



Başlık	: Kriz Dönemlerinin İlacı Faktöring
Yazar	: Öğr. Gör. Yüce Uyanık - LL.M., Işık Üniversitesi Y.Z. Öğr. Gör. FCI (Factors Chain International) Hukuk Komitesi Üyesi
Seri Başlığı	: Covid-19 Pandemisi Yazı Serisi
Yayın Tarihi	: 16 Nisan 2020

Türkiye'de özellikle ekonomik kriz dönemlerinde ve suni enflasyon düşürme politikalarının uygulanması sırasında iç talepte önemli bir daralma oluşmakta ve bu talep daralması anahtar sektörlerden başlayarak zincirleme bir şekilde bütün piyasaya yayılmaktadır. Reel sektör firmaları da ürünlerini iç piyasadaki talep daralması nedeniyle satamayınca yeni pazar arayışlarına girmektedirler.

Yeni pazar aslında yeni yurtdışı pazar, yani yeni ihraç piyasalarına girmek demektir. Son dönemlerde dünya genelinde bir talep daralmasından söz edildiğine göre yeni ihracat piyasalarına Türkiye'den giriş yapmaya çalışan firmaların işleri daha zor olmakta ve global rekabet gitgide daha da yoğunlaşmaktadır.

Kriz nedeniyle düşük kar edecek şekilde ucuza dahi malını satmaya razı gelen bir şirketin tahsilatta yaşanabilecek bir soruna tahammül edebilmesi söz konusu olamayacaktır. Teminat koşullarında taviz vermesi halinde ise alacağını tahsil edememe riski çok artacaktır. Yani ya riski göze almayıp satış yapamayacak ve problemini çözemeyecek ya da taviz verip küçük karlar elde edebilme sevdası ile anaparasını kaybetme riskini çok yükseltecektir. İhracatçının en zor ikilemi bu şekilde ortaya çıkmaktadır.

Bu sorunu ortadan kaldıracak ve ihracatçının rahat bir nefes almasını, yeni pazara risksiz girmesini ve müşteri taleplerini güven içerisinde karşılamasını sağlayacak tek bir sistem vardır: Faktoring.

Yani, faktoringin işleyişini bir örnekle açıklamak gerekirse, sözgelimi Türkiye'deki bir firma Almanya'daki bir başka şirketten mal talebi almış olsun. Alman firması örneğin bir yıl içerisinde satın almak istediği milyonlarca euroluk mallar için akreditif açmayacağını veya banka garantisini vermeyeceğini söyleyecek olursa, her ne kadar satmak isterse istesin, faktoring kapsamında işlem yapmadan Türk firmasının ilk kez çalışacağı ve tanımadığı bu Alman firmasının talebini karşılaması çok risklidir. Dolayısıyla büyük ihtimalle talebi kabul etmeyecektir.

Halbuki satıcı faktoring sistemine başvurursa ve olumlu yanıt alsa hiç yapamayacağı bu satışı gerçekleştirebilir hale gelecektir. Faktoring şirketinin verdiği limit çerçevesinde satışlarını yapacak, alacağını faktöre temlik edecek, artık yeni üretim ve bunların pazarlaması ile ilgilenirken gerekli her türlü takibi, alacağın yeni sahibi faktör yapacaktır. Hatta alacak tahsil edilemese dahi satıcı belli bir süre sonunda onay kapsamında parasının tamamını alabilecek, isterse ön ödeme adı altında erken ödeme alabilecek, böylece alacak tahsil süresini minimuma indirebilecek, karlılığını kat kat artıracaktır.

Faktoringin garanti ve tahsilat takibi hizmetleri sayesinde, alıcının ödeyememe riski kredi sigortası sisteminden daha da kapsamlı bir şekilde faktor şirketler tarafından rücusuz temlik yoluyla alınmakta ve tahsilat takibi ile ilgili her türlü problem yine faktoring sistemi tarafından çözümlenmektedir. Yani ihracatçı %100 oranındaki ödeme garantisini aldığı gibi dış pazarlarda devrettiği alacağın sahibi olarak alacağı sonuna kadar savunacak, o ülkenin kurallarını çok iyi tanıyan bir ekibi de arkasına almış olmaktadır. Öte yandan ihracatçı, alacak hakkını devretmekle alacaklı konuma geçtiği faktoring şirketlerinden ön ödeme adı altında erken ödeme alabilmekte ve peşin satış yapmış gibi işlemlerini sürdürebilmektedir. Bu sistem kredi kartı işlemlerinin uygulaması ile önemli benzerlikler göstermektedir. Kredi kartı işlemlerinde üye işyeri ile ihracatçıyı, banka ile faktoring şirketini, müşteri ile de faktoring borçlusunu benzeştirebilmek mümkündür.

Faktoring işleminin neticesinde satıcı firma %100 garantili ve %80 civarında peşin satış yapmış olmakta, alıcı firma da malını açık hesap ve vadeli alırken herhangi bir banka garantisi vermemekte, maliyete katlanmamaktadır. Yani alıcı ve satıcının bir satış sürecinde karşılıklı olarak tüm istekleri karşılanmış, karşılıklı olarak hiçbir taviz verilmemiş olmaktadır.

İç piyasada durgunluk kaynaklı kriz dönemlerinde, satıcı dış pazara açılacak, karşılıklı zıt beklentiler nedeniyle yapılamaz hale gelen satışlar, faktoring sistemi sayesinde yapılabilecek, satıcılar ve özellikle ihracatçıların satışları artacaktır. Böylece faktoring Türkiye'nin toplam ihracat hacmini de olumlu şekilde doğrudan etkileyecektir. İhracatın artması ülkeye döviz gelirini artıracak ve artan dış talep üretimde canlanma yaratacaktır. İhracata bağlı gelir artışı iç talebi de artıracak ve bu sayede kriz ortamı kartopu etkisiyle kademeli olarak ortadan kalkacaktır.

İhracat hacmimiz ve faktoring potansiyeli karşılaştırıldığında yeterince işletmenin bu hizmetten faydalanmadığı anlaşılmaktadır. Peki şirketlere ve dolayısıyla ülke ekonomisine böylesine yararlı bir sistem neden yeterince uygulanmamaktadır? Uygulanmamaktadır, çünkü bu denli faydalı bir sistem yeterince bilinmemektedir. Bilinmemeye sebeplerinden birisi özellikle tam hizmet faktoringi dediğimiz garantili hizmetin Türkiye'deki faktoring şirketlerinin pek azı tarafından sağlanması olabilir. Öte yandan, faktoring uygulamasının yeterince iyi anlaşılmasını neredeyse her birinin kendi faktoring şirketi olan bankalar ve reel sektör şirketlerinin faktoringi olduğundan farklı değerlendirmeleri de bir başka sebep olabilir. Kimileri de faktoringin sektör temsilcileri tarafından tanıtımı için yeterince gayret gösterilmediğini savunuyor olabilir ki son dönemlerde kanun ve mevzuattaki gelişmeler, Türk faktoring şirketlerinin uluslararası başarıları kanaatimizce bu düşüncenin yanlışlığını göstermek için yeterlidir.

Yeterince uygulanamama sebebi her ne olursa olsun, tüccar ve sanayicilerimizin özellikle ihracat faktoringinin gerçekte ne olduğunu anlamaya çalışmaları, anlatmaya çalışanlara fırsat vermeleri, kendilerine katkılarını görmeleri ve bu konuda harekete geçmeleri; sadece kriz dönemlerinde değil, sağlıklı büyümenin gerektiği her ortamda, satış hacmi ve karlılıkta hayal dahi edilemeyecek etkiler gösterecek, Türkiye'nin ihracat hacminde olumlu sıçramalar yaratacaktır.