geçilmek istenmiştir.

Öte yandan Madde: 6 gereği factor şirketlerini fonlama imkanları daraltılmış, ancak Madde: 9 “Factoring şirketleri Öz Kaynaklarının 15 Katından Fazla Borçlanamazlar” hükmü ile öz kaynaklarının 15 katına kadar borçlanarak kendilerine fon kaynağı imkanı sağlanmıştır. Bu açıdan factor şirketleri Finans Piyasasına yönelerek kredi alabilirler, tahsil, finansman bonusu, varlığa dayalı menkul kıymet çıkartabilirler.

Factor şirketlerinin daralan fonlama imkanlarına Madde: 9 uyarınca öz kaynaklarının 15 katına kadar borçlanması sağlanmış olmakla birlikte analiz ettiğimizde bankaya başvurdıklarında bankaların rakibi durumunda olan factor şirketleri istedikleri oranda ve miktarda kredi alamayacakları bir gerçektir. Ayrıca kredi alınsa dahi yüksek maliyetle alınan kredi kendi kaynaklarını kullanabilen bankalar karşısında haksız rekabet doğuracaktır.

Kanun gereği factor şirketleri tahvil, finansman bonusu da çıkartabilirler, ancak bugünkü yüksek enflasyon karşısında ödenecek yüksek faizin maliyeti bu fonlamayı teorik bazda mümkün kılmaktadır. Diğer yandan varlığa dayalı menkul kıymet çıkarma imkanı olmakla beraber, varlığa dayalı menkul çıkarmada aranan banka garantisi ve bankaya ihraç komisyonunun getirdiği aşırı maliyet bu fonlama imkanını da teorik bazda yeterli kılmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, getirilen uygulamalarla factor şirketlerin ikrazatçılık işlerinden tamamen soyutlanarak yalnızca factoring işlemleri yapmalarının sağlanması sektörün gelişmesi açısından olumludur. Fakat bu sağlanırken factor şirketlerin fonlama imkanlarının daraltılarak öz sermayelerin 15 katı kadar borçlanma hakkının tanınması uygulamada olumlu neticeler vermemektedir. Bu bakımdan ilgili yönetmelikte yapılacak düzenlemelerin factor şirketlerin amacına hizmet edecek şekilde olması zaruridir.

d- Factoring Sözleşmesi Uygulaması Açısından Değerlendirme

İlgili yönetmeliğin 10. maddesi, “Factoring Şirketlerinin Müşterileri İle Yapacakları İşlemleri İçin Yazılı Sözleşme Düzenlemeleri Zorunludur” hükmünü getirmiştir.

Böylece daha önce yasal bir zorunluluk olmayan sözleşme düzenlemesi, yasal bir zorunluluk olarak hükme bağlanmıştır.

Ancak sözleşmelerde hangi şartların bulunacağı ve karşılaşılan sürtüşmelerin nasıl çözüme kavuşturulacağı belirlenmemiştir. Bu açıdan ilgili 10. maddenin ayrıntılarıyla yeniden düzenlenmesi Factoring Piyasasının istikrarlı gelişmesi için gereklidir.

e- Factor Şirketlerinin Denetimi Açısından Değerlendirilmesi

Factoring piyasasında denetim ilkesi ile ilgili esaslar ve getirilen hükümler şu şekilde değerlendirilebilir:

Factoring yönetmeliğinin ağırlık merkezini “Factor Şirketlerinin Denetimi” teşkil etmektedir. Bunu yönetmeliğin getirmiş olduğu hemen hemen bütün hükümlerde denetim ilkesinin izlenimini görmek mümkündür. Bu açıdan piyasada hiçbir güvenceye dayanmayan factoring işlemleri adı altında ikrazatçılık, tefecilik işlemleri nedeniyle ortaya çıkan görünüm, yönetmeliğin ivedilikle ele alınıp yasallaştırılmasını çabuklaştırmıştır.

İlgili yönetmelik, denetimin temelini “Hazine Müsteşarlığı”nın işlevine dayandırmıştır. Açık bir şekilde belirtmek gerekir ki, yönetmeliğin uygulamada başarısı, çok geniş yetkilerle donatılmış Hazine Müsteşarlığı’nın çalışma biçimine ve etkinliğine bağlı olacaktır. Bu nedenle factoring piyasasının gelişmesi için gerekli önlemlerin alınmasında en büyük sorumluluk söz konusu Hazine Müsteşarlığı’na düşmektedir. Bu açıdan Hazine Müsteşarlığı’nın eksiklikleri gidermede göstereceği sürat, karşılaşılan sorunları çözmede sunacağı etkinlik, factoring piyasasının başarısının temel taşları olacaktır.

Hazine Müsteşarlığı’nın kadro sorunu da eleştirilecek sorunlar arasındadır. Çünkü Factoring işlemleri özelliği olan işlemler olup, Hazine Müsteşarlığına

yüklenen görevler oldukça tecrübeli büyük bir kadroya ihtiyaç göstermektedir. Bu açıdan Hazine Müsteşarlığı'nın arzu edilen kapasitede eleman bulabilmesi ve bunları yetiştirebilmesi zaman alabilecektir. Bununla birlikte ilgili bünyedeki kadronun başarısı ve denetimde etkili olabilmesi, kadronun teşkil biçimine, kadro ile kazanılmış olan statüye, bilgi işlemlerinin üst kadrolarla ahenkli ulaşım tarzına bağlı olacaktır.

Factor şirketleri; Madde: 7 gereği hisse devri ve ana sözleşme değişikliği hakkındaki bilgileri ve Madde: 11 gereği yıllık faaliyet raporlarını ve 3 aylık hesap özetleri ile istatistiki tabloları ait olduğu ayın sonuna kadar Hazine Müsteşarlığı'na göndermek zorundadırlar. Bu maddeler gösteriyor ki denetimde ilk muhatap Hazine Müsteşarlığıdır. Ancak Madde: 12 ile factoring şirketlerinin faaliyetleri Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığınca denetlenir denilmektedir.

Bu açıdan bakıldığında, Hazine Müsteşarlığı ile Maliye Bakanlığı arasında yetki hiyerarşisi yönünde bazı sorunlar çıkması mümkündür. Özellikle görüş ayrılığı çıktığı durumlarda farklı tutumların factoring piyasasının istikrarlı gelişmesini engelleyerek etkenliğini sarsabileceği söylenebilir.

1.1.8. 6.6.1997 Tarih ve 23011 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi

Hazine Müsteşarlığı Factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarını düzenleyen 21 Aralık 1994 tarihli yönetmeliğinde değişiklikler yaparak 6.6.1997 tarih ve 23011 sayılı yönetmeliği (Ek: 4'de) düzenlenmiştir.

İlgili yönetmelikte sadece 1'inci maddeye factor şirketlerin şube açma izinleri ve şartları eklenirken Madde: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 ve 9'da değişiklikler yapılmıştır.

Bu çerçevede birinci maddeye ek yapılarak factoring şirketlerinin merkezlerine ilaveten şube açmaları Hazine Müsteşarlığının iznine tabi olunacağı belirtilmiştir. Şube açma izni için formalite ve şartların fazla bulunmaması factoring işlemlerinin yaygınlaşması açısından olumlu gelişmedir. Ancak önceki yıllarda yaşandığı gibi factor şirketlerindeki aşırı artış ve beraberinde denetimin yeterli yapılamamasının getirdiği iş ahlakı dışındaki olayların tekrar yaşanmaması için sektör belli bir disipline kavuşuncaya kadar emniyet ve güven hızla tercih edilmelidir.

Yönetmeliğin ikinci maddesindeki ödenmiş sermayenin 200 milyar lira yapılması ise aşırı enflasyonist ortamda yüksek bir rakam değildir. Böylece factoring piyasasına ciddi şirketlerin girmesi sağlanabilecektir.

Ayrıca Madde: 3’de yapılan değişiklikle sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip ortakların yüz kıztartıcı suçlardan mahkumiyet giymediklerine ait belgelerin Adil sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğünden veya Cumhuriyet Savcılıklarından alabilecekleri belirtilerek talep için dilekçe örneği verilmiştir. Bu uygulama ile prosedüre açıklık getirilmiştir.

Öte yandan yönetmeliğin 4. maddesi ile yöneticilikte aranan şartlar kolaylaştırılmıştır. Buna göre, daha önce genel müdür, genel müdür yardımcıları ve 1. derece imza yetkisine sahip olan kişilerin tamamı için “hukuk, iktisat, işletmecilik, maliye, bankacılık, veya mühendislik-işletmecilik” dallarında yüksek öğrenim görmüş olma şartı kaldırılarak sadece bir tanesinin bu özelliklerinden birisine sahip olması hükmü getirilmiştir.

İlgili yönetmelikte hisse devri ve ana sözleşme değişikliğinde değişiklik yapılarak; factoring şirketlerinde sermayenin % 10’u ve daha fazlasını temsil eden hissenin el değiştirmesi Hazinesin ön iznine bağlanmıştır. Ayrıca Madde: 8 değiştirilerek, Factoring şirketlerinin kambiyo senetlerine dayalı olsa bile bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğu fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler şeklinde hükme bağlanmıştır. Bu uygulama ile anlaşma üzerine varılan hesapların dışındaki faturasız hesapların işleme tabi tutulup factoring işleyişine ters düşen çek-senet kırdırma olayının önüne geçilmek istenmiştir. Yapılan düzenleme yerinde olmakla beraber, Hazine Müsteşarlığının denetimlerini sıklaştırması istenen neticelerin alınmasını kolaylaştıracaktır.

Söz konusu yönetmelikle birlikte factor şirketlerin borçlanma sınırları da öz kaynak tanımı değiştirilerek arttırılmıştır. Daha önceki tanımlamaya göre, ödenmiş sermaye ve yedek akçe toplamından bilanço zararının düşülmesi sonucu kalan bakiyeden oluşan öz sermaye, yeni yönetmelikle şöyle tanımlanmıştır: “Ödenmiş sermaye, yedek akçe, emisyon pirimleri ve 3 aylık dönem sonları itibariyle

düzenlenen mali tablolarda yer alan dönem kârının % 50'sinin toplamından, varsa zararın düşülmesi sonucu elde edilen bakiye”dir.

Bu çerçevede Hazine Müsteşarlığının, yayımladığı 6.6.1997 tarih 23011 sayılı Yönetmelikle factor şirketlerinin güven ortamında ve mümkün mertebe prosedürün azaltılmış şekilde gelişmesini sağlayacak değişiklikler yaptığı söylenebilir.

Diğer yandan factor şirketlerinin mali yapısını iyileştirecek önlemler yeterli değildir. Factoring piyasasının özellikle bankalarla rekabet edebilmesi için bankalara bağımlı kalmadan oluşturabilecekleri yeni, ucuz kaynaklara ihtiyaç vardır.

1.1.9. 20.3.1998 Tarih ve 23292 Sayılı Yönetmelik ve Değerlendirilmesi

6.6.1997 tarihli yönetmelik değişikliğinden yaklaşık 9 ay sonra 20.3.1998 Tarih ve 23292 Sayılı Yönetmeli değişikliği (Ek: 6) yapılmıştır.

İlk yönetmelik değişikliğinin 2,5 yıl sonra yapılmasına karşın ikinci yönetmelik değişikliğinin daha kısa sürede yapılması Hazine Müsteşarlığının gittikçe daha duyarlı olduğu ve factoring piyasasının içinde bulunduğu sorunlara gereken ilgiyi gösterdiği söylenebilir.

Bu kapsamda 23292 sayılı yönetmelikte yapılan değişikliklerle factor şirketlerinin şube açmaları halinde yerine getirecekleri prosedürleri ayrıntılarıyla açıklığa kavuşturulmuştur. Factoring piyasasının güvenli bir ortam da gelişmesi için yapılan değişiklikler yerinde olmakla birlikte değiştirilen 2 maddenin “a” bendinde “her bir şube için en az sermaye tutarı kadar ilave sermaye koymaları” hükmü bir çok factor şirketini mali açıdan zorlayacak ağır bir hükümdür.

Factoring piyasasının, müşterilerin güven duyabileceği bir ortamda gelişmesi için şube açmada aranan mali şartın ağırlığı; ülkemizde Ankara, İstanbul illerinde yoğunlaşan factoring işlemlerinin, ülkenin diğer illerindeki müşterilere yaygınlaştırılmasını kısıtlayacaktır. Bu açıdan factoring işlemlerinin ülke ekonomimize ve işletmelere yararlı olması için şube açmada istenen mali şartın emniyet ve güveni ihlal etmeyecek bir asgari seviyeye indirilmesi yerinde bir uygulama olacaktır.

Öte yandan geçici 2. madde ile ödenmiş sermaye tutarı 200 milyar lira'dan 500 milyar liraya çıkartılmıştır. Bu değişikliğe 23011 sayılı yönetmelikte olduğu gibi

yalnızca yeni factor şirketi kuracaklar ile sermayesinin % 50 veya daha fazlasını temsil eden payların başkalarına devri halinde olanlar tâbi olacaklardır.

Ödenmiş sermaye tutarındaki bu artış oldukça yüksektir. Çünkü ilk defa 22148 sayılı yönetmelikle belirlenen ödenmiş sermaye tutarı 2,5 yıl sonra yaklaşık % 180 artışla 200 milyar lira yapılmıştır. Ancak bu rakam 9 ay gibi kısa bir zaman sonra % 150 artış ile 500 milyar liraya yükseltilmiştir.

Devlet Hazine Müsteşarlığı'nın çıkardığı ilgili yönetmelik değişikliği genel olarak incelendiğinde görüleceği üzere; factor piyasasının emniyet ve güven içinde gelişmesini sağlayacak ağır mali yükümlülükleri kapsamaktadır. Ancak factoring işlemlerinin daha geniş kitleye hizmet vermesini sağlamak amacıyla ileride yapılacak düzenlemelerle mali şartların bir asgari seviyeye indirilmesi zaruridir.

1.2. Factoring İşlemlerinin Vergilendirilmesi

Statüleri yasalarla düzenlenmiş, ancak Vergi Kanunlarında hakkında özel düzenleme bulunmayan factor şirketlerinin yaptıkları işlemlerin vergi uygulamaları karşısındaki durumunu tayin edebilmek için, işlemin mahiyetine bakmak gerekmektedir.

Bu çerçevede factoring işleminde iki türlü işlem söz konusu olmaktadır.

1. Alacağın vadesinde tahsiline matuf olarak satıcıya verilen garanti, gayri nakdi kredi ve vadeden önce satıcıya sağlanan nakdi kolaylıklar (Finansman kolaylığı).
2. Factoring şirketlerine lehe alınan paralar.

Factor şirketlerince ilgili hizmetler karşılığında da müşterilerden bir bedel alınmaktadır. Bu bedelin adı ise faiz veya komisyon olabilmektedir.¹⁸⁸

Bu açıdan gerek factoring işleminin gerekse factor şirketlerinin vergisel sorunları için kanunlarda özel hükümler olmadığından konuyu ancak genel hükümlere ve vergi kanunlarına göre aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz:

¹⁸⁸ ŞİMŞEK Arif, "Türkiye'de Factoring Uygulaması ve Vergisel Boyutu", Yaklaşım, Yıl: 4, Sayı: 48, (Aralık-1996), s. 36.

1.2.1. Gelir Vergisi

Factoring işlemi gerek banka bünyesinde ve gerekse özel olarak bu amaçla kurulmuş olan bir anonim şirket bünyesinde yapılsın, bundan doğan gelirler 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 37 ve devamı maddeleri gereğince ticari kazanç sayılmakta ve buna göre vergilendirilmektedir.

Factoring ile ilgili vergisel sorunları incelerken bankaların veya factoring şirketlerinin müşterilerden sağladıkları hasılat dikkate alınarak değerlendirme yapılması gerekmektedir. Bu hasılat ise başlıca iki kalemden oluşmaktadır:

a- Factoring Komisyonu: Fatura bedelinin vadesinde tahsili, riskin deruhte edilmesi ve diğer yan hizmetler dolayısı ile müşteriden % 0,75-% 2,5 arasında değişen oranlarla alınan bir meblağdır. Bu açıdan factoring komisyonu bir tür hizmet bedelidir.

b- Finansman Ücreti: Bazen fatura bedelinin % 70-90'ı müşteriye avans şeklinde peşin olarak ödenir. Bu şekilde Factoring şirketi müşterisine kısa vadeli bir finansman sağlar. Bu durumda müşteriden iskonto haddine eşit bir faiz tahsil edilmiş olur.

Bu analiz de gösteriyor ki her iki hasılat kalemi de vergilendirme açısından (kurumlar bünyesinde yapıldığı için) ticari kazanç sayılmaktadır.

1.2.2. Kurumlar Vergisi

Factoring işlemleri ile iştigal eden banka ve anonim şirketler kurumlar vergisi mükellefi bulunmaktadır. Factoring işlemleri için özel istisna hükümleri bulunmadığından, bunlar ticari kazanç olarak vergi kapsamına girmekte ve kurum kazancı olarak vergilenmektedir. Çünkü Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesi gereğince, kurum kazancının tespitinde Gelir Vergisi Kanunu'nun ticari kazanç hakkındaki hükümleri uygulanmaktadır.¹⁸⁹

1.2.3. Damga Vergisi

488 Sayılı Damga Vergisi Kanunu'nun 1. maddesinde "Bu kanuna ekli 1 Sayılı Tabloda yazılı kağıtlar damga vergisine tabidir." denilmektedir. Yine aynı

¹⁸⁹ TUNCER Selahattin, "Türkiye'de Factoring Esasları ve Uygulama", Factoring Demeği Semineri, İstanbul, 1996, ss. 33-34.

kanunun 4. maddesinde de kağıtların içeriğinin belirlenmesinde “bir kağıdın tabii olacağı verginin tayini için o kağıdın mahiyetine bakılır ve buna göre tabloda yazılı vergisi bulunur” hükmü yer almaktadır. Bu hükümler gereği kanuna ekli 1 sayılı tabloda yer alan temliknameler % 6 damga vergisine tabidir.

Bu çerçevede Factoring işleminde satıcılar, faturaların bir suretini factor’e ciro ederek, alacak haklarını rücu edilmeksizin devretmektedir. Bu şekilde faturaların factor’e yazılı bir devir beyanı ile devredilmesi temlikname olarak kabul edilebilecek bir akiti gündeme getirmektedir. Dolayısıyla factoring işlemlerinde damga verisi mükellefiyeti doğmaktadır. Factor’e devredilen faturalarda yer alan tutarlar damga vergisinin matrahını oluşturmaktadır. Bu matrah üzerinden % 6 oranında damga vergisi ödenmesi gerekmektedir.

1.2.4. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV)

1985 yılında Katma Değer Vergisi Uygulamasının geçilmesi ile birlikte yürürlükten kaldırılan Gider Vergileri Kanunu’nda dahilde alınan gider vergileri, İstihsal Vergisi ve Hizmet Vergileri olmak üzere iki ana kısımdan oluşuyordu. BSMV, Hizmet Vergileri grubuna girmekte idi. Gider Vergileri Kanunu KDV Kanunu ile yürürlükten kaldırılırken BSMV’ne ilişkin hükümlere dokunulmamıştır. Banka ve sigorta işlemleri KDV Kanununun 17. maddesine göre KDV’den muaf tutulmuştur.

BSMV’nin konusu ise banka ve sigorta şirketlerinin 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu’na göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yaptıkları bütün işlemler dolayısıyla kendi lehlerine her ne ad altında olursa olsun nakten veya hesaben aldıkları paralardır. Verginin matrahı ise nakten veya hesaben alınan bu paraların tutarıdır.¹⁹⁰

Öte yandan Gider Vergileri Kanunu, ikrazat işleriyle uğraşanlar ile banka işlem ve hizmetlerinden herhangi birini sürekli olarak yapanların bu yasanın uygulanmasında banker sayılacağını öngörmektedir. Factoring şirketleri ise Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamede ikrazatçılar ile aynı kapsama alınmıştır. Bundan dolayı factoring şirketleri de BSMV kapsamına

¹⁹⁰ TÜRKiŞ İbrahim, “BSMV Mükelleflerinin Esas Faaliyetleri Dışında Yaptıkları İşlemlerin B.S.M.V. ve KDV Bakımından Değerlendirilmesi”, Vergi Sorunları, Sayı: 103, (Nisan-1997), s. 57.

girmektedir. Factoring şirketlerinin tahsil ettikleri finansman faizi ve factoring komisyonu üzerinden BSMV tahakkuk ettirmeleri gerekmektedir.

BSMV'nin oranı 1.1.1996 tarihinden itibaren % 5'tir. Bir ay içinde yapılan işlemlere ilişkin BSMV'si en geç ertesi ayın 15. günü akşamına kadar ilgili vergi dairesine beyan edilerek ödenmek zorundadır.¹⁹¹

1.2.5. Katma Değer Vergisi

KDV Kanunu'nun 17/4/e maddesine göre BSMV kapsamına giren işlemler Katma Değer Vergisinden istisnadır. Bu anlamda Factoring işlemleri de KDV'ne tabi değildir. Maliye Bakanlığı'nda bu görüş doğrultusundadır. Bakanlığın bu konu ile ilgili olarak verdiği 3.5.1991 Tarih ve 31842 nolu muktezada şöyle ifade edilmektedir; "Bilindiği üzere, 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu'nun 28. maddesinin 2. fıkrasında; Bankerlerin yapmış oldukları banka muamele ve hizmetleri dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar da banka muameleleri vergisine tabidir. Son fıkrasında ise, 2279 sayılı kanuna göre ikraz işleri ile uğraşanlar ikinci fıkrada belirtilen muamele ve hizmetlerden herhangi birini devamlı olarak yapanların da banker sayılacağı belirtilmektedir.

Anılan hükümlere göre, banka muamelelerinde herhangi birini teşkil eden kredi verme işlemi nedeniyle banker sayılacağından;

1. Factor şirketi ile satıcı arasında yapılan sözleşme gereğince satıcının istediği anda kullanabileceği ön ödemeler için genellikle fatura bedelinin % 70-90'ı oranında verilen kredi dolayısıyla alınan faiz veya iskonto bedelinin,
2. Kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi hizmetler karşılığı satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden alınan komisyon, ücret ve benzerlerinin, banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi tutulması gerekir."

¹⁹¹ TOROSLU, a.g.e., ss. 68-69.

1.3. İhracatın Finansmanı İle İlgili Factoring İşlemlerinde Vergi, Resim ve Harç İstisnası

3.12.1988 tarih ve 3505 sayılı Kanunun geçici 2'nci maddesinin (a) bendi gereğince ihracat işlemleri 488 Sayılı Damga Vergisi Kanunu ile 492 Sayılı Harçlar Kanununa göre damga vergisinden ve harçlardan istisna edilmiştir.

Factoring işlemlerinin ihracat finansmanında kullanıldığı takdirde, 3505 sayılı Kanun hükümlerinden yararlanıp yararlanmayacağı tartışma konusu olmuş ve keyfiyet Maliye Bakanlığına intikal ettirilerek görüş istenmiştir. Bakanlıkça verilen 14.3.1993 gün ve 23711 sayılı özel bir muktezada (özelge) aynen şöyle denilmiştir:

“İlgide kayıtlı yazınız üzerine, bankalarca yapılan ihracat bedelinin sağlıklı bir biçimde tahsili, bir ifade ile garanti altına alınması sonucunu doğuran factoring işlemlerinin ihracatın finansmanı ile ilgili bir işlem olup olmadığı hususunda tereddüde düşülmüş ve Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan konu ile ilgili görüşleri sorulmuştur.

Anılan Müsteşarlıktan alınan yazıdan; bankaların konusu ihracat olan rücu şartlı factoring işlemlerinin ihracat kredilerinden farklı olmadığı, bu nedenle ihracatın gelişmesine yönelik katkıları dikkate alınarak, ihracata yönelik her türlü factoring işlemlerinin banka ve sigorta muameleleri vergisi ve damga vergisinden istisna edilmesinin uygun olacağının mütalaa edildiği anlaşılmıştır.

Buna göre, 4.3.1989 gün ve 20098 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan ihracat ve yatırımlarda Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması Hakkında (1) Seri No'lu Tebliğin 11/A bölümüne istinaden factoring işlemlerinin 3505 sayılı Kanunun geçici 2. maddesinde sözü edilen damga vergisi ve harç istisnasından, bu işlemler sonucu bankanın lehine aldığı paraların ise, Bakanlar Kurulu'nca çıkarılan ihracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kararları ve bu kararlara dayanılarak Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca yayımlanan Tebliğlerde yer alan vergi, resim ve harçlardan istisnası hükümlerine göre banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna edilmesi gerekir.”

KESİM 2

MUHASEBE UYGULAMALARI

1. Genel Muhasebe Düzeni

Factoring işleminde bütün ağırlık muhasebecinin omuzlarındadır. Çünkü factoring işlemi doğrudan doğruya muhasebe bilgi ve becerisine dayanır. Burada muhasebecinin hem çok iyi bir muhasebe bilgisine sahip olarak hesapları yorumlaması, hem de yönetsel bilgi iletişim sistemine hakim olması gerekir. Ayrıca günümüzde yapılması gerekli günlük işlemlerin bilgisayarla yapılması muhasebecinin aynı zamanda bilgisayar da kullanmasını gerektirmektedir.¹⁹²

Factoring işleminin muhasebeleştirilmesinde asıl sorumluluk factor firmasındadır. Çünkü factor hem müşterisinin, hem üçüncü şahıs borçlunun ve hem de bizzat kendisinin muhasebe işlevlerini yerine getirmek zorundadır.¹⁹³

Factoring işlemlerinin muhasebesinin bu önemine rağmen ülkemizde, faaliyet halinde bulunan factor şirketlerinin uymak zorunda olduğu tek düzen bir hesap planı yoktur.

Factoring şirketleri ayrıca Sermaye Piyasası Kurulunun en son 29.1.1989 tarih ve 20064 sayılı Resmi Gazete’de yayınlandığı Tebliğe göre “Standart Genel Hesap Planı ve Mali Tablolarına” tabi değildir. Ancak, bu durum menkul kıymetlerini halka arzetmiş veya arzetmiş sayılan yüz veya daha fazla ortaklı factor anonim ortaklıklarını kapsamamaktadır. Bu açıdan bu tür factor şirketleri Standart Genel Hesap Planı ve buna uygun Mali Tabloları hazırlayacaklardır.

Öte yandan, factor şirketleri Maliye ve Gümrük Bakanlığının 26.12.1992 gün ve 2447 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “Tek Düzen Hesap Planı ve Mali Tabloları” bilanço esasına göre defter tutan şirketleri kapsamaktadır. Ancak, factor şirketleri bilanço esasına göre defter tutmakla beraber, faaliyet konuları itibariyle

¹⁹² SUSAN, CHARLES, a.g.e., s. 68.

¹⁹³ KOCAMAN, a.g.e., s. 62.

farklı muhasebe tekniklerini kullandıkları için istisna edilen şirketler arasında sayılmıştır.¹⁹⁴

Bu çerçevede factor şirketleri birbirlerinden farklı bir şekilde muhasebe düzeni oluşturarak faaliyet göstermektedirler.

2. Factoring İşlemleri İle İlgili Hesaplar

Tek düzen hesap planı çerçevesinde factoring işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde genel olarak kullanılabilecek hesaplar şunlardır:

100 Kasa: Bu hesap, işletmenin elinde bulunan ulusal ve yabancı paraların TL karşılığının izlenmesi için kullanılır. Tahsil olunan para tutarları borç, ödemeler ve bankaya yatırılan para tutarları alacak kaydedilir. Hesap daima borç bakiyesi verir.

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

102 Bankalar: Bu hesap, işletmece yurtiçi ve yurtdışı banka ve benzeri finans kurumlarına yatırılan ve çekilen paraların izlenmesini kapsar. Bankalara para olarak veya hesaben yatırılan değerler borç, çekilen tutarlar ile üçüncü kişilerce tahsil edildiği anlaşılan çek ve ödeme emirleri alacak kaydedilir.

120 Alıcılar: Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senetsiz alacaklarının izlenmesi için kullanılır. Senetsiz alacağın doğması ile bu hesaba borç, tahsil edilmesi halinde alacak kaydedilir.

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

¹⁹⁴ ATAMAN Başak, "Türk Factoring Şirketlerinde Muhasebe Hesap Düzeni ve Belge Örnekli Bir Uygulama", Vergi ve Muhasebeci İle Diyalog Dergisi, (21.2.1997), s. 22.

780 Finansman Giderleri: 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.

3. Factoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Yapılan açıklamalar ışığında rakamlı ve basite indirgenmiş bir uygulama örneğinde, factoring işlemlerinin ilgili satıcı ve factor şirketi tarafından muhasebeleştirilmesini aşağıdaki şekilde gösterebiliriz¹⁹⁵:

a- Uygulama Örneği Metni: A firması yurt içinde bulunan B firmasına 100.000 TL tutarında ticari mal satmış, %15 KDV'si peşin tahsil etmiş ve satış bedeli için üç ay vadeli bir senet almıştır. A firması bu alacağını factoring işlemine tabi tutmak üzere, C Factoring Ortaklığına başvurmuş ve aşağıdaki koşullara göre tam factoring türünde factoring anlaşması aynı günde imzalanmıştır.

- Factoring ortaklığı tarafından senet bedelinin % 80'i kesinti yapılmadan A firmasına hemen ödenecektir.
- Uygulanan faiz oranı % 80, hizmet komisyonu oranı % 1, teminat komisyonu oranı % 2, BSMV oranı % 5'tir.
- Faiz, komisyon, BSMV üç ay sonra ve senet bedelinin % 20'sini oluşturan A firmasının C factoring ortaklığındaki kalan alacağından mahsup yoluyla tahsil edilecek ve mahsuptan sonra kalan tutar A firmasına ödenecektir.
- Factoringe tabi tutulan senet bedeli, vade sonunda factoring ortaklığı tarafından tahsil edilmiştir.

b- Satıcının Muhasebe Kayıtları: Yukarıdaki bilgilere göre, satıcının (A firmasının) muhasebe kayıtları şöyle yapılabilir:

b/1			
	100 KASA	15.000	
	127 ALACAK SENETLERİ	100.000	
	• B Firmasından Alacaklar		
	600 YURT İÇİ SATIŞLAR	100.000	
	391 HESAPLANAN KDV	15.000	
	Ticari malın üç aylık vadeli olarak senetle satılması ve KDV'nin peşin tahsili		
b/2			
	100 KASA	80.000	
	127 DİĞER TİCARİ ALACAKLAR	20.000	
	• C Factoring Ortaklığından Alacaklar		
	121 ALACAK SENETLERİ	100.000	
	• B Firmasından Alacaklar		
	B Firmasındaki kısa vadeli ticari alacağın C factoring Ortaklığına satılması ve alacağın % 80'inin nakden tahsili		
b/3			
	653 KOMİSYON GİDERLERİ	1.000	
	770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	50	
	329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	1.050	
	• C Factoring Ortaklığına Borçlar		
	Hizmet komisyonu ve BSMV'nin C Factoring Ortaklığına borç kaydedilmesi		
b/4			
	653 KOMİSYON GİDERLERİ	2.000	
	770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	100	
	329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	2.100	
	• C Factoring Ortaklığına Borçlar		
	Teminat komisyonu ve BSMV'nin C Fatoring Ortaklığına borç kaydedilmesi		

¹⁹⁵ ÖRTEN remzi, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-VII", Maliye Postası, Sayı: 366, (1.12.1995), ss. 68-72.

b/5

780 FİNANSMAN GİDERLERİ	16.800	
• Faiz Giderleri	16.000	
• BSMV	800	
329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR		16.800
• C Factoring ortaklığına borçlar		

Factoring Faizi ve BSMV'nin C Fatoring Ortaklığına borç kaydedilmesi

b/6

329 DİĞER TİCARİ BORÇLAR	19.950	
• C Factoring Ortaklığından Borçlar		
100 KASA	50	
127 DİĞER TİCARİ ALACAKLAR		20.000
• C Factoring Ortaklığından Alacaklar		

Factoring Ortaklığına ait alacak ve borç hesaplarının mahsubu ve alacak fazlası olan 50 TL'nin tahsili

Mahsup ve tahsilat topluca yapılmışsa; satıcının muhasebe kayıdı aşağıdaki şekilde yapılır:

653 KOMİSYON GİDERLERİ	3.000	
• Hizmet Komisyonu	1.000	
• Teminat Komisyonu	2.000	
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	16.800	
• Faiz	16.000	
• BSMV	800	
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	150	
• Hizmet Komisyonu BSMV'si	50	
• Teminat Komisyonu BSMV'si	100	
100 KASA	50	
127 DİĞER TİCARİ ALACAKLAR		20.000
• C Factoring Ortaklığından Alacaklar		

Hizmet ve teminat komisyonu ile faiz ve BSMV'nin Factoring Ortaklığındaki alaktan mahsup yoluyla ödenmesi ve kalan 50 TL'nin tahsili

c- Factoring Şirketin Muhasebe Kayıtları: Yine yukarıdaki örnekte yer alan bilgilere göre, C Factoring Firması da muhasebe kayıtlarını aşağıdaki gibi yapabilir:

c/1 _____ / _____
121 ALACAK SENETLERİ 100.000

• B Firmasından Alacaklar

100 KASA 80.000

320 SATICILAR 20.000

• A Firması

A Firmasının B Firmasından olan kısa vadeli ticari alacağının satın alınması ve % 80'inin nakden ödenmesi

c/2 _____ / _____
120 ALICILAR 1.050

• A Firması

600 YURT İÇİ SATIŞLAR 1.000

• Hizmet Satışları

• Hizmet Komisyonu

360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR 50

• Ödenecek BSMV

Hizmet komisyonu ve BSMV'nin ilgili hesaplara kaydedilmesi

c/3 _____ / _____
120 ALICILAR 2.100

• A Firması

600 YURT İÇİ SATIŞLAR 2.000

• Hizmet Satışları

• Teminat Komisyonu

360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR 100

• Ödenecek BSMV

Teminat komisyonu ve BSMV'nin ilgili hesaplara kaydedilmesi

c/4		/	
	120 ALICILAR		16.800
	• A Firması		
	600 YURT İÇİ SATIŞLAR		16.000
	• Diğer Satışlar		
	• Factoring Faizi		
	360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		800
	• Ödenecek BSMV		
	Factoring Faizi ve BSMV'nin ilgili hesaplara kaydedilmesi		
c/5		/	
	320 SATICILAR		20.000
	• A Firması		
	120 ALICILAR		19.950
	• A Firması		
	100 KASA		50
	A Firmasına ait alacak ve borç hesaplarının mahsubu ve borç fazlasının A Firmasına ödenmesi		
c/6		/	
	100 KASA		100.000
	121 ALACAK SENETLERİ		100.000
	• B Firmasından Alacaklar		
	Factoringe tabi tutulan alacağın alıcıdan (Borçludan, B Firmasından) tahsili		

Factoring şirketi, Factoring işleminden kaynaklanan hizmet ve teminat komisyonları ile Factoring Faizini ve BSMV'yi A firmasına olan bakiye borcundan topluca mapsup ederse; c/2, c/3, c/4 ve c/5'daki muhasebe kayıtlarını aşağıdaki gibi yapmak daha pratiktir.

320 SATICILAR	20.000
• A Firması	
600 YURT İÇİ SATIŞLAR	19.000
• Hizmet Satışları	1.000
• Hizmet Komisyonu	
• Diğer Satışlar	18.000
• Teminat Komisyonu	2.000
• Factoring Faizi	1.600
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR	950
• Ödenecek BSMV	
100 KASA	50
Hizmet ve teminat komisyonu ile faiz ve BSMV'nin A Firmasına olan bakiye borçtan mahsubu ve kalan borç fazlasının A firmasına ödenmesi	
/	

4. Factoring İşleminin Mali Tablolara Etkisi

Firmalar, firmanın mali durumunu, faaliyet sonuçlarını ve finansal yönden gelişmesini değerlendirmek, gelişme yönlerini saptayabilmek ve o firma ile ilgili geleceği dönük tahminlerde bulunabilmek için¹⁹⁶ değişik tablolar düzenlerler bunlara malî tablolar denir.

Mali tablolardan Bilanço ve Gelir Tablosu iki temel mali tabloyu teşkil etmektedir. Bu bölümde factoring işlemlerinin işletmenin bilanço ve gelir tablosunda meydana getirdiği etkisini incelemeye çalışacağız.

4.1. Bilanço Üzerindeki Etkisi

Factoringin firmanın bilançosuna olan etkisi diğer bütün finansman yöntemlerinden farklıdır. Hem vade düzenlemelerinde hem de avans düzenlemelerinde factor'un müşterisi normal olarak factor'e bağlı değildir. Ayrıca müşterinin hesap raporunda borcu yoktur. Tam tersine alacaklarının tutarı kadar

¹⁹⁶ AKGÜÇ Öztin, Mali Tablolar Analizi, Muhasebe Enstitüsü Yayını No: 64, Genişletilmiş 9. Baskı, İstanbul, 1995, s. 1.

factor ana borçlu durumdadır. Bunun cari oran üzerinde olumlu bir etkisi vardır.¹⁹⁷ Çünkü factoring sayesinde bilançonun aktif kısmındaki alacak rakamları düşer, firmaya nakit girişi olur ve böylece bilançonun likiditesi artar duruma gelmektedir.

4.2. Gelir Tablosu Üzerindeki Etkisi

Gelir tablosu, işletmenin belli bir döneminin faaliyet sonucunu ve bu sonuca brüt satışlardan başlayarak nasıl ulaştığını gösterir. Bu açıdan factoring işleminin gelir tablosu üzerindeki etkisi, bilançodaki gibi hemen ortaya çıkmaz. Bu etki factoring işlemlerinin sonucunda dönem sonunda ortaya çıkacaktır.

Ancak, işletmenin dönem sonu beklemeden factoring işleminin maliyetlerin düşüşüne katkısı ve azalan masrafları “Başabaş Noktası Analizi” ile ölçülerek bir değerlendirme yapılabilir.

Buna göre, satılan malın maliyetinin hesaplanmasında, değişken masraflar kalemine belli bir oranda Factoring Komisyonu yükleyip Factoring Ücretini satılan malın değeri ile ilişkilendirdiğimizde, sadece komisyonu kapsayan bir başabaş noktası seviyesini belirleyebiliriz. Bu oran faiz ödemelerini kapsamamakta ve faizler sabit masraf kabul edilmektedir. Ayrıca faiz ancak avans ödemesi yapıldığında gündeme gelir ve miktarı zaman içinde değişkendir.

Bu çerçevede başabaş noktası seviyesi açısından konuya yaklaştığımızda belirtilen üç şartın yerine getirildiğini varsayalım:

- İşletme avans ödeme talep etmez (Sabit masraflar içinde factore ödenen faiz kalemi yoktur)
- Factoring uygulaması ile sağlanan sabit masraf tasarrufları factore komisyonları karşılamaktadır.
- İşletmenin tüm kredili satışları factorden geçmektedir.

Varsayımlar sonucu factoring net kâr miktarını etkilemeyecektir. Sabit masraf tasarruflarını factor komisyonlarını karşıladığından, hareketle grafik olarak başabaş noktası da şu şekilde hesaplandığında;

¹⁹⁷ APAK, a.g.e.,s. 100.

Sabit masraflar ile brüt kâr marjı doğru orantılı olduğu görülmektedir. Bu nedenle başabaş noktasının düşmesi için $SM \times 100$ (pay)'ın brüt kâr marjından daha hızlı düşmesi gerektiği saptanmaktadır. Başabaş noktasının düşmesi için payın % x oranı kadar düşerken, payda % y oranında düşecek ve x değeri y'den büyük bir değerde olacaktır. Bunun sonucu hasılat ve net kârın sabit olduğu durumda sabit masrafları değişken masraflara yüklediğimizde başabaş noktası düşer ve bu düşüş net kârın, brüt kâra oranının yüksekliği oranından daha hızlı olur. Konjonktürel dalgalanmalara açık şirketlerde başabaş noktası seviyesinin düşmesi ise piyasa rekabeti açısından temel öneme sahiptir.¹⁹⁸



¹⁹⁸ ÖNCEL Aykut, "Factoring İşlemleri", İSO Dergisi, Sayı: 304, (22.6.1998), s. 57.

KESİM 3

TÜRKİYE'DE MEVCUT UYGULAMA BOYUTLARI

1. Genel Olarak Türkiye'de Factoring Uygulamaları ve

Değerlendirilmesi

1.1. Türkiye'de Factoring Uygulamalarının Başlangıcı

24 Ocak 1980'de yapısal uyumu öngören istikrar programı ile birlikte uygulamaya konulan ekonomik politikalarla Türk ekonomisinin, uluslararası rekabet ortamına uygun bir yapıya kavuşturulmasına önem verilmiştir. İktisadi büyümenin ihracat öncülüğünde gerçekleştirildiği bu modelde yapısal değişim en fazla kendini Türk dış ticaretinde ve dış ticaretin dinamik gelişimine ayak uyduran finans sektöründe göstermiştir.

Öte yandan Türkiye ekonomisinin 1980'lerden günümüze getirdiği liberasyon ve yeniden yapılanma süreci, finans sektörünü de doğrudan etkilemiş ve radikal değişimler gözlenmiştir. Ekonominin dışa açılması ile beraber ortaya çıkan uluslararası rekabet, kamu otoriteleri ve bankalarca da çok iyi algılanmış, yeni dış ticaret, bankacılık teknikleri, yeni ürünler ve yeni mali kanunlar gündeme gelmiş ve uygulanmaya başlanmıştır.¹⁹⁹

Factoring de bu yeniden yapılanmanın, ürün çeşitliliğinin dışa açılmanın bir sonucu olarak, vadeli ihracatın başlaması ile birlikte finans sektörümüzde ilk kez 1988'de İktisat Bankası bünyesinde başlatılmıştır. Factoring faaliyetleri 1990 yılına gelindiğinde tam faaliyete geçmiştir.²⁰⁰ İlk uygulamaların bankalar tarafından başlatılmasının temel nedenler ise;

1. Bankaların kolaylıkla kaynak sağlamaları,
2. Sektör tecrübeleri,
3. Piyasa ve müşteriler hakkında oluşturdıkları bilgi dosyalarının genişliği, şeklinde sıralanabilir.²⁰¹

¹⁹⁹ EMEN İsmail, "Factoring'in Bugünü ve Yarını", Bankacılık, Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993); s. 8.

²⁰⁰ PARA, Factoring Sektör Eki, (9 Şubat-1992), s. 31.

²⁰¹ ÇARIKÇIOĞLU, a.g.e., s. 19.

1.2. Factoring Piyasasında Gözlenen Hızlı Gelişme

Türkiye’de Factoring, bankaların bünyesi içinde başlanan uygulamalar ile Türk iş dünyası tanışmış, 1990 yılının sonlarına doğru factoring işlemleri banka bünyesinden ayrılarak ayrı tüzel kişilikler şeklinde oluşturulmuştur.

1990 yılından sonra iş dünyasının bu alternatif finans enstrümanına artan ilgisi sonucu, gerek bankalar gerekse özel girişimciler bu sektöre yoğun bir şekilde yatırım yapmışlardır. 1992’in onuncu ayına gelindiğinde şirket sayısı bir anda 17’ye yükselmiş ve nihayet 1993’de şirket sayısında görülen hızlı artış neticesinde, sektörde faaliyette bulunmak üzere kayıtlı şirket sayısı 30’a ulaşmıştır.²⁰²

Türkiye’de Factoring şirketlerinde görülen bu hızlı artış diğer Dünya ülkelerine paralel bir gelişme şeklinde olmamıştır. Örnek vermek gerekirse Dünya Factoring Piyasasında lider durumda olan Amerika’da factoring şirketlerinin çok olmasının sebebi, Amerika’nın çok büyük olmasından kaynaklanmaktadır. Aynı şekilde factoring piyasasında lider durumunda diğer bir ülkede İtalya’dır. İtalya’da factoring şirketlerinin yoğun olmasının sebebi sektörel büyük tröstlerin varlığıdır. Örneğin, Fiat, Pirelli bunlara güzel örneklerdir.²⁰³

Bu çerçevede Türkiye’de factor şirketlerinin ilk yıllarda gözlenen artışın temel nedeni, başlangıçtan factor şirketlerinin kuruluşuna herhangi bir düzenleme getirilmemiş olmasıdır. Ayrıca, ülkemizdeki ticari bankaların önemli bir kısmının, müşterilerine “tüm finansal hizmetler” sunmak istemeleridir.²⁰⁴

Hukuki alt yapıdan yoksun ve devletin denetiminden uzak olan factor şirketlerinin sayısı 1994 yılına kadar büyük bir hızla artmıştır. Sayılara bile tam olarak tespit edilemeyen 100 kadarının faaliyette olduğu ancak tahmin edilebilen factor şirketleri denetlenmedikleri için, tefeciler ile banka kökenli factor şirketleri aynı isim altında aynı kulvarda yarışır hale gelmişlerdir. Özellikle bu dönemde Banka kökenli 15 Factor şirketi bu işi dünya standartlarında yaptıklarını ve

²⁰² BARTU Taylan, “Türkiye’de Factoring”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 11.

²⁰³ EKMEKÇİOĞLU, Rengin, “KOBİ’lerin Factoring’den Yararlanması Engelleniyor”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 5

²⁰⁴ KARAKAŞ Mehmet, “Şirket Sayısı Zamanla Azalacak”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 9.

piyasadaki şirket enflasyonunun meydana getirdiği tefeci imajından sektörün bir an önce kurtulması gerektiğini her fırsatta vurgulamışlardır.²⁰⁵

1993 yılında 970 milyon dolar olan factor şirketlerinin cirosu 1994 yılına gelindiğinde 870 milyon dolara düşmüştür. Ayrıca factor şirketi sayısında da azalma gözlenmiştir. Bunun en büyük sebebi ise 1994 Ocak ayından itibaren yaşanan ve ekonomi dünyasını sarsan ekonomik krizdir.²⁰⁶ Bu dönemde factor şirketlerin çoğu alacaklarını tahsil etmekle beraber yeni müşteriler kabul etmeyerek kriz bitene kadar sadece çok itibarlı müşterilerin çok küçük hacimli factoring işlemlerini yapar duruma gelmiştir. Bu açıdan faaliyet gösteren factor şirketlerin ortak görüşü; iyice küçülerek ve işlemleri dondurarak krizi ayakta atlatmak doğrultusunda idi. Böylece öz kaynakları dışında yurtiçi ve yurtdışı kredilerle işlem hacmini yükselten factor şirketleri kriz ile birlikte bu kredilerini kapatmak zorunda kalmışlardır. Bazı şirketler ise yeni özkaynaklarla mali yapıyı güçlendirme yolunu seçerken bazıları da risklerini sıfırlamaya yönelmişlerdir. Sabit faizle iskonto yapanların bir kısmı ise işlerine son vermek zorunda kalarak piyasadan çekilmişlerdir.

Ekonomik kriz tüm finans sektörünü olumsuz yönde etkilerken, factor şirketleri yukarıda sayılan bazı olumsuzluklar dışında bir takım avantajlarda sağlamışlardır. Bunların en başında, factoring işlemlerini tefecilik için bir kılıf olarak gören ve uygulamalarını bu doğrultuda sürdüren aktif kalitesi ve kaynağı zayıf olan şirketlerin sektörden elenmesidir. Ayrıca krizle birlikte uzun vadelerin kalktığı, işlemlerin tüm dünyada olduğu gibi kısa vadede yapılmaya başlanması olumlu gelişmedir. Yani şirketlerin eskiden altı ay gibi uzun vadede işlem yaparken, kriz gündeme gelince 30 gün vadeli işlemler yapmaya başlamaları dünya standartlarına uyum açısından önemlidir.²⁰⁷

²⁰⁵ İSO, "Factoring'i Gümrük Birliği Heyecanı Sardı", Sayı: 352, (Temmuz-1995), s. 10.

²⁰⁶ EKONOMİK TREND, "Türkiye'de Factoring", Yıl: 3, Sayı: 47, (19 Kasım-1995), s. 40.

²⁰⁷ İSO, "Factoring'i Gümrük Birliği Heyecanı Sardı", Sayı: 352, (Temmuz-1995), s. 10.

1995 yılına gelindiğinde Factoring Piyasası açısından olumlu gelişmeler gözlenmiştir. Bunun en önemli nedeni, 27.6.1994 tarih ve 21973 sayılı Kanun Hükmünde Kararname uyarınca factoringle ilgili yönetmeliğin çıkarılarak uygulanmaya konmuş olmasıdır. Bu yönetmelikle factoring piyasası belirli bir disipline kavuşmuştur. Ayrıca mevcut şirketler yönetmelik hükümlerine uyabilmek için gerekli önlemleri almışlar, sermayelerini belirlenen düzeylere yükseltmişlerdir. Bunu başaramayan factor şirketleri ise piyasayı terk ederek, sektörün asıl ciddiyetine kavuşmasını sağlamışlardır.

Öte yandan factoring piyasasının tam bir ciddiyete kavuşması için 6.6.1997 tarih ve 23011 sayılı yönetmelik ile 20.03.1988 tarih ve 23292 sayılı yönetmelikler de çıkartılarak factoring işlemlerine yeni düzenlemeler getirilmiştir.

1.3. Türkiye’de Factoring Şirketlerinin Dünya Genelinde Yeri

Türkiye’de factoring alanında faaliyet gösteren toplam şirket sayısı 58 olup sermayesinin % 50’si bir bankaya ait olanların sayısı 15’tir.²⁰⁸ Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere faaliyet gösteren factor şirketleri arasında en fazla ödenmiş sermayeye sahip factor şirketi 2.100 milyar ile Era Finans Factoring A.Ş.’dir. 500 milyar liralık sermaye ile Demir Factoring Hizmetleri A.Ş. ikinci sırada bulunurken, Başer Factoring A.Ş. 400 milyar liralık ödenmiş sermaye ile üçüncü sırada yer almaktadır.

Tablo 2.1. Türkiye’de Faaliyet Gösteren Factor Şirketleri

Factoring Şirketleri	Kuruluş Tarihi	Ödenmiş Sermaye (TL)
1. Acar Factoring A.Ş.	2.2.1993	75.000.000.000
2. Ak Factoring Hizmetleri Ticaret A.Ş.	-	75.000.000.000
3. Akdeniz Factoring Hizmetleri A.Ş.	22.6.1993	75.000.000.000
4. Aktif Finans Factoring Hizmetleri A.Ş.	19.6.1990	331.000.000.000
5. Ar Factoring Hizmetleri A.Ş.	13.2.1996	75.000.000.000
6. Atlas Factoring Hizmetleri A.Ş.	6.8.1993	150.000.000.000
7. Azim Factoring A.Ş.	12.9.1995	75.000.000.000

²⁰⁸ BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, 20.03.1998.

8. Başer Factoring A.Ş.	5.7.1995	400.000.000.000
9. Best Factoring A.Ş.	10.8.1993	75.000.000.000
10. Çağdaş Finans Factoring Hiz. A.Ş.	26.10.1994	75.000.000.000
11. Denk Factoring Hizmetleri A.Ş.	14.2.1996	75.000.000.000
12. Demir Factoring A.Ş.	23.6.1993	500.000.000.000
13. Destek Finans ve Factorin Hiz. A.Ş.	20.6.1996	75.000.000.000
14. Devir Factoring Hizmetleri A.Ş.	14.5.1991	75.000.000.000
15. Dış Factoring A.Ş.	25.11.1992	75.000.000.000
16. Dünya Factoring A.Ş.	22.3.1996	75.000.000.000
17. Efe Finans Factoring Hiz. A.Ş.	3.11.1995	75.000.000.000
18. Ege Factoring Hizmetleri A.Ş.	11.2.1994	135.000.000.000
19. EGS Factoring Hizmetleri A.Ş.	6.10.1995	75.000.000.000
20. Eko Finans Factoring Hiz. A.Ş.	23.3.1994	75.000.000.000.
21. Ekpres Factoring A.Ş.	27.8.1993	150.000.000.000
22. Endeks Factoring A.Ş.	14.2.1994	75.000.000.000
23. Era Finans Factoring A.Ş.	24.8.1992	2.100.000.000.000
24. Es Facto Factoring Hiz. A.Ş.	27.8.1992	75.000.000.000
25. Euro Factoring Alacak Alımı A.Ş.	9.6.1992	75.000.000.000
26. Facto Finans A.Ş.	5.6.1990	120.000.000.000
27. Facto Kapital Factoring Hiz. A.Ş.	2.8.1993	75.000.000.000
28. Ferman Factoring A.Ş.	-	75.000.000.000
29. Fiba Factoring Hiz. A.Ş.	27.11.1992	200.000.000.000
30. Fon Factoring Hiz. A.Ş.	26.10.1993	75.000.000.000
31. Genç Factoring Finansal A.Ş.	28.12.1994	75.000.000.000
32. Grup Factoring Hizmetleri A.Ş.	1.11.1995	75.000.000.000
33. Heller Factoring A.Ş.	11.2.1992	385.000.000.000
34. Hepkon Factoring Hiz. A.Ş.	6.8.1992	75.000.000.000
35. İstanbul Factoring Hiz. A.Ş.	22.6.1993	75.000.000.000
36. İş Factoring Finansal Hiz. A.Ş.	6.7.1993	75.000.000.000
37. K. Factoring Hizmetleri A.Ş.	20.8.1996	75.000.000.000
38. Kapital Factoring Hiz. A.Ş.	22.5.1992	75.000.000.000

39. Katmerci Factoring Hiz. A.Ş.	-	75.000.000.000
40. Kızılkaplan Factoring A.Ş.	26.6.1996	75.000.000.000
41. Kulevoğlu Factoring Hiz. A.Ş.	25.11.1993	75.000.000.000
42. Kura Factoring Hiz. A.Ş.	4.10.1993	106.000.000.000
43. Kurtuluş Factoring Hiz. A.Ş.	13.1.1993	75.000.000.000
44. Optima Factoring Hiz. A.Ş.	16.6.1996	75.000.000.000
45. Öz Finans Factoring Hiz. A.Ş.	15.6.1992	300.000.000.000
46. Pamuk Factoring A.Ş.	30.9.1992	75.000.000.000
47. Reel Factoring A.Ş.	5.4.1994	75.000.000.000
48. Site Factoring Hiz. A.Ş.	8.12.1995	75.000.000.000
49. Sümer Factoring Hiz. A.Ş.	17.5.1996	75.000.000.000
50. Şetat Factoring A.Ş.	28.9.1992	75.000.000.000
51. Şirinoğlu Factoring Hiz. A.Ş.	28.2.1992	75.000.000.000
52. Tekstil Factoring Hiz. A.Ş.	3.3.1994	75.000.000.000
53. Toprak Factoring A.Ş.	13.5.1994	300.000.000.000
54. Tütün Factoring Hiz. A.Ş.	-	75.000.000.000
55. Ticaret Factoring Hiz. A.Ş.	16.7.1993	75.000.000.000
56. Tür Factoring Hiz. A.Ş.	11.1.1993	75.000.000.000
57. Ulus Factoring A.Ş.	12.8.1992	150.000.000.000
58. Umur Türe Finans Factoring A.Ş.	14.9.1993	75.000.000.000

Kaynak: BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, 20.03.1998, s. 1.

Türkiye’de faaliyette bulunan factor şirketleri sayı itibari ile dünya genelinde Tablo: 1; 2, 3, 4, 5’de görüldüğü üzere ilk sıralarda yer almaktadır.

Yurtiçi ve yurtdışı işlem hacimleri bakımından dünya genelinde bir karşılaştırma yapılırsa aşağıda Tablo 2.2.’de görüleceği üzere 340 milyar dolarlık dünya factoring hacminin, 317 milyar doları yurtiçi, 23 milyar doları uluslararası factoring işlemlerinden sağlanmıştır.

Ayrıca tabloda factoring hacminin dağılımı incelendiğinde, üç ülkenin bu pazarın % 50’sini elinde bulundurduğu görülmektedir. 1995 yılı factoring gelirlerine göre bu sıralama; 60,9 milyar dolar ile Amerika Birleşik Devletleri ilk sırada yer

alırken bu ülkeyi 54,6 milyar dolar ile İtalya, 52,3 milyar dolar ile İngiltere izlemektedir. Firma başına düşen işlem hacmi açısından ise ABD yine ilk sıradadır. Türkiye ise 1,1 milyar dolarlık işlem hacmi ile orta sıralardadır. Mevcut factor şirketi sayısı ile şirket başına düşen işlem hacmi bakımından ise son sıralarda yer almaktadır. Görüldüğü üzere Türkiye ile diğer ülkeler arasındaki şirket sayısının fazlalığı ve işlem hacmi arasındaki orantısızlık çok yüksektir.

Tablo 2.2. Dünya Factoring Gelirleri (1995 Yılı) (Milyon \$)

Ülke	Yurtiçi Factoring	Yurtdışı Factoring
AVRUPA		
Avusturya	1.887	228
Belçika	3.630	2.200
Kıbrıs	545	42
Çek Cumhuriyeti	300	250
Danimarka	2.400	800
Finlandiya	3.575	35
Fransa	31.835	2.000
Almanya	11.500	2.800
Yunanistan	100	10
Macaristan	90	50
İzlanda	0	30
İrlanda	2.300	35
İtalya	51.800	2.800
Hollanda	12.000	2.500
Norveç	4.010	200
Polonya	13	2
Portekiz	3.950	164
Romanya	0	30
Rusya	0	20
Slovakya	40	55
Slovenya	1	7

İspanya	6.000	400
İsveç	4.000	150
İsviçre	460	140
Türkiye	800	300
İngiltere	50.100	2.200
TOPLAM	191.336	17.448
AMERİKA		
Arjantin	130	0
Brezilya	2.500	0
Kanada	1.800	700
Şili	1.100	0
Kolombiya	80	0
Ekvator	50	0
Meksika	5.500	60
A.B.D.	58.700	2.200
TOPLAM	69.860	2.960
AFRİKA		
Cezayir	50	30
Güney Afrika	2.000	50
TOPLAM	2.050	80
ASYA		
Çin	10	30
Hong Kong	360	300
Endonezya	2.760	55
Hindistan	250	0
İsrail	1	15
Japonya	27.440	870
Malezya	2.000	40
Filipinler	17	8
Singapur	1.900	350
Güney kore	15.000	650

Sri Lanka	40	0
Tayvan	50	350
Tayland	1.215	30
TOPLAM	51.013	2.698
AVUSTRALYA		
Avustralya	2.300	100
Yeni Zelanda	170	10
TOPLAM	2.470	110

Kaynak: F.C.I., The International Factoring Report, 1996, s. 4' den
Yararlanarak Hazırlanmıştır.

Bu açıdan bakıldığında Türkiye'de factor şirket sayısı ile işlem hacmi arasındaki orantısızlığın sebebi, 1994'e kadar ikrazatçılık işlemlerinin yasal olmaması nedeniyle, ödünç para verme işleriyle uğraşmak isteyenlerin factoring adı altında ikrazat işlemi yapılmış ve şirket sayısı yapay bir şekilde artmıştır. Ayrıca Hazine Müsteşarlığının yine aynı yıl bankalara verdiği görüşte banka bünyesinde yapılan factoring işlemini kredi olarak saymış ve Bankalar Kanunu'ndaki kredilere ilişkin 38. Madde hükmüne tabi kılmıştır. Böylece bankalar kullanılabilir kredi hacmini daraltmak istemediğinden factor şirketi kurma yoluna gitmişlerdir.²⁰⁹

Daha önceki bölümlerde açıkladığımız gibi factoring zincirlerinden en büyük kuruluş FCI kuruluşudur. Türkiye'de 10 factoring şirketi FCI'a üyesidir. Bunlar Aktif Finans Factoring, Devir Factoring Hizmetleri, Euro Factoring Alacak Alımı, Facto Finans Alacak Alımı, Heller Factoring, İş Factoring Finansman Hizmetleri, Demir Factoring, Fiba Factoring, Toprak Factoring, Dış Factoring A.Ş.'dir.²¹⁰

²⁰⁹ BOZANTI Necmi, "Girişimcilerin Factoringe İlgiyi Artıyor", Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 2.

²¹⁰ DÜNYA GAZETESİ FACTORİNG ÖZEL EKİ, "FCI, 46 Ülkede Faaliyet Gösteriyor", (30 Eylül-1996), s. 9.

Ayrıca FCI'a tam üyelik ve yarım üyelik söz konusudur. Tam üye olabilmek için factoring hacminin 10 milyon doları geçmiş olması gerekmektedir. Türkiye'de Facto Finans, Heller Finans, Aktif Finans FCI'a tam üyedir. Diğer 7 Factoring şirketi ise yarım üyedir. Bu üyeliklerin manası ise Türkiye'nin önünde, dünyanın pek çok ülkesindeki şirketler hakkında güvenilir istihbarat edinebilmesi yolunun açılması anlamına gelmektedir.²¹¹

Factoring zincirlerinden ikinci büyük kuruluş ise International Factors Group (IFC) dir. Bu kuruluş Türkiye'deki tek partneri ise Aktif Finans Factoring A.Ş.'dir.²¹²

1.4. Factoring Derneği ve Faaliyetleri

Türkiye'de özellikle 1992-1993 yıllarında "Factoring nedir?, ciddi bir iş mi yoksa çek-senet kırma mı?" Bu tür soruların artması üzerine çoğunluğu banka ortaklığı ile kurulan factor şirketleri bir araya gelerek 1994'te Factoring Derneği'ni kurmuşlardır.²¹³

Dernek hukuki işlemlerini 18.10.1995 tarihinde tamamlayarak hizmete girmiştir. Derneğin kuruluş amaçları şu şekilde özetlenebilir:

- Factoring faaliyetlerinin gelişmesini sağlamak,
- Factoring uygulamalarını standart hale getirip tüm üyelerin kendi kuruluşlarında bu standartları uygulamalarını sağlamak,
- Factoring ile ilgili araştırma, geliştirme ve incelemeler yaparak bu konudaki faaliyetlerin gelişmesine katkıda bulunacak öneri ve görüşleri ilgililere ve kamu oyuna duyurmak,
- Factoring ile ilgili uzman personel yetiştirilmesi için her türlü eğitim hizmeti verilmesini sağlamak,
- Üyeler arasında yardımlaşma, işbirliği ve bağlılığı sağlamak,

²¹¹ YURTMAN Yasemin, "Garantili Ticaret Yaptırılır", İntermedya Ekonomi, Yıl: 2, Sayı: 39, (29 Ekim-19959, s. 27.

²¹² AKTİF FİNANS, Tanıtım Broşürü, 1997, s. 2.

²¹³ CANSIZOĞLU, Ayşe, "Alacağınız Emin Ellerde" Ekonomik Trend, Yıl: 3, Sayı: 28, (9 Temmuz-1995), s. 29.

- Factoring işlemleri ile ilgili olarak ortaya çıkacak sorunların çözümü için girişimlerde bulunmak, bu sorunları ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına iletmeğdir.

Başlangıçta 11 kurucu üyesi bulunan Factoring Derneğı'nin, bugün için 21 Factor şirketinden 42 üyesi bulunmaktadır. Dernek tüzüğüne göre, factor şirketlerinin yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile genel müdür, genel müdür yardımcıları dernek üyesi olabilmektedir. Her şirket dernekte iki üye ile temsil edilmektedir.

Dernek, amaçlarına uygun olarak, ancak factoring standartlarına uygun doğrultuda faaliyette bulunan ve dernek tarafından geliştirilmiş "Factoring Temel İlkeleri"ne uymayı taahhüt eden şirket temsilcilerini çatısı altında toplamaktadır. Ayrıca bu üyelik koşullarını sağlamak amacı ile, üyelik başvurusunda bulunan şirketlerin hesaplarını uluslararası bağımsız bir denetim şirketine incelettirerek denetim raporunu derneğe göndermeleri, tüzükteki üyelik şartları arasında yer almaktadır.²¹⁴

Türkiye'de hızlı bir gelişme süreci içerisinde olan Factoring sektöründe, standartlara uygun işlemlerin yaygınlaşması Factoring Derneğini gerek üye sayısı gerekse faaliyetleri açısından güçlendirecektir. Sonuçta gelişen factoring sektörünün Türk ekonomisine katkılarının ileride daha da artacağı beklenebilir.

1.5. Türkiye'de Factoring Sözleşmelerinin Yapısı

Diğer bir çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de factoring ekonomik gelişme ile uygulama alanı bulmuş, hukuki düzenleme sonradan gelmiştir. Factoring sözleşmelerinin ilk zamanlar ödünç-kredi sözleşmelerinden ibaret olduğu kabul edilmiştir. Ancak verilen hizmetlerin yalnızca kredileme işleminden ibaret olmadığı görüşü yaygınlaşarak factoring sözleşmesinin karma içerikli sözleşme olduğu kabul edilmiştir. Factor'un edimlerinin tek bir noktaya yönelik olmaması, çeşitlilik göstermesi ve amaçlanan sonuçlar karşısında tek bir akit tipine ait unsurların benimsenmesi mümkün görünmemektedir.²¹⁵

²¹⁴ FACTORİNG DERNEĞİ, Bilgi Formu, (Temmuz-1997), s. 1.

²¹⁵ ARSLAN, a.g.e., s. 73.

Türkiye’de sözleşme uygulamalarına baktığımızda, ilk factoring şirketi kurucusu olan İktisat Bankası 1988’de Ottawa’da gerçekleştirilen milletlerarası konferansta varılan sonuçlardan da faydalanarak iki factoring sözleşmesi oluşturmuştur.

Bunlardan biri, factoring genel şartlarını da içeren yurtiçi factoring sözleşmesi, diğeri ihracat factoring sözleşmesidir.

1988-89 yıllarında, İktisat Bankası içindeki Factoring Grubu tarafından yürütülen factoring hizmetlerine, 1990’da kurulan Facto-Finans tarafından devam edilmiştir. Daha sonra diğerk şirketler kurulmuş, bunlar da aynı nitelikler çerçevesinde sözleşmeler düzenlemişler fakat bir birlik olmamıştır.²¹⁶

Bu açıdan Türkiye’de henüz tek tip sözleşme uygulaması mevcut olmamakla birlikte, factoring şirketlerinin bu yönde bir çalışma içinde oldukları bilinmektedir.

Türkiye’de genel olarak factoring sözleşmesinde aşağıdaki düzenlemeler yer almaktadır²¹⁷:

1. Factoring’in türü, factor tarafından hangi hizmetlerin sunulacağı,
2. Factor’ün müşterisine (satıcı firmaya) ödeme yapma koşulları,
3. Müşteriye yapılacak peşin ödeme oranı,
4. Müşteriye tanınan kredi sınırı, bu sınırın tesis ve iptal yolları,
5. Mala ilişkin uyuşmazlıkların ne şekilde işleme tabi tutulacağı,
6. Factoring komisyonu ve uygulanacak faiz oranları,
7. Borcu ödemeye zorlayıcı, yasal uyuşmazlıklara ilişkin yöntemler.

²¹⁶ DİKMEN Orhan, “Türkiye’de Factoring Esasları ve Uygulaması”, Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s. 10.

²¹⁷ ÇARIKÇIOĞLU, a.g.e., s. 19.

1.6. Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması

Türkiye’de yurtiçi ve yurtdışı işlemlerinde yapılan factoring işlemlerinin maliyetinin hesaplanmasında kullanılan faiz oranı, komisyon oranı, vade, peşin ödeme oranı, teminat olarak alınan çek-senet tutarı oranlarının genel ortalaması aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 2.3. 1 Ocak-31 Aralık 1996 Dönemi İtibari İle Faiz, Komisyon, Vade, Teminat Olarak Alınan Çek-Senet Tutarı ve Peşin Ödeme Oranları

Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranı Yıllık (%)	Türk Lirası	Yabancı Para			
	92	\$	DM	Diğer	
		9	4	4	
Ağırlıklı Ortalama Komisyon Oranı (%)	Yurtiçi	İhracat			İthalat
	2	\$	DM	Diğer	0,68
		1	1	0	
Ortalama Vade (Gün)	Yurtiçi	İhracat			
	50	\$	DM	Diğer	
		56	36	32	
Ortalama Peşin Ödeme Oranı (%)	Yurtiçi	İhracat			
	85	80			
Taminat Olarak Alınan Çek-Senet Tutarı (Milyar TL)	Çekler	Senetler			
	88	12			

Kaynak: BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, 20.03.1998, s. 5

1.6.1. Yurtiçi Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması

Bununla ilgili olarak bir örnek aşağıda gösterilmiştir.²¹⁸

Müşteri ve factor şu çalışma koşulları üzerinde görüş birliğine varmışlardır.

Factoring Komisyonu : % 1,5

²¹⁸ DEMİR FACTORİNG, Tanıtım Broşürü, 1994, ss. 23-24.

Faiz Oranı	: % 70
Ön Ödeme Oranı	: % 80
Ortalama Vade	: 30 gün
BSMV Oranı	: % 5

Factoring sözleşmesinin imzalanmasından sonra, Galaksi A.Ş. factor'ce kabul edilen borçlularından MARS Çelik A.Ş.'e kesmiş olduğu 100 milyon TL bedelli, üzerinde temlik beyan etiketi yapıştirılmış ilk faturasını factor'e iletmiştir.

Galaksi A.Ş. ön ödeme olarak Factor'den azami bedel talep etmiştir. Buna göre factor kendisine 78.425.000.TL ödeyecektir.

Temlik Edilen Fatura Bedeli	: 100.000.000.TL
Komisyon Tutarı	: 1.500.000.TL
Komisyon BSMV'si	: 75.000.TL
Yapılacak Ön Ödeme (100.000.000 x % 80)	: 80.000.000.TL
Komisyon ve BSMV'si	: 1.575.000.TL
Ödenecek Meblağ	: 78.425.000.TL

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

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

Faizin BSMV'si (4.666.667 x % 5) : 233.333. TL

Toplam Tahakkuk Ettirilen Faiz ve BSMV'si : 4.900.000. TL

Bu bedel müşterinin hesabına ay sonu itibariyle borç kaydedilecektir.

Bu işlemlerin sonunda müşterinin toplam maliyeti şöyle olacaktır.

Komisyon Tutarı	:	1.500.000.TL
Komisyon BSMV'si	:	75.000.TL
Faiz	:	4.666.667.TL
Faizin BSMV'si	:	233.333.TL
TOPLAM	:	6.475.000.TL

1.6.2. Yurtdışı Factoring İşlemlerinin Maliyetinin Hesaplanması

Yurtdışı factoring işlemlerinin maliyetinin hesaplanmasına dair bir örnek aşağıda sunulmuştur.²¹⁹

Factoring işleme ile ilgili bilgiler şu şekildedir:

Fatura Tarihi	:	28.3.1992
Fatura Vadesi Tarihi	:	5.5.1992
Fiili İhraç Tarihi	:	28.3.1992
Factoring İşlem Tarihi	:	1.4.1992
Fatura tutarı	:	\$ 100.000
İşlem Tarihindeki Kur	:	6.198.TL
Tasfiye Tarihindeki Kur	:	6.750.TL
Peşin Ödeme Oranı	:	Fatura Tutarı Üzerinden % 70
Factoring Komisyon Oranı	:	% 1,5
Factoring Ücreti	:	% 15
Factoring Bedelinin Muhabir		
Hesaplara Alacak Kaydedildiği Tarih	:	25.6.1992

Peşin Ödenecek Tutar: \$ 100.000 x % 70 x Döviz Alış Kuru = \$ 70.000 x

$$6.198 = 433.860.000.TL$$

Factoring Komisyonu : \$ 100.000 x % 1,5 = \$ 1500

²¹⁹ ÖZKOL, a.g.e., ss. 190-191.

$$\text{Factoring Ücreti} : \frac{\text{Peşin Ödenen Tutar} \times \text{Gün Sayısı}}{100} \times \frac{15}{360}$$

$$: \frac{\$70.000 \times 85}{100} \times \frac{15}{360} = \$2479.16$$

$$\begin{aligned} \text{Müşteriden Toplam Tahsilat} : \$15000 + \$2479.16 &= 3979.16 \times 6750 \\ &= 26.859.330.\text{TL} \end{aligned}$$

\$1500'ın % 40 muhabir bankaya verilecektir. Kalan % 30 ise (\$30.000) muhabirce ihbar edildiğinde ihracatçı firma DTH'ına alacak kaydedecek ve komisyon + ücret toplamı \$3979.16 firmanın DTH'ına borç kaydedilerek tahsil yoluna gidilecektir.

2. Ülkemizde Factoring Uygulama Boyutları ve Değerlendirilmesi

2.1. Yurtiçi Factoring İşlemleri ve Gelişimi

Türkiye'de 1988 yılında İktisat Bankası öncülüğünde başlanılan factoring işlemlerinin gelişimi dünyadaki gelişmelerin tersine olarak yurtdışı factoring işlemleri yoğunluk kazanarak başlamıştır.²²⁰

Bunun sebeplerine baktığımızda, temel sebebi, factoring işlemlerinin, iş hayatına ihracatın finansmanında yararlanılabilecek bir finansman tekniği olarak tanıtılmasıdır. Bilindiği üzere 1980'li yıllarda ihracat artış göstermiş ancak 1980'li yılların sonuna doğru azalma eğilimine girmiştir. İhracatta karşılaşılan güçlüklerin aşılabilmesi için bir takım önlemler alınırken, dış satımcıların alacaklarını tahsil etmede karşılaştıkları zorluklar ve finansman ihtiyaçları factoring sözleşmeleri için uygun bir zemin hazırlamıştır. Bu açıdan, ihracatçının açık hesap şeklinde çalışmasını, yasal zorunluluklarını yerine getirebilmesini ve tanımadığı pazarlarda kredili mal satabilmesini sağlayabilecek bir yöntem olarak factoring ihracatçıları arasında kabul görmeye başlamıştır.²²¹

²²⁰ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.İ.B.F. İşletme İktisadı ve Muhasebe Araştırma Uygulama Merkezi Yayını No: 76, Bursa, 1995, s. 25.

²²¹ BANKACILIK, "Uluslararası Factoring", Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993), s. 18.

Türkiye’de ilk yıllarda yurtiçi factoring işlemlerinin fazla gelişme göstermemesinin en büyük sebeplerinden birisi de firmalara gereğince tanıtım yapılamamasından kaynaklanan, factoring işleminin çek-senet kırdırma işlemi olarak algılanmasıdır. Bunu tahlil ettiğimizde esas sebebin dünyada factoring’in ortaya çıktığı ve geliştiği ülkelerde, ticari alacakların genellikle bir belgeye bağlanmamış olmasıdır. Yani satışlar açık hesap bazında yapılır ve karşılığında borçludan bir çek veya senet alınmaz. Buna karşılık vadeli çek uygulaması sadece ülkemizde pratikte görülen ancak yasalar karşısında geçerli olmayan bir uygulamadır. Yine dünyada, borçlu firma satın almış olduğu mal veya hizmetin faturasının üstünde yazan vadede fatura bedelini gösterilen yere ödemektedir. Ödeme şekli de genelde vade tarihinde banka havalesi ile gerçekleştirilmektedir.

Öte yandan bir şirket müşterisine açık hesap mal satarken aynı zamanda onu kredilendirmiştir. Çek ve senet gereksinimi, yeterince bilgilenememekten kaynaklanan güvensizlik nedeniyle ortaya çıkmakta ve hem borçlulara hem de mal satanlara gereksiz külfetler yüklemektedir. Bu açıdan factoring işlemleri, vadeli çek ve senedin kullanılmadığı ortamlarda vadeli bir ticari alacağı temlik eden faturaların temlik edilmesi yoluyla yapılmaktadır.

Ülkemizde uygulamada ise ticari alacak büyük ölçüde vadeli çek ve senetlerle temsil edilmektedir. Faturasını factor şirketine temlik eden firma eğer borçlusundan daha önce almış olduğu çek ve senetler varsa onları da factor şirketine ciro etmek durumundadır. Eğer çek ve senetler faturanın borçlunun eline geçmesinden sonra veriliyorsa, bu takdirde borçlu çek ve senetleri mal satın aldığı firmaya değil doğrudan factor şirketine vermek zorundadır. Bununla birlikte uygulamada çek ve senedin olması hem borçluya, hem de alacaklıya (mal satan firma veya factor şirketi) takip ve tahsil külfeti getirmektedir. Borçlular genelde kendi çek ve senetlerini keşide etmemekte, kendilerine kendi müşterileri tarafından iletilen çek ve senetleri ciro ederek vermektedirler. Bu açıdan küçük bir borç için bile ufak meblağlı borçluları ülke düzeyine yayılmış yüzlerce çek ve senet oluşabilmektedir.

Yukarıda açıkladığımız üzere ülkemizde çek ve senet uygulamasının yaygın olmasından dolayı factoring denince akla hemen çek senet üzerinden yapılan bir iskonto işlemi gelmektedir.²²²

Ülkemizde ilk yıllarda yurtiçi factoring işleminin gelişememe nedenlerinden bir diğer önemli sebebi ise dünyada factoring işlemlerinin % 70'lik bölümünü teşkil eden “KOBİ”lerin Türkiye’de factoring işlemlerinden yeterince yararlanamamasıdır.²²³ Öte yandan Türkiye ekonomisine baktığımızda halihazırda istihdamın % 41,6’sı üretimin % 26,3’ü ve katma değer % 15’ini KOBİ’ler oluşturmaktadır.²²⁴

Ülkemizde ayrıca bilinen bir gerçekte KOBİ’lerin özellikle finansman problemlerinin olduğu ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin daha çok tüketim malı ve üretimine ağırlık verdikleri için Factoring işlemlerinin yapısına uygun olduğudur.

Bütün bu avantajlara rağmen Türkiye’de KOBİ’lerin factor şirketleriyle çalışmakta çekimser davranmasının sebebi KOBİ’lerle büyük işletmeler arasındaki ilişkiden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki, KOBİ’lerle iş yapan büyük işletmeler, KOBİ’lere olan borçlarını anlaşıma gereği zamanında bankaya yatırması gerekirken genelde ödeme tarihinin zaman zaman kısa sürelerle ileriye atıldığı görülmektedir. Eğer KOBİ bir factor şirketi ile çalışırsa, büyük kuruluşlar biraz alışkanlıklarından, biraz da borçlarını “geç ödeme ve/veya kısmen ödememe” özgürlüklerinden vazgeçmek istememelerinden factoring’e karşı çıkmaktadırlar. Büyük kuruluş ile ilişkisinin bozulmasını istemeyen KOBİ’de doğal olarak factoringden vazgeçmektedir. Halbuki KOBİ’nin factoring yoluna gitmesi, alıcıyı da olumlu etkileyecektir. Finansman sıkıntısını çözen KOBİ, kaliteli üretimini sürdürebilecek ve teslimatını zamanında gerçekleştirebilecektir.

²²² SEVAL Selim, “Factoring Doğru Tanıtılmalı ve Uygulanmalıdır”, Bankacılık, Yıl: 1 Sayı: 4, (Aralık-1993), s. 12.

²²³ BAYACIOĞLU Nilüfer, “Sadece KOBİ’LERE”, Para Dergisi, Sayı: 16, (16 Haziran-1996), s. 9.

²²⁴ EMEN İsmail, “Türkiye’de Factoring’in Genel Esasları”, Factoring Derneği Semineri, İstanbul, 1996, s. 26.

Ancak KOBİ'lerin oluşturduğu vakıf ve birliklerin factoring sektörüne talepleri ve hatta baskıları sonucunda büyük kuruluşların bu konudaki dirençlerinin azalacağını ve KOBİ'lere yeni ufukların açılacağını beklenebilir.²²⁵

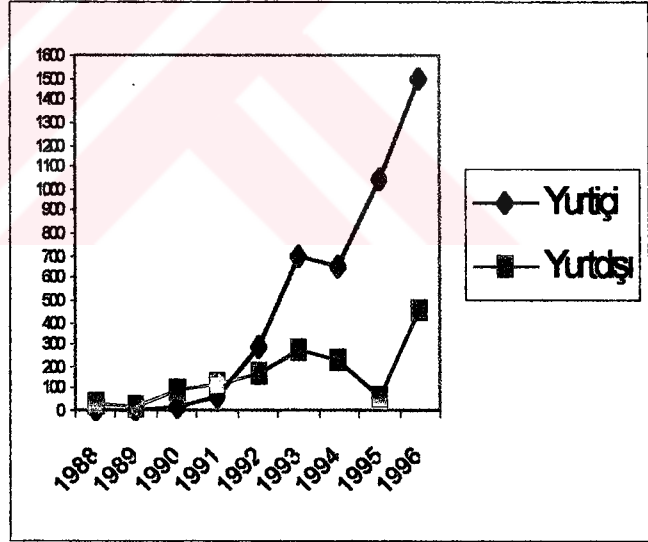
Yukarıda saymış olduğumuz nedenlerden dolayı Grafik 2.1 ve Tablo 2.4'de görüleceği üzere 1991 yılına kadar factoring işlemleri yurtdışı ağırlıklı olmuştur. 1992 yılından bugünüme kadar ise yurtiçi ağırlıklı gelişme göstermiştir. Bunun da en önemli sebebi, yurtiçi factoring işlemlerinin gelişmesini engelleyen nedenlerin zamanla yapılan faaliyetlerle ortadan kalkmasıdır. Diğer bir önemli sebebi ise dünya genelinde de yurtiçi factoring'in gelişmiş olmasının nedenini teşkil eden başta akreditif, satıcı kredileri gibi geleneksel ödeme yöntemlerinin yaygınlığının korunması sonucu yurtdışı factoring işlemlerinin gelişmemiş olmasıdır.²²⁶

Tablo 2.4. Türkiye'de Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacmi (Milyon Dolar)

Yıllar	Yurtiçi	Yurtdışı
1988	0.3	27
1989	2	18
1990	10	90
1991	55	128
1992	286	168
1993	700	270
1994	650	220
1995	1045	55
1996	1501	448.5

Kaynak: F.C.I., The International Factoring Report, 1997'en Yararlanılarak Hazırlanmıştır

* İhracat Ağırlıklıdır.



Grafik: 2.1. Türkiye'de Yıllar İtibariyle Factoring İşlem Hacmi (Milyon Dolar)

²²⁵ KARAKAŞ Mehmet, "KOBİ'ler İçin Bir Işık: Factoring", Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, Yıl: 1, Sayı: 11, (6 Aralık-1996), s. 1.

²²⁶ EMEN İsmail, "Factoring'in Bugünü ve Yarını", Bankacılık, Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993), s. 8.

Öte yandan Tablo 2.4’de görüleceği üzere 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucu yaşanan konjonktürel dalgalanma sebebiyle yurtiçi factoring işlemleri pek gelişme göstermemiştir. 1990-1996 dönemindeki kümülatif dolar bazında toplam factoring cirosunun yıllık ortalama gelişme hızı ise % 73’ü yurtiçi, % 34 ise yurtdışı factoring işlemleri şeklindedir. Bu durum gittikçe daha fazla yurtiçi factoring yönünde işlem yapıldığının bir göstergesidir.

Ancak şunu da belirtmek gerekir ki FCI’nin açıkladığı istatistiki veriler, Türkiye’deki gerçek factoring hacmini yansıtmamaktadır. Çünkü F.C.I’nin istatistikleri sadece kuruma üye 10 şirketin verilerine göre oluşturulmakta diğer şirketler kıyaslama yoluyla tahmin edilmektedir.²²⁷ Ayrıca Hazine Müsteşarlığının bilgi sisteminin yeterli olmamasından dolayı da tam verilere ulaşılamamaktadır.

2.1.1. Yurtiçi Factoring İşlemleri Uygulama Alanları

Türkiye’de yurtiçi factoring işlemlerinin uygulandığı sektörler aşağıdaki Tablo 2.5 ve Grafik 2.2.’de gösterilmiştir.

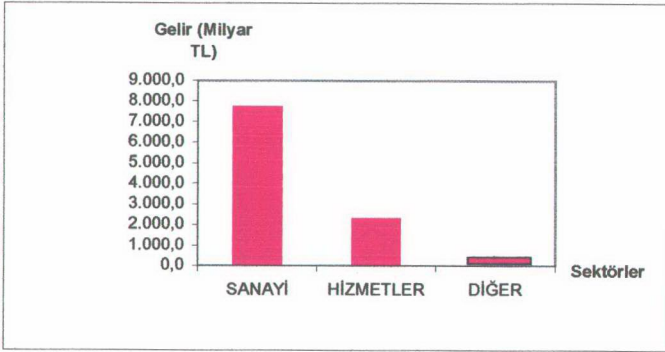
Tablo 2.5. Türkiye’de Yurtiçi Factoring Uygulanan Sektörler ve Ciroları (1996 Yılı) (Milyon Dolar)

Sektörler	Yurtiçi Factoring Hacmi
SANAYİ	93.199
Tekstil	15.062
Hazır Giyim, Kürk	321
Deri ve Deri Ürünleri	228
Gıda	17.556
Otomotiv	4.233
Dayanıklı, Tüketim Malları	3.476
Bilgisayar, Fotokopi, Faks	4.627
Makine, Teçhizat, Yedek Parça	7.956
Elektrik Malzemeleri	3.082
Mobilya	31
Demir, Çelik ve Diğer Maden	3.286

²²⁷ CAPITAL, “Türk Factoring’in Uluslararası Başarısı”, Yıl: 4, Sayı: 4, (Nisan-1996), s. 10.

Çimento	409
Sağlık ve Temizlik Ürünleri	7.526
Kimya ve İlaç Ürünleri	6.502
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	686
Boya	678
Kozmetik Ürünleri	30
Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	4.474
Kırtasiye Malzemesi	1.259
Tarım Ürünleri	779
Kereste ve Diğer Orman Ürünleri	5
Sarrafıye	219
Diğer	10.774
HİZMETLER	35.864
Ticaret	13.986
Turizm	3.059
Eğitim	351
Sağlık	1.803
Ulaştırma ve Nakliye	3.883
Müteahhitlik Hizmetleri	3.475
Filimcilik, Televizyon, Reklam	7.625
Finansal Hizmetler	92
Diğer	1.590
DİĞER	66
TOPLAM	129.129

Kaynak: BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI,
20. 03. 1998, s. 4'den Yararlanarak Hazırlanmıştır.



Grafik: 2.2. Türkiye’de Yurtiçi Factoring Uygulanan Sektörlerin İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı (1996 Yılı)

Yukarıdaki tabloda görüleceği üzere yurtiçi factoring işlemlerinde en çok uygulama alanı bulan sektör 93.199.000.000.000 TL, % 72,17 ile “Sanayi sektörü”dür. Sanayi dalında en fazla factoring işlemi yapan sektörler ise 17.556.000.000.000.TL ile gıda sektörü birinci sırayı alırken, 15.062.000.000.TL ile Tekstil sektörü ikinci sırayı almaktadır. Gıda ve tekstilden sonra yurtiçi factoring işlemlerinin yoğunlaştığı diğer sektörler ise makine, teçhizat, yedek parça sektörleri ile sağlık ve temizlik ürünleri, kimya ve ilaç ürünleri sektörleridir.

İkinci sırayı alan 35.864.000.000.000.TL ve % 27,77 nispet ile “Hizmetler Sektörü”nde ise yoğunluk, ticari film, televizyon ve reklam sahalarında.

Üçüncü sırayı ise 66.000.000.000.TL ve % 0,06 oranı ile “Diğer” başlığı altındaki sektörler oluşturmaktadır.

2.1.2. Yurtiçi Factoring Uygulama Türleri

Türkiye’de yurtiçi factoring işlemlerinde uygulanan factoring türü 1 Ocak-31 Aralık 1996 verilerine göre; Rücu Hakkı Saklı Factoring 125.311.000.000.000.TL, Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring ise 3.818.000.000.000.TL’dir.²²⁸

²²⁸ BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (24.02.1998), s. 4.

Görüldüğü üzere Türkiye’de rücu hakkı saklı factoring işlemi yoğun olarak kullanılmaktadır. Bunun da en önemli sebebi dünya genelinde uygulanan kredi sigortasının henüz işlerlik kazanmamış olması²²⁹ ve işletmeler hakkında sağlıklı bilgilere ulaşılamamasıdır. Bu nedenle factoring şirketleri çok ender haller dışında garanti verememektedir. Ayrıca toplum olarak tahsilat konusunda aracıya alışkın olmadığımız içinde iç piyasa işlemlerinde istisnalar hariç yeterli tahsilat hizmeti verilmemektedir. Yapılan tahsilatta genellikle vadeli çek ve bono ile yapıldığı için yine factoring tanımı içinde yer alabilen “Gizli Rücu Hakkı Saklı Factoring” olarak adlandırabileceğimiz bankaların çek-senet karşılığı kredisine benzer Türkiye’ye özgü bir finansman yöntemi uygulanmaktadır.²³⁰

2.1.3. Yurtiçi Factoring Uygulamasının Ülke Ekonomisine Katkısının Değerlendirilmesi

Türkiye yurtiçi ticari ve ekonomik yapısı ile factoring için oldukça ideal bir pazardır. Bunun sebepleri;

1. Mensucat, giyim eşyası, mobilya, gıda maddeleri, madenler, sınai ve kimyasal maddeler, makine ve donatım, motorlu araçlar, elektrikli araçlar, cam eşya gibi factoring’e oldukça uygun mal gruplarının iç ticaretteki payının oldukça yüksek olması,
2. Yüksek enflasyonun devamlı bir şekilde şirketlerde işletme sermayesi sorununu getirmesi,
3. Factoring’den yararlanabilecek potansiyel müşteri grubunu oluşturan orta ve küçük ölçekli firmaların, sanayi grupları içinde oldukça yüksek olması.
4. Factoring ilke olarak faturalı alacakların yönetimi olduğundan ekonomimizde oldukça düşük olan vergi tahsilat gelirlerine olumlu etkiler sağlaması.
5. Yurtiçi ticaretin oldukça büyük bir kısmının kredili satış şeklinde yapılması ve aşağıdaki Tablo: 2.6’da görüleceği üzere protesto edilen

²²⁹ SÜNTEROĞLU, Yavuz, Bankacılık, Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993), s. 15.

²³⁰ UYANIK Yüce, “Factoring Tefecilik mi?”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 10.

senetlerin varlığının ülke ekonomisi içerisindeki payının yüksek olması nedenleriyle

Türkiye’de, özellikle yurtiçi işlemleri açısından factoring’e uygun bir potansiyelin olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo: 2.6. Türkiye’de Yıllara Göre Protesto Edilen Senetler (Milyon TL)

Yıllar	Adet	Nominal Değer	Reel Değer
1990	1.840.986	5.050.144	302.828
1991	930.439	8.592.375	337.661
1992	563.782	8.278.471	194.638
1993	552.571	14.490.280	219.468
1994	525.715	30.716.405	223.146
1995	173.378	29.707.253	173.018
1996	344.116	67.218.585	139.990

Kaynak: İTO, Aylık Ekonomik Veriler, İstanbul, (Nisan-1997), s. 63.

Öte yandan, yurtiçi factoring işlemlerinin yaygınlaşması için özellikle bazı sorunların çözülmesi gerekir. Bu tür sorunları ileriki bölümlerde ele alacağız. Ancak özellikle Dünyada yurtiçi factoringin gelişiminde en önemli etken olan kredi sigortası sisteminin uygulamaya sokulması gereklidir.

Ayrıca Türkiye’de yurtiçi factoring işlemleri geliştiği ölçüde ekonomimize şu yararları sağlayabileceği söylenebilir:

1. Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkının fiyat artışlarına yol açarak enflasyonu körüklediği bir gerçektir. Factoring işlemlerinin maliyetinin, vade farkı maliyetinden daha az olması durumunda, factoring’in yaygın kullanımı, maliyeti dolayısıyla fiyatları düşürücü bir etki yapacaktır.
2. Factoring ile satıcılara peşin satış, alıcılara vadeli alım yapabilme imkanı tanıdığından bu yolla canlanan ticari hayatın sonucu daha fazla üretim ve sonuçta daha fazla istihdam, iş imkanı getirecektir.

3. Factoring işlemleri ile alacakların ödenmeme riski, tahsilat problemleri, muhasebe işlem prosedürleri gibi yükler hafifletirilerek, yöneticilerin üretim, kalite artırma, pazarlama gibi faaliyetlerde yoğunlaşması sağlanacaktır.
4. Factoring işleminin gerçekleşmesi için fatura şart olduğundan, bu tür işlemlerle “Kayıt Dışı Ekonomi”nin önüne geçilebilecektir.

2.2. Yurtdışı Factoring İşlemleri ve Gelişimi

24 Ocak 1980’de yapısal uyumu öngören istikrar programı ile birlikte uygulamaya konulan ekonomik politikalarda Türk ekonomisinin uluslararası rekabet ortamına uygun bir yapıya kavuşturulmasına önem verilmiştir. İktisadi büyümenin ihracat öncülüğünde gerçekleştirileceği bu modelde yapısal değişim en fazla kendini Türk dış ticaretinde ve dış ticaretin dinamik gelişimine ayak uyduran finans sektöründe göstermiştir.

Finans sektörüne 1988 yılında giren Factoring finansman tekniği bu açıdan, ihracatın finansmanında yararlanılabilecek bir finansman tekniği olarak iş hayatına tanıtılmıştır.

İstikrar programları çerçevesinde 1980’li yıllarda ihracat artış göstermiş ancak 1980’li yılların sonlarına doğru azalma eğilimine girmiştir. İhracatta karşılaşılan güçlüklerin aşılabilmesi için bir takım önlemler alınırken, dış satımcıların alacaklarını tahsil etmede karşılaştıkları zorluklar ve finansman ihtiyaçları, factoring sözleşmeleri için uygun bir zemin hazırlamıştır.²³¹

Bu çerçevede ihracatçının açık hesap şeklinde çalışmasını, yasal zorunluluklarını yerine getirilmesini ve tanımadığı pazarlarda kredili mal satabilmesini sağlayabilecek bir yöntem olarak factoring ihracatçıları arasında kabul görmüştür.

Bu açıdan Türkiye’de factoring’in gelişimi, dünyadaki gelişmelerin tersine olmuştur. Özellikle Türkiye’de işletmelerin % 95’ini teşkil eden KOBİ’lerin²³²,

²³¹ BANKACILIK, “Uluslararası Factoring”., Yıl: 1, Sayı: 4, (Aralık-1993); s. 18.

²³² GÜREL Şakir, “Factoring Sektörü ve KOBİ’ler”, Dünya Gazetesi Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996), s. 4.

finansman problemlerinin çözümü için Factor'lere başvurusu sonucu, ihracat Factoring'i ağırlık kazanmıştır.²³³

Tablo: 2.4'de görüldüğü gibi 1991 yılı sonuna kadar ihracat factoring'i, yerel factoring hacmine üstün gelmiştir.

1991 yılından sonra ihracat factoring'in, yurtiçi factoring'e paralel bir artış gösterememesinin temel nedenleri ise;

1. Yurtiçi factoring işlemlerinin tanıtılması ile yurtiçinde de müşterilerin artması ve bunun sonucu olarak ihracat factoring'e göre daha kolay bir işlem olan yurtiçi factoring işlemlerinin tercih edilmesi,
2. Özellikle oturmuş ve belli bir tecrübe birikimi olan factoring kurumlarının ihracat factoring'i yapabilmesi, yeni kurulan diğer kuruluşların bu alanda faaliyet gösterememeleri,
3. KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu)'na yurtiçi işlemleri yapan herkes tabidir. Ancak yurtdışından temin edilen kredilerde ihracata teşvik ve döviz girdisi sağlayan işlemlerde 1 yılı kadar kredilerde KKDF oranı sıfırdır. Maliye Bakanlığı bu açıdan factoring işlemlerinin ihracat işlemlerinde vergi istisnası olduğunu ifade ederken, Devlet Hazine Müsteşarlığı ise bu konuyu açıklığa kavuşturacak şekilde Tebliğ'de bir madde koymamaktadır. Bu açıdan bazı factor şirketleri KKDF fonunu sıfır olarak işlem yaparken diğer bazı factor şirketleri ise kanunda bir açıklık olmadığını belirterek KKDF'nin maliyetinin yüksekliğinden dolayı ihracat factoring'i yapmakta çekimser davranmaları²³⁴,
4. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de başta akreditif, satıcı kredileri gibi geleneksel ödeme yöntemlerine olan alışkanlığın varlığıdır.

Tüm bunlara rağmen ihracat factoring işlemlerinin zamanla ülkemizde gelişeceğini tahmin ediyoruz. Çünkü, Türkiye'nin ihracat yaptığı ürünlere baktığımızda Tablo:

²³³ CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.İ.B.F. İşletme İktisadı ve Muhasebe Araştırma Uygulama Merkezi Yayını, No: 76, Bursa, 1995, s. 25.

²³⁴ FACTORİNG DERNEĞİ, Bilgi Formu, (Temmuz-1997), s. 2.

2.7’de görüldüğü gibi factoring işlemlerinin genel konusunu oluşturan tekstil, demir-çelik, elektrik cihazları gibi ürünlerdir.

Tablo: 2.7. Türkiye’de İhracatın Sektörlere Göre Dağılımı ve Cirosu (1996 Yılı) (\$ Milyon)

Sektörler	İşlem Hacmi
1. TARIM VE HAYVANCILIK	1.169.0
– Bitkisel Ürünler	1.071.2
– Hayvan ve Hayvancılık Ürünleri	66.6
– Su Ürünleri	229
– Ormancılık Ürünleri	84
2. MADENCİLİK	184.8
3. SANAYİ	9.466.8
A- Tarıma Dayalı İşlenmiş Ürünler	1.029.8
B- Petrol Ürünleri	147.9
C- Sanayi Ürünleri	8.289.1
– Çimento	61.4
– Kimya	393.1
– Lastik-Plastik	256.0
– Deri-Kösele	193.9
– Orman Ürünleri	25.7
– Dokuma ve Giyim	3.924.3
– Cam-Seramik	305.6
– Demir-Çelik	1.111.7
– Demirdışı Metal	190.6
– Makine-İmalat	368.8
– Elektrikli Cihazlar	530.1
– Taşıt Araçları	511.0
– Madeni Eşya	37.1
– Diğer Sanayi	379.9
TOPLAM	10.802.7

Kaynak: İTO, Aylık Ekonomik Veriler, İstanbul, (Nisan-1997), s. 36’dan Yararlanarak Hazırlanmıştır.

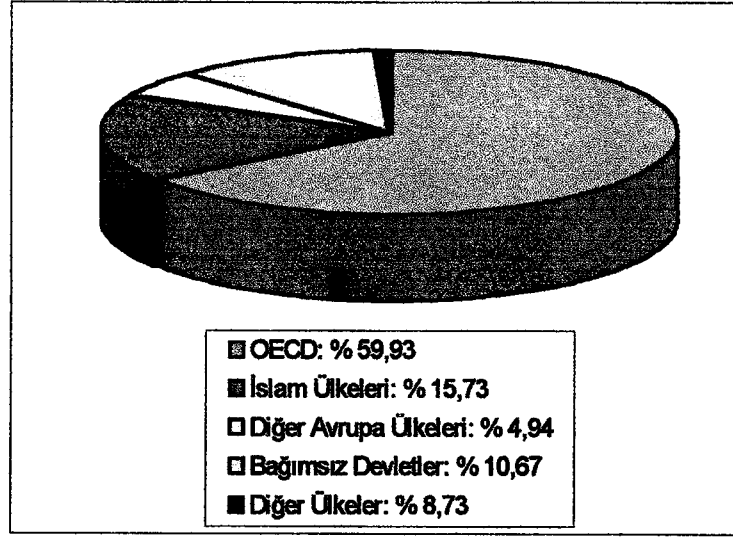
İhracatımızı mal gruplarına göre incelediğimiz gibi ülke grupları itibariyle de incelenmesi gerekir. Çünkü yurtdışı factoring işlemlerinin yapısı gerği, factorler arasında karşılıklı bilgi alışverişinin sağlanabilmesi için ihracatımızın gerçekleştirildiği ülkelerde factoring işlemlerinin bir finansman yöntemi olarak kabul edilen ve kullanılan bir yöntem olması gerekir.

Aşağıda Tablo: 2.8 ve Grafik: 2.3’de görüldüğü gibi Türkiye’nin ihracat yaptığı ülkelerin büyük bir çoğunluğunu % 59,93 ile OECD ülkeleri oluşturmaktadır. OECD ülkelerinden ilk sıralarda yer alan İtalya, İngiltere, Almanya, Hollanda’da factoring geniş kullanımı alanı teşkil etmektedir. Aynı şekilde ihracat yaptığımız ülkelere Japonya, ABD’de de factoring işlemleri en yaygın biçimde kullanılmaktadır.

Tablo: 2.8. Türkiye’de İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı ve Cirosu (1996 Yılı) (\$ Milyon)

Ülkeler	İşlem Hacmi
1. OECD ÜLKELERİ	6.485.5
A. AB ÜLKELERİ	5.330.3
– Fransa	511.1
– Belçika ve Lüksemburg	227.2
– Hollanda	337.1
– Almanya	2.335.5
– İtalya	740.0
– İngiltere	564.9
– İrlanda	20.3
– Danimarka	64.6
– Yunanistan	99.4
– Portekiz	44.7
– İspanya	179.4
– İsveç	52.3
– Finlandiya	20.9
– Avusturya	133.1

B. EFTA ÜLKELERİ	169.5
– İsveç	144.6
– Diğerleri	24.9
C. NAFTA ÜLKELERİ	879.2
– A.B.D.	820.7
– Diğerleri	58.5
D. DİĞER OECD ÜLKELERİ	106.5
– Japonya	75.3
– Diğerleri	31.2
2. İSLAM ÜLKELERİ	1.701.1
– İran	96.2
– Irak	89.6
– Suudi Arabistan	195.1
– Libya	125.0
– Mısır	170.6
– Cezayir	116.6
– Tunus	47.0
– Diğerleri	861.0
3. DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	5.345
– Romanya	141.7
– Bulgaristan	74.7
– Diğerleri	467.5
4. BAĞIMSIZ DEVLETLER	1.155.4
– Rusya Federasyonu	645.3
– Türk Cumhuriyetleri	356.6
– Diğerleri	153.5
5. DİĞER ÜLKELER	944.0
TOPLAM	10.820.7
Kaynak: İTO, Aylık Veriler, İstanbul, (Nisan-1997), s. 35'ten Yararlanarak Hazırlanmıştır.	



Grafik: 2.3. Türkiye’de İhracatın Ükelere, İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı (1996 Yılı) (\$ Milyon)

Öte yandan, Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın tahminlerine göre dünya ihracatı 2000 yılında 5 trilyon 787 milyar ABD doları ile 7 trilyon 67 milyar ABD doları arasında değişecektir. Eğer Türkiye’nin dünya ihracatındaki 1994 yılı payı olan % 0,43 önümüzdeki yıllarda da aynı kalırsa, 2000 yılı ihracatımız 27.9 milyar dolar ile 43 milyar dolar arasında gerçekleşecektir.²³⁵

Bu çerçevede gerek ürün gerekse ülke bazındaki yukarıda saydığımız avantajlar dikkate alınırsa factoring’in 2000’li yıllarda ülke ihracatından en az % 15 pay almaması için hiçbir neden yoktur.

Öte yandan Türkiye’de ithalat factoring işlemlerine baktığımızda pek iç açıcı değildir. 1996 yılında yapılan factoring işlemlerinin 76,9’u yurtiçi, % 23,1’i yurtdışı factoring işlemlerinden oluşmaktadır. Yurtdışı factoring cirosu içinde ihracat factoringin payı % 90,5 iken ithalat factoringin payı % 9,5 gibi çok düşük bir orandır.²³⁶

²³⁵ EMEN İsmail, “Factoring’de 1997 Hedefleri”, Ekonomik Forum, Yıl: 4, Sayı: 6, (15 Haziran-1997), s. 39.

²³⁶ FACTORİNG DERNEĞİ, “Factoring 1996”, İstanbul, 1997, s. 3.

Türkiye’de factoring işlemlerinin başladığı 1988 yılından bugüne kadar düşük bir oran seyreden ithalat factoring’in ülkemizde fazla gelişme gösterememesinin başlıca sebepleri:

1. Factoring işlemlerinin yapısı gereği ihracat factoring’e uygun olması,
2. Türkiye’de özellikle 24 Ocak 1980’de yapılan istikrar programı ile iktisadi büyümenin ihracat öncülüğünde yapılacağı belirtilmiş, böylece ithalatımız geri kalmıştır. Bu açıdan factoring işlemleri 1988’li yıllarda Türkiye’ye tanıtıldığında factoring’in sadece yurtdışı işlemlerden ihracat factoringi işlemleri olarak tanıtılmasına ve iş adamlarının buna yönelmesine neden olması,
3. İhracat factoring’inde fazla gelişmemesinin sebebini teşkil eden özellikle oturmuş ve belli bir tecrübe birikimi olan az sayıda factor şirketinin ithalat factoring’i yapması,
4. İthalat factorig’in yapısı gereği bu tür işlemlerde riski Türkiye üstlenmektedir. Bu açıdan Türk factor şirketleri böyle bir riskin altına girmek istememektedirler. Sebebi ise, Türkiye’de henüz yeterli ve gerçek kredi bilgisinin, şirketlerin gerçek anlamda şeffaf olmamaları nedeniyle sağlanamaması,
5. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de başta akreditif, satıcı kredileri gibi geleneksel ödeme yöntemlerinin yaygınlığı,
6. Diğer bir sebep ise yurtdışındaki müşterilerin Türkiye’de politik risk olduğu tarzındaki kanaatlerinin varlığıdır. Bu açıdan çekimser davranılmaktadır.²³⁷

Factoring piyasasının gelişmesi açısından ithalat factoring’inde gelişmesi gereklidir. Bu açıdan, Türkiye’de yapılan ithalat ürünlerine baktığımızda (Tablo: 2.9) yatırım malları ağırlıklı olmakla beraber factoring yapısına uygun, tüketim malları da azımsanacak düzeyde değildir.

²³⁷ KARAKAŞ Mehmet, “Türkiye’de Factoring Sektörünün Durumu, Gelişmesi ve 1998 Yılına İlişkin Beklentiler”, Banka ve Ekonomik Yorumlar, (Aralık-1997), Yıl: 34, Sayı: 44, s. 21.

**Tablo: 2.9. Türkiye’de İthalatın Sektörlere Göre Dağılımı
ve Cirosu (1996 Yılı) (\$ Milyon)**

Sektörler	İşlem Hacmi
1. TARIM VE HAYVANCILIK	1.590.3
2. MADENCİLİK VE TAŞOCAKLIĞI	1.894.6
A. Ham Petrol	1.595.0
B. Taş Kömürü	171.5
C. Diğerleri	128.1
3. SANAYİ	16.598.9
A. Tarıma Dayılı İşlenmiş Ürün	901.3
B. Petrol Ürünleri	719.1
C. Sanayi Ürünleri	14.978.5
– Çimento	1.9
– Kimya	2.222.6
– Lastik-Plastik	986.3
– Deri-Kösele	156.3
– Orman Ürünleri	29.9
– Dokuma ve Giyim	1.013.7
– Cam-Seramik	202.2
– Demir-Çelik	1.609.0
– Demir Dışı Metaller	464.4
– Madeni Eşya	160.2
– Makine Sanayi	3.392.1
– Elektrikli Cihazlar	1.247.5
– Taşıt Araçları	2.211.0
– Diğer Sağnayı	1.283.4
TOPLAM	20.085.8

Kaynak: İTO, Aylık Ekonomik Veriler, İstanbul,
(Nisan-1997), s. 38’den Yararlanılarak Hazırlanmıştır.

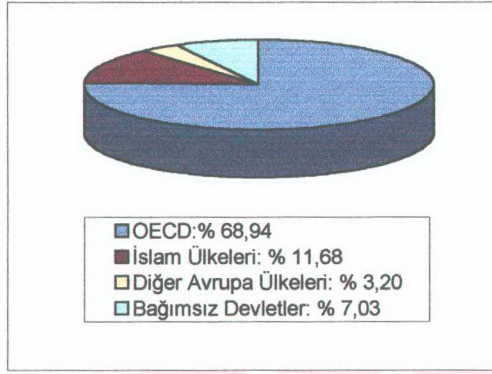
Aynı şekilde Tablo: 2.10 ve Grafik: 2.4’de ithalat yapımızı, ülkeler itibariyle incelediğimizde görüleceği üzere, ithalatımız büyük ölçüde % 68,94 oran ile OECD ülkelerine olmaktadır. Bu ülke grubu içindeki Almanya, İtalya, İngiltere, A.B.D.’de de Factoringin yerleşmiş ve büyük ölçüde kullanılan bir dış ticaret finansman yöntemi olduğunu söyleyebiliriz. Görüldüğü üzere ithalat Factoring’in gerçekleşmesi açısından ülke bazında da bir problem bulunmamaktadır.

Tablo: 2.10. Türkiye’de İthalatın Ülkelere Göre Dağılımı ve Cirosu (1996 Yılı) (\$ Milyon)

Ülkeler	İşlem Hacmi
1. OECD ÜLKELERİ	13.848.6
A. AB ÜLKELERİ	10.581.7
– Fransa	1.360.9
– Belçika ve Lüksemburg	521.2
– Hollanda	694.1
– Almanya	3.417.1
– İtalya	1.974.2
– İngiltere	1.144.5
– İrlanda	62.8
– Danimarka	85.7
– Yunanistan	120.3
– Portekiz	41.2
– İspanya	540.7
– İsveç	279.9
– Finlandiya	102.0
– Avusturya	237.0
B. EFTA ÜLKELERİ	552.0
– İsveç	499.4
– Diğerleri	52.5

C. NAFTA ÜLKELERİ	1.888.8
– A.B.D.	1.663.2
– Diğerleri	225.2
D. DİĞER OECD ÜLKELERİ	826.2
– Japonya	626.5
– Diğerleri	199.7
2. İSLAM ÜLKELERİ	2.344.4
– İran	351.6
– Irak	5.2
– Suudi Arabistan	797.2
– Libya	227.8
– Mısır	117.9
– Cezayir	295.7
– Tunus	17.3
– Diğerleri	531.7
3. DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	644.6
– Romanya	240.5
– Bulgaristan	148.7
– Diğerleri	255.0
4. BAĞIMSIZ DEVLETLER	1.410.9
– Rusya Federasyonu	919.7
– Türk Cumhuriyetleri	116.6
– Diğerleri	374.6
5. DİĞER ÜLKELER	1.837.3
TOPLAM	20.085.8

Kaynak: İTO, Aylık Ekonomik Veriler, İstanbul,
(Nisan-1997), s. 37'den Yararlanarak Hazırlanmıştır.



Grafik: 2.4. Türkiye'de İthalatın Ülkelere İşlem Hacimlerine Göre Dağılımı (1996 Yılı) (\$ Milyon)

2.2.1. Yurtdışı Factoring İşlemleri Uygulama Alanları

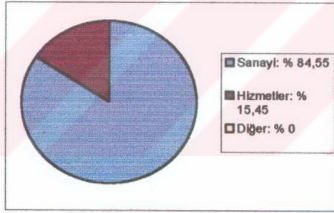
Türkiye'de yurtdışı factoring işlemlerinin 1996 yılı itibarı ile ihracat-ithalat ayırımına göre uygulama alanları Tablo: 2. 11 ve Grafik: 2; 5, 6'da gösterilmiştir.

Tablo: 2.11. Türkiye’de Yurtdışı Factoring Uygulanan Sektörler ve Ciro
(1996 Yılı) (Milyar TL)

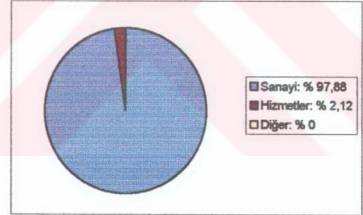
Sektörler	İhracat İşlem Hacmi	İthalat İşlem Hacmi
SANAYİ	33.737	3.558
Tekstil	11.769	917
Hazır Giyim, Kürk	388	0
Deri ve Deri Ürünleri	0	101
Gıda	6.224	14
Otomotiv	4.196	725
Dayanıklı, Tüketim Malları	1.459	0
Bilgisayar, Fotokopi, Faks	158	245
Makine, Teçhizat, Yedek Parça	1.058	163
Elektrik Malzemeleri	440	72
Mobilya	46	0
Demir, Çelik ve Diğer Maden	4.473	275
Çimento	85	0
Sağlık ve Temizlik Ürünleri	0	0
Kimya ve İlaç Ürünleri	152	63
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	291	339
Boya	0	0
Kozmetik Ürünleri	0	0
Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	29	53
Kırtasiye Malzemesi	216	0
Tarım Ürünleri	0	0
Kereste ve Diğer Orman Ürünleri	0	0
Sarrafıye	0	0
Diğer	2.747	591

HİZMETLER	6.162	77
Ticaret	5.993	55
Turizm	102	0
Eğitim	0	0
Sağlık	3	0
Ulaştırma ve Nakliye	64	0
Müteahhitlik Hizmetleri	0	0
Filimcilik, Televizyon, Reklam	0	0
Finansal Hizmetler	0	22
Diğer	0	0
DİĞER	0	0
TOPLAM	39.899	3.635

Kaynak: BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, 24. 02. 1998, s. 4'den
Yararlanarak Hazırlanmıştır.



Grafik: 2.5. Türkiye'de Yurtdışı İhracat Factoring'in İşlem Hacimlerinin Sektörler Arası Dağılımı (1996 Yılı)



Grafik: 2.6. Türkiye'de Yurtdışı İthalat Factoring'in İşlem Hacimlerinin Sektörler Arası Dağılımı (1996 Yılı)

Yukarıdaki tabloda da görüleceği üzere ihracat factoring'in en çok uygulandığı alan 33.737.000.000.TL, % 84,55 oran ile sanayi sektörüdür. Sanayi sektöründe ise başta tekstil olmak üzere, gıda, demir-çelik ve diğerleri ile otomotiv en çok uygulama alanı bulmaktadır. İhracat factoring'i ikinci derecede 6.161.000.000.000.TL, % 15,45 oran ile hizmetler sektöründe olup, ticaret alanında yoğunlaşmaktadır.

İthalat factoring'inde ise en çok uygulandığı saha 3.558.000.000.000.TL % 97,88 oran ile sanayi sektörüdür. Sanayi sektöründe ise yoğunluk tekstil ve otomotiv sahasında kendisini göstermektedir. Hizmetler sektörü ise 77.000.000.000.TL ciro ve % 2,12 nispet ile ikinci derecededir. Hizmetler sektöründe ithalat factoring'i ise ticaret ve finansal hizmetler sahasında yoğunlaşmaktadır.

2.2.2. Yurtdışı Factoring Uygulama Türleri

Türkiye'de yurtdışı factoring işlemlerinden ihracat factoring'in uygulama türleri 1 Ocak-31 Aralık 1996 verilerine göre, Rücu Hakkı Saklı Factoring 13.729.000.000.000.TL, Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factoring ise 26.170.000.000.000.TL'dir.²³⁸

İhracat işlemlerinde Rücu Hakkı Saklı Olmayan Factorin'in fazla uygulanmasının sebebi, yurtdışı factor firmaların, firmalar hakkında yeterli bilgi düzeyine kavuştuklarından riski üstlenebilmeleridir.

İthalat factoring'in uygulama türü ise, factor firmalarımızın işletmeler hakkında şeffaf bilgilere ulaşamamasından dolayı Rücu Hakkı Saklı Factoring türündedir.

2.2.3. Yurtdışı Factoring Uygulamasının Ülke Ekonomisine Katkısının Değerlendirilmesi

Son yıllarda Türkiye'de ihracatın hayati bir önem kazanması ve en fazla teşvik görmesine paralel olarak, ihracatın finansmanı da gittikçe önemli bir hale gelmiştir. Factoring uygulamasında risklerin üstlenilmesi dışında, ihracat gelirlerinin tahsili, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarının belli oranının kredi olarak verilmesi, müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması gibi fonksiyonlar bu finansman tekniğinin, ihracatın gelişmesi ve yeni pazarlara açılmasının bir gereği olarak önemini açıklamaya yeterli olacaktır.

²³⁸ HAZİNE DİŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, 24.02.1998, s. 4.

Gümrük Birliği'ne girmemizi, factoring işlemleri açısından ele aldığımızda, bu gelişmeler factoring sektörünü olumlu etkileyecektir. Çünkü gümrük birliği ile Türk girişimcilerin dünya piyasalarına entegrasyonu hızlanacaktır. Ancak girişimcilerin klasik yöntemleri bırakıp vadeli ve açık hesap mal alıp satma yöntemini benimsemeleri gerekir. Böylelikle aynı kalite ve fiyattaki ürünlerini Avrupa pazarında kabul ettirerek Avrupalı diğer girişimcilerle rekabet edebilir duruma geleceklerdir. Bu açıdan factoring ile vadeli ve açıkhesap mal alım ve satımlarına hem güvence hem de finansal kolaylık sağlandığına göre, gümrük birliği ile birlikte factoring'in ülke ekonomisine katkısı olumlu yönde olacaktır.²³⁹

Gümrük birliğinin olumlu etkisinin doğrudan ve dolaylı şekilde ikiye ayırarak incelemek de mümkündür. Buna göre, doğrudan etkiler; gümrük birliği çerçevesinde artacak olan ihracat ve ithalat hacminden factoring sektörünün pay almasıdır. Dolaylı etkiler ise gümrük birliği nedeniyle artacak olan iş hacminin kredi portföyüne yansımaları ve bu artıştan factoring sektöründe genellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler bazında pay almasıdır.²⁴⁰ Çünkü ihracat potansiyeli bulunan ancak finansman ve pazarlama sorunları ile karşı karşıya kalan KOBİ'lerin bu tür sorunlarının çözümü için gümrük birliğinde factoringin rolü büyük olacaktır.

Bununla birlikte gümrük birliği üzerindeki ilgili tahminler ilk etkisini 1994 yılında göstermiştir. 1994 yılında % 70 yurtiçi ağırlık olan bu oran değişerek 1995 yılında ihracat factoring'i lehinde gelişme göstermiştir.²⁴¹ Bu açıdan gümrük birliği ile dış ticarete hızlı gelişmeler görülmesi halinde özellikle ihracat factoring'i bundan hissesini alacaktır.

Bu çerçevede, Türkiye'deki yurtdışı factoring işlemlerinin ülke ekonomimize katkısını aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz:

1. Factoring sayesinde, Türk ihracatçıları yeni Pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşarak ülke ihracatının artışına katkıda bulunacaktır.

²³⁹ EKMEKÇİOĞLU, Rengin, "En Büyük Sorun Vergi", Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, (20 Haziran-1996), S. 6.

²⁴⁰ ATAMAN Zafer, "Factoring Tam Anlamıyla Sektör Değil", Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, (20 Haziran-1996), s. 6.

²⁴¹ İSO, "Factoring'i Gümrük Birliği Heyecanı Sardı", Sayı: 352, (Temmuz-1995), s. 11.

2. Gümrük birliğinin arkasından Avrupa Topluluğu'na girdiğimiz takdirde açık hesap satışların yaygınlaşması nedeniyle factoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı, ihracatçılarımızın AT ülkeleri ile rekabet şansını artıracaktır.
3. Yurtdışı alıcılarının ödeme güçlüğüne düşmesi halinde, ihracat bedelleri muhabir factor şirketleri tarafından ülkemizdeki factor şirketlerine ödenecektir. Böylece ihracat bedelinin % 100 tahsili sonucu ülkenin bir döviz kaybı söz konusu olmayacaktır.
4. İthalat factoring'i açısından bakıldığında, Türk ithalatçısının akreditif açarak yapacakları ithalatlar muhabir banka nezdindeki ülke limitlerini doldururken, bankacılık sisteminin dışında aynı imkanları veren factoring sayesinde bu banka limitleri orta ve uzun vadeli proje finansmanları için kullanılabilir.²⁴²

3. Ülkemizde Factoring İşlemlerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Bu bölümde ülkemizde uygulanan factoring işlemlerinde karşılaşılan temel sorunlar üzerinde durularak çözüm önerileri getirilmeye çalışılacaktır.

Ülkemizde factoring işlemlerinde karşılaşılan sorunlar temelde hukuki alt yapı eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Hukuki alt yapıdaki bu sorun ise diğer mâli, idarî sorunları beraberinde getirmektedir.

Bu açıdan ülkemizde factoring işlemlerinde karşılaşılan sorunları ve çözüm önerilerini şu şekilde açıklayabiliriz:

1. Türkiye'de ilk factoring işlemlerinin gerçekleştirildiği 1988 yılından bu yana factoring işlemlerinin tanıtımını yapanların en önemli sorunu factoring'in "Yasal Tefecilik" olarak anlaşılmasıdır.

Önceki bölümlerde açıkladığımız gibi factoring dünyadaki uygulamasıyla garanti, tahsilat ve isteğe bağlı olarak da finansman hizmetlerinin birarada sağlandığı tek yöntemdir. Yani finansman olmadan da factoring işlemi gerçekleşmesi

²⁴² APAK, a.g.e., s. 105.

mümkündür. Bu açıdan bakıldığında, factoring işleminin halkımızca “Yasal Tefecilik” olarak tanınmasının sebepleri şunlardır:

- Factoring şirketlerince konunun tam olarak bilinmemesi,
- Türkiye’deki alt yapı sorunları,
- İnsanımızın sosyo kültürel yapısıdır.

Bu sorunun çözümü için başta factoring şirket elemanlarının eğitim seminerleri ile yetiştirilmesi ve bu çalışmaların zamanla müşterilere yönelik olması yerinde bir uygulama olacaktır.

2. Yukarıdaki sorunun paralelinde yaşanan diğer bir sorun ise anlaşma üzerine varılan hesapların dışındaki faturasız hesapların işleme tabi tutulup adeta çek-senet kırdırma olayının yaşanmasıdır.

Bu problem ise 6.6.1997 Resmi Gazete’de yayınlanan 23011 sayılı yönetmelik ile kısmen çözümlenmiştir. Buna göre, ilgili yönetmeliğin 7. maddesinin “d” bendi; “Kambiyo senetlerine dayalı olsa bile, bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğu fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler” şeklinde düzenlenmiştir.

Ancak yaşanan bu problem tam anlamıyla çözümlenmiş değildir. Çünkü factor şirketlerini denetim ile yetkili BHM tam yeterli olamamaktadır. Bunun için bankalarda olduğu gibi ulusal denetim kuruluşlarının devreye sokulması ileride daha ciddi problemlerin yaşanmaması için gereklidir.

3. Türkiye’de factoring sektörü hukuki cephesinde her ne kadar fiilen var olsa da yasal olarak tanınmamaktadır. Çünkü 545 KHK ve buna bağlı yönetmelik çerçevesinde tanınması sağlanmış ise de mevzuatın, önceki bölümlerde belirttiğimiz üzere, pratikte özel hukuk hükümleri bağlantılarındaki belirsizlikler devam etmektedir. Factoring işlemleri ile ilgili yargıya intikal eden vakalarda mahkemeler hüküm vermekte zorlanmaktadır.

Bu kapsamda factoring işlemleri ile ilgili özel bir yasa tasarısı oluşturulmalı ve bunun yanında ihtisas mahkemeleri kurulmalıdır.

4. Sorunları mali açıdan değerlendirilmesinde de kaynak maliyetleri göze çarpmaktadır. Factoring şirketlerinin kaynak kapısını oluşturan kalemler sermayenin dışında yurtiçi banka kredileri, VDMK ihracı ve yurtdışı kaynaklardır. Banka kredisi kullanıldığında % 11'lik (Bankalardan sağlanan fonların % 5'i BSMV, fon dış kaynaklı ise % 6 KKDF) bir ek maliyet oluşmaktadır. Ayrıca yurtdışı fon temininde, müşteri bu fonu kullanırken % 5 oranında ayrıca bir BSMV ödemekte ve dolayısıyla mahsup edilemeyecek bir çifte vergilendirmeye maruz kalınmaktadır.

Diğer yandan factoring şirketlerinin fon maliyetinin pahalılığı ve kısıtlılığı yüzünden bankalarla rekabet edemedikleri gerçeği düşünüldüğünde sorunun önemi daha da artmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında sorunun çözümü için bankalardan fonlamalar da BSMV'nin alınmaması ve sektöre Interbank'dan teminat karşılığı direkt fonlama olanağı sağlanması gerekmektedir. VDMK ihracı içinde banka garantisi ve banka üzerinden ihraç şartı mevcuttur.²⁴³ Ancak bu durumda da maliyet arttırmaktadır. Bu açıdan SPK'nın yapacağı iyileştirici düzenlemelerle VDMK ucuz bir kaynak haline getirilmelidir.

5. Yukarıdaki madde ile ilgili olarak bir çeşit çifte vergilendirme olayı damga vergisinde de yaşanmaktadır. Şöyleki; factoring şirketleri alacakları satın aldığı zaman faturaların üzerine, "ilgili tutar factoring şirketine ödenecektir" şeklinde bir yazı yapıştırılmaktadırlar. Borçlar kanunu bu işlemi resmi bir işlem olarak görmekte ve ikinci bir damga vergisini istemektedir. Halbuki, ödeme factoring sözleşmesine göre olmakta ve yapılan işlem ise sadece bilgilendirme mahiyetindedir. Bu sorunun çözümü için DHM'na başvurulmuş fakat henüz bir netice alınamamıştır.

Bu açıdan DHM'nin amaca hizmet edecek şekilde acilen düzenlemeler yapması zaruridir.

6. Uygulamada karşılaşılan diğer bir sorun, ihracat hacimlerinde kendini gösteren KKDF problemidir.

²⁴³ BOZANTI, a.g.e., s. 2.

Factoring şirketleri, ihracat alacaklarını temlik alarak mal satana ön ödeme yaparak finansman kolaylığı sağlamakta ve dövizini yurda getirmektedir. Bunun gerçekleşmesi ise yurtdışından ihracatçı için sağladığı döviz kaynakları ile mümkün olmaktadır. Burada işlem, ihracata yönelik olduğundan vergi doğurmamaktadır. Ancak bu işlem sirkülerle tam kesinlik kazanmamıştır. Öte yandan yurt dışından temin edilen kredilerde, ihracata teşvik için döviz girdisi sağlayanlarda 1 yılı kadar krediler “0”dır. Maliye Bakanlığı bu kanun maddesini factoring işlemleri için geçerli görürken BHM tebliğde buna da kesinlik kazandırmamaktadır. Kesinlik kazanmadığından dolayı da bazı factor şirketleri yurt dışı işlemlerde çekimser davranmaktadırlar.

Bu kapsamda, BMH’nin vakit geçirmeden Maliye Bakanlığı ile mutabakata geçerek ilgili tebliği yayınlaması zaruridir.

7. Ülkemizde factoring sektörünün sıhhatli gelişmesini engelleyen ve ülkemizi gelişmiş ülkelere ayıran önemli bir sorun da “Kredi Sigortası” sisteminin olmamasıdır.

Bu açıdan bakıldığında, özellikle rücusuz factoring işleminin ülkemizde yaygın uygulanabilmesi için kredi sigortasının oluşması gereklidir. Bunun için Sigorta Murakebe Kanunundan başlayarak yasal düzenlemeler ihtiyaç vardır.

8. Türkiye’de factoring işlemlerinin tam bir yasal düzenlemeye tabi tutulmadan uygulanmakta olması, aynı sakıncaları hesap planları ve muhasebe düzeninde de getirmektedir.

Uygulamada, her factoring şirketi kendine göre bir hesap düzeni kurmuş ve buna göre işlemlerini muhasebeleştirmektedir. Buna sebep olarak da, Türkiye’de uzun yıllardır uygulanması arzu edilen Maliye Bakanlığının yayınlamış olduğu “Tek Düzen Hesap Planı ve Muhasebe Genel Tebliği”nin bu şirketleri nedeni anlaşılamayan bir biçimde kapsam dışı bırakması gösterilebilir.

Ayrıca bu kurumlar tamamı ile sermaye piyasasında faaliyet gösteren kurumlar olmalarına rağmen, hesap işleri düzeninde SPK’ya uyma zorunlulukları yoktur.

Görüldüğü üzere factoring işlemleri ile ilgili tam bir hesap düzeni açıklığına kavuşmamıştır. Bu açıdan, factor şirketlerinin gerek denetimlerinin kolaylaştırılması, gerekse sektöre olan güvenin artması için SPK'ya veya Maliye Bakanlığının yayınlamış olduğu Tek Düzen Hesap Planına uyumu vakit geçmeden sağlanmalıdır.

9. Factoring işlemleri, müşteriler hakkında iyi bir istihbarat ve bilgi birikimine ihtiyaç gösterir. Bankaların sahip olduğu bu olanağa factor şirketleri yeterince sahip değildirler. Kendi bünyelerinde oluşturmaya çalıştıkları istihbarat birimleri ve bankalardan sağlayabildikleri kısıtlı bilgiler ise yeterli olmamaktadır.

Bu açıdan factoring piyasasına acilen merkezi bir bilgi bankası sistemi kurulmalıdır.



3. BÖLÜM

FACTOR ŞİRKETLERİNİN YAPISAL SORUNLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

KESİM 1

ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ HAKKINDA AÇIKLAYICI BİLGİLER

1. Araştırmanın Amacı

Ülkemizde factoring işlemlerinin uygulanmasında son yıllarda başlanılmıştır. İlk defa 1988 yılında kendi bünyesinde oluşturduğu bir departmanla factoring hizmeti vermeye başlayan İktisat Bankası leasing alanında olduğu gibi, bu alanda da öncü olmuştur. 1990 yılı Haziran ayında İktisat Bankası, banka içinde faaliyetlerini yürütmekte olan factoring birimini bankadan ayırarak Facto Finans Alacak Alımı A.Ş.'ni kurmuştur. Böylece ülkemizde gerçek anlamda factoring şirketi olarak Facto Finans kurulmuştur.

1990 yılından sonra iş dünyasının bu alternatif finans tekniğine artan ilgisi sonucu bankalar yanında özel sektör girişimcileri de factoring piyasasına yoğun bir şekilde yatırım yapmışlardır. Factor şirket sayısı yoğun ilgi sonucu olarak 1992'de 17'ye, 1993'de 30'e yükselmiştir.

Belli bir kanun ve denetim mekanizmasından uzak bir şekilde büyüyen factoring piyasası 1994 yılına gelindiğinde 100'den fazla factor şirketini barındırır hale gelmiştir. 1995 yılında ise yaşanan ekonomik kriz ve factor şirketleri hakkında çıkartılan bir dizi yönetmeliklerle factor şirket sayısı azalmış ve asıl ciddiyetine kavuşmaya başlamıştır.

Bu çerçevede 9-10 yıllık geçmişe sahip olan factoring piyasasında gözlenen bu çarpık büyüme, özellikle yeterli hukuki alt yapıdan ve denetimden uzak olması nedeniyle ortaya çıkan yanlış uygulamalarla, factoring işleminin “yasal tefecilik” olarak algılanmasına sebep olmuştur. Buna karşılık factoring işlemlerini ciddi olarak uygulamak isteyen bir çok factor şirketi hukuki ve mali alt yapı sorunlarının getirdiği

bir takım problemlerle birlikte gerçek factoring hizmeti vererek piyasada tutunma çabasına girmişlerdir.

Bu kapsamda çalışmamızın 3. bölümünde, 58 factor şirketini kapsayan anket araştırması ile factor şirketlerinin içinde bulundukları yapısal sorunlarını belirleyerek; factoring piyasasına ilişkin yasal düzenlemelerin oluşturulmasına, piyasada faaliyette bulunan şirketlerin işlevlerini daha uygun şartlarda yerine getirmesine ve giderek piyasanın daha sağlıklı bir yapıya kavuşup gelişmesine ışık tutmak temel amacımızdır.

2. Araştırmanın Yöntemi

Factoring piyasasında faaliyet gösteren factor şirketlerin yapısal sorunlarının belirlenmesine yönelik bu araştırma anket çalışmasına dayanılarak gerçekleştirilmiş ve aşağıdaki süreç izlenmiştir.

2.1. Anket Sorularının Hazırlanması

Factor şirketlerinin yapısal sorunlarını belirlemeye yönelik sorular, yapılan kaynak taraması ve Delphi tekniği kullanılarak Factoring Derneği ve Factor şirket tepe yöneticileri ile yapılan bir dizi görüş alış-verişi sonrasında geliştirilmiştir. Soruların geliştirilmesinde ve elde edilen bulguların değerlendirilmesinde yararlanılan kaynaklar çalışmamızın sonunda sıralanmıştır. Söz konusu kaynaklardan sağlanan bilgiler özel bir saha çalışması için harmanlanarak kullanıldığından bu bölümde dipnot uygulamasına gidilmemiştir.

Öte yandan anket çalışmasında yer alan soruların dil bakımından anlaşılır, factor şirket yöneticilerinin cevap vermede zorlanmayacakları ve cevap vermeden kaçınmayacakları nitelikte olmasına özen gösterilmiştir.

İlgili Anket Formu Ek:4’de sunulmuştur.

2.2. Araştırma Alanının Belirlenmesi ve Anketin Yapılması

Araştırma alanının tespiti, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı ile girişilen temas sonucu elde edilen bilgiler çerçevesinde oluşturulmuştur. Buna göre, araştırma sahamız BMM’na kayıtlı en son 31 Aralık 1996 tarihi itibarıyla 58 factor şirketini kapsamaktadır.

Factor şirket sayısının çokluğu ve merkezi İstanbul, Ankara olmak üzere çok değişik alanlara yayılmış olmaları nedenleriyle araştırmamız ile ilgili anket formlarının % 40'ı bizzat factor şirketlerin tepe yöneticilerine verilmiştir. % 60'ı ise factor şirketlerin adreslerine postalanmış ve telefon yardımıyla da kendileri böyle bir çalışmadan haberdar edilmiştir.

2.3. Anket Sorularının Değerlendirilmesi

Factor şirket yöneticilerinin anket sorularına verdikleri cevaplar frekans dağılımına göre tasnif edilerek, yüzde analiz yöntemlerinden dikey yüzdeler yöntemi kullanılmış ve yorumlanmıştır.



KESİM 2

FACTOR ŞİRKETLERİN YAPISAL SORUNLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

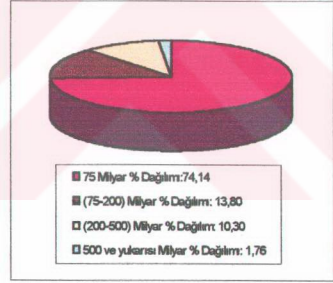
Bu kesimde, 58 factor şirketine verilen anket formlarından sağlanan cevaplar, aşağıda görüleceği üzere tablo ve grafikler şeklinde tasnif edilerek gerekli yorumlamalar ve açıklamalar yapılmıştır.

1. Factor Şirketlerinin Ödenmiş Sermaye Dağılımları

Anketimizin birinci sorusunda factor şirketlerinin ödenmiş sermayeleri sorulmuştur. 1 Ocak – 31 Aralık 1996 tarih itibariyle aşağıdaki tablo ve grafik düzenlenmiştir.

Tablo: 3.1. Factor Şirketlerin Ödenmiş Sermaye Dağılımları

Ödenmiş Sermaye Tutarı (Milyar TL)	Factor Şirket Sayısı	%
75	43	74.14
75 – 200	8	13.80
200 – 500	6	10.30
500 -	1	1.76
Toplam	58	100



Grafik:3.1. Factor Şirketlerin Ödenmiş Sermaye Dağılımları

Tablo: 3.1’de görüldüğü üzere factor şirketlerin % 74.14’ünün ödenmiş sermayesi 75.000.000.000.TL’dir. Factor şirketlerinin ödenmiş sermayelerinin 75.000.000.000.TL’nda yoğunlaşmasının sebebi 21.12.1994 tarih ve 22148 Sayılı Yönetmeliğin üçüncü maddesi gereği ödenmiş sermaye şartı konmuş ve ödenmiş sermaye tutarı da 75.000.000.000.TL olarak hükme bağlanmasıdır.

Bugün ise yayınlanan 20.3.1998 tarih ve 23292 Sayılı Yönetmelik ile ödenmiş sermaye tutarı 500.000.000.000.TL olarak belirlenmiştir.

Ödenmiş sermaye tutarlarının bu derece yüksek tutulması factor şirketlerinin ciddiyetini sağlaması açısından olumlu bir gelişmedir. Ancak factoring piyasasının belli bir disipline kavuşmasından sonra factoring işlemlerinin daha geniş kitleye hizmet edebilmesi için ödenmiş sermaye tutarının belli bir asgari seviyeye indirilerek yeni factor şirketlere fırsat tanınması zaruridir.

2. Factor Şirketlerinin Kuruluş Şekline Göre Dağılımları

Factor şirketlerinin kuruluş şekli aşağıda Tablo: 3.2 ve Grafik: 3.2’de gösterilmiştir.

Tablo: 3.2. Factor Şirketlerin Kuruluş Şekli Dağılımları

Kuruluş Şekli	Factor Şirket Sayısı	%
Banka Ortaklı	18	31.04
Özel Şirket	40	68.96
Toplam	58	100



Grafik: 3.2. Factor Şirketlerin Kuruluş Şekli Dağılımları

Bir çok finansal teknikte olduğu gibi factoring alanındaki ilk adımlarda bankalar tarafından atılmıştır. Bunun nedeni ise bankaların finans piyasasında öteden beri sağlıklı alt yapıları ve geniş veri tabanlarının olmasıdır.

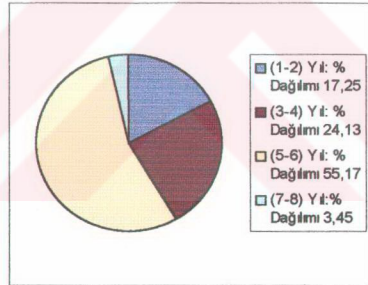
Türkiye’de ilk defa 1988 yılında İktisat Bankası tarafından başlatılan factoring işlemleri 2 yıl gibi kısa bir süre içerisinde sayıları artarak, banka bünyelerinden ayrı bir tüzel kişiliğe sahip olmuştur. Bugün Tablo: 1.2’de görüldüğü gibi factor şirketlerinin % 68.96’sı özel şirket şeklindedir. % 31,04’e tekabül eden 18 factor şirketi ise banka ortaklı şirkettir.

3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları

Anketimizin üçüncü sorusunda factor şirketlerin mesleki tecrübeleri öğrenilmek istenmiştir. Bu açıdan hazırlanan tablo ve grafik aşağıdadır.

Tablo: 3.3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları

Yıl	Factor Şirket Sayısı	%
1 – 2	10	17.25
3 – 4	14	24.13
5 – 6	32	55.17
7 – 8	2	3.45
Toplam	58	100



Grafik: 3.3. Factor Şirketlerin Mesleki Tecrübelerine Göre Dağılımları

Türkiye’de gerçek anlamda factoring işlemleri 1990 yılında başlamıştır. Tam bir kanundan ve denetimden yoksun bir şekilde gelişen factor şirketlerinin sayısı 1994 yılına gelindiğinde bazı tahminlere göre 100’ü aşmıştır. Öte yandan 27.6.1994 tarih ve 21973 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile factoring şirketleri bir disipline kavuşmuştur. Ayrıca 1994 yılında yaşanan ekonomik krizle ciddiyetten uzak çoğu factor şirketi piyasadan çekilmiştir.

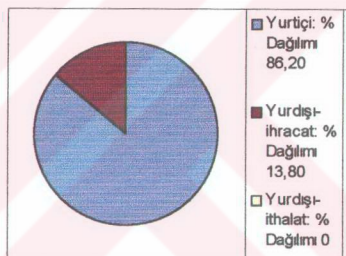
Bu çerçevede 31 Aralık 1996 tarihi itibari ile BHM'na kayıtlı 58 factor şirketin mesleki tecrübe dağılımı Tablo: 3.3'de görüldüğü gibi, % 55,17'si 5-6 yıl, % 24,13'ü 3-4 yıl, % 17,25'i 1-2 yıl, % 3,45'i 7-8 yıldır.

4. Factor Şirketlerin İşlem Hacimlerinin Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları

58 Factor şirketin işlem hacimlerinin ağırlıklı olarak gerçekleşme şekli açısından dağılımı Tablo: 3.4 ve Grafik: 3.4'de düzenlenmiştir.

Tablo 3.4. Factor Şirketlerin İşlem Hacimlerinin Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları

İşlemlerin Gerçekleşme Şekli	Factor Şirket Sayısı	%
Yurtiçi	50	86,20
Yurtdışı-İhracat	8	13,80
Yurtdışı-İthalat	-	-
Toplam	58	100



Grafik: 3.4. Factor Şirketlerin İşlem Hacimlerinin Ağırlıklı Olarak Gerçekleşme Şekli Açısından Dağılımları

Tablo: 3.4 incelendiğinde Türkiye'de faaliyet gösteren factor şirketlerinin % 86,20'si yani 50 adedi ağırlıklı olarak yurtiçi factoring işlemleri ile uğraşmaktadır. Öte yandan factor şirketlerinin % 13,80'e tekabül eden 8 adedi ise ağırlıklı olarak yurtdışı-ihracat factoring işlemleri ile uğraşırken ağırlıklı olarak yurtdışı-ithalat işlemleriyle uğraşanlar yoktur.

Türkiye'de yurtiçi factoring işlemlerinin ağırlıklı olmasının temel sebebi, yurtdışı factoring işlemlerinin geniş tecrübe, örgüt ağı ve mali imkan gerektirmesidir. Halbuki Tablo: 3.3.'de görüldüğü üzere factor şirketlerin ancak % 3,45'i 7-8 yıllık bir tecrübe birikimine sahiptir. Ayrıca yurtdışı işlemlerde özellikle ihracat

factoringde karşılaşılan KKDF sorunun getirdiği ağır maliyet, mali imkansızlıklar içerisinde olan factor şirketlerinin ağırlıklı olarak yurtiçi factoring işlemlerine yönelmesine neden olmuştur.

Bununla birlikte yurtdışı factoring işlemlerinden ithalat factoringin ihracat factoringe kıyasla hemen hiç olmamasının sebebi ise factoring işlemlerinin yapısı gereği ihracata uygun olmasıdır. Ayrıca, ülkemizde yaşanan politik riskin tesiriyle yabancı şirketlerin Türkiye'ye kuşkulu bakarak çekimser kalması ithalat factoring'in gelişmemesinin diğer önemli bir sebebini oluşturmaktadır.

Bu kapsamda ülkemizde factoring işlemlerinin gelişmesi isteniyorsa yurtiçi factoring işlemlerinin yanı sıra yurtdışı factoring işlemlerinin de gelişme göstermesi sektörün geleceği için zaruridir.

5. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasına Giriş Nedenleri Açısından Dağılımları

Anketimizin bu bölümünde Türkiye'de faaliyet gösteren factor şirketlerinin yeni bir piyasa olan factoring piyasasına giriş nedenleri öğrenilmek istenilmiştir. Bu amaçla kendilerine aşağıdaki seçenekler sunulmuştur.

- a) Pratik gözlemler sonucu başka şirketleri bu alanda başarılı olduğu kanaatiyle,
- b) Devlet bazında yönlendirilmesiyle,
- c) Birkaç alternatif finans sahasında fizibilite çalışması yapıp en karlı piyasanın factoring piyasası olduğu kanaatiyle,
- d) Ülkemizde factoring finansman tekniğini tanıtmak, ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla,
- e) Diğerleri (varsa lütfen belirtiniz)

Alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo: 3.5. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasına Giriş Nedenlerine Göre Dağılımları

Seçenekler	Factor Şirket Sayısı	%
a	8	13.80
b	-	0
c	5	8.62
d	40	68.96
e	5	8.62
Toplam	58	100

Tablo: 3.5 incelendiğinde factor şirketlerin % 68,96'sı ülkemizde factoring finansman tekniğini tanıtmak, ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla factor piyasasına girmiştir. Bu gerçekten sevindirici bir olaydır. Çünkü özellikle factoring işlemlerinin ilk başladığı yıllarda oldukça çok suiistimaller olduğu, meslek ahlakını bozucu hadiseler yaşandığı bilinmektedir. Bugün ise faaliyet gösteren factor şirketlerinin % 68,96'sı gibi bir çoğunluğunun temel amacı olarak ülke kalkınmasını hedef alması gelecek için ümit vericidir.

Öte yandan factor şirketlerin % 13,80'i pratik gözlemler sonucu başka işletmelerin bu alanda başarılı olduğu kanaatiyle, % 8,62'si birkaç alternatif finans sahasından fizibilite çalışması yapıp en kârlı sektörün factoring sektörü olduğu kanaatiyle, % 8,62'si ise "Diğerleri" başlığı altında finans ürünleri yelpazesini genişletmek amacıyla factoring piyasasına girmişlerdir.

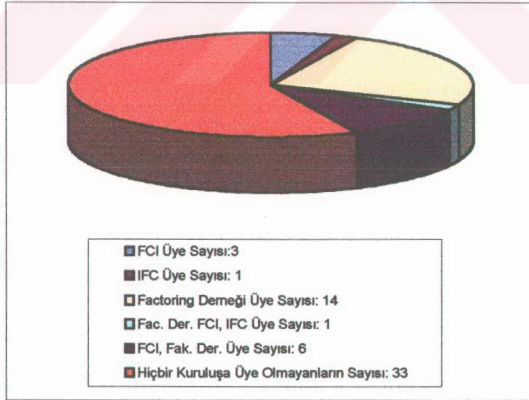
Factor şirketlerinin hiç birisi anketimizde devlet bazında yönlendirilmesiyle sikkını işaretlememiştir. Bu gerçekten üzücü bir olaydır. Çünkü Factoring piyasası yeni bir finansal piyasadır. Devletin bu alanda işletmelere teşvikler kapsamında kılavuzluk etmesi zaruridir.

6. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşlara Göre Dağılımları

Türkiye’de ve dünyada factor şirketleri bünyesinde çeşitli kuruluşlar bulunmaktadır. Anketimizin bu bölümünde Türkiye’de faaliyet gösteren factor şirketlerinin kaç tanesinin hangi kuruluşlara üye olduğu öğrenilmek istenmiştir. Alınan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki tablo ve grafik oluşturulmuştur.

Tablo: 3.6. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşlar Açısından Dağılımları

Kuruluşlar	Factor Şirket Sayısı	%
F.C.I	3	5.18
I.F.C	1	1.73
Factoring Derneği	14	24.13
Fac. Derneği, FCI, IFC	1	1.73
FCI, Fac Derneği	6	10.34
Üye Değildir	33	56.89
Toplam	58	100



Grafik. 3.5. Factor Şirketlerin Üye Oldukları Kuruluşları Göre Dağılımları

Tablo: 3.6'ya göre factor şirketlerin % 5,18'i yalnızca F.C.I'a, % 1,73'ü yalnızca I.F.C.'a, % 24,13'ü yalnızca Factoring Derneğine, % 1,73'ü Factoring Derneği, F.C.I. ve I.F.C'a olmak üzere üç kuruluşa, % 10,34'ü F.C.I ve Factoring Derneğine üyedir. % 56,89'a tekabül eden 33 factoring şirket ise hiçbir kuruluşa üye değildir.

Tablo: 3.6 toplu olarak değerlendirildiğinde factor şirketlerin 21'i Factoring Derneğine, 10'u F.C.I.'a, 1'i ise I.F.C'a üyedir.

Bu kapsamda 9-10 yıllık bir geçmişe sahip olan factor şirketlerin kısa bir zamanda kurumsallaşmaya giderek organizeli bir şekilde hareket etmeleri gelecek için ümit verici bir gelişmedir.

7. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Sorunlarına Bakış Açıları Yönünden Dağılımları

Bu bölümde factor şirketlerin, yeni bir finansal piyasa olan factoring piyasasının sorunlarına bakış açıları yönünden özelliklerini belirleyerek bu doğrultuda diğer sorularla sorunların irdelenmesine çalışılmıştır.

Bu çerçevede factor şirketlere "Factoring Piyasasının belli başlı sorunları nelerdir? (Önem sırasına göre 1'den başlayarak sıralayınız) sorusuna 11 seçeneğe yer verilmiştir. Söz konusu 58 factor şirketlerin vermiş oldukları cevaplar aşağıda Tablo: 3.7'de düzenlenmiştir.

Tablo: 3.7'nin ilk satırında yer alan faktörler anket formundaki sıralama esas alınarak dizilmiştir. Tablo içerisindeki rakamlar, faktörlere ilgili satırdaki puanın factor şirketler tarafından kaç kez verildiğini göstermektedir. Örneğin "1 Puan" Faktör I'e hiç verilmemiş, Faktör II'ye 1, Faktör III'e yine 1 factor şirketi tarafından verilmiştir.

Tablo: 3.7'de "Toplam" satırında yer alan rakamlar; ait olduğu faktöre verilen puanlar ile o puanı veren factor şirket sayısının çarpılmasıyla elde edilen tutarların toplanması suretiyle elde edilmiştir. Söz konusu toplamların 58'e bölünmesiyle ortalama değerler elde edilmiştir. Factor şirketlerin en çok önem verdikleri faktöre 1 ve giderek en az önemli gördükleri faktöre 11 puan vermiş oldukları dikkate alındığında en düşük ortalamaya sahip olan faktör, factor şirketlerin en çok önem verdikleri faktör olmaktadır.

Tablo: 3.7. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Sorunların Bakış Açıları Yönünden Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V	Faktör VI	Faktör VII	Faktör VIII	Faktör IX	Faktör X	Faktör XI
1 Puan	-	1	1	24	42	10	-	-	10	15	-
2 Puan	-	-	-	12	7	5	-	2	6	6	-
3 Puan	9	5	-	2	2	4	-	2	14	18	-
4 Puan	4	15	11	8	3	19	6	14	3	5	-
5 Puan	2	17	8	4	1	3	3	9	9	7	-
6 Puan	13	8	16	6	-	9	19	20	10	1	-
7 Puan	6	6	5	-	-	6	21	10	3	2	-
8 Puan	19	5	13	1	2	1	8	1	3	-	2
9 Puan	3	1	4	1	1	1	1	-	-	4	4
10 Puan	2	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
11 Puan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Toplam	372	300	355	159	104	246	373	309	226	192	118
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	12
Ortalama	6.413	5.172	6.120	2.741	1.793	4.241	6.431	5.327	3.896	3.310	9.833
Sıralamada Yeri	9	6	8	2	1	5	10	7	4	3	11

Factor şirketlerin verdikleri cevapların dağılımı Tablo: 3.7’de incelediğimizde görüleceği gibi, Factoring piyasasının bugün en önemli sorunu toplam 104 puan ile “Hukuki Alt Yapı” sorunudur. Tabloda 1,793’lük ortalamaya sahip olan bu sorunu, 2,741’lik ortalama ile “Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmaması” sorunu izlemektedir. Üçüncü önemli sorun ise 3,310’luk ortalamaya sahip “Bilgi Bankası Olmayışı” sorunu gelmektedir.

Öte yandan 4. Sırayı 3,896’lık ortalamaya sahip “Kalifiye Personelin Olmayışı”, 5. sırayı 4,241’lik ortalama ile “Mali Yapı Sorunları”, 6. sırayı 5,172’lik ortalamaya sahip “Otomasyon Sorunları”, 7. sırayı “Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları”, 8. sırayı “Yoğun Rekabet Şartları”, 9. sırayı “Ekonomik Krizler”, 10. sırayı “Muhasebe Yapısı Sorunları”, 11. sırayı ise “Diğer” başlığı altında “Factoring Sözleşme Taslağının Belirli Olmaması” yer almaktadır. Ancak bu seçeneği 12 Factor şirketi işaretlemiştir.

Tablo: 3.7’de dikkati çeken en önemli husus anketimize cevap veren 58 factor şirketinden 42’i gibi büyük bir çoğunluğun factoring piyasasının en önemli sorunu “Hukuki Alt Yapı Sorunları” başlığı altında ittifak etmesidir.

Bu açıdan bakıldığında ülkemizde hukuki altyapı sorunlarının zamanla giderilmesi suretiyle factoring işlemlerinin daha etkin olarak yapılması sağlanabilecektir.

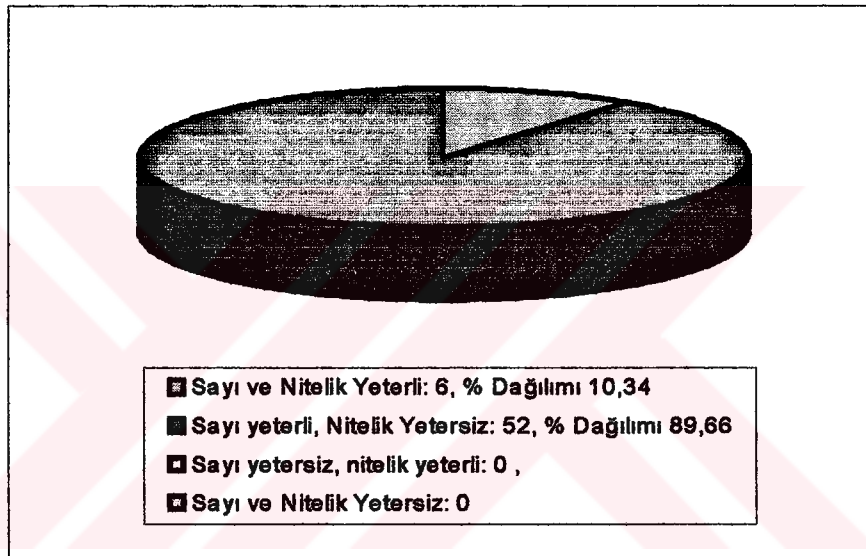
8. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadıklarına Göre Dağılımları

Türkiye’de factoring işlemlerinin ilk başladığı tarih olan 1990’lı yıllarda tam bir kanundan ve denetimden uzak bir şekilde factor şirket sayısı çok fazla artmıştır. Bunun üzerine alınan bir dizi tedbirler sonucu factor şirket sayısı azalmıştır.

Bu çerçevede bugün Türkiye’de faaliyet gösteren factor şirketlerinin sayı ve nitelik olarak yeterli olup olmadığı öğrenilmek istenmiştir. Alınan cevaplara göre aşağıdaki tablo ve grafik düzenlenmiştir.

Tablo: 3.8. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadığının Dağılımları

Seçenekler	Factor Şirket Sayısı	%
Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli	6	10.34
Sayı Yeterli, Nitelik Yetersiz	52	89.66
Sayı Yetersiz, Nitelik Yeterli	-	-
Sayı ve Nitelik Yetersiz	-	-
Toplam	58	100



Grafik: 3.6. Factor Şirketlerin Sayı ve Nitelik Olarak Yeterli Olup Olmadığının Dağılımları

Tablo: 3.8’de yer alan değerler incelendiğinde factor şirketlerin % 89,66’sını oluşturan 52 factor şirketi, factor şirketlerin sayı olarak yeterli, nitelik olarak ise yetersiz olduğunu ifade etmişlerdir. % 10,34’lük paya sahip olan 6 factor şirketi ise factor şirketlerinin sayı ve nitelik olarak yeterli cevabını vermişlerdir.

Tabloda yer alan değerleri sayı ve nitelik olarak ayrı ayrı değerlendirdiğimizde şu sonuçlar çıkmaktadır.

Factor şirketleri sayı olarak yeterli bulan factor şirket sayısı 58'dir. Bu sonuç bize factor şirketlerinin tümünün, factor şirket sayısı konusunda ittifak ettiklerini gösterir.

Factor şirketleri nitelik olarak yeterli bulan factor şirket sayısı 6'dır. Bu da % 10,34'e tekabül etmektedir. Factor şirketleri nitelik olarak yetersiz bulan factor şirket sayısı ise 52'dir. Bu da % 89,66'a tekabül etmektedir.

Sonuç olarak Factor şirketleri kendilerini sayı olarak yeterli, nitelik olarak yetersiz bulduklarını söylemek mümkündür.

Öte yandan factor şirketlerinin % 89,66 gibi büyük bir çoğunluğunun kendilerini nitelik olarak yetersiz görmeleri, eksikliklerinin bilincinde oldukları sonucunu vermektedir. Bu durumun gelecekte etkinliklerin artması ve eksikliklerin azaltılması noktasında sevindirici bir gelişme olarak kabul edilebilir.

9. Factor Şirketlerin Niteliklerinin Yetersizlik Nedenleri Açısından Dağılımları

Anket formunun bir önceki sorusunda "Factor şirketleri sizce sayı ve nitelik olarak yeterli midir? sorusuna Tablo: 3.7'de görüldüğü gibi factor şirketlerin 52'si nitelik olarak yeterli değildir şeklinde cevap vermişti.

Bu soruda ise "yeterli değil" diyenlere nedenleri sizce neler olabilir? diye sorulmuş ve kendilerine alternatifler olarak 5 faktör sunulmuştur. Verdikleri önem derecesine göre 1'den 5'e kadar puanlarla söz konusu faktörleri sıralamaları istenen bu soruyu 52 factor şirketi cevaplamıştır. Factor şirketlerin verdikleri puanların değerlendirilmesiyle oluşan sıralama aşağıda Tablo: 3.8'de özetlenmiştir.

Tablo: 3.9. Factor Şirketlerin Nitelik Yönünden Yetersizlik Nedenlerinin Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V
1 Puan	18	14	16	4	-
2 Puan	20	14	10	8	-
3 Puan	10	15	14	13	-
4 Puan	3	16	19	14	-
5 Puan	-	-	-	-	-
Toplam	100	151	154	105	-
Factor Şirket Sayısı	52	52	52	52	52
Ortalama	1.923	2.903	2.961	2.019	0
Sıralamadaki Yeri	1	3	4	2	5

Tablo: 3.9’da görüldüğü gibi factoring piyasasında faaliyet gösteren factor şirketlerin nitelik yönünden yetersizliklerinin en önemli nedeni “Nitelikli Personel Yetersizliği”dir. 1,923’lük ortalama sahip olan bu faktöre factor şirketler tarafından “1 puan” verilmiştir. Buna karşılık “Müşteri İşletmelere Yeterli Güven Verilmeyişi” 2,019 ortalama ile ikinci sırada yer almıştır.

“Teknolojik Otomasyon Yetersizliği” 2,903’lük ortalama ile üçüncü sırada yer alırken, bu faktörü 2,961’lik ortalama ile “Merkez Örgütlenmenin Yetersizliği” izlemiştir. Son sırada yer alan ve “Diğer” olarak açık bırakılan faktör ise “0” ortalama ile sonuncu olmuştur.

Factor şirketlerin büyük çoğunluğunun “Nitelikli Personel Yetersizliği” sorununu ilk sıralarda görmeleri, kendi yapılarından kaynaklanan eksikliklerinin bilincinde oldukları sonucunu vermektedir.

Gerçekten yeni bir piyasa olan factoring piyasasının kendine has bir işleyiş mekanizması bulunmaktadır. Bu açıdan ilgili piyasada çalışacak personelin bir takım

hizmet içi ve hizmet dışı eğitim programları ile yetiştirilmesi yerinde bir uygulama olacaktır.

10. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmamasının Nedenleri Açısından Dağılımları

Factoring işlemlerinin yeterince tanınmamasının nedenlerini öğrenmek amacıyla anketimizin 10. sorusunda ilgili soru sorularak, kendilerine 5 seçenek sunulmuştur.

Factor şirketlerin öncelik sırasına göre cevapladıkları sorunun neticesinde aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

Tablo: 3.10. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmamasının Nedenlerine Göre Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V
1 Puan	42	5	15	30	-
2 Puan	10	6	10	15	-
3 Puan	4	36	15	10	-
4 Puan	2	7	12	2	-
5 Puan	-	4	6	1	-
Toplam	82	173	158	103	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58
Ortalama	1.413	2.982	2.724	1.775	0
Sıralamadaki Yeri	1	4	3	2	5

Tablo: 3.10'daki rakamlar incelendiğinde şunları görmek mümkündür; factoring işlemlerinin yeterince tanınmamasının en önemli nedeni, 1,413 ortalama sahip olan “Yeterli Tanıtım Yok” faktörüdür. İkinci önemli neden ise 1, 775 ortalama ile “Yeterli Kalifiye Tanıtıcı Personel Yok” faktörüdür. Üçüncü sırayı “Yeterli Devlet Desteği Yok” faktörü ve dördüncü sırayı da “Yeterli İlgi Yok” faktörü alırken en son sırayı “Diğerleri” başlıklı ucu açık bırakılan seçenek almıştır. Ancak hiçbir şirket “Diğerleri” başlıkla seçeneği doldurmamıştır.

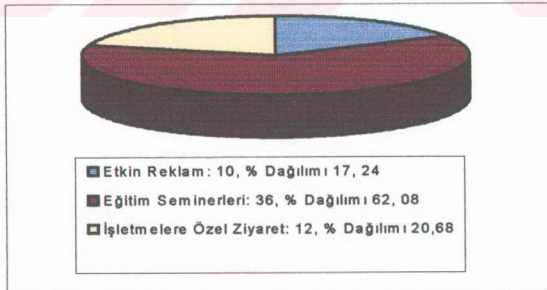
Tablodan çıkan sonuçlara göre “Yeterli İlgi Yok” faktörünün en son sıralarda yer alması yeterli tanıtım yapıldığı takdirde müşterilerin bunlara karşılık verebileceği anlamına gelmektedir. Bu açıdan, özellikle yeterli kalifiye personelin yetiştirilmesi ve devlet desteği ile tanıtım faaliyetlerinin yoğunlaştırılması gerektiği söylenebilir.

11. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınması İçin Yapılacak Faaliyetlere Göre Dağılımları

10. sorunun devamı niteliğinde olan bu sorumuzda factoring işlemlerinin tanıtılması için en etkili yöntemin ne olabileceği sorulmuştur. Alınan cevaplara göre oluşturulan tablo ve grafik aşağıdadır.

Tablo: 3.11. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınması İçin Gerekli Olan En Etkili Faaliyetlere Göre Dağılımları

Yapılacak Faaliyetler	Factor Şirket Sayısı	%
Etkin Reklam	10	17.24
Eğitim Seminerleri	36	62.08
İşletmelere Özel Ziyaret	12	20.68
Diğerleri	-	0
Toplam	58	100



Grafik: 3.7. Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınması İçin Gerekli Olan En Etkili Faaliyetlere Göre Dağılımları

Tablo: 3.11'e göre factor şirketlerin % 62,08 gibi büyük bir çoğunluğu factoring işlemlerinin etkin bir şekilde tanıtılması için "Eğitim Seminerleri" şikkını işletlemiştir. Bu da gösteriyor ki factor şirketler factoring işlemlerinin yeterince doğru bir şekilde tanınması için uzun ve zahmetli olan eğitim seminerlerine taraftardır. Ancak bu faaliyetlerde en önemli engel Tablo: 3.9'da görüldüğü üzere factor şirketlerin nitelik olarak yetersizliğinin en birinci sebebini teşkil eden nitelikli personel yetersizliğidir. Bu açıdan factor şirketler öncelikle kendi bünyelerindeki elemanları yurtiçi ve yurtdışı bir takım kurslara alarak yetiştirip daha sonra müşterilere yönelik seminerleri kalifiye elemanlarıyla gerçekleştirmelidirler.

Aynı şekilde Tablo: 3.11'e baktığımızda işletmelere özel ziyareti tercih edenler factor şirketlerinin % 20,68'ini, etkin reklamı tercih edenler factor şirketlerinin % 17,25'ünü oluşturmaktadır. Diğerleri seçeneğini ise hiçbir factor şirketi cevaplamamıştır.

12. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunları Açısından Dağılımları

Factor şirketlerin hukuki alt yapı sorunlarını ayrıntılı olarak öğrenebilmek amacıyla, "Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunları" sorusu sorulmuş ve kendilerinden 7 seçeneği önem derecesine göre sıralanması istenmiştir.

Bu çerçevede aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

Tablo: 3.12. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunları Açısından Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V	Faktör VI	Faktör VII
1 Puan	30	15	-	16	-	-	-
2 Puan	10	13	2	10	-	-	-
3 Puan	14	5	4	16	1	15	-
4 Puan	3	19	25	15	14	4	-
5 Puan	1	6	9	1	26	9	-
6 Puan	-	-	18	-	15	25	-
7 Puan	-	-	-	-	2	5	-
Toplam	109	162	269	149	293	271	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58	58	58
Ortalama	1.879	2.793	4.637	2.568	5.051	4.672	0
Sıralamadaki Yeri	1	3	4	2	6	5	7

Tablo: 3.12 incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür.

Factoring piyasasının en önemli sorunu 58 factor şirketinden 30'unun ittifakda olduğu 1,879 ortalama ile "Mevcut Yasa ve Yönetmeliklerde Yetersizlik ve Boşluk Vardır" sorunudur. Bu sorunu ikinci sırada 2,568 ortalama ile "Kredi Sigorta Sisteminin Olmaması" izlerken üçüncü sırada 2,793 ortalama ile "Vergi Sistemindeki Karmaşıklık" sorunu yer almaktadır.

Dördüncü derecede sorun ise 4,637 ortalama ile "Factoring Sözleşme Taslağının Belirsizliği"dir. Son üç sırayı ise, 4, 672 ortalama ile "Hukuki Denetlemenin Yetersiz ve Etkin Olmaması", 5,051 ortalama ile "Kurumlaşma Sürecinde Yaşanan Hukuki Belirsizlikler ve Sorunlar" ve son sırayı da 0 ortalama ile "Diğerleri" başlığı teşkil etmektedir.

Tablo: 3.12'de ilk dikkatimizi çeken 58 factor şirketinin % 51,7'sini teşkil eden 30 factor şirketinin I. faktöre "1 Puan" vermesidir. Bu da gösteriyor ki Türkiye'de 9-10 yıllık bir geçmişe sahip olan factoring işlemlerinde özellikle

1994'ten buyana yapılan bazı düzenlemelere rağmen yetersizlikler ve boşluklar bulunmaktadır.

Bu çerçevede hukuki alt yapı sorunlarının çözümü için factor şirketlerine anketimizin 13. sorusu yöneltilmiştir.

13. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunlarının Çözümü Açısından Dağılımları

Anketimizin bir önceki sorusu ile factoring piyasasının hukuki alt yapı sorunları belirlenmiştir. Bu 13. sorumuz ile factor şirketlerden çözüm önerileri istenmiştir.

Bu kapsamda factor şirketlerine 5 alternatif seçenek sunularak önem derecesine göre sıralamaları istenmiştir. Alınan cevaplara göre oluşturulan Tablo: 3.13'de düzenlenmiştir.

Tablo: 3.13. Factoring Piyasasının Hukuki Alt Yapı Sorunlarının Çözümü Yönünden Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V
1 Puan	45	20	10	5	-
2 Puan	10	15	26	10	-
3 Puan	3	20	22	13	-
4 Puan	-	3	-	30	-
5 Puan	-	-	-	-	-
Toplam	74	122	128	184	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58
Ortalama	1.275	2.103	2.206	3.172	0
Sıralamadaki Yeri	1	2	3	4	5

Tablo: 3.13 incelendiğinde, 58 factor şirketinin % 77,58'ini teşkil eden 45 factor şirketi factoring piyasasının hukuki alt yapı sorunlarının çözümü için "Factoring İşlemlerine Özgü Özel Bir Kanun Oluşturulması" önerisini

savunmaktadırlar. Gerçekten 1994'e kadar sadece çeşitli kanunlardan iktibas edilerek Factoring işlemleri yürütülmüş ve ilk defa 1994'de çıkartılan "Factorin Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları" hakkındaki yönetmelik ve bunu izleyen diğer yönetmelikler yardımıyla factoring işlemleri bir düzene sokulmak istenmiştir. Ancak Tablo: 3.13'de görüldüğü gibi 58 factor şirketinin % 77,58 gibi büyük bir çoğunluğu genel hukuk sistemi içerisinde factoring piyasasına ait özel bir hukuki düzenlemeyi tercih etmesi yönetmeliklerde istenen neticelerin alınamadığını ve yeterli olmadığını göstermektedir.

Öte yandan dünyadaki uygulamalara baktığımızda factoring işlemleri genelde özel bir hukuki düzenlemeye gidilmeden yürütülmektedir. Bu açıdan bakıldığında ülkemizde özel bir hukuki düzenlemeye gidilmesinin istenmesinde yönetmelikleri çıkartan Hazine Müsteşarlığının yeterli ilgi ve alakayı göstermediğini söyleyebilmek mümkündür. Buna göre Hazine Müsteşarlığının ilgili faaliyet sahasına gereken hassasiyeti göstermesi yerinde olacaktır.

Tablo: 3.13'ün diğer sonuçlarını incelediğimizde factoring piyasasının hukuki alt yapı sorunlarının çözümünde ikinci sırayı 2,103'lük ortalama ile "Vergi Düzeninin Sağlanması", üçüncü sırayı 2,206'lık ortalama ile "Ciddi Denetim Mekanizması Kurulması", dördüncü sırayı ise 3, 172'lik ortalama ile "İhtisas Mahkemelerinin Kurulması" teşkil etmektedir. En son sırayı ise "Diğer" başlığı teşkil etmekte fakat boş bırakılmış bulunmaktadır.

14. Factoring Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları

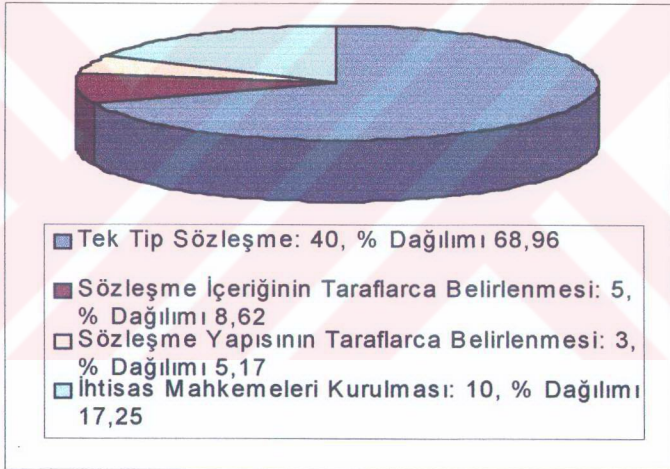
Türkiye'de faaliyet gösteren factor şirketlerin ortak bir sözleşme taslağı bulunmamaktadır. Bu açıdan müşteri bazında bir takım uyuşmazlıklar yaşandığı gibi, factor şirketler arasında da haksız rekabet olabilmektedir.

Bu çerçevede anketimizin 14. sorusuyla factor şirketlerinden bunun çözümü için 5 seçenek sunulmuş ve birisi tercih edilmesi istenmiştir.

Factor şirketlerden alınan cevaplara göre oluşturulan tablo ve grafik aşağıda düzenlenmiştir.

Tablo: 3.14. Factoring Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları

Seçenekler	Factor Şirket Sayısı	%
Tek Tip Sözleşme	40	68.96
Sözleşme İçeriğinin Taraflarca Belirlenmesi	5	8.62
Sözleşmenin Yapısının Taraflarca Belirlenmesi	3	5.17
İhtisas Mahkemeleri Kurulması	10	17.25
Diğerleri	-	0
Toplam	58	100



Grafik: 3.8. Factoring Sözleşmelerinde Taraflar Arasında Karşılaşılan Sorunların Çözümü Açısından Dağılımları

Tablo: 3.14 incelendiğinde factor şirketlerin % 68,96'sını oluşturan 40 factor şirketi factoring sözleşmelerinden kaynaklanan sorunların çözümü için “Tek Tip Sözleşme Yapılması” seçeneğini işaretlemişlerdir. Factor şirketlerin % 17,25’i “İhtisas Mahkemeleri Kurulması”, % 8,62’si “Sözleşmelerin İçeriğinin Taraflarca Belirlenmesi”, % 5,17’si “Sözleşme Yapısının Taraflarca Belirlenmesi” seçeneğini

ışaretlemişlerdir. “Diğerleri” başlığı altında ucu açık bırakılan seçeneği ise hiçbir factor şirketi doldurmamıştır.

15. Factoring Piyasasının Mali Yapı Sorunlarına Göre Dağılımları

Tablo: 3.7’de görüldüğü gibi factoring piyasasının genel sorunlarının 5. sırasını “Mali Yapı Sorunları” oluşturmaktadır.

Bu çerçevede factor şirketlerin mali yapı sorunları irdelenmek istenmiş ve kendilerine 6 senecek sunularak önem derecesine göre sıralamaları rica edilmiştir.

Factor şirketler tarafından sağlanan cevaplar doğrultusunda aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo: 3.15. Factoring Piyasasının Mali Yapı Sorunlarına Göre Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V	Faktör VI
1 Puan	31	7	28	10	-	-
2 Puan	17	4	11	14	11	-
3 Puan	10	20	15	19	13	19
4 Puan	-	25	4	6	9	21
5 Puan	-	2	-	9	21	4
6 Puan	-	-	-	-	4	14
Toplam	95	185	111	164	226	245
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58	58
Ortalama	1.637	3.189	1.913	2.827	3.986	4.224
Sıralamadaki Yeri	1	4	2	3	5	6

Tablo: 3.15 incelendiğinde aşağıdaki sonuçları görmek mümkündür.

Factoring piyasasının mali yapısının en önemli sorunu 1,637’lik ortalama ile “Öz Sermaye Yetersizliği”dir. İkinci sırayı 1,913’lük ortalama ile “Yurtiçi Banka Kredilerinin Yüksekliği” alırken, üçüncü sırayı “Yurtdışı Kaynaklarının Maliyetinin Yüksekliği” seçeneği 2,827’lik ortalama ile almaktadır.

Son üç sırayı ise, 3,189'luk ortalama ile "Asgari Ödenmiş Sermayenin Yüksekliği", 3,896'lık ortalama ile "Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracında Banka Garantisi ve Banka İhraç Şartları Sorunları", 4,224'lük ortalama ile "Diğerleri" başlığı altında seçenek oluşturmaktadır. En son sırayı alan VI. Faktör için factor şirketleri şunları yazmışlardır.

- Mevcut vergi sistemimizden kaynaklanan aşırı maliyet,
- Kullanılan kredilerin özsermaye ile sınırlandırılması,
- Banka kredilerine BSMV + KKDF ödenmesidir.

Bu çerçevede factor şirketlerin en önemli sorunları özsermaye yetersizliği olup, bu yetersizliği diğer yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan sağlamakta da bir takım hukuki ve mali sorunları içerisinde olduklarını söylemek mümkündür.

16. Factor Şirketlerin Mali Yapısının İyileştirilmesi Açısından Dağılımları

Anketimizin 15. Sorusuna verilen cevaplar çerçevesinde factor şirketlerin mali yapı sorunları belirlenmiştir. Anketimizin bu kısmında ise mali yapının çözüme kavuşturulması için ne gibi önlemler alınması gerektiği sorusu kendilerine yöneltilmiştir. Factor şirketlerine sunulan 7 seçeneğe önem derecesine göre verilen cevaplar doğrultusunda Tablo: 3.16 düzenlenmiştir.

Tablo: 3.16. Factor Şirketlerin Mali Yapılarının İyileştirilmesi Açısından Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V	Faktör VI	Faktör VII
1 Puan	-	-	26	-	18	-	-
2 Puan	-	12	19	-	20	-	-
3 Puan	4	14	8	-	13	6	-
4 Puan	22	16	5	29	4	18	-
5 Puan	18	9	-	10	1	14	-
6 Puan	14	7	-	19	2	20	-
7 Puan	-	-	-	-	-	-	-

Toplam	274	237	108	280	130	310	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58	58	58
Ortalama	4.724	4.086	1.862	4.827	2.241	5.344	0
Sıralamadaki Yeri	4	3	1	5	2	6	7

Tablo: 3.16'dan çıkarılan sonuçlar aşağıda özetlenmiştir.

Mali yapının iyileştirilmesi için sunulan önerilerden III. Faktör olan “Yurtiçi ve Yurtdışı Kaynakların Ucuz Olarak Temin Edilmesi” seçeneği 1,862’lik ortalama ile ilk sırayı almıştır. İkinci sırayı 2,241’lik ortalama ile “Damga Vergisi ve Bankaca Sigorta Muamele Vergisinde Yaşanan Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi”, üçüncü sırayı 4,086’lık ortalama ile “Yurtiçi ve Yurtdışı Yeni Kaynak İmkanları Sağlamak” almaktadır.

Öte yandan ilk üç sıradan sonra dördüncü sırayı 4,724’lük ortalama ile “Asgari Ödenmiş Sermayenin Aşağıya Çekilmesi”, beşinci sırayı 4,827’lik ortalama ile “Factor Şirketlerin Farklı Finans İşlemleriyle Uğraşmasına İzin Verilmesi”, altıncı sırayı ise 5,344’lük ortalama ile “Vergi, Resim ve Harç İstisnalarının Arttırılması” almaktadır. Son faktör olan “Diğerleri” başlığını hiçbir factor şirketi cevaplamamıştır.

Bu kapsamda factoring şirketlerinin mali yapısının iyileştirilmesi için yurtiçi ve yurtdışı kaynaklar yeterli olmakla beraber aşırı maliyetli olduğu için maliyetlerin asgari seviyeye indirilmesi gerekir. Bu sağlanamadığı takdirde yurtiçi ve yurtdışı yeni kaynaklara başvurulması yerinde bir uygulama olacaktır.

Öte yandan factor şirketlerin içerisinde bulundukları Damga Vergisi ve BSMV’nde yaşanan çifte vergilendirmenin de ortadan kaldırılması factor şirketlerin mali yapılarını iyileştirecektir.

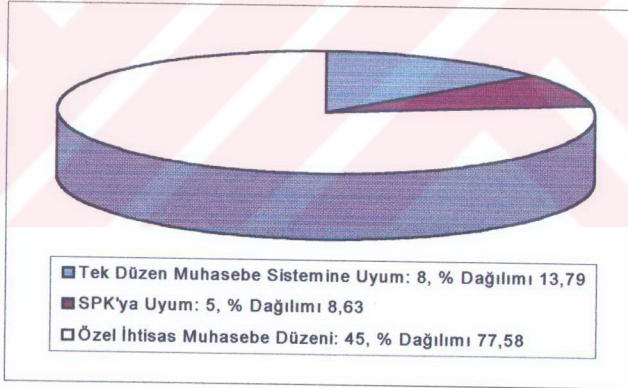
17. Factor Şirketlerin Muhase Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm Açısından Dağılımları

Tablo: 3.7’de görüldüğü gibi factor şirketlerin içerisinde bulundukları bir problemde belirli, standart muhasebe düzeninin olmamasından kaynaklanan belirsizliklerdir.

Bu kapsamda anketimizin 17. sorusu ile factor şirketlerine muhasebe yapısından kaynaklanan sorunlara çözüm bulmak için 4 seçenek sunulmuş ve verdikleri cevaplara göre Tablo: 3.17 ve Grafik: 3.9 düzenlenmiştir.

Tablo: 3.17. Factor Şirketlerin Muhasebe Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm Açısından Dağılımları

Seçenekler	Factor Şirket Sayısı	%
Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uyum	8	13.79
SPK'ya Uyum	5	8.63
Özel İhtisas Muhasebe Düzeni	45	77.58
Diğerleri	-	0
Toplam	58	100



Grafik: 3.9. Factor Şirketlerin Muhasebe Yapısından Kaynaklanan Sorunlara Çözüm Açısından Dağılımlar

Tablo: 3.17 incelendiğinde factor şirketlerin % 77,58'ini teşkil eden 45 factor şirketi muhasebe yapısının çözüme kavuşturulması için “Özel İhtisas Muhasebe Oluturulması” alternatifini ileri sürmüştür. Factor şirketlerin % 13,79'una tekabül eden 8 factor şirketi “Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uyum”u seçerken factor

şirketlerin % 8,63'ünü oluşturan 5 factor şirketi "Sermaye Piyasası Kuruluna Uyum"u tercih etmiştir. "Diğerleri" başlığı altında ucu açık bırakılan en son seçeneği ise hiçbir factor şirketi tercih etmemiştir.

Bugün Türkiye'de factoring işlemlerinin muhasebesini çoğu factor şirketi birbirinden farklı yürütmektedir. Muhasebe düzeninde bir birliğin sağlanması müşteri işletmeler için analize imkan vereceği gibi devletin kontrol mekanizmasını da kolaylaştıracaktır.

18. Factor Şirketlerin Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları Açısından Dağılımları

Tablo: 3.7'de factor şirketlerin genel sorunlarından 7. sırayı "Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları" aldığı görülmektedir.

Anketimizin bu bölümünde factor şirketlerine merkez dışı örgütlenme sorunlarının neler olduğu sorularak tahlil edilmeye çalışılmıştır. Factor şirketlerine sunulan 5 seçeneğe önem derecesine göre verdikleri cevaplar Tablo: 3.18'de düzenlenmiştir.

Tablo: 3.18. Factor Şirketlerin Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları Açısından Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V
1 Puan	26	21	20	2	-
2 Puan	19	14	16	5	-
3 Puan	5	19	22	19	-
4 Puan	8	4	-	21	-
5 Puan	-	-	-	11	-
Toplam	111	122	118	208	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58
Ortalama	1.913	2.103	2.034	3.586	0
Sıralamadaki Yeri	1	3	2	4	5

Tablo: 3.18 incelendiğinde factor şirketlerin merkez dışı örgütlenmede karşılaştıkları en önemli sorun 1,913'lük ortalama ile "Yeterli Yetişmiş Kalifiye Personelin Olmaması" sorunudur. İkinci derece de önemli sorun ise 2,034'lük ortalama ile "Merkez Dışı Örgütlerin Açılacağı Yerlerde Yeterli Talebin Olamayacağı Beklentisi", üçüncü derecede önemli sorun ise, 2,103'lük ortalama ile "Yönetmelikte Merkez Dışı Örgütlenmeye İlişkin Şartların Ağırlığı"dır.

İlk üç sıradan sonra dördüncü derecede önemli sorun olarak görülen 3,586'lık ortalama ile "Güçlü Rakip Factor Şirketlerin Varlığı"dır. Beşinci sırayı ise "Diğerleri" başlığı altında ucu açık bırakılan ve factor şirketlerince cevap verilmeyen seçenek almaktadır.

Verilen cevaplar toplu olarak değerlendirildiğinde factor şirketlerin merkez dışı örgütlenmelere giderek factoring işlemlerini yaygınlaştırmak istedikleri, fakat yeterli kalifiye eleman olmamasının önemli bir engel teşkil ettiğini söyleyebilmek mümkündür.

Bununla birlikte anketimizi düzenlediğimiz sırada 20.03.1998 tarih ve 23292 Sayılı "Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında" Yönetmelik değişikliği çıkmamıştır. Tezimizin 2. bölüm 1. kesiminde yer alan bu yönetmelik incelendiğinde görüleceği üzere şube açmak için ağır şartlar ve formaliteler yürürlüğe geçirilmiştir. Factoring işlemlerinin ciddi bir piyasa mekanizması içerisinde yürütülmesini sağlayacak tedbirlerin alınması yerinde bir uygulama olmakla beraber bu şekilde ağır şartların konması factoring piyasasının gelişmesini engelleyecektir. Bu açıdan sektör belli bir disipline kavuştuktan sonra ilgili hukuki şartların, factoring işlemlerinin geniş kitlelere hizmet sunacak şekilde düzenlenmeleri zaruridir.

19. Factoring Piyasasında, Yetişmiş Kalifiye Personele İhtiyaç Duyulan Sahalar Açısından Dağılımları

Anketimizin bundan önceki bir çok sorusunda yetişmiş kalifiye personel faktörü seçenekler arasında yer almıştır. İlgili soruların çoğundan elde edilen veriler incelendiğinde ise yetişmiş kalifiye personelin olmayışı seçeneği üst sıralarda yer aldığı görülmüştür.

Bu kapsamda factor şirketlere yöneltilen “Yetişmiş Kalifiye Personele, Daha Çok Hangi Sahalarda İhtiyaç Duyulmaktadır?” sorusu ile ihtiyaç duyulan yetişmiş kalifiye personelin hangi sahalarda yoğunluk kazandığı tespit edilmek istenmiştir.

Factor şirketlerin sunulan 9 seçeneğe önem derecesine göre verdikleri cevaplar doğrultusunda hazırlanan tablo aşağıda görülmektedir.

Tablo: 3.19. Yetişmiş Kalifiye Personele İhtiyaç Duyulan Sahalar Açısından Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V	Faktör VI	Faktör VII	Faktör VIII	Faktör IX
1 Puan	26	15	-	-	29	-	-	-	-
2 Puan	14	19	-	-	15	-	-	11	-
3 Puan	12	11	5	-	11	16	-	21	-
4 Puan	6	13	26	20	3	21	-	9	-
5 Puan	-	-	14	14	-	9	-	15	-
6 Puan	-	-	5	19	-	12	-	1	-
7 Puan	-	-	8	4	-	-	30	1	-
8 Puan	-	-	-	1	-	-	25	-	-
9 Puan	-	-	-	-	-	-	13	-	-
Toplam	114	138	275	300	104	249	507	209	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Ortalama	1.965	2.379	4.741	5.172	1.793	4.293	8.741	3.608	0
Sıralamadaki Yeri	2	3	6	7	1	5	8	4	9

Tablo: 3.19’da görüldüğü üzere factoring piyasasında ihtiyaç duyulan en önemli yetişmiş kalifiye eleman 1,793’lük ortalama ile “Pazarlamacı”dır. Bunu 1,965’lik ortalama ile “Profesyonel Genel Yönetici” izlerken üçüncü sırada 2,379’luk ortalama ile “Finans Yöneticisi” gelmektedir.

Diğer sahalardaki dağılım ise, dördüncü sırada 3,603’lük ortalama ile “Muhabir Factor İşletmesi Elemanları”, beşinci sırada 4,293’lük ortalama ile “Hukuk Danışmanı”, altıncı sırada 4,741’lik ortalama ile “Muhasebeci”, Yedinci sırada

5,172'lik ortalama ile "Tahsildar", sekizinci sırada "Sekteret" ve dokuzuncu sırada ise "Diğerleri" başlığı altında boş bırakılan seçenek yer almaktadır.

Günümüzde bir çok işletmelerde profesyonel genel yönetici önemli bir unsurdur. Bunun yanında çoğu zaman finansal yönetici, profesyonel yöneticinin hemen alt biriminde olmakta veya genel yöneticiliği de yapmaktadır. Oysa tabloda görüleceği üzere factoring piyasası yeni olduğu ve müşterilerle direkt münasebetleri gerektirdiği için "Pazarlamacı" eleman eksikliği daha fazla hissedilmektedir.

20. Factoring Piyasasında Müşteri İşletmeler Hakkında Şeffaf Bilgiler Temin Edilmesine Göre Dağılımları

Factor şirketleri, factoring işlemleri için başvuruda bulunan her işletmeyi bir dizi tahlillerden geçirerek test ettikten sonra kabul etmektedir. Bu açıdan factor şirketlerin müşteriler hakkında şeffaf, doğru bilgi edinmeleri oldukça önemlidir. Halbuki Tablo:3.7'de görüleceği üzere factor şirketlerin üçüncü sırada önemli bir problemi müşteriler hakkında şeffaf, doğru bilgilerin sağlanmasına engel teşkil eden bir bilgi banka sisteminin olmayışıdır.

Bu kapsamda anketimizin 20. sorusu ile factor şirketlerden, şeffaf bilgiler sağlanması hususunda beklentileri soruları kendilerine 5 seçenek sunulmuştur. Önem derecesine göre 1'den başlayarak cevaplanan sorumuzun neticesinde aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

Tablo: 3.20. Müşteri İşletmeler Hakkında Şeffaf Bilgiler Temin Edilmesine Göre Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV	Faktör V
1 Puan	14	-	15	24	-
2 Puan	20	6	21	16	-
3 Puan	6	25	19	16	-
4 Puan	18	19	3	2	-
5 Puan	-	8	-	-	-
Toplam	146	203	126	112	-
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58	58
Ortalama	2.517	3.500	2.172	1.931	0
Sıralamadaki Yeri	3	4	2	1	5

Tablo: 3.20'ye göre factor şirketlerin müşteri işletmeler hakkında şeffaf bilgiler sağlanması hususunda birinci derecede çözüm 1,931'lik ortalamaya sahip olan "Factor Şirketler Şemsiyesi Altında Bilgi Alış-verişinin Temin Edilmesini Sağlayacak Bir Kuruluş Oluşturulması" tercihidir. İkinci sırayı 2,172'lik ortalamaya sahip "Devlet Desteği ile Factor Şirketler İçin Özel Bilgi Bankasının Kurulması", üçüncü sırayı ise 2,517'lik ortalamaya sahip "Merkez Bankası Tarafından Yayınlanan Protesto ve Çek Yasağı Listesinin Factor Şirketlere de Gönderilmesi" yer alırken, dördüncü sırada, 3,500'lük ortalamaya sahip "Bankaların İşletmeler Hakkında Yapmış Oldukları İstihbarat Sonuçlarını Factor Şirketlere Vermeleri" seçeneği yer almaktadır. Beşinci derecede önemli seçenek ise "Diğerleri" başlığı altında ucu açık bırakılan fakat factor şirketleri tarafından herhangi bir şey yazılmayan alternatiftir.

21. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımları

Anketimizin 21. soru ile factor şirketlerine ucu açık bir soru yöneltilerek, factoring piyasasının gelişmesi için genel olarak beklentilerinin neler olduğunun önem derecesine göre maddeler halinde sıralanması istenmiştir.

58 Factor şirketinin cevapladığı bu soruya verilen cevaplar şu şekilde yoğunlaşmıştır.

1. Hukuki altyapının sağlam bir şekilde acilen oluşturulması,
2. Oluşturulan hukuki alt yapının denetiminin sağlıklı ve yeterli yapılması,
3. Factor şirketlerin mali yapısının iyileştirilmesi,
4. Factor şirketlerinin faaliyetlerini daha sağlıklı yapabilme imkanı veren bilgi banka sistemi ihtiyacının giderilmesidir.

Factor şirketlerin vermiş oldukları bu cevapların kendi aralarında hangi noktalarda odaklaştığını irdelemek amacıyla aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo: 3.21. Factor Şirketlerin Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III	Faktör IV
1 Puan	42	35	25	15
2 Puan	10	21	20	12
3 Puan	6	-	5	13
4 Puan	-	2	8	18
Toplam	80	85	112	150
Factor Şirket Sayısı	58	58	58	58
Ortalama	1.379	1.465	1.931	2.586
Sıralamadaki Yeri	1	2	3	4

Tablo: 3.21 incelendiğinde, Factor şirketlerin % 72,4 gibi büyük bir çoğunluğu 1,379 ortalama ile factoring piyasasının gelişmesi için “Hukuki Alt Yapının Sağlam Bir Şekilde Acilen Oluşturulması” ihtiyacını ifade etmişlerdir. Diğer yandan factoring piyasasının gelişmesi için ikinci derecede; “Oluşturulan Hukuki Alt Yapının Denetiminin Sağlıklı ve Yeterli Yapılması”, üçüncü derecede; “Factor Şirketlerin Mali Yapılarının İyileştirilmesi”, dördüncü derecede ise, “Factor Şirketlerin Faaliyetlerini Daha Sağlıklı Yapabilme İmkânı Veren Bilgi Banka Sistemi İhtiyacının Giderilmesi” yer almaktadır.

Bu çerçevede factor şirketlerin, factoring piyasasının etkin bir şekilde gelişebilmesi için hukuki alt yapının içerisinde bulunan boşlukların ve belirsizliklerin Hazine Müsteşarlığınca yapılan etkin denetimlerle takviye edilerek sağlanması tarzında olduğunu söyleyebilmek mümkündür.

Ayrıca factor şirketlerin faaliyetlerini sınırlayan mali imkansızlıkların ve bilgi banka sistemi ihtiyacının giderilmesi suretiyle factoring piyasasının ileriki yıllarda hak ettiği konuma geleceği de söylenebilir.

22. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Devletten Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımlar

Anketimizin bu son sorusunda factor şirketlerinden, factoring piyasasının gelişmesi için genel olarak devletten beklentilerinin neler olduğu önem derecesine göre sıralanması istenmiştir.

58 Factor şirketinin cevapladığı bu soruya verilen cevaplar şu şekilde yoğunlaşmıştır:

1. Factor şirketlerin statüsü yasal olarak tam bir şekilde belirlenip, engelleyici değil önünü açıcı bir dizi düzenlemelerin getirilmesi,
2. Yurtiçi ve yurtdışı kaynak maliyetlerinin aşağıya çekilmesi,
3. Vergilendirmeden kaynaklanan çifte standartlaşmanın önüne geçilmesi şeklindedir.

Factor şirketlerin vermiş oldukları bu cevapların kendi içlerinde hangi noktalarda odaklaştığını tespit etmek amacıyla aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

Tablo: 3.22. Factoring Piyasasının Gelişmesi İçin Genel Olarak Devletten Gözlenen Beklentilere Göre Dağılımları

Puanlar	Faktör I	Faktör II	Faktör III
1 Puan	42	26	21
2 Puan	10	14	16
3 Puan	6	18	21
Toplam	80	108	116
Factor Şirket Sayısı	58	58	58
Ortalama	1.379	1.862	2.000
Sıralamadaki Yeri	1	2	3

Tablo: 3.22 incelendiğinde factor şirketlerinin 42'si, 1,379 ortalama ile factoring piyasasının gelişmesi için devletten hukuki alt yapının tam bir şekilde düzenlenmesi ve ilgili düzenlemelerinde engelleyici değil factor şirketlerin önünü

açıcı şeklinde olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Factor şirketlerin ikinci derecede devletten istedikleri, yurtiçi ve yurtdışı kaynak maliyetlerin aşağıya çekilmesi, üçüncü derecede ise vergilendirmeden kaynaklanan çifte standartlaşmanın önüne geçilmesi şeklindedir.

Bu çerçevede factor şirketlerin factoring piyasasının gelişmesi için devletten ilk beklentileri hukuki alt yapının sağlıklı bir şekilde yerine oturtulması şeklindedir.

Factor şirketlerin devletten beklentileri, hukuki alt yapının iyileştirilmesinden sonra, mali yapının iyileştirilmesini kapsayan mali sorunların ortadan kaldırılması şeklinde olduğunu söyleyebilmek mümkündür.



KESİM 3

ANKET SONUÇLARININ GENEL BİR DEĞERLENDİRİLMESİ

Factor şirketlerin yapısal sorunlarını incelemeye yönelik olan anketimiz Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'na kayıtlı en son tarih olan 31 Aralık 1996 itibariyle 58 Factor şirket çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

İlgili araştırmanın genel bir değerlendirilmesi aşağıda yapılmıştır:

Türkiye'de factoring işlemlerine 1988 yılında başlanmıştır. İlk yıllarda hukuki alt yapı ve denetimden uzak bir şekilde gelişen factoring piyasası nihayet 1994 ve sonrası alınan bir dizi tedbirlerle ciddiyetine kavuşmuştur. 1992-1994'lerde gerçek manada factoring işlemlerinden uzak bir yapıya sahip olan 100 kadar factor şirketinin sayısı bugün 58 civarındadır. Bu rakam ise Tablo: 3.8'de görüldüğü gibi factor şirketlerin % 100'e göre yeterli rakamdır.

Bu çerçevede factoring piyasasında faaliyet gösteren factor şirketlerin en tecrübelisi Tablo: 3.3'de görüldüğü gibi 58 Factor şirketinin % 3,45'ine tekabül eden 2 şirkettir. Öte yandan bugün factoring piyasasında faaliyet gösteren factor şirketlerinin Tablo: 3.5'de görüldüğü üzere % 68,96'sı kadar büyük bir çoğunluğu factoring piyasasına girerken birinci derecede "Ülkemizde Factoring Finansman Tekniğini Tanıtmak, Ekonomik Kalkınmayı Sağlamak Amacı" gütmeleri kendilerinin özverili, ciddi şirketler olduğunu göstermektedir.

Türkiye'de faaliyet gösteren factor şirketlerin genel yapısına baktığımızda % 31,04'u banka ortaklı, % 68,96'sı özel şirkettir. İlgili bu şirketlerin % 74,14'ünün ödenmiş sermayesi 75 milyarken,, % 13,80'nin 75-200 milyar, % 20,30'unun 200-500 milyar, % 1,76'sının ise 500 milyar ve yukarısidir. Factor şirketlerin genel faaliyetleri yapılarına baktığımızda ise Tablo: 3.4'de görüldüğü gibi % 86,20'si ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlerle, % 13,80'i ise ağırlıklı olarak yurtdışı-ihracat factoring işlemleriyle uğraşmaktadır. Faaliyet sahası yurtdışı-ithalat ağırlık olan factor şirketi ise hiç yoktur.

Öte yandan fazla bir geçmişe sahip olmayan factor şirketleri kısa bir zaman içerisinde kendilerine toparlayarak organizeli bir şekilde hareket etmeye gayret

göstermişlerdir. Bugün factor şirketlerin Tablo: 3.6'da görüldüğü gibi % 43,11'i Factors Chain International, International Factors Chain ve Factoring Derneği olmak üzere bir çok kuruluşa üyedir.

Factor şirketlerin yapısal sorunlarını tespit amacıyla anketimizin 7. sorusundan alınan cevaplar ise önem derecesine göre şu şekilde sıralanabilir:

1. Hukuki alt yapı sorunları,
2. Factoring işlemlerinin yeterince tanınmaması,
3. Bilgi bankası olmayışı,
4. Kalifiye personelin olmayışı,
5. Mali yapı sorunları,
6. Otomasyon sorunları,
7. Merkez dışı örgütlenme sorunları,
8. Yoğur rekabet şartları,
9. Ekonomik krizler,
10. Muhasebe yapısı düzeni sorunları,
11. Factoring sözleş taslağının belirsizliğidir.

Bu sıralamadan anlaşılacağı üzere factor şirketlerin en önemli yapısal sorunu hukuki alt yapı sorunlarıdır. Hukuki alt yapı sorunlarını irdelediğimizde Tablo: 3.12'de görüleceği üzere birinci derecede önemli sorun "Mevcut Yasa ve Yönetmeliklerde Yetersizlik ve Boşluk" olmasıdır. Diğer hukuki alt yapı sorunlarını irdelediğimizde sıralama önem derecesine göre şu şekilde görülmektedir.

1. Kredi sigorta sisteminin olmayışı,
2. Vergi sistemindeki karmaşıklık,
3. Factoring sözleşme taslağının belirsizliği,
4. Hukuki denetlemenin yetersiz ve etkin olmayışı,
5. Kurumlaşma sürecinde yaşanan hukuki belirsizlik ve sorunları.

Bu kapsamda ilgili sorunların çözümü için factor şirketlerin beklentileri önem derecesine göre şu şekildedir:

1. Factoring işlemlerine özgü özel bir kanun oluşturulması,
2. Vergi düzeninin sağlanması,
3. Ciddi denetim mekanizması kurulması,
4. İhtisas mahkemelerin kurulmasıdır.

Görüldüğü üzere factor şirketleri factoring piyasasına has bir kanun oluşturulmasa öncelik verirken, factoring işlemlerinin ciddi olması ve karşılaşılan sürtüşmelerin halli için ciddi denetim mekanizması ve ihtisas mahkemelerinin kurulmasına taraftardılar.

Factor şirketlerin Tablo:3.7’ye göre ikinci derecede önemli sorunu “Factoring İşlemlerinin Yeterince Tanınmaması”dır. Bu sorunun çözümü için factor şirketlerinin % 62,08’ne göre “Eğitim Seminerleri”ne ağırlık verilmesi gerektiği şeklindedir. % 20,68’ne göre ise “İşletmelere Özel Ziyaret”, % 17,24’ne göre ise “Etkin Reklam” yapılması gerekmektedir.

Factor şirketlerin üçüncü derecede önemli sorunu ise müşteriler hakkında şeffaf bir bilgi sağlanmasına yardımcı olacak “Bilgi Bankası Olmayışı” sorunudur. Factor şirketlerin Tablo: 3.20’e göre birinci derecede sorunun çözümü için “Factor Şirketler Şemsiyesi Altında Bilgi Alış-Verişinin Temin Edilmesi” gerekir. Sorunun çözümü için önem derecesine göre diğer alternatifler;

1. Devlet desteği ile factor şirketler için özel bilgi bankasının kurulması,
2. Merkez Bankası tarafından yayınlanan protesto ve çek yasağı listelerinin factor şirketlere de gönderilmesi,
3. Bankaların işletmeler hakkında yapmış oldukları istihbarat sonuçlarını factor şirketlere vermeleridir.

Factor şirketlerinin Tablo: 3.7’ye göre dördüncü derecede önemli sorunu “Kalifiye Personelin Olmayışı” sorunudur. Bu sorun Tablo: 3.9’a göre de factor şirketlerin nitelik olarak yetersizliğinin birinci derecede önemli sorunu teşkil

etmektedir. Factoring piyasası yeni bir piyasadır ve kendine has işleyiş mekanizması bulunmaktadır. Bu açıdan yetişmiş kalifiye personele ihtiyaç özellikle yapısı gereği Tablo: 3.19'a göre birinci derecede "Pazarlamacı"dır. Gerçekten factoring piyasasının yeni olması ve geçmişte bazı üzücü iş ahlakına sığmayan olayların yaşanması müşterilerde bir çekimserlik meydana getirmiştir. Bu açıdan factoring işlemlerini doğru ve tam bir şekilde tanıtacak pazarlamacı elemanlara ihtiyaç vardır. Aynı şekilde yetişmiş kalifiye personele ihtiyaç duyulan diğer sahaların önem derecesine göre sıralamaları:

1. Profesyonel genel yönetici
2. Finans yöneticisi
3. Muhabir factor işletmesi elemanları
4. Hukuk danışmanı
5. Muhasebeci
6. Tahsildar
7. Sekreter

Factor şirketlerin beşinci derecede önemli sorunu Tablo: 3.7'ye göre "Mali Yapı Sorunları"dır.

Factor şirketlerin mali yapı sorunlarını irdelediğimizde birinci derecede önemli sorunları Tablo: 3.15'e göre "Öz Sermaye Yetersizliği"dir. Diğer sorunları önem derecesi açısından;

1. Yurtiçi banka kredilerinin yüksekliği,
2. Yurtdışı kaynakların maliyetinin yüksekliği,
3. Asgari ödenmiş sermayenin yüksekliği,
4. Varlığa dayalı menkul kıymet ihracında banka garantisi ve banka ihraç şartları sorunları,
5. Beşinci sırada önemli mali sorunlar da üç başlık altındadır. Birincisi mevcut vergi sistemi sorunları, kullanılan kredilerin öz sermaye ile

sınırlandırılması ve üçüncüsü ise banka kredilerine BSMV + KKDF ödenmesidir.

Bu çerçevede factor şirketlerin mali yapı sorunlarının çözümü için beklentileri Tablo: 3.16'da görüldüğü üzere önem derecesine göre;

1. Yurtiçi ve yurtdışı kaynakların ucuz olarak temin edilmesi,
2. Damga vergisi ve banka ve sigorta muamele vergisinde yaşanan çifte vergilendirmenin önlenmesi,
3. Yurtiçi ve yurtdışı yeni kaynak imkanları sağlamak,
4. Asgari ödenmiş sermayenin aşağıya çekilmesi,
5. Factor şirketlerin farklı finans işlemleriyle uğraşmasına izin verilmesi,
6. Vergi, resim ve harç istisnalarının arttırılmasıdır.

Factor şirketlerinin öz sermayesinin yetersizliği dolayısıyla ihtiyaç duyulan yabancı kaynakları minimum maliyetle sağlamakta ittifak ettiklerini söyleyebilmek mümkündür. Bunun yanında kanunlardaki boşluklardan ve belirsizliklerden kaynaklanan yüksek ve çifte vergilendirmenin kaldırılması mali yapılarının iyileştirilmesi açısından önemli bir tedbir olacaktır.

Factor şirketlerin altıncı sırada sorunu çağın gereklerine uygun "Otomasyon Sorunları"dır. Bugün özellikle müşterinin kredibilitesini araştırabilecek ve her faturayı ayrı ayrı inceleyebilecek, takip edebilecek bir bilgisayar ağı sistemine gerçek manada çoğu factor şirketleri sahip değildirler. Bu açıdan devlet tarafından gerekli teknoloji desteği yapılmalıdır.

Factor şirketlerin diğer bir sorunu "Merkez Dışı Örgütlenme Sorunları", yedinci derecede önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Factor şirketlerin merkez dışı örgütlenme sorunları Tablo: 3.18 ışığında önem derecesine göre şu şekilde sıralanabilir:

1. Yeterli yetişmiş kalifiye personel olmayışı,
2. Merkez dışı örgütlerin açılacağı yerlerde yeterli talebin olamayacağı beklentisi,

3. Yönetmelikte merkez dışı örgütlenmeye ilişkin şartların ağırlığı,
4. Güçlü rakip factor şirketlerin varlığıdır.

Factor şirketlerin sekizinci derecede önemli sorunu “Yoğun Rekabet Şartları” oluştururken, dokuzuncu derecede “Ekonomik Krizler”dir.

Factor şirketlerin onuncu derecede önemli sorunu ise, factor şirketlerin ortak bir “Muhasebe Yapısı Düzeni” olmamasıdır. Bu açıdan sorunun çözümü, Tablo: 3.17’de factor şirketlerin % 77,58’ine göre “Özel İhtisas Muhasebesi Düzeni”, % 13,79’una göre “Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uyum”, % 8,63’üne göre ise “Sermaye Piyasasına Uyum” olması gerektiği şeklindedir.

Bu kapsamda muhasebe yapısının belli bir düzene ulaştırılmasıyla müşteri işletmelerin factor şirketleri daha kolay analiz ederek güven duyacaklarını ve devletin de denetimini daha gerçekçi yapabileceğini söylemek mümkündür.

Factor şirketlerin on birinci derecede önemli sorunu ise “Factoring Sözleşme Taslağının Belirsizliği” sorunudur.

Türkiye’de henüz tek tip sözleşme uygulaması mevcut olmamakla beraber Factoring Derneği’nin böyle bir çalışması kendi üyeleri için mevcuttur.

Factor şirketlerin, factoring sözleşme taslağının belli bir düzene oturtulmasındaki önerileri, Tablo: 3.14 çerçevesinde % 68,96’sına göre herkesi için geçerli “Tek Tip Sözleşme”, % 17,25’üne göre uygulamada karşılaşılan sorunların çözümü için “İhtisas Mahkemeleri Kurulması”, % 8,62’sine göre ise sadece “Sözleşme İçeriğinin Belirlenmesi, % 5,17’sine göre yalnızca “Sözleşme Yapısının Taraflarca Belirlenmesi” şeklindedir.

Factoring sözleşmesindeki karşılaşılan bu sorunların çözülmesi suretiyle haksız rekabet önlenmiş olacaktır. Ayrıca belli bir düzende factoring sözleşmesinin oluşturulmasıyla devletin denetimi daha isabetli ve realiteye uygun olacaktır.

En son olarak factor şirketlerine yönelttiğimiz 21. ve 22. sorular ile kendilerinin ve devletten beklentilerinin neler olabileceği sorulmuştur. Alınan cevaplar başlıca 3 noktada odaklaşmaktadır;

1. Hukuki alt yapının iyileştirilmesi,

2. Mali yapı sorunlarının çözüme kavuşturulması,
3. Bilgi bankası ihtiyacının giderilmesidir.

Anketimizin en son genel olarak bir değerlendirilmesi yapıldığında factor şirketlerin temelde hukuki ve mali yapıdan kaynaklanan bir takım sorunlarla karşılaştığını söyleyebilmek mümkündür.

Zaman içerisinde bu tür sorunların giderilmesi factor şirketlerini rahatlatacak ve factoring piyasasının arzu edilen amaca hizmet etmesini sağlayacaktır.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Modern bir finansman tekniği olan factoring sözcüğü Latince kökenli bir kelimedir. Bu açıdan diğer batı dillerinde olduğu gibi Türkçe'ye de imlasını koruyarak aynen girmiş ve kullanılmaya başlanmıştır.

Factoring işleminin çeşitli işlevlerinin bulunması ve bu işlevlerin ekonomi, işletme ve hukuk gibi değişik alanları ilgilendirmesi, her üç literatürde factoring ile ilgili farklı tanımlara yol açmıştır.

Ancak factoringin genel bir tarifini yapacak olursak; factoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan şirketler tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansman tekniğidir.

Factoring sistemi ilk olarak milattan önce 17. yüzyılda Babiller, Fenikeliler daha sonra Romalılar tarafından kullanılan malın pazarlanması ve tahsilatını yaparak üreticiye ödenmesini içeren ticari faaliyet şeklinde ortaya çıkmıştır. 17. Yüzyıldan bugüne kadar factoring sistemi başlıca üç devre geçirerek günümüze kadar gelmiştir. Bunlar;

1. **Koloni türü factoring devresi:** Bu dönem factorun, malın Pazarlanmasını ve tahsilatını yaparak üreticiye ödenmesini içeren ticari faaliyeti kapsamaktadır.
2. **Eski tür factoring devresi:** Bu dönemde factorler, değişen piyasa koşullarına uyum sağlayarak, finansal riski azaltmak, kolonilerden gelen malların stoklanmasını finanse etmek gibi yeni görevler üstlenmişlerdir.
3. **Modern factoring devresi:** Bu devre finansal işlevlerin uluslararası bazda uygulandığı teknik finanslama yöntemlerini kapsamaktadır.

Bu kapsamda factoring işlemleri; coğrafi bakımdan, alacakların yapısı, hizmetlerden yararlanma biçimi, sözleşmelerde tarafların anlaşma koşulları, risk boyutları ve pazar alanına göre çeşitli şekillerde uygulanmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, factoring işlem türü nasıl olursa olsun factoring işlemleri başlıca üç temel fonksiyonu kapsamaktadır:

1. **Finansman (Kredi) Fonksiyonu:** Kısa vadeli alacaklarını factor şirketine devreden satıcının isteği üzerine satış bedelinin belli bir oranını vadesinden önce factor şirketinden tahsil etmesidir.
2. **Hizmet Fonksiyon:** Factoring konusu alacağa ait muhasebe işleminin yürütülmesi, alacağın takibi, tahsili gibi işlemleri kapsamına alır.
3. **Teminat (Garanti) Fonksiyonu:** Factoring işlemine tabi tutulan alacağın ödenmeme riskinin factoring ortaklığı tarafından garanti edilmesidir.

Diğer tüm finansal enstrümanlarda olduğu gibi factoring tekniğinin uygulanması halinde de müşteri firma için bir maliyet söz konusudur. İlgili maliyet ise müşteri finansmanın hizmet talebine göre şekillenmektedir. Bu açıdan bakıldığında, müşteri firma için ön ödeme yapılarak finansman imkanı sağlayan, “nakit yönetimi” dışındaki tüm hizmetler için, toplam fatura üzerinden alınan bir “factoring komisyonu” maliyeti vardır. Buna ek olarak; müşteri tarafından ön ödeme talebinde bulunulmuşsa ön ödeme yapıldığında kullanılan finansman miktarı için ödenmesi gereken bir diğer maliyet unsuru olan “Finansman ücreti” söz konusu olmaktadır.

Dünya’da factoring işlemleri bu fonksiyonları ile birlikte başta A.B.D. İtalya ve İngiltere olmak üzere yaklaşık 51 ülkede 653 şirket tarafından uygulanmaktadır.

Ülkemizde de factoring piyasasının gelişmesi ise şu şekildedir; 24 Ocak 1980’de yapısal uyumu öngören istikrar programlarının yürürlüğe girmesiyle birlikte uygulamaya konulan ihracata dönük ekonomi politikalarının gereği olarak ortaya çıkan uluslararası rekabet gerçeği, kamu otoritesi ve bankalarımızca da çok iyi anlaşılmıştır. Bu açıdan yeni dış ticaret bankacılık teknikleri, finansman modelleri, yeni ürünler ve yeni mali kurumlar gündeme gelmiş ve uygulanmaya başlanmıştır.

Factoring finansman tekniği de yeniden yapılanmanın, ürün çeşitliliğinin ve dışa açılmanın bir sonucu olarak ilk defa 1988’de İktisat Bankası öncülüğünde başlatılmıştır. Bunun temel nedeni ise bankalarımızın öteden beri sağlıklı alt yapı ve sektör tecrübeleri olmasıdır.

1990 yılının sonlarına doğru factor şirketleri banka tüzel kişiliklerinden ayrı bir şekilde kurulmaya başlanmıştır. Hukuki alt yapı ve denetimden uzak bir şekilde

gelişen factoring piyasasında yaşanan şirket enflasyonu ile 1994'de tahminlere göre 100 factor şirketi faaliyette bulunur duruma gelmiştir. Factor şirket sayısındaki bu anormal artış beraberinde bir çok problemler getirmiş özellikle de factoring işlemlerinin esasını oluşturan alacakların tahsilat hizmetinin tefecilik olarak algılanmasına neden olmuştur.

Factoring piyasasında yaşanan ilgili olumsuzlukların ortadan kaldırılması amacıyla, factor şirketleriyle ilgili ilk hukuki çerçeve 27 Haziran 1994 tarihinde yürürlüğe giren 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile çizilmiştir. İlgili KHK, factor şirketleri mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketler olarak tanımlanmış ve bu şirketlere ilişkin düzenleme ve denetim yapma yetkisini Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'na vermiştir.

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı bu yetkiye dayanarak ilk yönetmeliğini 21.12.1994 tarihinde yayınlarak factor şirketleri hakkında kuruluş ve çalışma esasları getirmiştir.

Bu çerçevede söz konusu yönetmelikle mevcut factor şirketlerinden sermaye yapısı güçlü olanlar ve gerçek factoring işlemleri yapanların sistemde kalması amaçlanmıştır. Yönetmelikte getirilen uygulamalarla birlikte 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz, factoring işlemleri altında ikrazatçılık faaliyetleri yapanların piyasadan dışarı çıkmasını kolaylaştıran diğer önemli bir gelişmedir.

Ayrıca 1994 yılında çıkartılan yönetmeliğe müteakip yayımlanan; 6.6.1997 tarih ve 23011 sayılı yönetmelik ve 20.03.1998 tarih ve 23292 sayılı yönetmeliklerle, factor şirketlerine yeni düzenlemeler getirilmiştir. Bugün factoring piyasasında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığına kayıtlı 31.12.1996 tarih itibarıyla toplam 58 Factor şirketi vardır.

Türkiye'de faaliyette bulunan 58 factor şirketin gerçekleştirdiği factoring işlemlerinin % 80'lik kısmı yurtiçi factoring işlemlerinden oluşurken yurtdışı factoring işlemlerinin çok büyük bir kısmını ihracat factoring işlemleri teşkil etmektedir. Ancak son dönemlerde factor şirketlerinin, tecrübelerinin artması ve

ortak pazara girerek yurtdışına açılma eğilimlerinin yoğunlaştığı günümüzde, yurtdışı factoring işlemlerine daha fazla yöneldikleri gözlenmektedir.

Türkiye’de gerçekleşen yurtiçi factoring işlemlerinin büyük bir çoğunluğu rücu hakkı saklı factoringdir. Oysa dünyada factoring işlemlerinin büyük bir bölümü rücu hakkı saklı olmayan factoring işlemleridir. Bunun sebebi ise ülkemizde kredi sigortasının henüz işlerlik kazanmamış olması ve müşteri işletmeler hakkında sağlıklı bilgilere ulaşılamamasıdır. Yurtdışı-ihracat factoring işlemlerinde ise yurtdışı factor muhabirlerinin müşteri işletmeler hakkında yeterli bilgiye ulaşabilmesinden dolayı rücu hakkı saklı olmayan factoring işlemleri ağırlıktadır. Yurtdışı-ithalat factoring işlemlerinde ise ülkemizdeki müşteri işletmeler hakkında yeterli şeffaf bilgilere ulaşılamadığı için rücu hakkı saklı olan factoring işlemleri ağırlıklı olarak uygulanmaktadır.

Ülkemizde yurtiçi factoring işlemlerinin uygulama alanına baktığımızda: işlem hacmi olarak sanayi sektörü içinde gıda ve tekstilde yoğunlaştığı gözlenmektedir. Yurtdışı factoring işlemlerinden ihracat factoring işlemleri ise yoğun olarak sanayi sektöründen tekstil, gıda, demir-çelik sektörlerini içermektedir. İthalat factoring ise daha çok sanayi sektöründen olan tekstil, otomobil sahasında yoğunluk kazanmaktadır.

Bugün Türkiye’de yurtiçi ve yurtdışı factoring işlemleri ile uğraşan factor şirketlerin kendi yapılarından ve piyasanın işleyiş mekanizmasından kaynaklanan bir takım sorunları bulunmaktadır. Factor şirketlerin faaliyetlerini kısıtlayan bu sorunları ve çözüm önerilerini, 58 factor şirketine uyguladığımız “Factor Şirketlerin Yapısal Sorunları” başlıklı anketimizden aldığımız cevaplar ışığında sistematik olarak şu şekilde sıralanabilir:

1. Factoring İşlemlerinin Yeterince ve Doğru Olarak Tanınmaması

Ülkemizde ilk defa 1988 yılında başlanan factoring işlemleri, hukuki at yapı ve denetimden yoksun bir şekilde gelişme göstermiştir. Ancak 1994 yılı ve sonrası alınan bir dizi tedbirlerle factoring piyasası asıl ciddiyetine kavuşur hale gelmiştir.

Bununla birlikte önceki dönemlerde iş ahlakından yoksun bir tarzda faaliyet göstermiş olan bazı factor şirketlerince factoring işlemleri bir nevi “Yasal Tefecilik”

olarak algılanmıştır. Bu günde ilgili yanlış anlayışın kısmen devam etmekte olduğu gözlenmektedir.

Factoring işlemleri üzerindeki yanlış anlayışın zihinlerden silinmesi ve kamuoyundaki yanlış bilgilendirmenin düzeltilerek ilgili kişi ve kurumlarca daha sağlıklı hizmetlerin ulaştırılması için;

1. Müşteri işletmelere seminerler düzenlenmeli,
2. Etkin bir araç olan yoğun reklamlar yapılmalı,
3. İlgili müşteri işletmeleri özel tanıtım ziyaretleri yapılmalıdır.

Ancak bu tür tanıtım faaliyetlerinin yapılması, factoring piyasasının yeni olması açısından eksikliğini diğer sahalarda da gösteren yetişmiş kalifiye personel sorununu gündeme getirmektedir. Bu açıdan factor şirketlerin kendi personelini bir dizi yurtiçi ve yurtdışı eğitim programlarına alması zaruridir.

2. Bilgi Bankası Sisteminin Bulunmaması

Factor şirketleri kendilerine factoring işlemleri için başvuruda bulunan işletmeleri, başta borçluların kredibilitesi olmak üzere bir dizi ön tahlillerden geçirdikten sonra uygun bulduğu takdirde işlem onayı vermektedir.

Bununla birlikte factor şirketleri müşteri işletmeler hakkında bilgi edinebilecekleri bir merciden yoksun olduklarından, ancak kendi sınırlı otomasyon ve bilgisayar sistemine dayalı istihbarat teşkilatını kurarak faaliyet göstermektedirler.

Bu açıdan bakıldığında, factor şirketlerin haberleşme, bilgi aktarımı ve işlem hızını yoğunlaştırmak, şekillendirmek, ayrıca zaman kaybını ortadan kaldırmak için;

1. Factor şirketlerini şemsiyesi altına alan özel bilgi banka sistemi kurulmalı,
2. Bankalar tarafından yayınlanan protesto ve çek yasağı listelerinin, istihbarat sonuçlarının factor şirketlerine de verilmesi gerçekleştirilmelidir.

3. Kredi Sigorta Sisteminin Kurulmaması

Ülkemizde factoring işlemlerinin büyük bir çoğunluğu rücu hakkı olmayan factoring tarzındadır. Oysa ülkemizde özellikle yurtiçi factoring işlemlerinin daha

fazla gelişebilmesi için, müşterilerin alacaklarını geri dönüş olmadan factor şirketlerine verebilmelidirler. Ancak factor şirketleri, işletmeler hakkında detaylı bilgiler edinemediklerinden ve alacakların tahsilinin yapılamaması durumunda alacakları bir sigorta şirketine sigortalayarak tahsilini sağlamaya imkan veren “Kredi Sigortası” sisteminden mahrum olduğundan, rücu hakkı olan factoring işlemleri yapmaktadırlar.

Bu kapsamda amaca hizmet edecek şekilde Sigorta Murakebe Kanunu’nda düzenlemeler yapılması yerinde bir uygulama olacaktır.

4. Hukuki Alt Yapı Sorunları

Hukuki cephesinde her ne kadar fiilen var olan, fakat yasal olarak tanınmayan factoring işlemlerinin, 545 Sayılı KHK ve buna bağlı yönetmelikler çerçevesinde tanınması sağlanmış ise de mevzuatın pratikte özel hukuk hükümleri ile bağlantılarındaki belirsizlikleri muhafaza ettiği görülmektedir. Bunların başlıcaları şunlardır:

1. Factor şirketleri, ihracat factoring’de ihracat alacaklarının temliği ile mal satana ön ödeme yaparak finansman kolaylığı sağlamakta ve ülkemize döviz getirmektedir. Uygulamada ise ilgili faaliyet yurt dışından ihracatçı için sağlanan döviz kaynakları ile mümkün olmaktadır. Burada işlem ihracata yönelik olduğundan KKDF doğurmamaktadır. Ancak bu işlem sirkülerle tam kesinlik kazanmamıştır. Öte yandan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar uyarınca, yurtdışından temin edilen kredilerde, ihracata teşvik için döviz girdisi sağlayanlardan 1 yılı kadar krediler sıfırdır. Maliye Bakanlığı bu kanun maddesini Factoring işlemleri için geçerli görürken BHM’ı çekimser durmaktadır. Dolayısıyla ihracat işlemleri KKDF kesintisine uğramaktadır.

Maliye Bakanlığı ile BHM arasındaki yetki hiyerarşisinden kaynaklanan mevcut sorunun çözümü için vakit geçirmeden BHM’nin Maliye Bakanlığı ile mutabakata geçerek uyumsuzluğu ortadan kaldırması zaruridir.

2. Factor şirketleri alacak senetlerini satın aldığı zaman faturaların üzerine “ilgili tutar factor şirketine ödenecektir” şeklinde bir yazı yapıştırılmaktadır. Borçlar Kanunu bu işlemi resmi bir işlem olarak kabul etmekte ve ikinci bir damga vergisini

talep etmektedir. Oysa, ödeme factoring sözleşmesine göre olmakta ve yapılan ilgili işlem yalnızca bilgilendirme amacına hizmet etmektedir.

Bu açıdan ilgili mercilerce factoring işlemlerinde yaşanan çifte vergilendirmenin acilen ortadan kaldırılması gereklidir.

3. Ülkemizde muhasebe sisteminde gerekli düzenlemeler yapılarak kimlerin Tek Düzen Muhasebe Sistemine, kimlerin Sermaye Piyasası Kuruluna tabi olacağı belirtilmiştir. Factoring işlemleri ise bu tür uygulama kapsamına alınmadan boşlukta bırakılmıştır. Bu açıdan bir çok factor şirketi birbirinden bağımsız muhasebe sistemi kurarak çalışmaktadır. İlgili işleyiş mekanizması ise factoring piyasasında denetime ve analize imkan vermeyen sorunlar doğurmaktadır.

Belirli bir muhasebe düzeni yapısından yoksun olarak faaliyet gösteren factor şirketlerin muhasebe sisteminin bir düzene kavuşturulması için aşağıda sunacağımız alternatiflerden birinin seçilmesi, işletmelere analiz imkanı vermesi ve devletin denetim mekanizmasının daha işlerlik kazanması açısından yerinde bir uygulama olacaktır.

1. Tek düzen muhasebe sistemine uyum sağlanması,
2. SPK'ya uyum sağlanması,
3. Özel ihtisas muhasebe düzeninin oluşturulması.

4. Ülkemizde aynı şekilde bir karmaşıklık factoring sözleşme taslağında yaşanmaktadır. Factoring sözleşme taslaklarında bir birlik ve düzen olmadığından haksız rekabetler olabilmektedir. Ayrıca karşılaşılan uyuşmazlıklar durumunda bunu çözüme kavuşturacak tam bir kanun metni de bulunmadığından mahkemelerde davalar sürüncemede kalmaktadır.

Yukarıda belirtilen sakıncalardan dolayı factoring sözleşme taslağında kanuna dayalı asgari bir birliğin sağlanması zaruridir.

Genel bir değerlendirme yapacak olursak, hukuki alt yapıdan yaşanan belirsizliklerin ve boşlukların giderilmesi için;

1. Factoring işlemlerine has özel bir yasanın oluşturulması veya ilgili yönetmeliklerin amaca hizmet edecek şekilde iyileştirilmesi,

2. Uygulamada ortaya çıkan uyuşmazlıkların çözüme kavuşturulması için ihtisas mahkemelerinin kurulması acilen gereklidir.

5. Mali Yapı Sorunları

Ülkemizde factor şirketleri, yönetmeliklerde yapılan düzenlemeler gereği öz kaynaklarının 15 katı kadar borçlanabilmektedir.

Yönetmelik hükmünce factor şirketleri öz kaynakları dışında kredi alabilirler, tahvil, varlığa dayalı menkul kıymet (VDMK) çıkartabilirler. Ancak uygulamada bunların pek cazip olmadığı ağır maliyet yükü getirdiği gözlenmektedir. Şöyle ki;

1. Bankalardan kredi temin edildiğinde, elde edilen fonlara ilaveten % 5 BSMV kesilmektedir. Ayrıca fon temini yurt dışı kaynaklı ise ek % 6 KKDF maliyeti olmakta ve müşteriye bu fon devredilirken de % 5 BSMV kesilmesi ağır mali yük getirmektedir.
2. Factor şirketlerin fon temini amacı ile tahvil çıkarması ülkemizde yaşanan yüksek enflasyonun getirdiği yüksek faiz yükü nedeniyle mümkün görülmemektedir.
3. Factor şirketlerin fon temini amacı ile başvurabileceği diğer bir kaynak VDMK'dır. Ancak VDMK ihracında banka garantisi ve banka üzerinde ihraç şartı ve komisyonu bulunması maliyeti arttırıcı bir rol oynamaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, factor şirketlerin mali yapısının iyileştirilmesi için,

1. Yurtiçi ve yurtdışı kredi maliyetlerinin asgari bir seviyeye indirilmesi,
2. SPK'nın VDMK ihraç şartlarını factor şirketlerinin gayesine hizmet edecek şekilde düzenlemeler getirmesi zaruridir.

Yukarıda factoring piyasasının içinde bulunduğu sorunlara karşı sunduğumuz önerilerin en kısa zamanda uygulanmaya sokulmasıyla factor şirketlerin daha etkin ve dinamik olarak faaliyette bulunabileceklerini söyleyebiliriz.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

(KİTAPLAR)

AK FACTORİNG, Factoring El Kitabı, 1997.

AKGÜÇ, Öztin, Finansal Yönetim, Genişletilmiş 6. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayını, No: 63, İstanbul, 1994.

AKGÜÇ, Öztin, Mali Tablolar Analizi, Genişletilmiş 9. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayını, No: 64, İstanbul, 1995.

AKKERMAN, Can, Türkiye’de ve Dünya’da Factoring Uygulamaları ve Değerlendirilmesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1994.

AKTİF FİNANS, Factoring El Kitabı, İstanbul, 1995.

APAK, Sudi, Uluslararası Finansal Teknikler, 2.Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1995.

ARAS, Güler, Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi, Sermaye Piyasası Kurul Yayını, No: 30, İstanbul, 1996.

BREALEY, Richard, CMYERS, Stewart, Principles of Corporate Finance, 4. Edition, MC Graw Hill Inc. New York, 1991.

CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, U.Ü.İ.B.F., İşletme ve Muhasebe Araştırma Uygulama Merkezi Yayını, No: 76, Bursa, 1995.

CEYLAN, Ali, İşletmelerde Finansal Yönetim, 4. Baskı, Ekin Yayınları, Bursa, 1995.

CRISTON, Susan, Ferrier Charles, Understanding Factoring and Trade Credit, 1 ed., Water Low Publishers, London, 1986.

ÇAPANOĞLU, Birol, Türkiye ve Dış Ülkelerde Sermaye Piyasası Özelleştirme Uygulamaları ve Menkul Kıymet Borsaları, Beta Yayın, İstanbul, 1993.

DEMİR FACTORİNG, Tanıtım Kitapçığı, 1994.

DEVİR FACTORİNG, El Kitapçığı, 1997

- ERDEMOL, Haluk, Factoring ve Forfaiting, Akbank Yayınları, İstanbul, 1992.
- GERNİ, Cevat, Dış Ticaret Finansmanı, Ankara, 1990.
- İŞ FACTORİNG, Tanıtım Kitapçığı, 1997.
- İŞLER Vartuhi, Dış Ticaretin Finansmanında Yeni Bir Yöntem Factoring, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1989.
- KOCAMAN, Ç. Berna, Finansal Açıdan Factoring, Gözten Geçirilmiş 2. Baskı, Ankara, 1992.
- MARTIN, R., Commercial Financing, The Ronald Press, Com., 1968.
- MATVLICH, S. Heither, E. L. Var, T. Financial Accounting, Second Canadion Edition, Mc Graw-Hill Ryjerson Limited Toronto, 1987.
- ÖNCEL, M. Aykut, Factoring Finansman Tekniği ve Türkiye, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989.
- ÖZKOL, Pırıl, Factoring ve Türkiye Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1993.
- PARASIZ, İlker, Kemal Yıldırım, Uluslararası Finansman, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994.
- SEVAL, Belkıs, Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi, Muhasebe Enstitüsü Yayını, No: 59, İstanbul, 1990.
- SHAPIRO, A. C., Multinational Financial Management, Third Edition Allyn and Bacon, U.S.A., 1989.
- SUBAŞI, Birgül, Sorularla Factoring, İ.T.O. Yayınları, No: 50, İstanbul, 1996.
- TEKİNALP, Ünal, Banka Hukukunun Esasları, 1.Baskı, Beta Yayım, İstanbul, 1988.
- TOMANBAY, Mehmet, Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatipoğulları Yayınları, No: 85, Ankara, 1995.
- TOPRAK FACTORİNG, Factoring Bilgi Kitabı, İstanbul, 1997.
- TOROSLU, M. Vefa, Factoring İşlemleri ve Muhasebesi, Fon Factoring Hizmetleri A.Ş. Yayınları, İstanbul, 1997.

- UZUNOĞLU, Sadi, Yeni Finansman Teknikleri, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, İstanbul, 1996.
- ÜNAY, Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayını, No: 6, İstanbul, 1989.
- VARLIK, Levent, Özcan Türkakın ve Niyazi Gürçan, Leasing-Factoring-Forfaiting, Türkiye İş Bankası Yayını, İstanbul, 1985.
- YÜKSEL, A. Sait, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul, 1986.



(MAKALELER)

- AKCA, Ali, “İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye Uygulaması” **HDT Dergisi**, , 1991, Sayı: 10
- ARSLAN, C. murat, “Factoring Uygulaması ve Hukuki Boyutu”, **Vergi Dünyası**, (Ocak-1996), Sayı: 173.
- ATAMAN, Başak, “Türk Factoring Şirketlerinde Muhasebe Hesap Düzeni ve Belge Örnekli Bir Uygulama”, **Vergici ve Muhasebeci İle Diyalog Dergisi**, (21.2.1997).
- BANKACILIK, “Factoring”, (Aralık-1993), Yıl: 1, Sayı: 4.
- BAROMETRE, “Factoring’e En Çok Talep Tekstildilerden Geliyor”, Sayı: 102, 1991.
- BATCHELOR, Charles, “Aids To Improving Cash Flow”, **Accountancy**, (Sep-1992), Vol: 110, Iss./189.
- BAYACIOĞLU, Nilüfer, “Sadece KOBİ'lere “ **Para Dergisi**, (16 Haziran-1996), Sayı: 16.
- BELLEK, İhsan Bahri, “Factoring İşlemleri ve Vergilendirme Özellikleri”, **Vergi Sorunları Dergisi**, (Temmuz-Ağustos-1996), Sayı: 73.
- BICKERS, Michael, “Factoring An Industry Of Last Resort”, **Director**, (Jan-1994), Vol: 47, Iss: 6.
- BLADES, Robert, “Taking The Fear Out Of Factor Financing”, **Magazine**, (Dec-1994), Vol: 127, Iss: 10.
- BRANDENBERG, Mary, “Why Don't They Use Factoring”, **Finance**, (January-1987).
- CANPOLAT, Tülay, “Dış ticarete Alternatif Bir Finansman Aracı”, **Kalkınma**, 1991, Sayı: 36.
- CANSIZOĞLU, Ayşe, “Alacağımız Emin Ellerde”, **Ekonomik Trend**, (9 Temmuz-1995), Yıl: 3, Sayı: 28.
- CAPITAL, “Türk Factoring’in Uluslararası Başarısı”, (Nisan-1996), Yıl: 4, Sayı: 4.

- CARTY, Peter, "Factoring: A Flexible Friend", **Accountancy**, (Oct-1995), Vol: 116, Iss: 1226.
- ÇARIKLIOĞLU, Peyami Safa, "Factoring, Türkiye Uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları", **Yönetim**, (Ocak-1995), Yıl: 6, Sayı: 20.
- ÇETİN, Canan, "KOBİ'ler ve Factoring", **İSO Dergisi**, (Nisan-1996), Sayı: 361.
- ÇONKAR, Kemalettin, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katıkları Açısından Factoring", **Çukurova İ.İ.B.F. Dergisi**, 1993, 4. Cilt, Sayı: 1.
- DEMİR, Oğuz, "Türkiye'de Factoring Uygulaması ve Mali Mevzuat Açısından Değerlendirilmesi", **Vergi Dünyası**, (Eylül-1997), Yıl: XVII, Sayı: 193.
- EGESoy, M. "Factoring'ın Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi", **Mükellefin Dergisi**, (Ocak-1994), Sayı: 13.
- EKONOMİK TREND, "Factoring İle Tanış", (29 Ocak-1995), Yıl: 3, Sayı: 5.
- EKONOMİK TREND, "Türkiye'de Factoring", (19 Kasım-1995), Yıl: 3, Sayı: 47.
- EMEN, İsmail, "Factoring'de 1997 Hedefleri", **Ekonomik Forum**, (15 Haziran-1997), Yıl: 4, Sayı: 6.
- ERSAN, İhsan, "Uluslararası Factoring ve Türkiye", **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, (Temmuz-1986).
- FLAHERTY, Rober, "Before You Export Consider All The Factors" **Journal Of European Busines**, (Jul-Aug-1993), Vol: 4, Iss: 6.
- IOANNOW, Lori, "The Trade Factor", **Business**, (May-1995).
- ISO, "Factoring'i Gümrük Birliği Heyecanı Sardı", (Temmuz-1995), Sayı: 352.
- KALOGERIDIS, Carla, "Factoring Supports Globalized Textiles", **Textile World**, 1990, Vol: 140, Iss: 2.
- KUNTAP, Erden, "Bankalar kanunu Açısından Factoring İşlemi", **Bankacılar**, (Temmuz-1991), Sayı: 5.

- LEA, Tim, "What To Look For When Choosing A Factor", **Credit Management**, (Jan-1994).
- ÖCAL, Figen, "1996 Factoring'ın Altın Yılı Olacak", **Ekonomik Trend**, (19 Kasım-1995), Yıl: 3, Sayı: 47.
- ÖNCEL, Aykut, "Başlangıcından Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi", **İTO**, (22.5.1991).
- ÖNCEL, Aykut, "Factoring İşlemleri", **İSO**, (22.6.1991), Sayı: 304.
- ÖRTEN, Remzi, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları VI", **Maliye Postası**, (15 Kasım-1995), Yıl: 17, Sayı: 365.
- ÖRTEN, Remzi, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları VII", **Maliye Postası**, (1.12.1995), Sayı: 366.
- PARA, (9 Şubat-1992).
- SELEK, Seha, "Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi", **D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi**, 1992. Cilt: 7, Sayı: 2.
- ŞİMŞEK, Arif, "Türkiye'de Factoring Uygulaması ve Vergisel Boyutu", **Yaklaşım**, (Aralık-1996), Yıl: 4, Sayı: 48.
- TANAY, Ferruh, "Ülkemizde Factoring Konusunun Yeterince Bilinmemesine Rağmen Geleceği Çok Parlaktır", **İSO**, (22 Nisan-1992), Yıl: 27, Sayı: 314.
- TUNCER, Selahattin, "Factoring ve Türkiye Uygulaması", **İSO**, (22.3.1991).
- TÜRKİŞ, İbrahim, "BSMV Mükelleflerinin Esas Faaliyetleri Dışında Yaptıkları İşlemlerin BSMV ve KDV Bakımından Değerlendirilmesi", **Vergi Sorunları Dergisi**, (Nisan-1997), Sayı: 103.
- UYAR, Alper ve Diğerleri, "Türkiye'de Factoring Sektörünün Durumu, Gelişimi ve 1998 Yılına İlişkin Beklentiler", **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, (Aralık-1997), Yıl: 34, Sayı: 44.
- WEINBERG, Neil, **Financial Times**, (1.4.1992).
- YURTMAN, Yasemin, "Güncel Garantili ticaret Yapılır", **Intermedya Ekonomi**, (29 Ekim-1995), Yıl: 2, Sayı: 39.

(DİĞER YAYINLAR)

AKTİF FİNANS, Tanıtım Broşürü, 1997.

ATAMAN, Zafer, "Factoring'de Riskin Kontrol ve Takibi", Dünya Gazetesi, (17.8.1992).

BAŞBAŞKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, Factoring İstatistikleri Yayını, (24.2.1998).

BORÇLAR KANUNU

DEMİR FACTORİNG, Tanıtım Broşürü, 1994.

DÜNYA GAZETESİ, (24.5.1991).

DÜNYA GAZETESİ, Factoring Özel Eki, (17.8.1992).

DÜNYA GAZETESİ, Factoring Özel Eki, (30 Eylül-1996).

DÜNYA GAZETESİ, Finans Kulüp Eki, (20 Haziran-1996).

FACTORİNG DERNEĞİ, Bilgi Formu, (Temmuz-1997).

FACTORİNG DERNEĞİ, "Factoring 1996, İstanbul, 1997.

FACTORİNG DERNEĞİ, "Türkiye'de Factoring Esasları ve Uygulaması Semineri", İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayını, İstanbul, 1996.

FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (F.C.I.), The International Factoring Report, 1996.

FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (F.C.I.), The International Factoring Report, 1997.

İ.T.O., Aylık Ekonomik Veriler (Nisan-1997).

KANUN HÜKMÜNDE KARARNAME, 90 Sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında, (30-9.1983).

K.H.K.'nin Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin 21973 Sayılı K.H.K, (27.6.1994).

KARAKAŞ, Mehmet, “KOBİ”ler İçin Bir Işık: Factoring”, Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, (6 Aralık-1996), Yıl: 1, Sayı: 11.

KURDOĞLU, Ceylan, “Factoringde EDI, EDIFACT Toring”, Dünya Gazetesi Finans Kulüp Eki, Yıl: 3, Sayı: 25, (6 Şubat-1998).

ÖNCÜ, Beratiye, “Factoring Hizmetleri ve Uygulaması”, İGEME Dış Ticaret Bülteni, (30 Mayıs-1986).

ÖZYURT, Cemil, “Factoring’in Sağladığı Avantajlar, Dünya Gazetesi, (14 Ocak-1997).

TÜRK TİCARET KANUNU

YARDIMCI, Adnan, “Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında 22148 Sayılı Yönetmelik, (21.12.1994).

YÖNETMELİK, Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında 23011 Sayılı Yönetmelik Değişikliği, (6.6.1997).

YÖNETMELİK, Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında 23292 Sayılı Yönetmelik Değişikliği, (20.3.1998).

EK FORMLAR

EK: 1

21.12.1994 Tarih ve 22148 Sayılı Yönetmelik

Bu yönetmelik (Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik) 30.9.1983 tarih ve 90 sayılı K.H.K'nin 545 sayılı KHK ile değişik 13'üncü maddesine dayanılarak Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanmış ve Resmi Gazete'nin 21.12.1994 gün ve 22148 sayılı nüshasında yayımlanarak aynı gün yürürlüğe girmiştir. Buna göre yönetmelik aşağıda sunulmuştur.

Amaç ve Kapsam

Madde 1: Bu yönetmeliğin amacı, Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 30.3.1983 tarihli ve 90 sayılı K.H.K'nin 545 sayılı K.H.K'nin değişik 13'üncü maddesi hükümlerine göre, faturaya veya mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden diğer belgelere dayalı mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finasman sağlayan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarını belirlemektir.

Bankalar, sigorta şirketleri ve özel kanunlarına göre ödünç para vermeye yetkili kılınan kuruluşlar ile tüzel kişilerin doğrudan veya ortak iştirakleri vasıtasıyla dolaylı olarak ortaklık ilişkisi içinde bulundukları diğer tüzel kişilere ödünç para vermeleri ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde yetkili kurum ve kuruluşlarca yapılan işlemler hakkında bu yönetmelik hükümleri uygulanmaz.

İzin

Madde 2: Factoring şirketi kurulması için Hazine Müsteşarlığı'ndan ön izin ve kuruluşu takiben faaliyet izni alınması gerekir.

Bu Yönetmelik hükümlerine göre faaliyet izni almayan şirketler factoring işlemleri ile iştigal edemezler.

Kuruluş İzin Şartları

Madde 3: Factoring şirketlerinin kuruluşuna izin verilebilmesi için;

- a) Anonim şirket statüsü taşımaları,
- b) Ödenmiş sermayelerinin 75 milyar liradan az olmaması,

- c) Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması ve nakit karşılığı çıkartılması,
- d) Sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip gerçek kişi ortaklarının,
 - 1. 35 Sayılı KHK ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olması,
 - 2. Müflis veya konkordato talep etmiş olmamaları,
 - 3. Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olmaları,
- e) Tüzel kişi ortakların % 10 ve daha fazla paya sahip olan ortaklarının, bu maddenin (d) bendinde sayılan şartları taşımaları,
- f) Tüzel kişi ortakların mali bünyelerinin, şirket kuruluşunda taahhüt ettikleri sermaye miktarını karşılayabilmesi gerekir.

Başvuruya Eklenecek Bilgi ve Belgeler

Madde 4: Factoring şirketi kurmak üzere yapılacak başvurulara aşağıdaki bilgi ve belgeler eklenir:

- a) Şirket ana sözleşme örneği,
- b) Gerçek kişi kurucu ortakların ayrıntılı özgeçmişleri, nüfus kağıdı örnekleri, ikâmetgah ilmühaberi, bir önceki yıla ait gelir vergisi beyannameleri ve ekte (Ek:2) yer alan örneğe uygun olarak doldurulacak kurucu tanıtım formları,
- c) Sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip ortaklarının,
 - 1. 35 Sayılı KHK ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olduğuna,
 - 2. Müflis veya konkordato talep etmiş olmadıklarına,

3. Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olduklarına, dair ilgili mercilerden alınan belgeler,

- d) Tüzel kişi kurucu ortakların son üç yıla ait bilanço, gelir tablosu ve varsa faaliyet raporları ile ekte (Ek:3) yer alan örneğe uygun olarak doldurulacak kurucu tanıtım formları,
- e) Şirket sermayesinin “% 10’una veya daha fazlasına sahip tüzel kişi ortakların sermayesinin % 10 ve daha fazla paya sahip olan ortaklarının, 3’üncü maddenin (d) bendinden sayılan şartları taşıdıklarına ilişkin belgeler,
- f) Şirketin kurulması ile ilgili olarak hazırlanan ve yapılması düşünülen factoring işlemlerine ilişkin açıklamaları içeren rapor.

Faaliyete Geçiş Şartları

Madde 5: Factoring şirketleri, kuruluşlarının Ticaret Siciline tescili tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde faaliyet izni almak için Hazine Müsteşarlığına (Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü) başvururlar. Bu süre, ön izin tarihinden itibaren 12 ayı geçemez.

Faaliyet izni için yapılacak başvuruya aşağıdaki bilgi ve belgeler eklenir:

- a) Ana sözleşmenin yayımlandığı Ticaret Sicil Gazetesinin bir nüshası,
- b) İmza yetkisine sahip kişilerin noterce onaylı imza sirküleri,
- c) Genel müdür ve genel müdür yardımcıları ile 1’inci derecede imza yetkisine sahip olan yöneticilerin bu yönetmeliğin 3’üncü maddesinin (d) bendinde belirtilen şartları haiz olduklarına ilişkin ilgili mercilerden alınacak belgeler,
- d) Uygun hizmet birimlerinin kurulmuş olduğunu, bu birimler için yeterli personel kadrosunun oluşturulduğunu, iç kontrol sisteminin kurulduğunu ve personelin buna uygun görev tanımları ile yetki ve sorumluluklarını gösterir bilgi ve belgeler,

- e) Genel müdür ve genel müdür yardımcıları ile 1'inci derecede imza yetkisine sahip olan yöneticilerinin hukuk, iktisat, işletmecilik, maliye, bankacılık veya mühendislik-işletmecilik dallarında yüksek öğrenim gördüklerine veya bu dallardan herhangi birinde yüksek lisans derecesine sahip olduklarına ait belgeler.

Faaliyet İzninin İptali

Madde 6: Belge tarihini izleyen bir yıl içinde kullanılmayan faaliyet izinleri geçersiz sayılır.

Ortakları kuruluştaki aranan şartları kaybeden veya bir Yönetmelik hükümlerine aykırı işlem yaptığı tespit edilen veya bu Yönetmelik uyarınca Hazine Müsteşarlığına gönderilmesi gereken bilgi belgeleri Hazine Müsteşarlığınca belirtilen sürelerde göndermeyen factoring şirketlerine, bu durumlarını düzeltmeleri için üç aya kadar süre verilir; bu süre içinde durumlarını düzeltmeyenlerin faaliyetleri 1 ay süreyle geçici olarak durdurulur. Bir yıl içinde faaliyetleri iki kez geçici olarak durdurulan factoring şirketlerinin faaliyet izinleri iptal edilir.

Faaliyet izni bulunmayanlar ve faaliyet izni iptal edilenler factoring işleri ile iştigal edemez, ticaret ünvanlarında ilan ve reklamlarında veya işyerlerinde factoring işleriyle iştigal ettikleri izlenimini verecek hiçbir kelime, deyim ve işaret kullanamazlar.

Hisse Devri ve Ana Sözleşme Değişikliği

Madde 7: Sermayenin % 10 ve daha fazlasını temsil eden veya bir kişiye ait sermaye payının bu oranı aşması sonucunu veren hisse senedi devirlerinde yeni ortakların kurucu ortaklarda aranan şartları taşıdıklarına ilişkin belgeleri Hazine Müsteşarlığına ibraz etmeleri zorunludur.

Factoring şirketlerinin ana sözleşme değişikliklerine izin verilebilmesi, Hazine Müsteşarlığının uygun görüşünün alınmasına bağlıdır.

Factoring Şirketlerinin Yapamayacakları İş ve İşlemler

Madde 8: Factoring şirketleri,

- a) Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile iştigal edemezler.
- b) Teminat mektubu vermezler
- c) Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar. (Sermaye Piyasası Kanununa göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para alınması bu hükmün dışındadır.)
- d) Kambiyo senetlerine dayalı olsa bile fatura veya alacağın bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden benzeri belgelerle ilişkilendirilmeyen alacakları satın alamazlar.

Borçlanma Sınırı

Madde 9: Factoring şirketleri özkaynaklarının 15 katından fazla borçlanamazlar.

Bu maddede geçen özkaynaklar deyimi; Factoring şirketlerinin ödenmiş sermayesi ile yedek akçelerin toplamından varsa bilanço zararları düşülmesi sonucu elde edilen bakiyeyi ifade eder.

Yazılı Sözleşme Zorunluluğu

Madde 10: Factoring şirketlerinin müşteriler ile yapacakları işlemleri için yazılı sözleşme düzenlemeleri zorunludur.

Bilgi Verme

Madde 11: Factoring şirketleri,

- a) Yıllık dönemler itibari ile bilanço, kâr-zarar cetvelleri ile yıllık faaliyet raporunun birer örneğini, genel kurul toplantılarının yapılmasını takip eden ayın sonuna kadar,
- b) Örneği Hazine Müsteşarlığınca belirlenecek 3 aylık hesap özetleri ile istatistiki tabloları ait olduğu dönemi takip eden ayın sonuna kadar Hazine Müsteşarlığına gönderirler.

Denetim

Madde 12: Factoring şirketlerinin faaliyetleri, Maliye Bakanlığı ile Hazine Müsteşarlığı tarafından denetlenir.

Factoring şirketleri, denetim elemanlarınca istenecek her türlü bilgiyi vermek, defter ve belgelerini ibraz etmek ve incelemeye hazır tutmak zorundadır.

Geçici Madde 1: Bu yönetmeliğin yayımı tarihinden önce kurulmuş bulunan factoring şirketleri, en geç 27.6.1995 tarihine kadar,

- a) Sermayelerinin 75 milyar TL'sına çıkarıldığına ve tamamının ödendiğine ilişkin ana sözleşme değişikliğinin yayımlandığı Ticaret Sicil Gazetesinin bir nüshasını,
- b) İmza yetkisine sahip kişilerin noter tasdikli imza sirkülerini,
- c) Sermayenin % 10 ve daha fazlasına sahip ortakların, genel müdür ve genel müdür yardımcıları ile birinci derecede imza yetkisine sahip yöneticilerinin bu Yönetmeliğin 3'üncü maddesinin (d) bendinde şartları haiz olduklarına dair ilgili mercilerden alınacak belgeleri,
- d) Genel müdür ve genel müdür yardımcıları ile birinci derecede imza yetkisine sahip yöneticilerinin bu Yönetmeliğin 5'inci maddesinin (e) bendinde belirtilen şartları taşıdıklarına dair belgeleri,
- e) Uygun hizmet birimlerinin kurulmuş olduğunu, bu birimler için yeterli personel kadrosunun oluşturulduğunu, iç kontrol sisteminin kurulduğunu ve personelin buna uygun görev tanımları ile yetki ve sorumluluklarını gösterir bilgi ve belgeleri, Hazine Müsteşarlığına ibraz etmek suretiyle durumlarını bu Yönetmelik hükümlerine intibak ettirmek zorundadırlar.

Yürürlük

Madde 13: Bu yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Madde 14: Bu yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığının bağlı olduğu Bakan yürütür.

EK: 2

FACTORİNG ŞİRKETİ KURUCU TANITIM FORMU

(Gerçek Kişiler)

- ADI SOYADI
- DOĞUM YERİ VE TARİHİ
- UYRUĞU
- İKAMETGAH ADRESİ
- ÖĞRENİM DURUMU (AYRINTILI)
- MESLEĞİ VE GÖREV ÜNVANI
- HALEN ÇALIŞTIĞI İŞ
- YERİNİN ADI, ADRESİ
- DAHA ÖNCE ÇALIŞTIĞI YERLER

FOTOĞRAF

	<u>CALISILAN YER (1)</u>	<u>SÜRESİ</u>	<u>GÖREV ÜNVANI</u>
1.	-----	-----	-----
2.	-----	-----	-----
3.	-----	-----	-----

SON BEŞ YILA AİT YILLIK GELİRLERİ (MİLYON TL):

<u>YIL</u>	<u>NET GELİR</u>
1994	-----
1993	-----
1992	-----
1991	-----
1990	-----

ORTAĞI BULUNDUĞU ŞİRKETLER (2):

	<u>ŞİRKETİN ADI</u>	<u>FAALİYET TÜRÜ</u>	<u>SERMAYESİ</u>	<u>HİSSE</u>
<u>TUTARI</u>				
1.				
2.				
3.				
4.				

TAAHHÜT EDİLEN SERMAYENİN KARŞILANACAĞI KAYNAKLARIN AYRINTILI DÖKÜMÜ

- 1.
- 2.
- 3.

İMZA

TARİH: / / 199..

- (1) Çalışılan kurumun, işverenin ya da şirketin adı yada ticaret ünvanı belirtilecektir.
(2) İştirak oranı, iştirak edenin şirketin sermayesinin % 5 veya daha fazlası ise doldurulacaktır.

EK: 3

FACTORİNG ŞİRKETİ KURUCU TANITIM FORMU

(Tüzel kişiler)

- TÜZEL KİŞİNİN ÜNVANI
- MERKEZİ VE KURULUŞ TARİHİ
- SERMAYESİ
- ADRESİ
- FAALİYET KONUSU

SON BEŞ YILA AİT BAZI BİLONÇO BÜYÜKLÜKLERİ (MİLYON TL) (1)

YILI	NET KÂRI (ZARARI)	ÖZKAYNAKLARI	AKTİF TOPLAM
1994	-----	-----	-----
1993	-----	-----	-----
1992	-----	-----	-----
1991	-----	-----	-----
1990	-----	-----	-----

ORTAKLARI (2):

<u>SİRKETİN ADI</u>	<u>FAALİYET TÜRÜ</u>	<u>SERMAYESİ</u>	<u>HİSSE</u>
<u>TUTARI</u>			
1.			
2.			
3.			
4.			

TAAHHÜT SERMAYENİN KARŞILANACAĞI KAYNAKLARIN AYRINTILI DÖKÜMÜ

- 1.
- 2.
- 3.

İMZA

TARİH: / / 199..

(1) Vergi karşılığı ayrıldıktan sonraki tutar yazılacaktır.

(2) İştirak oranı, iştirak edenin sermayesinin % 5 veya daha fazlası ise doldurulacaktır.

EK: 4

6.6.1997 Tarih ve 23011 Sayılı Yönetmelik

Madde 1: 21.12.1994 tarih ve 22148 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin 2’inci maddesine aşağıdaki fıkralar eklenmiştir.

“Factoring şirketlerinin merkezlerine ilaveten şube açmaları Hazine Müsteşarlığı’nın iznine tabidir. Şube açmak üzere yapılacak başvurulara yönetim kurulu kararı ile birlikte şube açma nedenlerini belirtir bir raporun eklenmesi zorunludur.

Yapılacak değerlendirme neticesinde durumları uygun bulunan factoring şirketlerine şube açma izni verilir.

Şubeler, Müsteşarlıktan izin alındıktan sonra, 90 gün içerisinde Ticaret Siciline tescil ve ilan ettirilerek faaliyete geçerler. Factoring şirketleri, şubelerinin faaliyete geçişini, şubeyi idare ile görevlendirilen yöneticinin atanmasına dair yönetim kurulu kararı ve Ticaret Sicil Gazetesi ile birlikte faaliyete geçiş tarihinden itibaren en geç 30 gün içerisinde Müsteşarlığa bildirirler.

Müsteşarlıkça şubelere “Factoring Şirketi Şube İzin Belgesi” verilir. Bu belge herkesin görebileceği şekilde şubelerde asılı bulundurulur.”

Madde 2: Aynı yönetmeliğin 3’üncü maddesinin (b) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“b- Ödenmiş sermayelerinin 200 milyar liradan az olmaması”

Madde 3: Aynı yönetmeliğin 4’üncü maddesinin (c) bendinin 1,2 ve 3 numaralı alt bentleri aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“1. 35 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olduğuna,

2. Müflis veya konkordato talep etmiş olmadıklarına, dair ilgili mercilerden alınan belgeler,

3. Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmadığına ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olduklarına ilişkin Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü'nden veya Cumhuriyet Savcılıklarından, Hazine Müsteşarlığı'na verilmek üzere ekte (Ek:5) yer alan örneğe uygun olarak düzenlenecek dilekçe ile talep edilecek arşiv kayıtlarını da içeren adli sicil belgeleri.”

Madde 4: Aynı Yönetmeliğin 5'inci maddesinin (e) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“e. Genel müdürün, genel müdür yardımcılarının ve bunlar dışında 1'inci derecede imza yetkisine sahip olan yöneticilerin en az bir tanesinin hukuk, iktisat, işletmecilik, maliye, bankacılık veya mühendislik-işletmecilik dallarında yüksek öğrenim gördüklerine veya bu dallardan herhangi birinde yüksek lisans derecesine sahip olduklarına ilişkin belgeler.”

Madde 5: Aynı Yönetmeliğin 6'inci maddesinin birinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“Faaliyet izin tarihini izleyen 1 yıl içerisinde kullanılmayan faaliyet izinleri geçersiz sayılır.”

Madde 6: Aynı Yönetmeliğin 7'inci maddesinin birinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“Sermayenin % 10 ve daha fazlasını temsil eden veya bir kişiye ait sermaye payının bu oranı aşması sonucunu veren hisse senedi devirleri Müsteşarlığın önceden iznine tabidir. Yeni ortaklar, devir izni için kurucu ortaklarda aranan şartları taşıdıklarına ilişkin belgeleri Hazine Müsteşarlığı'na ibraz etmek zorundadırlar.”

Madde 7: Aynı Yönetmeliğin 8'inci maddesinin (d) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“d. Kambiyo senetlerine dayalı olsa bile, bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğu fatura veya benzeri belgelerle tevsik edilemeyen alacakları satın alamazlar veya tahsilini üstlenemezler.”

Madde 8: Aynı Yönetmeliğin 9'uncu maddesinin ikinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“Bu maddede geçen Özkaynaklar deyimi; Factoring şirketlerin ödenmiş sermayeleri, yedek akçeleri, emisyon pirimleri ve 3 aylık dönem sonları itibariyle düzenlenen mali tablolarında yer alan dönem kârının % 50’si toplamından, varsa zararların düşülmesi sonucu elde edilen bakiyeyi ifade eder.”

Madde 9: Aynı yönetmeliğe aşağıdaki Geçici 2’inci madde eklenmiştir.

“Bu Yönetmeliğin yayımı tarihinden önce Müsteşarlıktan kuruluş ön izni almış olan factoring şirketleri için 200 milyar lira tutarında ödenmiş sermaye şartı aranmaz.

Söz konusu şirketlerin sermayesinin % 50’sini veya daha fazlasını temsil eden payların başkalarına devri halinde, sermayenin, devir izin tarihinden itibaren en geç 3 ay içerisinde tamamı nakden ödenmiş 200 milyar liraya çıkarılması zorunludur.”

Yürürlük

Madde 10: Bu yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

Madde 11: Bu yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığı’nın bağlı olduğu Bakan yürütür.

EK: 5

KURULUŞ İZNİ ÖRNEK FORMU

ADLİ SİCİL VE İSTATİSTİK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE

(..... CUMHURİYET SAVCILIĞI'NA)

..... kuruluş izni için Hazine Müsteşarlığı'na
verilmek üzere adli sicil ve arşiv kayıtlarının çıkarılarak tarafıma verilmesi
hususunda gereğini arz ederim.

İMZA

SOYADI :

ADI :

BABA ADI :

ANA ADI :

DOĞUM YERİ/TARİHİ :

NÜFUSA KAYITLI OLD. YER :

İL :

İLÇE :

MAHALLE / KÖY :

CİLT NO :

AİLE SIRA NO :

ADRES :

ADLİ SİCİL VE ARŞİV KAYITLARINDA 'IN

SABİKA KAYDINA RASTLANILMAMASTIR/RASTLANMIŞTIR.

..... / / 199..

ADLİ SİCİL VE İSTATİSTİK

GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

(..... CUM. SAVCILIĞI)

EK: 6

20.3.1998 Tarih ve 23292 Sayılı Yönetmelik

Madde 1: 21.12.1994 tarihli ve 22148 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin 2’inci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“Madde 2: Factoring şirketi kurulması için Hazine Müsteşarlığı’ndan ön izin ve kuruluşu takiben faaliyet izni alınması gerekir.

Bu yönetmelik hükümlerine göre faaliyet izni almayan şirketler factoring işlemleri ile iştigal edemezler.

Factoring şirketlerinin merkezlerine ilaveten şube açmaların Hazine Müsteşarlığının iznine tabidir.

Şube açmak isteyen factoring şirketlerinin;

- a. Ödenmiş sermayelerinin Yönetmelikte belirtilen tutardan az olmaması ve her bir şube için en az sermaye tutarı kadar ilave sermaye koymaları
- b. Başvuru tarihinden önceki son üç dönem itibariyle borçlanma oranlarının yönetmelikte belirtilen sınırı aşmamış olması,

şarttır.

Şube açma izni Hazine Müsteşarlığı’na yapılacak başvurulara;

- a. Şube açılmasına ilişkin yönetim kurulu kararının,
- b. Şube açılması nedenlerini ayrıntılı olarak açıklayan bir raporun,
- c. Son üç yıla ilişkin bilanço, gelir tablosu ve borçlanma sınırına ilişkin tabloların,

eklenmesi zorunludur.

Şube açma izni alanlara, Hazine Müsteşarlığınca “Factoring Şirketi Şube İzni Belgesi” verilir. Bu belge herkesin görebileceği şekilde şubelerde asılı bulundurulur.

Şubeler Hazine Müsteşarlığından izin aldıktan sonra 90 gün içerisinde Ticaret Siciline ilan ve tescil ettirilerek faaliyete geçerler. Şubelerin faaliyete geçiş tarihi,

şubeyi idare ile görevlendirilen yöneticinin atanmasına ilişkin yönetim kurulu kararı ve Ticaret Sicil Gazetesi ile birlikte 30 gün içinde Hazine Müsteşarlığına bildirilir.”

Madde 2: Aynı Yönetmeliğin 3’üncü maddesinin değişik (b) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“b. Ödenmiş sermayelerinin 500 milyar liradan az olmaması”, Resmi Gazete’de yayımlanan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikte Eklenen Geçici 2’inci madde aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

“**Geçici Madde 2:** Bu yönetmeliğin yayımı tarihinden önce Hazine Müsteşarlığından kuruluş ön izni almış veya faaliyette bulunan factoring şirketlerinin sermayesinin % 50’sini veya daha fazlasını temsil eden payların başkalarına devri halinde, sermayenin devir izni tarihinden itibaren en geç 3 ay içerisinde tamamı nakden ödenmiş 500 milyar liraya çıkarılması zorunludur.”

Madde 4: Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Madde 5: Bu Yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığının bağlı olduğu Bakan yürütür.

EK: 7

**FACTOR ŞİRKETLERİN YAPISAL SORUNLARINI ARAŞTIRMAYA
YÖNELİK ANKET FORMU**

Sayın Yönetici,

İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde, “Türkiye’de Factoring İşlemleri ve Factor Şirketlerin Yapısal Sorunları” başlıklı doktora tezini Prof. Dr. Şener Dilek danışmanlığında sürdürmekteyim.

Türkiye’de faaliyet gösteren factor şirketlerin yapısal sorunlarını belirlemek üzere hazırladığımız anket formu ilişikte sunulmuştur.

Elde edilecek bilgiler ve anketin sonucunda çıkarılacak yorum ve tablolar tamamen bilimsel amaçlarla topluca değerlendirilecektir. Bu açıdan anketin herhangi bir yerinde işletmenizin ismi, yöneticinin ad ve soyadı yazılmayacaktır.

Sorulara objektif ve samimi olarak cevap vermeniz araştırmanın bulgularının geçerliliği için gereklidir. Bu konuda göstereceğiniz ilginize şimdiden teşekkür ederiz.

Saygılarımla,

Araştırma Görevlisi

Nevzat TETİK

Araştırma Görevlisi
Nevzat TETİK
İnönü Üniversitesi İktisadi
ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
Kampüs – MALATYA

ANKET SORULARI

1. Şirketinizin ödenmiş sermayesi ne kadardır?

..... TL

2. Şirketinizin kuruluş şekli nasıldır?

a. Banka ortaklı

b. Özel Şirket

3. Kaç yıldır factoring işlemleri yapıyorsunuz?

a. 1-2

b. 3-4

c. 5-6

d. 7-8

4. Factoring işlem hacminiz ağırlıklı olarak daha çok hangi sahadadır? (Lütfen yüzde olarak belirtiniz)

a. Yurtiçi % :

b. Yurtdışı-ihracat % :

c. Yurtdışı-ithalat % :

5. Nasıl bir çalışma sonucu şirketinizin bu faaliyet sahasında kurulmasına karar verildi?

a. Pratik gözlemler sonucu başka şirketlerin bu alanda başarılı olduğu kanaatiyle

b. Devlet bazında yönlendirilmesiyle

c. Birkaç alternatif finans sahasında fizibilete çalışması yapıp en kârlı piyasanın factoring piyasası olduğu kanaatiyle

d. Ülkemizde factoring finansman tekniğini tanıtmak, ekonomik kalkınmaya sağlamak amacıyla

e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

6. Factor şirketiniz aşağıdaki kuruluşlardan hangisine üyedir?
- a. F.C.I. (Factors Chain International)
 - b. I.F.C. (International Factors Chain)
 - c. Factoring Derneği
 - d. Üye değildir.
7. Factoring piyasasının belli başlı sorunları nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)
- a. Ekonomik krizler
 - b. Otomasyon sorunları
 - c. Yoğun rekabet şartları
 - d. Factoring işlemlerinin yeterince tanınmaması
 - e. Hukuki alt yapı sorunları
 - f. Mali yapı sorunları
 - g. Muhasebe yapısı düzeni sorunları
 - h. Merkez dışı örgütlenmesi sorunları
 - ı. Kalifiye personelin olmayışı
 - i. Bilgi bankası olmayışı
 - j. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)
8. Factor şirketleri sizce sayı ve nitelik olarak yeterli midir?
- a. Sayı ve nitelik olarak yeterli
 - b. Sayı yeterli, nitelik yetersiz
 - c. Sayı yetersiz, nitelik yeterli
 - d. Sayı ve nitelik yetersiz
9. Factor şirketler nitelik yönünden yetersiz ise sizce nedenleri neler olabilir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Nitelikli personel yetersizliği
- b. Teknolojik otomasyon yetersizliği
- c. Merkez dışı örgütlenmenin yetersizliği
- d. Müşteri şişletmelere yeterli güven verilmeyişi
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

10. Factoring işlemlerinin yeterince tanınmamasının sizce nedenleri nelerdir? (Önem derecesine göre 1’den başlayarak sıralayınız)

- a. Yeterli tanıtım yok
- b. Yeterli ilgi yok
- c. Yeterli devlet desteği yok
- d. Yeterli kalifiye tanıtıcı personel yok
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

11. Factoring işlemlerinin yeterince tanınması için sizce en etkili yöntem nedir?

- a. Etkin reklam yapılmalıdır. (Broşür, el kitapçıkları, TV, radyo, basın vb)
- b. Eğitim seminerleri düzenlenmelidir.
- c. şişletmelere özel ziyaretler düzenlenmelidir.
- d. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

12. Factoring piyasasının hukuki alt yapı sorunları nelerdir? (Önem derecesine göre 1’den başlayarak sıralayınız)

- a. Mevcut yasa ve yönetmeliklerde yetersizlik ve boşluklar vardır.
- b. Vergi sistemindeki karmaşıklık
- c. Kredi sigortası sisteminin olmayışi
- e. Kurumlaşma sürecinde yaşanan hukuki belirsizlikler ve sorunlar
- f. Hukuki denetlemenin yetersiz ve etkin olmayışi
- g. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

13. Hukuki alt yapı sorunlarının çözümü için beklentileriniz nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Factoring işlemlerine özgü özel bir kanun oluşturulması
- b. Vergi düzeninin sağlanması
- c. Ciddi denetim mekanizması kurulması
- d. İhtisas mahkemelerinin kurulması
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

14. Factoring sözleşmelerinde taraflar arasında kaynaklanan sorunların çözümü için önerileriniz nelerdir?

- a. Tek tip sözleşmelerin yapılması
- b. Sözleşmelerin içeriğinin taraflarca belirlenmesi
- c. Sözleşmelerin yapısının taraflarca belirlenmesi
- d. İhtisas Mahkemelerinin kurulması
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

15. Factoring piyasasının mali yapı sorunları nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Özsermaye yetersizliği
- b. Asgari ödenmiş sermayenin yüksekliği
- c. Yurtiçi banka kredilerinin yüksekliği
- d. Yurtdışı kaynakların maliyetinin yüksekliği
- e. Varlığa dayalı menkul kıymet ihracında banka garantisi ve banka üzerinden ihraç şartı sorunları
- f. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

16. Mali yapının iyileştirilmesi için önerileriniz nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Asgari ödenmiş sermayenin aşağıya çekilmesi

- b. Yurtiçi ve yurtdışı yeni kaynak imkanları sağlanması
- c. Yurtiçi ve yurtdışı kaynakların ucuz olarak temin edilmesi
- d. Factor şirketlerin farklı finans işlemleriyle uğraşmasına izin verilmesi
- e. Damga vergisi ve banka ve sigorta muamele vergisinde yaşanan çifte vergilendirmenin önlenmesi
- f. Vergi, resim ve harç istisnalarının arttırılması
- g. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

17. Muhasebe yapısından kaynaklanan sorunların çözümü için önerileriniz nedir?

- a. Factoring işlemleri muhasebesinin Tek Düzen Muhasebe sistemine uyumunun sağlanması
- b. Factoring işlemleri muhasebesinin SPK'ya uyumunun sağlanması
- c. Factoring işlemlerine özgü ihtisas muhasebesi düzeninin oluşturulması
- d. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

18. Merkez dışı örgütlenmede karşılaşılan sorunlar nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Yeterli yetişmiş kalifiye personelin olmayışı
- b. Yönetmelikte merkez dışı örgütlenmeye ilişkin şartların ağırlığı
- c. Merkez dışı örgütlerin açılacağı yerlerde yeterli talebin olamayacağı beklentisi
- d. Güçlü rakip factor şirketlerin varlığı
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

19. Yetişmiş kalifiye personele daha çok hangi sahalarda ihtiyaç duymaktadır? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Profesyonel Genel Yönetici
- b. Finans Yöneticisi
- c. Muhasebeci

- d. Tahsildar
- e. Pazarlamacı
- f. Hukuki Danışman
- g. Sekreter
- h. Muhabir factor şirketi elemanları
- i. Diğerleri (Varsa belirtiniz)

20. Müşteri işletmeler hakkında şeffaf bilgilerin temin edilmesi hususunda beklentileriniz nelerdir? (Önem derecesine göre 1'den başlayarak sıralayınız)

- a. Merkez bankası tarafından yayınlanan protesto ve çek yasağı listelerinin factor şirketlere de gönderilmesi
- b. Bankaların şirketler hakkında yapmış oldukları istihbarat sonuçlarını factor şirketlere de vermeleri
- c. Devlet desteği ile factor şirketler için özel bilgi bankasının kurulması
- d. Factor şirketlerin şemsiyesi altında bilgi alış verişinin temin edilmesini sağlayacak bir kuruluş oluşturulması
- e. Diğerleri (Varsa lütfen belirtiniz)

21. Factoring piyasasının gelişmesi için genel olarak beklentileriniz nelerdir? (Lütfen maddeler halinde önem derecesine göre belirtiniz).

.....

22. Facoring piyasasının gelişmesi için genel olarak devletten beklentileriniz nelerdir? (Lütfen maddeler halinde önem derecesine göre belirtiniz).

.....