

İHRACATTA TEDARİKÇİ KREDİ RİSKİNİN GARANTİ ALTINA ALINMASINDA FAKTORİNG, İHRACAT ARTIŐINA VE EKONOMİK BÜYÜMEYE DESTEĞİ

FACTORING AS THE GUARANTEE FOR THE SUPPLIER'S CREDIT RISK IN EXPORTS, ITS SUPPORT FOR EXPORT INCREASE AND ECONOMIC GROWTH

Selda Eke*
Emine Müge Çetiner**

Özet

Ticari faaliyetlerin kesintisiz bir şekilde sürdürülmesinde, şirketler arası kredili işlemler tüm dünyada son derece önemli bir rol oynamaktadır. Alıcı, faaliyetlerinin finansmanında tedarikçi kredisinden yararlanmakta ve banka finansmanına alternatif bir kaynak yaratmaktadır. Tedarikçi ise kredili satış yaparak mal ve hizmet satışlarında artış sağlamaktadır. Özellikle 2008-2009 finansal kriz dönemine bağlı olarak tüm dünyada finansal piyasalarda giderek artan risk algısı, banka kredilerine ulaşmakta zorluk çeken şirketleri tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaya sevk etmiştir. Tedarikçiler ise satışlarını açık hesap bazında sürdürmeye mecbur kalmışlardır. Ancak şirketler kredi riskini güvence altına almak için risk yönetim araçlarına ve ortaya çıkan işletme sermayesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla diğer finansal araçlara ihtiyaç duymaktadırlar. Faktoring alternatif finansman tekniklerinden biri olarak açık hesap ödeme şekli ile ticaret yapmak isteyen şirketlere garanti ve finansman desteği sağlamaktadır. Bu makalede, faktoringin kısa bir tarihçesine değinilerek genel işleyişi üzerinde durulmuş, ihracatın ve ekonominin büyümesine yönelik katkısı garanti sağlama yönüyle ele incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ticari Alacak Riski, Faktoring, Ters Faktoring, Tedarik Zinciri Finansmanı, Tedarikçi Kredisi, Açık Hesap

Jel Kod: A10, B26, G20

Abstract

Intercompany lending has a substantial role in the sustainability of world trade activities. While the buyer benefits from the supplier credit to finance its operations by creating an alternative source to bank finance, the supplier would increase its sales of goods and services by selling on credit. Especially in the period of 2008-2009 financial crisis , the companies who had difficulties in having access to bank finance due to rising risk perception in the financial markets turned to trade credit more and the suppliers are obliged to sell more on open account basis. Nevertheless, the companies need risk management tools to provide security against credit risk and other financial tools to finance their working capital needs. Factoring as being one of the alternative finance techniques provides guarantee and financing to the companies who want to continue their trade on open account basis. In this article, the factoring has been examined with a brief glance to its historical development in order to understand its role as a guarantee instrument to support the growth of exports and economy.

Keywords: Credit Risk, Factoring, Reverse Factoring, Supply Chain Finance, Supplier Credit , Open Account

Jel Code: A10, B26, G20

* T.C. Bahçeşehir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, seldaeke@yahoo.com, Orcid No: 0000-0003-4162-3549

** T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, m.cetiner@iku.edu.tr, Orcid No: 0000-0003-1248-5335

1. Giriş

Küresel olarak işletmelerin % 90'ının, toplam istihdamın da yarısından fazlasının küçük ve orta boy işletmelerden (KOBİ) oluştuğu göz önüne alındığında dünya genelinde ekonomik büyüme ve refah artışının sağlanmasında KOBİ'ler son derece önemli bir rol oynamaktadır. KOBİ'lerin iş yapma potansiyellerinin artması ve büyümeleri finansman imkânlarına erişimleri ile doğrudan bağlantılıdır. Dünya Bankası tarafından her yıl yayınlanan ve ülkeler için de bir karşılaştırma imkânı sağlayan İş Yapma Anketi şirketlerin iş yapma potansiyelini arttıran veya engelleyen faktörleri belirlemektedir. Şirketlerin finansman kaynaklarına erişim imkânlarının bulunup bulunmadığı da bu faktörler arasında yer almaktadır. (World Bank, 2020) Uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan çeşitli araştırmalara göre, finansal kriz dönemi sonrası görülen iyileşme ortamına rağmen KOBİ'ler hala finansman imkânlarına ulaşmak konusunda sıkıntı çekmektedirler. Bu durumun çeşitli sebepleri olmakla birlikte, bankaların kredi verme konusundaki isteksizlikleri bu sebeplerden biri olarak görülmektedir. Özellikle finansal kriz döneminden sonra makroekonomik koşullarda nispeten bir iyileşme gözükse de ekonomik konjonktürdeki belirsizlikler bankaların risk almak konusunda çekimser bir tutum içerisine girmelerine sebep olmuştur. Risklerle bağlantılı olarak getirilen sermaye yeterliliği kısıtlamaları da bankaların kredi verme potansiyellerini olumsuz yönde etkilemiştir. Kredi hacminin daralması ve kredi maliyetlerinin artması KOBİ'lerin finansman bulma konusunda karşılaştığı sorunları arttırmıştır. Makroekonomik belirsizliklerin KOBİ'ler üzerindeki bir diğer olumsuz etkisi, yatırım hacimlerinin daralmasıdır. Bu durum banka kredilerine olan talebi de daraltmaktadır. Buna rağmen, Avrupa Merkez Bankasının yayınladığı rapora göre talep edilen kredi ile verilen krediler arasındaki fark olarak hesaplanan dış finansman açığı halen eksi seviyelerdedir. (European Central Bank, 2020)

KOBİ'lerin finansman imkânlarına erişimleri konusunda OECD tarafından yapılan bir diğer çalışma benzer şekilde aynı soruna işaret etmektedir. KOBİ'lerin banka kredilerine ulaşımında nispi iyileşmeler gözlemlense de ülkeler arasındaki farklılıklar dikkate alındığında durum hala aleyhte bir görünüm sergilemektedir. Özellikle yüksek gelirli ülkelerde finansal krizin etkisi daha yüksek olduğu için, bu olumlu gelişme sınırlı bir seviyede kalmıştır. Keza, yeni gelişen ülkelerde bu sorun ciddi boyutlara varabilmekte, özellikle yeni kurulan şirketler ve mikro işletmeler finansman sıkıntısı çekmektedirler. OECD tarafından yapılan çalışmada bu sorun farklı boyutlarda incelenmiştir. Teminatlandırma konusundaki sıkıntılar, başvuru yapılan kredilerin reddedilme oranları gibi çeşitli kriterler de raporda inceleme konusu olarak yer almaktadır. KOBİ'lere verilen kredilerdeki artışın ve azalışın o ülkenin gayrisafi yurtiçi hasılasının büyümesi veya azalması ile paralellik arz ettiğine de dikkat çekilmektedir. KOBİ'lerin kredi bulma konusundaki sıkıntılarını kısmen de olsa bankaların talep ettiği teminat şartlarını yerine getirememeleri nedeniyle de olmaktadır. KOBİ'lerin verebileceği teminatlar genellikle patent hakları, satış kontratları gibi maddi olmayan teminatlardır. Çalışmada banka kredilerine ulaşım imkânlarının zorluklarından bahsedilirken alternatif finansman imkânlarından faktoring ayrı bir başlık halinde ele alınmıştır. Faktoringin, alacağı dayalı finansman yöntemlerinden biri olduğundan bahsedilerek finansman hizmeti dışında aynı zamanda garanti sağlama, alacak takibi ve tahsilat konularında da KOBİ'lere ciddi bir hizmet sağladığından bahsedilmektedir. Özellikle dış piyasalarda aktif olan KOBİ'ler için faktoringin önemini altı çizilmektedir. Raporda, Dünya Ticaret Örgütü' nün (DTÖ) yaptığı bir açıklamaya değinilerek tüm dünyada KOBİ'lerin kredi başvurularının yarısının reddedildiğinden bahsedilmektedir. Çokuluslu şirketlerde ise kabul edilmeyen kredi başvuru oranı % 7'ler seviyesindedir. Raporda, ticaret finansmanındaki güncel gelişmelere değinilerek ticaretin yapılmasını kolaylaştıran dijital çözümlerin önemine değinilmektedir. Faktoring ve leasing dışındaki diğer alternatif finansman tekniklerinden bahsedilmekte, örneğin tüketicilerden sağlanan finansmanın, şirketten şirkete finansmanın (P2P) ya da projelerin yatırımcılardan toplanan fonlarla birlikte finanse edilmesine yönelik çözümlerin alternatif finansman kaynakları olduğu söylenmektedir. Raporda özellikle altı çizilen konulardan bir diğeri de, şirketler arası ödemelerdeki gecikmeler ve şirket iflaslarıdır. KOBİ'ler nakit akışındaki problemlere bağlı olarak bankalara olan borçlarını geri ödeyememektedirler. Buna bağlı olarak bankalar tahsil edilemeyen alacaklar dolayısıyla zarar etmektedirler. Bankacılık sisteminin zayıflaması ekonomilerde tahribat olmaktadır. Bu nedenle hükümetlerin ajandalarında, KOBİ'lerin çeşitli finansal araçlarla desteklenmesi konusu birincil öneme sahip olmaktadır. Hükümetler ülkelere göre farklılık gösteren çeşitli destek programları ile KOBİ'leri desteklemeye çalışmaktadırlar. Doğrudan kredi verme, kredilere garanti desteği sunma, KOBİ bankacılığının yaygınlaştırılması için yapılan faaliyetler, mikro kredilerin artırılması ve alacak garanti programlarının yürürlüğe konması gibi teşvik amaçlı çeşitli uygulamalarla KOBİ'leri desteklemeye çalışmaktadırlar. (OECD, 2019, s. 25-75)

Bu bilgiler ışığında, KOBİ'lerin garanti ve finansman ihtiyaçlarının sağlanmasında faktoringin rolü iki bağlamda ele alınabilir. Birincisi ticaretin sürdürülebilirliğinde tedarikçinin ihtiyaç duyacağı kısa vadeli işletme sermayesi finansmanı ihtiyacının sağlanması, bir diğeri de tedarikçinin ticarete karşılaştığı kredi riskinin (ticari alacak riskinin) garanti altına alınmasıdır. Faktoring, garanti, finansman, alacak yönetimi ve tahsilat hizmetlerinin bir arada sunulduğu geniş kapsamlı bir finansal çözümdür. Bu makalenin ilk iki bölümünde, faktoringin kısa bir tarihçesinde değinilerek, faktoringin tanımı ve işleyişi anlatılmaktadır. Makalenin üçüncü bölümünde, uluslararası

ticaret finansmanının dünya ticareti üzerindeki etkisi göz önünde bulundurularak faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak ticaretin sürdürülebilirliğine olan katkısı değerlendirilmektedir. Kredili ticaretin şirketlerin büyümesine sağladığı katkı analiz edilerek, faktoringin bir risk yönetim aracı olarak oynadığı rol incelenmektedir.

2. Faktoringin Tarihsel Gelişimi

M.Ö. 4000'li yıllarda Mezopotamyalı tüccarlarla başlayan faktoring uygulamaları sonraları Babililer, Fenikeliler, Romalılar tarafından gerçekleştirilmiştir. Günümüzde bilinen tanımıyla İngiltere'de ortaya çıkmıştır. 19. Yüzyıldan itibaren önemi artmaya başlamış olup 1950'li yıllardan sonra ticaretteki yeri üst düzeye çıkmıştır. Faktoring tarihi aşağıda belirtilen üç ana döneme ayrılarak incelenebilir. (Ekmekçioğlu vd., 2002)

I. Dönem (Koloni Türü Faktoring): Bu zaman dilimindeki faktoring işlemi M.S.17. yüzyıla kadar faktör denen ticari komisyoncuların satış ve tahsilat faaliyetlerini kapsar.

II. Dönem (Eski Tür Faktoring): 1890-1930 yıllarında özellikle Amerika'daki hızlı gelişmeye paralel olarak faktoring şekil değiştirerek tüccarlık ve bankacılık şekline dönüşmüştür.

III. Dönem (Modern Faktoring): 1930'lu yıllardan itibaren faktoring Amerika 'da resmiyet kazanmış ve büyük ekonomik kriz ertesinde kısa vadeli alacak hesaplarının teminat gösterilmesi kredilendirme işlemlerinde olağan hale gelmiştir. 1960'lı yılların başından itibaren FCI'nın da (Factors Chain International) kurulmasıyla günümüzdeki şekli ile kullanılmaya başlanmıştır. FCI, 1968 yılında kurulmuştur. Kuruluşun misyonu, faktoring işlemlerinin yapılmadığı ülkelerde faktoring faaliyetlerinin bilinirliğini sağlamak ve çalışmalara işlerlik kazandırmak uluslararası faktoring işlemlerinde ihracatçı ve ithalatçının bulunduğu ülkedeki faktoring kuruluşları arasındaki ilişkinin sağlanmasına destek olmaktır (Factors Chain International) Günümüzde dünyanın en büyük faktörler zinciri olan ve dünya uluslararası faktoring hacminin büyük bir çoğunluğunu kontrol eden FCI'a üye yüze yakın ülkeden (90 ülke), pek çok faktoring şirketi (400 üye) bulunmaktadır. (Factors Chain International)

Faktoring ile ilgili gelişmeler ABD'de görülüp sonrasında Avrupa kıtasına yayıldığından dolayı günümüzde Avrupa ve Amerika kıtalarında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Uluslararası boyutlardaki ticaretin gitgide ağırlığını arttırması sonucunda, açık hesap satış işlemleri artmasıyla faktoring talebi devamlı büyümektedir.

Ülkemizde faktoring ilk kez 1988'de İktisat Bankası Faktoring Grubu adı ile faaliyete geçmiştir, hızla artan işlem hacimleri ile pek çok yeni faktoring şirketi kurularak önce uluslararası sonra da yurtiçi işlemler yapılmaya başlanmıştır. Kuruluşu önceleri kolay olan faktoring şirketlerinin hızla artan sayıları,1992'de yürürlüğe giren Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelik ile kontrol altına alınmıştır. 1994'de ülkemizde yaşanan ekonomik kriz nedeniyle faktoring işlemleri gerek işlem sayısı gerekse işlem tutarı açısından sınırlanmıştır. 1994 yılı sonunda ülkemizde izinli şekilde faaliyet gösteren 110 civarında faktoring şirketinin varlığına karşılık sadece mevcut olmasına karşılık, ancak 20 dolayında şirket faal durumdaydı. Aynı yıl çıkarılan 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve Faktoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelikle yasal altyapı şekillenmiştir. (Çarıkçioğlu, 1995, s.17-23) 1995'de ise sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi amaçlı Faktoring Derneği faaliyete başlamıştır. 2005'de faktoring düzenlemeleri Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurumu (BDDK) üzerine geçirilmiş olup, yayımlanan çeşitli genelgelerden sonra ülkemizde faktoring ile ilgili ilk kapsamlı kanun 2012'de yasalaşan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunudur. (Uyanık, 2015, s.23-40) Kasım 2012 tarihinde onaylanan 'Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu' adıyla yürürlüğe giren kanun bazı yenilikler getirmiş ve sektörde en belirgin etkisini faktoring imajının düzeltilmesinde sağlamıştır. Bu tarihten itibaren faktoring algısı olumlu yönde değişmiş ve 2012 yılı Türk Faktoring sektörünün performansı ve görünümü ile ilgili olarak milat kabul edilmiştir. (İslamoğlu & Ayhan, 2013, s.171-187)Yasal altyapının sağladığı kurumsallaşma ile etik kurallara uymayan şirketlere uygulanan cezalarda artış sağlanmıştır. Kanunla getirilen bir diğer yenilik ise; faktoring işlemlerinde, merkezi fatura kayıt sisteminin aktive edilip, mal veya hizmet satışına dayanan alacakların şirketlerce mükerrer şekilde alacak devri ve finansmanının engellenmesidir. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği 21.11.2012 tarih, 6361 no'lu Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun ilgili maddelerine göre kurulmuştur. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman sektörlerinin sürdürülebilir büyümesine ve sağlıklı gelişimine katkıda bulunmak, söz konusu sektörlerin uluslararası rekabet gücünü arttırmalarına destek olmak ve kendi alanlarındaki meslek standartlarının oluşturulmasını, yerleştirilmesini ve gözetilmesini sağlamak misyonu ile faaliyet göstermektedir. (Finansal Kurumlar Birliği) Ülkemiz ihracatının en yüksek olduğu Avrupa kıtasındaki ülkelerle yurtdışı işlemler ağırlıklı olarak faktoring ile yürütülmekte ve yapılan ihracatın yarısından fazlasının KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmesi gibi nedenlerle FCI bünyesinde yer alan en iyi ihracat faktoring şirketleri sıralamasında 400 üye arasında ilk sıralarda Türk faktoring şirketleri bulunmaktadır. (Kavcıoğlu, 2019, s. 67-90)

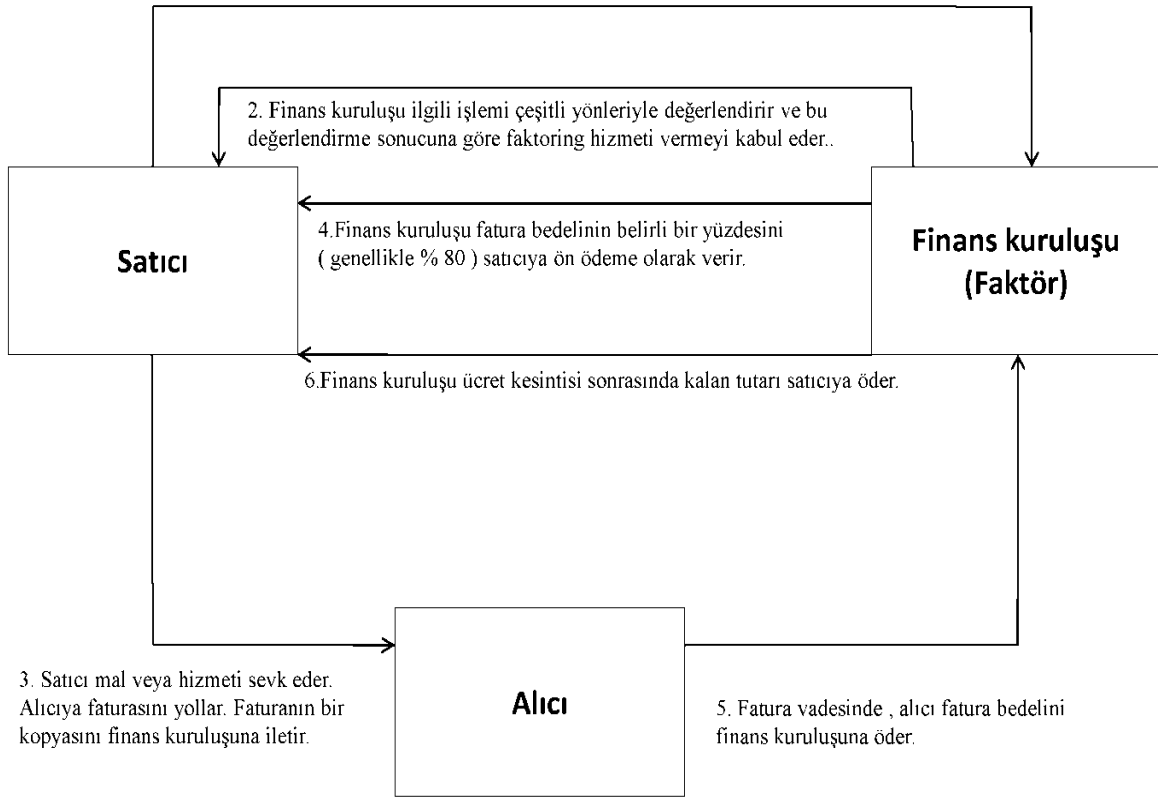
3. Faktoringin Tanımı ve İşleyişi

Faktoring, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılan varlığa dayalı finansman (asset based lending) çeşitlerinden biridir. Varlığa dayalı finansmanda kredi kuruluşu, borçlunun kredi değerliliğinden ziyade borçlunun sahip olduğu varlıkları dikkate alarak, kredi tesis eder. Bu varlıklar ticari alacaklar veya stoklar olabilir. Faktoringe konu olan varlıklar, borçlunun bilançosunun aktifinde yer alan kısa vadeli ticari alacaklardır. (Baresa & Sinisa, 2011, s. 189-206) Faktoringe konu olan alacaklar açık hesap ödeme şekli ile yapılan satışlardan doğan alacaklardır. Faktoringde, tedarikçinin düzenlediği faturalara bağlı olarak oluşan bir veya birden fazla alacak belirli bir iskonto oranı ile finansman kuruluşuna (faktoring şirketi, banka veya bu işi yapmak üzere kurulan finans kuruluşu) devredilir. Alacak temlikli olarak da adlandırılan bu işlemde, ticari alacaklar faktoring şirketi tarafından belirli bir iskonto oranıyla satın alınır. Faktoring şirketi alacağın sahibi olur. Bu satın alma karşılığında tedarikçiye ödeme yapılır. Alacağın vadede alıcı tarafından doğrudan faktoring şirketine ödenmesiyle işlem sonuçlanır. Uygulamada faktoring şirketi fatura bedelini genellikle % 80'i kadar bir ön ödeme tutarı belirler. Bu tutarın hesaplanmasında faiz, garanti komisyonu ve varsa diğer komisyonları dikkate alarak, toplam fatura bedelinin altında bir marj ile ön ödemeyi gerçekleştirir. Vadede ödeme gerçekleştiğinde yapılan ön ödeme tutarı dışında, faiz ve komisyon tutarları elde edilen tahsilattan düşülür ve geri kalan bakiye müşteriye ödenir. (Bkz Şekil 1) Faktoring işlemi ile amaçlanan alacağın vadeden evvel nakde çevrilmesi yoluyla, tedarikçinin işletme sermayesi finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Faktoring, geleneksel banka kredilerinden şu şekilde ayrılır. Ticari bankalar kredi verirken tedarikçinin kredisini geri ödeyebilme kapasitesini değerlendirirler. Bu değerlendirmede şirketin sahip oldukları varlıklar (assets) ikincil teminat olarak görülür. Birincil geri ödeme kaynağı ise tedarikçinin faaliyetleri sonucu elde ettiği nakit akışıdır. Banka teminat olarak alacak temlikli talep etse bile, banka faktoringde olduğu gibi alacağı satın almaz. Kredi borçlusu hala tedarikçi olmaya devam eder. Faktoringde ise öncelikle alıcının borcunu geri ödeyebilme kapasitesi değerlendirilir. Değerleme sonucuna göre faktoring şirketi bu riski üstlenebilir veya üstlenmez. (Klapper, 2005, s.1-38)

Faktoring şirketinin ticari alacak riskini üstlenmesi durumunda tedarikçi faktoring şirketinden gayrikabili rücu faktoring hizmeti almaktadır. Gayrikabili rücu faktoringde tedarikçi garanti ve tahsilat hizmetlerinden yararlanır. Tedarikçi talep ederse finansman hizmeti de alır. Kabil rücu faktoringde ise faktoring şirketi kredi riskini üstlenmez ve bu risk tedarikçinin üstünde kalmaya devam eder. Alıcının vadede ödeme yapmaması durumunda, faktoring şirketi tedarikçiye rücu hakkını saklı tutar. Tedarikçi bu durumda faktoring şirketine devrettiği alacakları geri almak ve borcunu faktoring şirketine ödemek durumundadır. (Factors Chain International) Faktoring kuruluşları, garanti ve finansman hizmetlerine ek olarak tahsilat hizmeti de sunmaktadırlar. Tahsilat hizmeti ile faktoring şirketinin satın aldığı alacakların ödemeleri takip edilmekte, idari ve hukuki yollardan ticari alacaklar tahsil edilmeye çalışılmaktadır. (Klapper, 2005, s.1-38) Aşağıdaki şekil anlatılmak istenenlerin kısaca bir özeti vermektedir. (Global Supply Chain Finance Forum, 2016, s. 1-96)

Şekil 1. Faktoring

1.Satıcı faktoring hizmeti almak üzere finans kuruluşuna (Faktör) ulaşır.



*Şekilde yer alan finans kuruluşu ifadesi, faktoring işlemi yapan bankaları veya faktoring şirketlerini kapsayan genel bir ifadedir.

** Bu faktoring işleminde, faktoring şirketi arada bir başka muhabir faktoring şirketi olmadan işlemi gerçekleştirmektedir.

***Bu örnekte, fatura tutarının % 80'i ön finansman şeklinde tedarikçiye kullanılmaktadır.

Faktoring bildirimli veya bildirimsiz olmak üzere iki türlü yapılabilir. Bildirimli olarak yapılan faktoring işleminde, tedarikçinin alıcıya düzenlediği ve ticari alacağı temsil eden faturanın üzerinde alacağın faktoring şirketine temlik edildiğine ilişkin bir ibare yer alır. Genellikle bildirimli yapılan faktoringde alıcı alacağın faktoring şirketine devredildiğini ve borcunu doğrudan faktoring şirketine ödeyeceğini bilir. Bildirimsiz faktoringde ise alıcı, devrin faktoring şirketine yapıldığına ilişkin bir bilgiye haiz değildir. (Klapper, 2005, s. 1-38)

Tedarikçinin ve alıcının aynı ülkede veya farklı ülkelerde faaliyet göstermesi durumuna göre yurtiçi faktoring ya da uluslararası faktoring işlemlerinden bahsedilebilir. Şayet faktoring şirketi ile tedarikçi ve alıcılar aynı ülkede faaliyet gösteriyorlarsa yurtiçi faktoring söz konusudur. Uluslararası faktoringde ise ya alıcı yurtdışındadır ya da tedarikçi yurtdışındadır. Tedarikçinin ülkede, alıcıların yurtdışında olması durumunda ihracat faktoringi, tedarikçinin yurtdışında alıcıların ülkede olması durumunda ise ithalat faktoringi söz konusu olmaktadır. İhracat faktoringinde, çeşitli ülkelerde çeşitli alıcılara sevk edilen mallara ilişkin olarak ortaya çıkan kredi riski genellikle alıcının bulunduğu ülkede yerleşik bir muhabir faktoring (ihracat faktörü) kuruluşu tarafından garanti altına alınmaktadır. İhracatçının bulunduğu ülkedeki faktoring şirketi (ihracat faktörü) bu garantiye istinaden ihracatçıya garanti vermektedir. Bu durumda ticari alacak, ithalat faktörüne temlik edilir. Alacağın sahibi, bu durumda ithalat faktörüdür. Bu işlemlerde iki faktoring şirketi yer aldığı için faktoring iki faktörlü faktoring olarak adlandırılmaktadır. İki faktörlü sistemin tedarikçi açısından avantajı alıcı riskinin, ithalat faktörü tarafından üstlenilmesi ve bu nedenle ihracat faktoringinin gayrikabili rücu faktoring şeklinde gerçekleştirilebilmesidir. (Baresa,2011, s.189-206) İthalat faktoringinde ise, yurtdışında yerleşik tedarikçi, ihracat faktörü üzerinden, ithalat faktörüne başvuru yapar. İthalat faktörünün, alıcının ödeme riskini üstlenmesi durumunda, ihracat faktörü bu garantiye istinaden tedarikçiye garanti hizmeti sağlamış olur. İhracatçı bu garantiye istinaden güvenli bir şekilde mallarını sevk eder. Ticari alacak ithalat faktörüne temlik edilir ve alacağın sahibi ithalat faktörüdür. İki faktörlü işlemin gerçekleştirilmesi için, faktoring şirketleri muhabir ağına ihtiyaç duyarlar. FCI bu konuda tüm dünyada

önemli bir rol üstlenmektedir. Yurtiçi faktoring işlemlerinde ise, faktoring hizmetinden yararlanmak isteyen tedarikçi mal ve hizmet satışından doğan alacaklarını faktoring şirketine yazılı olarak bildirmekte, fatura kopyalarını göndermekte ve çeşitli ödeme vasıtalarını da (çek, senet ve benzeri ödeme araçları ile) faktoring şirketine devretmektedir. Faktoring şirketi, tedarikçi ile yapılan faktoring sözleşmesinin şartlarına uygun olarak garanti, finansman veya her iki hizmetini müşterisine sağlamaktadır. Alacak vadede borçlu tarafından faktoring şirketine nakden veya diğer ödeme araçlarının tahsil ile (çek, senet, poliçe) ödenmektedir. (Finansal Kurumlar Birliği) Bununla birlikte yurtiçi faktoring vadeli satış yapan ve alacaklarını nakde çevirmek isteyen şirketlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Bu faktoringde tedarikçinin de kredi değerliliği analiz edilir. Alacak tahsil edilemediğinde faktoring şirketi borcun ödenmesi tedarikçiye rücu etmektedir. Tedarikçini borcunu geri ödeyebilecek finansal kapasiteye sahip olması beklenir.

4. İhracatta Faktoringin Rol ve Öneminin Değerlendirilmesi

Bu değerlendirmede iki aşamalı bir çalışma yapılmıştır. İlk aşamada, kredili satışların (trade credit) ticaret hacminin gelişimine olan katkısı ele alınmaktadır. Faktoringin bu ticaretin sürdürülmesindeki rolü sorgulanmaktadır. İkinci aşamada, uluslararası ticaret finansmanının uluslararası ticaretin gelişimine yaptığı katkı değerlendirilerek faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak ticaretin geliştirilmesindeki rolü incelenmektedir.

4.1. Tedarikçi Kredi Riskinin Garanti Altına Alınması ve Ticarete Sürdürülebilirlik

Tedarikçinin alıcıyı kredilemesi, tedarikçinin fatura üzerinde bir ödeme vadesi belirlemesi ve alıcıya bu vadede ödeme yapma hakkını vermesi ile gerçekleşir. Alıcı peşin ödeme yapmak yerine belirli bir vade sonunda ödeme imkânı elde etmektedir. Tedarikçi kredisi (supplier credit) olarak da ifade edilen bu kısa vadeli kredileme işleminde tedarikçi krediyi veren, alıcı ise bu imkândan yararlanan taraf konumundadır. Tedarikçi kredisi, genellikle açık hesap ödeme şekli ile yapılan satışlarda veya bazı durumlarda alıcıya keşide edilen poliçe ile alıcının kabulüne bağlı olarak ortaya çıkan kredi riskini belirtmek için kullanılan bir ticaret finansmanı terimidir. Alıcının fatura vadesinde ödemesini yapmaması veya iflas etmesi neticesinde tedarikçi bu riskle karşılaşır. Kabulü yapılan poliçenin vadesinde alıcı tarafından ödenmemesi durumunda da tedarikçi aynı riske maruz kalır. (Grath, 2008, s.131-140) Şirketlerin bu riske rağmen neden açık hesap ticaret yapmaya devam ettiğini araştıran birçok çalışma mevcuttur. Bu araştırmalarda hem tedarikçi hem de alıcı açısından kredili satışların tedarikçi ve alıcı konumunda olan şirketlere getirdiği faydalar incelenmiştir. Bu çalışmaların bazılarına aşağıda değinilmektedir:

-Şirketin kredili satış yapması, tedarikçi için rekabet avantajı yaratır, şirket satışlarını artırır ve müşterisi ile olan ilişkilerini geliştirir. (Li, 2014, s. 1-20)

-Müşteriler ile kurulan uzun vadeli ilişkiler, alıcının ödeme performansı hakkında tedarikçinin bir kanaat oluşturabilmesini mümkün kılar. Bu şekilde tedarikçi satışlarını artırır, alıcı ise mal alımında kolaylık elde eder. Tedarikçi, iş yapma potansiyeline göre, ürünün stratejik önemine göre bir değerlendirme yapıp, bu riski bir bankaya kıyasla daha kolay alabilmektedir. Henüz nakit akışı oluşmamış ve fakat özellikli bir ürün üretmek bir değer yaratması muhtemel, yeni kurulmuş küçük ölçekli bir şirket bile tedarikçi kredisinden yararlanabilir. Bu şirketlerin genellikle bankalardan kredi alması kolay değildir. Ticarete süreklilik, tedarikçi ile alıcı arasında bir cari hesap ilişkisinin kurulmasına olanak sağlar. Her bir sevkியatta ödeme almak yerine, karşılıklı hesap ilişkisi ile borç ve alacak takibi karşılıklı yapılır. İşlem maliyetleri düşer. Ödemenin alıcı tarafından zamanında yapılmaması durumunda, tedarikçi mal teslimini durdurur veya mallara el koyabilir. Bu durumda tedarikçi ve alıcı arasındaki ihtilafın çözümü daha hızlı olur. Geleneksel banka kredilerine ulaşmakta zorluk çeken şirketler, tedarikçi kredisinden yararlanarak finansal sıkışıklıkların olumsuz etkisinden kurtulurlar. (Brennan, Maksimovic, & Zehner, 1988, s. 1127-1141)

- KOBİ'ler için yapılan bu çalışmanın sonucuna göre şirketler kredili satış imkânlarından yararlanarak bir büyüme elde edebilmektedirler. Özellikle finansal sıkışıklıkların olduğu dönemlerde tedarikçi kredisi alıcının ihtiyaç duyduğu banka kredisinin yerine geçer. (Ferrando & Mulier, 2013, s. 3035-3046)

- Finansal piyasaların göreceli olarak daha az gelişmiş olduğu ülkelerde tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanan sektörler daha hızlı büyüme göstermektedirler. (Fisman & Love, 2003, s. 353-374)

-Çin 'de şirketlerin finansman yapısı ile büyümeleri arasındaki ilişkiyi incelemek amaçlı yapılan bu çalışmanın sonucuna göre özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaktadır. (Xia, 2017) (Xia, 2017, s.1-81)

-Özellikle küçük ölçekli firmalar için, tedarikçi kredisi alternatif bir kredi kanalı olarak öne çıkmaktadır. (Nilsen, 1999, s. 1-47) Bu konuyla ilgili başka bir kaynak da şu şekildedir. (Petersan & Raghuran, 1997, s.661-691)

-Özellikle finansal kriz döneminde tedarikçiler ürün talebindeki azalmaya bağlı olarak daha fazla satış yapabilmek için kredili ürün satışına yönelmektedirler. Özellikle KOBİ statüsündeki alıcılar, banka kredilerine ulaşmakta sıkıntı çektiği için finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında tedarikçi kredisinden daha fazla yararlanmaktadırlar. (Ekiyor & Tosyalı, 2016, s. 45-47)

Buradaki sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, kredili mal satışı ile tedarikçi satışlarını arttıran, alıcı faaliyetleri için gerekli fon kaynağını tedarikçisinden sağlamakta ve ticaretini sürdürebilmektedir. Tedarikçi kredisi, banka kredisinin yerine geçmektedir. Tedarikçinin kredili ticarete yönelmesi kredi riskini de beraberinde getirmektedir. Ticaretin sürdürülebilmesi için ödeme konusundaki belirsizliğin ortadan kalkması gereklidir. Tahsilatın yapılamaması tüm tedarik zincirinde kesinti yaratır. Bu nedenle kredi riski yönetimi tedarik zincirindeki tüm tedarikçiler için zorunlu olarak kredi yapılması gereken bir faaliyettir. Kredilendirme kararının verilmesi öncesinde şirketin potansiyel müşterisinin kredi değerliliği analiz edilmelidir. Risk transfer araçları ve teminatlar göz önünde bulundurularak her bir alıcı için kredi değerliliğine göre bir kredi limiti tesis edilmelidir. Alacak takibinin yapılması ve alacağın hukuki yollardan tahsil edilebilmesi için bir tahsilat sisteminin de kurulması gerekecektir. Tedarikçinin eş zamanlı olarak finansman ihtiyacını hangi finansal ürünlerle hangi finansal kuruluşlardan karşılayacağına dair bir planlama yapması gerekecektir. Faktoring şirketi garanti altına alabileceği veya alamayacağı şirketler hakkında şirketi bilgilendirir. Şirket bu bilgi ile kendi riski değerlendirme sürecini gözden geçirme imkânı elde eder. Garanti hizmeti alamadığı müşterileri ile açık hesap çalışmaktan kaçınabilir, teminat alma yoluna gidebilir. Banka garantisiyle, akreditif karşılığı satış yapma kararını verebilir. Faktoring, şirketin likidite ihtiyacının karşılanmasında da şirkete destek olur. (Shehzad & Clifford, 1992, s. 169-200) Şirket ile müşterileri arasındaki bilgi asimetrisi problemi şirketleri faktoring hizmetinden daha fazla yararlanmaya sevk etmektedir. Faktoring şirketleri çok sayıda tedarikçi ve alıcının olduğu herhangi bir endüstride uzmanlaşarak kredi riskini tayin etme konusunda sahip oldukları bilgi havuzundan yararlanarak tedarikçilerin alıcılar üzerinde taşıdığı riski kolaylıkla değerlendirebilmektedirler. Kredi değerliliğinin tespiti için bilgi alma konusunda yüksek maliyetlerle karşılaşan şirketler genellikle alacaklarını faktoring şirketinden iskonto ettirme yoluna gitmektedirler. Bu hipoteze göre, bilgi asimetrisinin daha fazla olduğu ülkelerde faktoring daha fazla tercih edilmektedir. Birçok şirket için faktoringin faydalarından biri faktoringin verdiği garanti ile daha evvel alacak riski dolayısıyla satış yapamadıkları bir pazara girebilmeleridir. (Klapper, 2005, s.1-38) Faktoring ile ticari alacağın nakde dönüştürülmesi, kredili satış olmasına rağmen, peşin satış yapıyormuşçasına nakdin elde edilebilmesi, tedarikçilerin herhangi bir nakit akışı problemi yaşamadan ticaretlerini sürdürmesine olanak sağlar. (Soufani, 2002, s.239-252) Tedarik zincirinde en üst halkadaki tedarikçi şirketten başlayarak en alt halkadaki alıcıya kadar yapılan kredili satışların tedarikçiler açısından kredi riski içerdiği düşünüldüğünde, tüm tedarik zincirinin güvence altına alınması tedarik zinciri boyunca fon akışının sağlanmasına ve ticaretin büyümesine yardımcı olur. Aksi durumda, zincirin bir halkasında yaşanacak tahsilat problemi zincirleme iflaslara sebep olabilir.

4.2. Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Ticaretin Sürdürülebilirliği

Uluslararası ticaret finansmanı pazarındaki kapasitenin büyüklüğü ve finansal araçlara ulaşılabilirlik dünya ticaretinin gelişiminde son derece önemli bir rol oynar. Dünya ticaretinin yaklaşık % 80'lik kısmı kısa vadeli ticaret finansmanı araçları ile güvence altına alınmakta ve/veya finanse edilmektedir. 2008-2009 finansal kriz döneminde artan riskler finans kuruluşlarının risk alma kapasitelerini olumsuz etkilemiş ve ticaret finansmanı pazarında arz daralması görülmüştür. Aynı dönemde dünya ticareti de ciddi bir düşüş göstermiştir. Ticaret finansmandaki bu daralma dünya ticaretindeki daralmanın baş sebeplerinden biri olarak görülmektedir. Uluslararası ticaretin finansmanı, geleneksel anlamda banka aracılığıyla yapılan ticaret finansmanını faaliyetlerinden oluşur. Banka aracılığıyla yapılan ticaret finansmanı akreditif ve benzeri banka garantileri ve buna bağlı oluşturulan finansman yöntemlerini içerir. Akreditif hala çok önemli bir ticaret finansmanı aracı olmakla birlikte şirketler arası finansmanın (inter-firm financing) ve özellikle açık hesap ticaretin (open account trade) uluslararası ticaret finansmanındaki payı (% 70-90) gün geçtikçe artmaktadır. Açık hesap ihracatta, tedarikçi akreditif ve benzeri herhangi bir banka güvencesi olmadan, kredi riskini kendisi üstlenerek alıcıya kredili mal satışı yapar. Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden mal mukabili olarak bilinen açık hesap ihracatta, alıcı (borçlu) malı çektikten belirli bir süre sonra mal bedelini tedarikçiye ödeme hakkına sahip olur. Tedarikçi ise malları teslim etmiş ve henüz mal bedelini alıcıdan tahsil etmemiştir. Bu nedenle kredi riskine maruz kalır. Alıcı iflas edebilir, fatura vadesinde borcunu ödemeyebilir. İhracatta alıcının ödemesini engelleyen politik riskler de söz konusu olabilir. (Lotte & Keza, 2019, s.1-35)

Şirketlerin açık hesap ticarete yönelmesinin farklı sebepleri olmakla birlikte, bu sebeplerin en önemlilerinden biri 2008-2009 finansal krizine bağlı olarak ortaya çıkan risklerdir. Artan iflaslar ve geri ödeme sorunları, bankaların

risk almak konusunda çekimser bir tutum içerisinde girmesine sebep olmuştur. Bankaların taşıdıkları risk için dikkate almak zorunda oldukları sermaye yeterliliği konusundaki kısıtlamalar da kredi imkânlarını daraltmış, ürün maliyetlerini artırmıştır. Şirketler tedarikçilerine akreditif açabilmek için kredi limiti almakta zorlanmışlar ve akreditif maliyetlerinin artması ile açık hesap bazında mal alım talebinde bulunmuşlardır. Tedarikçiler de ticaretten daha fazla pay alabilmek için rekabetin getirdiği şartlara uyum göstermek zorunda kalmışlar ve açık hesap satış şekline yönelmişlerdir. Bu ticarete, genellikle tedarikçi ve alıcı arasında bir satış kontratı vardır. Alıcı talebini yazılı veya sözlü bir şekilde tedarikçiye iletir. Tedarikçi de bu anlaşmaya uygun bir şekilde malını sevk eder, faturasını düzenler. Tedarikçinin elinde ticari alacağın kendisi dışında, makine, teçhizat veya bina gibi bankaya ipotek edilecek veya rehin verilecek herhangi bir maddi teminat yoktur. Bankaların kredi verirken bakış açısının satıcının iş yapma potansiyelinin araştırılmasına dönük olması ve temlik alınsa bile ticari alacağın ikincil teminat olarak görülmesi, buna mukabil şirketlerin elinde satış kontratına bağlı doğmuş veya doğacak ticari alacaklar dışında herhangi bir maddi teminatın bulunmayışı şirketleri bankalardan kredi almak konusunda sıkıntıya sokmaktadır. Bu nedenle, özellikle KOBİ statüsündeki şirketler, ticaretlerini sürdürebilmek için ticari alacağın kendisinin tahsil edilebilir kapasitesinin finansmanda temel dayanak oluşturduğu finansman çözümlerine ihtiyaç duymaktadırlar. (Soufani, 2002, s.239-252) Faktoring, açık hesap ihracatta, tedarikçinin maruz kalabileceği kredi riskini güvence altına alan finansal araçlarından biridir. Gayrikabili rücu ihracat faktoringinde, kredi riski faktoring şirketi tarafından üstlenilmekte ve tedarikçi bu riski faktoring şirketine transfer etmektedir. Bu şekilde güvenli bir şekilde satış yaparak büyüme imkânı elde etmektedir. Kredi riskinin garanti altına alınması yeni pazarlara ve yeni müşterilere ulaşma konusunda tedarikçilere potansiyel yaratır. Bilanço yönetimi açısından ticari alacak şirket bilançosundan çıkartılır ve faktoring şirketinden elde edilen fonlarla şirket borçlarını öder. Bu şekilde, tedarikçinin nakde dönüş süresi kısalmış olur. Ticari riskin güvence altına alınması ve buna bağlı finansman imkânının yaratılması ile tedarikçi yeni satış olanaklarına kavuşur. Özellikle sınır ötesi ticarete faktoring şirketinin uluslararası deneyimi ticaretin sürdürülebilmesinde ihracatçılara kolaylık sağlamaktadır. (Janekova, 2012, s. 303-306)

Açık hesap ödeme şekli ile yapılan ihracatın güvence altına alınmasında kullanılan enstrümanlarından bir diğeri kredi sigortasıdır. Tedarikçi şirketin açık hesap yaptığı satışlar neticesinde karşılaşılabileceği ticari riskler (iflas ve temerrüt) ve politik riskler kredi sigortası poliçesi ile güvence altına alınmaktadır. Bu poliçeleri düzenleyen kuruluşlar özel sektör pazarında faaliyet gösteren şirketler ile resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşlarıdır (E.C.A'ler). Kredi sigortası bir sigorta ürünüdür ve bu nedenle sunduğu hizmetler arasında finansman hizmeti yoktur. Ancak, şirketler kredi sigortası poliçesi ile bankalardan ve diğer finansal kuruluşlardan fon temin etme yoluna gitmektedirler. Bankalar işletme sermayesi finansmanı amacıyla verdikleri kredilerde alacak temlikine ilave olarak kredi sigortası poliçesini teminat koşullarını iyileştiren (credit enhancement) bir araç olarak kabul etmektedirler. Kredi sigortası poliçe şartlarına göre sigorta şirketi sigortalı ihracatçıya veya alacağın temlik durumunda banka ya da finansman kuruluşuna alıcının iflas etmesi veya temerrüde düşmesi durumunda tazminat ödemektedir. (Çetiner & Eke, 2018, s.497-507) Faktoring şirketleri de kredi sigortası kuruluşlarıyla işbirliği içerisinde çalışmaktadırlar. Kredi sigortası şirketi alacak riskini üstlenir ve alacak tahsil edilmediğinde faktoring şirketine tazminat öder. (Barbuta, 2013) Aşağıda Tablo 1 'de uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden akreditif ile açık hesap ödeme şekli ile yapılan ihracatın garanti altına alınmasında kullanılan ihracat kredi sigortası ve ihracat faktoringinin bir karşılaştırması yapılmaktadır. (Jones, 2010, s.1-27)

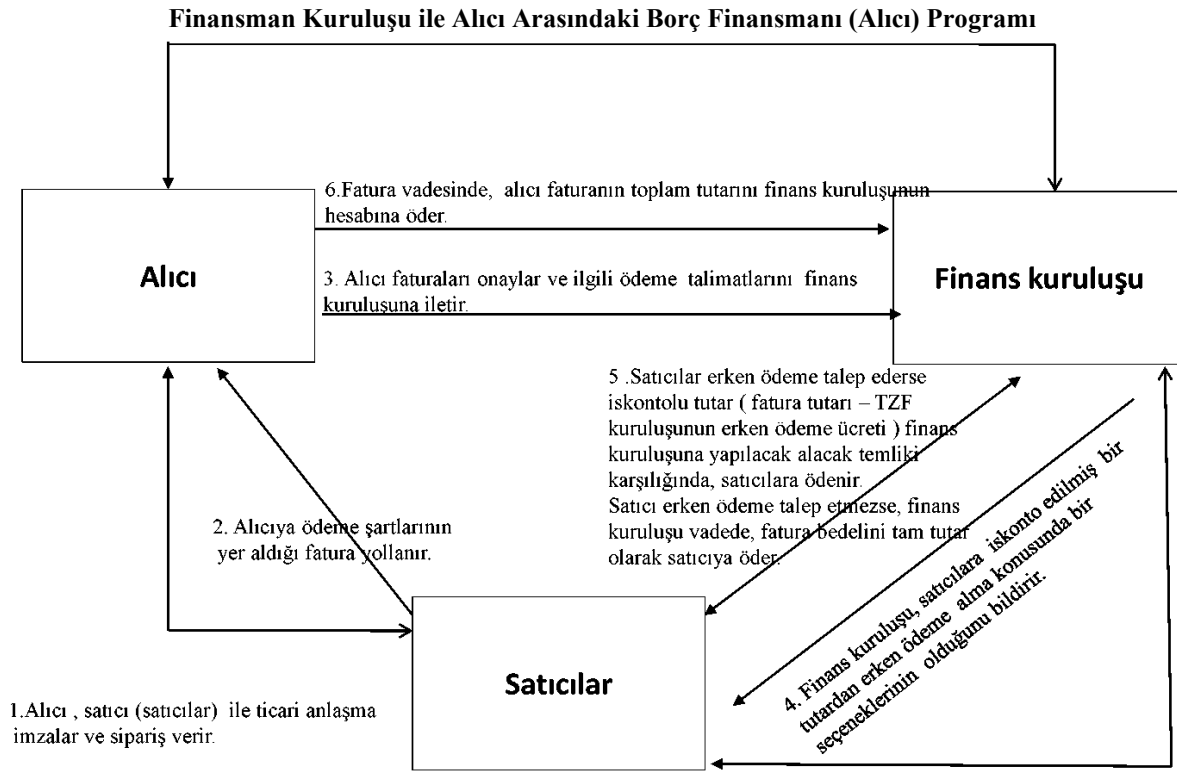
Tablo 1. Akreditif, İhracat Kredi Sigortası ve İhracat Faktoringinin Karşılaştırılması

	İhracat Kredi Sigortası	Akreditif	Rücusun Faktoring
Teminat altına alınan risk	İflas, temerrüt ve politik riskler	Alıcının temerrüde düşmesi	İflas ve temerrüt
Ek hizmetler	Kredi istihbaratı, risk değerlendirme	Yok	Tahsilat ve alıcı risk bilgisi
Finansman	Yok, bir başka finansal kuruluşuna garanti sağlar	Yok, teyitli akreditif	Ticari alacaklar bir iskonto oranı ile nakde çevrilir
Müşteri ilişkisi yönetimi	Alıcı kredi sigortası poliçesinin varlığından haberdar değildir. Hasar oluşana kadar alıcı bilgisi dahilinde değildir.	Akreditifi alıcı açar	Alıcı genellikle fatura üzerine yazılan temlik notu ile bilgi sahibi olur.

KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının gün geçtikçe artması, ticari alacağın finansmanında geleneksel faktoringin yanı sıra diğer farklı finansman çözümlerinin gündeme gelmesini sağlamıştır. Tedarik zinciri finansmanı, açık hesap mal alım ve satımının dijital bir platform üzerinden izlendiği ve bu platformda alıcının verdiği siparişler ile tedarikçinin düzenlediği fatura ve diğer yüklemeye ilişkin evrakların dijital olarak eşleştirildiği, bu ticarete karşılanan kredi riskini minimize etmeye ve tedarikçi ve alıcının ihtiyaç duyduğu likiditeyi sağlamaya yönelik

finansal araçların kullanıldığı bir ekosistem yaratmaktadır. Tedarik zinciri finansmanı tedarikçi-satıcı odaklı (supplier led) ve alıcı odaklı (buyer led) olacak finansmanı çözümlerini içerir. Geleneksel faktoringte, süreç tedarikçiden alıcıya doğru işler. Bu nedenle tedarikçi odaklı bir süreç söz konusudur. Tedarikçi faktoring şirketine başvurarak alıcının ödeme riskinin karşılanmasına yönelik faktoring şirketinden garanti talep eder ve finansman imkânından yararlanır. Alıcı kabulüne dayalı satıcı finansmanı - borç finansmanı (approved payables finance, payables finance) ya da ters faktoring (reverse factoring) olarak adlandırılan diğer alternatifte, süreç alıcının bu konuda inisiyatif alması ile başlar. Öncelikle alıcı herhangi bir şarta bağlı olmadan ve geri dönüşü olmaksızın fatura vadesinde ödemeyi yapacağına dair kabul verir. Tedarikçinin bu ticaretten doğan alacağını finansman kuruluşuna satarak vadeden evvel finansman sağlama konusunda bir opsiyonu vardır. Tedarikçinin tercihini bu yönde kullanması durumunda, alacak finansman kuruluşu tarafından belirli bir ıskonto oranıyla satın alınır. Bu işlemde genellikle alıcı, kredi değerliliği yüksek büyük ölçekli şirkettir. Tedarikçi veya tedarikçiler ise, alıcıya göre daha küçük ölçekli ve genellikle KOBİ statüsünde olan şirketlerdir. Alıcının kredi riskinin düşük olması, bu işlemin finansman kuruluşu tarafından üstlenilerek işlemin başlatılmasına dayanak oluşturur. Tüm tedarikçilerden yapılan alımlar göz önünde bulundurularak alıcıya kümülatif bir kredi limiti oluşturulur. Daha sonra, bu alıcıya mal satan tedarikçi veya tedarikçiler her bir yükleme sonrasında alacaklarını ödeme vadesinden evvel nakde çevirmiş olurlar. Fatura vadesinde, alıcı veya alıcılar ödemelerini doğrudan faktoring şirketine yaparlar. (Global Supply Chain Forum, s. 1-96) Hem tedarikçi açısından hem de alıcı açısından çeşitli faydaları olan bu işlemde tedarikçi için sağlanan fayda kredi değerliliği kendisine kıyasla daha yüksek olan alıcının kredi kullanma koşulları ile tedarikçinin gayrikabili rücu finansman imkânına kavuşabilmesidir. (Bkz Şekil 2) Uluslararası ticarete, alıcının ve tedarikçinin farklı ülkelerde olması durumunda da şirketler bu finansal çözümden yararlanabilmektedirler. Faktoring kuruluşları ters faktoring konusunda tedarik zinciri finansmanı ekosisteminde yer alan kuruluşlardır. FCI aracılığıyla yapılan ters faktoring işlemlerinde, ithalat faktörü kredi riskini üstlenerek tedarikçinin bulunduğu ülkedeki ihracat faktörüne riski üstlendiğine dair teyit verir. İhracat faktörü bu garantiye istinaden tedarikçinin talep etmesi durumunda tedarikçiye finansman desteği sunar. (Factors Chain International, FCIRreverse) Geleneksel faktoringte tedarikçinin talebi ile başlayan süreçte, şirket ödemenin yapılacağına dair bir garantiye ihtiyaç duyar ve ilave olarak fonlama imkânı elde eder. Ters faktoringte ise, tedarikçinin finansman ihtiyacı alıcının inisiyatifi ile başlayan bir finansman programı aracılığıyla karşılanmış olur. KOBİ statüsündeki bir tedarikçi şirket, daha iyi koşullarla finansman imkânına kavuşmuş olur. Bu şekilde tedarik zincirinin sürekliliği hedeflenir. (Global Supply Chain Forum, s. 1-96)

Şekil 2. Borç Finansmanı



Finansman kuruluşu ile satıcı arasında borç Finansmanı (satıcı) programı

Gerek faktoring gerekse kredi sigortası, açık hesap ihracatta tedarikçinin maruz kaldığı kredi riskini teminat altına alan finansal araçlar olması bakımından uluslararası ticaret finansmanında önemli rol oynarlar. Bu iki ticaret finansmanı aracının dünya ticaretinin sürdürülmesindeki rolünü anlamak açısından aşağıdaki tablo oluşturulmuştur. Aşağıda Tablo 2’de, faktoring ve ihracat kredi sigortasının son beş yıllık gelişimi yer almaktadır. 2018 yılı itibarıyla 19,4 trilyon ABD Doları olan dünya ticaretinin (ihracat yönüyle) % 12.5’luk kısmının kredi sigortası ile garanti altına alındığını söylemek mümkündür. Bu ticaretin % 16,2’lik kısmı global faktoring faaliyetleri ile garanti altına alınmakta ve/veya finanse edilmektedir. (Bkz. Tablo 2)

Tablo 2. Global Faktöring Faaliyetleri

	2014	% pay	2015	%pay	2016	%pay	2017	%pay	2018	%pay
Uluslararası faktoring (milyon \$)	590.080	3,11	579.562	3,50	560.582	3,50	623.344	3,52	599.267	3,08
Global faktoring (milyon \$)	2.847.837	15,00	2.594.729	15,69	2.626.490	16,40	3.117.437	17,58	3.168.997	16,29
Kredi sigortası (milyon \$)	1.709.579	9,01	1.586.000	9,59	1.634.000	10,20	2.069.000	11,67	19.450.625	12,49
Dünya ihracatı (milyon \$)	18.984.510		16.536.987		16.019.730		17.728.520		19.450.625	

Tablo 2’de yer alan değerler aşağıda belirtilen kaynaklardan elde edilmiştir:

*Faktoring verileri faktoring hacmini göstermektedir. Global faktoring verileri tüm dünyadaki uluslararası ve yurtiçi faktoring hacmini içermektedir. (Finansal Kurumlar Birliği)

**Kredi sigortası verileri Berne Union’dan elde edilen verilerdir. (Berne Union)

***Dünya ticaretinin büyüklüğüne ilişkin veriler WTO’dan elde edilen verilerdir Toplam dünya ticareti verileri, ihracata ilişkin verilerdir. (World trade Organization)

Ülkemizde ihracat kredi sigortası ve ihracat faktoringinin son beş yıllık gelişimi ABD Doları (\$) bazında aşağıda tablo 3’de yer almaktadır. Tabloda görüleceği üzere, açık hesap ihracatın (mal mukabili ihracat) % 18.6’sı bu

ticaret finansmanı ürünleri ile garanti altına alınmaktadır. Bu tabloya göre 118 milyar \$ olan mal mukabili ihracatın yaklaşık 22 milyar \$'lık kısmı garanti altına alınmıştır.

Tablo 3. İhracat Kredi Sigortası ve İhracat Faktoringinin Son Beş Yıllık Gelişimi

Yıllar	İhracat faktoringi (milyar \$)	İhracat kredi sigortası (milyar \$)	Toplam ihracat garantisi (milyar \$)	Açık hesap ihracat (milyar \$)	İhracat faktoringi pay %	İhracat kredi sigortası pay %	Toplam pay %
2014	4,3	12,5	16,8	107,2	4,0	11,7	15,7
2015	4,5	12	16,5	98,5	4,6	12,2	16,8
2016	3,6	12,8	16,4	98,1	3,7	13,0	16,7
2017	4,1	16,7	20,8	103,7	4,0	16,1	20,1
2018	3,4	18,6	22	118,1	2,9	15,7	18,6

Tablo 3'deki veriler aşağıda belirtilen kaynaklardan elde edilmiştir :

*İhracat faktoring hacmi, Finansal Kurumlar Birliği web sitesinden alınmıştır. Muhabirli işlemlerin garantili işlemler olduğu varsayılmıştır. Muhabirli işlemler ihracat faktoring hacminin % 65-70'i oranındadır. (Finansal Kurumlar Birliği)

** İhracat kredi sigortası ile teminat altına ihracatın hesaplanmasında, özel sektör şirketlerinin verileri ile T. Eximbank'ın verileri toplanmıştır. Özel sektör primleri Türk Sigorta Birliği web sayfasından alınmıştır. Sigortalanan ihracatın hesaplanmasında yıllık prim oranı bir varsayım olarak yıllık % 0.5 olarak hesaplamada kullanılmıştır. (Yıllık prim tutarı x 100) / 0,5) TCMB kurları ile ABD Dolarına çevrilmiştir. (Türk Sigorta Birliği)T. Eximbank verileri, T.Eximbank web sitesinde yer alan faaliyet raporlarından elde edilmiştir. (Türk Eximbank)

*** Açık hesap ihracat (mal mukabili ödeme şekli) verileri Türkiye İstatistik Kurumu web sayfasından elde edilmiştir. (Türkiye İstatistik Kurumu)

5. Sonuç

İhracata dayalı büyüme varsayımında, ihracatla ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkinin yönü ihracattan büyümeye doğrudur. Dış ticaret, kaynakların en verimli alanlarda kullanılmasını sağlayarak ülkenin yeni pazarlara ulaşmasına yardımcı olur. Üretim fazlası ihracatta değerlendirilir, elde edilen dövizle ihtiyaç olan mal el değiştirir. İhracata yönelik üretimin sağlanmasında yeni teknolojilerden yararlanılır ve vasıflı işgücü istihdamı artar. İhracata dayalı üretim artışı ile genel istihdam seviyesinde artış sağlanır. Elde edilen döviz girdisi ile üretim için gerekli hammaddelerin elde edilmesine yönelik kaynak sağlanmış olur. Çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalarda elde edilen sonuç büyük oranda bu yöndedir. Bu nedenle makalede, ihracatla ekonomik büyüme arasındaki ilişki veri olarak kabul edilmiştir. Faktoringin ülke ihracatına katkısı ise makalede iki ayrı bağlamda ele alınmıştır. Birincisi, uluslararası ticaret finansmanın dünya ticareti üzerindeki kapsayıcı etkisi göz önünde bulundurulduğunda faktoringe olan talep ne şekilde oluşmaktadır. Bu aşamada dünya ticaretindeki yeni trendler doğrultusunda faktoringin bir ticaret finansmanı aracı olarak rol ve önemi incelenmektedir. İkincisi, kredili ticaretin tedarikçi ve alıcı şirkete getirdiği faydalar ile şirketlerin büyümelerine ve ticaretin gelişimine olan katkısı değerlendirildiğinde faktoringin bu ticaretin sürdürülebilmesindeki rolü ne şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu aşamada faktoringin faydaları üzerinde durulmuş ve bir risk yönetim aracı olarak ticaretin sürdürülebilirliğine olan katkısı değerlendirilmiştir. Makalede öncelikle faktoringin kısa bir tarihçesine değinilerek genel işleyişi incelenmiştir. Daha sonra, makalenin amacına uygun olarak, ihracata olan katkısı bu açılardan ele alınmıştır.

Tüm dünyada ticaretin % 80 oranında kısa vadeli ticaret finansmanı araçları ile garanti altına alındığı ve/veya finanse edildiği düşünüldüğünde ticaret finansmanında kapasite büyüklüğünün önemi ortaya çıkmaktadır. Uluslararası ticaretin finansmanında bankacılık sektörü önemli bir paya sahiptir. Bununla birlikte gün geçtikçe şirketler arası kredili faaliyetlerin, açık hesap ticaretin payının da arttığı gözlemlenmektedir. Şirketler herhangi bir banka garantisi olmaksızın ticaret yapmaya yönelmişlerdir. Açık hesap ticarete, tedarikçi risk almaktadır. Alıcı fatura vadesinde borcunu ödemeyebilir. Açık hesap satışların garanti altına alınmasında iki enstrüman önemli rol oynar. Bunlardan biri kredi sigortası ve diğeri de faktoringdir. Kredi sigortası bir sigorta ürünüdür. Bir risk yönetim aracıdır. Tek başına kullanıldığında finansman sağlayan bir ürün değildir. İhracat işlemlerinde alacağın vadesinde ödenmemesi durumunda tedarikçiye tazminat öder. Faktoring ise garanti sağlamanın yanı sıra finansman imkânlarından da şirketleri yararlandırır. Özellikle ihracatta, faktoring şirketleri muhabir ağlarını kullanarak garanti hizmeti sunmaktadır. KOBİ'lerin finansman imkânlarına erişimleri konusundaki gelişmelerin mercek altına alındığı tüm uluslararası raporlarda faktoring ayrı bir başlık altında ele alınmıştır. Bunun nedeni faktoringin

özellikle KOBİ'lerin garanti ve finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli role sahip bir ticaret finansmanı aracı olarak kabul edilmesidir. Ticaret finansmanının özellikle açık hesap ticaretin gelişimiyle tedarik zinciri finansmanına evrilmesi bu ticaretin sürdürülebilirliğinde geleneksel faktoringin yanı sıra farklı faktoring çözümlerinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Ters faktoring, tedarikçi konumunda olan KOBİ'lerin finansman elde edebilmelerine yönelik geliştirilen yeni bir finansal çözümdür.

Şirketler arası kredili ticaretin sürdürülebilmesini sağlayan en önemli faktör, alacağın fatura vadesinde tahsil edilebilmesidir. Tedarikçi bu belirsizliği gidermek ister. Ticaretin sürdürülmesinde alıcıya belirli bir vadede ödeme imkânı tanıyan tedarikçinin aynı nedenle oluşan finansman ihtiyacının karşılanması gerekir. Bu nedenle kredili satış öncesi, şirketler risk yönetimi ve finansman konularında planlama yaparlar. Risk transferinde kullanılacak ürünlerin neler olabileceği, finansmanın hangi finansal araç ile hangi finansal kuruluşlardan sağlanacağı, bu ürünlere ilişkin finansal piyasalardaki kapasite, müşteri ile olan ilişkiler gibi birçok unsur bu planlama sürecinde ele alınmak durumundadır. Şirket satış sonrası takip sürecini de içerecek şekilde etkin bir tahsilat sistemi kurmak zorundadır. Bu konuda kendi örgüt yapısından yararlanabileceği gibi dış kuruluşların çalışmalarından faydalanabilir. Faktoring şirketi, garanti altına aldığı ya da almadığı alıcılar hakkında şirkete bilgi verir. Şirket bu bilgiyle, hangi ödeme şekliyle veya hangi teminatla satış yapacağına karar verir veya daha evvel vermiş olduğu kararını gözden geçirme şansı elde eder. Faktoring şirketinin garanti verdiği müşterilerine açık hesap satış yapabilir. Faktoring şirketinin garanti altına almadığı müşteriler için ise riski üstlenebilir veya alternatif teminat veya ödeme araçlarına yönlenebilir. Kredi riskinin faktoring şirketi tarafından üstlenilmesi, tedarikçinin kredi riskini faktoring şirketine transfer etmesi anlamına gelir. Borcun faktoring şirketi tarafından üstlenilmesi ile finansal kayıplar nakitle ikame edilmiş olacak, şirketin nakit akışında süreklilik sağlanmış olacaktır. Şirket elde edeceği garanti imkânıyla potansiyel müşterilere ulaşmak konusunda daha gayretli olacak, enerjisini müşteri bulma faaliyetlerine kanalize edecektir. Faktoring şirketinin tahsilatı üstlenmesi, şirkete tahsilatın etkin bir şekilde yapılması konusunda bir destek sağlayacaktır. Özellikle sınır ötesi ticarete tahsilatın uzman ve deneyimli kuruluşlar tarafından yapılması şirket için son derece önemlidir.

İhracata dayalı büyüme planları olan ekonomilerde ihracatta büyüme hedeflenir. İhracatçının risk yönetim araçlarından yararlanarak güvenli bir şekilde ihracat yapabilmesi ile ihracatta artış mümkün olur. Ülkemiz ihracat faktoringinde dünyada 2. büyük ülke konumundadır. İhracat faktoringinde ihracatçı garanti hizmeti almaktadır. İhracatçının garanti hizmetinin yanı sıra finansman ve tahsilat hizmetlerinden de faydalandığını kabul edebiliriz. Bununla birlikte ülkemizde ihracat faktoringinin açık hesap ihracatı karşılama oranı halen çok düşüktür. Açık hesap ihracatı garanti altına alan ihracat kredi sigortası ile birlikte bakıldığında da açık hesap ihracatı karşılama oranı son derece düşüktür. Bu oranının büyümesi için tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de faktoring bir risk yönetim aracı olarak kabul edilmelidir. Faktoring ile şirketler güvenli bir şekilde ihracat yaparak ihracatlarını arttırabilirler.

Kaynakça

- BARBUTA Nicoleta - MİŞU , “ Factoring -Alternative of Short term Financing for Companies “International Conference “Risk in Contemporary Economy” ISSN online 2344-5386 ISSN print 2067-0532 XIVth Edition, 2013, Galati, Romania)
- BRENNAN , M. , MAKSİMOVİÇ V. & ZEHNNEN J. , 1988. Vendor Financing, Journal of Finance, 43,5, 1127-1141.
- BARESA ,Suzana, I. S. & Sinisa, B., 2011. Factoring: Alternative Model of Financing. *UTMS Journal of Economics*, 2(2), 189-206.
- BERNE Union, <https://www.berneunion.org/DataReports> [Mart 2020].
- ÇARIKÇIOĞLU, P. S., 1995 , Faktoring, Türkiye uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları. *Yönetim*, Issue 20, 17-23.
- ÇETİNER, M. & Eke, S., 2018, Güncel Gelişmeler Işığında Kredi Sigortası Pazarı ve Makro Açıdan İrdelenmesi. *Social Science Development Journal*, 3(12), s. 497-507.
- EKİYOR, S. C. & Tosyalı A., 2016 , As a Supply Chain Financing Source, Trade Credit and Bank Credit Relationship During Financial Crises from Clustering Point of View. *International Business Research*, 9(4), 45-57.
- EKMEKÇIOĞLU, R. ve diğerleri, 2002, *Factoring Eğitim Programı El Kitabı*. İstanbul: Faktoring Derneği.
- European Central Bank , 2019. *Survey on the Access of Enterprises in the Euro Area, April to September*, https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/ecb.safe201911~57720ae65f.en.html#toc2

- Factors Chain International, FCIRreverse, <https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci>[Mart 2020].
- Factors Chain International, https://fci.nl/en/solutions/factoring/factoring_products [Mart 2020].
- FERRANDO, A. & MULIER, K., 2013. Do Firms Use the Trade Credit Channel to Manage Growth? *Journal of Banking & Finance*, Cilt 37, 3035-3046.
- Finansal Kurumlar Birliği, <https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/>[Mart 2020].
- FİSMAN, R. & Love, I., 2003 , *Trade Credit, Financial Intermediary Development And Industry Growth*.<http://www.jstor.org/stable/3094490>) 353-374
- Global Supply Chain Finance Forum, 2016 , *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance, Global Supply Chain Finance Forum*. <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/01/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>, 1-96
- GRATH, Anders, The Handbook of International Trade and Finance, *Kogan Page, 2008*, İngiltere, 131-140.
- İSLAMOĞLU, M. & AYHAN, F., 2013, Türk Faktoring Sektöründe Finansman ve Nakit Yönetiminin Yapısı: Kümülatif Nakit Akış Modeli Önerisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 171-187.
- JANEKOVA, J., 2012. Factoring – Alternative Source of a Company Financing , *Annals of Faculty Engineering Hunedoara. International Journal of Engineering*, 10 (3) ,303-306.
- JONES, Peter M., Trade Credit Insurance , Primer series on insurance issue 15, February 2010, http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Primer15_TradeCreditInsurance_Final.pdf, 1-27. [Mart 2020].
- KAVCIOĞLU, Ş., 2019. Dünyada ve Ülkemizde “Factoring” Uygulamaları-Tedarik Zinciri Finansmanında "Factoring" in Rolü. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi!*, 8(3), s. 67-90.
- KLAPPER, L., 2005. *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, USA: World Bank Policy Research Working Paper , World Bank , 1-37 http://siteresources.worldbank.org/INTEXPCOMNET/Resources/Klapper_The_Role_of_Factoring_for_Financing_Small_and_Medium_Enterprises.pdf
- Lİ Y., ZHEN X, CAI X, 2014. *Trade Credit Insurance, Capital Constraint and the Behaviour of Manufacturers and Banks*. USA: Springer Science and Business Media. s.1-20
- LOTTE Cornelia van Wersch Keza, Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper, WP/19/165, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/07/31/Statistical-Coverage-of-Trade-Finance-Fintechs-and-Supply-Chain-Financing-46941>) s. 1-35 [Mart 2020].
- MIAN Shehzad L., SMITH Clifford W., Jr , Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence, *The Journal of Finance*, Vol XLVII, No. 1, March 1992.
- NİLSEN J. H. (1999). Trade Credit and the Bank Lending Channel Working Paper. *Swiss National Bank*.99(04),1-32.
- OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs: Recent Trends in SME and Entrepreneurship Finance, DOI:<https://doi.org/10.1787/a411d4ba-en>, s. 25-75. [Mart 2020].
- PETERSEN Mitchell & RAJAN Raghuram, 1997. *Trade Credit: Theories And Evidence The Review Of Financial Studies*.<http://www.jstore.org/stable/2962200>[Mart 2020].
- SHEHZAD L. M. & Clifford, W. S., 1992. Accounts Receivable Management Policy : Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, Vol XLVII,(1).
- SOUFANİ, K., 2002. On the Determinants of Factoring as a Financing Choice: Evidence from UK. *Journal of Economics and Business*, Cilt 54, s. 239-252.
- Türk Eximbank, <https://www.eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>[Mart 2020].
- Türk Sigorta Birliği, <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>[Mart 2020].
- Türkiye İstatistik Kurumu http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 [Mart 2020].
- UYANIK, Y., 2015. Dünyada ve Türkiye'de Faktoring Tanımı. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 23-40.

World Bank, *Doing Business*.

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> [2020].

World Trade Organization, [https:// data.wto.org](https://data.wto.org) [Mart 2020].

XIA, J. (2017). Trade Credit, Financing Structure and Growth.,1-81.