

Factoring, a new financing technique in Turkish Economy

Arş.Gör.Turan ÖNDEŞ (*)

SUMMARY

This study explains factoring as a short-term finance technique. Factoring, a higher-cost financing technique, may mean the company has liquidity difficulties. Factoring is about account receivable, a major item on assets of a balance. It means that receivables are sold to a factor. The receivables of a firm are sold to a factoring company, that firm gets approximately 80% financing. Factoring, that is, after getting an agreement with a factoring company, provides financing and certain services like accounting of that item, undertaking risk, money received and consultation for firms.

It is known that big companies can easily solve their financial and marketing problems. Small and medium sized enterprises, however, confronted with difficulties to find solutions for their problems. From this direction factoring gives many facilities to small and medium sized enterprises. Therefore, it was tried to mention how factoring provides easinesses for firms.

In this page it was stated the classification of factoring like undisclosed factoring, disclosed factoring, maturity factoring, discounting factoring, etc..For example, factoring can be done either on a notification basis, where the seller's customers remit directly to the factor, or on a non-notification basis, where the seller handles the collections and remits to the factor.

It can be said that factoring may have impressions for regulating the cash flow of firms that couldn't get credit from banks or somewhere else. In our economy which has higher interest and inflation rates factoring has an important role for solving financial problems of firms, especially for small and medium sized enterprises. Factoring has traditionally been most closely associated with the garment industry, but is used by companies in other industries as well.

(*) Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

TÜRK EKONOMİSİNDEKİ YENİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİNDEN FACTORING

Factoring, bilanço aktif kalemlerinden en önemlilerinden olan alacaklarla ilgilidir. Alacakların bir factoring kuruluşuna temlik edilerek satılması ve bunun karşılığında factoring kuruluşundan finansman, borç takip ve tahsil ve risk üstlenme hizmetleri alması anlamına gelir⁽¹⁾.

Bir finansman tekniği olan factoring, ilk olarak 13.yy'da İngiltere'de başlamış ve 18.yy'da da kurumsallaşmıştır. Bütün dünyada gelişen factoring, merkezi Hollanda'da bulunan FCI (Factors Chain International) adında çok uluslu bir örgüttür. Kâr amacıyla olmayan bu örgütün 35 ülkede 100 kadar üyesi vardır. Sözkonusu bu örgüt factoring işlemleri ile ilgili hizmet sunmakta ve factoring'in işleyişi hakkında kurallar belirlemektedir⁽²⁾.

Türkiye'de 1980'li yıllardan başlayarak dışarıya özellikle batı ekonomileri ile bütünleşmeye yönelik ekonomik politikaya bağlı bir şekilde finans sektörü de süratle gelişme göstermiştir. Dışa açılan ülkemiz için dış ticaretin finansmanı da bu gelişme içinde önemli bir konu haline gelmiştir. "Dış ticaret finansmanı" ifadesi hem dış ticaret işlemlerinin gerçekleşmesi için fon sağlanmasını, hem de ödemeleri garantileme işlemi yanısıra mal ve hizmetler için yeni pazarlara açılabilme amacıyla bütün finansman ve sigortacılık yöntemlerinden faydalanmayı kapsamaktadır⁽³⁾. Böylece factoring, rekabetin git gide arttığı bir ortamda hem dış hem de iç ticaret finansmanında kullanılmaktadır.

Büyük firmalar finansman ve pazarlama sorunlarını çözebilmektedirler. Fakat küçük ve orta boy işletmeler(KOBİ) başta finansman olmak üzere problemlerini çözmekte büyük güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Factoring'e bu açıdan bakınca, Türkiye'de KOBİ'lerin bu hizmet türüyle ilgilenmeleri kendilerine pek çok kolaylıklar getirecektir⁽⁴⁾. Gerek yurt içi gerek yurt dışı işlemlerde factoring, kısa vadeli bir finansman yöntemidir.

Factoring, Latince kökenli bir kelime olup, Türkçe'ye de imlâsını koruyarak geçmiştir. "Factoring", dilimizde "alacak haklarının satışı" şeklinde de ifade edilmektedir.

Factoring, bir işletmenin vadeli ticaretten doğan ve 90-120 günlük alacak haklarının factoring şirketine devredilmesidir. Bu yöntemde alacak hakkının satıldığı gerçek yada tüzel kişiye factor adı verilmektedir⁽⁵⁾.

Bir diğer tanımla factoring;" Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların bu satışlardan doğan alacak haklarını factor şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlara satması esasına dayalı bir finansman tekniğidir"(6).

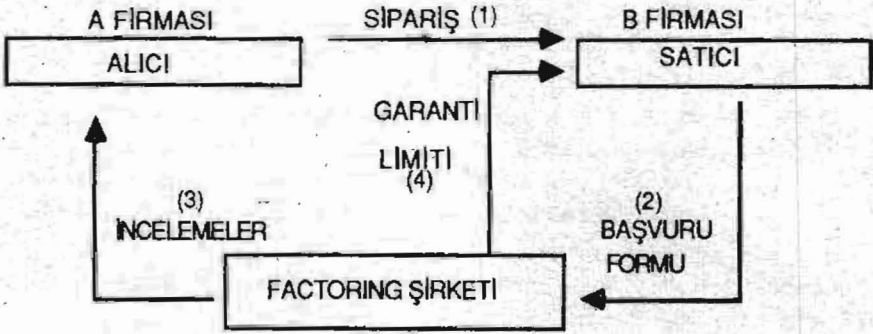
Factoring şirketlerinin bir anlaşmaya dayanarak bir firmanın alacaklarını devralma ve bu alacakların takip ve tahsilini sürdürme, satıcının devredilen bu satışlarıyla ilgili muhasebe kayıtlarını tutma ve belli oranlarda peşin ödemelerde bulunarak satış yapan firmaların nakit sıkıntısını giderme gibi fonksiyonları vardır(7).

Factoring ile uğraşan kuruluşlar genellikle bankaların ve diğer finans kurumlarının ortağı konumunda veya bunlara bağlı kuruluşlardır. Bunun yanında bazı bankalar, bünyelerinde oluşturdukları departmanlar ile bu işlemi yürütmektedirler. -İktisat Bankası,Facto-Finans Alacak Alımı A.Ş.,Garanti Bankası, Vakıflar Bankası ve diğer bazı kuruluşlar;Aktif Finans,İş Bankası,Demirbank;Devir Factoring A.Ş. gibi(8). Zira böylesine bir hizmet sahası, iyi bir sermaye yapısına, uzman personele ve geniş bir haberleşme ağına ihtiyaç göstermektedir(9).

Factoring şirketleri alacakları satın aldığı için, bu alacakların takibini de kendi adlarına yürütürler. Factoring şirketleri, satın alacağı hesapları kendi ölçülerine göre değerlendirerek seçerler. Kendi yararını ön planda tutarak denetimlerini yürütürler. Bunların bir kısmını reddedebilirler.Factoring şirketleri, satın aldıkları alacaklarla ilgili kayıtları tutup; pazar, müşteriler ve satışlardaki gelişmeler gibi konularda sürekli raporlar hazırlayıp sunarlar. Alacak tahsilatını ve tahsil edilmeyen alacaklardan doğan zararları üstlenirler. Bu hizmetleri karşılığında da satıcıdan belli bir ücret veya komisyon alırlar. Factoring anlaşmasının varlığı halinde, herhangi bir müşteriye kredili satış yapılıp yapılmaması kararı factoring şirketi tarafından verilir ve riski asgaride tutmak için de gerekli her türlü araştırma ve değerlendirmeyi kendisi yapar.

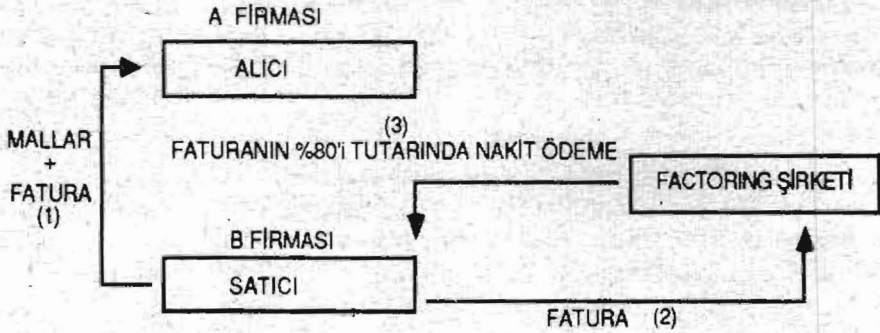
Factoring alacakların teminat olarak gösterilmesi yoluyla kredi elde edilmesiyle aynı değildir. Zira bu durumda alacak senetlerinin güvence olarak gösterilerek avans temin edilmesinde senetlerin mülkiyeti satıcı firmada kalmaktadır. Oysa factoring'de alacakların sahibi el değiştirmektedir. Ve bunun yanında kredili satış işlemleri satıcı değil factoring şirketi tarafından yerine getirilmektedir.

Yapılan anlaşma sonucu factor alıcının (borçlunun) borcunu ödeyememe riskini üstlenir ve böylece de alacakları garanti altına almış olur. Bunun neticesinde de satışı yapan işletme alacak tahsilatıyla uğraşmamış olur. Satışta kesilen fatura ve yükleme belgelerinin birer kopyası factoring şirketine gönderilir. Karşılığında satıcı faturanın % 80'ini nakte çevirmiş olur. Bu işlemin nasıl yürüdüğünü sırasıyla üç şema yardımıyla gösterebiliriz(10).



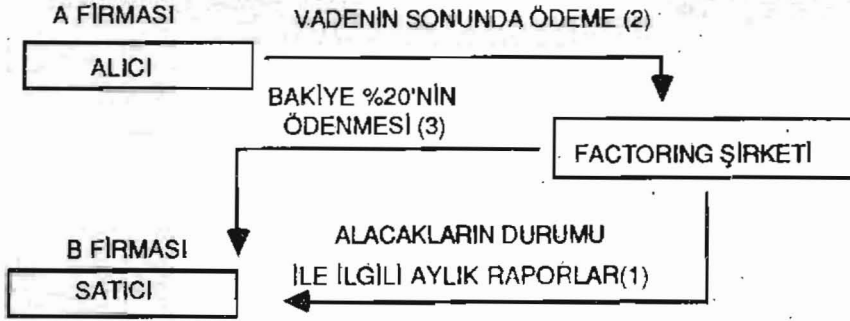
1- BAŞVURU AŞAMASI

Bu aşamada alıcı A firması, satıcı B firmasına siparişini verdiğinde satıcı B firması, factoring şirketine alıcı ile ilgili bilgileri göndererek garanti limiti için başvurusunu yapar. Söz konusu factoring şirketi alıcı A firması hakkında incelemelerde bulunur. Sonuç eğer olumluysa bu garanti limitini satıcı B'ye bildirir.



2- MAL SEVKİ VE FATURA TANZİMİ

Bu aşamada satıcı B, malları ve temlik notlu faturayı alıcı firma A'ya gönderirken bu faturanın bir nüshasını da factoring şirketine gönderir. Sözleşme şartları içinde factoring şirketi bu faturayı satın alır ve ilgili muhasebe kaydına başlayarak bu faturanın % 80'i tutarında hemen nakdi ödemede bulunur.



3- TAHSİLAT VE BAKİYE %20'NİN ÖDENMESİ

Bu aşamada alacakların durumunu gösteren aylık raporları factoring şirketi, satıcı B'ye gönderir. A firması vadesi gelen borcunu factoring şirketine öder ve bu factor kurumu da faturanın kalan miktarını satıcı B'ye öder.

FACTORING İŞLEMİNİN FONKSİYONLARI

Bir kredi tekniği olarak düşünülen factoring'in üç temel fonksiyonu söz konusudur. Bu fonksiyonlar⁽¹¹⁾;

1-Finansman Fonksiyonu: Factoring işleminin finansman fonksiyonu, ya avans, ya iskonto veya vadeye bağlı factoring şeklindedir. Avans yönteminde, factoring şirketi, satın aldığı bir alacak için müşterisine bu miktarın %70-95'i oranında avans verir. Kalanı ise bir hesapta takip edilerek alacağın vadesinde tahsil edilmesiyle ödenir⁽¹²⁾. Factor'ün onayladığı işletmelere yapılan satış faturalarının karşılığında, yapılan peşin ödemenin bedeli olarak bir iskonto masrafı alınır. Bu oran yurt dışı işlemlerde faturalardaki para biriminin LIBOR değerine yurt içi satışlarda ise cari faiz oranına göre belirlenir.

2-Hizmet Fonksiyonu: Factoring şirketi, borçlu hesapların muhasebesini yürütmek, uyarıda bulunmak, tahsilat ve danışmanlık yapmak gibi hizmetler sunar. Söz konusu bu tür hizmetler, özellikle KOBİ'ler için önem arz etmektedir. Bu hizmetler karşılığında factoring şirketi, alacak tutarının %0.5 ile %3 oranında bir factoring hizmet ücreti alır. Bu komisyon, yapılan güvenilirlik araştırması, üstlenilen riziko, muhasebenin tutulması, tahsilatın yapılması gibi hizmetlerin karşılığıdır.

3-Risk Üstlenme Fonksiyonu: Her alacağın riski aynı değildir. Diğer bir

ifadeyle, her borçlu firmanın kredi değerliliği farklıdır. Factoring şirketi alacak tutarının %0.2 ile %1.2'si oranında bir risk primi almaktadır.

FACTORING ÇEŞİTLERİ

Factoring işlemleri şu şekilde sınıflandırılmaktadır⁽¹³⁾;

Açık Factoring-Gizli Factoring; satış faturalarında müşterilere, almış oldukları mal bedelinin factor kuruluşu ödeneceği belirtiliyorsa, açık factoring'den sözedilir. Açık factoring'de düzenlenen faturanın üst tarafına factoring sözleşmesinin bulunduğu ve factor'ün adı yazılarak factor ile müşteri arasındaki ilişki borçlular tarafından bilinmesi sağlanır. Yani alacağın temlikinden borçlu haberdar edilerek, ödemelerin faturada gösterilen factor'a yapılması önerilir⁽¹⁴⁾. Gizli factoring'de ise müşteri başlangıçta ödemenin kime yapılacağından habersizdir. İşlemler factoring şirketince, satıcı adına yürütülür. Bu durumda temlikten habersiz olan borçlu, borcunu alacaklı gibi görünen fakat gerçekte bu sıfatını factor'e devretmiş olan satıcıya ödeyecek; satıcı ise bu ödemeleri derhal factor'e iletacaktır. Bu tür factoring anlaşmasına "örtülü factoring"de denilmektedir⁽¹⁵⁾.

İskontolu Factoring-Vadeli Factoring; factoring kuruluşunun satıcıya yapacağı ödemenin zamanına göre bu factoring anlaşması yapılır. İskontolu factoring'de alacakların vadesi gelmeden önce fatura bedelinin %80'i satıcıya peşin olarak ödenir. İlgili iskonto, komisyon ve risk giderlerinden sonra kalan kısım alacağın tahsilinden sonra satıcıya ödenir. Vadeli factoring'de ise vade öncesinde bir ödeme söz konusu değildir⁽¹⁶⁾. Factoring şirketi sözleşmeye göre borcun satın alınmasından sonra ödemede bulunursa bu vadeli factoring'dir⁽¹⁷⁾. Bu tür bir işlemde, satıcının nakte acele ihtiyacı yoktur. Fakat vadesinde ödenmeyebilecek alacaklar nedeniyle bir krediye ihtiyaç duyduğunda başvuru bir factoring türüdür⁽¹⁸⁾.

Rücu Hakkı Veren-Vermeyen Factoring; factor kuruluşunun, kredi riskini tamamen üstlenip üstlenmemesine bağlı olarak yapılan factoring anlaşma türüdür. Yapılan anlaşmaya göre, factoring şirketi hiçbir risk üstlenmiyorsa, yani alacakların vadesinde ödenmemesi halinde, satıcı firmaya bu alacakları geri iade ediyor ve bu arada yapılan ödeme için de bankaların uyguladığı en yüksek faiz oranından bir iade ödeme isteniyorsa, rücu hakkı veren factoring sözkonusudur. Gene sözleşmeye dayalı olarak factor kuruluşun önceden onayladığı bir satış işleminden doğan alacağın riskini, factoring şirketi üstleniyorsa, rücu hakkı vermeyen bir factoring'den sözedilir.

Ulusal Factoring-uluslararası Factoring; Borçlu firmanın faaliyet gösterdiği ülkeye göre bu factoring türlerinden bahsedilir. Ulusal factoring'de borçlu, alacaklı ve factor kuruluşu aynı ülke içindedir. Sözkonusu alım-satım ve factoring işlemleri aynı ülkede ve bu üç taraf arasında yürütülür. Uluslararası factoring'de ise uluslararası ticaret sözkonusudur. Uluslararası factoring işleminde dört taraf vardır.

1-dış satımcı, 2-bu ülkedeki factor kuruluşu, 3-dış alımcı ve 4-bu ülkedeki factor kuruluş. Burada dış satımcı, bir satışın sözkonusu olması halinde bunu kendi ülkesindeki factor kuruluşu bildirir(pro-forma fatura ile). Satıcı bu factor aracılığıyla, alıcının ülkesindeki kredibilitesini araştırmış olur. Satış gerçekleştiğinde ilgili hesaplarla, dökümanlarla bu alacağını factor'e satar. Factor de bunları karşı ülkedeki factoring şirketine devreder. Bu aşamadan sonra karşı ülkedeki muhabir factor kuruluşu, ihbar ve tahsil işlerini yürütür⁽¹⁹⁾.

Factoring İşlemlerinin Satıcı Firmalara Sağladığı Yararlar

-Devredilen alacağın teferruatlı satış muhasebesi ve defter kayıtlarının tutulması factoring şirketince yapılacağından, satıcı şirket muhasebesinde nispi bir ferahlama olur.

-Factoring şirketinin, fatura bedelinin %80'i tutarını peşin ödemesiyle satıcı firma nakit ihtiyacını karşılayarak daha iyi şartlarda satın alma fırsatı bulur. Örneğin hammaddeyi peşin aldığı için önemli indirimler sağlayarak, üretim maliyetlerini düşürebilir. Veya satıcı firma, factor'ün yaptığı bu peşin ödemeyle borçlarından bir kısmını ödeyerek firmasının cari rasyonu iyileştirebilir.

-Alıcılara vadeli satış fırsatı verdiği için rekabeti artırır.

-Kredili satış yapılacak firmaların tesbitinde ileri derecede profesyonel bir değerlendirme yapılması imkânını sağlar.

-Factoring anlaşmasını yapan bir firma, kredili satışların riskini devrettiği için vadesinden önce ödenip, ödenmeyeceği endişesinden sıyrılarak bu düşüncesini, firmasının genişletilmesine, daha farklı pazarlama kanallarının araştırılmasına verme fırsatını elde eder.

-İhracat yapan firmalar factoring vasıtasıyla dil sorununu aşarak yeni piyasalara daha kolay girebilirler.

-Yurt dışındaki alıcılar akreditif açmayarak ödemelerini kendi ülkelerindeki muhabir factor'lere yaparak para ve zaman tasarrufu elde ederler.

-Güvenilir istihbarata dayanarak yapılan satışlar, ödeme gücü daha iyi olan alıcılara doğru kayacaktır.

-Factoring anlaşması, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni piyasalara girmelerinde gerekli bilgiler sağlayarak, buralara satış yapma fırsatı vermektedir⁽²⁰⁾.

Örneğin aylık satışları 1.000.000.000, TL olan bir firma müşterilerine ortalama olarak 1 aylık(30 gün) vade tanıdıysa; factor kuruluş, yaptığı peşin ödemeden dolayı aylık % 6 faiz, verdiği hizmetten dolayı alacak toplamının %1.5 hizmet gideri, risk üstlenildiğinden dolayı da gene alacak toplamının %1.2'lik risk bedeli istiyorsa⁽²¹⁾;

Alacak tutarı	1.000.000.000,TL
-Kredi gideri (%6)	60.000.000,
-Hizmet gideri(%1.5)	15.000.000,
-Risk bedeli (%1.2)	12.000.000,

Factor kuruluşun satıcıya ödeyeceği miktar 913.000.000,TL olacaktır.

SONUÇ

Hem iç hem de dış piyasada factoring, yapılan satışın vadesinden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayarak, tahsilat riskinin factoring şirketinde kaldığı yeni bir finansman yöntemidir.

Müşteriler hakkında bilgi ve işletmelerin finansman temininde özellikle küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) gelişmesine katkıda bulunacağı görüşünde yazarlar birleşmektedirler.

Factoring özellikle KOBİ'lerin finansman ihtiyacında karşılanabilecek önemli bir finansal araçtır. Bu aracın, kredi temin etme güçlüğü içindeki KOBİ'lerin nakit akışını düzenleyici bir fonksiyonu olduğu söylenebilir. Yüksek faiz ve enflasyonun sözkonusu olduğu ülkemizde, factoring'in işletmelerin, özellikle KOBİ'lerin finansal problemlerinin çözümünde önemli rol oynamaktadır. Şurası bir gerçektirki, gelişmiş ülkelerde ekonominin motor gücü olan küçük ve orta boy işletmelerin bugünkü hızları, factoring hizmetinden yararlanmaları sonucudur.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- (1) Tanay,Ferruh. "Varlığa Dayalı Bir Finansman Tekniği Factoring ve VDMK", İktisat,İşletme ve Finans, Yıl:8, Sayı:84, Mart 1993, sh:
- (2) Tuncer,Sebahattin. "Factoring ve Türkiye'deki Uygulama", İSO, Yıl:26, Sayı:301, 1991,sh:35.
- (3) Uzman Gözüyle Bankacılık, Aralık 1993, sh:6.
- (4) Tuncer, agm,sh:35.
- (5) Afşar, Muharrem; "Factoring", Eskişehir Ticaret Odası Bülteni, Sayı:53, Yıl:10,1993,sh:25.
- (6) Seval, Belkıs. Kredilendirme Sürece ve Kredi Yöntemi. İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 59.1990,sh:113.
- (7) Ataç,Kuter; "Bir Finansman Yöntemi:Factoring", Hacettepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt:9/1991, sh:59.
- (8) Uzman Gözüyle Bankacılık, agm sh:19.
- (9) Gerni, Cevat. Dış Ticaretin Finansmanı. TOBB Yayın No Genel:139; Ar-Ge: 55, sh:103.
- (10) Afşar, agm,sh: 25.
- (11) Berk, Niyazi. Finansal Yönetim. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi. 1990, sh: 330.
- (12) Altuğ, Osman. Finansal Yönetim 1 İlkler-Uygulamalar. İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları No:466,1988,sh:158.
- (13) Uzman Gözüyle Bankacılık, sh:13.
- (14) Kocaman, Ç.Berna. Finansal Açıdan Factoring. 2.Baskı. Ankara: Attila Kitapevi. 1992. sh: 34.
- (15) Blaurack, Uwe. Contractual Exclusion of the Right to Assign and Factoring. Hagenmüller/Sommer. Sh: 123.
- (16) Gerni,age, sh: 106.
- (17) Crichton, Susan - Ferrier, Charles. Understanding Factoring and Trade Credit. London. 1986.
- (18) Kocaman, age, sh: 31.
- (19) Kocaman, age, sh: 39.
- (20) Akgüç, Öztin. Finansal Yönetim. 5.Bası. İstanbul. Muhasebe Enstitüsü Yayın No:56, 1989. sh:493-497.
- (21) Berk, age, sh: 333.