

# Tekstil sektörü ve Factoring sistemi

Zafer ATAMAN  
Aktif Finans Factoring  
Genel Müdür Yardımcısı

Gelişmiş ülkelerde 1950'lerden beri modern anlamda uygulanmakta olan factoring sistemi Türkiye'de son üç yıldır uygulamaya başlamıştır. Ülkemizde oldukça büyük bir potansiyeli bulunan factoring sisteminin dünyadaki uygulaması tekstil ve konfeksiyon sektöründe başlamış daha sonra diğer sektörlerde de uygulanma alanı bulmuştur.

Factoring sistemi temel olarak, firmaların satışlarının ardından oluşan alacakların factor firmaya temlik yoluyla bu satışların finansmanı, garantisini ve tahsilatının yapılmasını sağlamak şeklinde açıklanabilir. Factoring sistemi uygulamaya başlandıktan sonra, firmalar üç ayrı hizmet alabilirler. Bu hizmetler, alacak yönetimi, nakit yönetimi, tahsilat yönetimi şeklinde adlandırılabilir.

Factoring şirketi, alıcı firmaların ödeyememeleri riskini üstlenerek satıcı firmanın açık hesap satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır. Alacak yönetimi ile, borçlunun iflas ettiği ya da konkordato ilan edildiği gün, ödeme güçlüğüne düşmesi halinde ise vadeden itibaren 90. gün alacak eksiksiz olarak işletmeye ödenir. Böylece factor, işletmenin alacak hesabını üstlenir, yönetir ve riski sıfırlar.

Alıcı firmaların kredibilitésinin tespiti ve riskini üstlendiği alacakların tahsilatı ile factor firma uğraşır. Böylece işletmenin yöneticileri tahsilat işlemine vakit ve eleman, yani para ayırmaktan kurtulur. Tahsilat yönetimi sayesinde yöneticiler işletmenin gelişmesi için gerekli olan satış artırma, yatırım gibi konulara ayıracak zaman kazanırlar.

Zaman anında kesilen fatura ve yükleme belgesinin birer kopyası factoring şirketine gönderilir. Fatura tutarı alıcı için önceden onaylanmış kredi limiti içinde ise, factoring şirketi % 80' ne kadarlık bir bölümünü işletmeye hemen öder. Nakit yönetimi ile alacakların nakte dönüşü hızlanır ve işletmenin büyümesi için gerekli olan nakit herhangi bir dış kaynağa gerek olmadan, tamamen, işletmenin en önemli cari aktif olan alacaklardan elde edilmiş olur. Satışlara bağlı olarak "satışlara paralel bir seviye" gösteren bu tür finansman sadece factoring ile mümkün olabilir. Bu şekilde yöneticiler işletmenin büyümesi için gerekli planlarını hazırlarken en güvenilir nakit akım tablolarını hazırlayabilirler.

Factoring'ın ticari işletmelere sunduğu alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi hizmetleri ile işletmelerin can damarı olan nakit akışı hem kopmamış, hem de güvenilir bir şekilde hızlanmış olur.

Factoring sistemi firmalara çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Örneğin; tahsil edememe riskini factor'a devreden işletmeler, yurt içi ve dışı pazarlarını genişletebilmekte, ön ödeme şeklinde gerçekleştirilen finansman sayesinde hammadde alımlarını peşin ödeyerek önemli indirimler sağlayabilmektedirler. Bunun sonucunda üretim maliyetleri önemli ölçüde düşürebilmekte ve daha fazla kâr olanağı sağlayabilmektedir. Sistemin bilanço üzerindeki etkisi ise alacak, stok ve ticari borçların azalması suretiyle işletmenin yaratabildiği işletme sermayesinin artması ve bilançonun likit hale gelmesi şeklindedir. İhracat işlemlerinde factorun verdiği ön ödeme faturadaki döviz cinsinden olacağından, kambiyo dosyası hemen kapatılabilmekte ve KDV başvurusu hemen yapılabilmektedir. Güvenilir istihbarat hizmeti sayesinde satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcılarının mali durumundan en kısa zamanda haberdar olmaktadır. Factoring sisteminin bir başka avantajı da; ön ödeme satıcının ihtiyaç ve talebi üzerine verildiği için, işletmenin gerek duymadığı zamanlarda banka kredisi kullanmaması ve faiz giderlerini düşürmesidir.

Türkiye'nin giderek dış pazara açılmasıyla birlikte ülkemizde, ithalat factoringi de giderek daha çok önem kazanmaktadır. Pekçok Türk firması, dünyanın birçok ülkesi ile çeşitli bağlantılar kurmakta ve mal alımlarını gerçekleştirmektedir. Bu da tüm dünya ülkelerinin ülkemize bakış açısını değiştirmekte ve ciddi bir ticari ilişkinin doğmasına yol açmaktadır.