



YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ

DERS NOTLARI –2–

■ FACTORİNG

PROF.DR. YILDIRIM B. ÖNAL

FACTORİNG TEKNİĞİNİN TANIMI VE ÖNEMİ

- Faktoring kısaca, kredili satış yapan firmaların, bu satılardan doğan alacak haklarının faktoring şirketleri tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansman yöntemidir.
- İlk kez 1300'lerde yün mamulleri ihraç eden İngiltere'de uygulanan faktoring işlemi, endüstri devrimi ile birlikte sınai üretimin ve ticaretin hızla büyümesine bağlı olarak özellikle 18. yüzyıldan sonra yaygınlaşmıştır.
- İkinci Dünya Savaşının ardından Avrupa'da yeniden inşa döneminin önemli ölçüde tamamlandığı 1960'lı yıllarda tekrar gündeme gelen faktoring işlemi, özellikle 1970'li yıllardan itibaren petrol krizlerine balı olarak birçok firmanın satış imkanlarını artırmaya yönelmeleri üzerine hızla yaygınlaşmıştır.

FACTORİNG TEKNİĞİNİN TANIMI VE ÖNEMİ

- Hukuki açıdan factoring, kredili satışlarda ticari senede bağlanmamış (fatura edilmiş) alacakların, bir tür iskontosu niteliğini taşıyan ve alacaklı kuruma böylece finansman, ödememe riskine karşı güvence ve bu alacakların muhasebesinin tutulmasını, takip ve tahsilini sağlayan bir sözleşme olarak tanımlanabilir.
- Geniş anlamda factoring, factor denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile, müşterisine vade tanıyarak kredili satış yapan bir kuruluşun kısa vadeli 30-120 ve/veya 60-180 gün vadeli alacakları ile ilgili olarak; ticari riskin üstlenilmesi, alacakların tahsil edilmesi, ilgili muhasebe kayıtlarının tutulması, borçlunun kapasitesi hakkında bilgilerin toplanması ve istendiğinde alacakların peşin olarak satın alınması (finansman) gibi hizmetleri de içeren bir kredilendirme tekniğidir.

FACTORİNG TEKNİĞİNİN TANIMI VE ÖNEMİ

- Factoring dolaylı finansman sağlayan bir tekniktir. Factoring satıcıya değil alıcıya verilen bir kredi görünümündedir.
- Dolayısıyla, factoring (özellikle rücu edilemez factoring) işleminde, alıcının yani gerçek borçlunun kredi değerliliği esas alınarak risk ölçümü yapılmaktadır.

FAKTORİNG HEM FİNANSAL BİR TEKNİK, HEM DE YÖNETSEL BİR HİZMETTİR.

- Ticari bir işlemde doğmuş ve faturaya bağlanmış alacakların vadesinden önce faktoring şirketine temlik edilmesi “faktoring işleminin” özünü oluşturmaktadır.
- Bilindiği gibi ekonominin temel problemi, eldeki kıt kaynakların rasyonel dağılımını sağlamaktır. **Bu noktada faktoring, kaynakların idaresinde önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır.** Bir çok işletme için “nakit” kısıtlı bir kaynaktır ve alacakları tahsil edebilmek için uzun süreler beklemek gerekmektedir. Alacakların, vadesinden önce faktoring şirketine temlik edilmesi suretiyle, işletmelerin alacakları nakde dönüşür ve kredi kullanmadan işletmelerin likiditesi artar.

Factoring Türleri Ve Sunulan Hizmetler

-Factoring şirketinin ticari riski tamamen üstlendiği borçluların ödemedede bulunmaması halinde satıcıya (baş vuramayacağı) rücu edemeyeceği türe **tam hizmet (nonrecourse) factoring** denir. Bu factoring türünde satıcının isteğine göre sunulan hizmet paketi değiştirilebilir.

-**Rücu edilebilir factoring;** satıcıya satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir.

-**İskontolu factoring;** kredili satışlardan dolayı finansmana ihtiyaçları olan, fakat idari hizmet ya da riske karşı korunmaya ihtiyacı olmayan satıcılar için factoring firmalarının yoğun olarak uyguladıkları bir factoring türüdür. Bu factoring türü genelde büyük şirketler tarafından kullanılmaktadır ve çoğunlukla rücu edilebilir şeklinde kullanılır. Ancak özel durumlarda rücu edilemez biçiminde de düzenlebilir.

Factoring Türleri Ve Sunulan Hizmetler

- **-Vadeli factoring** daha çok, geniş ve karmaşık muhasebe sistemi olan, kendi sistemlerinden çok, factoring şirketinin bilgisayar sistemini tercih eden, ticari riskin üstlenilmesi, alacakların tahsilatı, satış muhasebesi ve yönetimi hizmetlerine ihtiyaç duyan ancak ek finansman ihtiyacı olmayan şirketlerin yararlandığı bir türdür.
- **-Toptan factoring**; bu factoring türünün adı, çok miktarda küçük çaplı müşterisi olan bir satıcının bütün satışlardan oluşan cirosunun tümünü toptan esası ile factora devretmesinden ileri gelmektedir. Finansman sağlanır, ancak idari hizmetten yararlanma ve riskten koruma yoktur.
- **-Acenta factoring**; borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansmanın sağlandığı bu türde satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve factoring şirketinin sahip olduğu bir şirkete alacakları temlik eder. Bu şirket factor adına ve onun acentası olarak hareket eder.
- **-Gizli factoring**; alacakların factoring şirketi tarafından satın alınması sırasında, borçlulara ihbarın yapılmadığı, bu nedenle de satıcının factoring firmasının ajanı olarak tahsilat yaptığı bu türde, factoring şirketi borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar. Kısmi koruma genellikle %80 düzeyinde sağlanmaktadır. Doğal olarak, geriye kalan %20'lik kısım satıcı firmaya rücu edilebilecektir.

Factoring Türleri Ve Sunulan Hizmetler

- **1) Finansman (Kredi Sağlama) Fonksiyonu:** İşletmelerin çalışma sermayeleri için gerekli olan finansmanın factoring şirketleri tarafından sağlanması, işletmeleri factoring hizmetlerinden yararlanmaya yönelten nedenlerden birisidir. Genelde factoring şirketi müşterisinin talebi halinde, fatura tutarının %80'ine kadar olan kısmını nakten ödeyebilmektedir. Faturanın geriye kalan %20'lik kısmı ise, tahsilat yapıp factoring şirketinin ücreti bundan düşüldükten sonra kalan net tutar üzerinden ödenir. Bu bağlamda, satıcı işletme kredili satışlarından dolayı gereksinim duyacağı nakit ihtiyacını kolayca karşılamış olacaktır.

Factoring Türleri Ve Sunulan Hizmetler

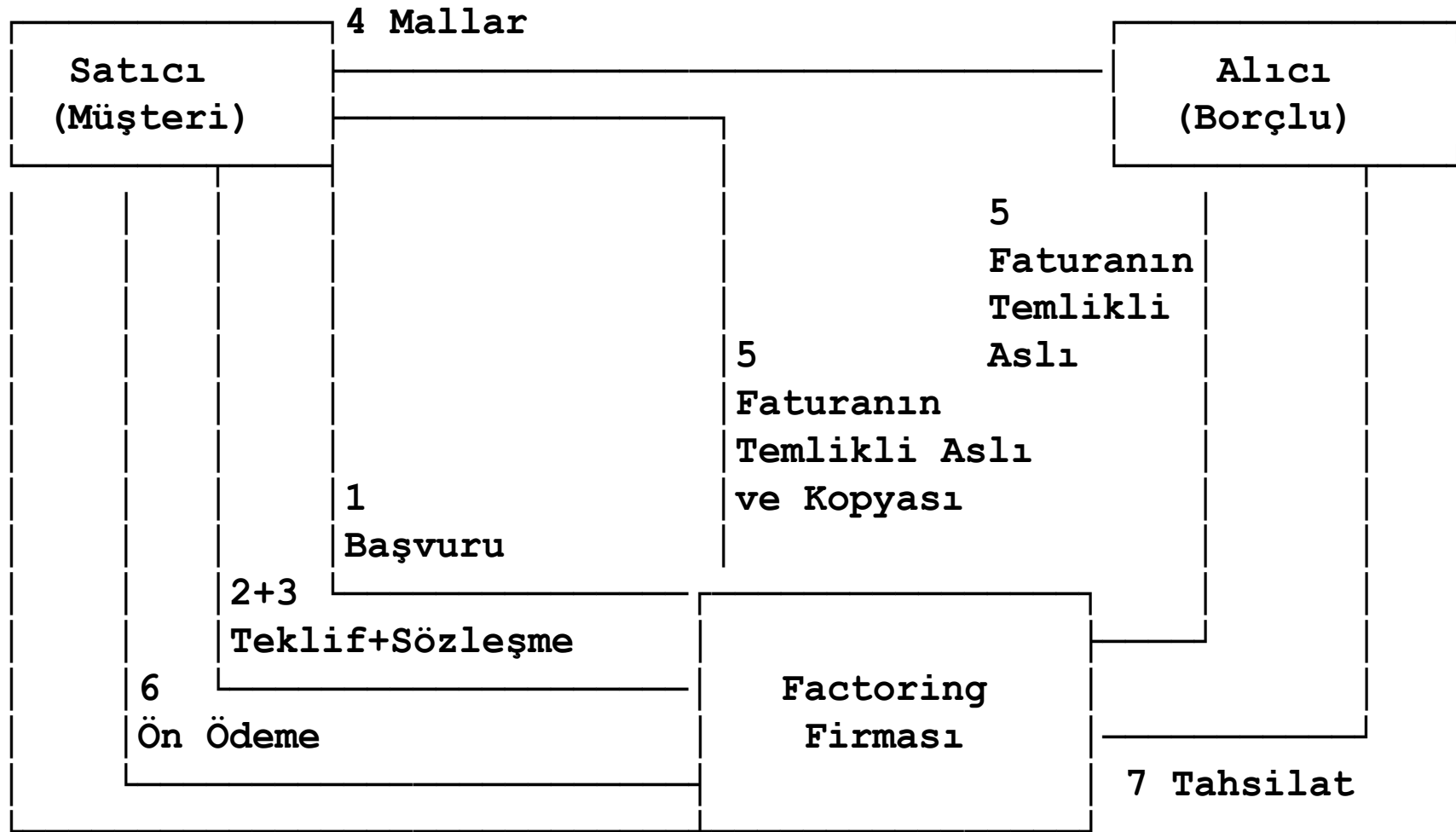
- **2) Hizmet (İş Görme) Fonksiyonu:**
- **a) Müşteriye ait muhasebe defterlerinin tutulması:** Satıcı firma açısından factoring uygulamasının en önemli yararlarından biri yaptığı kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin factor tarafından üstlenilmesidir.
- **b) Kredi hizmetinin üstlenilmesi:** Factoring kuruluşu alacakları, ancak borçlunun kredibilitesini ölçtüktan sonra üstlenir. Araştırma sırasında, istihbarat bürolarından, değişik veri bankalarından, ve benzeri kaynaklardan yararlanılmaktadır.
- **c) Tahsilatın üstlenilmesi:** Alacakların factoring firması tarafından tahsil edilmesi, kredili satış bedellerinin vadesinde ödenip ödenmediğinin kontrolü, tahsili gecikmiş alacakların takibi ve gerekiyorsa hukuki işlemlerin yürütülmesidir.
- **d) Pazarın gözlenmesi ve danışmanlık hizmeti sunulması:** Factoring kuruluşu müşterisine pazar politikaları ve üretim politikaları konusundaki sorunlarında yardımcı olarak ayrıntılı raporlar verebilir.
- **e) Nakliye ve depolama işleri:** Factor, yabancı ithalatçılar ve yabancı müşterilerin temsilcileri için malın ithalinde zorunlu olan gümrük ibrazı, malın bir depoya nakliyesi ve teslim alacak kimseye gönderilmesi gibi tüm önlemleri alır.

Factoring Türleri Ve Sunulan Hizmetler

- **3) Teminat Fonksiyonu:** Factoring işlemlerinde bulunması zorunlu olmayan ancak, taraflar arasında kararlaştırıldığı takdirde devreye giren bir diğer fonksiyon da teminat fonksiyonudur. Bu bağlamda factor, işletmeler için alacaklarını tahsil edememe riskini üstlenmiş olmaktadır.
- Factoring şirketi, bir anlaşma çerçevesi dahilinde, yükleme öncesi, ya sipariş bazında ya da önceden kararlaştırılmış müşteri kredi limiti çerçevesinde, siparişleri peşinen onaylayarak müşterinin kredi departmanı gibi hareket etmiş olur. Kredi limiti belirlenirken ele alınan noktalar, factoring şirketinin satıcıya rücu etmeksizin kabul edeceği alacaklarının sağlamlığını ve miktarını belirlemeye yöneliktir.
- Factoring şirketi, kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek, satıcı firmanın karşılaşılabileceği güçlük ve riskleri bütünüyle ortadan kaldırmaktadır. Factoring şirketi bu aşamada alıcıların kredibilitelerini ciddi bir şekilde ölçmek durumundadır.

YURTIÇİ FACTORİNG'İN İŞLEYİŞİ

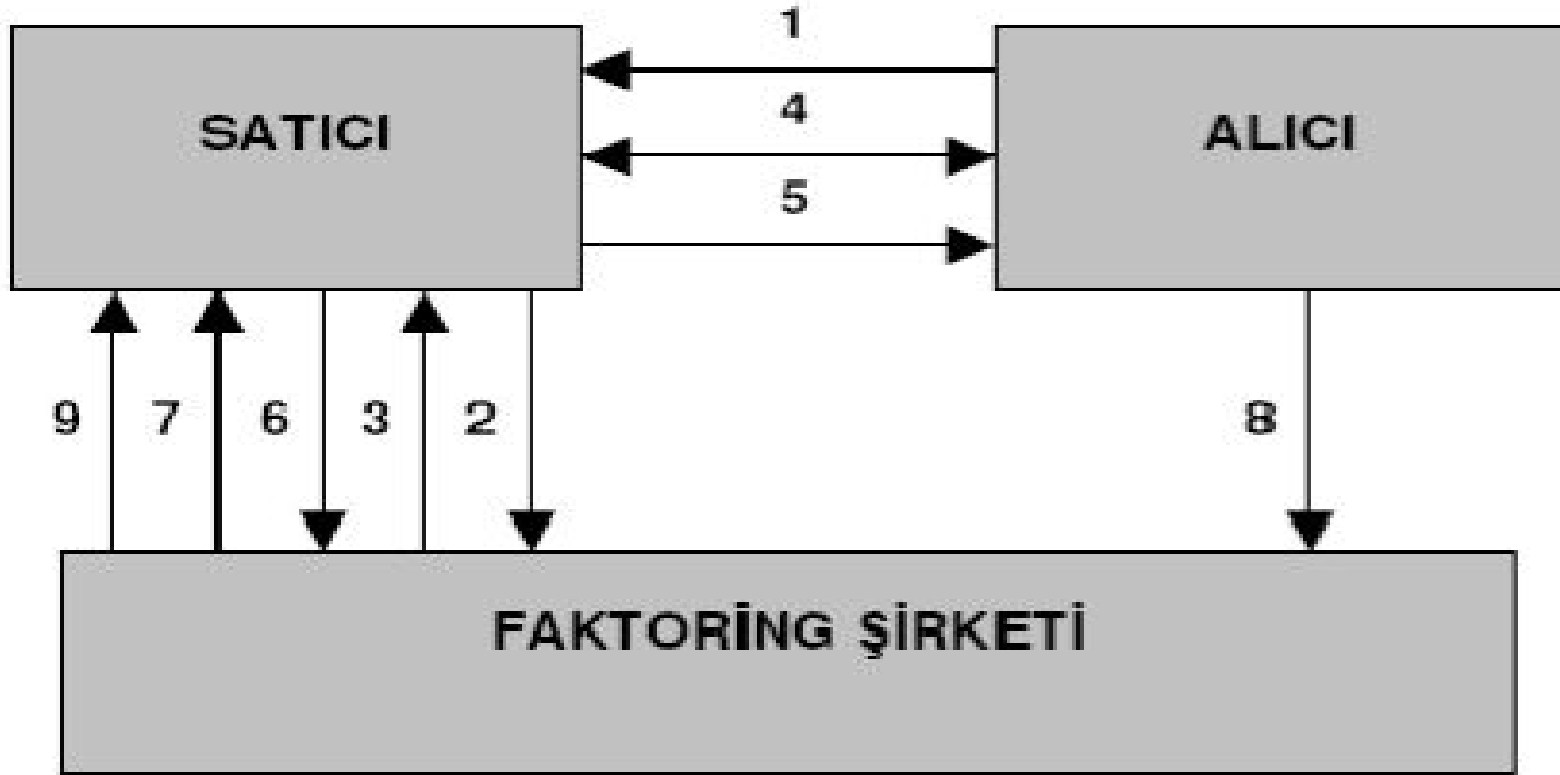
Şekil 2.3: Yurtiçi Factoring (Ülkemiz Uygulaması)



7 Bakiye Ödeme

- Ülkemiz uygulamasında yurtiçi factoring işlemleri aşağıdaki şekilde açıklanabilir (Devir Factoring):
- -Factoring hizmetinden yararlanmak isteyen müşteri (satıcı), factoring firmasına başvurarak borçlularının (alıcı) listesini verir.

- -Factoring firması, müşteriye teklif sunar. Bu teklif, müşterinin ve borçlularının kredi değerliliklerine göre her biri için belirlenmiş çalışma koşullarını kapsar.
- -Factoring firması ile müşteri arasında factoring sözleşmesinin şartları, komisyonu, ön ödeme oranı ve faiz oranı karşılıklı olarak belirlendikten sonra sözleşme imzalanır.
- -Müşteri (satıcı), malları borçluya (alıcıya) sevk eder.
- -Faturalar düzenlendikçe factoring firmasına temlik edilir. Satıcının alıcıya kestiği faturalar üzerine, faturanın factoring firmasına temlik edildiği ve ödemenin factoring firmasına yapılması gerektiğini belirten bir etiket yapıştırılır ve factoring firmasına gönderilir. Faturanın aslı, işlemlerden sonra factoring firması tarafından alıcıya gönderilir.
- -Factoring firması müşterisinin nakit gereksinimine göre, kendisine temlik edilen fatura bedelinin en çok %80'i oranında bir ön ödeme yapabilir.
- -Factoring firması, fatura bedelini vadesinde alıcıdan tahsil eder. Ön ödemenin yapıldığı durumlarda bakiye, borçludan tahsilat yapıldığında masraflar düşüldükten sonra müşterinin cari hesabına alacak olarak kaydedilir.

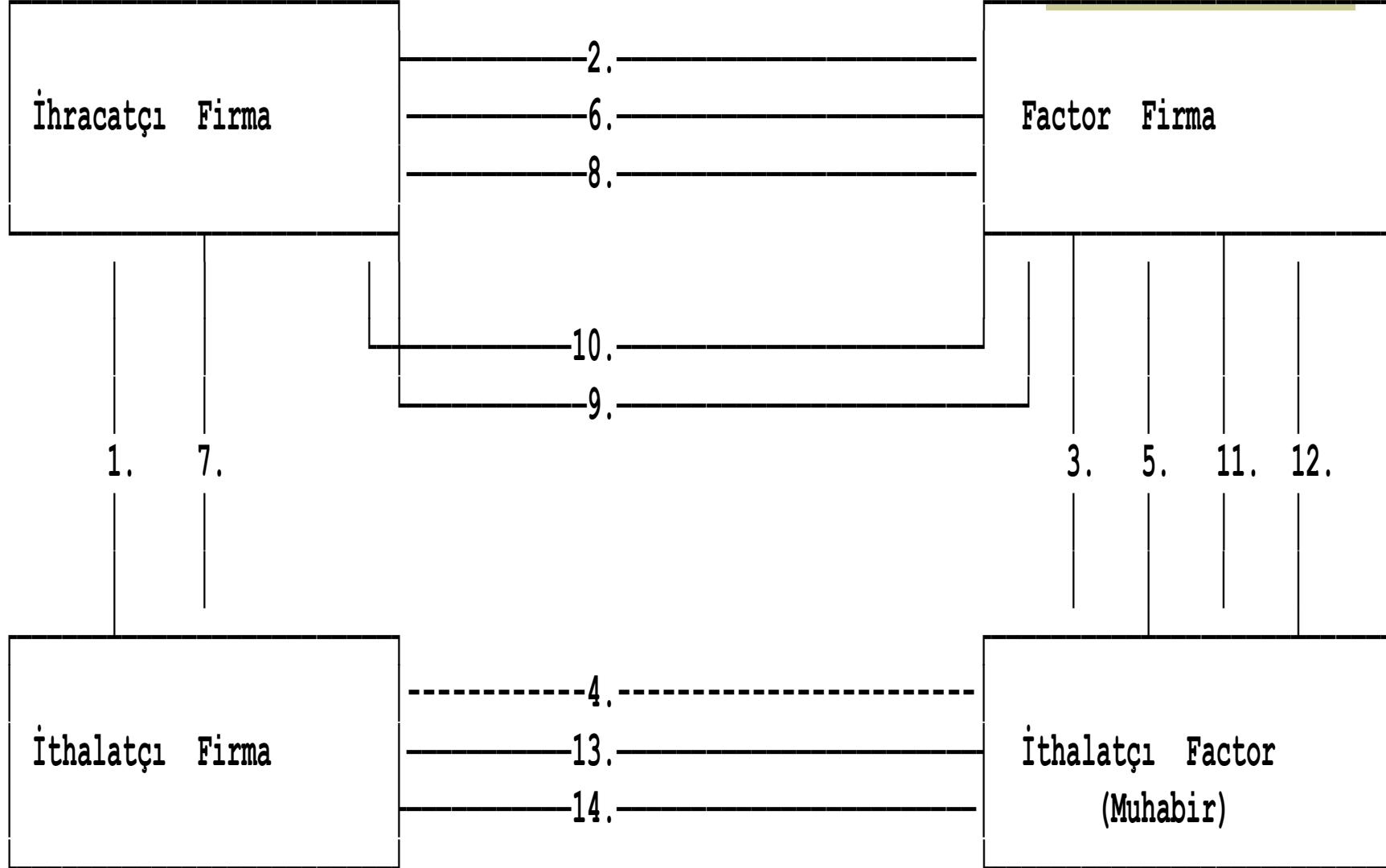


1. Alıcı satıcıya siparişini iletir.
2. Satıcı, Faktoring şirketine alıcı ile ilgili bilgileri aktarır.
3. Faktoring şirketi alıcının güvenilirliği ile ilgili çalışmaları yapar.
4. Satıcı ve alıcı bir satış sözleşmesi imzalar.
5. Satıcı malları ile ilgili faturayı alıcıya gönderir.
6. Satıcı, alıcıya gönderdiği malların bir kopyasını Faktoring şirketine gönderir.
7. Faktoring şirketi, anlaşılan oranlar çerçevesinde satıcıya ön ödeme yapar.
8. Vade tarihinde Faktoring şirketi fatura tutarını alıcıdan tahsil eder.
9. Faktoring şirketi fatura bakiyesini satıcıya öder.

Uluslararası Factoring'in İşleyişi

- Uluslararası factoring farklı ülkelerde faaliyet gösteren; alıcı, satıcı ve factoring kuruluşları arasında yapılan bir işlemdir. Bir ticari kredi işleminin uluslararası factoring kapsamına girmesi için aşağıda sıralanan hizmetlerden en az ikisinin verilmesi yeterlidir:
 - **1-)Finansman,**
 - **2-)Müşteri adına hesap tutulması,**
 - **3-)Borcun tahsili ve**
 - **4-)Ödenmeme riskini karşılama**

Şekil 2.4: Uluslararası Factoring'in İşleyişi



- 1-İthalatçı firma, ihracatçı firmaya mal siparişi verir.
 - 2-İhracatçı firma, bu siparişi yerine getirmek istiyorsa bir factoring şirketine başvurarak factoring anlaşması yapar.
 - 3-Factoring şirketi, muhabir factoring şirketine müşteri listesini gönderir.
-
- 4-Muhabir factoring şirketi, ithalatçı hakkında istihbarat yapar ve ithalatçının kredi değerliliğini tesbit eder.
 - 5-Muhabir factoring şirketi, kredili satışı onaylar ve riskin belirli bir yüzdesini üstlenir.
 - 6-Factoring şirketi ihracatçının satışlarını onaylar.
 - 7-İhracatçı firma malları sevk eder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslını müşterisine yollar.
 - 8-İhracatçı ile factoring şirketi arasında factoring sözleşmesi yapılır.
 - 9-İhracatçı alacak hakkını factoring şirketine devreder.
 - 10-İhracatçı firma isterse, factoring firması tarafından fatura bedelinin %80'ine kadar ödeme yapılır.
 - 11-Factoring şirketi tahsilat yapılmak üzere faturaları muhabir factoring şirketine gönderir.
 - 12-Muhabir factoring şirketi ihracatçının ülkesindeki factoring şirketine ödemede bulunur.
 - 13-Muhabir factoring şirketi ödemelerin bundan sonra kendisine yapılması gerektiği konusunda ithalatçıyı bilgilendirir.
 - 14-İthalatçı, ödemelerini muhabir factoring şirketine yapar. Muhabir factoring şirketi ise borçların tahsilatına ilişkin olarak hazırlanan "Tahsilat Raporunu" yerel factoring şirketine göndererek tahsil edilen tutar ve borçlular hakkında bilgi verir.

Factoring Tekniğinin Satıcı ve/veya Üretici Açısından Değerlendirilmesi

- Genel olarak satıcı ve/veya üretici firmalar, factoring tekniğinden yararlanırken aşağıda sıralanan değişkenleri dikkate alırlar:
- -Satmış olduğu ürünün özellikleri,
- -Satış yapılan ülkenin/ülkelerin özellikleri,
- -Yapılan kredili satışların vadesi,
- -Satış yapılan müşterilerin özellikleri ve sayısı,
- -İhracat kredisi olanağının olması/etkin kullanılabilirliği,
- -Finansman ihtiyacının olup olmadığı.
- Factoring işleminin kendine has özelliklerinden biri de, bu teknikten yararlanan işletmenin iş hacmi genişledikçe buna paralel olarak, firmanın ihtiyaçlarını karşılayacak fon kaynaklarının otomatik olarak genişlemesidir (işletme alacaklarının nakte dönüşmesi).

Factoring Tekniğinin Satıcı ve/veya Üretici Açısından Değerlendirilmesi

- Bir işletmenin factoring işlemine başvurmasının en önemli nedenlerinden birisi mevcut finansman gereksinimini karşılamaktır. Bir işletme finansman gereksinimi ortaya çıktığında bu ihtiyacını mümkün olan en ucuz yöntemle ve kendisi için en uygun zamanda karşılamak ister. Factoring anlaşması yapıldığında factoring şirketi satıcının alacaklarını fatura değerlerinin ortalama %80'i üzerinden satın almış olur. Bu yolla sağlanan kredi istenildiği zaman kullanılabilir. Bu suretle kısa vadeli bir finansman aracı olarak ortaya çıkan factoring, satıcının acil çalışma sermayesi ihtiyacını giderir.

Factoring Tekniğinin Satıcı ve/veya Üretici Açısından Değerlendirilmesi

- Factoring'den yararlanmanın bir etkisi de satıcının likidite gücünün artmasına neden olmasıdır. Buna örnek olarak alacakların factoring tekniği ile nakite çevrilip kısa süreli borçların ödenmesinde kullanılması gösterilebilir.
- Ayrıca, factoring tekniği ile alacakların, nakite çevrilip kısa süreli borçların ödenmesi, satıcı işletmenin öz sermayesinin toplam pasif içindeki ağırlığının artmasına da neden olacaktır.
- Factoring şirketi bir hizmet olarak müşterisinin muhasebe kayıtlarını da tutar. Burada müşteri için önemli olan nokta, bu hizmetin maliyetidir. Genelde bu hizmetin maliyeti fatura bedelinin %0,5'i ile %2,5'u arasında değişmektedir.

- Ülkemiz uygulamasında, genel olarak factoring işlemlerinin firmaya olan maliyetini iki temel unsur belirlemektedir. Bunlardan birincisi iş yüküdür. Factoring firması iş yükünü hesaplarken; alıcı sayısı, fatura sayısı, ortalama fatura tutarı ve alıcıların nitelikleri gibi unsurlara dikkat eder. İkincisi ise risktir. Factoring firması risk değerlemesini yaparken; ödeme koşulları, alıcının kredi değerliliği/ödeme gücü, risk dağılımı (firmalar, sektörler ve ülkeler açısından) ve piyasa koşulları (ekonomik ve siyasal etkenler) gibi unsurları dikkate alır.
- Bu iki temel unsurun, her bir firma (müşteri) ve ürün için tek tek değerlendirilmesinin yapılması sonucunda satıcı firmaya maliyet olarak; i) factoring komisyonu ve ii) faiz olmak üzere iki şekilde yansır. Factoring komisyonu; sabit giderler, ödenmeme riskinin olması durumunda üstlenilen risk, tahsilat hizmetleri, satış hesaplarının tutulması, isteğe bağlı diğer hizmetlerin sunulması ile borçlular hakkında istihbarat yapılması ve işlem limitlerinin saptanması çalışmaları gibi değişkenler dikkate alınarak belirlenir. Faiz tutarı ise, piyasa şartlarına göre önceden belirlenen bir oran üzerinden, talep edilen ön ödemenin yapıldığı tarihten, alıcıdan tahsilatın yapıldığı ana kadar geçen süre dikkate alınarak hesaplanır.

■ **Factoring şirketi müşterisine:**

- -Çalışılan iş alanındaki pazarın özellikleri hakkında bilgi,
- -Dağıtım kanalları ve yöntemleri ile ilgili bilgi,
- -Tanıtım konusunda bilgi,
- -Muhtemel tüketici davranışları, tercih ve ödeme alışkanlıkları konusunda bilgi ve,
- -Hukuki sorunlar hakkında gerekli her türlü bilgiyi temin edebilir.

- -Riskini üstlendiği alacakların tahsilatını factoring firması yapar.
- -Yabancı firma ile oluşabilecek dil sorunu ortadan kalkar.
- -Factoring firması, mal alımı yapan firmaların mali güçlüğe düşmelerinden kaynaklanabilecek herhangi bir ödeyememe riskini üstlenerek, açık hesap satışlarından oluşan alacakları garanti altına alır.
- -Factoring firması kredili alım yapan firmanın ödeyememe riskini üstlendiğinde (rücu edilemez factoringde), mal mukabili ve vadeli satış yolu ile satıcı firmanın rekabet gücü ve satışları artırılabilir.
- -İhracatta factoring firmasının verdiği ön ödeme döviz olacaktır. Akreditif ile gelen döviz aynı bankada bozdurulmak zorundadır.
- -Factoring uygulaması ile fatura karşılığında bedelin belirli bir yüzdesi hemen alınabileceği için, vade tanımadan doğan nakit sıkıntısını yaşamadan alıcılara vade tanıma olanağı elde edilmiş olur.
- -Factoring firması garanti verdiği durumlarda, vadeden sonra 90 gün içinde garanti edilen tutarı firmaya öder.
- -Factoring firmasının sağladığı ön ödemenin maliyeti, tahsilatın yapıldığı güne kadar işlemeye devam eder.
- -Factoring kuruluşunun taahhüt ettiği garanti, alıcının ödeme güçlüğü içinde olması, iflas etmesi, konkordato ilan etmesi durumlarında geçerlidir. Mal ayıbı durumunda ise garanti geçerli değildir.
- -Factoring işlem maliyetleri, aylık olarak tahakkuk eder ve satıcı firma adına yapılan tahsilatlardan düşülür.
- -Factoring firması, müşteriler hakkında ayrıntılı istihbarat yaparak borçlu adına bir limit tahsis eder.

Türkiye’de Faktoring

- Türkiye’de faktoring 1980 sonrası dışa açık ekonomi politikaları ve ihracata dayalı sanayileşme stratejileriyle paralellik göstermektedir. Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanı sıra uluslararası nitelikteki bankaların da Türkiye’de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artışı sonucu bankalar arası rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine faktoring işleminden yararlanabilme olanakları sunmaya başlamışlardır.

Türkiye’de Faktoring

- Faktoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır. Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların faktoring şirketine devredilmesi işlemi giderek yaygınlaşmaktadır. Alacakların takibi, tahsili, garanti edilmesi, finansman sağlanması, pazar araştırması, kredi istihbaratı yapılması, ticari risklerin üstlenilmesi ve muhasebe kayıtlarının tutulması, vb. hizmetleri içeren faktoring, firmaların kısa vadeli sermaye ihtiyacını karşılamaktadır.
- Ülkemizde faktoring hizmetlerinden en çok yan sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler, sektörler itibariyle de en çok tekstil, demir, çelik, gıda, otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, büro makinaları, ticaret, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır.

Türkiye'de Faktoring

- Faktoring, KOBİ'lerin yurtiçi satışlarına dayalı olarak finansman sağladığı ve bu tip işletmelerin önemli zamanını alan alacakların tahsili işlemlerini yürüttüğü gibi, yurtdışı işlemlerle de ihracatı kolaylaştırmakta, sunduğu finansman yanında ihracat bedelinin ödenmesini garanti etmek ve bu bedelin vadesinden önce yurda getirilmesine olanak sağlamaktadır. Türkiye'de KOBİ'ler açısından önemi bir yana, faktoring gibi banka dışı finansal kurumların mali sistem içindeki ağırlıklarının artması, Türk ekonomisi açısından da önemli faydaları vardır. Türkiye'de yaşanan ekonomik krizlerin önemli sebeplerinden biri de finans sektöründe farklılaşmanın olmamasıdır. Firmaların Türkiye'de özellikle KOBİ'lerin vadeli satış yaparak dünya pazarlarında rekabet etmelerini sağlayan, ticari alacaklarını vadesinden önce nakde çevirerek bu şirketlere işletme sermayesi yaratan, tahsilatlarını yapan, alacaklarını garanti altına alan ve bir çok konuda danışmanlık hizmeti sunan faktoring şirketlerin asıl işlerine konsantre olmasına olanak vermektedir.

Türkiye'de Faktoring

- Türkiye'de faaliyet gösteren faktoring şirketlerinin bilançoları incelendiğinde, fon kaynaklarını daha çok banka kredileri oluşturur. Bugünkü yasal çerçevede, fon temini açısından repo yapma yetkilerinin olmaması fon sağlamak için sadece banka kredilerine ve kendi özkaynaklarına yönelmektedirler.
- Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, Türkiye'de 28.10.2005 tarihi itibarıyla 91 adet faktoring şirketi faaliyet göstermektedir.

FACTORING TEKNİĞİ	FORFAITING TEKNİĞİ
<p>1-Vade; 30-180 gün veya en çok 360 gündür.</p> <p>2-Genellikle belirli bir dönemde yapılacak tüm taleplerin transferini kapsayan bir çerçeve anlaşmasıdır.</p> <p>3-Faiz cari hesaplar metodu ile hesaplanır.</p> <p>4-Borçlu bilgilendirilir ve ödeme doğrudan factoring firmasına yapılır.</p> <p>5-Her türlü ihracat talebinde kullanılır.</p> <p>6-Mümkün olan her para birimi işlem görebilmektedir.</p> <p>7-Hem ulusal ve hem de uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılabilir.</p> <p>8-Alacakların ikincil pazar işlemleri yoktur.</p> <p>9-Ana amaç; yeniden finansmanı düzenleme, kredi verenin hesaplarını denetleme, muhasebe ve tahsilat işlemlerini yapmaktır.</p> <p>10-Minimum tutar yoktur.</p> <p>11-Sadece ihracatçı ve ithalatçı ülkelerdeki factoring firmaları için içindedir.</p> <p>12-Daha çok hizmet ve tüketim mallarında sözkonusudur.</p> <p>13-Maliyet; risk ve işlem hacmine göre oluşmaktadır.</p> <p>14-Özellikle ana ortaklardan refinansman yapılır.</p>	<p>1-Vade 1-5 yıl arasında değişmektedir. (vade 10 yıl veya daha fazla da olabilmektedir)</p> <p>2-Ayrı bir işlem şeklinde müzakere edilir.</p> <p>3-Faiz iskonto metodu ile hesaplanır.</p> <p>4-Borçlu genelde bilgilenmek istemez.</p> <p>5-Genelde belgeli ihracat taleplerinde kullanılır.</p> <p>6-ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı gibi güçlü paralarla işlem görülmektedir.</p> <p>7-Daha çok uluslararası işlemlerden doğan alacaklar için kullanılmaktadır.</p> <p>8-Alacak senetlerinin ikincil pazarı vardır.</p> <p>9-Ana amaç; ödenmeme riskini yok etmek ve vade geldiği zaman nakit paranın transfer edilmeme riskini karşılamaktır.</p> <p>10-İşlem tutarı minimum 25.000 ABD Dolarıdır.</p> <p>11-3. ülkelerdeki forfaiting kuruluşları da işin içine girebilmektedir.</p> <p>12-Daha çok yatırım mallarında sözkonusudur.</p> <p>13-Maliyet; borçlunun ödeme gücüne, vadeye ve ülke riskine göre değişmektedir.</p> <p>14-Çoğunlukla Euro-para piyasalarından refinansman yapılır</p>

İHRACAT KREDİ SİGORTASI

- 1- Politik riskleri kapsar.
- 2- Alacakların tahsilatı yapılmaz.
- 3- Satıcı, borçlu borcunu ödemediği zaman, kanuni takip de dahil her işi bizzat kendisi yapar.
- 4- Eximbank, sigorta kapsamına aldığı ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların %80'ini ödemeyi taahhüt eder.
- 5- Alacağın ödenmemesi, alıcının ödeyememesinden kaynaklanması halinde aksi yazılı olarak belirtilmediği sürece vadeden 4 ay sonra ödeme yapılır.
- 6- Herhangi bir ön ödeme sözkonusu değildir.
- 7- Ödemeler TL olarak yapılmaktadır.
- 8- Dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, hammadde, ve tarım ürünleri konu olabilir.

FACTORING TEKNİĞİ

- 1- Politik riskleri kapsamaz.
- 2- Alacaklar tahsilatı factoring firması tarafından yapılır.
- 3- Alacakların takibi muhabir factoring firması tarafından yapılır.
- 4- Factoring tekniği ise, ticari risklerden kaynaklanan zararın tamamını öder.
- 5- Factoring tekniğinde, vadesinden itibaren 90 içerisinde satıcı firmanın alacaklarının tamamı ödenir
- 6- Satıcı ihracatının %80'ine kadar olan kısmını hemen alabilmektedir.
- 7- Ödemeler döviz olarak yapılmaktadır.
- 8- Dayanıksız tüketim malları ve satış sonrası hizmet gerektiren ürünler işleme konu olmaz.

SENET KARŞILIĞI KREDİ

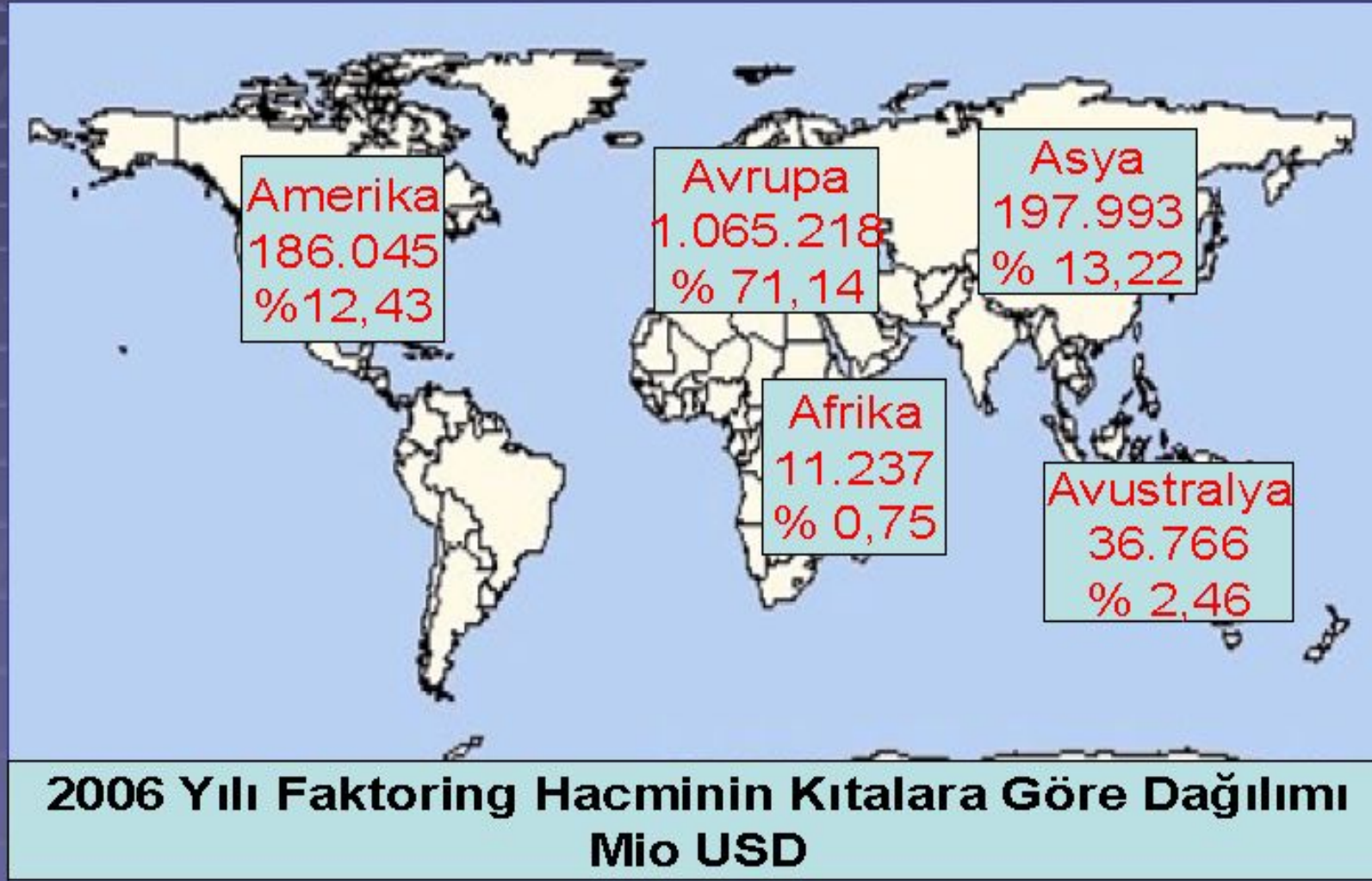
- 1- Alacaklar güvence olarak bankaya verilir.
- 2- Alacak tutarının %70'ine kadar kredi verilebilir.
- 3- Çoğunlukla gizli olarak gerçekleşir.
- 4- Bankanın borçlusu dışsatımcıdır.
- 5- Alacakların talebi, işlenmesi ve tahsili dışsatımcı tarafından yapılır.
- 6- Tek amaç, finansmandır.
- 7- Ticari transfer ve kur riskleri dışsatımcının üstündedir.
- 8- Maliyet; cari hesap faizi ve olağan komisyonlardan oluşur.
- 9- Senet iskontolarına konu olan senetlerin vadesi genellikle kısa sürelidir. Reeskonta verilecek senetlerin vadesi en fazla 121 gün olabilmektedir.

FACTORING TEKNİĞİ

- 1- Alacaklar factoring firmasına satılır.
- 2- Fatura bedelinin %80 ve daha fazlası satın alınır. Kalan iskonto ve komisyon düşülerek satıcıya ödenir.
- 3- Sadece istisnai durumlarda gizlidir.
- 4- Factoring firmasının borçlusu alıcıdır.
- 5- Alacakların talebi ve izlenmesi factoring firması tarafından yapılır.
- 6- Müşterinin istemine bağlı olarak amaç, finansman ticari riskin karşılanması, istatistiki veri toplanması ve benzeri hizmetler olabilir.
- 7- Ticari risk factoring firmasının üstündedir. Kur ve transfer riski, genelde kapsam dışıdır.
- 8- Maliyet; finansman maliyeti ve istenilen hizmetin maliyetinden oluşur.
- 9- Factoring işlemlerinde alacakların vadesi 30-60 günden 270-360 güne kadar uzayabilmektedir.

A K R E D İ T İ F	F A C T O R İ N G
<ul style="list-style-type: none">- Pazarlıklarda ithalatçılara akreditif açtırmak kolay değildir. Kredi kullanımı, komisyon ve vergi gibi maliyetleri vardır.	<ul style="list-style-type: none">- İthalatçıya hiçbir maliyeti olmadığı için daha çok ithalatçının tercih edeceği bir sistemdir.
<ul style="list-style-type: none">- Amir ithalatçıdır. Komisyonları da ödediği için daha çok ithalatçının haklarını korumaya yöneliktir.	<ul style="list-style-type: none">- Amir ihracatçıdır. Komisyonu ihracatçı öder. İhracatçının haklarını korumaya yöneliktir.
<ul style="list-style-type: none">- Dökümana bağlı ödeme vardır. Küçük evrak hatalarında, mal mükemmel olsa dahi ihracatçı parasını alamayabilir.	<ul style="list-style-type: none">- İhracatçı satış sözleşmesindeki tüm şartları yerine getirdiği takdirde riski sıfırdır.
<ul style="list-style-type: none">- Toplam maliyeti hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından daha yüksektir.	<ul style="list-style-type: none">- Toplam maliyeti daha ucuzdur. İhracatçı sadece %1-2,5 arasındaki factoring komisyonunu öder

Dünyada ve Türkiye'de Faktoring



Toplam dünya faktoring cirosu USD.1,497,259, mio

TÜRKİYE'DE FAKTORİNG GELİŞİMİ

USD MİO



■ Türkiye'nin Faktoring Hacmi ■ İhracat Faktoringi

TÜRKİYE İHRACATINDA FAKTORİNGİN PAYI

USD MİO



■ FAALİYET BELGESİ

- **BDDK tarafından hazırlanan Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları** Hakkında Yönetmelik **10.10.2006 tarih ve 26315 sayılı Resmi Gazetede** yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelikle Faktoring Şirketlerine 1 yıllık intibak süresi verilmiş ve de intibak sürecini tamamlayarak intibakı uygun görülen Faktoring Şirketlerine lisansları verilmeye başlanmıştır.

■ FAALİYET BELGESİ

- Dolayısıyla sektörün yeni düzenlemeler altında tekrar regüle edilmesi ve sektörde sağlanan disiplinle birlikte faktoring şirketlerinin başta KOBİ'ler olmak üzere yatırım ve üretime çok daha uygun şartlar ve maliyetlerle desteğinin daha da artacağı planlanmaktadır. Bu bağlamda 2008 ve devam eden yıllarda gerek faktoring düzenlemeleri, gerekse BASEL II düzenlemeleri göz önüne alındığında KOBİ'lerle faktoring şirketleri arasındaki işbirliğinin ve çalışma temposunun çok daha üst seviyelere yükseleceği düşünülmektedir.