

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

İÇİNDEKİLER.....	I
TABLolar LİSTESİ.....	V
GRAFİKLER LİSTESİ.....	VI
ÖZET.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
GİRİŞ.....	IX

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSMANIN TANIMI VE İŞLETMELERDE KULANILAN FİNANSMAN

KAYNAKLARI

1.1. Finansmanın Tanımı.....	1
1.2. Finansmanın Tarihi Gelişimi.....	3
1.3. İşletme Finansmanında Kullanılan Kaynaklar.....	6
1.3.1. Kısa Süreli Finansman Kaynakları.....	7
1.3.1.1.Ticari (Satıcı) Krediler.....	10
1.3.1.2.Banka Kredileri.....	10
1.3.1.3.Finansman Bonoları.....	12
1.3.1.4.Factoring.....	13
1.3.1.5.Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler.....	14
1.3.2. Orta Vadeli Finansman Kaynakları.....	17
1.3.2.1.Leasing	19
1.3.2.2.Forfaiting.....	22

1.3.3. Uzun Vadeli Finansman Kaynakları.....	28
1.3.3.1.Tahviller ve Hisse Senetleri.....	31
1.3.3.2.Uzun Vadeli Banka Kredileri.....	35
1.3.3.3.Kâr Zarar Ortaklığı (KZOB) Senetleri.....	36

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORING'IN TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ ve ÇEŞİTLERİ

2.1. Factoring'in Tanımı.....	40
2.2. Factoring İşleminin Tarihi Gelişimi.....	43
2.3. Factoring İşleminin Temel Fonksiyonları.....	49
2.3.1. Garanti Fonksiyonu.....	49
2.3.2. Tahsilat ve Muhasebe Fonksiyonu.....	50
2.3.3. Finansman Fonksiyonu.....	51
2.4. Factoring'in Çeşitleri	53
2.4.1. İskonto Esasına Göre Peşin Ödemeli Factoring.....	54
2.4.2. Vade Esasına Göre Uygulanan Factoring.....	55
2.4.3. Full Servis-Rücu Edilemez Factoring.....	55
2.4.4. Full Servis-Rücu Edilebilir Factoring.....	57
2.4.5. Full Servis Açıklanmamış Rücu Edilebilir veya Edilemez Factoring...58	
2.4.6. Yurt Dışı veya İhracat Factoring' i.....	59
2.4.7. Yerel veya Yurt İçi Factoring.....	60
2.4.8. İthalat Factoring' i.....	61

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FACTORING İŞLEMİNİN AVANTAJ-DEZAVANTAJLARI VE İŞLEYİŞİ

3.1. Factoring İşleminin Avantajları.....	62
3.1.1. Satıcı Firmalara Sağladığı Avantajlar.....	62
3.1.2. Factoring Kuruluşlarına Sağladığı Avantajlar.....	66
3.1.3. Ülke Ekonomisi Açısından Avantajları.....	67
3.2. Factoring İşleminin Dezavantajları.....	69
3.3. Factoring'ın İşleyişi.....	70
3.3.1. Yurt İçi Factoring'ın İşleyişi.....	71
3.3.2. Yurt Dışı Factoring'ın İşleyişi.....	73
3.4. Factoring İşleminin Maliyeti.....	76
3.4.1. Factoring Komisyonu.....	77
3.4.2. Finansman Faizi.....	78
3.5. Factoring'ın Alternatif Finansman Yöntemleriyle Karşılaştırılması.....	80
3.5.1. Factoring ve Leasing.....	80
3.5.2. Factoring ve Forfaiting.....	80
3.5.3. Factoring, Senet İskontosu ve Senet İştirası.....	82
3.5.4. Factoring ve İhracat Kredisi Sigortası.....	83
3.5.5. Factoring ve Akreditif	84
3.5.6. Factoring ve Senet Karşılığı Kredi.....	85
3.5.7. Factoring ve Banka Kredileri.....	86

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE FACTORING SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ VE KOBİ’LER

4.1. Factoring İşleminin Türkiye’de Gelişimi	87
4.2. Factoring Kuruluşlarının Dernekleşmesi.....	89
4.3. Türkiye’de Factoring’in İşlem Hacmi.....	90
4.4. Factoring İşleminin Maliyeti ve Muhasebeleştirilmesi.....	91
4.5. Uygulamalı Örnekle Factoring İşleminin İşletme Bilançosuna Etkisi.....	95
4.6. KOBİ’ler ve Factoring.....	101
4.7. Factoring’in Ülke Ekonomisine Katkısı.....	105

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1.SONUÇ.....	108
5.2.ÖNERİLER.....	114
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	119
KİTAPLAR.....	119
MAKALELER.....	124
KANUNLAR VE YÖNETMENLİKLER.....	128

TABLULAR LİSTESİ

Sayfa No:

Tablo 1: Dünya Factoring Hacmi.....	46
2000-2004 Yılları Kıtalara Göre Factoring Hacmi (Tablo 2-6)	
Tablo 2: 2000 Yılı (Milyon Dolar).....	46
Tablo 3: 2001 Yılı (Milyon Dolar).....	47
Tablo 4: 2002 Yılı (Milyon Dolar).....	47
Tablo 5: 2003 Yılı (Milyon Dolar).....	48
Tablo 6: 2004 Yılı (Milyon Dolar).....	48
Tablo 7: Türkiye’de Factoring Ciro Dağılımı.....	90
Tablo 8: ABC İşletmesi’nin Factoring İşleminde Önceki Bilançosu.....	96
Tablo 9: ABC İşletmesi’nin Factoring İşleminde Sonraki Bilançosu.....	97

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa No:

Grafik 1: Leasing'in İşleyişi.....	20
Grafik 2: Forfaiting'in İşleyişi.....	24
Grafik 3: Yurt İçi Factoring'in İşleyişi.....	73
Grafik 4: Yurt Dışı Factoring'in İşleyişi.....	75

ÖZET

Tezin Adı: Factoring Uygulamaları ve İşletmelerin Finansal Yapılarına Etkisi

Tezi Hazırlayan: Zehra İNAL

Günümüzde hızla gelişen ekonomik ve sosyal yapı içinde işletmelerin finansman kaynaklarına olan ihtiyaçları da hızla artmıştır. Bu gelişmelere bağlı olarak işletmelerin faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için kesintisiz nakit akışının ve bu nakit akışının hangi kaynaklardan karşılanacağı da önem kazanmıştır. İşte bu çabalar karşımıza modern finansman teknikleri diyebileceğimiz finansman tekniklerini çıkarmaktadır.

Modern finansman tekniklerinden factoringde, işletmelere en uygun şartlarda fon sağlama amacıyla geliştirilmiş bir finansman tekniğidir. Teknik olarak dünyada uzun sayılabilecek bir geçmişe sahipken, ülkemizde henüz yeni yeni tanınmaya ve uygulanmaya başlamıştır. Dolayısıyla henüz tam bir alt yapıya kavuşmamıştır ve çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır. Bununla birlikte firmalar tarafından henüz tam olarak bilinmemekte, fakat her geçen gün popülaritesi ve talebi artmaktadır.

İşletmelerin faaliyetlerini ve sürekliliklerini etkileyen finansman birimlerin ekonomik-sosyal gelişmelerin yakın takipçisi olmaları gerek. Bu yaklaşım işletmeler için hayati önem taşımaktadır.

Beş bölümden oluşan çalışmamızın bu konuda çalışma yapan arkadaşlarımıza faydalı olacağını umuyoruz.

ABSTRACT

Name of the Thesis: Factoring Practices and Their Effects to financial Structures of Entites

Submitted by: Zehra İNAL

In modern ages, needs of entites to the finance sourres have increased in rapidly growing economic and social structure. Due to these developments, cash flow and from which sources this cash flow which are essential for maintainence of entities activities, have come in to prominence. These eftorts couse in finance techniques which will be named as modern finance techniques.

Factoring which is one of the modern financial techniques, is a finance technique developed in order to create fund to entities within optimum conditions. While factoring technically have been used for a long time throughout the world, it is known an practiced for a short time in our country. So, it is notfully enabled, yet, and experinced with many problems. Nonetheless, it not perfectly known by the firms, but it's popularity and demand increase day by day.

Finance depertments of entities, which affect activities and continuities of the entities should clasely pursue economic and sucial develapments. This approach is vital for entities.

This thesis consisting of five chapters is expected to be future studies on this subject.

GİRİŞ

Bir işletmenin faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devamını sağlayan temel unsurlardan biri kesintisiz nakit akışıdır. Üretimdeki kalite, satışlardaki verimlilik ve hammadde alımlarındaki maliyetlere işletmeler direk müdahale edip gerektiğinde şirket içi önlemler alabilirken, tamamen dış etkenlerin kontrolü altındaki tahsilat kısmında meydana gelen en ufak sorun işletmenin geleceğe yönelik planlarını bozmakta ve akışının aksamasına hatta durmasına neden olmaktadır. Nakit akışının kesintisiz olarak devam etmesi bir işletmenin geleceğe yönelik planlar yapma konusundaki en önemli dayanağıdır. Özellikle hızlı sanayileşmenin getirdiği aşırı rekabet şartları, firmaların aşırı ölçüde büyümeleri ve büyük ölçekte üretime geçmeleri, mamul çeşitlerinin artması, uluslararası pazarlara açılma, firmalar arası birleşmeler, para ve sermaye piyasalarındaki gelişmeler ve çok hızlı teknolojik değişmelere işletmeler için finansmanın öneminin bir kat daha arttırmıştır.

Finansal kararların isabetli alınışı ve sağlıklı bir biçimde uygulanışı firmanın başarılarına büyük ölçüde etki etmektedir. İşletmeler, sabit varlıklarını çalıştırarak gündelik faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan çalışma sermayesinin öz kaynaklarla finanse edemedikleri kısmı için yabancı kaynaklara başvururlar. En çok başvuru yapılan yabancı kaynaklar ise kısa vadeli banka kredileri ile satıcı kredilerdir.

1. Yüzyıllardır ticarete sıfır riskle iş yapabilmenin araçlarını geliştirme yönünde en önemli ilerlemeler kaydeden ve çağdaş ekonomik düzenin kurulmasında etkin rol oynayan finans dünyası alternatif bir finans yöntemi olarak, kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan factoring işlemini geliştirmiştir. Çok basit olarak “bir firmanın alacaklarını başka bir finansal kuruma devretmesi” olarak ifade edilebilecek olan factoring, belirli koşullarda söz konusu iki alternatifte göre maliyet açısından daha avantajlı olabilmekte, üstelik işletmeye daha başka yararlar da sağlayabilmektedir.

1980’li yıllardan itibaren Türkiye ekonomisi ciddi anlamda bir kabuk değişikliğine yöneldi. İçe kapalı, dışalımçı ekonomik politikalar yerine, dışa açık rekabetçi bir ekonomik politika benimsendi. Factoring, bu yeniden yapılanmanın ve dışa açılmanın bir sonucu olarak, öncelikle tüm dünyada olduğu gibi banka yapısı içinde ülkemize gelmiş; daha sonra, bankaların desteği ve ortakları, ile bağımsız tüzel kişilikler durumuna gelmiştir. Factoring’dan 1980’li yıllarda söz edilmeye başlamasına rağmen, uygulamaya ancak 1988 yılında geçilmiştir.

Bu kapsamda çalışmamız beş bölümden oluşmaktadır;

Birinci bölümde, genel olarak finansmanın tanımı ve işletmelerde kullanılan finansman kaynaklarından bahsedilmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde factoring’in tanımı, tarihi gelişimi ve factoring işleminin temel fonksiyonları konuları üzerinde durulmuş. Factoring işleminin çeşitleri hakkında bilgi verilmiştir.

Çalışmamızın üçüncü bölümünde factoring işleminin avantajları, dezavantajları konularına değinilmiş. Factoring’in işleyişi ve factoring işleminin maliyeti konusuna açıklık getirilmiştir. Factoring’in alternatif finansman yöntemleri ile karşılaştırılması yapılmıştır.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde factoring işleminin Türkiye’de gelişimi ve muhasebeleştirilmesi konularına derinlik kazandırılmış. Uygulamalı örnekle factoring işleminin işletme bilançosuna etkisi ve banka kredilerine oranla uygunluğu netleştirilmiştir. Ayrıca bu bölümde factoring’in Türkiye’deki işlem hacmi, ülke ekonomisine katısı ile KOBİ’ler ve factoring konularına değinilmiştir.

Çalışmamızın son bölümünde de bütün çalışmamızı kapsayan sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

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

**FACTORING UYGULAMALARI VE İŞLETMELERİN
FİNANSAL YAPILARINA ETKİSİ**

HAZIRLAYAN

Zehra İNAL

DANIŞMAN

Yrd. Doç.Dr. Recep KARABULUT

Lisansüstü Eğitim-Öğretim Sınav Yönetmenliği'nin İşletme Anabilim Dalı İçin

Öngördüğü YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak Hazırlanmıştır.

MALATYA

2006

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSMANIN TANIMI VE İŞLETMELERDE KULLANILAN FİNANSMAN KAYNAKLARI

1.1. Finansmanın Tanımı

Sanayileşmeyle birlikte, işletmeler büyümeye başlamış, işletmelerin büyümesi fon gereksinimlerini arttırmış ve bu gereksinimlerin karşılanması önemli bir sorun haline gelmiştir.

Şirketlerin faaliyetlerine devam edebilmeleri ve büyümeleri için, sonsuz sayıda ve reel varlığa ihtiyaçları vardır. Reel varlıklar makineler, fabrikalar, demirbaşlar gibi maddi varlıklar veya marka, patent gibi maddi olmayan varlıklardır. Şirketler tüm bu varlıkları elde etmek için, satıcılara ödeme yapmak zorundadır.

Şirketlerin, satıcılara ödeme yapabilmeleri için finansal varlık veya menkul kıymet satmaları gerekir. Finansal varlıklar, reel varlıklar ile bu reel varlıkların yarattığı nakit üzerindeki hakları gösterir.

Finans yöneticileri, işletmenin reel varlıkları ile işletmenin nakit elde ettiği finansal piyasalar arasında yer alır.¹

İşletmelerde finansal yönetici iki temel sorunla karşılaşmaktadır: İlki, işletme hangi varlıklara ve ne kadar yatırım yapmalıdır? İkincisi ise, yatırım için gerekli olan fonlar hangi kaynaklardan sağlanmalıdır? İlk sorunun yanıtı yatırım ya da sermaye bütçelenmesi kararları,

¹Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, Bursa, 2003,s.1

ikincisinin yanıtı ise finanslama kararlarıdır. Bu sorulara yanıt ararken finansal yönetici, firmanın pazar değerini maksimum kılacak yatırım ve finansman kararları almaya çalışır.²

Firmanın pazar değerini maksimum kılmayı amaçlayan finansal yönetici, kârlılık, likidite ve güvence hedefleri arasında sürekli bir dengeye özen göstermek durumundadır. Dengenin varlığı işletme faaliyetlerinin başarılı ve sürekli kılınmasını sağlayacaktır. Finansman kuralları, bilançonun çeşitli bölümleri arasında denge sağlanmasının öngörür.³ Sözgelimi dönen varlıklarla kısa süreli borçların ve uyumu uzun süreli borçlar ile öz sermaye toplamının işletme duran varlıklarının karşılayabilmesi ya da bankaların kısa süreli mevduatı kısa süreli kredi olarak vermesi söz konusu kurallara örnek olarak verilebilir. Ancak, bu kurala katı bir biçimde bağlı kalınması halinde firma kârlılığının olumsuz etkileneceği de belirtilmelidir. Yöneticiler, fonların yaratılmasında her şeyden önce mevcut pazar koşulları ve gelecekteki gelişmelere göre karar alırlar.⁴

Fona olan aşırı talep nedeniyle, finans bilimi uzun yıllar para bulma veya fon tedariki olarak anlaşılmıştır. Başka bir deyişle, 1950'li yıllara kadar finansman kavramıyla, sadece fonların sağlanması anlaşılmıştır. Bir yandan işletmelerin büyümesi, öte yandan anonim şirket yapısının önem kazanması, fon sağlamanın önemini arttırmıştır. Bu nedenle, doğal olarak finansal yönetimin temel görevi, işletmeye yeterli, zamanında ve ucuz maliyetli fon sağlamak olarak düşünülmüştür. Halbuki, günümüzde finans fonksiyonu, yalnız fonların sağlanması sorunuyla değil, aynı zamanda fonların yatırımıyla da ilgilenmektedir. Bu anlamda finans fonksiyonu, işletmenin gereksinim duyduğu fonları en uygun koşullarda ele geçirmek ve ele geçirilen fonların en etkin kullanımını sağlamak olarak tanımlanabilir.⁵

² Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, İstanbul,2003,s.8

³ Ali Sait Yüksel, **Para Bulma ve Yatırım İşletmelerde Sermaye Yönetimi**, İstanbul, 1982, s.32

⁴ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**,a.g.e., s.8

⁵ Fred Weston,Eugene Brigham, **Essentials of Managerial Finance**, Holt, Rineharton Winston Inc., New York, 1975, s.34

İşletmelerin amaçlarına ulaşmalarında finans fonksiyonunun önemi her geçen gün artmaktadır. Finansal yönetim, işletme yöneticileri tarafından alınan kararların başarıya ulaşmasında en önemli rolü oynayan işletme fonksiyonlarından birisidir.⁶

Günümüzde finansal yönetimin temel işlevleri şu üç temel noktada yoğunlaşmakta, böylece muhasebe ve finansman bölümlerinin görevleri birbirinden belirgin olarak ayrılmaktadır.

- 1.Firma varlıklarının bileşiminin belirlenmesi, diğer bir ifade ile dönen, bağlı ve duran varlıklara bağlanacak fonların belirlenmesi,
- 2.Sermaye yapısının belirlenmesi yani fonların hangi kaynaklardan sağlanacağını belirlenmesi,
- 3.Kâr dağıtımına ilişkin tavsiye niteliğindeki raporların hazırlanması.⁷

1.2. Finansmanın Tarihi Gelişimi

Tarihsel açıdan bakıldığında, işletmelerde finans fonksiyonunun uzun süre özel konularına yer verildiği görülür. Sanayi toplumuna geçişle birlikte sınırsız yatırım olanaklarına karşı, finansal kaynakların kıtlığı önemini korumuştur. Bu koşullar, işletme finansının farklı yönlerinin incelenmesine imkan vermemektedir.

Finans alanındaki gelişmeleri kronolojik olarak sıralayacak olursak;

M.Ö. yaklaşık 1800: Hammurabi yasalarının Babil Krallığı'nda kredi faiz oranlarının belirlenmesi

M.Ö. yaklaşık 1000: Opsiyonlar hakkında Thales'in tahminleri

15.yy: Uluslararası bankacılık faaliyetlerinin başlangıcı

1650'li yıllar: Vadeli işlem piyasalarının başlangıcı

⁶ B.Y. Carsberg, H.C. Edey, **Modern Financial Management**, Penguin Boks Ltd. Middle Sex, 1971,s.7

⁷ C. Sarıkamış, **Finansal Amaç Finans Fonksiyonu ve Finansal Uygulama**, İstanbul, 1976,s.1

17.yy: Çok sayıda hissedarı olan Esat India Comp. kuruluşu, Amerika'da yeni para birimlerinin geliştirilmesi

1720'li yıllar: Yatırımcıların spekulatif işlemlerden etkilenmesi

1792'li yıllar: New York borsasının kurulması

1929'lu yıllar: Dünya Ekonomik Krizi⁸

İşletme finansmanı, önceleri ekonomi içerisinde bir disiplin olarak kabul edilirken, 20. yüzyılın başlarında şirketleşme hareketleri, sektörlerin büyüyüp gelişmesi finansmana olan ihtiyacı arttırmıştır. Özellikle demiryolu şirketlerinin finansmanı ve kurulan şirketlerin fon ihtiyaçlarının karşılanması gibi problemler bu sahaya olan ilgiyi ön plana çıkartmıştır.

1920-1930'lu yıllarda yeni endüstrilerin doğuşu nedeniyle firmaların fon ihtiyacı artmış, yöneticiler likiditeye önem vermişlerdir. Bu dönemlerde risk-gelir-kontrol kavramları üzerinde durulmuş, kısa süreli finansal planlama ve bütçe uygulamalarına yönelme olmuştur.

1930'larda yaşanan ağır ekonomik bunalım finans fonksiyonunu ciddi bir biçimde etkilenmiştir. Firmalar bu dönemde hayatta kalabilmenin kavgasını vermişlerdir. Bir kısım firmalar tasfiye ve iflasa sürüklenmiş faaliyetine devam eden firmalar ise, finansal yapının sağlamlaştırılmasını araştırmışlardır. Bu amaçla, bu dönemde finansal yapının düzenlenmesine gidilmiş, yeniden örgütlenme şekillerine önem verilmiş, likiditeyi koruma yolları araştırılmıştır.

1940'lardan 1950'lere kadar finansman geleneksel yaklaşımın etkisinde kalmıştır. Bu dönemde firma içi kararlar üzerinde durulmamış, firma dışı-yatırımcı ve firmaya borç verenler açısından-incelemeler yapılmıştır. Bu dönemde genellikle nakit akışı, planlama ve kontrol konularına önem verilmiştir.

1950'lerden sonra finans fonksiyonundan büyük gelişmeler olmuştur. Bu dönemlerde finans fonksiyonu geleneksel yaklaşımın etkisinden kurtulmuş, modern yaklaşım önem

⁸ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e.,s.1-2

kazanmıştır. Likidite ve fon temini gibi konular yerine fonların etkili kullanımı ve firma içi kararlara ağırlık verilmiştir. Yatırım projelerinin seçimi ile ilgili yöntemlerin geliştirilmesi sonucu, sermaye bütçelenmesi, en uygun proje seçimi ve sermayenin etkili kullanımı gibi konulara duyulan ilgi artmıştır. Böylece fonların yönteminden en etkili ve en objektif kabul kriterlerini esas alan yeni sorumluluk alanlarını oluşturmuştur.⁹

1950-1960 yılları arasında bilgisayarın finansal analiz aracı olarak kullanılması, finansal yönetim konusundaki gelişmeleri çok hızlandırmıştır.¹⁰ Bilgisayarların ve internetin işletmelerde kurulması, finansal kararlar için gerekli bilgilerin zamanında ve daha kolay sağlanmasına yardımcı olmuştur.

Son yıllarda finansal yönetimle ilgili konular, uluslararası değerlendirme ve uygulamalara yönelmiştir. Bir yandan iletişim teknolojisindeki devrimler, uluslararası fon akımlarını arttırmıştır. Böylece, uluslararası finansman bilimi ortaya çıkmıştır.

1960'lı yıllardan sonra ortaya çıkan ve işletmelerin değerini maksimum yapmak için gerekli olan aktif-pasif yönetimi, 1980'li yıllarda da devam etmiştir. Günümüzde finansal yönetim, küreselleşmenin en yoğun yaşandığı bir alandır. Bunun sonucu olarak, türev ürünler ve türev piyasalar çalışmaya başlamıştır.

Bu anlamda finansal yönetime şu konular eklenmiştir;

1. Enflasyon ve enflasyonun işletme kararlara etkisi,
2. Finansal kurumların esnekleşmesi ile çok çeşitli finansla hizmet veren şirket sayılarındaki artış,
3. Bilgisayarların hem finansal analiz aracı, hem de bilginin elektronik olarak transferinde kullanılması,
4. Uluslararası pazarların ve girişim fırsatlarının artan önemi ve risk yönetimidir.

⁹ Şener Dilek, **FinansalYönetim**, Yayınlanmamış Ders Notları, Malatya, 1997-1998, s.1-2

¹⁰ James Van Horne, **Financial Management and Policy**, New Jersey, 1968, s.5

Günümüzün hızlı ve teknolojik dünyasında “finansal yönetim” bilimi hızla gelişmeye devam etmektedir. 1990’lı yıllardaki en önemli gelişim, işletmelerin sürekli küreselleşmesi ve elektronik teknolojisi kullanımındaki artıştır.¹¹

Dünyadaki bu gelişmelere karşılık, Türkiye’de finansal yönetimin önemi 1950’lerden sonra anlaşılmaya başlanmıştır. Ülkemizde finansal yönetimle ilgili gelişmeler, hızlı bir şekilde yaşanmaktadır. Bugün, birçok işletmenin en üst düzey yöneticileri arasında finansman yöneticileride bulunmaktadır.¹²

1.3. İşletme Finansmanında Kullanılan Kaynaklar

İşletmelerin ihtiyaç duydukları fonların tedarik edilmesi dar anlamda finanslama ile ifade edilirken, fonların tedariki yanında elde edilen bu fonların yönetilmesi ve denetimine geniş anlamda finanslama denilmektedir. Kuruluşta ve organizasyonda işletmeler için finanslama gerekli olduğu gibi işletmeler normal faaliyetlerini yürütürken finanslamaya ihtiyaç duyarlar. Diğer taraftan işletmelerin yeniden organize edilmesi veya yeni durumlara adapte edilmesi de finanslama gerektirmektedir.¹³

Finansal yönetici işletme faaliyetlerinin özelliğine göre kaynak yapısı oluşturmak durumundadır. İşletme bilançosunda yer alan dönem varlıklar, kendiliğinden oluşan kaynaklar ve bir yıldan kısa süreli borçlarla finanse edilirken, duran varlıkların uzun süreli kaynaklarla finanse edilmesi gerekir. Bazı firmaların duran varlıkları sürekli kısa süreli borçlarla finanse etme alışkanlığı, özellikle durgunluk ve yüksek faiz dönemlerinde nakit akışını olumsuz etkileyerek firmanın başarısızlığına yol açabileceği vurgulanmalıdır.

Finansal yönetici optimal sermaye yapısının belirlenmesinde dış kaynak /öz kaynak dengesinin yanı sıra kaynakların vade yapısınada özen göstermelidir. Özellikle satışlarda

¹¹ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 5-6

¹² Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 7

¹³ Muammer Erdoğan, **İşletme Finansmanı**, Dicle Üniversitesi Diyarbakır MYO Yayını, No:2, Diyarbakır, 1990, s.169

yeterli artış sağlanamadığı veya alacak tahsilinde güçlüklerle karşılaşılması durumunda, yoğun dış kaynak kullanımı işletme başarısızlığına yol açar.¹⁴

Kullanılan kaynakların yoğunluğunu, işletmenin sermaye yapısı, sektörün özelliği, faaliyet yapısı, borçlanma olanakları ve konjonktür yapısı belirler. Söz konusu kaynakların kullanılmasında özellikle ticari bankaların fonlama kapasitesi de önemli bir belirleyicidir. Bu konuda kaynak seçimine karar vermeden kredi kullanımı ile beklenen gelir ile esneklik ve uygunluk analizinin yapılması gerekir. İşletmelerin kaynak seçiminde maliyetde bir belirleyicidir.¹⁵

Dünyada hızla gelişen sanayi, hizmet ve ticaret sektörü beraberinde büyük nakit gereksinimlerini yani yüklü miktarda sermaye ihtiyacını da beraberinde getirmiştir. Bu sermaye yükünün her zaman için firmaların kendi öz kaynaklarından karşılayabilmeleri mümkün olmamıştır. Bununla birlikte yatırımcılar kendilerini bu sermaye gücünü sağlayacak çeşitli alternatiflere yönelmişlerdir. Bu sermaye ihtiyaçlarını gerek kişilerden gerekse finansman kuruluşlarından sağlama yoluna gitmişlerdir.¹⁶ İşletmelerde kullanılan bu kaynakları vade yapısına göre kısa, orta ve uzun süreli olarak sınıflandırmak mümkündür.¹⁷

1.3.1. Kısa Süreli Finansman Kaynakları

Kısa süreli finansman kaynakları firmanın, bilançosunun düzenlendiği tarihten itibaren normal olarak bir yıl içinde para ve paradan başka değerlerle (mal ve hizmetlerle) ödenmesi gereken yükümlülükleri kapsar.¹⁸

Firmalar tarafından kısa süreli kaynaklar, genellikle işletme sermayesi özellikle alacak ve stokların finansmanında kullanılmaktadır. Kısa süreli kaynaklardan geçici bir süre için

¹⁴ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e.,s.223

¹⁵ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e.,s.224

¹⁶ Ç. Berna Kocaman, **Yatırım Teorisinde Modern Gelişmeler**, İMKB Araştırma Yayınları, No: 5, İstanbul, 1995, s.96

¹⁷ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e.,s.223

¹⁸ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, İstanbul, 1995, s.140

duran varlıklarının finansmanının sağlanmasında da kullanılabilir. Firmanın hedefi, duran varlıkları, sürekli (uzun vadeli) kaynaklarla finanse etmiş olmakla beraber, sürekli kaynakların sağlanması (tahvil çıkarılması, bankalardan orta veya uzun süreli kredi alınması, sermaye artışı v.s. gibi finansman kaynakları) zaman aldığında, yatırımların gecikmesini önlemek için, ilk aşamada söz konusu duran varlıkların finansmanına kısa süreli kaynaklarla başlanılabilir, daha sonra uzun vadeli kaynaklar sağlandığı zaman, söz konusu yatırımın finanslaması için uzun vadeli kaynaklardan finanslama yoluna gidilebilir. Firmaların sermayelerini oluştururken kısa süreli finansman kaynaklarına fazla ağırlık vermeleri işletmeyi mali açıdan riske yani ödeme güçlüğü içine sokabilir.¹⁹

Kısa süreli finansman kaynağı seçiminde finans yöneticisinin dikkate alacağı faktörler şunlardır;

1. Maliyet: Finans yöneticisi finansman maliyetini minimize etme amacını taşımaktadır, bu oran yıllık faiz oranı ile belirtilebilir. Diğer bir deyişle en düşük faiz oranını sahip finansman kaynağının seçilme gereği ortaya çıkmaktadır.
2. Kredi Derecelemesine Olan Etkisi: Bazı kaynakların kullanımı işletmenin kredi derecesini diğer kaynaklara göre daha çok etkilemektedir. Düşük bir kredi derecesi kredi teminini zorlaştırıp, ek finansmanın maliyetini yükseltmektedir.
3. Güvenirlilik: Diğerine göre daha güvenilir olan fonlar ihtiyaç duyulduğunda daha kolay elde edilebilen fonlar olarak belirtilebilmektedir.
4. Sınırlamalar: Kredi veren bazı kuruluşlar diğerine göre fazla kısıtlama getirebilir. Bu kısıtlamalar kâr paylarına getirilen sınırlamalar, yönetim ve sermaye harcamaları ile ilgili olabilir.

¹⁹ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, İstanbul, 1994, s. 532

5. Esneklik: Diğerlerine göre daha esnek olan kaynaklarda, işletmeler sağlanan fon miktarını kolayca artırıp, azaltma imkânına sahiptir.²⁰

Kısa vadeli finansman kaynaklarını gerektiren sebepler ise;

1. Mevsimlik dalgalanmalar,
2. Piyasanın geçici olarak hareketlenmesi,
3. İş hacminin geçici olarak artması,
4. Moda değişimleri
5. Durgunluk dönemleri,
6. İşletmenin eline geçen fırsatları değerlendirmek istemesi olarak sıralayabiliriz.²¹

Alternatif finansman kaynakları bulmakta güçlük çeken firmalar veya bu alternatiften yoksun olan firmalar, riskli bir finansman yöntemi olmakla birlikte, kısa vadeli finansman kaynaklarına yönelebilirler.

Başlıca kısa vadeli finansman kaynaklarını ise şu şekilde sıralayabiliriz;

1. Ticari (Satıcı) Kredileri
2. Banka Kredileri
3. Finansman Bonoları
4. Factoring
5. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK)²²

²⁰D.Lawrance Shall, W. Charles Haley, **Intruduction to Financial Management**, Sixth Edition, Mc. Graw Hill Inc., 1991, s. 695

²¹ Muammer Erdoğan, a.g.e., s.170

²² Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 527

1.3.1.1. Ticari (Satıcı) Krediler

Ticari krediler işletmeye girdi sağlayan diğer işletmeler tarafından sağlanır.²³ Firmanın esas faaliyetini gerçekleştirmek üzere, kredili hammadde veya malzeme alışları dolayısıyla gelecek hesap döneminde satıcılara ödenmesi gereken borçların tamamını ticari krediler olarak nitelendirebiliriz. Hemen hemen her firma, alışlarının bir bölümünü kredili olarak yapar ve böylece stokların finansmanında kısa süreli ticari kredilerinden yararlanır. Ticari krediler, firmanın faaliyeti sırasında, genellikle kendiliğinden oluşan (spontane) bir finans kaynağıdır.

Ticari kredileri senetsiz borçlar ve senetli borçlar olarak iki alt gruba ayırabiliriz. Firmanın ana faaliyet konusu ile ilgili her türlü mal ve hizmet alımlarından kaynaklanan senede bağlanmamış borçlarına senetsiz borçlar denir. Bilançonun düzenlendiği tarihten itibaren vadeleri bir yıldan kısa olan senede bağlı olan borçlar; firma tarafından borçlu olarak düzenlenmiş olan bonolar-emre muharrer senetler-kabul edilmiş poliçeler senetli borçlar olarak nitelendirilir.²⁴

1.3.1.2. Banka Kredileri

İşletmeler, işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak, belirli dönem varlıklarını özellikle stoklarını ve müşterilerinden olan alacaklarını finanse etmek için kısa süreli banka kredilerine başvururlar. Bu amaçla banka kredisi kullanan işletmeler, stokların paraya çevrilmesi veya alacakların tahsil edilmesiyle banka kredilerin geri ödenmesini gerçekleştirirler.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler banka kredilerin daha çok ihtiyaç duyan işletmelerdir. Bu işletmelerin sermaye piyasasına başvurmaları sınırlı olduğundan, finansman için banka kredilerine başvurmaları gerekmektedir.²⁵

²³ M. Tamer Müftüoğlu, **İşletme İktisadı**, Ankara, 1989, s.609

²⁴ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, a.g.e., s. 144

²⁵ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, **Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne Göre Finansal Yönetim**, İzmir, 1999, s. 951-952

İşletmelerin belirli dönemde çalışma sermayesi arttığından örneğin, stoklarını arttırma gereği ortaya çıktığında, işletme ticari kredilerinden yararlanmak istemiyorsa, banka kredilerinden yararlanabilir.²⁶

Bankalar, yüksek itibarı olan, ödeme arzusu ve ödeme gücü olan, güven duydukları kişilere, teminata gerek görmeksizin kredi açabildikleri gibi, ekonomik gidişin istikrarsız olması, kredi alanının ve iktisadi durumun sürekli kontrolünün gerekli bulunması gibi nedenler geçerli olduğunda, genellikle teminat karşılığı kredi verirler. Kredinin teminatı kişisel, yada maddi olabilir.²⁷

Ticari banka kredileri, işletmeler için ticari krediden sonra ikinci derecede önemli kısa vadeli fon kaynağıdır. Bankalardan sağlanan krediler çeşitli isimler altında sınıflandırılabilir.

Ticari bankalardan kredi talebi ile bir kişiden veya işletmeden kredi talebi arasında önemli farklılıklar vardır. Bankalar, kredi açarken genellikle bir araştırma yaparlar. Banka kredisinin ne kadar olacağı, müşteri ile banka arasındaki görüşmeler sonunda belirlenir.

Kredi talep eden işletme, genellikle bankaya başvurur veya kredi önerisi bankalardan gelebilir. Bankalar, kredi verirken şu sorulara cevap ararlar;

1. İşletmenin ne kadar paraya gereksinimi vardır?
2. İşletmenin niçin paraya gereksinimi vardır?
3. İşletmenin geçmişi başarılı mıdır? İşletmenin geleceği nasıl olabilir?
4. Kredinin geri ödenmesi nasıl yapılacaktır?
5. İşletmede ne tür kayıtlar tutulacaktır?

Uygulamada bankaların işletmelere açtıkları kısa vadeli krediler; avans kredisi, cari hesap kredisi, senet iskontosu, açık kredi, kefalet karşılığı kredi, teminat karşılığı kredi, akreditif kredisi, teminat ve kefalet mektuplarıdır.²⁸

²⁶ Semih Buker, Rıza Aşıkoğlu, **Finansal Yönetim**, s. 228

²⁷ Önder Özkazanç, **Para ve Banka**, Açıköğretim Yayınları, s.89

²⁸ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s.133-134

1.3.1.3. Finansman Bonoları

Finansman bonosu, enflasyonist ortamda işletmelerin çalışma sermayesi gereksinimlerinin artması ve daralan kredi olanakları nedeniyle ortaya çıkan kısa süreli finansman açıklarının karşılanmasında yararlanılabilecek bir araçtır. Para piyasası aracı niteliği taşımasına rağmen, Kurul Tebliği ile sermaye piyasası uygulamaları açısından menkul kıymet niteliği kazanmıştır.²⁹

Finansman bonoları banka kredilerine alternatif, kısa süreli borçlanma aracı olarak kabul edilmektedir. Bu tür senetler, genellikle güvencesiz olarak çıkarıldıkları için ancak sermaye yapısı, likiditesi ve karşılığı güçlü olan işletmeler bu olanaktan yararlanabilmektedirler.³⁰

Finansman bonoları, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'da yaygın olarak kullanılan bir para piyasası aracıdır. Türk mevzuatına ise, 17 Ekim 1986 tarihli kararname ile girmiştir.³¹ 1986 yılında yapılan yasal düzenlemeler ile işletmelerin bu finansman aracından faydalanmaları mümkündür. 1986 yılında yapılan yasal düzenlemeler ile 1987 yılından itibaren çok ortaklı büyük işletmeler kısa vadeli finansman gereksinimlerini finansman bonoları çıkararak karşılamaya başlamışlardır.

Ülkemizde finansman bonoları güvence türlerine göre aşağıdaki dört grupta düzenlenmiştir;

1.A tipi garanti taşımayan finansman bonoları

2.B tipi ortaklığa karşı taahhüt edilmiş banka kredisi ile desteklenmiş finansman bonoları

3.C tipi banka garantisi taşıyan finansman bonoları

²⁹ Berna Taner, Lale Polat, **Sermaye Piyasası Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler**, İzmir, 1992, s.177

³⁰Süleyman Yükçü,Mine Tükenmez,a.g.e., s. 955

³¹ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s.152

4.D tipi bankaya tevdi edilmiş, SPK'nca belirlenmiş maddi teminatlardan oluşan belirli bir teminat portföyüne dayalı olarak çıkarılmış finansman bonoları.³²

1.3.1.4. Factoring

Alacak yönetimi olan factoring firmaların satışlarından doğan alacak haklarının factor adı verilen finansal kuruluşa satmaları ile ortaya çıkar. Factoring işleminde factor öne ödeme yaparak finansal kolaylık sağlarken, verdiği hizmetler karşılığında belirli bir bedel almaya hak kazanır. Ticari ve hukuki anlamda factor, mal satımı ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin bu satışları dolayısıyla doğmuş yada doğacak alacaklarını temellük ederek tahsilinin üstlenen bu alacaklara karşılık peşin ödemelerde bulunarak finansal kolaylıklar sağlayan, aynı zamanda mali, ticari ve idari konularda işletmeye verdiği hizmetler karşılığı ücrete hak kazanan kişi ya da kuruluş olarak tanımlanmaktadır.³³

Factoringde satıcı, genelde 30-120 gün vadeli mevcut ve gelecekte ki ticari alacağını factoring firmasına satarak alacak tutarının önemli bir kısmını, örneğin %80'ini nakit olarak tahsil eder. Satılan bu alacağa ait muhasebe, takip, tahsil gibi hizmet işlemleri factor (factoring firması) tarafından gerçekleştirilir. Factor, genelde, bu alacağın tahsilini de garanti eder. Diğer bir anlatımla; ödenmeme riskini de üstlenir.

Satıcı açısından incelendiğinde factoring işlemi şu üç fonksiyonu kapsamaktadır:

1.Finansman (Kredi) Fonksiyonu: Factoring işlemine tabi tutulan alacakla ilgili olarak yapılan nakit tahsilatını içerir. Satıcı, bu fonksiyonun karşılığı olarak factor kuruluşa faiz öder. Uygulamada iskonto olarak da ifade edilen faiz oranı, genelde borçlu cari hesap şeklindeki kredilere uygulanan oran kadardır.³⁴

³² **Türk Ticaret Kanunu**, Md:13(3794 Sayılı Kanunda Değişiklik)

³³ Hafize Meder, **Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 1994,s.3

³⁴ Remzi Örtün, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-VI", **Maliye Postası**, Yıl:17, Sayı:365,Ankara, 15 Kasım 1995,s. 29

2.Hizmet Fonksiyonu: Factoring şirketlerinin hizmet fonksiyonları içinde müşteriye ait olan muhasebe defterlerinin tutulması, kredi hizmetinin üstlenilmesi, tahsilatın üstlenilmesi, pazarın gözlenmesi ve danışmanlık hizmeti sunulması vb. hizmetler yer almaktadır.

3.Teminat Fonksiyonu: Factoring şirketleri kredili satış bedellerinin tahsil edilmemesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek satıcı firmaların karşılaşılabileceği güçlük ve riskleri tamamen ortadan kaldıracaktır. Böylece factoring şirketi işletmelerin alacaklarını tahsil edememe riskini üstlenmiş olmaktadır.

Factoring şirketleri bu hizmetlerin tamamını bir arada yerine getirebilir. Müşteri ile factoring şirketi arasında yapılan sözleşmede hangi fonksiyonların yerine getirilebileceği belirlenir.

Alacakların vadesi 180 günü aştığında bu hizmetleri forfaiting şirketleri yerine getirmektedir.

1300'lü yıllardan bu yana uygulanmakta olan factoring tekniği asıl gelişimini 1973 yılında petrol krizinden sonra yapmıştır. Türkiye'de uygulanmaya başlaması ise 1988 tarihine rastlamaktadır.³⁵

1.3.1.5. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler

Menkulleştirme, gelecekte nakit girişi doğuracak alacaklar, bireysel krediler ve benzeri borçlanma araçlarının bir araya getirilerek havuz oluşturulması, bu havuzlara dayalı olarak menkul kıymetler türetilmesi ve havuzların kredibilitilerinin zenginleştirilerek ve derecelendirilerek, yatırımcılara satılması işlemidir.³⁶ Menkulleştirme, geleneksel araçları ortadan kaldırarak, fon ihtiyacı duyanların doğrudan para ve sermaye piyasalarına ulaşmalarını sağlar. Menkulleştirme, likit olmayan varlıkların yatırımcılar için, likit ve

³⁵ Serpil Canbaş, Hatice Doğukanlı, **Finansal Pazarlar (Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri)**, Adana, Eylül 2001, s. 166-167

³⁶ Ali Ceylan, Turhan Korkmaz, **Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi**, Bursa, 2000, s.329

pazarlanabilir varlıklar haline dönüştürülebilmesidir. Menkulleştirme yoluyla oluşturulan yeni borçlanma araçları Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler olarak adlandırılmaktadır. Çünkü, oluşturulan her havuz, diğer işletme ihtiyaçlarında, tahvil ve hisse senedi gibi araçlardaki genel yükümlülüklerden farklı olarak belirli bir teminat ile güvenceye alınmıştır.³⁷

Sermaye piyasasında arzla talebin karşılaştırılmasında yararlanılan temel belgeler, menkul kıymetlerdir.³⁸ Menkul kıymetler, devlet yada özel sektör tüzel kişiler tarafından çıkarılan ve sahiplerine, bunları çıkartan müessesenin mal varlığına katılma veya alacak hakkı veren ve devri mümkün olan senetlerdir.³⁹

Sermaye piyasası kanununa göre “menkul kıymetler, ortaklık veya alacaklık hakkı sağlayarak, belli bir meblağı temsil eden, hisse senetleri, tahvil ve hazine bonoları gibi kıymetler” olarak tanımlanmıştır.

Ancak bir senetin menkul kıymet olabilmesi için bazı şartları taşıması gerekmektedir;

1. Bir senetin menkul kıymet olabilmesi için, parayla ifade edilebilir ve değişimde kullanılabilir bir değeri olması gerekir.
2. Gelir getirmesi; belirli bir dönem içinde yatırılan sermaye için, kâr payı, faiz gibi gelir getirmesi gerekir.
3. Para piyasası aracı olmayıp sermaye piyasası aracı olması gerekmektedir; çek, bono, poliçe gibi ödeme aracı olmamalıdır.
4. Uzun dönemi kapsamı; bir yatırım amacıyla alınması ve satılması gerekmektedir.⁴⁰

Menkul kıymetleştirmeye konu olacak alacaklar, belirli özellikler taşınmalıdır. Bu özellikler şunlardır;

1. Alacak portföyünün nakit akımları belli olmalıdır.

³⁷ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 163

³⁸ Gültekin Radoplu, Ali Sait Yüksel, **Sermaye Piyasası**, İstanbul, 1980, s. 83

³⁹ Erhan Kotar, **Menkul Kıymet Borsalarında Borsa Emirleri ve Muhasebesi**, Eskişehir, 1971, s.5

⁴⁰ Ünal Tekinalp, “Yeni Sermaye Piyasası Konulu Seminer”, **E.İ.T.İ.A.**, Eskişehir, 9 Nisan 1982

2. Alacak portföyünü oluşturan senetlerin geçmiş yıllardaki tahsil edilememe oranları tespit edilmelidir.
3. Alacak portföyü, tutar ve sayı olarak yeterli büyüklüğü içermelidir.
4. Alacak portföyünün nakit akımları ile ödeme tarihleri arasında büyük farklılıklar bulunmamalıdır. Bu açıdan 35-40 günlük farklar makul karşılanmaktadır.
5. Çeşitli garanti yöntemleriyle nakit akımlarının beklenen kaybı ortadan kaldırılmalıdır.
6. Vadesi dolan alacaklar yenilenerek, ihraca süreklilik ve vadelere uzama sağlanabilmelidir.
7. Alacak portföyü ülkenin iflas ve ticari yasalarına göre gerçek bir satış olarak tanımlanabilecek şekilde devredebilmelidir.⁴¹

İşletmelerin, devletin veya bireylerin başka ekonomik bireyler üzerindeki alacak veya ortaklık haklarının kanıtlayıcısı durumunda bulunan menkul kıymetler, fon gereksinmesi duyan işletmelerce belirli kurallara uygun olarak çıkarılarak fon sahiplerine satılır. Menkul kıymetleri elinde tutanlar için menkul kıymetler finansal aktifleri, piyasaya sürenler için ise finansla borçları gösterir.⁴²

Ülkemizde Sermaye Piyasası Kurulu düzenlenmesine göre ihraç tutarı, portföydeki alacakların ihraç tarihindeki toplam tutarın %90'ını aşmamakta ve banka garantisiz menkul kıymet çıkarılamamaktadır. Buna karşılık söz konusu araçların getirisi ve vadesi konusunda herhangi bir sınırlama görülmemiştir. Buna göre iskonto esasına göre satılabilecekleri gibi dönemsel faiz dönemleri şeklinde de pazarlanabilmektedir. Ancak kurumlar bu amaçla ayrı bir muhasebe dönemi oluşturmak ve ilgili işlemleri özel hesaplarda izlemek zorundadır.⁴³

⁴¹ Sudi Apak, "Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler", **Bankacılar Dergisi**, Temmuz, 1992, s. 6-9

⁴² James Van Horne, **The Function and Analysis of Capital Market**, New Jersey, 1970, s.2

⁴³ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 239

1.3.2. Orta Vadeli Finansman Kaynakları

Orta vadeli fon kaynakları, genellikle vadeleri 1-5 yıl arasında olan fonları içerir. Finans literatüründe orta vadeli kaynakların vadesinin en aza 5 yıl mı yoksa 10 yıl mı olacağı konusunda bir tartışma vardır. Bazı kaynaklar, orta vadeli fonları 1-5 yıl, bazıları is 1-10 yıl arasında kullanılan fonlar olarak tanımlamaktadır.

Türkiye’de Merkez Bankası, vadeleri 5 yıla kadar olan senetleri reeskonta kabul ettiğinden, uygulamada vadeleri 1-5 yıl arasında olan kredileri orta vadeli krediler olarak değerlendirme eğilimi vardır.

Orta vadeli fonlar, genellikle belli bir süre ödemesiz dönemden sonra, üç ay, altı ay veya yıllık taksitler haline geri ödenir. Kısa vadeli fonlar, genellikle işletmelerin mevsimlik veya geçici gereksinimleri için kullanılırken, orta vadeli fonlar, devamlılık taşıyan fon gereksinimleri için kullanılır.⁴⁴ Orta vadeli kredilerin, kredi sözleşmelerinde özel hükümlere yer verilir ve bu kredilerin daha fazla riskli olması nedeni ile teminat olarak daha çok maddi teminat kabul edilir.

İşletmelerin orta vadeli finanslamaya başvurmalarını gerektiren sebepleri ise şöyle sıralayabiliriz;

1. Likiditenin zayıf olduğu bir ekonomide faaliyetlerden elde edilecek fonların genellikle bir yılın ötesine taşınması. Bu durumda kısa vadeli finanslamamın süresi yetersiz olduğundan orta vadeli finanslamaya gidilmelidir.
2. Yine likiditenin zayıf olduğu bu ekonomide stokların devir hızı düşük olduğu gibi alacakların tahsil süresi de uzundur. Bu yüzden cari aktiflerden stoklar ve alacaklarda bir yığılma nakit ihtiyacını artırır. Şayet cari aktifler kısa vadeli fonlarla finanse edilirse dar boğaza girilebilir. Dolayısıyla bu durumda da orta vadeli finanslama en uygun finanslama şeklidir.

⁴⁴ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 169

3. Toplam çalışma sermayesi yeterli olmakla birlikte yukarıdaki iki sebepten dolayı firmanın finansal esnekliği azalır. Bu durumun bir yıldan fazla sürmesi halinde işletmeye finansal esneklik kazandırabilmek için cari aktiflerin bir kısmı orta vadeli fonlarla finanse edilmelidir.
4. Kredili satış limitlerini genişletilmesi.
5. Bankların diğer kredilere göre orta vadeli kredi vermeyi tercih etmeleri. Çünkü riski ve maliyeti az olmakla birlikte, zamanında ödeme güçlükleri kısa vadeli yerine orta vadeliyi tercih ettirmektedir. Ayrıca büyük hacimde kredinin daha az sayıda işletmeye verilmesi sonucu geri ödeme ve denetimde kolaylık sağlar. Öte yandan orta vadeli finanslamanın uzun vadeliye göre maliyet riskinin daha elverişli olması yanında uzun vadeli finanslamanın formalitesinin daha fazla oluşu ve sermaye yapısında meydana getirebileceği değişimler orta vadeli finanslamayı tercih ettirmektedir.
6. Küçük işletmeler için uzun vadeli borç, tahvil ve hisse senedi ile finanslama mümkün olmadığından kısa vadeli finanslama yanında ikinci alternatif orta vadeli finanslamadır.
7. Orta ve büyük işletmeler tahvil veya hisse senedi ihracıyla finansman sağlamaya göre orta vadeli krediyi daha çabuk veya daha uygun şartlarla temin edilebilir. Öte yandan piyasa şartları uzun vadeli borç, tahvil veya hisse sendi için uygun değilse, işletmeler uygun şartlar oluşuncaya kadar orta vadeli finanslamaya gidebilirler.⁴⁵

Başlıca orta vadeli finansman kaynaklarını ise şu şekilde sıralayabiliriz;

1. Ticari Kredi
2. Banka Kredileri

⁴⁵ Muammer Erdoğan, a.g.e., s. 171-172

3. Yatırım ve Kalkınma Bankaları
4. Orta Vadeli Tahviller
5. Leasing
6. Fortfaiting

Ticari kredi, banka kredileri, yatırım ve kalkınma bankaları ve orta vadeli tahviller konusuna diğer bölümlerde yer verildiğinden sadece leasing ve forfaiting konularına değinmek yeterli olacaktır.

1.3.2.1. Leasing

Finansal kiralama yani leasing; belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir sözleşmedir.⁴⁶

Kanunlarımızda ise leasinge 3226 nolu kanunda yer verilmiştir. 3226 nolu Finansal Kiralama Kanununun 4. maddesinde Finansal Kiralama Sözleşmesi;”Sözleşme kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.”⁴⁷

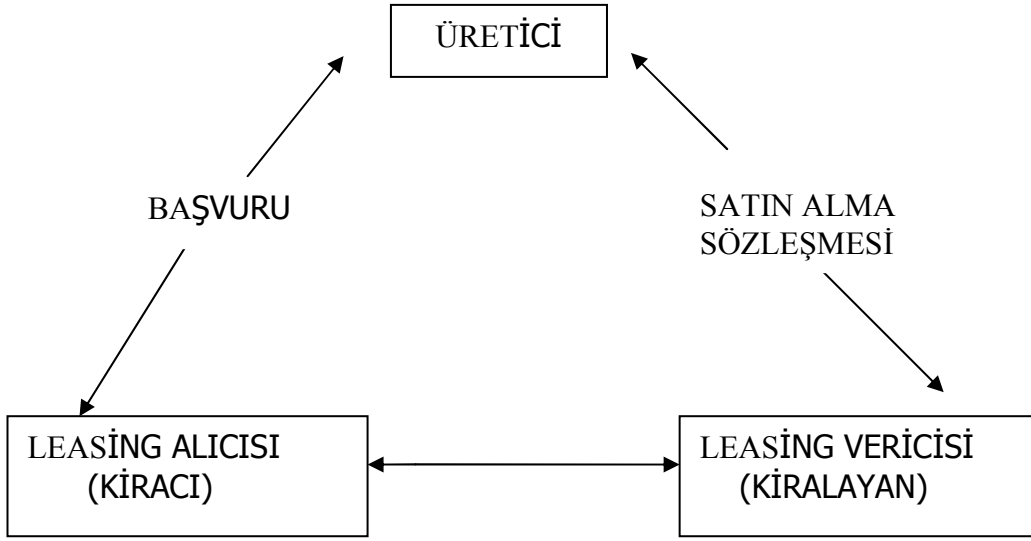
Leasing anlaşması üç taraflı bir anlaşmadır; Leasingi veren (Kiralayan), leasingi alan (Kiracı) ve leasinge konu olan malın üreticisi.⁴⁸

⁴⁶ Ertuğrul Şenay, . “Finansal Kiralama”, **Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi**, Sayı:28-29, Aralık 1986-Ocak 1987, s. 52

⁴⁷ 3226 Sayılı **Finansal Kiralama Kanunu** Md:4

⁴⁸ Zülfikar Kılıç, . “Türkiye’de Yeni Bir Finansman Yöntemi: Leasing”, **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:10, 1991/3,s.37

Buna göre leasingin işleyişinin grafikte şöyle gösterebiliriz;⁴⁹



GRAFİK 1: Leasing'in işleyişi

Leasing işleminde ilk önce yatırımcı firma ihtiyacı olan malı karşılayabileceği üretici ile bağlantı kurar. Kullanıcı ihtiyacı olan malın tüm özelliklerini çok iyi incelemek zorundadır, çünkü sözleşme yapıldıktan sonra malın ihtiyacını karşılamaması sonucunda sözleşmenin bozulması söz konusu değildir. Sözleşmeden sonra ortaya çıkabilecek tüm riskler kiracıya aittir.

Leasing işlemine konu olan yatırım malını üreten ve satan firma ile bu malı kullanacak olan yatırımcı arasında alım-satım mukavelesi imzalanır. Kiracı bir leasing firmasına başvurarak kendi şirketi ve yapacağı yatırım hakkındaki bilgileri verir ve malın kendisine kiralanmasını ister. Leasing firması mal kiralanması talebinde bulunan kiracının mali durumunu inceler. Ödeme imkanlarını ve kiralanacak malın özelliklerini de dikkate alarak, gerektiğinde teminat da isteyerek, kiracıya bir teklif sunar. Kiracı ve leasing şirketi şartlarda anlaştıkları takdirde, aralarında en az dört yıllık bir finansal kiralama sözleşmesini imzalanır. Sözleşmenin imzalanmasından sonra, tarafların sözleşmeden dönme veya sözleşmeyi tek

⁴⁹ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s.258

tarafli sona erdirme yetki ve haklari yoktur (Dönülmez Safha).⁵⁰ Finansal kiralama veya leasing düşüncesine göre, işletme tesislerinden esas yarar, mülkiyetten değil, kullanımdan doğmaktadır.⁵¹

İmtiyaz, patent, lisans, ticari marka gibi maddi olmayan duran varlıklarla; ev, bisiklet, otomobil, makine, bilgisayar, elektronik ekipman, tıbbi cihaz, otobüs, tanker, kamyon, gemi helikopter, uçak, sanayi kalıpları gibi maddi duran varlıkların kiralamaya konu olmaları mümkündür.

Adi kiralamada (faaliyet tipi kiralama, işletme kiralaması) kiraya verenini sadece kira geliri elde etmesi, kiracının sadece kira gideri yapması muhasebe uygulamalarına esas teşkil edere. Kiralanan varlık, kiraya verenin varlıkları arasında yer alır. Amortisman ayırma işleminde kiraya veren tarafından yapılır. Adi kiralamada kira süresi kiralanan varlığın ekonomik ömrünün önemsiz bir kısmını kapsar. Adi kiralamaya göre daha çağdaş bir uygulamayı oluşturan finansal amaçlı kiralamada (sermaye kiralamasında, uzun vadeli kiralamada) ise, kira süresinin kiralama konusu varlığın ekonomik ömrünün tamamını veya önemli bir kısmını kapsamına alması söz konusu olur. Maddi olmayan duran varlıklar bu tür kiralamaya konu teşkil etmezler. Fon temini amaçlı kiralama olması nedeniyle taraflar arasında sadece gelir ve gider nitelikli sonuç değil, alacak ve borç ilişkisi de söz konusu olur. Dönemsellik kavramına göre dönem ayırıcı hesaplar da devreye girer.

Kiralama konusu varlığın hukuki sahiplik hakkı kiraya verene ait olmasına rağmen, özün önceliği kavramına göre söz konusu varlığa ait risk ve fayda kiracıya geçer ve bu varlık kiracının varlıkları arasında yer alır. Amortisman ayırma işleminde kiracı tarafından gerçekleştirilir.⁵²

⁵⁰ Zülfikar Kılıç, a.g.m., s.39

⁵¹ Ünal Tekinalp, "Hukuki Yönden Finansal Kiralama Kanunu", **Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Finansal Kiralama Semineri**, 5-6 Aralık 1989, s.1

⁵² Remzi Örtün, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-I", **Maliye Postası**, Yıl:16, Sayı:360, Ankara, 1 Eylül 1995, s.31

Yatırımların finansmanında satın almaya karşı bir alternatif olan leasing tekniğine özellikle gelişmiş ülkelerde sık sık başvurulmaktadır. İşletmelerin aktif yapısına esneklik kazandıran, teknolojik gelişmelere uyum sağlama olanağı veren ve sabit maliyetlerin değişken maliyetlere dönüştürülmesi vb. yarar sağlayan bu teknik, gelişmekte olan ülkelerin teknoloji transferinde ortaya çıkabilecek risklerin en aza indirgenmesini de sağlamaktadır.⁵³

Finansal kiralama uygulamalarının ve finansal kiralama şirketlerinin gelişmiş ülkelerde görülmesinin nedeni, bu ülkelerde pazarlama ve sermaye imkanlarının fazla oluşudur.⁵⁴ Rekabetin de etkisiyle, gelişmiş ülkelerdeki finansal kiralama şirketleri, nakit sıkıntısı çeken işletmeleri cazip koşullarla uyarmaya ve kendi pazarlama güçlerini artırmaya yönelmişlerdir. Gelişmiş ülkelerde finansal kiralamanın gelişmesinde etken olan ortak özellikler; sermaye yatırımlarını özendirme yani girişimci dinamizmine sahip bir ortam ve güçlü bir mali yapı sağlamasıdır.⁵⁵

1.3.2.2. Forfaiting

Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek bir alacağın, vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına “forfaitist” devralan kuruluşa “forfaiteer” denir.⁵⁶

İşletmelerin finansman gereksinimlerinin karşılanmasında önemli bir işlevi olan forfaiting, 2. Dünya Savaşı’ndan sonra geliştirilmiş bir dış ticaret finansman tekniğidir. Söz konusu tekniği geliştiren İsviçre bankaları 1960’ların başında ABD ile Sovyet birliği arasındaki ticarete aracılıkta kullanmışlardır.⁵⁷

⁵³ Serpil Canbaş, Hatice Doğukanlı, a.g.e., s. 167

⁵⁴ Kamuran Pekiner. , “Finansal Kiralama”, Açık Oturum, **Dünya Gazetesi**, 27 Haziran 1985, s.3

⁵⁵ San Levak, “Brezilya ve İtalya’da Finansal Kiralama”, **Finansal Kiralama Semineri, Türkiye Sınai Bankası**, İstanbul, Aralık 1987, s. 11

⁵⁶ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 185

⁵⁷ Niyazi Berk, **Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri**, İstanbul, 1985, s.33

Forfaiting, özellikle vadeleri altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan bir finansman tekniğidir. Forfaiting genellikle yatırım malları ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından satın alınmasıdır. Forfaitingde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ya da poliçeler kullanılmakta ve işlem tamamlandıktan sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.⁵⁸

Senetli ve senetsiz her çeşit alacak, forfaiting konusu olabilir. Ancak, uygulamada poliçe ve bono gibi senetlerle temsil edilen alacaklar üzerinden forfaiting yapılmaktadır. İthalatçı, güvenilir bir borçlu değilse, forfaiter, kendisine devredilecek olan alacağın, aval veya benzeri şekilde kabul edileceği bir banka teminatına bağlanmasını isteyebilir. Böylece, forfaiter'in alacağı tahsil edememe riski azalmaktadır. Öte yandan, alacağın ikinci piyasada işlem görmesine olanak sağlamaktadır. Böylece, forfaiter'in, söz konusu alacağı vade sonuna kadar portföyünde tutmasına gerek kalmamaktadır⁵⁹.

Gerçek anlamda bir forfaiting işlemi, ihracatçının henüz proje aşamasında yani satmış olduğu mallarını sevk etmeden önce forfaitera yani kambiyo senedini alacak olan tarafa müracaat ederek iskonto sözü almasıyla başlar. Bu şekilde ihracatçı mallarını sevk ederken karşı ülkeden yani satmış olduğu malların alıcısı tarafından gönderilen “kambiyo senetlerinin forfaiter tarafından iskonto edileceğini, bunun şartlarının neler olacağını” önceden bilmenin güvencesi ve rahatlığı içindedir.⁶⁰

Forfaiting işlemi ihracatçının yanı sıra ithalatçı tarafından da başlatılabilir. Ayrıca forfaiting firmaları, başkaları (ihracatçı ve ithalatçılar) adına kotasyon isteyen aracı bankalardan da teklif alabilmektedirler. Bu durumda forfaiterin saptaması gereken şey bu

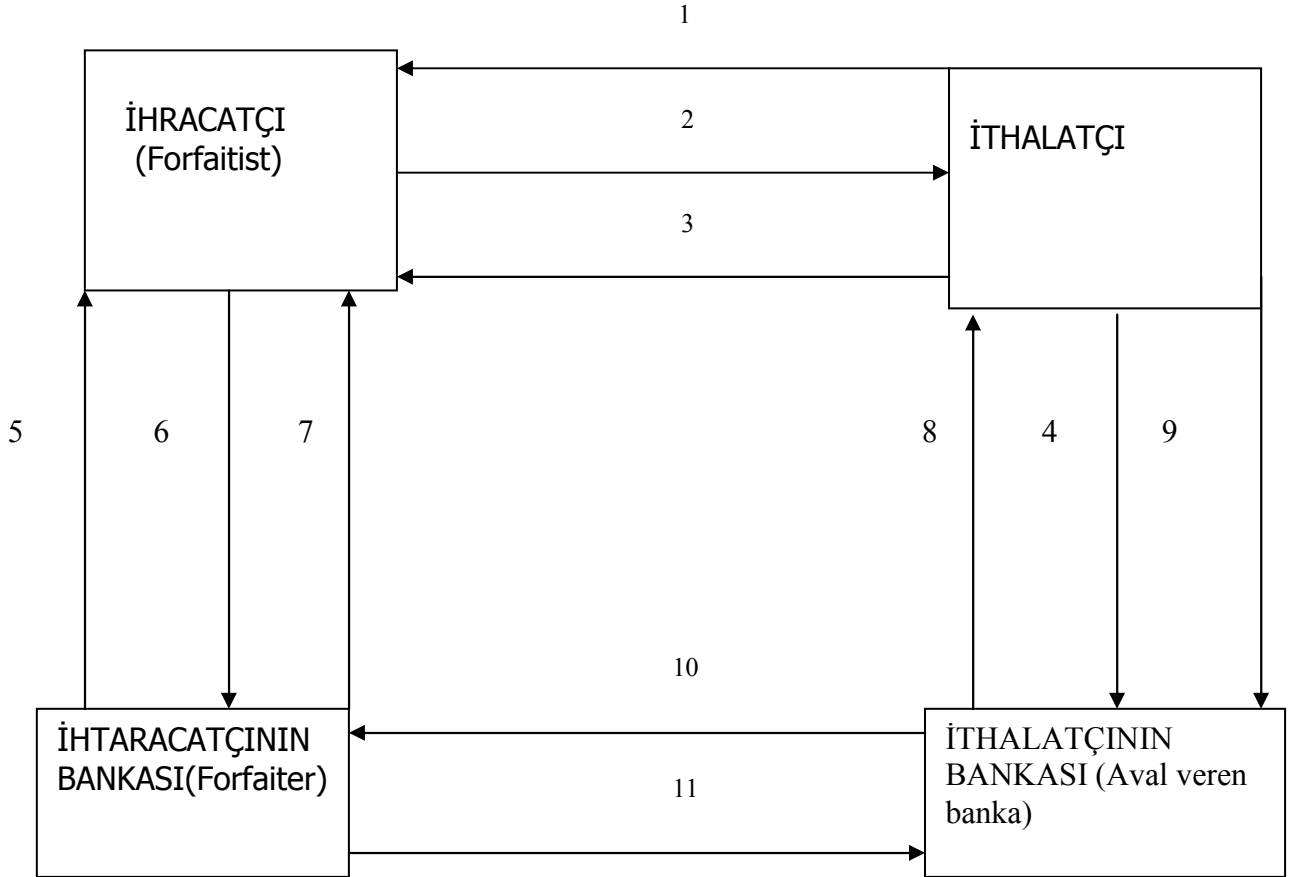
⁵⁸ İlker Parasız, Kemal Yıldırım, **Uluslararası Finansman**, Bursa, 1994, s. 367

⁵⁹ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 186

⁶⁰ Haluk Erdemol, **Factoring**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, s. 17

bankaların ilk (principal) forfaiyer mi yoksa ikinci (secondary) forfaiyer mi olarak bir kotasyon talebinde bulunmakta olduğudur.⁶¹

Forfaiyer işleminin işleyişi aşağıdaki grafikte görülmektedir.⁶²



GRAFİK 2: Forfaiyer'in işleyişi

1. Satış Sözleşmesi
2. Malların Sevkiyatı
3. Avalli Senetlerin Gönderilmesi
4. Senetlerin Garantisi
5. Forfaiyerin Sözleşmesi

⁶¹ Tülay Canpolat, **Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiyer**, Türkiye Kalkınma Bankası Finansal Kiralama Müdürlüğü Basılmamış Etüd, Ankara, Ağustos 1990, s.6

⁶² Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 254

6. Senetlerin Teslimi
7. Ödeme
8. Senet Tahsili
9. Ödeme
- 10.Ödeme
- 11.Senetlerin Tahsili

Bir forfaiting işleminde, bu işleme konu olan senetler, işlemin hukuki niteliği, vadesi, kullanılan para birimleri belirli özellikler taşımaktadır.

Forfaiting'e konu olan senetler genellikle poliçe ve emre muharrer senetler (bono) olmaktadır. Aslında senetli ve senetsiz her türlü alacak forfaiting konusu olabilmektedir. Fakat uygulamada ticari senetler için uluslararası kabul görmüş yasal bir çerçevenin olması, karmaşıklığa yol açmamak ve işlem kolaylığı açısından poliçe ve bono esas alınmaktadır. Bu senetler forfaiting işlemine konu olduktan sonra ikincil piyasalarda da satılabilmektedir.

Bir forfaiting işleminin rantabl olarak yerine getirilmesi için, alacağın hukuki niteliğinin şu şekilde olması gerekmektedir;

1. İhracat alacağının temlik edilebilir bir alacak olması zorunludur.
2. Ödeme şartları uluslararası ticari teamüllere uygun olmalıdır.
3. Alacak, ticari değeri olan, geçerli bir döviz cinsinden olmalıdır.
4. Borçlular birinci derecede ödeme sorumlusu olmalıdır.
5. Alacak, ithalatçının bankası veya uluslararası alanda tanınmış diğer bir banka tarafından garanti edilmiş olmalıdır. Forfaiting'de borç senetleri üzerinden verilen garanti veya aval, senetleri ödememesi halinde forfaiter'in tek güvencesi olduğu gibi, iskonto edilen bu senetlerin ikincil piyasada daha kolay alıcı bulmasını da sağlamaktadır.

6. Alacak forfaiting anlaşması yapıldığı sırada mevcut olmalıdır. Mallar, ithalatçıya sevk veya teslim edilmiş olmalı ve ithalatçının ithalat için gerekli bütün izinleri almış olması gereklidir. Diğer bir deyişle, üretim maliyetinin finansmanı amacıyla forfaiting yapılmaz.
7. Alacağın minimum vadesi 6 ay olmalıdır. Daha kısa vadeli işlemlerde forfaiting rantabl değildir.⁶³

Forfaiting işleminde vade 6 aydan 10 yıla kadar olabilmekle beraber genellikle ihracatın 2-7 yıl vadeli yatırım malları satışları, bu işlemlere konu olmaktadır. Bunun dışında forfaiting, dış ülkelerde, yol, baraj, liman gibi bayındırlık tesisleri yapımları ve büyük inşaat programlarına ilişkin hizmet ihracatının finansmanında da kullanılmaktadır.⁶⁴ Günümüzde forfaiting'in kullanım alanı giderek genişlemektedir.

Forfaiting işleminde toplam maliyet şu unsurlardan oluşmaktadır;

1. Finansman sağlama maliyeti: Forfaiting işleminin yapıldığı para cinsi Euro pazarlarından sağlandığından finansman maliyeti de bu pazarlarda uygulanan faiz oranları düzeyinde oluşacaktır (Libor gibi).
2. Faiz riskine karşı koruma maliyeti: Forfaiting'in sabit faizli yapılması durumunda, iskonto edilen senetlerin vadeleri süresince oluşacak faiz değerlerinden korunmak için eklenen maliyettir.
3. Ticari riske karşı koruma maliyeti: Bu maliyet, ithalatçıya aval veya garanti veren bankanın komisyonudur. İthalatçı tarafından karşılanan bu komisyon forfaiting maliyetine girmediğinden, ihracatçıya herhangi bir yük getirmemektedir.

⁶³ Hüsamettin Kılıçkaya, "İhracatın Finansmanında Genel Bir Yöntem: Forfaiting", **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:1,1991, s.61

⁶⁴ Öztin Akgüç, "Dış Satım Finansmanında Bir Yöntem: Forfaiting", **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Sayı:1, 1986, s.35

4. Politik ve transfer riskinden koruma maliyeti (ülke riski): İthalatçı ülkenin kredi değerliliğine göre belirlenen maliyet, yıllık % 0,5 ile % 5 arasında değişmektedir.
5. Taahhüt Komisyonu: İhracatçının, ihracat işlemi gerçekleştirilmeden önce bankadan aldığı kesim forfaiting teklifinin, ihracat gerçekleşene kadar sabit olarak kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödediği komisyondur. Bu oran yıllık % 4 ile % 0,5 arasında olabilmektedir. Uygulanacak sabit faiz haddi, iskonto işleminden önce belirleniyorsa forfaiter'in yalnız işlem tarihinden Euro pazarlarındaki faiz haddi değil, faiz hadlerindeki genel eğilimi de göz önüne alması gerekir. Bu nedenle bir taahhüt süresi söz konusu olduğunda, bu işlem için uygulanacak faiz haddi, hemen iskonto edilen senetlere uygulanan faiz oranına göre de yüksek olmaktadır.
6. Tahsilat süresi: her bir poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gecikmeyi önlemek üzere, poliçelerin vadelerine eklenen gün sayısıdır. Bu da bir maliyet unsuru oluşturmaktadır.⁶⁵

İhracatçı açısından forfaiting'in yararlarını şu şekilde sıralayabiliriz;

1. İhracatçı, kredili mal satışından doğan alacaklarını hemen nakde çevirerek likiditesini arttırdığından bilanço yükünü hafifletme imkanı bulunan ihracatçının kredilibilitesi de artar.
2. Forfaiting ihracatçıyı, sabit faizli finansman sağlayarak faiz oranlarındaki dalgalanmalardan korur.
3. Forfaiting işleminin temeli, poliçenin ciro edilmesine dayanır. Bu nedenle factoring, leasing gibi diğer finansman türlerinde olduğu gibi özel sözleşmelere gerek yoktur. Bu da forfaiting maliyetlerini düşürücü bir unsurdur.

⁶⁵ İktisat Bankası Forfaiting Raporu:12

4. Forfaiting'le sağlanan finansmanda ihracatçıya rücu hakkı olmadığından, ihracatçı bir kere alacağını iskonto ettirdiğinde tahsilat işlemlerini forfaiter gerçekleştirmektedir.
5. İhracatçı, alıcı hakkındaki her türlü istihbaratı forfaiter'den elde edebilmekte, bu şekilde ithalatçı hakkında bilgi toplamak için ayrı zaman ve maliyetten kurtulmuş olmaktadır.⁶⁶
6. Forfaiting ile ihracatçı sadece ticari risklerden değil, politik risklerden de korunur. Bunun için ayrı bir ihracat kredi sigortasına gerek kalmamaktadır. Ayrıca alacağın ithalatçıdan tahsil edilmemesi durumunda, bunun ihracat kredi sigortası ile tahsili belirli bir süreyi gerektirirken, forfaiting'de poliçe peşin olarak ödenmektedir.
7. Forfaiting işleminin maliyeti daha önceden bilindiğinden, bu değer satış fiyatı üzerine konarak tamamen veya kısmen ithalatçıya aktarılabilir.

Görüldüğü gibi forfaiting işlemi ihracatçıya pek çok fayda sağlamakla birlikte, diğer finansman yöntemlerine göre daha pahalıdır. İthalatçı açısından ise, işlemlerin basit ve hızlı olması, sabit faizli bir finansman sağlaması gibi avantajların yanında, forfaiting maliyetinin ithalatçıya yansması, ithalatçı açısından bir dezavantaj olmaktadır.⁶⁷

1.3.3. Uzun Vadeli Finansman Kaynakları

Uzun vadeli finansman kaynakları, işletmelerin 5 yıldan daha fazla vadeli kullandıkları fon kaynaklarıdır. Genellikle yatırım projelerinin finansmanı için yatırım bankalarının kullanılan kredilerden oluşur. Uzun vadeli krediler, yatırım bankaları adı verilen ve bu konuda uzmanlaşmış kurumlarca uygulanır. Bunların yapısı ve faaliyetleri ticaret bankalarından farklıdır. Daha emin kaynaklarla çalışırlar. Sermaye ve yedek akçeleri mevduat bankalarına

⁶⁶ Deniz Balak, "Dış Ticarete Forfaiting Uygulamaları", **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt:7, Sayı: 1, İzmir, 1992, s.60

⁶⁷ Cevat Gerni, **Dış Ticaretin Finansmanı**, T.O.B.B, Yayın No: 139/55, Ankara, 1990, s. 96-97

oranla daha yüksektir. Ayrıca uzun vade ile borçlanarak yeni kaynaklar elde ederler. Fon olarak, vadesiz mevduatı değil, fakat iki yıldan fazla vadeli mevduatı tercih ederler. Uzun vadeli krediler, işletmelere örgütlerini büyütmek veya yenilemek yoluyla gelişme sağlar. Yeni işletmeler açılmasına olanak sağlar. Yatırım bankaları bunun için mali yönden desteklenecek işletmelerin tahvil veya hisse senetlerini satın alırlar. Uygun buldukları zamanda halka doğrudan doğruya satmak veya borsadan sattırmak yoluyla da bu iştiraklerden kurtulurlar. Mali yönden destekledikleri şirketlerin “mali hizmetlerini” de görürler. Bunu, hesaplarına yeni hisse senetleri plase ederek, senetleri tekrar kuponlayarak, kuponları ödeyerek v.b. şekilde yaparlar.⁶⁸

Uzun vadeli fonlar, işletme içi ve işletme dışı kaynaklardan sağlanabilir. İşletme içi kaynaklar, öz sermaye ve oto finansmandır. İşletme dışı kaynaklardan sağlanan fonlar ise, tahvil ihracı ve uzun vadeli banka kredileri ile sağlanan fonlardır.⁶⁹ Gelişmiş ülkelerde işletmeler uzun vadeli kredi gereksinimlerini sermaye piyasası kanalı ile tahvil ve hisse senedi satımı yolu ile giderirler. Buna karşılık az gelişmiş ülkelerde sermaye piyasasının gelişmemiş olması, hükümetleri yeni arayışlar içerisine iter. Bu arayışlar sonucunda ülkemize yatırım ve kalkınma bankacılığı oluşmuştur.⁷⁰

İşletmelerin uzun vadeli finansman ihtiyaçları özellikle üç sebepten ileri gelmektedir: Ya yeni kuruluş halinde ya da genişleme veya ileri teknolojik seviyeye çıkma durumunda.

1. Kuruluşta Finanslama: Bir işletmenin kuruluş dönemi , gerekli sermayenin sağlanarak duran varlıklara yatırılmasında içine almakta olup süresi işletmenin hukuki şekline göre değişmektedir. Kuruluş, işletmenin teşkilatlandırılmasıyla ilgili bir işlem olduğu kadar, sermaye kaynaklarının amaca en uygun şekilde seçimi, duran varlıklara yatırılması ve gelecekteki sürüm döneminde gerekli harcamalar için belirli bir nakit hazırladığı gibi parayla ilgili çabalarında arttığı

⁶⁸ Önder Özkazanç, a.g.e., s. 97-98

⁶⁹ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 190-191

⁷⁰ Önder Özkazanç, a.g.e., s. 98

bir dönemdir. İşletmelerin kuruluşunda gerek duran varlıkların ve gerekse cari varlıkların finansesi işletmeye konulan sermayeden yapılır.

2. Genişleme Programları: İşletmeler kapasitelerini arttırmak ve yeni mamül üretmek için ek tesisler ilave etmek istediklerinde başvuracakları finanslama türü uzun vadeli finanslama olacaktır. Bu durumda hem öz kaynaktan ve hem de uzun vadeli dış kaynaklardan yararlanılır.
3. İleri Teknolojiye Geçme: Teknolojileri eskiyen ya da demode hale gelen işletmeler, yeni teknolojilere geçebilmek için özellikle duran varlık yatırımlarına ihtiyaç duyarlar. Bu yatırımların finansesinde kullanılacak uzun vadeli finansal kaynak öz kaynak sermayesi, şayet karşılanamazsa uzun vadeli borç olacaktır.⁷¹

Uzun süreli kaynak bulunması ve uzun süreli kaynaklar arasında seçim yapılması işletme açısından büyük önem taşımaktadır. Çünkü bu konu üzerinde alınacak bir karar, uzun yıllar işletmenin faaliyeti ve kârı üzerinde etkili olacaktır.⁷²

Uzun süreli borç kullanımında dikkat edilerek faktörler şöyle sıralanabilir;

- 1.Satışlar ve kârlar istikrarlı ise veya gelecekte büyük kârlar elde edileceği bekleniyorsa,
- 2.Gelecekte fiyatlar genel düzeyinde önemli artışlar olacağı tahmin ediliyorsa,
- 3.İşletmenin öz sermaye/ borç oranı yüksek ve yeni borçlanmalar finansman riskini büyük ölçüde artırmayacaksa,
- 4.Sermaye artışı işletmede kontrolün ve yönetimin paylaşılması sorunu yaratacaksa, uzun süreli borçla finansman daha avantajlıdır.⁷³

⁷¹ Muammer Erdoğan, a.g.e., s. 173

⁷² Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s.964

⁷³ Öztin Akgüç, Finansal Yönetim, a.g.e., s. 549

Uzun vadeli finansman kaynaklarını ise şöyle sıralayabiliriz;

1. Tahviller ve Hisse Senetleri
2. Uzun Vadeli Banka Kredileri
3. Kâr Zarar Ortaklığı Senetleri

1.3.3.1. Tahviller ve Hisse Senetleri

Tahvil bir borçlanma senedir. Bu nedendir ki belirlenmiş bir dönem için belirlenmiş bir faiz fiyatı üzerinden faiz ve dönem sonunda bir defada veya başka bir ödeme şekli ile ana parayı geri ödeme taahhüdünü belirten bir finansal varlıktır.⁷⁴ Türk Ticaret Kanunumuz tahvili “Anonim şirketlerin ödünç para bulmak için itibari kıymetleri eşit ve ibareleri aynı olmak üzere çıkardıkları borç senetlerine tahvil denir” şeklinde tanımlamıştır.⁷⁵ Tahvil çıkarma yetkisi Türk Ticaret Kanunu tarafından anonim ortaklıklara verilmiştir. Ancak çıkarılmış olan özel yasalar ile bu yetki anonim ortaklıklar dışında bazı kamu tüzel kişilere de verilmiştir.(Maliye Bakanlığı, Hazine, belediyeler gibi).

Tahvil anonim ortaklığın ödünç para tedarik etme aracı olarak görülmüştür. Paradan başka borç ve alacaklar için tahvil düzenlenemez, düzenlenmiş ise bu adi senet sayılır. Her tahvil sahibinin anonim ortaklığa karşı yükümlülükleri ve sahip olduğu haklar eşittir.⁷⁶

Bir işletmenin, çıkardığı tahvilleri satın alarak işletmeye fon sağlayan kimselere karşı işletmelerin sorumluluğu, genellikle borç almış bir kimsenin sorumluluğunun aynıdır. Bu sorumluluk, öngörülen tarihte borcun ana parası ve borcun varlığı süresince paranın kullanılması karşılığı olan faizi ödemek zorunluluğudur.⁷⁷ Ana para ve faiz ödemeleri, işletmenin faaliyet sonuçları ne olursa olsun işletme için her dönem ödenmesi gereken bir

⁷⁴ Recep Karabulut, M. Recep Armutlu, **Sermaye Piyasası (Kurumlar, Araçlar ve Analizler)**, Yayınlanmamış Ders Notları, Malatya, 1997, s. 49

⁷⁵ **Türk Ticaret Kanunu**, Md:420

⁷⁶ Recep Karabulut, M. Recep Armutlu, a.g.e., s. 49

⁷⁷ Rıza Aşkoğlu, “Sermaye Piyasası Aracı Olarak Enflasyon Ortamında Tahsilleri Değerlendirme”, **Anadolu Üniversitesi Yayınları No:35, İİBF Yayınları, No:13**, Eskişehir,1983, s. 35

değişmez yazılı nominal değer, yine tahvilin üzerinde yazılı vade tarihinde, ya da önceden belirlenen koşullarla altı aylık ya da yıllık taksitler halinde geri döneceği taahhüt edilmektedir. Faiz oranları da tahvilin üzerinde yazılı bulunmakta, faiz gelirleri üç ve altı aylık olarak ödenmektedir.⁷⁸

Uygulamada firmaların ve birikim sahiplerinin gereksinim ve isteklerine göre çok değişik türde tahvil çıkarılabilmektedir. Örneğin hisse senedine çevrilebilir tahvil, kuponsuz tahvil, kâra iştirakli tahvil, değişken faizli tahvil gibi...

Hisse senedine çevrilebilir tahvil çıkarılmasında şirketin amacı, ileride tahvil yerine hisse senedi vermek suretiyle öz sermaye ile finansmandır. Tahvillerin, gelecekte hisse senetleri ile değiştirilmesi olasılığı fazla ise bu durum, analizlerde dikkate alınmalı, söz konusu tahvil çıkarımlarına, uzun sürede öz sermaye ile finansman olarak bakılmalıdır.⁷⁹

TTK, SPK ve Sermaye Piyasası Kurulu Tebliği, T.C. Merkez Bankası Kanunu incelendiğinde tahvillerin aşağıdaki hukuki özellikleri ortaya çıkmaktadır;

1. Tahviller, belirli şekil şartlarına tabi, uzun dönemli finansman ve kredi aracı olan borç senetleridir.
2. Tahviller, dolaşım yeteneği bulunan menkul kıymetlerdir.
3. Tahvil, menkul kıymet olduğuna göre, hamiline yazılı olması durumunda kişinin elinde ise onun malı sayılır. Nama yazılı olduğu durumda ise, devir ancak şirketin tahvil defterine kaydedilmesi ile geçerlilik kazanır.
4. Tahvillerin faiz kuponları, tahvilden ayrılmış ise, bunlar bağımsız nitelik kazanmış olur ve hamiline yazılı tahvil gibi işlem görür.⁸⁰
5. Tahvillerin ana paraları, vade sonundan itibaren 10 yıllık, para kuponları ise 5 yıllık zaman aşımına tabidir.

⁷⁸ Meral Tecer, . **İşletmelerde Sermaye Maliyeti**, Ankara, 1980, s.13

⁷⁹ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, a.g.e., s. 155

⁸⁰ Berna Taner, Lale Polat, a.g.e., s. 139

6. Tahviller belirli bir ödeme planına göre itfa edilirler. Halka arz edilen tahvillerde ödeme planını izahname ve sirkülerde yer alması zorunludur.
7. Tahvillerin süresi iki yıldan az olamaz ve satış süresinin bitimi, sürenin başlangıç tarihi sayılır.
8. Tahvillerin anapara ödemesi süre bitiminde bir kerede yapılır.

Yukarıda yapılan açıklamalarda tahvilin, ödünç verme işleminden doğan borç hakkını temsil ettiği, genelde getirisinin sabit olduğu, risk taşımadığı, ortaklığın takviyesinde alacak açısından önceliğe sahip olduğunu söyleyebiliriz.⁸¹

Hisse senetleri ise sermaye piyasasının en önemli araçlarından. Ayrıca işletmelerin öz sermayelerinde de büyük çoğalma görülmektedir. Bununla orantılı olarak da, tedavüle çıkarılan hisse senetlerinin sayısında önemli artmalar kaydedilmektedir.⁸² Hisse senetlerine modern finansman aracı gözüyle bakılmaktadır. Hisse senetleri, sermaye piyasaları gelişmiş ülkelerde, genellikle banka konsorsiyumu aracılığı ile çıkarılmaktadır. Her hisse senedi sahibi işletmelerin paydası olmakta ve kârdan pay almaktadır. Bu nitelikleriyle hisse senetleri, sermaye şirketlerinde pay sahiplerinin, sermaye payları üzerindeki tasarruf hakkını temsil eden belgeler niteliğindedir.⁸³

“Hisse senetleri, anonim ve hisseli komandit şirketlerde payları temsil etmek üzere şirketçe düzenlenen şekil şartına tabi, kıymetli evrak niteliğinde belgeler” olarak tarif edilebilir.⁸⁴ Hisse senetleri hamiline veya ada yazılı olur.⁸⁵

Anonim ortaklıklar, sermaye piyasasında öz kaynak fon ihtiyaçlarını bu piyasalara hisse senedi sunmak yolu ile giderirler. Hisse senedi, bu senedi elinde bulunduran veya senet

⁸¹ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s. 966

⁸² Fırat Öztan, **Kıymetli Evrak Hukuku**, Ankara, 1976, s. 838

⁸³ Gültekin Radoplu, Ali Sait Yüksel, a.g.e., s. 32

⁸⁴ Hayri Domaniç, , **Kıymetli Evrak Hukuku**, İstanbul, 1975, s.520

⁸⁵ **Türk Ticaret Kanunu**, Md:409 (Resmi Gazete Temmuz 1956, s. 9353), 6762 Sayılı Kanun

üzerinde adı yazılı kişinin ilgili anonim ortaklığın sermayesinde, yine hisse senedi üzerinde yazılı YTL tutarı kadar sahiplik hakkının bulunduğunu gösterir.

Hisse senedi tahvilin aksine, ortaklığa sahipliğin belgesidir. Bu hali ile hisse senedi bir anonim ortaklık tarafından, kuruluşu sırasında olmak üzere, ilk çıkarılan ve ortaklığın tasfiyesi halinde, en son geri ödenen bir finansal varlıktır. Ortaklığın yıllık dağıtılabilir kârları üzerinde hak sahibi olmanın belgesidir. Hisse senedi sahiplerinin üçüncü şahıslara karşı yükümlülüğü ödenmiş sermaye kadar olmayıp taahhüt ettiği sermaye kadardır. Bu özellikleri ile hisse senedi, tahvile oranla daha büyük risk taşıyan bir finansal varlık türüdür.⁸⁶

Anonim ortaklıklarca, yatırımcılara verdikleri finansal kaynakların hisse senedi olarak nitelendirilebilmeleri için Türk Ticaret Kanununun ilgili maddesinde (Madde 413) aranan şekil şartlarını taşıması gerekir. Adı geçen madde gereği olarak bir hisse senedinin, ortaklığın ticaret ünvanını, esas sermayenin miktarını, ortaklığın tescil tarihini, hisse ve hisse senetlerinin nominal değerini ve senedin nev'ini göstermesi, ortaklığı temsile yetkili en az iki kişi tarafından senedin imzalanması zorunludur.⁸⁷ Nama yazılı hisse senetlerinin yukarıdaki bilgilere ek olarak pay sahibinin adı, soyadı ve ikametgahını, bu senetle temsil edilen hisse veya hisselerin karşılığını oluşturan sermayenin ne kadarının ödenmiş olduğunu, senet sahibinin sermaye yükümlülüğü dışında, konusu para olmayan başka yükümlülükleri varsa bunların neler olduğunu gösteren bilgileri de taşıması gerekir.⁸⁸

Anonim ortaklık hisse senetlerini sınıflandıracak olursak;

1.Öncelikli pay senetleri;

-Kâr payı birikimli birikimsiz

-Oy hakkı olan ve olmayan

-Değiştirilebilir olan ve olmayan

-Geri çağrılabilir veya geri ödeme tarihi olan ve olmayan

⁸⁶ Recep Karabulut, M. Recep Armutlu, a.g.e., s. 52-53

⁸⁷ **Türk Ticaret Kanunu**, Md:413

⁸⁸ Recep Karabulut, M. Recep Armutlu, a.g.e., s. 53

-Kâra katılımlı olan ve olmayan

2.Adi pay senetleri;

-Hamiline ve nama yazılı

-Sınıflandırılmış olup olmaması

Tahvil ve hisse senetleri arasındaki farkları sıralayacak olursak;

1.Hisse senedi mülkiyeti temsil eder, tahviller bir borç ilişkisini ifade eder.

2.Hisse senetlerinde anaparanın belirli bir tarihte geri ödenmesi söz konusu değildir, tahvillerde ise anaparanın belli bir vadenin sonunda ödenmesi gerekir.

3.Hisse senetlerine yapılan yatırımın arkasında özel bir güvence yoktur, belirli iktisadi varlıklar tahviller için özel güvence olarak gösterilebilir.

4.Şirketlerin varlığının sona ermesi halinde şirketin tüm borçları ödendikten sonra hisse senetlerine ödeme yapılabilir, tahvillerde ise şirketin varlığının sona ermesi halinde, tahvillerin anaparası ve işlenmiş faizleri ödenmedikçe pay sahiplerine ödeme yapılmaz.⁸⁹

1.3.3.2. Uzun Vadeli Banka Kredileri

Uzun vadeli banka kredileri; çeşitli ticari ve yatırım bankalarından karşılıklı anlaşarak sağlanan kredilerdir. Ülkemizde uzun vadeli banka kredilerini genelde ticari bankalar açmamaktadır. Ancak bazı devlet bankaları ve uluslararası yatırım bankaları ve çeşitli amaçlarla kurulmuş uluslararası bankalar (Dünya Bankası vs.) uzun vadeli krediler açmaktadırlar. Uzun vadeli kredilerde belirli bir süre kredinin geri ödemesiz olduğu dikkate çarpmaktadır. Daha sonra ise anlaşmaya göre faiz ve anapara ödemeleri gerçekleştirilmektedir.⁹⁰

⁸⁹ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, a.g.e., s. 177-178

⁹⁰ Serpil Canbaş, Hatice Doğukanlı, a.g.e., s. 175

Bunun yanı sıra ülkemizde belirli bir varlığı karşılık göstererek (ipotek ederek) bankalardan ya da özel finans kurumlarından, gösterilen iktisadi kıymete karşılık uzun vadeli fonlar sağlanabilmektedir.

Sigortacılığın gelişmiş olduğu ülkelerde özellikle hayat sigorta şirketleri, bireysel tasarrufların önemli bir toplanma merkezi olduğundan, hayat sigorta şirketlerinin tasarrufçu kurum olma özelliği, onları gerek özel gerekse kamu kurumlarının uzun süreli finansal kaynak sağlamada başvurulacak önemli bir kurum haline getirmiştir. Bu sigorta şirketleri gösterilen bir iktisadi kıymet üzerine bu kurum ve kuruluşlara uzun vadeli finansal kaynak sağlanabilmektedir. Bu şirketlerin yanı sıra bankalar ve diğer özel finans kuruluşları da ipotek karşılığında, firmalara uzun süreli finansal kaynak sağlanabilmektedir.⁹¹

1.3.3.3. Kâr Zarar Ortaklığı (KZOB) Senetleri

Kâr ve zarar ortaklığı belgesi, anonim ortaklıklarının çalışma alanlarına giren tüm faaliyetlerinin gerektirdiği finansman ihtiyacını karşılamak üzere, kâr veya zarara ortak olmak üzere çıkardıkları bir tür menkul değer (finansal varlık)' dir.⁹²

Ülkemizde uygulaması yaygın olmamakla beraber, anonim ortaklıkların KZOB çıkarma yetkileri bulunmaktadır. KZOB, tahvil ve hisse senedine benzer yönleri olmakla beraber ayrı bir menkul değer (finansal varlık) türüdür. Şirket zarar ettikçe, söz konusu belgelerin değeri zarardan alınan pay ölçüsünde azalmakta, şirketin borç yükü hafiflemektedir. Şirkete sabit bir yük getirmemekle beraber KZOB şirket açısından bir borç ilişkisini ifade etmektedir. KZOB'lar melez karakterli bir menkul değer türü olarak da düşünülebilir.⁹³

⁹¹ Selçuk Kendirli, **Modern Finansman Tekniklerinden Factoring ve Türkiye'de Karşılaşılan Sorunlar**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Malatya, 1997, s.51

⁹² **Sermaye Piyasası Kanunu**, Md:14/A

⁹³ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, a.g.e., s. 160

Kâr ortaklığı belgesi, anonim şirketlerce faizsiz olarak kredi verenler için ihraç olunacak menkul değerlerdir.⁹⁴ Her ne kadar ismi kâr ortaklığı belgesi ise de, bu belge sahiplerinin kâr ve zarara ortak olacakları 15 Ocak 1982 günü TC. Merkez Bankasının 1 Nolu tebliğinde açıklanmıştır.

Öte yandan Türk Parası'nın kıymetini koruma hakkında 22 sayılı ek karar ile 1974 yılındaki karar metninin üçüncü maddesinin B fıkrası yeniden düzenlenmiş, kâra iştirakli tahvillerin “kâr ortaklığı belgesi” olarak sayılacağı belirtilmiştir. Ancak kâra iştirakli tahvilin taşıdığı sakıncalardan dolayı ihracı yapılmamış ve sermaye piyasasında işlem görmemiştir.

Kâr ortaklığı belgesi fikri işletmelerin finansman yönünden sıkıntı ve arayışlar içine girdikleri bir dönemde ortaya çıkmıştır. Fakat bu belgelerin doğuşunda iç etkenler kadar dış etkenlerin de rolü vardır.

Kâr-zarar ortaklığı senetlerinin niteliğine bakılacak olursa, KZOB bir hisse senedi değildir. Çünkü hisse senediyle bir ortaklık hakkı verildiği halde KZOB'sinde hisse senedi haklarının ancak bazılarında yararlanmak mümkündür. Öte yandan KZOB'si, kâra iştirakli tahvil de değildir. Tahvil sahibi şirketten sadece alacaklı olup bazı hallerde kâra iştirak ettirilmekle birlikte zarara iştirak ettirilmez. Bu bakımdan KZOB'ni, tahviller içinde sınıflandırılmak oldukça yanıltıcıdır.

KZOB çıkarmak için Merkez Bankasına ve sermaye piyasası kuruluna müracaat etmek gereklidir. Merkez Bankası ve sermaye piyasası kurulu, KZOB çıkarmak amacıyla başvuran şirketlere bir ay içerisinde cevap vermek zorundadır.⁹⁵ Kuşkusuz bu süre bütün belgeler tamam olduğu ve Merkez Bankası yetkilerinin ikna edildiği zaman geçerli olabilir. KZOB çıkarma durumunda, tek bir izin almak ve belgelerin tamamını bir defada çıkarmak

⁹⁴ Latif Çakçı, “Kâr Ortaklığı Belgesi”, **Milliyet Gazetesi**, 13 Mayıs 1982, s. 2

⁹⁵ **Sermaye Piyasası Kanunu**, 2499 Nolu Kanun, Resmi Gazete, 7 Temmuz 1981, s. 17416, Md:5

gerekmektedir. Ancak çıkartılan KZOB'lerinin üç ayda satılması, üzerine kâra ve zarara iştiraklidir ibaresinin konulması gereklidir.⁹⁶

T.T.K.'nun 422'inci maddesine göre şirketlerin ihraç edebilecekleri tahvil limitleri sınırlı iken, KZOB ihracında şirketin ödenmiş sermaye ve ihtiyatları toplamının yedi katına kadar çıkarılması mümkün olabilecek, bazı hallerde ise yine Merkez Bankası iznini alması şartıyla on katına kadar çıkarılabilecektir.

Çıkarılacak belgeler için kâr ve zarar iştirak oranı belirlenebilecek, bu oran kâr ve zararın % 8'inden fazla olmayacaktır. En az 3 ay, en fazla 10 yıl vadeli olarak ihraç edilebilecek ve KZOB'leri hamiline ve nama yazılı olarak çıkarılacaktır.⁹⁷

KZOB'lerini, ticaret, sanayi, tarım şirketleri çıkarabileceği gibi, bir yatırım şirketi de çıkarabilir. Ancak bankerlik şirketlerinin sermaye piyasası kurulu gereğince kâr ortaklığı belgesi çıkarmaları mümkün değildir. Bakanlar kurulu kararıyla yürürlüğe konulan 22 sayılı kararın 4. maddesine göre bankalar KZOB'si, ihraç edebileceklerdir.⁹⁸

KZOB, işletmelerin gerekli fonları sağlamalarında ve tasarrufların yatırıma aktarılmasında yeni bir menkul kıymet türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece başlangıçta cari faiz haddinden daha düşük, ama adı kâr payı olan bir gelir tasarruf sahiplerine verilecektir. Bu şekilde KZOB ile tasarrufların gayrimenkul veya altına yatıran, ya da evinde tutan faizi haram sayan tasarruf eğilimi ve potansiyeli yüksek bir halk kitlesinin tasarruflarını sermaye piyasasına çekebilmek mümkün olacaktır. Öte yandan KZOB ile ilk kez bir menkul kıymetimiz dış dünyada özellikle İslam ülkelerinde işlem görecektir.⁹⁹

⁹⁶ **Rapor Gazetesi**, 13 Mart 1982

⁹⁷ **Resmi Gazete**, TCMB Anonim Şirketlere Faizsiz Olarak Kredi Verenler İçin İhraç Olunacak "Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgelerinin" Düzenleme Esaslarına Dair 2. Nolu Tebliğ, 5 Haziran 1982, s.17725

⁹⁸ Latif Çakçı, a.g.m., s.2

⁹⁹ Rıza Aşıkoğlu, a.g.m., s.50

Bu üstünlüklere karşı, KZOB çıkarılması yolu ile finansmanın şu sakıncaları söz konusu olabilir;

1. Kâr oranlarının yüksek olduğu dönemlerde, dağıtılacak kâr payının, faiz oranlarını aşması durumunda, KZOB, kredi kullanmaya veya tahvil çıkarmaya kıyasla, maliyeti daha yüksek bir finansman aracı olabilir.
2. KZOB ile sağlanan fonlar sürelidir. Belirli sürelerin sonunda KZOB'ların nominal değeri üzerinden veya zarar söz konusu ise düşen zarar payı indirgendikten sonra geri ödenmesi gerekir.
3. KZOB'a ilişkin kâr ve zarara katılma oranının saptanması güç ve zaman alıcıdır. KZOB'un en güç ve teknik sorunu KZOB'ların kâr veya zarara katılma oranının saptanmasıdır.
4. Ülkemizde KZOB çıkaracak olan ortakların, Sermaye Piyasası Kurulu'nun kayda alması ile satışı yapılacak KZOB'ların ihraç bedelinin binde üçü kadar bir ücreti TC. Merkez Bankası'na kurul adına açılan fon hesabına yatırmakla yükümlü olmaları, sınırlı da olsa KZOB çıkarma maliyetini artırıcı bir etmen olmaktadır.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Sermaye Piyasası Kurulunun, Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgeleri ile İlgili Seri: III, No:11 Tebliği

İKİNCİ BÖLÜM

FACTORING'IN TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ ve ÇEŞİTLERİ

2.1. Factoring'in Tanımı

Factoring, bir finansman çeşidi olup en özet şekilde bir firmanın alacaklarını başka bir finansal kuruma devretmesi anlamına gelmektedir.¹⁰¹

Factoring, genellikle yurtiçi ve yurtdışı mal satışlarında veya hizmet arzında firmalara çeşitli kolaylıklar sağlaması amacıyla doğmuş bir müessesedir. “Factor” Latince kökenli kelime olup, sözlük anlamı olarak etken manasına gelmektedir. Teknik kavram olarak factor; aracı, komisyoncu, simsar manasında kullanılmakta olup, bu açıdan factor bir başkası hesabına davranan veya aracılık yapan kişiyi, “factoring işlemi” ise bu amaçla yapılan faaliyetleri ifade etmektedir.

Factoring, kısaca iç ve dış ticaret işlemlerinde kullanılan bir finansman yöntemidir. Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının, factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyet olarak tanımlanabilir.¹⁰²

Başka bir deyişle, factoring, factor ile alacaklı işletme arasında yapılan ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır. Bu anlaşma ile alacaklı işletme üçüncü kişi ve kişiler üzerindeki alacaklıların tamamını veya bir bölümünü, factore devretmeyi ve bu işlemi borçlulara bildirmeyi kabul eder. Buna karşılık factor, alacakları tahsil etmeyi, ödenmeme riskini üstlenmeyi, alacak tutarlarını peşin olarak veya belirli bir vadenin bitiminde ödemeyi taahhüt eder. Amaç, işletmenin bürokratik işlemlerden kurtulması ve alacaklarını vadeden önce tahsil ederek, finansman gereksinimini karşılamasıdır. Buradan anlaşılacağı gibi, factoring'te

¹⁰¹ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s.145

¹⁰² Özcan Kaşlıoğlu, **Finans Sisteminde Yeni Yönelimler Türk Finans Piyasalarının Bugünü ve Geleceği**, 2001, s.251

işletmelere muhasebe, tahsilat ve finansman hizmetlerinin tümü veya bir kısmı sunulmaktadır.¹⁰³ Böylece factoring işlemi çok çeşitli fonksiyonları bir arada gerçekleştiren, komple bir finansman biçimidir. Bu nedenle factoring işlemini sadece bir alacağın tahsili işlemi gibi görmek veya banka iskontosuyla eş tutmak hatalıdır. Factoring işlemi, çok yönlü, modern bir finansal araçtır.

Factoring işleminde, üç ilgili taraf vardır:

- 1.Müşteri: Factoring hizmetini talep eden ve alacaklarını factoring şirketine satan işletme,
- 2.Factoring şirketi: Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak, karşılığını peşin olarak ödeyen şirket,
- 3.Borçlu: Müşterinin alacaklı olduğu kişi veya işletme.¹⁰⁴

Factoring özellikle küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ'ler) için uygun bir finansman yöntemidir. Çünkü büyük işletmeler kendi finansman sorunlarını kendileri çözümlenecek güçtedirler. KOBİ'ler bu kanaldan kısa vadeli (90-180 gün) finansman sağlamaktadırlar.¹⁰⁵

Factoring işlemi, vadeli alacakların garanti altına alınması ve tahsilat garantisini sağlayan ve bu söz konusu alacağın belli bir iskonto yüzdesiyle factoring şirketi tarafından vadesinde alacaklıya ödeyen, bir işlem olduğuna göre, factoring şirketi ile müşteri arasındaki tüm alacak ve hakların şirkete devri sözleşmesiyle işlem başlayacaktır. Factoring şirketin müşterinin malını borçluya gönderip, borçlu malı teslim aldığı anda, ortaya çıkan alacak hakkı factoring şirketine devredilir. Şirket, alacak tutarından masraf ve komisyonları düşerek, kalan miktarı müşterisine peşin olarak ödemektedir.

Factoring hizmetinden yararlanmayı düşünen firmalar esasen ek finansman imkanından yararlanmak istemektedirler.

¹⁰³ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 153

¹⁰⁴ B. Arif Kocaman, **Türkiye Bankalar Birliği Factoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi)**, Ankara, 1994, s.5

¹⁰⁵ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans**, İstanbul, 2003, s.434

Bu durumlarda factoring şirketi satın aldığı alacakların genellikle, % 80'ine kadar olan kısmını finanse etmeyi kabul etmektedir.

Bu bir anlamda ödeme olduğu için ön ödeme olarak tanımlanabilir.

% 20'lik maliyet, komisyonlar düşünüldükten sonra ve borçlu firma borcunu ödediğinde (pay-as-paid) ya da alacakların vadesi dolduğunda müşteri satıcıya ödenir.

Factoring şirketinin alacaklar üzerinden bir zaman dilimine ihtiyaç duyulmasının nedenlerinden biri, faturalarda meydana gelebilecek hatalar, yanlışlar ve anlaşmazlıklar karşısında yeterli zaman kazanmaktır. Bu tür hatalar alacakların netleşmesi söz konusu olduğundan, fazladan bir ön ödemenin önüne geçilmiş olur.

Müşteri firmanın iflas etmesi halinde, factoring şirketi alacaklarının en azından bir miktarını tahsil etmeyi istemektedir. Bu nedenle de bir marjın talep etmektedir.

Factoring işlemlerinde maliyeti belirleyen iki temel unsur bulunur. Bunlardan biri iş yükü diğeri de risktir.

Bu durumda satıcıya maliyet olarak iki farklı bedel yansıtılır; bunlardan ilki factoring komisyonu (giderler, üstlenilen risk ve hizmetler), ikincisi ise faiz (ön ödemelerin karşılığında hesaplanan faiz)'dir.

Factoring anlaşmasının içeriğinde bulunan hususları aşağıdaki şekilde özetlenebilir;

1. Factoringin türü,
2. Anlaşma sonunda avans verilecekse bunun limiti,
3. Ödeme koşulları,
4. Factoring işlemlerinde faiz, komisyon oranlarının belirlenmesi,
5. Factor kurumun risk üstlenmeyeceği durumlar; uyuşmazlık konusu malın cinsi, kalitesinden dolayı satış sözleşmesine uymamasından doğuyorsa risk satıcının üzerinde kalır. Bankanın üstlendiği risk ise ithalatçının ödenmemesinden doğan

ticari/finansal risktir. Bu durumda, uyuşmazlıkların ne şekilde çözümleneceği açıkça belirlenmelidir.

6. Verilecek hizmetler.¹⁰⁶

2.2. Factoring İşleminin Tarihi Gelişimi

Alacakların yönetimi konusunun uzmanlara danışılması fikri çok eski tarihlere dayanmaktadır. Tarihte ilk bilinen “alacağı temlik” izlerinin M.Ö. 4000 yıllarında, Mezopotamya’da yapıldığı sanılmaktadır. İlk factoring faaliyetlerini, denizaşırı pazarlarda ticaret yapan ve Akdeniz kıyıları boyunca çok sayıda koloni acentaları görünümünde teşkilatlar kurarak, tacir ve alıcılara çeşitli hizmetler sunan Fenikeliler başlatmıştır. Ürünlerin hasadı, depolanması, dağıtım ve nakliyesinin organizasyonun yanı sıra pazar ve alıcı bulmada üreticilere yardımcı olmuşlar, daha sonra mal bedellerinin tahsilinde de kolaylıklar getirmişlerdir.¹⁰⁷ Kullanıcısına önemli ek menfaatler sağlayan bir finansal teknik olarak factoring hizmetini ilk kez 1300’lü yıllarda, yün mamülleri konsinye şeklinde satan İngiliz ihracatçılar, alıcıların ödemeleri konusunda garanti vererek alacaklarını daha sonraları factor olarak adlandırılan finans kuruluşlarına satarak uygulamışlardır.

Ortaçağda ise factorler, ticari mümessil gibi faaliyetlerini sürdürmüşlerdir. 15. y.y.’da İngiliz, İspanyol ve Fransız sömürgeciliğinin genişlemesi, factorlere yeni görevler yüklemiş, ürün hasadı ve depolanması, satış, dağıtım ve nakliye gibi konularla ilgilenmişlerdir.¹⁰⁸ Bu dönemde factorler İngiliz, İspanyol ve Fransız tüccarlarının resmi temsilcisi gibi görev yapmışlardır. Factoring işlemlerinin gelişmesi, 16., 17. ve 18. y.y.’da devam etmiştir. Bu dönemde, factorlerin tekstil konusunda uzmanlaştıkları görülmüştür. Tekstil endüstrisinin büyümesi ile birlikte bu sanayide uzmanlaşan factorler bankerler haline dönüşerek iç piyasayı

¹⁰⁶ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, **Finansal Hizmetler Ekonomisi (Piyasalar- Kurumlar-Araçlar)**, İstanbul, 1999, s.338-340

¹⁰⁷ **İktisadi Araştırmalar Vakfı**, “Factoring ve Türkiye Uygulaması Semineri”, İstanbul, 1991, s.15

¹⁰⁸ Adnan Yardımcı, “Factoring”, **İGEME Bülteni**, İstanbul, 30 Mayıs 1986, s.4

finanse eden büyük kuruluşlar olmuşlardır.¹⁰⁹ Bugünkü fonksiyonlara benzeyen ilk factor, 18. yy.'da Londra'da faaliyete geçmiştir. "House of Factors" olarak isimlendirilen factor kuruluş, kolonilerden gelen malların stoklanmasını finanse etmek gibi yeni bir görev üstlenmiştir. Böylece, factorlerin mali yükümlülüğü başlamıştır.¹¹⁰ 19. y.y. ilk yarısında Liverpool ve Londra gibi büyük limanlarda pek çok factoring şirketi faaliyet göstermiştir. Londra'da kurulan "House of Factors" şirketi kolonilerden gelen malların stoklanmasını ve finansmanını üstlenerek mali kolaylıklar getirmiştir.¹¹¹ Bankalardan bağımsız ilk factor şirketi 1904'te kurulmuştur. Bu şirket, alıcıları borçları üzerinde hakkı olduğundan haberdar etmekle kalmayıp, borcun ödenmemesi halinde satıcıya müracaat etmek istediğini de bildirmiştir. Böylelikle, factore müracaat eden üreticilerin müşterilerini "ödemeyi bundan böyle factore yapmaları" konusunda uyarılarına uygulanması başlatmıştır. Alacakların % 70- %80 oranında peşin ödeneceği ilkesi de bu dönemde işlerlik kazanmıştır.¹¹² Modern factoring'ın tarihçesinin, Amerika'da (ABD) 1890 yılında başlamış olduğu kabul edilmektedir. Bu bakımdan, 1890 yılında çıkarılan Mc Kinley Gümrük Tarifesi dönüm noktası olmuştur. Mc Kinley Gümrük Tarifesiyle, ABD'ye Avrupa tekstil fabrikatörlerinin mallarının satılması ve alacakların tahsil edilmesi işini üstlenmiş olan Amerikalı factorler pazarlarını kaybetmiş oldular. Bunun sonucu olarak iç pazara özellikle tekstile yöneldiler. Ancak iç pazarda depolama ve satış faaliyetlerine ihtiyaç yoktu. Dolayısıyla iç pazarda alacağın tahsili, ödememe riskinin üstlenilmesi, nakit sağlama gibi edimlerin sunmaya başladılar. Böylece ABD'de modern factoring uygulanmaya başlandı.

İkinci Dünya Savaşından sonra Amerikan factoring bankaları deneyimlerini Avrupa ülkelerine de taşımaya başladılar. Amerikan factoring şirketlerinin katkısıyla, özellikle 60'lı yıllardan sonra modern factoring Avrupa'da uygulanmaya başlandı. Almanya'da ilk factoring

¹⁰⁹ Tayfun Devecioğlu, "Factoring Dedikleri", **Ekonomik Panorama**, Aralık 1989, s.24

¹¹⁰ Fatma Utan, "Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem, Factoring", **Dünya Gazetesi**, 5 Haziran 1988

¹¹¹ **İktisadi Araştırmalar Vakfı**, a.g.m., s.15

¹¹² Tülay Canpolat, **Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting**, Türkiye Kalkınma Bankası Finanssal Kiralama Müdürlüğü Basılmamış Etüd, Ankara, Ağustos 1990, s. 5

işlemi 1958 yılında gerçekleştirildi. Almanya'daki gelişmeyi, Avrupa'ya, İsviçre, Fransa, Belçika, Hollanda ve İsveç gibi ülkelerde de factoring uygulanmasına geçilmesi izlenmiştir. Bugün İtalya, dünya factoring cirosunda ABD'yi bile geride bırakarak ilk sıraya yerleşmiştir. İngiltere ise her zaman önemli bir factoring ülkesi olmuştur.

70'li yıllardan sonra factoring işlemi, Japonya ve diğer Doğu Asya ülkelerinde uygulanmaya başlanmıştır. Japonya'da ilk factoring şirketi, 1972 yılında bir Amerikan bankasının katkısıyla kurulmuştur. Doğu Asya'da daha çok uluslararası factoring uygulama alanı bulmuştur. Özellikle Japonya'da poliçenin tahsilinin kolay olması, hukuk sistemlerindeki bazı farklılıklar, ülke içi factoring'in yeterince gelişmesini engellemiştir.

80'li yıllardan sonra factoring uygulaması daha da yaygınlaşmıştır. Son yıllarda Meksika ve Avustralya'daki gelişme dikkati çekmektedir.¹¹³ 1980'den itibaren factoring sistemi uluslararası bir özellik kazanmıştır. Ancak ülkelerarası ticaret ve vergi yönetmenliklerinin farklılığı uygulamada bazı teknik sorunları beraberinde getirmekte ve factoring'in hızla gelişmesini engellemektedir.¹¹⁴ Uluslararası ticarete ticari bankaların sağladığı sevk öncesi finansman, köprü kredileri, satıcı kredileri v.s. gibi geleneksel finansman imkanlarının halen yaygın olarak kullanılması, uluslararası factoring'in geçmiş yıllara nazaran göreceli bir artış göstermesine neden olmaktadır. Batıdaki gelişmelere baktığımızda son yıllarda, factoring dünyasındaki gelişmenin ekonomideki genel büyümeden daha hızlı olduğu görülmektedir. Bu gelişmenin nedenleri şunlardır;

1. Factoring hizmetinin yeni endüstrilere ve yeni coğrafi alanlara verilmesi,
2. Bilgisayar kullanımının artması ve teknolojik gelişmeler,
3. Büyük ticaret bankalarının üretilen factoring hizmet kazançlarının yüksek oluşu,

¹¹³ B. Arif Kocaman, a.g.e., s.6-7

¹¹⁴ Aykut Öncel, "Factoring'in Uluslararası Yapısı", a.g.m., s. 61

4.Factoring şirketleri hakkındaki yanlış anlaşılmaların factorlerce özel bir tanıtım ile ortadan kaldırılmasıdır.¹¹⁵

Factoring işlemi, yalnız ithalat, ihracat factoringi olarak yapılmaz. Yurt içi alacakların factoringi de söz konusu olabilir. Dünya factoring cirosunun önemli bir kısmını yurtiçi factoring oluşturmaktadır.¹¹⁶ Dünya factoring cirosunda İtalya, ABD ve İngiltere üç sırayı almaktadır.¹¹⁷

CİRO (MİLYON DOLAR)			TÜRKİYE	
YIL	DÜNYA	FCI ÜYELERİ	YURTDIŞI	TOPLAM
2000	580,172	277,122	921	5,943
2001	617,108	281,612	990	3,552
2002	760,423	350,190	1,260	4,476
2003	950,490	464,019	1,413	6,663
2004	1,161,290	591,209	2,093	10,733

TABLO 1: Dünya Factoring Hacmi

2000-2004 Yılları Kıtalara Göre Factoring Hacmi (Tablo 2-6)

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	352,196	35,040	385,376
AMERİKA	129,894	4,258	117,662
AFRİKA	5,171	88	5,259
ASYA	60,908	4,066	64,974
AVUSTRALYA	6,798	112	6,901
TOPLAM	554,958	43,564	598,522

TABLO 2: 2000 Yılı (Milyon Dolar)

¹¹⁵ Luis Moskowitz, **Modern Factoring and Commercial Finance**, New York, 1977, s. 11

¹¹⁶ Ünal Kocaman, "Factoring", **Vergi Dünyası**, Sayı:121, Eylül 1991, s. 45

¹¹⁷ İsmail Emen, "Türkiye'de Factoring'in Genel Esasları", **Türkiye'de Factoring Semineri, İAV**, İstanbul, 1996, s. 23

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	393,007	33,751	421,489
AMERİKA	134,397	5.162	114,442
AFRİKA	5,096	125	5,221
ASYA	64,835	4,314	68,469
AVUSTRALYA	7,380	108	7,488
TOPLAM	604,715	43,460	648,175

TABLO 3: 2001 Yılı (Milyon Dolar)

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	514,669	41,829	548,974
AMERİKA	133,628	5,684	121,065
AFRİKA	6,311	203	6,513
ASYA	68,531	5,903	74.434
AVUSTRALYA	10,408	84	10,492
TOPLAM	733,547	53,702	760,423

TABLO 4: 2002 Yılı (Milyon Dolar)

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	639,023	44,646	683,669
AMERİKA	124,871	5,806	130,678
AFRİKA	7,050	250	7,300
ASYA	102,495	8,875	111,370
AVUSTRALYA	17,383	91	17,474
TOPLAM	890,821	59,669	950,490

TABLO 5: 2003 Yılı (Milyon Dolar)

	YURTIÇİ	YURTDIŞI	TOPLAM
AVRUPA	760,112	66,768	826,880
AMERİKA	140,081	8,546	148,627
AFRİKA	10,010	231	10,241
ASYA	134,148	16,581	150,679
AVUSTRALYA	24,781	82	24,863
TOPLAM	1,069,132	92,158	1,161,290

TABLO 6: 2004 Yılı (Milyon Dolar)

2.3. Factoring İşleminin Temel Fonksiyonları

Factoring işleminin temel fonksiyonlarını 3 ana başlık altında toplamak mümkündür.

1. Garanti Fonksiyonu
2. Tahsilat ve Muhasebe Fonksiyonu
3. Finansman Fonksiyonu¹¹⁸

Factoring'in ticari işletmelere sunduğu bu üç temel fonksiyon ile işletmelerin can damarı olan nakit akışı hem kopmamış, hem de güvenilir bir şekilde hızlanmış olur.¹¹⁹

2.3.1. Garanti Fonksiyonu

Firmalar açısından 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 garanti fonksiyonu, gerekli istihbarat ve araştırmaların yapılmasından sonra satışlardan doğan alacakların factor şirketi tarafından güvence altına alınması, alacağın borçlu tarafından ödenmemesi halinde, satıcıya ödeme garantisinin verilmesi olarak ifade edilmektedir.¹²⁰ 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

¹¹⁸ Burhanettin Tandoğan, **Risk Analiz Tekniklerine Yönelik Finansal Tablolar Analizi ve Finansal Yöntemlerin Değerlendirilmesi**, Bursa, 2002, s. 252

¹¹⁹ Özcan Kaşlıoğlu, a.g.e., s. 254

¹²⁰ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 552-553

işlevi malın noksan, bozuk olması gibi mala ilişkin riskleri içermemektedir.¹²¹ Bu durumda ortaya çıkan kayıp müşteriye ödenmemekte ve factor kuruluş tarafından itiraza konu olan fatura miktarı cari hesaptan düşülmektedir.¹²²

Satıcı riskin factor kuruluş tarafından üstlenildiği bir factoring türünü talep etmişse borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi veya iflas etmesi ile alacakların tahsil edilmemesi riskini factor kuruluşa devretmiş olmaktadır. Kuşkusuz bu risk devri satıcının mal yada hizmetlerdeki maddi ve hukuki sorumluluğunu ortadan kaldırmamaktadır. Satıcı sigorta şirketlerine başvurarak ticari riskten kurtulabilirse de söz konusu kaybın tamamını ödemediği için factoring daha avantajlıdır.

Riski üstlenen factor kuruluşun bunu nasıl karşılayabileceği de garanti işlevinde ayrı bir önem taşımaktadır. Factoring anlaşmasıyla alacakların mülkiyetinin factor kuruluşa geçmesi ile satıcı, alacakların tahsil hakkını, özellikle teminatların nakde çevrilmesi hakkını, sözleşmenin imzalanmasından sona ermesine kadar, factor kuruluşda olmasına izin vermektedir.

Riski üstlenmiş olan factor, borçlunun iflas etmesi yada konkordato ilan edildiği gün ödeme güçlüğüne düşmesi halinde ise vadeden itibaren 90 gün içinde satıcıya ödemedede bulunur.¹²³

2.3.2. Tahsilat ve Muhasebe Fonksiyonu

Factoring işleminin hizmet fonksiyonu satıcı firmanın muhasebe kayıtlarının tutulması, kredi kontrolü, tahsilat hizmetleri, piyasa istihbaratları gibi işlevleri içermektedir.¹²⁴

Factoring'in satıcı firmalara sunduğu en yararlı hizmet yapılan kredili satışların muhasebeleştirilmesinin factor tarafından üstlenilmesidir. Böylelikle satıcı kredili mal alan her

¹²¹ İhsan Bahri Bellek, "Factoring İşlemleri ve Vergilendirme Özellikleri", **Vergi Sorunları Dergisi**, Sayı:73, Temmuz-Ağustos, 1994, s.60

¹²² Beratiye Öncü, "Factoring Hizmetleri ve Uygulaması", **İGEME Dış Ticaret Bülteni**, 30 Mayıs 1986, s.26

¹²³ Hafize Meder, a.g.e., s. 9-10

¹²⁴ M. Vefa Toroslu, **Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul, 1999, s.7

müşterisi için ayrı ayrı hesaplar açma ve bu hesapları izlemek yükünden kurtulmaktadır. Bu teknikle, değişik müşterilere yapılan kredili satışlar sanki tek bir alıcıya yapılmış gibi factor kuruluş hesabına kaydedilerek bu satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtları factor tarafından tutulmaktadır. Bu zorunluluk factor kuruluşun, diğer firmalara oranla daha modern bilgisayar ve haberleşme sistemlerine sahip olmasını ve daha etkili ve az maliyetli çalışmalarını gerektirmektedir. Factor kuruluşlar verecekleri bu hizmet karşılığında satışların %0,5 ile %2,5'i arasında bir hizmet komisyonu tahsil ettiklerinden, satıcı firmaların bu hizmeti talep ederken kendilerince yapılması halinde oluşacak maliyetle ödediklerini karşılaştırmaları doğal olacaktır.

Factoring'in diğer önemli hizmetlerinden biri de alacakların factor kuruluş tarafından izlenerek vadesinde tahsil edilmesini sağlamaktır. Vadesinde ödenmeyen alacakların takibini ve hukuki işlemlerin yürütülmesini de üstlenen factor kuruluş satıcı firmanın günlük veya aylık nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunlarla uğraşmayıp, işletmenin diğer sorunlarına zaman ayırmalarına imkan tanımaktadır.¹²⁵ Factoring şirketleri kendi müşterilerinin ve alıcı firmaların çalıştığı sektörleri yakından takip ederler ve bu sektörler hakkında güncel bilgiye sahip olurlar. Factoring şirketleri bu bilgileri pazarlama politikalarına katkıda bulunmaları için müşterilerine aktarırlar.¹²⁶

2.3.3. Finansman Fonksiyonu

Finansman fonksiyonu factoring işleminin temel işlevlerinden birisidir.¹²⁷ Nakit yönetimi ile alacakların nakte dönüşümü hızlanır. İşletmenin büyümesi için gerekli olan nakit alacaklardan elde edilmiş olur. Satışlara bağlı olarak "satışlara paralel bir seviye" gösteren bu tür finansman sadece factoring ile mümkün olabilir. Bu şekilde yöneticiler işletmenin

¹²⁵ Niyazi Erdoğan, **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetim-Çağdaş Finansman Teknikleri**, Ankara, 1995, s. 154

¹²⁶ M. Vefa Toroslu, a.g.e., s. 7

¹²⁷ M. Vefa Toroslu, a.g.e., s. 6

büyümesi için gerekli planlarını hazırlarken en güvenilir nakit akım tablolarını da hazırlayabilirler.¹²⁸ Bu yöntemle satıcı firma, ödeme riskini factore devrederek iç ve dış pazardaki satışlarını genişletebilir. Factor kuruluş tarafından yapılacak ön ödeme ile ham madde peşin alınabilir, bu maliyeti düşürerek rekabet gücünü artırır. Ayrıca factoring yoluyla sağlanan finansman banka kredilerine göre daha düşük maliyetlidir. Bu da firmanın vadeli satışlarını genişletici bir etkidir.

İthalatçı ödemeyi kendi ülkesindeki factore yapacağı için akreditif açmaya gerek kalmadığından, ihracatta açık hesap ve mal mukabili satış gibi vadeli satış olanakları getirmekte, rekabeti artırmakta ve ihracatçının daha güvenilir biçimde yeni pazar ve yeni müşterilere kavuşmasına olanak sağlar.

Dış alıcıların ödeme güçlülüğü içine düşmeleri durumunda ihracat bedellerinin ödenmesi factoring şirketleri tarafından garanti edilmiş olduğundan, ülkenin bu kanaldan uğrayabileceği döviz kaybının da önüne geçilir.

İç factoring açısından bakıldığında ise, factoring ödememe riskini ve tahsilat sorunlarını ortadan kaldırarak işletme yöneticilerinin üretim, kalite ve pazarlama gibi asıl işlevlerine dönmelerine olanak verir.¹²⁹

Factoring yoluyla müşteri alacaklarının finansmanında iki yöntem kullanılmaktadır. Ön ödeme veya avans yöntemi ve iskonto yöntemidir.

1.Avans (ön ödeme) Yöntemi: Uygulamada genellikle müşteriye % 80 peşin ödeme yapılmaktadır. Bunun için alacağın oluştuğunu gösteren fatura suretleri veya malın gönderildiğine ilişkin belgelerin ibrazı yeterli olmaktadır. Böylece, müşteri alacaklarının karşılığını vadesinden önce avans olarak almakta ve finansman sorununu çözmektedir. Finansman hizmeti veren factoring şirketi, her alıcının riskine göre ayrı bir işlem hacmi ve limiti belirlemektedir. Alacağın vadesi

¹²⁸ Özcan Kaşlıoğlu, a.g.e., s. 253

¹²⁹ Halil Seyidoğlu, a.g.e., s. 436

geldiğinde, tahsil edilen alacağın % 20'si factor'ün faiz ve komisyonu olarak düşüldükten sonra kalan satıcıya ödenmektedir.

2.İskonto Yöntemi: Bu yöntemde ise, önce alacakların peşin değeri hesaplanmaktadır. Daha sonra factor kuruluşun komisyon tutarı ve yaptığı masraflar düşülerek kalan tutar müşteriye ödenmektedir.¹³⁰

2.4. Factoring'in Çeşitleri

İşlemlerin ve factorler'in farklı gereksinimleri göz önüne alınarak, factoring hizmetlerinde çeşitlemelere gidilmektedir. Öte yandan factor şirketleri belirli konularda uzmanlaşmışlardır. Bu nedenle, factor'ler işletmelerin istedikleri tüm hizmetleri vermeyebilirler.

Factoring işlemleri; coğrafi bakımdan alacakların yapısı, hizmetlerden yararlanma biçimi, sözleşmelerde tarafların anlaşma koşulları, ithalatçının durumu, riskin boyutları ve pazar alanına göre çeşitli şekillerde gruplandırılabilir. Ancak, factoring çeşitlerinin kesin çizgilerle birbirinden ayrılmadığını belirtmekte yarar vardır.¹³¹

Factoring işlemlerini;

- 1.İskonto esasına göre peşin ödemeli factoring
- 2.Vade esasına göre uygulanan factoring
- 3.Full servis-rücu edilemez factoring
- 4.Full servis-rücu edilebilir factoring
- 5.Full servis-açıklanmamış rücu edilebilir veya edilemez factoring
- 6.Yurt dışı veya ihracat factoring'i
- 7.Yerel veya yurtiçi factoring
- 8.İthalat factoring'i başlıklar altında inceleyeceğiz.

¹³⁰ Burhanettin Tandoğan, a.g.e., s. 254

¹³¹ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, Bursa, 1998, s.8

2.4.1. İskonto Esasına Göre Peşin Ödemeli Factoring

Satıcı bazen nakit sağlama amacıyla factoring şirketine başvurur. Bu durumda factoring sözleşmesinde diğer factoring hizmetleri yer almadığından factor yalnızca faturaları iskonto ederek satıcıya nakit sağlamakta ve karşılığında geleneksel factoringe nazaran daha düşük oranlı hizmet komisyonu almaktadır. Satıcı ise, muhasebe kayıtlarını kendi tutmakta ve tahsilatla ilgili riski üstlenmektedir.

Factor kuruluş alacakların yaklaşık % 80'ini peşin ödemekte ve kalan kısmı emniyet marjı olarak elde tutmaktadır. Ödenen bu % 80 'lik avans karşılığında faiz alınmaktadır.¹³² Bu yöntem satıcıya, faturanın vadesi dolmadan nakit temin etme imkanı sağladığından, satıcı firma fatura iskontosu yolu ile alacağını daha çabuk paraya dönüştürülebilir.¹³³

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.

- Yeni teknoloji kullanmak,
- Küçük şirketleri de içine alan, yeni yönetim boyutları olan pazarlara açılmak,
- Bölgesel kapsamlı genişleme,
- İhracat hizmetlerini geliştirme.¹³⁴

İskonto faiz oranı belirlenirken uluslararası piyasalarda uygulanan LIBOR (London Interbank Offer Rate) oranı esas alınmaktadır. İskontolu factoring özellikle banka kredileri kullanmakta güçlük çeken firmalar için önemli bir finansman kaynağı olmaktadır.¹³⁵

¹³² Hafize Meder, a.g.e., s. 16

¹³³ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 555

¹³⁴ Nevzat Tetik, **Türkiye'de Factoring İşlemleri ve Factor Şirketlerinin Yapısal Sorunları**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 1998, s. 18

¹³⁵ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s.1156

2.4.2. Vade Esasına Göre Uygulanan Factoring

Finansman desteğinin verilmediği, sadece vadede tahsilat yapılmasının müşteriye garanti edildiği factoring çeşididir. Factor, borçlunun hesabı ile ilgili kredi şartlarını ve miktarını kabul eder. Bunu yaparken kabul edilen kredi miktarı kadar bir kredi riskini de kabullenmektedir. Factorlenen müşteri alacaklara karşı avans alamaz, vade gününde factor tarafından tüm miktarın ödemesi yapılır.

Factoring maliyet enflasyonunu giderici bir tedbir olarak da düşünülebilir. Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkı, fiyat artışlarına neden olmakta ve enflasyonu körüklemektedir. Factoring işlemlerinin maliyeti vade farkı maliyetlerinden daha az olduğundan, factoring'in yaygın kullanışı maliyetler, dolayısıyla fiyatları düşürücü bir etki yapacaktır.¹³⁶

Vadeli factoringde iki tür ödeme bulunmaktadır:

- 1.Özellikle mevsimli satışların olduğu sanayi kollarında factoring satıcı firmaya ancak alacağı müşteriden tahsil ettikten sonra ödeme yapmaktadır.
- 2.Her bir hesap için daha önceki tahsilat süreleri dikkate alınarak belirlenen bir tarihte ödeme yapılır. Ortalama tahsilat sürelerinin hesaplanmasında satıcı firmanın geçmiş hesapları ve alacaklarının dönüş hızı dikkate alınır.¹³⁷

2.4.3. Full Servis-Rücu Edilemez Factoring

Full servis factoring, genellikle üretici ile factor arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma niteliğinde olmaktadır. Buna göre üretici işletme, herhangi bir mal veya hizmet satışı yaptığı zaman, ortaya çıkan alacaklarını hemen factor kuruluşu satmaktadır. Full servis

¹³⁶ Özcan Kaşlıoğlu, a.g.e., s. 259

¹³⁷ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s.1155

factoring'de işletme, fatura üzerine bir kayıt düşerek, alacakların factoring şirketine devredildiğini belirtmektedir.¹³⁸

Alıcının mali güçlüğü düşmesi sebebiyle tahsil edilemeyen, limit dahilindeki alacaklar factor kuruluş tarafından satıcıya ödenir. Burada dikkat edilmesi gereken konu, factor kuruluşun verdiği garantinin alıcının ödeme güçlüğü içinde bulunması halini kapsamaktadır. Malların nitelik ve niceliğinde bir kusur bulunması ile ilgili risk factor tarafından kabul edilmez.¹³⁹ Vadeli alacakların factoring şirketi tarafından satın alınması ve satıcı firmaya ön ödeme yapılmasından dolayı; vadeli alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda factor müşterisine rücu edememekte ve bütün zararı kendisi üstlenmektedir.

Bu tür factoring işlemlerinde bütün riski factor kuruluş üstlenmiş bulunmaktadır. Bundan dolayı factoring şirketleri ileride doğabilecek zararlarını en alt düzeye indirmek için ciddi bir piyasa araştırması yaparak rücu edilemez factoring işlemi yapmaktadırlar.¹⁴⁰

Bu tür factoring'in en önemli üstünlüğü, işletmenin müşterilerinden olan alacaklarını, factor'e devrederek, alacak hesabının tek bir kaleme indirgenmesidir. Buda, işletmeye satışlarının yönetimi ve muhasebesi açısından önemli bir kolaylık sağlamaktadır. İşletme açısından üstünlük olarak, alacakların tahsili, ihbarname gönderilmesi, yasal yollara başvurma ve kredi riski gibi risklerin ortadan kalkmasıdır. Görüldüğü gibi, full servis factoring sözleşmesinde alacakların yönetimi factor kuruluş tarafından yapılmaktadır.

Factor kuruluş esas olarak alacakların satın alınması işi ile ilgili factor kuruluşların müşterilerine ne zaman tahsil edileceği önemlidir. Factor kuruluşların müşterilerine ne zaman ödeme yapacakları yapılan sözleşmelerde belirlenir. Ancak rücu edilemez factoring sözleşmelerinde, ödeme, alacakların satın alınmasından belli bir süre sonra yapılmaktadır. Bu tür anlaşmalara "sabit vadeli" (fixed maturity period) factoring denilmektedir.

¹³⁸ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s.8

¹³⁹ **Toprak Factoring**, Factoring Bilgi Kitabı, İstanbul, 1997, s.2

¹⁴⁰ M. Vefa Toroslu, a.g.e., s. 10

Sabit vadeli anlaşmaların, işletmelerin nakit akışlarını düzenlemelerine faydası vardır. Özellikle, orta büyüklükte ve gelişen işletmeler için düzenli nakit akışının büyümeye katkısı büyüktür.

Öte yandan, factor kuruluş, işletmeye tahsilat yaptıkça da ödeme yapılabilir. Yurt içi factoring işlemlerinde full servis hizmeti, işletmenin tüm alacaklarını factor'e ciro etmesi koşuluyla yapılmaktadır. Aksi halde, işletmenin yalnızca riskli alacaklarını ise, kendisinin tahsil etmesi söz konusu olabilir.

Yurt dışı factoring'de işletmenin tüm alacaklarının factor'e devredilmesi, söz konusu olmayabilir.¹⁴¹

2.4.4. Full Servis-Rücu Edilebilir Factoring

Bu yöntemde factor kuruluş, yalnızca alacağın tahsili ile uğraşır, hiçbir risk üstlenmez. Temel bir özelliği de factor'un, yaptığı ödeme için her zaman satıcıya başvurma olanağına sahip bulunmasıdır.¹⁴²

Alacaklar factor'e temlik edilmekle birlikte, borçluların ödemede bulunmaması halinde factor satıcıya rücu edilebilir. Ancak bu türde de, geleneksel factoring'de olduğu gibi, borçlu hakkında ciddi bir araştırma yaparak ödeme güçlerine göre kredi limitlerini tespit etmek factor'ün görevidir. Ayrıca factor alacakların tahsili, satış defterlerinin muhasebe ve yönetimi, borçlunun factor kuruluşundan haberdar edilmesi ve ek finansman sağlanması fonksiyonlarını da yerine getirmektedir. Ticari riskin üstlenilmesi nedeniyle de alınacak komisyon, geleneksel factoringden daha azdır.¹⁴³

Bu yöntemde ödenmeyen borçlara karşı koruma yoktur. Ancak genel kabul görmüş factoring uygulamalarında ödeme vadesi takip eden 30 gün ile 90 gün arasında, sözleşme ile belirlenen ek süre sonunda satıcıya rücu ederek, likidite riskinin şirketin finansal dengesini

¹⁴¹ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 154-155

¹⁴² Halil Seyidoğlu, a.g.e., s. 437

¹⁴³ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 156

bozucu etkisi önlenmiş olur. Bu zaman dilimi içinde, factor kuruluş dışında, şirket yönetimi de borcun tahsili çabalarına aktif olarak katılır. Süre sonunda factor kuruluş, satıcının hesabını borçlandırarak şüpheli olacak riskini tamamen satıcıya devreder.

Süreç içinde doğacak şüpheli alacakların artması durumunda, factor müşteri hesabı yönetimi ve tahsilat işlemine 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 huzursuzluk doğurması olağandır. Bu nedenle factoring sözleşmesinin, factor kuruluş ile satıcı arasındaki iyi ilişkileri koruyucu ve ihtiyaçlara cevap verecek şekilde hazırlanması sistemin iyi işlemesinin teminatıdır.¹⁴⁴

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 ödenmemesi durumunda söz konusu alacaklar satıcı kayıtlarında şüpheli alacaklar tutarı içinde görülecektir.¹⁴⁵

2.4.5. Full Servis Açıklanmamış Rücu Edilebilir veya Edilemez Factoring

İşletme, factoring anlaşması yaptığı için gizli tutulması kaydıyla, full servisin sağladığı tüm hizmetlerden yararlanmak isteyebilir. Böyle bir durumda işletme, ayrı bir pazarlama şirketi kurarak, faturaları pazarlama şirketi adına düzenler.

Bu durumda yeni kurulan şirket, factor kuruluş olmaktadır. Factor ile işletme arasında bir factoring anlaşması yapılarak, pazarlama şirketinin, üreticinin tüm alacaklarını satın alacağı, üretici işletmenin de tüm satışlarının faturalarını pazarlama şirketi adına düzenleyeceği taahhüt edilir.

¹⁴⁴ M. Aykut Öncel, **Factoring Finansman Tekniği ve Türkiye**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989, s. 162

¹⁴⁵ Pırlı Özkol, **Factoring ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1993, s.39

Böyle bir durumda, müşterilere ayrıca bilgi verilmesi gerekmektedir. Factoring, işletmeye, tüm hizmetleri verebileceği gibi, kredi sigortası da sağlayabilir.

Yeni bir pazarlama şirketinin kurulma masrafları, telefon, posta, kira, kırtasiye ve genel giderler nedeniyle oldukça yüksektir. Bundan dolayı, açıklanmamış rücu edilebilir veya edilemez factoring şirketi, çok büyük işletmeler tarafından kurulur.

Genel olarak, işletmelere, factoring masrafları, satışların % 0,5'i, ile % 3'ü arasında değişmektedir. Rücu edilebilir factoring'te ise, masraflar % 0,2 ile % 0,5 oranında değişebilir.¹⁴⁶

2.4.6. Yurt Dışı veya İhracat Factoring'i

Bu uygulamada alacak riski, borçlu ülkedeki muhabir factoring şirketi tarafından üstlenilir ve ihracatçıya finansman desteğinde bulunulur.¹⁴⁷ İhracat factoring'i, alıcının başka bir ülkede olduğu durumlarda gerçekleştirilen factoring işlemidir. Burada factoring işlemine konu olan alacak ihracat işleminden kaynaklanmaktadır. Bu factoring'de alıcı, ithalatçı ve satıcı da ihracatçı sıfatlarını üstlenmektedir. İhracat factoring'inde yurt içi factoring'e oranla daha fazla risk unsuru bulunduğundan muhabir bir factor kuruluşun hizmetlerinden yararlanır. Bu muhabir bazen factor'ün şubesi veya temsilcisi bazen de ithalatçının ülkesindeki bir başka factoring şirketi olmaktadır. Muhabir factor ithalatçının ülkesindeki gerekli istihbaratları yaparak limit onayını ihracatçının ülkesindeki factor kuruluşa bildirir. İhracat factoring'i, factor'ün birçok yabancı ülkede muhabir ilişkisi kurması gerektiği için yurt içi factoring'e göre daha geniş bir örgütlenme gerektirmektedir.¹⁴⁸

İşlem alıcılarının kredibilitelerini tespit edebilmek için factor'un satıcıdan yurt dışında bulunan alıcıları ile ilgili aşağıdaki bilgileri istemesi ile başlar.

-Satıcının üç yıllık finansal tabloları,

¹⁴⁶ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 155-156

¹⁴⁷ Halil Seyidoğlu, a.g.e., s. 436

¹⁴⁸ M. Vefa Toroslu, a.g.e., s. 9

- Alıcının adı,
- Alıcının adresi,
- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi (toplam ihracat),
- Alıcının bankası,
- Vade,
- Ortalama fatura tutarları
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcının onayına bakılır).

Factoring şirketi, bu bilgileri ithalatçının (alıcı) ülkesinde bulunan muhabir factoring şirketine gönderir. Muhabir factoring şirketi bu alıcı firmaları inceler ve alıcının kredilibitesine göre garanti limitlerini saptar. Bu limitler dahilinde alıcıların ödememe veya mali güçlüğü düşmeleri halinde belli oranda garanti sağlanır. Bu risk üstlenme ve tahsilat fonksiyonları karşılığında muhabir factoring şirketi fatura bedeli üzerinden bir komisyon alır.¹⁴⁹

2.4.7. Yerel veya Yurt İçi Factoring

Alıcı, satıcı ve factor kuruluşun aynı ülkede bulunduğu factoring işlemidir. Bu factoring, mal ve hizmet satan firma ile ticari borçlular arasında, factoring'e konu olan ülke içi vadeli ve vadesiz satışlarla ilgili alacakların temliğini içermektedir.

Yerel factor kuruluş, satıcı firmanın ülke içinde yaptığı kredili satışlarla her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, ülke içindeki alacakların tahsil-takibi, ek finansman temini, firmanın ülke içindeki potansiyel, mevcut müşterilerinin mali durumları hakkında bilgi toplaması ve piyasa araştırmaları yapılması hizmetlerini sunmaktadır.¹⁵⁰

¹⁴⁹ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 348

¹⁵⁰ Levent Varlık, **Tacir Bankacılık**, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Vakfı, Ankara, 1987, s. 116

Yerel factoring, Dünya factoring cirosunun %95'ini oluşturmaktadır. Yerel factoring'ın Türkiye'deki payı ise, 1997 yılı itibariyle % 23 civarındadır.¹⁵¹

2.4.8. İthalat Factoring'i

İthalat factoring şirketinin muhabir aracılığı ile yurtdışındaki müşteri firmaya, ithalatçının ödeme zorluğu yaşaması durumunda, kendisinin ödeme garantisi verdiği bir factoring türüdür. Bir anlamda, ihracat factoring işleminin tersidir. Gerek, ihracat factoring'i ve gerekse ithalatçı factoring işlemlerine ikili factoring sistemi adı verilmektedir.

Uluslararası factoring işlemlerinde, bu hizmetleri veren şirketler, uluslararası factoring kuruluşlarına üye olup, bu kuruluşlarla sürekli irtibat içerisindeyler.¹⁵²

¹⁵¹ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s.12

¹⁵² İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 348-349

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FACTORING İŞLEMİNİN AVANTAJ-DEZAVANTAJLARI VE İŞLEYİŞİ

3.1. Factoring İşleminin Avantajları

Factoring dünyada çok uzun bir süreden beri kullanılan pratik, çağdaş bir finansman tekniğidir. Ülkemizde factoring'den söz edildiğinde akla hemen ihracat ve ihracattan doğan alacakların factore satılması gelmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde bu konu, yani uluslar arası factoring, genel factoring başlığının sadece bir bölümüdür. Başka bir deyişle, ülkemizde henüz çok sınırlı iç ticaret factoring'i gelişmiş ülkelerde yaygın olup, factoring aslında doğuşu ve gelişmesini önce iç ticarete borçludur. Uluslar arası factoring bütünün bir parçası olup onun ülke dışındaki uzantısından ibarettir.¹⁵³

Factoring'in yararlarını; satıcı firmaya, factoring kuruluşlarına ve ülke ekonomisi açısından avantajları başlıkları altında incelemek gerekmektedir.¹⁵⁴

3.1.1. Satıcı Firmalara Sağladığı Avantajlar

Factoring'in verdiği hizmetlerin tümü, bu hizmeti alan işletmelere önemli avantajlar sağlamaktadır.¹⁵⁵

1.Eğer factoring şirketi, finansman hizmeti yapıyorsa, müşteri firmanın alacaklarını, vadesinden önce, kısmen ödemektedir. Bu durumda şu yararlar sağlamış olacaktır.¹⁵⁶

¹⁵³ Haluk Erdemol, **Factoring'in Hukuksal Yapısı**, Dünya Gazetesi Factoring Eki, 17 Ağustos 1992, s. 2

¹⁵⁴ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 167

¹⁵⁵ Rauf Baysal, "Faturanı Kes Alacağımı Devret", **Ekonomist**, Sayı:41, 13 Ekim 1991, s.49

¹⁵⁶ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 530

-Her şeyden önce müşterinin nakit sorununu çözerek ona finansman sağlar.¹⁵⁷ Kısa vadeli bir finansman aracı olarak ortaya çıkan factoring firmanın acil çalışma sermayesi ihtiyacını giderir.

-Anlaşmanın yapılmasından sabit minimum bir sürenin (genellikle bir yıl) geçmesinden sonra müşteri anlaşmadan vazgeçerse, kendisine maddi bir külfet yüklenmez.¹⁵⁸

-Yurtdışı işlemlerinde işletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabildikleri bu esnek finansman sayesinde fon alışlarını önceden planlama imkanı sağlar.¹⁵⁹

-Gerçekçi nakit akış planı sayesinde mevsimler olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimi kolayca karşılanır. Kredi kurumlarına yaptığı düzenli ödemelerle firma, kredi değerliliğini artırır.

-Satış sonrası factor'un verdiği ön ödeme ile işletme, hammaddeyi peşin alarak önemli indirimler sağlar ve böylece üretim maliyetlerini düşürür.¹⁶⁰

-Nakit imkanlarının artması, alacaklıların azalması, dolayısıyla bilançonun pasif kalemlerindeki iyileşme şirketin öz sermayesini güçlendirir.¹⁶¹

-Factoring ile ithalatçılar da pahalı kredi mektupları ve akreditif gibi işlemlerden kurtulur, işlemler daha hızlı gerçekleşir.¹⁶²

-İhracatta factor kuruluşun verdiği ön ödeme döviz olacağından, kambiyo borcu hemen kapatılır ve KDV başvurusu anında yapılır. Ayrıca döviz, en yüksek kuru veren bankada ya da döviz bürosunda bozdurma şansı doğar. Oysa akreditifle gelen döviz aynı bankada bozdurmak zorundadır.

¹⁵⁷ B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 31

¹⁵⁸ Ç. Berna Kocaman, **Finansal Piyasalar (Kurumlar Teknikler ve Araçlar)**, Ankara, 2004, s. 226

¹⁵⁹ Cemil Özyurt, "Factoring'in Sağladığı Avantajlar", **Dünya Gazetesi**, 14 Ocak 1997, s.4

¹⁶⁰ **Ekonomik Trend**, "Factoring ile Tanış", Yıl:3, Sayı:5, 29 Ocak 1995, s.36

¹⁶¹ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 168

¹⁶² Lori Ioannow, "The Trade Factor", **International Business**, May 1995, s. 47

- Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır. İşletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir ve banka kredisi kullanma hakkı saklı kalır.¹⁶³
- İşletme cari işlem düzeyiyle bağlantılı olarak finansman imkanı elde eder. İşletmenin finansman dengesi bilanço oranlarından belirlenir.
- Factor kuruluşun yaptığı ön ödeme işletmeye nakit girdisi sağladığı için diğer işletmelere oranla rekabet etme gücü artar.
- Müşteriye açık kredi şeklinde 90 güne kadar kredi imkanı tanır, akreditif açma zorunluluğunu kaldırır.
- Optimum kaynak kullanımını ve stok düzeyi sağlar.
- Büyüme dış kaynaklar yerine satışlarla finansman edilir.¹⁶⁴
- Rücu edilmez factoring sözleşmesiyle, işletmenin alacaklarını tahsil edememe riski ve likidite sorunu çözülür.
- Factor'e devredilen alacaklar, işletmelerin likiditesini olumsuz yönde etkilemez.¹⁶⁵

2. Eğer factoring şirketi, garanti-tahsilat hizmeti yapıyorsa;

- Factoring hizmetinden yararlanan firmanın, kredili satış tutarlarını vadesinde ödeyip ödenmediği endişesi olmaz. Böylece kaynak yönetimi basitleşir.
- Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini factor kuruluş üstlendiği için satıcı firma kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünden kurtulur.¹⁶⁶
- Factor şirketlerin yurt dışı piyasalara ait bilgileri toplaması ile özellikle orta ve küçük ölçekli firmalar dış pazarlara daha kolay girebilmektedir.

¹⁶³ Rauf Baysal, Tolga Kağan Koç, "Gelişen Finans Teknikleri", **Capital Guide**, 6/ 1994, s.28-29

¹⁶⁴ Sudi Apak, **Uluslararası Finansal Teknikler**, İstanbul, 1995, s. 96-97

¹⁶⁵ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 17

¹⁶⁶ İlker Parasız, Kemal Yıldırım, a.g.e., s. 367

-Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan, işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcıların mali durumundan en kısa zamanda haberdar olurlar.

-Akreditif sözleşmelerinde çok küçük evrak hataları olsa bile ithalatçı kötü niyetli ise, malı kullanır ve parayı ödemeyebilir. Factoring bu olasılığı ortadan kaldırır.¹⁶⁷

-Tahsilatın takibi firmalara zaman kaybettirir. Üstelik aksayan, ödenmeyen alacaklar hem üretimi engeller hem de idari takip, kanuni takip ve avukat masrafları nedeniyle ek mali yük getirir. Oysa karşısında güçlü ortaklı bir factoring şirketi gören borçlu söz konusu borcun ödenmesine öncelik taşıyacaktır.

-İşletmeler factoring sayesinde bir istihbarat ve tahsilat departmanına ihtiyaç duymadıklarından zaman ve finansal açıdan tasarruf sağlarlar.¹⁶⁸

-Factor kuruluş tarafından toplanan bilgilerle işletmelerin ihracat potansiyeli artar.

-Alıcı ile ortaya çıkabilecek farklı lisan sorunları, factor kuruluş tarafından çözülür.

-KOBİ'lerin tahsilat sorunları çözülerek, sağlıklı bir şekilde büyümelerine yardımcı olunur.

-Açık hesap şeklinde yapılan satışlar artar ve bu şekilde ortaya çıkan alacaklar güvenli hale gelir.¹⁶⁹

-Factoring sistemi, alıcı ile satıcı arasındaki ilişkiyi, pazara ait bilgileri yenileyerek ve canlı tutarak kuvvetlendirir. Böylece yanlış kredilendirme ve

¹⁶⁷ Ekonomik Trend, a.g.m., s. 36

¹⁶⁸ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 17-18

¹⁶⁹ Ç. Berna Kocaman, **Finansal Piyasalar**, a.g.e., s. 233

müşteriye gereken ilgiyi, güveni göstermemekten kaynaklanan pazar kayıplarına engel olur.¹⁷⁰

-Factoring şirketi, tahsilat garantisi sayesinde müşteri firmanın alacaklarını belli limitler içerisinde % 100 garantileyebilmektedir. Garanti süresi dolmadan veya limit iptalinden önce yapılan sevkiyatlardan doğan alacaklar da factoring şirketinin garantisi altındadır. Böylece müşteri firma, yeni piyasalara girerken müşterilerin ticari riskini dikkate almayabilir.

-Uluslararası işletmelerde alacaklının, borçlunun ülkesindeki hukuki düzenlemeler hakkında bilgiye sahip olması, anlaşılabilirlik durumunda, para ve zaman tasarrufu bir güvence yaratır.¹⁷¹

3.1.2. Factoring Kuruluşlarına Sağladığı Avantajlar

Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de factor kuruluşlar güçlü banka yada finans kuruluşların ortaklıkları halinde çalışmaktadırlar. Bu şirketler pazar araştırması ve analizlerle, pazardaki büyük firmaları bankalara kanalize edebilmektedirler. Factoring firmalarının artması da hizmet kalitesinin artmasına ve fiyatların rekabet nedeniyle düşmesine neden olmaktadır.¹⁷²

Bu kuruluşların da amaçlarının kârlarını maksimize etmek olduğu, piyasadan önemli pay almak için teknik donanım, kaliteli personel, uluslararası ilişkiler ve entegrasyon konularında kendilerini geliştirmeleri zorunludur. Çünkü fazla gelir elde etmeleri, sunacakları hizmet çeşitlerine ve kolaylıklara bağlı olacaktır.¹⁷³

-Factor şirketi, sunduğu hizmetin karşılığında satıcı firma ile yapılan sözleşme çerçevesinde kredili satış üzerinden belli oranda komisyon tahsil etmektedir. Bu

¹⁷⁰ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 351-357

¹⁷¹ Arman Kırım, “**Factoring-Forfaiting Semineri**,” İstanbul, Mayıs 1992

¹⁷² Haluk Erdemol, **Factoring**, a.g.e., s. 17

¹⁷³ Levent Varlık, Türkakın Özcan, Niyazi Gürcan, **Leasing-Factoring-Forfaiting**, Türkiye İş Bankası Yayını, İstanbul, 1985, s.119

komisyon, satıcı işletmenin vermiş olduğu hizmetin karşılığı ile factor kuruluşun rekabet gücüne bağlı olarak serbestçe tespit edilebilmektedir.

-Factor şirketi elde ettiği verileri diğer çalışmalarında da kullanılabilir. Örneğin, satıcı firmanın yaptığı satışların hacmi, geliri ve bunlardaki değişiklikler konjonktörün seyrini sağlıklı bir şekilde yansıtabilmektedir.

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

-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.

-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.

-Büyük ticari firmalar, factoring faaliyetlerine girmekle hem factorlerin hem de bunların arkasındaki bankaların devamlı müşterileri haline gelebilmektedir. Ayrıca ardaki 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 factore daha fazla dayanmaları onları bu kuruluşların birer parçası haline getirebilmektedir.¹⁷⁴

3.1.3. Ülke Ekonomisi Açısından Avantajları

Gerek ülke içi factoring, gerekse uluslararası factoring ülke ekonomisine çeşitli katkılar sağlamaktadır. Bunların başlıcaları şöyle sıralanabilir;

¹⁷⁴ B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 34

-Factoring işlemi her şeyden önce firmaların verimli şekilde işletilmesini sağlayarak, ülke ekonomisine dolaylı katkıda bulunur. Factoring işlemi sayesinde firma, tüm kaynaklarını malın tedariki, üretimi, satışı gibi gerçek ve verimli çabalar üzerinde yoğunlaştıracaktır.

-Müşteri malını vadeli satmakta, fakat karşılığını peşin almaktadır. Böylece ticari hayat canlanmakta, üretim ve dolayısıyla istihdam artmaktadır.

-Factoring faturalı satışlara yönelik bir hizmet olduğu için, gelirlerin belgelendirilerek vergilenmesinde önemli katkı sağlayacaktır.

-Uluslararası factoring'de ihracatçıya ihracat bedelinin ödenmesi garanti edilmek suretiyle, ihracatçının cesurca yeni pazarlara girmesi ve yeni müşterilerle bağlantı kurması, dolayısıyla ihracat gelirlerinin artması sağlanacaktır. İthalatçının ödememesi riskinin gerçekleşmesi halinde riziko ithalatçının ülkesindeki muhabir banka tarafından karşılanacağı için, ülkemizin bir döviz kaybıda söz konusu olmayacaktır. Factoring işleminin sağladığı açık hesap imkanı, uluslararası alanda ülkemizin rekabet şansını da artıracaktır.

-İthalat factoring'i açısından baktığımızda ise, ithalatçılarımız factoring sayesinde akreditif açtırmak zorunda kalmaktan kurtulacaklar, böylece akreditif açtırmakta kullanılan banka limitleri başka alanlarda finansman sağlamakta kullanılabilir. ¹⁷⁵

-Bankaların vade faiz farkına karşılık, factoring işlemleri maliyetlerinin ucuz olması, özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların nakit problemlerini azaltıcı rol oynamaktadır.

-Factoring şirketlerinin, alacakların takip ve tahsil etme işlemlerini yüklenmesi durumunda müşteri firmalar, personel, zaman ve bürokratik işlemlerden tasarruf

¹⁷⁵ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 352

yapmakta¹⁷⁶ ve bu kaynaklarını başka alanlarda kullanmalarına imkan tanımaktadır.

3.2. Factoring İşleminin Dezavantajları

- Factoring, tutucu firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak kabul edilmekte ve bu firmalara göre factoring'e başvuranlar gerçekten likit olan alacaklarını satmaktadırlar. Bu ise finansman likiditesinin azalmasına neden olmaktadır. Bu açıdan factor'le işbirliğine giden firmalar, piyasadan vadeli mal temininde güçlüklerle karşılaşır.
- 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 maliyeti daha da yükselmektedir.¹⁷⁷ Ancak bu sakınca günümüzün gelişen bilgisayar sistemleri sayesinde, idari giderlerin düşürülmesi yoluyla ortadan kalkacağı da bir gerçektir.¹⁷⁸
- Uluslararası factoring'de, uygun muhabir factor seçilmeyişi veya bulunmayışı factoring'in 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 artırmaktadır.¹⁷⁹

¹⁷⁶ Birgül Subaşı, **Sorularla Factoring**, İTO Yayını, No: 50, İstanbul, 1996, s. 15-16

¹⁷⁷ Mehmet Tomanbay, **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Ankara, 1995, s. 192

¹⁷⁸ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 564

¹⁷⁹ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 18

- Alacakların satışının bazı iş kollarında uygulama olanağı olmayabilir.
- Alacak haklarının satışı, piyasada bazı işletmelerin güven kaybetmelerine neden olabilir. Çünkü alacak haklarının satışı, söz konusu işletmelerin finansman açısından zor durumda oldukları şeklinde finansman sağlayan işletmelerin kredi değerliliğinden şüphe etmekte ve kredili mal satmaktan kaçınmaktadırlar.

3.3. Factoring'in İşleyişi

Factoring kredili satış yapan firmaların bu satışlarından doğan alacak haklarını bankalara veya bu konuda uzmanlaşmış diğer finansman kuruluşlarına satmalarıdır. Bunun için factoring şirketi, satıcı firma ile bir sözleşme imzalamak ve bu anlaşmaya göre firma kredili olarak yapacağı tüm satışlar için factoring şirketinin onayını almak zorundadır. Dolayısıyla firmanın factoring şirketine danışmadan yaptığı kredili satışlardan doğan alacakları factoring şirketini bağlamaz.¹⁸⁰

İşlem alıcılarının kredibilitelerini tespit edebilmek için factor'un satıcıdan aşağıdaki bilgileri alması ile başlar:

- Satıcının son üç aylık finansal tabloları,
- Alıcının adı,
- Alıcının adresi,
- Alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi,
- Alıcının bankası,
- Vade,
- Vadeye göre garanti limiti ihtiyacı,
- Alıcı ile temas kurma izni (satıcı onayına bırakılır).

¹⁸⁰ Sudi Apak, a.g.e., s. 93

Factor, bu bilgilerin ışığı altında, alıcılar hakkında istihbarat yapar ve satıcıya imzalanacak factoring sözleşmesinin şartlarını, komisyonu ve iskonto oranını sunar. Satıcı ile varılacak anlaşma neticesinde karşılıklı olarak factoring sözleşmesi imzalanır ve satıcı artık factor'ün müşterisi olur.¹⁸¹ Factoring işlemi, borçlunun müşteriye yaptığı sözleşme teklifinin müşteri tarafından factoring şirketine sunulmasıyla başlar.¹⁸² Bu arada, satıcı işletmenin müşterilerine birer mektup göndererek, ödemelerin factor'e yapılması gerektiğini bildirmesi gerekir.

Bilindiği gibi, factoring işlemleri, genellikle yurt içi ve yurt dışı factoring olarak ikiye ayrılabilir. Bu nedenle, factoring'in işleyişini ayrı ayrı değerlendirmekte yarar vardır.¹⁸³

3.3.1.Yurt İçi Factoring'in İşleyişi

Yurt içi factoring sözleşmeleri, sözleşmede yer alan tüm tarafların aynı ülkede bulunduğu sözleşme türüdür.¹⁸⁴ Yurt içi factoring'de taraflar üç tanedir. Bunlar satıcı firma, alıcı firma (müşteri) ve aracı kuruluş (factor)'dur. Uygulamada yurt içi factoring şu şekilde çalışır: Yurt içindeki bir firma bir factoring şirketi ile yurt içinde factoring işlemi yapacağını bildirerek factoring anlaşmasını imzalar. Satıcı firma, durumu müşterisi olan alıcı firmaya haber verir. Factoring işlemini yapacak olan kuruluş muhabir bankacılığı aracılığıyla yurt içindeki alıcı müşteri hakkında bilgi toplar. Alıcı müşterilerin moralite ve kredibilitesini tespit eder. Factoring gerçekleştirecek olan kuruluş, istihbaratı yeterli olduğu takdirde satıcı firmaya kredi limiti verir ve factoring yapmaya hazır olduğunu bildirir. Satıcı firma dahilindeki müşterisine malı sevk eder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslını müşterisine yollar. Bir kopyasını da üzerine temlik şerhini koyarak ve ödemenin aracı kuruluşa yapılmasını bildirerek factoring şirketine verir. Factor kuruluş faturada gösterilen meblağı vadesinde tahsil

¹⁸¹ Özcan Kaşlıoğlu, a.g.e., s. 255-256

¹⁸² B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 19

¹⁸³ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 12

¹⁸⁴ Süleyman Yükçü, Mine Tükenmez, a.g.e., s. 1146

ederek satıcı firmaya öder. Satıcı firmanın peşin ödeme istemesi halinde faturanın % 70- %80 bedeli satıcı firmaya avans olarak ödenir. Bu durumda factoring bir tür iskonto işlemi olmaktadır. Yurt içi factoring de tahsilat riskini aracı kuruluş üstlendiği için, reklamasyon dışındaki tüm sorunlar factoring kuruluşu tarafından çözümlenir ve satıcı firmaya sadece bilgi verilir.¹⁸⁵

Yurt içi factoring işlemleri sadece sözleşmenin içeriğine göre farklılık gösterir. Bu farklılıklar;

- Alıcıya bildirimli factoring işlemleri=Garanti+tahsilat+finansman hizmeti.
- Alıcıya bildirimli factoring işlemleri= Garanti+finansman hizmeti.
- Müşteriye kabil-i rücu factoring işlemleri= Finansman+tahsilat hizmeti.
- Müşteriye gayri kabil-i rücu factoring işlemleri= Garanti+tahsilat hizmetlerini içerir.¹⁸⁶

Factor kuruluş tarafından bir firmada aranan özellikler şunlardır;

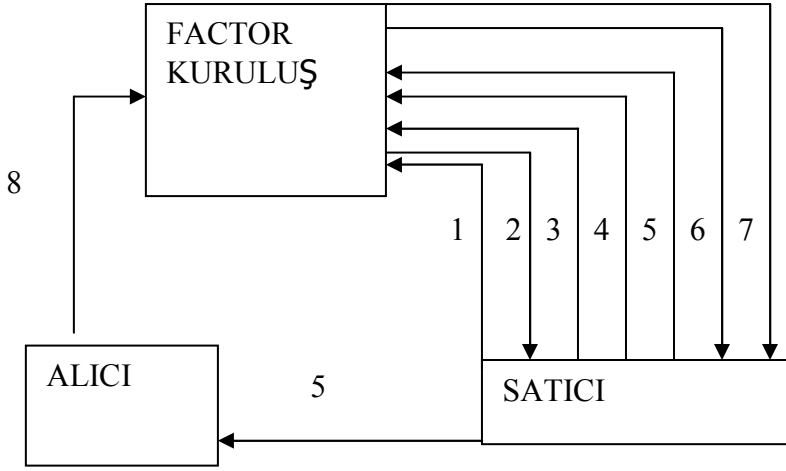
- Kaliteli ürün ve hizmet,
- İşinde ehli bir yönetim,
- Belirlenmiş satış koşulları, prensip olarak her müşteriye aynı koşul,
- Uzun vade olmaması,
- Konsinye satış olmaması
- Taksitle ödeme olmaması,
- Asgari mahsup hesabı,
- Belirlenmiş borçlular,
- Büyüme potansiyelidir.¹⁸⁷

¹⁸⁵ Selahattin Tuncer, , **İSO Dergisi**, Sayı:301, 22 Mart 1991,s.37

¹⁸⁶ İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 345

¹⁸⁷ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s. 142

Yurt içi factoring işlemi, şematik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilir;



GRAFİK 3: Yurt içi factorin'in işleyişi ¹⁸⁸

- 1.Factor'e Başvuru
- 2.Teklif
- 3.Factoring Sözleşmesi
- 4.Onay
- 5.Malların Müşteriye Gönderilmesi
- 6.Faturanın Temlik
- 7.Ön Ödeme
- 8.Fatura Bedelinin Tahsili

3.3.2. Yurt Dışı Factoring'in İşleyişi

Uluslararası factoring, üretici firmanın yurt dışında yaptığı satışlar için kullanılan bir finansman yönetimidir. Akreditifli işlemler ve akreditif dışındaki peşin olmayan tüm dış ticaret işlemleri factoringe konu olmaz. 1992 yılında tek pazara geçen Avrupa, uluslararası factoring'i önemli kılmaktadır. Kredili satışlarda risk, uluslararası ticarete daha yüksektir. ¹⁸⁹

¹⁸⁸ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 13

¹⁸⁹ Ramazan Ersoy, "Türkiye'de Factoring", **İAV Semineri**, İstanbul, 1996, s.86

Uluslar arası factoring işleminde “klasik factoring’den” farklı olarak dört taraf vardır. İhracatçı ve onun kendi ülkesindeki factor’ü, ithalatçı ve onun kendi ülkesindeki factor’üdür.¹⁹⁰

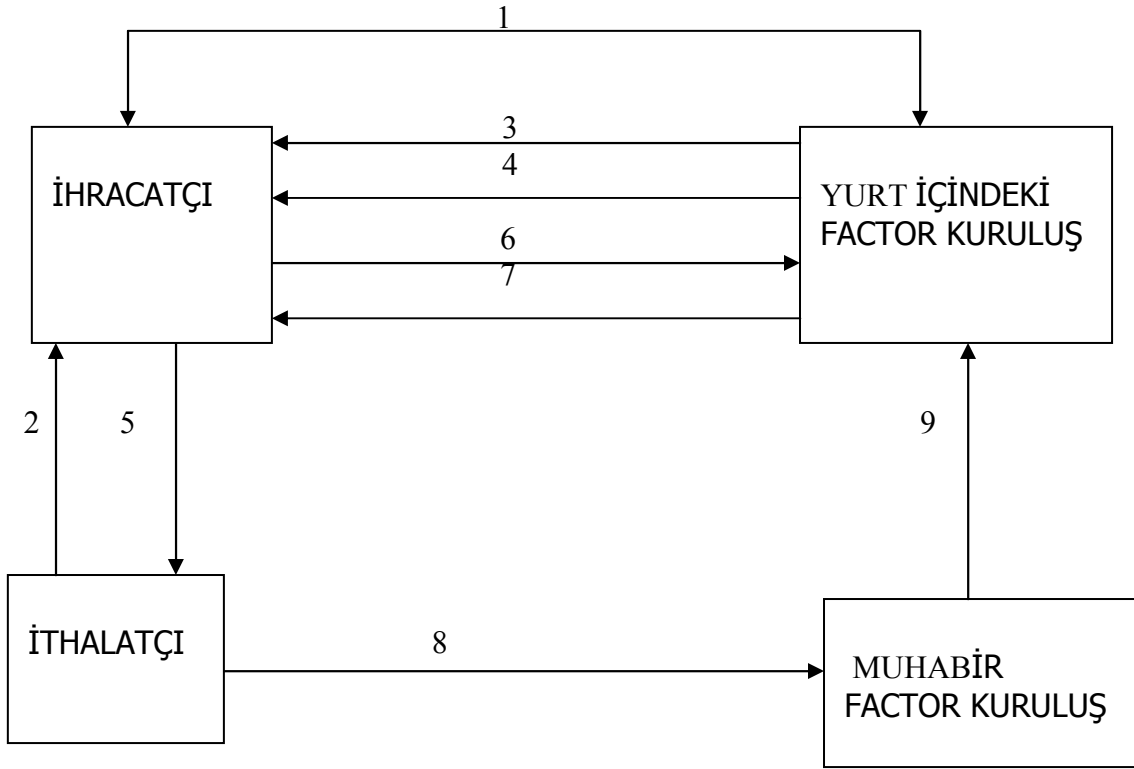
Satıcı açısından uluslararası factoring ile yurt içi factoring arasında bir fark yoktur. Alacakların tahsilatı, finansman sağlaması ve riskin üstlenilmesi açısından satıcının muhatabı yine kendi ülkesindeki factor kuruluş olacaktır. Ancak factor kuruluş değişik ülkelerdeki alacakların tahsilatı için muhabirlik ilişkisinde olduğu factor kuruluşlarla iletişimde bulunacaktır.¹⁹¹

Yurt dışı factoring’in işleyişini aşağıdaki gibi gösterilebiliriz;

- 1.İhracatçı ülkesindeki factor kuruluşu bir sözleşme yapar.
- 2.İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- 3.Gelen ihracat talepleri yurt içindeki factor kuruluşu bildirilir.
- 4.Yurt içindeki factor kuruluş, muhabir factor kuruluşun onayını alarak ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
- 5.İşletme malları ithalatçıya gönderir.
- 6.Alacak tutarı, yurt içi muhabir factor'lere devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin factor'e yapılması gerektiği bildirilir.
- 7.Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi factor kuruluş ihracatçıya ön ödemede bulunur.
- 8.Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir
- 9.Muhabir factor yaptığı tahsilatı yurt iç factor'e öder.

¹⁹⁰ Richard Brealey, Stewart Cmyers, **Principles of Corporate Finance**, New York, 1991, s. 760

¹⁹¹ **Aktif Finans**. Factoring El kitabı, İstanbul, 1995s.13



GRAFİK 4: Yurt dışı factoring'in işleyişi

Uygulamada uluslararası factoring farklı iki şekilde uygulanır.¹⁹²

1. Çifte Factor Yönetimi: Müşterinin ihracatçıdan doğan alacağı factore devretmesi durumunda, ihracatın yapıldığı ülkede yerleşik aynı factoring zincirinin temsilcisi diğer bir factorun alacağın takibi ve tahsilini üstlenmesidir. Ana factor (ihracatçı factor) borçlu ülkedeki faaliyetleri, temsilci factore (ithalatçı factore) devretmesine rağmen, hizmetin her yönüyle müşteriye karşı sorumludur. Yabancı ülkedeki factor kredi riski ve müşteri hesabı yönetimi açısından ihracatçı factore hizmet verir. Sistem, ihracat factorunun müşteri ile ilgili bilgileri alması ve bu bilgileri ithalatçı factore ulaşması ile işlemeye başlar. İthalatçı factor, ihracatçı factore ücretini bildirir. Anlaşma sağlandıktan sonra süreç teorik esaslar çerçevesinde işler.¹⁹³

¹⁹² Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 14

¹⁹³ Aykut Öncel, "Factoring'in Uluslararası Yapısı", **İSO Dergisi**, 1991, s.61-63

2.Zincirleme Factoring Yönetimi: İhracatçının alacaklarının ihracat factor'ünce satın alınmasına, borçlunun ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından doğan alacaklarının da ithalat factor'ünce satın alınmasına dayanan bir sistemdir.

Bu durum ihracatçının bir ülkeye yaptığı satışların hepsini tek bir firmaya yapması durumunda meydana gelmektedir. Bu tek ithalatçının ihtiyaç duyduğu finansman tutarı, ithalat factor'ünün kendisine teminatsız olarak tahsis ettiği limitten daha fazla olabilir. Bu sorun ithalatçının, ithalat factor'ü ile bir factoring anlaşması yapması ve alacaklarını bu factor'e satması ile giderilir. Alacakların satın alınması ile oluşan bakiye kredilerin teminatı olur.

Zincirleme factoring sistemi ilk işlemlerde sorun doğurur. Çünkü ihracatın fiilen yapılmasından sonra malların yerel pazarda satışına kadar geçen süre içinde ithalat factorünün elinde hiçbir kontrol olanağı bulunmamaktadır. Bu boşluk ihracatçının ithalatçıya yaptığı satışlarının ilk partilerinin rücu edilebilir hizmet kapsamına alınması ile giderilir.¹⁹⁴

3.4. Factoring İşleminin Maliyeti

Bütün finansal işlemlerde olduğu gibi factoring işlemlerinin de kullanıcılar açısından bir maliyeti vardır. Maliyet unsuru, factoring şirketleri tarafından satıcı firmalara sunulan hizmetlerin çeşidine göre farklılık gösterir. Satıcı firma factoring'in hizmet ve teminat fonksiyonlarından faydalıyor ise factoring komisyonu gündeme gelmektedir. Eğer satıcı firma factoring'in finansman fonksiyonundan faydalıyor ise bu takdirde finansman faizi de gündeme gelmektedir.

Factoring işlemlerinde fiyatı, iş yükü ve risk olmak üzere iki temel unsur belirlemektedir.

¹⁹⁴ M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 24-25

Factor, iş yükünü hesaplarken¹⁹⁵ aşağıdaki unsurları dikkate alır;

- Alıcıların sayısı,
- Alıcılara kesilen fatura sayısı,
- Ortalama fatura tutarı,
- Alıcılar tarafından yapılan ödemelerin sayısı ve tutarı,
- Alıcı başına düşen fatura tutarı,
- Alıcı başına düşen ödeme tutarı,
- Alım-satım konu olan mal ve hizmetler,
- Alıcıların nitelikleri,
- Alıcıların nicelikleri.

Yukarıda sıralanan değişkenlerin her birinin tek tek müşteri mal ve hizmet temelinde değerlendirilmesinin yapılması gerekir. Yapılan bu değerlendirme sonucunda factoring şirketi tarafından oluşturulacak fiyat müşteri adayına iki farklı bedel olarak yansıtılır.¹⁹⁶

- 1.Hizmet bedeli olarak komisyon maliyeti,
- 2.İskonto bedeli olarak faiz maliyeti.¹⁹⁷

3.4.1. Factoring Komisyonu

Factor'un kredileri kontrolü, kredi riskini kabulü, alacak hesabını kabulü, tahsilat ve muhasebe işleri ile ilgili hizmet sonucu aldığı ücrettir. Komisyon aylık olarak, ay içinde factorlenen toplam satışlar üzerinden alınır. Komisyon oranı anlaşma ile belirlenir. Genellikle yıllık factoring'e konu olan satış miktarı baz alınır. Factor kuruluş ticaretteki kredinin riski,

¹⁹⁵ M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 27

¹⁹⁶ Mehmet Melemen, S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul, 2000, s.387

¹⁹⁷ Ali Ceylan, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, a.g.e., s. 159

işlem yapabileceği fatura sayısı ve kredi miktarını tesbit eder. Bunlar göz önünde tutularak komisyon oranı satışların % 0,5 ile % 3'ü arasında değişir.¹⁹⁸

Komisyon tutarı belirlenirken şu unsurlar dikkate alınır;

- Sabit giderler, kırtasiye, haberleşme, yasal dava takip ve personel giderleri,
- Riskin sıfırlama bedeli veya riziko primi,
- Kâr marjı.

Sabit giderler, factor kuruluşun müşteriye verdiği hizmet nedeniyle yaptığı harcamaları içermektedir. Bunun nedeni, alacakların tahsilatı hizmetini veren factor'un bununla ilgili olarak yapacağı tüm kırtasiye, haberleşme, yasal dava, takip ve personel giderlerini üstlenmesidir.

Risk, sıfırlama bedelinin ise, alıcının riski, ülke riski ve ödeme koşulları belirlenmektedir.

Yurt içi factoring komisyonu, % 0,5 ile % 3 arasında değişmektedir. Yurt dışı factoring'de alacağın tahsil edememe riski ithalat factor'üne aittir. Bu nedenle komisyon oranı muhabir factor tarafından belirlenebilir.¹⁹⁹

3.4.2. Finansman Faizi

Finansman faizi ise; factoring müşterisinin talep etmesi durumunda ön ödeme adı altında kendisine kullandırılan fonların karşılığı olarak ödemenin yapıldığı tarihten, borçludan tahsilatın yapıldığı tarih arasındaki gün sayısı temel alınarak hesaplanır.²⁰⁰ Bu faiz, alıcının faturayı ödemesinden önce verilen avans tutarına uygulanır.

Factoring şirketinin, satıcı firmaya sağladığı finansman iki şekilde olmaktadır. Birincisinin de factor tarafından ön ödeme yapılmakta ve yapılan bu ön ödemenin tasfiyesi sırasında kullanım süresine göre faiz hesaplaması yapılmaktadır. Uygulamada bu yöntem

¹⁹⁸ Beratiye Öncü, **İGEME Dış Ticaret Bülteni**, Ekim 1988, s.11

¹⁹⁹ Burhanettin Tandoğan, a.g.e., s. 260-261

²⁰⁰ Mehmet Melemen, S. Burak Arzova, a.g.e., s. 388

borçlu cari yöntemi denilmektedir. İkincisi ise iskonto yöntemidir. Burada iskonto faizinden söz edilir. Bu yöntemde işlemin başında iskonto faizi peşin olarak hesaplanır ve factor'e temlik edilen fatura tutarından düşülerek kalan bakiye satıcı firmaya ödenir.

Factoring şirketinin satıcı firmaya yaptığı ön ödeme karşılığında tahsil edeceği finansman faizinin hesaplanmasında uygulanacak faiz oranı factoring işleminin yurt içi veya uluslararası olmasına göre değişmektedir. Yurt içi işlemlerde güncel YTL faiz oranları,²⁰¹ yurt dışı işlemlerde iskonto oranı LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate-Londra Bankalararası Faiz Oranı), PRIME RATE ve bunlara ek olarak belirlenen risk marjına göre tespit edilir. Ancak, riske göre belirlenecek olan ek faiz oranı veya spread, müşterinin yıllık iş hacmine ve kredi değerliliğine göre belirlenmektedir. Bu oran, uygulamada genel olarak % 1 ve % 3 arasında değişmektedir. LIBOR'un iskonto bedeli olarak esas alınmasının nedeni, uluslararası piyasalarda banka kredilerinde kullanılan temel faiz oranı olması ve 3 aylık oranın 90 günlük satış vadelerine uygun gelmesidir.

İhracata yönelik factoring'de, factor'un uyguladığı iskonto bedeli, bankaların kısa vadeli ihracatta döviz kredileri ile rekabet etmektedir. Factoring'le temin edilen finansman, muhabir banka tarafından yabancı alıcının riskine göre sağlandığından, maliyet, döviz kredisi maliyetinden düşük olabilir.

Ödenerek faiz tutarı, yıllık faiz oranına bağlı olarak değişebileceği gibi, risk payına bağlı olarak da değişir.

Müşteriden alınan komisyon ve iskonto şeklindeki finansman ücreti, işlem banka bünyesinde yapılıyorsa %5 Banka ve Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) ve % 5 oranında Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF)'na tabidir. Bu işlem, factoring şirketi bünyesinde yapılıyorsa sadece, % 5 oranında BSMV'ne tabidir.²⁰²

²⁰¹ M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 29-30

²⁰² M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 31

3.5. Factoring'in Alternatif Finansman Yöntemleriyle Karşılaştırılması

3.5.1. Factoring ve Leasing

Bilindiği gibi, leasing malın mülkiyetinin kiralama şirketinde, kullanım hakkının ise kiracıda olduğu bir finansman yöntemidir. Kiracı, istediği takdirde, kiralama süresi sonunda malın sahibi olabilir. Bu yöntemde, leasing şirketi kiralama nedeniyle, kambiyo ve ödenmeme riskinden korunmaktadır. Kiracı şirket ise, taksitle ödeme kolaylığından yararlanarak malın sahibi olmaktadır. Politik ve transfer risklerini azaltmak isteyen leasing şirketi, kiracı şirketin ülkesindeki temsilcisinin aracılığıyla sözleşme yaparak, kira ödemelerinden doğacak risklerini önleyebilir.²⁰³

Factoring ve leasing arasındaki farklardan birisi, işleme konu olan mal türleriyle ilgilidir. Factoring, alacakların factor'e devrini içeren, devamlı olarak yapılan, yatırım, tüketim ve hizmet sektörünün finansmanında kullanılan kısa vadeli finansman yöntemidir. Leasing ise, yatırım mallarının finansmanı için kullanılan orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir.²⁰⁴

3.5.2. Factoring ve Forfaiting

İşlemlerin kaynak sorunlarını karşılayan finansla araçlar olarak görülmesine karşın, özellikle uluslararası işletmelerin karşı karşıya buldukları en önemli risklerin başında olan kur riskini belli bir maliyetle yok etme imkanı sağlamaları bakımından factoring ve forfaiting işlemler için son derece uygun olmaktadır.

²⁰³ Burhanettin Tandoğan, a.g.e., s. 256

²⁰⁴ Aykut Öncel, "Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring'in Yeri ve Önemi", **İSO Dergisi**, Temmuz 1991, s. 51

Bu finansman tekniklerinin özelliklerini sıralayarak farklılıklarını kolayca ortaya koymak mümkündür,²⁰⁵

- Forfaiting'de vade 1-5 yıl, factoring'de vade 30-180 gün veya en çok 360 gündür.
- Forfaiting yatırım mallarının finansmanında kullanılır iken factoring tüketim mallarının finansmanında kullanılır.
- Forfaiting daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılır, factoring gerek yerel gerekse uluslar arası işlerden doğan alacaklar için kullanılır.
- Forfaiting'de alacak senetlerinin ikincil pazarlarda alım satımları mümkün olduğu halde, factoring'de alacak senetlerinin ikincil piyasalarda işlemleri yoktur.
- Forfaiting genellikle belgeli ihracat talepleri için kullanılır, factoring ise her türlü ihracat talebinde kullanılabilir.
- Forfaiting'in minimum işlem tutarı 25.000 ABD Doları iken factoring'de minimum tutar yoktur.
- Forfaiting'de faiz iskonto metodu ile hesaplanır, factoring'de faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.
- Forfaiting'de borçlu genellikle bilgilenecek istemez, factoring'de borçlu bilgilendirilmelidir.
- Forfaiting'de ana amaç; ödememe riskini elimine etmek ve vadede nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır, factoring'de ana amaç; yeniden finansman düzenleme, kredilendirilen hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlerini yapmaktır.

²⁰⁵ A. Hamdi Ceran, Y. Beyazıt Önal, "Bir Finansman Modeli Olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi", **İktisat-İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı:75, Nisan 1992,s.25

- Forfaiting'de iskonto oranları sabit iken, forfaiting'de iskonto oranları değişkindir.
- Forfaiting'de ihracatçıya başvuru hakkı yok iken, factoring'de kusur halinde ihracatçıya başvuru hakkı vardır.²⁰⁶
- Forfaiting'de ihracatçı komisyon ödemez, factoring'te ticari riskin karşılanabilmesi için ihracatçı komisyon öder.²⁰⁷
- Forfaiting'de iskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilirken, factoring'de kural olarak alacağın %90'ı finanse edilir.²⁰⁸

3.5.3. Factoring, Senet İskontosu ve Senet İştirası

Bankacılıkta iştir ve iskonto, vadesi gelmemiş bir senedin vade tarihine kadar geçen süre ile orantılı faizinin düşölüp, senet bedelinin ilgili tarafa peşin olarak ödenmesidir.

Senet iskontosu ve iştirası arasında önemli bir fark yoktur. Tahsile verilen senetlerin borçlu ve alacaklısı aynı şehirde ise, senet iskontosundan, farklı şehirlerde ise, senet iştirasından söz edilir.²⁰⁹

Müşteri ile banka arasında yapılan iskonto sözleşmesi gereği müşteri, poliçeleri bankaya ciro etmekle ve ciro edilen poliçelerin bordrosunu bankaya vermektedir. Banka, poliçelerin tahsis ettiği kredi limitlerini aşıp aşmadığını, poliçe borçlularının mali kurumlarını araştırmakta ve olumlu bulduğu taktirde, poliçe tutarlarından vade tarihine kadar işleyecek ara dönem faizlerini, komisyon miktarlarını, masraflarını indirerek bakiyeyi müşterinin serbestçe tasarruf edebileceği hesabına geçirmektedir.

²⁰⁶ Cevat Gerni, **Dış Ticaret ve Finansmanı**, İSO Yayınları, İstanbul, 1994, s. 101

²⁰⁷ Mine Küçükkiremitçi, "Factoring ve Alternatifler", **Kalkınma Dergisi**, Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, Sayı:39, Aralık ,1991 , s. 8

²⁰⁸ B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 27

²⁰⁹ Burhanettin Tandoğan, a.g.e., s. 27

Senet iskontosunda, factoring'de olduğu gibi müşteriye vadeden önce nakit ödeme yapılmaktadır.²¹⁰ Ancak bu benzerlik yanı sıra her iki işlem arasında aşağıdaki farklar bulunmaktadır;

- İskontoda, genel ve toplu alacak uygulaması yoktur. Bu tür alacakların da factoringe tabi tutulması mümkündür.
- İskontoda faiz ve diğer kesintiler kredi verilirken peşin olarak tahsil edilir. Factoring'de bu gibi kesintilerin peşin tahsil edilme zorunluluğu yoktur ve factoring ödemesi genelde borçlu cari hesap şeklinde ve avans olarak yapılır.
- İskonto'da, iskonto edilen senede ait alacağın ödenmeme riski iskontoyu yapan kurum tarafından üstlenilmez. Tam factoring'de, alacağın ödenmeme riski factor tarafından garanti edilir.
- Gelecekteki bir alacağın iskontosu söz konusu olmaz, factoring'de, ise tabi tutulması söz konusu olabilir.
- İskontoda factoring'deki gibi geniş kapsamlı hizmet işlemleri ve hizmet komisyonu uygulaması yoktur.²¹¹

3.5.4. Factoring ve İhracat Kredisi Sigortası

İhracat kredi sigortası, ithalatçının, ödeme güçlüğü içine düşmesi, transfer ve politik riskler nedeniyle ödeme yapamama olasılığına karşı geliştirilen bir sigortadır. Bu nedenle, söz konusu sigorta ile ihracatçının alacağı teminat altına alınmaktadır.²¹²

Factoring'de alıcı (borçlu) daha önce çek veya senet vermişse bu belgelerde fatura ile birlikte factoring kurumuna aktarılır. Böylece alacağa yüklenen factor, alacaklı müşterisine

²¹⁰ B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 27-28

²¹¹ Remzi Örtten, "Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-VI", **Maliye Postası**, Yıl:17, Sayı:365, 15 Kasım 1995, s. 30-31

²¹² Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 34

garanti vermiş olur. Bu tür garanti ile risk üstlenme bir tür ihracat kredi sigortasına benzemektedir.²¹³ Buna karşın ihracat kredi sigortasını factoring'den ayıran özellikleri ise;

- İhracat kredi sigortası kuruluşları kamu kuruluşlarıdır. Malın cinsi, ülke, meblağ, vade gibi konularda esnek olmayan katı kurallara bağlıdırlar.
- Satış bedelinin tümünü değil, genellikle %75-85'ini sigorta ederler.
- Factoring kuruluşlarının sağlamış oldukları çeşitli yönetsel hizmetleri sağlamaları söz konusu değildir.
- Facoring kuruluşlarının hizmet sunabildiği küçük çaplı satıcıların ihtiyaçlarını karşılayamazlar.²¹⁴

3.5.5. Factoring ve Akreditif

Akreditif, uluslararası ticarete uygulanan bir ödeme biçimidir. Tarafların sözleşmeye ödemenin akreditifle yapılacağını yazmaları halinde alıcı (ithalatçı), kendi ülkesindeki bankaya başvurarak mal bedelini bankaya yatırır veya bunu kredi olarak sağlar ve akreditif mektubunda yazılı belgeleri ibraz edilmeleri şartı ile mal bedelini ödemesi talimatını bankaya verir. Bu banka yani akreditif bankası, genellikle satıcını bulunduğu ülkedeki bir diğer bankayı, akreditifin açıldığını lehdara bildirmesi ve belgeler ibraz edilince parayı ödemesi için yetkilendirir. Böylece satıcının bizzat alıcının ülkesine gidip belgeleri ibraz etmesi gerekmez o, kendi ülkesindeki bankayı bunları ibraz ederek, sattığı malın bedeline kavuşur.²¹⁵

Yani akreditif, ithalatçının talebine dayanarak biri banka tarafından ihracatçıya verilen belirli şartların yerine getirilmesi koşulu ile sattığı mal ve hizmetlerin bedelini ödeyeceğini garanti

²¹³ M. Egesoy, "Factoring'ın Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi", **Mükellefin Dergisi**, Sayı:13, Ocak 1994

²¹⁴ Kemalettin Çonkar, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring", **Çukurova İİBF Dergisi**, Cilt:4, Sayı: 1, 1993, s. 77

²¹⁵ B. Arif Kocaman, a.g.e., s. 30

eden bir taahhüttür bu şartlar genellikle malların sevk edildiğini gösteren belgelerin ibrazıdır.²¹⁶

Akreditifin temel fonksiyonu, malın alıcıya teslimiyle ödemenin satıcıya yapılmasını sağlamada aracı olmaktır.²¹⁷ Akreditifte dış alımcı akreditif masrafları ve teminat fonksiyonlarını ödemekle yükümlüdür. Buna karşılık factoring’de dış satımcı, dış satım konusu sevkiyatlar için factorden ödenmeme riskini karşılamasını talep eder ve bunun maliyetine kendisi katlanır. Dış alıma bu çerçevede hiçbir masraf yüklenmez.

Bu da, aynı satış fiyatına sahip malda factoring uygulayan bir şirket, dış alımcıya finansman masrafı yüklenmediğinden daha avantajlı duruma geçirecek, sürümünün dolayısı ile kârının artmasını sağlayacaktır.²¹⁸

Uluslararası ticaretin gittikçe geliştiği günümüzde özellikle ithalatçılar factoringi 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 factoring’de malın ayıplı çıkmış olması halinde ithalatçı ödemekten kaçınabilir. Bu kaçınabilme imkânı factoring’i akreditife nazaran ithalatçı açısından çok daha cazip kılmakta ve uygulaması da bu nedenle çok fazla yaygınlaşmaya başlamaktadır.²¹⁹

3.5.6. Factoring ve Senet Karşılığı Kredi

Senet karşılığı kredi, vadesi gelmemiş bono ve senetlerin bankaya rehni karşılığında kullanılan kredilerdir. Senet karşılığı kredi, borçlu cari hesap şeklinde çalışmaktadır. Bu tür

²¹⁶ M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 46

²¹⁷ Güler Aras, **Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi**, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını No:30, İstanbul,1996, s. 29

²¹⁸ M. Aykut Öncel, **Factoring Finansman Tekniği ve Türkiye**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989, s.31-32

²¹⁹ Erdem Kuntalp, “Türkiye’de Factoring’in Esasları ve Uygulaması”, **Factoring Derneği Semineri**, İstanbul, 1996,s. 59

kredilerde faiz işlem sırasında değil, dönem sonunda ödenmektedir. Buna karşılık senetler bankaya belli bir marj fazlası ile verilmektedir.

Factoring işleminde ise ticari alacaklar factor'e satılmaktadır. Factoring firmasına temlik edilen alacakların tahsili ve riski tamamen factor'e aittir. Oysa senet karşılığı kredide kullanılan senetlerin takibi ve tahsilatından krediyi kullanan sorumludur. Bu senetlerin vadesinde ödenmemesi durumunda finans kurumunun rücu hakkı saklıdır.

Müşteri ile yakın ilişki içinde olan factoring firması, borçlular hakkındaki mevcut istihbarata dayanarak, senet karşılığı krediden daha uygun koşullarda avans ödemesi yapılabilir.²²⁰ Senet karşılığı kredi işleminde, banka belirli bir limit dahilinde müşteriye kredi tahsis etmekte, bunun dışında başka bir hizmet sunmamaktadır. Oysa factoring şirketi müşterilerine sadece finansal hizmet değil; müşteri hesabı yönetimi, istihbarat hizmetleri, alacakların takibi, tahsili ve muhasebe kayıtlarının tutulması gibi hizmetleri de vermektedir.²²¹

3.5.7. Factoring ve Banka Kredileri

Factoring işlemi, banka kredilerine göre daha basit işlemleri içermektedir.

Ticari kredi de, işletme borç altına girerken, factoring'de böyle bir durum söz konusu değildir. Factoring'de işletme alacaklarını satarak finansman sağlamaktadır.²²² Banka dış ticarete krediyi ihracatçıya verir ve krediyi vermeden önce ihracatçının kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapar. Oysa factoring'de kredi ihracatçıya değil ithalatçıya verilmektedir ve factor ithalatçının (alıcının) kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapmaktadır.²²³

²²⁰ M. Vefa Troslu, a.g.e., s. 37-38

²²¹ Çiğdem Toker, "Factoring'de Banka Faktörü", **Panorama Dergisi**, Mart 1992, s. 4

²²² Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 36

²²³ Birgül Subaşı, a.g.e., s. 25-26

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE FACTORING SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ VE KOBİ'LER

4.1. Factoring İşleminin Türkiye'de Gelişimi

Türkiye'de 1980'den itibaren uygulanmakta olan, ekonominin dışa açılmasına ve dış fon girişlerinin hızlandırılmasına yönelik politikanın gereği olarak, bankalar ortaya çıkan ihtiyaçlar çerçevesinde şirketlere yeni finansal hizmet sunmak amacıyla girişimlerde bulunmaya başlamışlardır. Bu koşullar Türkiye'de factoring için uygun bir ortam oluşmasını sağlamıştır.²²⁴ Factoring'den 1980'li yıllardan söz edilmeye başlanmasına rağmen, uygulamaya ancak 1988 yılında geçilmiştir. İlk olarak bazı bankalar kendi içlerinde factoring bölümleri kurmuşlar, ancak daha sonra bazı yasal sınırlardan kurtulabilmek için ayrı factoring şirketleri kurmuşlardır. İş hacmindeki artış ve rekabet ortamı bu kuruluşların bağımsız olarak kurulmalarına neden olan diğer sebeplerdir.²²⁵ Ülkemizde factoring işlemleri, ihracatın finansmanı için kullanılabilir bir finansman tekniği olarak tanıtılmıştır. Böylece, ihracata yönelik kalkınma politikası, factoring'le desteklenmeye çalışılmıştır. Bunun sonucu olarak, ihracatçıların tahsilatta karşılaştıkları sorunlar factorlere aktarılmıştır. Sektördeki bankalardan bazıları, rekabet yarışında geri kalmamak için, kendileri için kârlı olmasa bile factoring işlemlerine başlamışlardır. Daha sonraları, müşteri ve borçlu hesaplarının bankanın kendi hesaplarıyla karışmaması için, bu birimler anonim şirketlere dönüştürülmüştür.

Türkiye'de factoring'in gelişimi, dünyadaki gelişmelerin tersine olmuştur. İhracat yapmaya çalışan ve finansman gücü çeken KOBİ'lerin factorlere başvurması sonucu, ihracat factoring'i ağırlık kazanmıştır.²²⁶

²²⁴ **Ekonomik Bülten**, 4 Mart 1992

²²⁵ Kuter Ataç, "Bir Finansman Yönetimi: Factoring", **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt:9, 1991, s.64

²²⁶ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 28

Türkiye’de ilk factoring işlemleri, 1988 yılında kurulan İktisat Bankası Factoring Grubu tarafından yapılmaya başlanmıştır. Bunu Garanti Bankası izlemiştir. İktisat Bankasındaki grup 1990 yılında Facto Finans A.Ş olarak Türkiye’de ilk FCI (Factoring Cihain International) üyesi olmuştur. Kuruluşun faaliyetleri uluslararası factoring ağırlıklı olmakla beraber, yerel factoring işlemleri de yapılmaktadır. Facto Finans’ın 1990 yılındaki cirosu 50 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Facto Finans 1995 yılını bir önceki yıla göre ABD \$’ı bazında % 20’lik bir büyümeyle kapatmıştır.²²⁷

Kurulan ikinci factoring kuruluşu ise 1990 yılında 10.000 YTL sermaye ile kurulan Aktif Finans A.Ş’dir. Aktif Finans’ın 1992 yılında 4.4 milyon YTL olan factoring piyasasındaki yeri 1.6 milyon YTL olmuştur. Aktif Finans A.Ş.’de FCI üyesidir. Şirket riski azaltmak için sigorta şirketleriyle iş birliği yapmaktadır. 1991 yılında Demirbank’ın yarı hissesine sahip olduğu 20.000 YTL (20.000.000.000 TL) sermayeli Devir Factoring Hizmetleri A.Ş kurulmuştur. 1995 yılı itibariyle Türkiye’deki factoring kuruluşlarının sayısı 60’a ulaşmıştır.²²⁸

Türkiye’deki factoring piyasasının özelliği en büyük işletmelere hizmet sunmasıdır. Oysa, diğer ülkelerde, genellikle finans sorunları olan, alacakların tahsilinde güçlük çeken işletmeler factorlere başvurmaktadır. Türkiye’de, ihracata yönelik malların factoringe çok uygun olması uluslararası factoring’in gelişmesi açısından önem taşımaktadır.²²⁹

Yerel factoring açısından da Türkiye’de önemli bir potansiyel mevcuttur. 1992 yılında 287 milyon dolarlık yurt içi factoring 167 milyon dolarlık yurt dışı factoring gerçekleşmiştir. 1994 yılında 9 tanesi banka, 28 tanesi özel finans kurumu olmak üzere 37 şirket faaliyet göstermekte idi. Bunları 8 tanesi hisse senetleri İMKB’nda işlem görmekte idi. Bu şirketlerin

²²⁷ İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Şirketler Yıllığı, İstanbul, 1996, s.495

²²⁸ Ramazan Ersoy, a.g.m., s. 94

²²⁹ İşletme-Finans Dergisi. “Önü Açık Bir Sektör Factoring”, Sektör Araştırması, Sayı: 68, Kasım, 1991, s. 32

1994 yılında, 1993 yılına göre gelirleri % 169,7 oranında artış göstermiştir.²³⁰ 1996 yılında İMKB'na yeni bir factoring şirketi dahil olmamıştır.²³¹

4.2.Factoring Kuruluşlarının Dernekleşmesi

1990 yılının sonlarına doğru, factoring işlemleri, bankaların bünyelerinden ayrılarak ayrı tüzel kişiler şeklinde oluşturulmuşlardır. Bu yıllardan itibaren gerek bankalar gerekse özel girişimciler bu hizmet sektörüne yoğun yatırım yaparak factoring şirketi kurmuşlardır.

Türkiye'de 1990'lı yıllardan itibaren hızla gelişen factoring işlemleriyle ilgili yasal düzenleme 1994 yılında yapılmıştır. (27.06.1994 tarihli RG 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname). Bu düzenleme de factoring şirketi tanımlanmış, kuruluş faaliyetleri ve denetimine ilişkin ilkeler belirlenmiştir.²³²

Factoring sektörünün gösterdiği hızlı büyüme ve artan şirket sayısı, dernekleşmeyi gündeme getirmiştir. Dernekleşme çalışmaları 1993 yılı ortalarında başlamış, 1994 yılında tamamlanmıştır.

Derneğin amaçları şunlardır;

- Türkiye'de factoring faaliyetlerini uluslararası temel factoring kabul ve uygulama kuralları çerçevesinde uygulamak,
- Factoring şirketlerinin, ulusal ve uluslararası esaslar ve meslek ahlakı içerisinde faaliyette bulunmalarını sağlamak,
- Factoring şirketlerinin mevcut yasalar ve yasalara bağlı olarak geliştirilmiş kurallar çerçevesinde faaliyetlerine devam etmelerini sağlamaktır.

²³⁰ **İstanbul Menkul Kıymetler Borsası**, Borsa'da İşlem Gören Şirketlerin Sektörel Analizi (1992-1994), İstanbul, 1995, s.177

²³¹ **İstanbul Menkul Kıymetler Borsası**, İMKB Şirketleri Sermaye Temettü ve Aylık Fiyat Verileri (1986-1996), İstanbul, 1997, s.12

²³² İlhan Uludağ, Erişah Arıcan, a.g.e., s. 354

Bütün bu gelişmelere rağmen, Türkiye’de factoring işlemleri bugün bile yeterince tanınmamaktadır. Bunun başlıca nedeni, yetişmiş personel ve alt yapı yetersizliklerinin yanında, firmaların doyurucu bir biçimde bilgilendirilmemesidir.²³³

4.3.Türkiye’de Factoring’ın İşlem Hacmi

CİRO DAĞILIMI (MİLYON DOLAR)			
YIL	YURT İÇİ	YURT DIŞI	TOPLAM
2000	5,022	921	5,943
2001	2,562	990	3,552
2002	3,216	1,260	4,673
2003	5,250	1,413	6,663
2004	8,640	2,093	10,733

Tablo 7: Türkiye’de factoring ciro dağılımı

Tablo 7’de görüldüğü üzere ülkemizdeki factoring potansiyeli küçümsenemeyecek kadar yüksektir. Özellikle küçük ve orta boyutlu işletmelerin gerek iç ve gerekse dış pazar paylarının arttırılmasında factoring önemli bir rol üstlenebilir. Devletin, bu türden işlemlerin korunması ve geliştirilmesi yönünde politikaların mevcut olması, factoringin ülkemizde gelişme potansiyelinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Factoringin gelişmesine katkı sağlayacağı en önemli husus, işlemin hukuki alt yapısının biran önce günün koşullarına uygun hale getirilmesidir. Bu yöndeki çalışmalar

²³³ Ali Ceylan, **Finansal Teknikler**, a.g.e., s. 31

devam etmektedir. Başka yollarla gerçekleştirilmeyecek olan kârlı ve hızlı büyümeyi gelişmiş ülkeler, küçük işletmelerin factoring hizmetini kullanmalarına borçludurlar.²³⁴

Yurtiçi factoring'in Türkiye'de gelişme şansı oldukça fazladır. Çünkü factoring, enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde tercih edilen bir finansman yöntemidir. Ancak, Türkiye'de gelişme şansı çok yüksek olmasına rağmen, factor kuruluşların müşteri olarak KOBİ'leri tercih etmeyecekleri söylenebilir. Tıpkı bankalar gibi factor kuruluşlarda sağlıklı bilgi alamayacakları, muhasebe sistemleri oturmamış KOBİ'ler yerine büyük işletmeleri tercih edeceklerdir.²³⁵

Factoring işlemleri alternatif bir finansman tekniği olduğundan güçlü bir öz sermaye gerekmektedir. Ancak sektörün faaliyetlerini büyük ölçüde yabancı kaynak kullanarak finanse etmesi şirketlerin ekonomik krizden olumsuz yönde etkilenmesine sebep olmaktadır.²³⁶

Türkiye'de factoring uygulanmasının yasal bir çerçevesi olmadığı için factoring işlemleri diğer yasalarda mevcut olan "genel hükümlerle" yürütülmektedir.²³⁷

4.4. Factoring İşleminin Maliyeti ve Muhasebeleştirilmesi

Müşteri ve factor firmanın aşağıdaki şartlar içerisinde anlaştıklarını kabul edelim.²³⁸

Factoring Komisyonu	% 1,5
Faiz Oranı	% 85
Ön Ödeme Oranı	%80
Ortalama Vade	30 Gün
BSMV (Banka ve Sigorta Muamele Vergisi)	% 5

²³⁴ Selçuk Kendirli, Hülya Çağırın, "KOBİ'ler Açısından Alternatif Bir Finanslama: Factoring, Türkiye'de Gelişimi, Karşılaşılan Sorunlar ve Muhasebe Uygulaması" **Mükellefin Dergisi**, Sayı: 81, Eylül 1999, s. 109-110

²³⁵ Ali Ceylan, "Leasing, Forfaiting ve Risk Sermayesinin Küçük İşletmelere Uygulanabilirliği", **Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi**, Bursa, Haziran 1992, s. 20

²³⁶ **İstanbul Menkul Kıymetler Borsası**, Borsa'da İşlem Gören Şirketlerin Sektörel Analizi (1992-1994), İstanbul, 1995, s. 187

²³⁷ Susan Chricton, Charles Ferrer, **Understanding Factoring and Trade Credit**, Waterlow Publishers, London, 1986, s. 160

²³⁸ Selçuk Kendirli, Hülya Çağırın, a.g.m., s. 110-112

Factoring sözleşmesi imzalandıktan sonra satıcı kesmiş olduğu 100 YTL tutarında, üzerinde temlik beyan etiketi yapıştırılmış olan faturayı ibraz ederek maksimum oranda ön ödeme istemiştir. Buna göre yapılacak ön ödemem tutarı şu şekilde hesaplanacaktır:

Temlik Edilen Fatura Tutarı	100 YTL
Komisyon Tutarı % 1,5 (100YTL*0,015)	1,5 YTL
Komisyon BSMV'si %5 (1,5YTL*0,05)	7,5 YKR
Ön Ödeme Tutarı % 80 (100YTL*0.80)	80 YTL
Komisyon ve BSMV (1,5YTL+7,5YKR)	1,575 YTL
Net Ödenecek Tutar (80YTL-1,575YTL)	78,425 YTL

30 gün sonra borçludan parayı tahsil eden factor, ön ödeme ile ilgili faiz ve BSMV tahakkuku yaptıktan sonra kalan % 20'den bu meblağı düşerek kalanı satıcıya öder.

$$\text{Faiz Tutarı} = \frac{100 \text{ YTL} * 30 \text{ Gün} * 0,85}{360} = 7,083 \text{ YTL faiz tutarı}$$

Faiz BSMV'si (7,083YTL*0,05)	35,41 YKR
Faiz+BSMV Toplamı (7,083YTL+35,15YKR)	7,437 YTL
Kalan Tutar % 20 (100YTL*0,20)	20 YTL
Müşteriye Ödenecek Net Tutar (20YTL+7,437YTL)	12,563 YTL

Bütün bu hesaplamalardan sonra müşterinin kullanmış olduğu 80 YTL'lik ön ödemenin kendisine maliyeti şu şekilde gerçekleşecektir.

Başlangıçta Ödenen Komisyon	1,5 YTL
Komisyon BSMV'si	7,5 YKR
Faiz Tutarı	7,083 YTL
Faizin BSMV'si	35,41 YKR
TOPLAM	9,012 YTL

Örneğin yevmiye defteri kayıtları şu şekilde olacaktır.

100 YTL tutarındaki faturanın sözleşme gereğince factoring kuruluşuna temlikıyla beraber yapılacak kayıt;

136 Diğer Çeşitli Alacaklar	100
120 Alıcılar	100

Satıcı, temlik işleminden sonra kayıtlarını, nazım hesaplarda şu şekilde gösterebilir;

922 Kıymetlerimizi Emanet Alanlar	100
922.01 DC Factoring AŞ	
923 Emanetteki Kıymetlerimiz	100
923.01 Tahsildeki Ticari Senetlerimiz	

Factoring kuruluşundan firmaya ön ödeme yapılması durumunda yapılacak muhasebe kaydı;

100 Kasa	78,425
653 Komisyon Giderleri	1,5
770 Genel Yönetim Giderleri Hs.	0,075
10.BSMV Gideri	
136 Diğer Çeşitli Alacaklar	80

30 Gün sonra borçludan temlik edilen fatura karşılığını factor kuruluş tahsil eder, ön ödeme ile ilgili faiz ve BSMV kesintisini yaptıktan sonra, kalan % 20'lik tutardan bu meblağı

düşer ve kalan kısmı satıcı firmaya öder. Bu işlemin satıcı arasından muhasebe kayıtları şu şekilde olacaktır.

100 Kasa	12,563
780 Finansman Giderleri	7,083
770 Genel Yönetim Giderleri Hs. 10.BSMV Gideri	0,354
136 Diğer Çeşitli Alacaklar	20

Alacakla ilgili işlemler tamamlandıktan sonra, satıcı firma nazım hesaplarını, ters kayıtlarla kapatmalıdır.

923 Emanetteki Kıymetlerimiz	100
923.00 Tahsildeki Ticari Senetlerimiz	
922 Kıymetlerimizi Emanet Alanlar	100
922.01 DC Factoring A.Ş	

4.5.Uygulamalı Örnekle Factoring İşleminin İşletme Bilançosuna Etkisi

Türkiye'nin bir çok ilinde gıda sektöründe uzun yıllardır faaliyet gösteren ABC işletmesi finansman kaynağına ihtiyaç duymuş ve bu ihtiyacını karşılamak için factoring işlemini seçmiştir.

Çalışmanın bu kısmında ABC işletmesinin 2005 yılı dönem sonu bilançosunu factoring işleminden önceki ve sonraki bilançoların karşılaştırması yapılmıştır.ABC işletmesinin; 2005-1 bilançosu işletmenin factoring işlemi yapmadan önceki durumunu, 2005-2 bilançosu aynı işletmenin kısa vadeli alacaklarının tamamını yerli bir factor kuruluşu ile anlaştıktan ve alacaklarını devrettikten sonraki değişikliklerin bilanço değerlerini yansıtmaktadır.

İşletme factoring işlemi ile elde edeceği finansal kaynağın kullanımında ise;

1. Elindeki likidi arttırma,
2. Nakit mal alımı yapma,
3. Borçlarını ödeme konularında değerlendirme kararı almıştır.

Buna göre ABC işletmesinin factoring işleminden önceki ve factoring işleminden sonraki bilanço kalemlerini inceleyecek olursak;

ABC İşletmesinin 2005-1 Yılı Dönem Sonu Bilançosu

AKTİF (VARLIKLAR)

PASİF (KAYNAKLAR)

	YTL	%		YTL	%
I- Dönen Varlıklar	88.196.693	52	I-Kısa Vadeli Borçlar	45.029.924	26
A- Hazır Değerler	17.645.519	10	A- Finansal Borçlar	11.556.881	7
<i>1-Kasa</i>	<i>17.645.519</i>		<i>1- Uzun Vadeli Kredi Faizi</i>	<i>10.699.385</i>	
B-K.Vadeli Alacaklar	30.218.411	18	<i>2- Diğer Finansla Borçlar</i>	<i>857.496</i>	
<i>1-D.K.Vadeli Alacaklar</i>	<i>30.218.411</i>		B- Ticari Borçlar	24.351.012	14
C- Stoklar	37.536.953	22	<i>1- Diğer Ticari Borçlar</i>	<i>24.351.012</i>	
<i>1- Diğer Stoklar</i>	<i>37.536.953</i>		C- Borç ve Gider Karşılığı	9.122.031	5
D- D.Dönen Varlıklar	2.795.810	2	<i>1- Vergi Karşılıkları</i>	<i>5.932.774</i>	
II- Duran Varlıklar	81.972.274	48	<i>2- D.Borç ve Gider Karşılığı</i>	<i>3.189.257</i>	
A-D.Uzun Vadeli Alacaklar	572.394	0,35	II- Uzun Vadeli Borçlar	24.837.074	15
<i>1- İştiraklerden Alacaklar</i>	<i>572.394</i>		A-Finansal Borçlar	23.732.911	14
B-Finansal Duran Varlıklar	2.348.040	1,4	<i>1- Diğer Finansal Borçlar</i>	<i>23.732.911</i>	
<i>1-D. Finansal Varlıklar</i>	<i>2.348.040</i>		B- Borç Gider Karşılığı	1.104.163	1
C- Maddi Duran Varlıklar	73.076.189	43	<i>1- Kıdem Tazminat Karşılığı</i>	<i>1.104.163</i>	
<i>1- D. Maddi Duran Varlıklar</i>	<i>73.076.189</i>		III- Öz Sermaye	100.301.969	59
D- Maddi Olmayan D. Var.	5.893.382	3	A-Ödenmemiş Sermaye	43.169.864	25
<i>1- D.Maddi Olmayan Var.</i>	<i>5.893.382</i>		B-Emisyon Primi	9.283.562	5
E- Diğer Duran Varlıklar	82.269	0,25	C-Yeniden Değerlendirme	-19.880.547	-11
			Artışı		
			<i>1- Dur.Var.Değer Artışı</i>	<i>-105.788</i>	
			<i>2-Borsada Oluşan Değer</i>	<i>-19.774.759</i>	
			Artışı		
			D-Yedekler	34.159.084	21
			<i>1-Yasal Yedekler</i>	<i>34.159.084</i>	
			E- Net Dönem Kârı	33.570.006	19
AKTİF TOPLAM	170.168.967	100	PASİF TOPLAM	170.168.967	100

TABLO 8:ABC İşletmesinin Factoring İşleminde Önceki Bilançosu

ABC İşletmesi 2005-2 Yılı Dönem Sonu Bilançosu

AKTİF (VARLIKLAR)

PASİF (KAYNAKLAR)

	YTL	%		YTL	%
I- Dönen Varlıklar	65.441.329	44	I-Kısa Vadeli Borçlar	17.274.560	12
A- Hazır Değerler	22.645.519	15	A- Finansal Borçlar	8.152.529	5,5
I-Kasa	22.645.519		I- Uzun Vadeli Kredi Faizi	8.152.529	
B-K.Vadeli Alacaklar	-----		2- Diğer Finansla Borçlar	-----	
I-D.K.Vadeli Alacaklar	-----		B- Ticari Borçlar	-----	
C- Stoklar	40.000.000	27	I- Diğer Ticari Borçlar	-----	
I- Diğer Stoklar	40.000.000		C- Borç ve Gider	9.122.031	6,5
D- D.Dönen Varlıklar	2.795.810	2	Karşılıkları		
II- Duran Varlıklar	81.972.274	56	I- Vergi Karşılıkları	5.932.774	
A-D.Uzun Vadeli Alacaklar	572.394	0,35	2- D.Borç ve Gider Karşılığı	3.189.257	
I- İştiraklerden Alacaklar	572.394		II- Uzun Vadeli Borçlar	24.837.074	17
B-Finansal Duran Varlıklar	2.348.040	1,5	A-Finansal Borçlar	23.732.911	16
I-D. Finansal Varlıklar	2.348.040		I- Diğer Finansal Borçlar	23.732.911	
C- Maddi Duran Varlıklar	73.076.189	50	B- Borç Gider Karşılığı	1.104.163	1
I- D. Maddi Duran Varlıklar	73.076.189		I- Kıdem Tazminat Karşılığı	1.104.163	
D- Maddi olmayan D. Var.	5.893.382	4	III- Öz Sermaye	105.301.969	71
I- D.Maddi Olmayan Var.	5.893.382		A-Ödenmemiş Sermaye	43.169.864	29
E- Diğer Duran Varlıklar	82.269	0,15	B-Emisyon Primi	9.283.562	6
			C-Yeniden Değerlendirme	-19.880.547	-13
			Artışı		
			I- Dur.Var.Değ. Artışı	-105.788	
			2-Borsada Oluşan Değer	-19.774.759	
			Artışı		
			D-Yedekler	34.159.084	23
			I-Yasal Yedekler	34.159.084	
			E- Net Dönem Kârı	38.570.006	26
AKTİF TOPLAM	147.413.603	100	PASİF TOPLAM	147.413.603	100

TABLO 9: : ABC İşletmesinin Factoring İşleminde Sonraki Bilançosu

ABC işletmesi yöneticileri karalaştırdıkları gibi yerel bir factoring kuruluşu ile anlaşmış ve ABC işletmesinin kısa vadeli alacaklarının (30.218.411 YTL'lik tutarın) tamamını factoring işlemine tabi tutmuştur. Böylece factoring işleminden sonra kısa vadeli alacaklar hesabı kapatılmıştır.

Factoring'den sağlanan finansman ile ;

- Kasaya 5.000.000 YTL giriş yapılmış,
- Stoklara 2.463.047 YTL'lik nakit mal alınmış,
- Finansal borçların toplam 3.404.352 YTL'lik kısmı ödenmiş,
- Ticari borçlar hesabı kapatılmış,
- Dönem net kârında 5.000.000 YTL'lik bir artış sağlanmıştır.

Factoring işleminden sonra;

- Öz sermayenin toplan pasifler içindeki oranı %59'dan %71'e yükselmiş,
- Kasaya 5.000.000 YTL giriş yapıldığından işletme likit olarak dahada güçlenmiş,
- Kısa vadeli alacakların tamamı tahsil edilmiş,
- İşletme ticari borçlarını ve finansal borçlarını ödeyerek, kısa vadeli borçların toplam pasifler içindeki oranını %26'dan %12'e çekmiştir.
- Bu gelişmelere bağlı olarak işletmenin dönem net kârında 5.000.000 YTL artış sağlanmış ve factoring'den önce pasif toplamdaki %19'luk oran factoring'den sonra %26'lara yükselmiştir.

Factoring işlemi ile sağlanan bu olumlu gelişmelere ek olarak ABC işletmesinin sağladığı diğer avantajları ise aşağıdaki gibi özetleyebiliriz;

- Alacak tahsil riskinin faktör'e devredilmesiyle yurt içi ve yurt dışı pazarın genişletilmesi,
- Faktör kuruluş tarafından yapılan ön ödemenin peşin mal alımında kullanılması,

- Alacaklar ve ticari borçlar kalemlerindeki azalış ile bilançonun likiditesinin artması,
- Müşterilere gerektiğinde ek ödeme süresi tanınarak satışların artırılması,
- İhracatta faktörün dövizli ön ödemesi ile kambiyo dosyası kapatılarak, KDV başvurusunun derhal yapılabilmesi,
- Ticari kredilere göre maliyetinin daha düşük olması,
- Akreditif açma zorunluluğundan kurtulmanın zaman ve maliyet tasarrufu sağlaması,
- Alacak tahsilini değerlendirme ve çeşitlendirmeyi uzmanlara devretmenin işletme yönetimine risksiz ve verimli çalışma ortamı sağlaması,
- Yurt dışı satışlarında müşteriler ile yabancı dil sorununu ortadan kalkması,
- Dış satımda akreditif ve kayıt gerekmediğinden işletmenin iş yükünün azalması,
- Bankaya bağımlılık ve kredi kullanma ihtiyacının azalması,

İşletme finansmanında önemli bir kaynak niteliğinde olan factoring, özellikle kurumsal yapının oluşması ile birlikte uygulamada banka kredilerine alternatif olmuştur. İşletmeler çalışma sermayesinin finansmanında bir banka kredisini kullanmaya karar vermeden önce factoringden yararlanma koşullarını araştırmak durumundadır. Aşağıdaki örnek banka kredileri ile factoring arasında tercih belirleme konusunda açıklık getirmektedir.

ABC işletmesi 20.000.000 YTL ek fona ihtiyaç duymaktadır. İşletme banka kredisi ile factoring kaynaklarından birini kullanmaya karar vermek durumundadır. Banka kredisinin faiz oranı %20'dir. Ancak kredi iskonto bazında kullanıldığında faiz oranı % 16'dır. Factoring şirketinin her ay satın aldığı faturalar için uyguladığı komisyon oranı % 3, vadesine bakılmaksızın senetlere uygulanan faiz oranı % 11 olup factoring kuruluşu tarafından avans

olarak peşin alınmaktadır. Factoring kullanıldığında kredi maliyetlerinde 750.000 YTL, tasarruf sağlanacak ve alacağın tahsil edilmeme riskine karşı % 2'lik ek masraf söz konusu olacaktır.

Bu koşullar altında kararın verilmesi için aşağıdaki hesapların yapılması gerekir;

1- Firmanın 20.000.000 YTL nakit girişi sağlayabilmesi için bankadan ne kadar borç talebinde bulunmalı;

$$\frac{\text{Anapara}}{\text{Girişler}} = \frac{1}{1.00-(0,2+0,16)} \quad \frac{\text{Anapara}}{20.000.000} = \frac{1}{1-0,36}$$
$$\frac{20.000.000}{0,64} = 31.250.000 \text{ YTL}$$

2- Firmaya verilecek 20.000.000 YTL işleminden kazanç sağlayabilmek için factoringe konu olacak senetlerin tutarı;

$$\text{Factoring Alacakları} = \frac{20.000.000}{1.0-(0,11+0,03)} = \frac{20.000.000}{0,86} = 23.255.813 \text{ YTL}$$

3- Banka kredisinin efektif faiz oranı;

$$\frac{\text{Faiz Oranı}}{\text{Fonlama Oranı}} = \frac{0,20}{0,64} = 0,313 = \%31,3$$

4- Banka ile yıllık kredi anlaşmasının maliyeti;

$$\begin{array}{r} \text{Faiz} = (20.000.000*0,313) \quad 6.260.000 \text{ YTL} \\ \text{Kredi İşlem Maliyeti} = (750.000*12 \text{ ay}) \quad 9.000.000 \text{ YTL} \\ \text{Tahsil Edilen Alacaklar} = (23.255.813*0,02) \quad 465.116 \text{ YTL} \\ \hline \text{Banka Kredisinin Maliyeti} \quad \mathbf{15.725.116 \text{ YTL}} \end{array}$$

5- Factoring anlaşmasının yıllık toplam efektif faiz oranı;

$$\frac{0,11}{0,86} = 0,128 = \% 12,8$$

6- Factoringin yıllık toplam maliyeti;

Faiz =(20.000.000*0,128) 2.560.000 YTL

Factoring Komisyonu = (23.255.813*0,03) 697.674 YTL

Factoringin Toplam Yıllık Maliyet 3.257.674 YTL

Bu hesaplamalardan sonra factoring'in maliyetinin banka kredisine oranla daha düşük (3.257.674YTL<15.725.116YTL) olduğunu söyleyebiliriz. Firmanın tercihini bu hesaplamalardan sonra factoring yönünde kullanması uygun olacaktır.

4.6. KOBİ'ler ve Factoring

KOBİ'ler toplumda geniş bir tabanı temsil etmesi, sağladığı istihdam olanakları, kırsal alanlardan büyük kentlere göçün engellenmesi ve bölgelerarası gelişme farklarının ortadan kalkması açısından Türk ekonomisi içinde önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye'de toplam işletme sayısının % 98'ini oluşturan KOBİ'ler toplam istihdamın % 53'ünü üretimin ise %25'i karşılanmakta, fakat tüm bunlara karşın ekonomi için önemli kilometre taşlardan birini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, toplam kredilerden aldığı pay ise sadece % 5 civarında kalmaktadır.

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

İhracat yapan yada yapmayı planlayan işletmeler ise, yurt dışında büyük bir rekabetle savaşmakta, hem finansal güçlükler, hem de gerekli garantiyi sağlayamadıkları için karşılaştıkları riskler nedeniyle büyük problemler yaşamaktadırlar.

KOBİ'ler makro ekonomik sorunların ve ekonomik istikrarsızlığın sonucu olarak ortaya çıkan yüksek enflasyon ve faizlerden çok olumsuz bir biçimde etkilenmektedirler. Büyük işletmeler çeşitli yöntemlerle bu makro ekonomik sorunların üstesinden gelebilmektedirler. Ancak KOBİ'ler her geçen gün yüksek enflasyon ve faiz altında ezilirken bunun sonucu olarak da öz sermayeleri her geçen gün erimektedir. Enflasyonist ortamın yol açtığı yüksek faiz oranları KOBİ'lerin kredi kullanmasını engelleyen en önemli faktördür. İşletmeler yüksek faiz oranlı kredileri geri ödemede sıkıntı çekeceklerine inanmaktadırlar. Bu nedenle mecbur kalmadıkları sürece kredi kullanmak istememektedirler.

KOBİ'ler, bankaların istediği finansal tabloları ve diğer bilgileri vermede isteksiz davranmaları, özellikle küçük işletmelerin muhasebe kayıtlarını olumsuz yönde etkilemektedir.

Ticari bankalar karşısında ekonomik yönden yeterli görülmemeleri nedeniyle KOBİ'ler kredilerde miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından ölçekleri nedeniyle uygun olmayan kredi koşullarına muhatap olmaktadır. İhtiyaç duydukları krediyi temin edemedikleri için işletme faaliyetlerini genellikle özkaynakla finanse etmeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle de sürekli olarak işletme sermayesi sıkıntısı içinde bulunmaktadır. Öz sermayeleri yeterli olmayan bu işletmelerden ticari bankalar kredilendirme için büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçiminde teminat istemeleri ve bu koşulları bazı işletmeler karşılaya bile, sağlanan kaynakların maliyeti oldukça yüksektir. Çünkü KOBİ'lerin talep ettikleri kredi hacimleri genellikle küçük olduğu için kredi işlem maliyetleri yüksek olmakta, büyük tutarlarda borç vermenin maliyeti %0,3-%0,5 arasında değişirken, küçük tutarlarda bu oran %2,6-%2,7 arasında değişmekte dolayısıyla verilen kredinin faizi de bu

nedenle yüksek olmaktadır. Ticari bankalar KOBİ'lere kredi vermekte isteksiz davrandıkları gibi bu işletmelerin kendileri de kredi için bankalara başvurmaktan sakınmaktadırlar. Tüm bu olumsuzlukların sonucu olarak bugün Türkiye'de bankalar tarafından kullanılan tüm krediler için de KOBİ'lerin aldığı payı ancak % 5 civarında bulunmaktadır. Çünkü mevcut kredi sistemi mekanizması içinde KOBİ'lerin ulaşabileceği tek kredi kaynağı Türkiye Halk Bankası ve ihracat şartıyla Eximbank olmaktadır. Halkbank'ın sınırlı fonları ile tüm KOBİ'lerin kredi ihtiyacını karşılamak ise mümkün değildir.

KOBİ'lerin mevcut finansal sistem içinde sermaye piyasalarında fon temin etmeleri ise hiç mümkün olmamaktadır. Çünkü ülke genelinde hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetleri ihraç etmek için, SPK yönetmenliğine göre gerekli olan borsaya kotasyon koşullarını KOBİ'lerin karşılaması mümkün değildir. Halbuki sermaye piyasaları en uygun fon kaynağıdır. Böyle olunca, gelişme ve büyüme için fon bulamayan ve sürekli dar boğaz içinde olan KOBİ'lerimizin ekonomimize arzu edilen dinamizmi kazandırmalarını beklemekte bir umuttan öteye gitmemektedir.

İşte bu noktada factoring işlemi KOBİ'ler için oldukça önemli bir destek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tip işletmeler vadeli alacaklarını factoring şirketine devrederek nakit sağlayabilmekte ve elde ettiği kaynağı ise peşin hammadde alışlarından iskonto avantajı elde etmek ya da faaliyetlerinin ve üretiminin devamında kullanabilmektedirler. Böylece ihtiyaç duyduğu finansmanı bankalara oranla daha kısa bir sürede ve çok daha uygun teminat koşulları ile yabancı bir kaynak yerine bizzat kendi satışları ile sağlayabilmektedirler. Bununla birlikte söz konusu işletmeler factoring yaparak üretimleri ve satışları arttıkça ihtiyaçları oranında finansman bulabilme imkanına da kavuşabilmektedirler. Öte yandan büyük ve güçlü firmalara açık hesap satışı yapan KOBİ'ler, bu satışların faturalarını factoring şirketlerine temlik ederek fon bulabilmektedirler. Böylece bankalarda sınırlı limitlere sahip olan KOBİ'ler, bu işlem türüyle büyük firmaların kredibilitesinden yararlanarak yaptıkları

satış ölçüsünde kendilerin fon kaynağı yaratabilmektedirler. Ayrıca alacaklarının takip ve tahsis işini de factoring şirketlerine devrederek bu konuda uzmanlaşmış kadrolardan ve gelişmiş bilgisayar sistemlerinde yararlanabilmekte sorunlu alacakları için hukuki danışmanlık kanuni takip hizmetlerinden faydalanabilmektedirler. Çünkü KOBİ'ler iyi eğitilmiş eleman bulma konusunda problem yaşamaktadır. Bu özeliğe sahip elemanlar daha iyi ücret ve kurumsal bir yerde çalışma arzusu nedeniyle küçük işletmeleri tercih etmemektedir. Bu avantajlar imkanları kısıtlı KOBİ'ler için büyük önem taşımaktadır.²³⁹

Büyük ve güçlü sanayi kuruluşları iç piyasada yaşanan krizler ve çalkantılarla daha kolay başa çıkabilirken küçük işletmeler bu tip problemlerle karşılaştıklarında yok olabilmektedir. Bu yüzden dış pazarların çeşitliliği ve yeni imkanlar arasından ihracata yönelmek küçük işletmeler için oldukça önem taşımaktadır. İhracat yapan ya da yapmayı planlayan KOBİ'ler muhabir ağı bulunan factoring şirketlerinin istihbarat hizmetlerinden faydalanarak ticari anlaşma yaptıkları ya da yapmayı planladıkları alıcıların kredibilitelerini hakkında bilgi edinebilmektedirler. Öte yandan bir factoring şirketiyle çalışarak, onun yurt dışındaki muhabirleri aracılığıyla yapmış oldukları satışlardan doğan alacaklarını garanti altına alabilmektedirler. Ayrıca alacakların factoring şirketine devri ile birlikte takip ve tahsil yükünden de kurtulunmuş olmaktadır. Böylece yurt dışı piyasalar hakkında bilgi edinebilme olanağı son derece kısıtlı KOBİ'ler hem bu avantajdan faydalanabilmekte hem de garanti hizmeti sayesinde alacaklarının tahsil edilememe riskinden korunmuş olmaktadır. Bununla birlikte factoring firmaları, vadeli ihracat alacaklarını nakde çevirerek söz konusu işletmelerin kaynak problemlerini de çözebilmektedirler. Bu avantajlar sayesinde KOBİ'ler mal mukabili ve vadeli satış yapabilme imkanına kavuşarak yurt dışındaki rekabet güçlerini arttırabilmektedir. Factoring; garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerini bir arada sunarak

²³⁹ M. Gökhan Koyunpınar, **Çağdaş Bir Finansman Aracı Olarak Factoring ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1999, s. 232

KOBİ'ler için çok önemli bir destek oluşturmakta ve KOBİ'ler için değişik avantajlar sunabilmektedir.

KOBİ'lerin hem işletme sermayesi hem de likidite sorunlarına çözüm olabilecek factoring işlemlerinin yaygınlaşması ekonomimiz açısından önemli avantajlar sağlayacak ve Türk sanayicisinin yurt dışındaki rekabet gücünü arttıracaktır.

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

Yoğun bir şekilde KOBİ'lere yönelik çalışma yapılacak olursa factoring cirosunu yaklaşık % 45'ine sahip olan KOBİ'lerin payı ileride gittikçe artacaktır.

4.7.Factoring'in Ülke Ekonomisine Katkısı

Gerek yurt içi, gerekse de uluslararası factoring ülke ekonomisine çeşitli yönlerden katkılar sağlamaktadır. Bunların başlıcaları aşağıda sıralanmıştır.

Factoring, özellikle uluslararası ticarete, satıcının mal ve hizmet bedellerini tahsil edememe riskinin ortadan kaldırmaktadır. Bu finansman yöntemi sayesinde ihracatçılar yeni pazar ve yeni müşterilere güvenli bir şekilde ulaşarak ülke ihracatının artmasına yardımcı olmaktadır. Yeni ihracat yapan sanayicilerimiz veya yeni ülkelere ihracat yapacak sanayicilerimiz için factoring şirketleri "İstihbarat-garanti-finansman" hizmetleri sunmakta ve bu üç hizmet, ihracatçı-sanayicinin tüm ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Yeni bir ülkeye ilk kez ihracat yapacak olan sanayici sipariş aldığı anda öncelikle mal bedelinin ödenip ödenmeyeceği konusunda endişeler yaşamaktadır. Bu aşamada factoring şirketi ithalatçı hakkında o ülkedeki factoring kuruluşundan istihbarat ve garanti limiti sağlamaktadır. Böylece sanayici içi rahat

bir şekilde malını üretmekte ve ihracatını yapmaktadır. ²⁴⁰Yurt dışı alıcıların ödeme gücüne düşmesi halinde, ihracat bedelleri muhabir factoring şirketleri tarafından ülkemizdeki factoring şirketlerine ödeneceği için ihracat bedelinin tamamı alınacak ve döviz kaybı olmayacaktır. Ayrıca yurt dışı factoring kuruluşunun yapacağı ön ödemenin, ihracatçılarımıza ön finansman sağlaması yanında ihracat dövizlerini ülke ekonomisine daha erken kazandıracaktır. Avrupa Ortak Pazarı içerisinde açık hesap çalışma sisteminin yaygınlaşması nedeniyle, factoring sisteminin getirdiği açık hesap ve vadeli satış imkanı, ihracatçılarımızın Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet şansını artıracak, ayrıca satıcı lehine akreditif açma zorunluluğu olmadığı için ithalatçının maliyetini düşürerek, ihracat hacminin artmasını sağlayacaktır.

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

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

²⁴⁰ Mehmet Karakaş, “Sanayiciler İçin Factoring”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, No: 357, Aralık 1995, s. 41

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

Factoring faturalı satışlara yönelik bir hizmet olduğu için, gelirlerin belgelendirilerek vergilenmesinde önemli katkı sağlayacaktır.

Kısa vadeli tüketim mallarının satışından doğan alacakların ödenmesini garanti eden bir sistem olarak ülkemizin tekstil, gıda ürünleri, plastik, kimya, elektronik gibi sektörlerdeki ihracat kalemleri için uygun finansal sistem olan factoring işleminin; özellikle küçük ve orta boyutlu firmaların gerek iç ve gerekse dış pazar paylarının artırılmasında önemli bir rol üstlenme potansiyeli bulunmaktadır.

Sonuç olarak; finansal piyasalarda yeni tanınmaya başlayan factoring, mal ve hizmet alışverişinden doğan borç/alacak ilişkilerini satıcı ve alıcı açısından kolaylaştırmakla kalmayıp, yeni pazar ve yeni müşteri sayısını artırarak, iç ve dış ticaret hacminin gelişmesine neden olacaktır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. SONUÇ

Bir işletmenin faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devamını sağlayan temel unsurlardan biri kesintisiz nakit akışıdır. Söz konusu nakit akımının işletme ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde ve işletmenin amaçlarına uygun olarak gerçekleştirmesi, işletmelerdeki finansman fonksiyonunun konusunu oluşturur. Bu çerçevede içinde bir yandan işletmenin ihtiyaç duyduğu fonlar en uygun kaynaklardan zamanında karşılanabilmeli, diğer yandan işletmenin elde ettiği fonlar en etkin veya en kârlı şekilde değerlendirilebilmelidir.

Üretimdeki kalite, satışlardaki verimlilik ve hammadde alımlarındaki maliyetlere, işletmeler direkt müdahale edip gerektiğinde şirket içinde önlemler alabilirken, tamamen dış etmenlerin kontrolü altındaki tahsilat kısmında meydana gelen en ufak sorun, işletmenin geleceğe yönelik planlarını bozmakta ve akışın aksamasına hatta durmasına neden olmaktadır. Nakit akışının kesintisiz olarak devam etmesi bir işletmenin geleceğe yönelik planlar yapma konusundaki en önemli dayanağıdır. Yüzyıllardır ticarete sıfır risk ile iş yapabilmenin araçlarını geliştirme yönünden önemli ilerlemeler kaydeden ve çağdaş ekonomik düzenin kurulmasında etkin rol oynayan finans dünyası alternatif bir finans yöntemi olarak, kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan factoring işlemini geliştirmiştir.

Factoring işlemi finansman güçlüklerinin aşılmasında kullanılacak önemli bir yöntemdir. Nakit akışını hızlandırarak işletmeleri gereksiz kredi kullanımından kurtarmaktadır. Yüksek faiz ve enflasyonun hüküm sürdüğü ekonomimizde bu yöntemin işletme finansmanı yönünden sağladığı ve sağlayacağı yararlar açıktır.

Türkiye’de factoringden 1980’li yılların başında söz edilmeye başlanmış, ancak 1988 yılında uygulamaya geçilmiştir. İlk olarak bazı bankalar kendi içlerinde factoring bölümleri kurmuşlar, ancak daha sonra bazı yasal sınırlardan kurtulabilmek için ayrı factoring şirketleri kurmuşlardır. İş hacmindeki artış ve rekabet ortamı bu kuruluşların bağımsız olarak kurulmalarına neden olan diğer sebeplerdir.

Factoring işlemlerinin ihracatta sağladığı yararlar ülke ekonomisi açısından son derece önemlidir. Çünkü bu işlemler genellikle ihracatta ağırlıklı olarak yapılmaktadır. Factoring işlemlerinin yaygın hale getirilmesinin ihracatı artırıcı bir etkisi olduğu açıktır. Avrupa Topluluğu’nun gittikçe daha da bütünleşmesi, akreditif işlemlerinin son derece azalması, belki de ortadan kalkması sonucunu doğuracaktır. Önemli dış ticaret şirketlerinin bu topluluk içinde bulunduğu düşünülürse, ihracatın artması için bu işlemlerin yaygın bir şekilde kullanılmasının kaçınılmaz olduğu ortaya çıkar. Bu nedenle factoring işlemleri iş dünyasına tanıtılmalı ve bu tür şirketlerin gelişebilmeleri için gerekli hukuki yapı da ortaya konulmalıdır.

Factoring işlemleri her çeşit işletmeye belirli ölçüde katkı ve yararlar sağlamaktadır. Ama, küçük ve orta ölçekli işletmelere katkısı daha da önemlidir. Uygulamada büyük ölçekli ticari ve sinai kuruluşlar, finansman ve pazarlama sorunlarını kendi olanaklarıyla rahatça çözebilmektedirler. Buna karşılık küçük ve orta büyüklükteki firmalar için başta finansman olmak üzere, bu tür sorunları çözmek kolay değildir. Bu bakımdan, factoring, ihracat işlemlerinde akreditifi ortadan kaldırmak suretiyle giderlerini azaltmakta, ek finansman kaynağı yaratmakta ve daha önemlisi her türlü siyasal ve ekonomik riski sıfıra indirmektedir. Sağladığı bu tür yan faydalarla factoring, hem iç hem de dış ticaret işlemlerinde hızla gelişme ve yayılma eğilimi göstermektedir. Türkiye’de KOBİ’lerde desteklenme ve geliştirme politikası yerleşmeye başladıktan sonra factoring’in önemi ve ağırlığı bir kat daha artmıştır. Türk factoring sektörü, yurt içinde henüz kendini tam olarak tanıtamamıştır. Daha çok yasal altyapı eksiklerinden kaynaklanan bu durum düzeltildiği takdirde, yapısı gereği KOBİ’lere

hizmet veren, işinin türü gereği faturalı ticareti özendiren ve finans sektörünün Türk ekonomisine katkısı önemli boyutlara ulaşabilecektir. Özellikle, küçük boyutlu olmalarından kaynaklanan risk nedeni ile banka kredisi kullanma olanakları bulunmayana ve toplam katma değerinin önemli bir kurumsal yapı oluşacaktır.

Kamu yönetimi KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak amacı ile uzun süreden beri, factoring dışında, değişik politikaları uygulamaya koymuş, ancak bu konuda tatmin edici bir sonuca ulaşamamıştır. Bu açıdan, factoring sektörüne düşen görev, KOBİ'ler açısından factoringin önemini daha iyi anlatabilmek ve yaygın kullanımı engelleyen sorunları çözüme kavuşturabilmektedir.

Bugün Türk hukuk sisteminde, 1994 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan Factoring Yönetmeliği bir yana bırakılacak olursa, factoring ile ilgili özel bir yasal düzenleme mevcut değildir. Buna bağlı olarak factoring sektörünün sorunlarını da şu şekilde bahsedebiliriz.

Factoring işlemleri 1994 yılında çıkarılan 545 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ve bu kararname ye dayanılarak hazırlanan Yönetmelik Hükümleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu kararname iki yönden sektöru olumsuz yönde etkilemektedir.

545 Sayılı Kararname, ivaz karşılığı borç veren ikrazatçıları da düzenlemekte olduğundan, faturalı satışlardan kaynaklanan alacakların temlikine dayanan factoring işlemleri ile ikrazatçılık birbirine karıştırılmakta ve bunun sonucu factoring sektörü imaj kaybı nedeni ile yanlış algılanmaktadır.

Öte yandan, adı geçen kararnamede factoring, finansman yönü ağırlıklı bir şekilde tanımlanmış olduğundan bir kredi işlemi gibi algılanmaktadır. Halbuki hizmet işlevi, diğer bir deyimle; alacağın tahsili, alacağın garanti edilmesi, muhasebenin tutulması gibi hizmetler factoring işleminin en önemli karakteridir. Bu özelliği dolayısıyla factoring krediden farklıdır,

bu nedenle de yapılan finansmanın ismi “ön ödeme”dir. Bu durum, factoring için tüm işlevlerini içerecek yeni bir tanıma gereksinim olduğunu göstermektedir.

Factoring için çıkarılacak yeni bir yasa ile bu olumsuzluklar ortadan kaldırılabılır.

Bugünkü yasal çerçeve içinde factoring şirketlerinin kullanılacakları finansman kaynakları öz sermayeleri ve yurt içi ve yurt dışı bankalardan alınacak kredilerden ibarettir. Yurt içi banka kredilerinde factoring şirketleri % 5 BSMV ödemekte ve bu kaynağı müşterilerine ön ödeme olarak kullanırken yine % 5 BSMV uygulanmaktadır. Bu durum bir yandan finansman maliyetini yükseltirken öte yandan factoring işlemi yapabilen bankaların aynı vergiyi % 1 olarak ödeme olanağına sahip olmaları dolayısıyla haksız bir rekabet oluşturmaktadır. Sektörün KOBİ'lere daha uygun maliyetle fon sunarak üretimlerine canlılık kazandırabilmesi için factoring şirketlerinin banka kredileri üzerindeki BSMV oranının bankalar arası kredilerdeki gibi % 1'e indirilmesi en azından haksız rekabeti ortadan kaldıracaktır.

Factoring sektörünün en önemli risklerinden biri temlik alınan alacaklar karşılığı yapılan ödemelerin geciktirilmesi veya hiç ödenmemesi ve alıcılar için verilen garantilerin tazmin edilememesi durumudur. Factoring sektörünün karşı karşıya kalabileceği bu riski hafifletecek yasal bir önlemi hemen hemen yok gibidir. Finans kesimi içinde birlikte bulunan bankalar, Bankalar Kanunu'na göre geri ödenmeyen kredileri için karşılık ayırıp bu karşılıkları vergi matrahından indirme olanağına sahiptirler. Aynı özellikte işlem yapan factoring şirketleri için de, çıkarılacak bir kanunla, şüpheli alacak karşılıklarının vergi kanunlarınca kabul edilebilir gider yazılmasının sağlanması, kurumlar arasında fırsat eşitliği yaratılması açısından yerinde olacaktır.

Türkiye'de kredi sigortası yeni başlamasına rağmen, bu konudaki tebliğ hükümlerine göre, factoring şirketleri kredi sigortası poliçesine üçüncü taraf olarak katılma olanağına sahip değildir. Bu durum garantili yurt içi factoring işlemleri yapılmasını engellemektedir. Bu

sorunun çözülmesi durumunda factoring şirketleri AB ülkelerinde olduğu gibi yurt içi garantili factoring hizmeti vermek olanağına kavuşarak sektördeki gelişmeye hız kazandıracaktır.

İhracat factoring işlemlerinin en önemli ayaklarından biri, ihracat bedelinin ödenmesini garanti altına alan yurtdışındaki muhabirlerdir. Muhabirler genellikle ithalatçının ülkesindeki factoring şirketleridir. Türkiye ihracatının bir bölümü factoring tekniğinin henüz ülkelere yapılacak ihracatta factoring yapma olanağını ortadan kaldırmaktadır. Bu gibi ülkelere yapılacak sorunun akla yakın tek çözümü olacaktır.

Karşılıksız çek ve protestolu senetlerle ilgili bilgiler finansal risk değerlemesi açısından önem taşımaktadır. Factoring şirketleri ilgili kanunlarda yalnız “bankalar” kelimesinin bulunması nedeni ile bu bilgilerden yararlanamamaktadır. İlgili kanunlarda yapılacak değişikliklerle factoring şirketlerinin de, finans kesimi içinde birlikte yer aldığımız bankalar gibi, bu bilgilerden yararlanmasını sağlamak yararlı olacaktır.

Bugünkü yasal altyapı gereği, factoring işlemlerinin dayanağı, fatura veya diğer tevsik edici belgelere dayalı, mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacaklardır. Bu çerçevede fatura veya benzeri tevsik edici belgeler factoringin dayandığı ana belgelerdir. Ancak, bugünkü yasalara göre, tek başına faturanın, kendisinden kaynaklanan alacağın tahsili açısından adli mercilerde delil ve yaptırım gücü, uzun davalar sonucunda verilecek karara bağlı olduğundan, factoring şirketleri, temlik aldıkları alacağın dayandığı fatura veya tevsik edici belge yanında, bir ödeme aracı olarak çek veya senet almak durumunda kalmaktadır. Bu durum, ayrıca, factoringin çek ve senet karşılığı finansman sağlayan ikrazatçılık şeklinde algılanmasına neden olarak gerçek factoringin gelişmesine engel olmaktadır. Sorunun çözümü, faturanın bugünkü yasal geçerliliğini artıracak, borcun ödenmemesi durumunda onu, çek ve senet gibi, yasal yaptırım gücüne sahip bir duruma getirecek yasal hükümlerle mümkün olacaktır. Tüm faturalar için böyle bir hukuki

düzenlemenin uygun bulunmaması durumunda, yalnız finansman amacı ile temlik alınan alacağın dayanağı olan faturalar için düzenleme yapılması da sorunu çözüme ulaştıracaktır.

Factoring şirketlerinin uymaları zorunlu bir tekdüze hesap planı bulunmamaktadır. Bu durum sektörde standartlaşmayı engellediğinden, Faktoring Derneği ile Bağımsız Denetim Derneği, factoring şirketleri için tekdüze hesap planı hazırlamak üzere bir çalışma grubu uzun süreli bir çalışma sonucu bir hesap planı taslağı oluşturmuştur. Bu taslakla ilgili olarak Hazine Müsteşarlığı ile yapılan görüşmelerle sorun çözüme ulaştırılmaya çalışılmaktadır.

Factoring şirketleri İnterbank fonlama sisteminden yararlanamamaktadır. Halbuki, bugünkü yasal altyapısı çerçevesinde fon temini açısından sadece banka kredisi kullanmaktan başka bir olanağı bulunmayan adı geçen şirketler için İnterbank'dan yararlanma, factoringin gelişmesini destekleyen önemli bir faktör olacaktır. Ayrıca, factoring şirketlerinin ellerindeki fon fazlasını bu yolla finans piyasasına sunmasının adı geçen piyasa açısından yararlı olacağı da göz ardı edilemeyecek bir husustur.

5.2.ÖNERİLER

1. Türkiye’de yıllardan beri yüksek enflasyon devam ettiği için ticaret genelde vadeli satışlar üstüne kurulmuş olup, firmaların uygun kaynaklarla finansmanı önemli bir sorundur. Factoring şirketlerinin de en önemli sorunu, factoring şirketlerinin fon bulmada karşılaştıkları kısıtlamalar ve güçlüklerdir. Öz sermayelerinin dışında factoring şirketlerinin kaynak yapısını oluşturan kalemler;

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

Factoring şirketlerinin bir mali kurum olarak birincil amaçlarının finansman sağlamak olması nedeniyle yurt içi bankalardan kullandıkları fonlar üzerinde BSMV kesintisi yapılmaması veya bankaların birbirlerinden yaptıkları fonlamalarda olduğu gibi bu oranın % 1 olarak uygulanması, ayrıca BSMV yerine Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi Katma Değer Vergisi benzeri bir verginin uygulamaya konulması suretiyle fon kullanılırken factoring müşterilerince ödenen vergilerin indirilebilme olanağının sağlanması, Türkiye’de factoring işlemlerinin yaygınlaşmasında önemli rol oynayacaktır.

Factoring şirketleri üzerindeki kaynak kullanım destekleme fonu (KKDF) yükünün azaltılması amacıyla da, yurt içi bankalar arası kredilerde olduğu gibi, bankalarca factoring şirketlerine kullandırılan kredilerde de fona kesinti yapılmaması veya mali kurumlarca kullanılan kredilerde fona yapılacak kesinti oranının azaltılması şeklinde genel bir düzenleme yapılması faydalı olacaktır.

Ayrıca halen yürürlükte olan ihracat ve Yatırımlarda Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması Hakkında tebliğ ile İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler hakkındaki tebliğlerde düzenlemeler yapılarak, factoring şirketlerinin

ihracat factoring işlemleri döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerden sayılmalıdır. Bu şekildeki bir düzenlemeyle birlikte, söz konusu şirketler;

- Yurt içindeki bankalardan döviz kredisi kullanabilecekler,
- Kullandığı döviz kredileri ihracat amaçlı olduğu ve ihracat factoring’i döviz kazandırıcı işlem sayıldığı için şirketlerin hem bankalardan kullandığı YTL kredileri KKDF kesintisine tabi olmayacaktır,
- Factoring faaliyetleri döviz kazandırıcı işlem niteliğinde olduğundan, factoring şirketlerinin yurt içi bankalardan kullandıkları YTL krediler ve döviz kredileri de her türlü vergi resim ve harçtan müstesna olacak ve dolayısıyla BSMV kesintisine tabi olmayacaktır.

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

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

2. Türk Ticaret Kanunu’nda yapılacak bir değişiklikle, fatura da kıymetli evrak yani kambiyo senedi kapsamına alınmalıdır. Bu durumda çek, senet trafiği azalacak ve iktisadi faaliyetlerde “sat ve unut ” prensibi giderek yerleşecektir. Factoring şirketleri de bu

mekanizmada yer aldıklarından sonuç daha başarılı olacak, ayrıca vergi tahsilatı ve kontrolü açısından önemli bir katkı sağlanacaktır.

3. Türk Ticaret ve Borçlar Kanunu'ndaki "Alacağın Temliki" ile ilgili hükümlerde değişiklikler yapılarak, alacağını factoring şirketine devreden satıcı (üretici işletme) firmanın borçlusunun bu borcundan kurtulmak için o factoring şirketine ödeme mecburiyetinin getirilmesi gerekmektedir. Büyük mal alımı yapan kuruluşlar, kendilerine alacağın devredildiği bildirildiğinde bunu kabul etmediklerini söylemekte ve ödemelerini factoring şirketine yapmamaktadırlar. Kanunen bu engellendiğinde mecburen factoring kuruluşlarına ödeme yapacaklar ve Türkiye'de tüm ekonomi ve finans sisteminde disiplini ortaya çıkabilecek, büyük firmalara mal satan küçük firmaların da rahatlaması sağlanmış olacaktır.

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

5. Varlığı Dayalı Menkul kıymet gibi bir enstürmanın, yine varlığa dayalı bir enstürman olan factoring'le iyice iç içe çalıştırılacak imkanlar yaratılmalı ve VDMK ihraç işlemlerinin, bankalardan çok factoring şirketlerine verilmesi gerekmektedir. Ayrıca, 31 Temmuz 1992 tarih ve 21031 (mükerrer) sayılı Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kurul Kaydına Alınmasına ve Genel Finans ortaklıklarının Kuruluş ve Faaliyet İlkelerine Dair Esaslar Tebliği'nin; seri: 111, no: 18 Tebliğ'le değişik 4/d maddesinde gerekli değişikliklerin yapılması ve VDMK'ın çok daha verimli, özellikle sanayinin ihtiyacına cevap verebilecek yapıya kavuşturulmasında önemli faydalar vardır.

İlgili değişikliklere ilişkin önerileri şöyle sıralayabiliriz;

- İhracat factoring alacakları dışındaki yurt içi alacaklarda, özellikle sanayi kuruluşlarının alacaklarının temellük edilerek bu kuruluşlara, alacakların

ödenmeme garantisi, tahsilat ve fon sağlama hizmetleri vermek olan factoring şirketlerine bu konularla ilgili olarak da VDMK ihraç yetkisi verilmelidir.

- Bu factoring kuruluşlarının VDMK ihraçlarında banka garantisi ve alacakların bankalarca saklanma şartı kaldırılmalıdır.
- Söz konusu alacakların sadece senete bağlı olması yerine vadeli, çekli ve açık hesap alacaklarda dahil edilmelidir.

Bu önerilerin daha gerçekçi olabilmesi için şu konularda dikkate alınmalıdır:

- a) Yetki verilecek factoring kuruluşunun yapısı, sermayesi, ortakları ve yöneticileri SPK tarafından incelenmelidir.
- b) İzin için müracaat edecek factoring kuruluşlarından en az “3 yıllık kâr” şartı aranmalıdır.
- c) İlgili factoring kuruluşunu son iki yılda “alacakları” ile ilgili performansı incelenmeli ve tahsil edilmeme oranı tespit edilmelidir.
- d) Factoring kuruluşunun kendi portföyündeki alacaklarını ve riskini takip sistemi incelenmeli ve bu konuda yeterli ve tecrübeli kadrosu olup olmadığı tespit edilmelidir.
- e) Alacakların ne şekilde teminatlandırıldığı, geri dönüşlerde ne gibi uygulama yapıldığı incelenmelidir.

Bu öneriler ışığında hazırlanacak tebliğ değişikliği ile gereksiz yere bankalara ödenen teminat, aracılık, saklama komisyonları ile bu komisyonlara uygulanan vergiler VDMK’ın nihai maliyetine yansımayacaktır.

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

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

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

8. 1994 yılında çıkarılan Ödünç Para Verme İşleri hakkında 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve daha sonraki yıllarda çıkartılan yönetmenlikler sadece factoring işlemlerini değil, ikrazatçıları da düzenlemektedir. Factoring şirketleri sadece ödünç para verme işlemi yapmamaktadırlar, ödünç para verme işleminde veren-alan iki taraf bulunmakta, factoring işlemlerinde ise üç taraf olduğu gibi bir de özelliği olan bir finansman enstürmanıdır. Factoring şirketi hem borçluyla, hem alacaklıyla ilgilenir. Factoring işleminin ödünç para verme yanında bir dizi hizmeti de sunduğu noktasından hareketle, factoring işlemini tam manasıyla yansıtan, leasing işleminde olduğu gibi ayrı bir kanunla düzenlenmesi gerekmektedir.

9. Sigorta Murakabe Kanunu’nda gerekli değişikliklerin vakit geçirilmeksizin yapılarak; yurt içi işlemlerde de (Yurt dışı işlemlerde, risk yurt dışındaki factor şirkette yani muhabirde kalmakta ve işlemlerin büyük bir çoğunluğu gayri kaili rücu olmaktadır) gayri kabili rücu factoring sistemin kullanılabilmesi ve dolayısıyla işlem hacminin arttırılabilmesi amacıyla “Kredi sigortası” sistemi getirilmelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

KİTAPLAR

AKTİF Finans. Factoring El kitabı, İstanbul, 1995

AKGÜÇ, Öztin. **Finansal Yönetim**, Muhasebe Enstitüsü Yayını, İstanbul, 1994

AKGÜÇ, Öztin. **Mali Tablolar Analizi**, Avcıol Basım Yayın, İstanbul, 1995

APAK, Sudi. **Uluslararası Finansal Teknikler**, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1995

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

BERK, Niyazi. **Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri**, İstanbul, 1985

BERK, Niyazi. **Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2003

BREALEY, Richard. CMYERS, Stewart. **Principles of Corporate Finance**, New York, 1991

BUKER, Semih. AŞIKOĞLU Rıza, **Finansal Yönetim**

CANPOLAT, Tülay. **Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting**, Türkiye Kalkınma Bankası Finansal Kiralama Müdürlüğü Basılmamış Etüd, Ankara, Ağustos 1990

CARSBERG, B.Y. EDEY, H.C. **Modern Financial Management**, Penguin Books Ltd. Midle Sex, 1971

CANBAŞ, Serpil. DOĞUKANLI, Hatice. **Finansal Pazarlar (Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri)**, Beta Yayınları, Adana, Eylül 2001

CEYLAN, Ali. **Finansal Teknikler**, Ekin Kitabevi, Bursa, 1998

CEYLAN, Ali. KORKMAZ, Turhan. **Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi**, Bursa, 2000

CEYLAN, Ali. **İşletmelerde Finansal Yönetim**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2003

- CHRICTON, Susan. FERRIER, Charles. **Understanding Factoring and Trade Credit**, Waterlow Pulishers, London, 1986
- DİLEK, Şener. **Finansal Yönetim**, Yayınlanmamış Ders Notları, Malatya, 1997-1998
- DOMANIÇ, Hayri. **Kıymetli Evrak Hukuku**, İstanbul 1975
- ERDEMOL, Haluk. **Factoring**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992
- ERDEMOL, Haluk. **Factoring'in Hukuksal Yapısı**, Dünya Gazetesi Factoring Eki, 17 Ağustos 1992
- ERDOĞAN, Niyazi. **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetim-Çağdaş Finansman Teknikleri**, Ankara, 1995
- ERDOĞAN, Muammer. **İşletme Finansmanı**, Dicle Üniversitesi Diyarbakır MYO Yayını, No:2, Diyarbakır, 1990
- GERNİ, Cevat. **Dış Ticaretin Finansmanı**, T.O.B.B, Yayın No: 139/55, Ankara, 1990
- GERNİ, Cevat. **Dış Ticaret ve Finansmanı**, İSO Yayınları, İstanbul 1994
- İKTİSAT Bankası, **Forfaiting Raporu:12**
- İSTANBUL Menkul Kıymetler Borsası, **Borsa'da İşlem Gören Şirketlerin Sektörel Analizi (1992-1994)**, İstanbul, 1995
- İSTANBUL Menkul Kıymetler Borsası, **Şirketler Yıllığı**, İstanbul, 1996
- İSTANBUL Menkul Kıymetler Borsası, **İMKB Şirketleri Sermaye Temettü ve Aylık Fiyat Verileri (1986-1996)**, İstanbul, 1997
- KARABULUT, Recep. ARMUTLU, M. Recep. **Sermaye Piyasası (Kurumlar, Araçlar ve Analizler)**, Yayınlanmamış Ders Notları, Malatya, 1997
- KAŞLIOĞLU, Özcan. **Finans Sisteminde Yeni Yönelimler Türk Finans Piyasalarının Bugünü ve Geleceği**, Beta Yayınları, 2001
- KENDİRLİ, Selçuk. **Modern Finansman Tekniklerinden Factoring ve Türkiye'de Karşılaşılan Sorunlar**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Malatya, 1997

- KOCAMAN, B. Arif. **Türkiye Bankalar Birliği Factoring (Genel Alacak Devir ve Satım İşlemi)**, Ankara, 1994
- KOCAMAN, Ç. Berna. **Yatırım Teorisinde Modern Gelişmeler**, İMKB Araştırma Yayınları, No: 5, İstanbul, 1995
- KOCAMAN, Ç. Berna. **Finansal Piyasalar (Kurumlar Teknikler ve Araçlar)**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2004
- KOTAR, Erhan, **Menkul Kıymet Borsalarında Borsa Emirleri ve Muhasebesi**, Eskişehir, 2001
- KOYUNPINAR, M. Gökhan. **Çağdaş Bir Finansman Aracı Olarak Factoring ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1999
- MEDER, Hafize. **Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara, 1994
- MELEMEN, Mehmet. ARZOVA, S. Burak. **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000
- MOSKOWITZ, Luis. **Modern Factoring And Commercial Finance**, New York, 1997
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer, **İşletme İktisadı**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1989
- ÖNCEL, M. Aykut. **Factoring Finansman Tekniği ve Türkiye**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1989
- ÖZKAZANÇ, Önder. **Para ve Banka**, Açık Öğretim Yayınları
- ÖZKOL, Pırıl. **Factoring ve Türkiye Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1993
- ÖZTAN, Fırat. **Kıymetli Evrak Hukuku**, Ankara, 1976
- PARASIZ, İlker. YILDIRIM, Kemal. **Uluslararası Finansman**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1994
- RADOPLU, Gültekin. YÜKSEL, Ali Sait. **Sermaye Piyasası**, İstanbul, 1980

RAPOR Gazetesi, 13 Mart 1982

SARIKAMIŞ, C. **Finansal Amaç Finans Fonksiyonu ve Finansal Uygulama**, İstanbul, 1976

SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası Finans**, Güzem Yayınları, İstanbul, 2003

SCHALL, Lawrence. HALEY, Charles W. **Intraduction to Financial Management**, Sixth Edition, Mc. Graw Hill Inc., 1991

SUBAŞI, Birgül. **Sorularla Factoring**, İTO Yayını, No: 50, İstanbul, 1996

TANDOĞAN, Burhanettin. **Risk Analiz Tekniklerine Yönelik Finansal Tablolar Analizi ve Finansal Yöntemlerin Değerlendirilmesi**, Bursa, 2002

TANER, Berna. POLAT, Lale. **Sermaye Piyasası Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler**, İzmir, 1992

TECER, Meral. **İşletmelerde Sermaye Maliyeti**, Ankara, 1980

TETİK, Nevzat. **Türkiye’de Factoring İşlemleri ve Factor Şirketlerinin Yapısal Sorunları**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 1998

TOPRAK Factoring, Factoring Bilgi Kitabı, İstanbul, 1997

TOROSLU, M. Vefa. **Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, Beta Yayınları, İstanbul, 1999

TOMANBAY, Mehmet. **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Hatipoğulları Yayınları, Ankara, 1995

ULUDAĞ, İlhan. ARICAN, Erişah. **Finansal Hizmetler Ekonomisi (Piyasalar- Kurumlar- Araçlar)**, Beta Yayınları, İstanbul, 1999

VARLIK, Levent. **Tacir Bankacılık**, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Vakfı, Ankara, 1987

VAN, Horne James. **Financial Management and Policy**, New Jersey, 1968

VAN, Horne James. **The Function and Analysis of Capital Market**, New Jersey, 1970

VARLIK, Levent. ÖZCAN, Türkakın. GÜRCAN, Niyazi. **Leasing-Factoring-Forfaiting**,

Türkiye İş Bankası Yayını, İstanbul, 1985

YÜKÇÜ, Süleyman. TÜKENMEZ, Mine. **Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine**

Göre Finansal Yönetim, Vizyon Yayınları, İzmir, 1999

YÜKSEL, A.S. **Para Bulma ve Yatırım İşletmelerde Sermaye Yönetimi**, İstanbul, 1982

WESTON, Fred. BRIGHAM, Eugene. **Essentials of Managerial Finance**, Holt, Rineharton

Winston Inc., New York, 1975

MAKALELER

- AKGÜÇ, Öztin. “Dış Satım Finansmanında Bir Yöntem: Forfaiting”, **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Sayı:1, 1986
- APAK, Sudi. “Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler”, **Bankacılar Dergisi**, Temmuz 1992
- AŞIKOĞLU, Rıza. “Sermaye Piyasası Aracı Olarak Enflasyon Ortamında Tahvilleri Değerleme”, **Anadolu Üniversitesi Yayınları No:35, İİBF Yayınları, No:13**, 1983
- ATAÇ, Kuter. “Bir Finansman Yönetimi: Factoring”, **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt:9, 1991
- BALAK, Deniz. “Dış Ticarete Forfaiting Uygulamaları”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt:7, Sayı: 1, 1992
- BAYSAL, Rauf. “Faturanı Kes Alacağını Devret”, **Ekonomist**, Sayı:41, 13.10.1991
- BAYSAL, Rauf. KOÇ, Tolga Kağan. “Gelişen Finans Teknikleri”, **Capital Guide**, 6/ 1994
- BELLEK, İhsan Bahri. “Factoring İşlemleri ve Vergilendirme Özellikleri”, **Vergi Sorunları Dergisi**, Sayı:73, Temmuz-Ağustos, 1994
- CERAN, A. Hamdi. ÖNAL, Y. Beyazıt. “Bir Finansman Modeli Olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi”, **İktisat-İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı:75, Nisan 1992
- CEYLAN, Ali. “Leasing, Forfaiting ve Risk Sermayesinin Küçük İşletmelere Uygulanabilirliği”, **Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi**, Bursa, Haziran 1992
- ÇAKÇI, Latif. “Kâr Ortaklığı Belgesi”, **Milliyet Gazetesi**, 13 Mayıs 1982
- ÇONKAR, Kemalettin. “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring”, **Çukurova İİBF Dergisi**, Cilt:4, Sayı: 1, 1993
- DEVECİOĞLU, Tayfun. “Factoring Dedikleri”, **Ekonomik Panorama**, Aralık 1989

EGESOY, M. "Factoring'in Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi", **Mükellefin Dergisi**, Sayı:13,
Ocak 1994

EKONOMİK Bülten, 4 Mart 1992

EKONOMİK Trend, "Factoring ile Tanış", Yıl:3, Sayı:5, 29 Ocak 1995

EMEN, İsmail. "Türkiye'de Factoring'in Genel Esasları", **Türkiye'de Factoring Semineri**,
İAV, İstanbul, 1996

ERSOY, Ramazan. "Türkiye'de Factoring", **İAV Semineri**, İstanbul, 1996

IOANNOV, Lori. "The Trade Factor", **International Business**, May 1995

İKTİSADİ Araştırmalar Vakfı. "Factoring ve Türkiye Uygulaması Semineri", İstanbul,
1991

İŞLETME-Finans Dergisi. "Önü Açık Bir Sektör Factoring", Sektör Araştırması, Sayı: 68,
Kasım 1991

KARAKAŞ, Mehmet. "Sanayiciler İçin Factoring", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, No: 357,
Aralık 1995

KENDİRLİ, Selçuk. ÇAĞIRAN, Hülya. "KOBİ'ler Açısından Alternatif Bir Finanslama:
Factoring, Türkiye'de Gelişimi, Karşılaşılan Sorunlar ve Muhasebe Uygulaması"
Mükellefin Dergisi, Sayı: 81, Eylül 1999

KILIÇ, Zülfikar. "Türkiye'de Yeni Bir Finansman Yöntemi: Leasing", **Hazine ve Dış Ticaret**
Dergisi, Sayı:10, 1991/3

KILIÇKAYA, Hüsamettin. "İhracatın Finansmanın da Güncel Bir Yöntem: Forfaiting",
Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, Sayı:1,1991

KIRIM, Arman. **Factoring-Forfaiting Semineri**, İstanbul, Mayıs 1992

KOCAMAN, Ünal. "Factoring", **Vergi Dünyası**, Sayı:121, Eylül 1991

KUNTALP, Erdem. "Türkiye'de Factoring'in Esasları ve Uygulaması", **Factoring Derneği**
Semineri, İstanbul, 1996

- KÜÇÜKKİREMİTÇİ, Mine. “Factoring ve Alternatifler”, Kalkınma Dergisi, **Türkiye Kalkınma Bankası Yayını**, Sayı:39, Aralık 1991
- LEVAK, San. “Brezilya ve İtalya’da Finansal Kiralama”, **Finansal Kiralama Semineri**, **Türkiye Sınai Bankası**, İstanbul, Aralık 1987
- ÖNCEL, Aykut. “Factoring’in Uluslararası Yapısı”, **İSO Dergisi**, 1991
- ÖNCEL, Aykut. “Çağdaş Dış Ticaret Finansman Yöntemleri İçinde Factoring’in Yeri ve Önemi”, **İSO Dergisi**, Temmuz 1991
- ÖNCÜ, Beratiye. “Factoring Hizmetleri ve Uygulaması”, **İGEME Dış Ticaret Bülteni**, 30 Mayıs 1986
- ÖNCÜ, Beratiye. **İGEME Dış Ticaret Bülteni**, Ekim 1988
- ÖRTEN, Remzi. “Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-I”, **Maliye Postası**, Yıl:16, Sayı:360, Ankara, 1 Eylül 1995
- ÖRTEN, Remzi. “Yeni Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları-VI”, **Maliye Postası**, Yıl:17, Sayı:365, Ankara, 15 Kasım 1995
- ÖZYURT, Cemil. “Factoring’in Sağladığı Avantajlar”, **Dünya Gazetesi**, 14 Ocak 1997
- PEKİNER, Kamuran. “Finansal Kiralama”, Açık Oturum, **Dünya Gazetesi**, 26 Haziran 1985
- ŞENAY, Ertuğrul. “Finansal Kiralama”, **Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi**, Sayı:28-29, Aralık 1986-Ocak 1987
- TEKİNALP, Ünal. “Yeni Sermaye Piyasası Konulu Seminer”, **E.İ.T.İ.A.**, Eskişehir, 9 Nisan 1982
- TEKİNALP, Ünal. “Hukuki Yönden Finansal Kiralama Kanunu”, **Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Finansal Kiralama Semineri**, 5-6 Aralık 1989
- TOKER, Çiğdem. “Factoring’de Banka Faktörü”, **Panorama Dergisi**, Mart 1992
- TUNCER, Selahattin, **İSO Dergisi**, Sayı:301, 22 Mart 1991

UTAN, Fatma. “Dış Ticaretin Finansmanında Önemli Yöntem, Factoring”, **Dünya Gazetesi**,

5 Haziran 1988

YARDIMCI, Adnan. “Factoring”, **İGEME Bülteni**, İstanbul, 30 Mayıs 1986

KANUNLAR VE YÖNETMENLİKLER

FİNANSAL Kiralama Kanunu, 3226 Sayılı Kanun

RESMİ Gazete, TCMB Anonim Şirketlere Faizsiz Olarak Kredi Verenler İçin İhraç

Olunacak “Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgelerinin” Düzenleme Esaslarına Dair 2. Nolu

Tebliğ, 5 Haziran 1982

RESMİ Gazete, 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu, 7 Temmuz 1981, S. 17416, Madde:5

SERMAYE Piyasası Kurulunun Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgeleri ile İlgili

Seri: III, No:11 Tebliği

SERMAYE Piyasası Kanunu, Madde:14/A

TÜRK Ticaret Kanunu, Madde:13 (3794 Sayılı Kanunla Değişiklik)

TÜRK Ticaret Kanunu, Madde:409 (Resmi Gazete Temmuz 1956, S. 9353), 6762 Sayılı

Kanun

TÜRK Ticaret Kanunu, Madde:413

TÜRK Ticaret Kanunu, Madde:420