

FACTORİNG İŞLEMLERİ VE TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

|||||



A. Fuat AZDURAL
Vergi Denetmeni

2

4 Ocak 1980 kararlarıyla dışa açık büyüme politikasını benimseyen Türkiye'de, dışa açılmayla birlikte, ihracatın geliştirilmesi, ihracatçıya vergi iadesi, vergi muafiyeti, ihracat kredisi gibi teşvikler uygulanmaya başlanmıştır.

Gelişen ekonomik yapıyla birlikte, dünyada özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında kullanım alanı bulan factoring tekniği ülkemizde de uygulanmaya başlanmıştır.

1 - FACTORİNG'İN TANIMI:

Factoring sözcüğü latince kökenli olup, hemen hemen diğer tüm gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkçe'ye de aynen girmiştir. Esas itibarıyla alacak yönetimi olan factoring firmaların satışlarından doğan alacak haklarını factor adı verilen finansal bir kuruluşa satmalarıyla ortaya çıkmaktadır. Factoring işleminde factor ön ödeme yaparak finansal kolaylık sağlarken, verdiği hizmetler karşılığında belirli bir bedel almaya hak kazanır. "Ticari ve hukuki anlamda factor, mal satımı ve hizmet arzı ile uğraşan işletmelerin bu satışları dolayısıyla doğmuş ya da doğacak alacaklarını temellük ederek tahsilini üstlenen bu alacaklara karşılık peşin ödemelerde bulunarak ve idari konularda işletmeye verdiği hizmetler karşılığı ücrete hak kazanan kişi ya da kuruluş olarak tanımlanmaktadır." (Özakman, 1989:13).

Mali bir hizmet niteliği taşıyan factoring'de factor, satıcı ve alıcıdan oluşan üçlü bir ilişki söz konusudur. Genellikle 60-180 gün arasındaki mal ve hizmet satışlarından doğan kısa vadeli alacakların factore devredilmesiyle ortaya çıkan factoring:

- Satışla ilgili olarak ticari riskin üstlenilmesi,
- Alacağın tahsili,
- İlgili muhasebe kayıtlarının tutulması,
- Borçlunun kredi değerliliği hakkında gerekli bilgilerin toplanması gibi hizmetleri de içeren bir kredileme yöntemi olarak da tanımlanabilmektedir.

2 - UYGULAMADA FACTORİNG:

2.1. FACTORİNG HİZMETLERİ:

Satıcı firma finansman sağlama, alacaklarının tahsilatını, ticari riski devretme vs. gibi birçok sebeple factoring firmasına başvurmaktadır. Factorün sağlayabileceği bu tür hizmetlerin herbirini satıcı farklı kurumlardan ayrı ayrı sağlayabileceği gibi hiçbir kuruma başvurmadan kendisi yürütmeye de çalışabilir.

Factoring firmasına başvuran bir satıcı firma alacaklarının factore satarak karşılığında bir takım hizmetler almaya hak kazanır. Yapılan factoring sözleşmesine bağlı olarak factor aşağıda sayabileceğimiz hizmetlerin tamamını veya en az birkaçını müşterisi satıcı firmaya karşı yerine getirmekle sorumludur:

- Pazar araştırması,
- Bölgesel gelişmelerin izlenmesi,
- Kredi istihbaratı,
- Ticari riskin üstlenilmesi,
- Muhasebe kayıtlarının tutulması,
- Yazışmaların yapılması,
- Finansman temini (Ön ödeme),
- Tahsilat

2.1.1. FİNANSMAN TEMİNİ:

Satıcı, factor tarafından önceden ve toptan temlik suretiyle temellük edilen alacakların kesinleşmesi ile her borçlu için tayin edilen limitler dahilinde ön ödemeye hak kazanmakta, bu parayı alacakların tahsilini beklemeksizin factordenden alabilmektedir. (Özakman, 1989: 26).

Factoring hizmetinin en önemli fonksiyonlarından biri olan finansman temini ile satıcı firma alacaklarını hemen nakde dönüştürmüş olacağından işletme sermayesi ihtiyacı karşılanmış olacak ve işletmenin büyümesi için gerekli olan nakit herhangi bir dış kaynağa gerek olmadan sağlanacaktır.

Factor, fatura tutarının alıcı için önceden onaylanmış limit dahilinde bulunması şartına uygun olarak, % 80'ine kadar olan kısmını satıcı firmaya nakit olarak ödemektedir. Vade tarihinde borçludan alacağı tahsil ettiğinde factoring kesintilerini düşükten sonra kalan tutarı satıcıya ödemektedir.

2.1.2. TİCARİ RİSKİN ÜSTLENİLMESİ:

Satıcı riskin factor tarafından üstlenildiği bir factoring türünü talep etmişse borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi veya iflas etmesi ile alacakların tahsil edilmemesi riskini factore devretmiş olacaktır. Kuşkusuz bu risk devri satıcının mal ya da hizmetlerdeki maddi ve hukuki sorumluluğunu ortadan kaldırmamaktadır.

Satıcı sigorta şirketlerine başvurarak ticari riskten kurtulabilirse de söz konusu kaybın tamamını ödemediği için factoring daha avantajlıdır.

Riski üstlenen factorün bunu nasıl karşılayabileceği de garanti işlevinde ayrı bir önem taşımaktadır. Factoring anlaşmasıyla alacakların mülkiyetinin factore geçmesi ile satıcı, alacakların tahsil hakkını özellikle teminatların nakde çevrilebilmesi hakkını, sözleşmenin imzalanmasından sona ermesine kadar, factorde olmasına izin vermektedir.

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

2.1.3. MUHASEBE KAYITLARININ TUTULMASI:

Factoring sözleşmesinin en önemli unsurlarından olan kayıtların factor tarafından tutulması ile satıcı kredili satış yaptığı tüm müşterileri için ayrı ayrı kayıt tutmaktan kurtulmuş olur. Satıcı tek bir kayıtle bu alacakları factorün hesabına geçirir ve factor her türlü muhasebe kayıtlarını yürütür. (Özakman, 1989: 28).

2.1.4. TAHSİLAT

Tahsilat factoring sözleşmesinin zorunlu fonksiyonu olup bununla factor komisyon karşılığında alacakların vadesinde tahsil edilmesini sağlamaktadır. Finansmana ihtiyaç duymasalar bile vadesi gelen alacaklarının peşinde koşmak istemeyen firmalar sadece alacak tahsilatı için factore başvurabilmektedirler.

Factorün müşterisine götürdüğü hizmet yalnızca muhasebe kayıtlarının tutulması ve alacakların tahsil edilmesinden ibaret değildir. Factoring sözleşmesinin yapılmasından itibaren factor müşterisi için gerekli her türlü piyasa araştırmasını yapar, fizibilite raporları hazırlar, maliyet hesaplarında yardımcı olur, malların arz ve talep durumlarını araştırır. (Özakman, 1989: 29).

2.2. FACTORİNG İŞLEYİŞİ:

Factoring hizmetinden faydalanmak isteyen bir satıcı firma ilk aşamada factoring şirketlerinden birini bulup bunu şirketin kendisine vereceği forma gerekli bilgileri doldurarak başvurur. Bu müracaat formunda en az aşağıdaki şu bilgiler bulunmalıdır.

1. Satıcı firmanın adı, ünvanı, adresi.
2. Alıcı firma veya firmaların adı, ünvanı, adresi.
3. Alıcı firmaların çalıştıkları bankaların adı.
4. Satışa konu miktar.
5. Borçluların (alıcı firmaların) ödeme dönemleri.
6. Satıcı firmanın hesaplarının son durumu
7. Satıcı firmanın önceki yıllarda yapmış olduğu ortalama satış tutarları.
8. Malların teslim tarihleri.
9. Satışa konu olan malın cinsi.
10. Satıcı firmanın ne tür bir factoring hizmeti istediği.

Formdaki bilgileri inceleyen factor kuruluş alıcılar hakkında daha ayrıntılı bilgi edinir. Satıcı firmanın hesap durumlarını inceler. Bu bilgiler ışığında satıcı firmaya sözkonusu factoring sözleşmesinin şartlarını ve talep ettiği iskonto oranı ile komisyon miktarını sunar. Bu çerçevede yapılan anlaşma ile satıcı firma factor kuruluşunun müşterisi olur. Bu anlaşmaya göre firma kredili olarak yapacağı tüm satışlar için factoring şirketinin onayını almak zorundadır. Onay almadan yaptığı satışların riskinden kendisi sorumlu olacaktır.

2.2.1. FACTORİNG ÇEŞİTLERİ

Genel olarak factoringi ulusal ve uluslararası olmak üzere iki gruba ayırabiliriz.

Ulusal factoring;

1. Geleneksel factoring
2. Kabili Rucu factoring (Alacakların ödenmemesi riskini müşterisine bırakan factoring)

3. Vadeli factoring

4. İskontolu factoring

5. Açık factoring

6. Gizli factoring

Uluslararası factoring:

1. İkili factoring

2. Tekli factoring

3. Direkt ihracat factoringi

4. Direkt ithalat factoringi

5. Ardarda factoring

olmak üzere gruplandırmak mümkündür.

2.2.2. FACTORİNGDE MUHASEBE İŞLEMLERİ:

Factor genellikle müşterilerine ay sonlarında olmak üzere iki tür hesap durumu (Rapor) gönderir. (Criction-Ferrier, 1986: 69).

Birincisi bir ay süresince müşterisi satıcıdan aldığı fatura hesaplarını, ikincisi ise müşterisi ile kendisi arasındaki o ay içindeki ticari işlemleri göstermektedir.

Satıcı açısından söz konusu alacağın devri ile factorün kendisine sağlayacağı nakdin oluşum aşamasını şu şekilde gösterebiliriz. (Criction-Ferrier, 1986: 69).

Gayrisafi fatura değerleri

- Ön ödemeler
- = Net Bakiye
- Hizmet Yükümlülükleri
(Faiz+Hizmet Komisyonu+Vergi)
- = Hesap Bakiyesi

Bu bir örnekle açıklayalım:

Gökyüzü Deri A.Ş. Firması 1.2.1994 tarihinde Hızlı Factoring A.Ş. firması ile bir yıl süre için kısa vadeli alacaklarının gayri kabili rucu esasına göre factore devredilmesi ile ilgili bir sözleşme yapmıştır. Bu anlaşmaya göre factor alacakların % 80'ini peşin ve kalan miktarı vade sonunda ödeyecek, vadenin uzunluğuna göre % 0.5 ile % 02.5 arasında hizmet komisyonu alacak, piyasa faiz oranının 1 puan üzerinde iskonto oranı uygulanacaktır. Satıcı firma Ağustos ayının ilk haftasında Güneş Ltd. ve Ay Ltd. Şti.'lerine yapmış olduğu Katma Değer Vergisi dahil 2.5 milyar T.L. değerindeki satışlar için factorün onayını almıştır. 1000 adet deri montun birim satış fiyatı 2.500.000.- TL. değerinde olup 400 adedi Güneş Ltd.'ne kalan 600 adedi Ay Ltd. Şti'ne 60 gün vadeyle satılmıştır.

Önce bu satışla ilgili alacakların factore devredilmesi sonucu factorün hesaplayacağı komisyon ve iskonto tutarlarını hesaplayalım.

İki ay vadeli alacaklarda anlaşmaya göre alacak tutarının tamamı üzerinden % 1.5 oranında komisyon hesaplanacaktır:

$$\begin{aligned}\text{Komisyon tutarı} &= 2.500.000.000 \times \% 1.5 \\ &= 37.500.000.- \text{ TL.}\end{aligned}$$

Piyasa faiz oranı aylık % 6 olup uygulanacak iskonto oranı % 6+1=% 7'dir.

$$\begin{aligned}\text{İskonto oranı (r)} &= (1+\%7)^2 - 1 \left(1 - \frac{1}{1+\%7)^2} \text{ ile de hesaplanabilir.} \right) \\ &= (1,07)^2 - 1 \\ &= 0,1449\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{İskonto tutarı (R)} &= (2.500.000.000.- \times 0,80 \times 0,1449) \\ &= 289.800.000.- \text{ TL.}\end{aligned}$$

Factoring işlemi ülkemizde banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olduğundan bu tutarda komisyon ve iskonto tutarının % 5'i üzerinden hesaplanacaktır.

$$\begin{aligned}\text{BSMV} &= (37.500.000 + 289.800.000) \times \% 5 \\ &= 16.365.000.- \text{ TL.}\end{aligned}$$

Hızlı Factoring A.Ş. 11.7.1994 tarihinde Güneş ve Ay Ltd. Şti.'lerinden alacaklarını tahsil ettiği zaman müşterisine yukarıdaki giderleri düşerek kalan miktarı ödeyecektir.

Fatura Tutarı	=	2.500.000.000.- TL.
Peşin ödeme	=	- (2.000.000.000.- TL.)
Bakiye		500.000.000.- TL.
Factoring Komisyonu	=	(37.500.000.- TL.)
İskonto Tutarı	=	(289.800.000.- TL.)
BSMV.	=	(16.365.500.- TL.)
Kalan Ödenecek Miktar	=	156.335.000.- TL.

2.2.3. SATICI FİRMANIN MUHASEBE KAYITLARI

Satıcı ilk olarak satış ve alacakların factore devredilmesi ile ilgili şu kayıtları yapar;

Satış ile ilgili kayıt:

/	
120 Alıcılar	2.500.000.000.-
(Güneş Ltd. Şti. 1.000.000.000)	
(Ay Ltd. Şti. 1.500.000.000)	
600 Yurtiçi Satışlar	2.173.913.000.-
391 Hesaplanan KDV	326.087.000.-
/	

Alacakları factore devrettiğinde yapması gereken kayıt:

/	
120 Alıcılar	2.500.000.000.-
(factor)	
120 Alıcılar	2.500.000.000.-
(Güneş Ltd. Şti. 1.000.000.000.-)	
(Ay Ltd. Şti. 1.500.000.000.-)	
/	

Factor % 80'lik ön ödemeyi yaptığında satıcı şu kaydı yapacaktır:

100 Kasa	2.000.000.000.-	
120 Alıcılar (factor)		2.000.000.000.-

Factorun hesapladığı kesintilerle ilgili kayıtlarda şöyle olacaktır:

770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	343.665.000.-	
- Factore Öd. Komisyon Gid.	37.500.000.-	
- Factore Öd. İskonto ve BSMV	306.165.000.-	
120. Alıcılar (factor)		343.665.000.-

Factor vade sonunda kalan bakiyeyi satıcıya ödediğinde satıcının tutması gereken kayıt ise şöyledir:

100. KASA	156.335.000.-	
120 Alıcılar (factor)		156.335.000.-

2.2.4. FACTORÜN MUHASEBE KAYITLARI:

Factorün muhasebe kayıtlarının temelini factore faturalarını iskonto ettiren yani satan satıcı firmaya ne kadar borçlu olduğunu gösteren kayıtlar oluşturmaktadır.

Alacakları devraldığında tutması gerekli kayıt:

120 Alıcılar	2.500.000.000.-	
(Güneş Ltd. Şti.	1.000.000.000.-)	
(Ay Ltd. Şti.	1.500.000.000.-)	
320 Satıcılar (Gökyüzü Deri A.Ş.)		2.500.000.000.-

Ön ödemeyi yaptığı zaman;

320. Satıcılar	2.000.000.000.-	
(Gökyüzü Deri A.Ş.)		
100. Kasa		2.000.000.000.-

Devirle ilgili kesinti kayıtları şöyle olacaktır;

320. Satıcılar	343.665.000.-	
(Gökyüzü Deri A.Ş.)		
600. Yurtiçi Satışlar		327.300.000.-
Komisyon Gelirleri		37.500.000.-
İskonto Gelirleri		289.800.000.-
360. Ödenecek vergi ve fonlar (BSMV)		16.365.000.-

Alıcılardan vade sonunda fatura bedelini tahsil etmesiyle ilgili kaydı şöyle olacaktır.

100. Kasa	2.500.000.000.-	
120. Alıcılar		2.500.000.000.-
(Güneş Ltd. Şti. 1.000.000.000)		
(Ay Ltd. Şti. 1.500.000.000)		

Kesintilerden sonra kalan bakiyenin satıcıya ödenmesi ile ilgili kayıt şöyledir:

320. Satıcılar	156.335.000.-	
(Gökyüzü Deri A.Ş.)		
100. Kasa		156.335.000.-

2.2.5. TÜRKİYE'DEKİ FACTORING ve VERGİ YASALARI KARŞISINDAKİ DURUMU:

Türkiye'de birçok finansal hizmetin ve ürünün ilk olarak bankalar tarafından uygulanmasında olduğu gibi, factoring hizmetlerinde de bankaların öncülük ettiğini görmekteyiz.

Factoring ile ilgili yasal düzenlemenin olmaması ve mevcut yasalar çerçevesinde bu işlemin yürütülmeye çalışılması uygulamada bir takım sorunları da beraberinde getirmektedir. Factoring ile ilgili özel bir mevzuat bulunmadığından kurulan factoring şirketleri faaliyetlerini Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde yürütmektedirler.

Factoring Türkiye'de henüz yasal bir zemine oturtulmamış olmasına rağmen, factoring şirketlerinin kuruluşu ve işleyişinde, gayriresmi olarak yetkili olan Hazine ve Dış Tic. Müsteşarlığı 27 Haziran 1994 tarihinde yayınlanan Kanun hükmünde kararname ile yasal olarak yetkilendirilmiştir. HDTM. ilk önceleri factoring firması kuruluşunda % 50 Banka ortaklığını şart koyarken, daha sonraları bu şartı kaldırdınca birçok factoring şirketi kurulmuştur. Bugün 60'ın üzerinde factoring şirketi bulunmaktadır.

Factoring ülkemizde çek ve senetlerin vadesinden önce kısırılması olarak algılanmaktadır. Gazete ve dergilerde çek ve senet mafyasının yasallaştığı şeklinde ifadelerle tanıtılmıştır.

Gerçekte ise factoring işlemi senetsiz alacakların factore devredilmesi ve karşılığında nakit sağlanmasıdır. Bu yanlış değerlendirmenin nedeni henüz hukuki bir zeminin oluşturulmamış olmasından kaynaklanmaktadır.

Olayın vergisel boyutuna bakarsak; ilk olarak banka kökenli factoring şirketlerinin KDV kapsamı dışında bırakılması, banka dışı şirketlerin ise KDV kapsamına alınması öngörülmüştür. Çeşitli tartışmalara neden olan bu uygulama Maliye Bakanlığının factoring işleminin bir kredilendirme olduğu ve BSMV'ne tabi olması gerektiği şeklindeki kararı ile iptal edilmiş ve bütün factoring işlemleri BSMV'ne tabi tutulmuştur.

Ancak bizce, factoring işlemlerinden alınan faiz ve komisyonun BSMV'ne tabi olmaması, aksine KDV'ne tabi olması gerekmektedir. Çünkü factoring firmasının satıcı firmaya vermiş olduğu hizmet bir kredilendirme işinden ibaret değildir. Factoring firması satıcı firmanın alacaklarını yönetme hakkını alarak, ticari riskin üstlenmesi, alacağın tahsili ve muhasebe kayıtlarının tutulması gibi bir takım hizmetleri sunmaktadır. Bu bağlamda factoring firmasının satıcı firmadan almış olduğu bedellerin (komisyon ve iskonto gelirlerinin) KDV'sine tabi olması gerekmektedir.

Diğer taraftan, leasing'de olduğu gibi factoring'de de damga vergisi muafiyetinin getirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇALAR

1. Özakman, Cümhur. 1989 Factoring Sözleşmeleri.
2. Cricton, S. ve C. Ferrier. 1986 Understanding Factoring and Trade Credit.
3. Meder, Hafize. 1994 Ticaretin Finansmanında Factoring.