

PAPER DETAILS

TITLE: TÜRKİYE'DE TEDARİKÇİ FINANSMANI VE KATILIM BANKACILIĞI UYGULAMASI

AUTHORS: Hakan YASAR, Ali POLAT

PAGES: 38-59

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2930157>



JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı ve Katılım Bankacılığı Uygulaması

Hakan Yaşar | hakan.yasar@kuveytturk.com.tr | ORCID: 0000-0003-1538-4898

Şube Müdürü, Kuveyt Türk Katılım Bankası

Ali Polat | apolat@ybu.edu.tr | ORCID: 0000-0001-6041-5003

Doç. Dr. AYBÜ SBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Araştırma Bilgisi / Research Information	
Araştırma Türü / Research Type	Makale / Supplier Finance and Participation Banking Application in Türkiye
Teslim Tarihi / Date of Submission	01.02.2023
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	22.05.2023
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1245592
Atıf / Citation	Yaşar, H., & Polat, A. (2023). Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı ve Katılım Bankacılığı Uygulaması. Journal of Islamic Economics, 3(2):38-59
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Editör Kontrolü / Editorial Check
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – iThenticate // Yes - iThenticate
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Özet

Tedarikçi finansmanı, özellikle KOBİ niteliğindeki firmalar için yeni bir çözüm önermektedir. Kriz dönemlerinde daha da ciddileşen krediye ulaşım sorunu, nakit yönetimi ve tedarik zincirlerinin bozulması konularında olumlu bir yaklaşımı olan bu enstrüman, İslami finans uygulayıcısı olan Katılım Bankaları için de yeni bir alan açmakta ve kurumsal müşteriler için katılım finansı prensiplerine uygun bir çözüm önermektedir. Dünya’da “Supplier Chain Finance” olarak ifade edilen bu enstrüman özellikle nakit akışı ve finans yönetimi açısından son yıllarda önem arz etmektedir. Bu ürünün çok yakın zamanda katılım finans sistemine dâhil olması nedeni ile yapılan akademik çalışmaların sayısı oldukça sınırlıdır. Tedarikçi finansmanının KOBİ’lerin kısa vadede yapabilecekleri finansal planlama ve değer oluşturma süreçlerinin ve verimliliklerinin artmasına katkıda bulunması beklenmektedir. Katılım finansı prensipleri çerçevesinde ihtiyaç duyulan ticari işlemlerin gerçekleştirilebilmesi başta faiz hassasiyeti olmak üzere katılım finansı hassasiyeti olan firmalar için yeni bir kapı açmıştır. Çalışmamızın amacı, katılım bankacılığı uygulaması ile birlikte tedarikçi finansmanı enstrümanının KOBİ’lere olan finansal ve operasyonel faydalarını açıklamaktır. KOBİ’lerin ödeme periyodu sürelerine olan etkisini ve uzun vadeli, stratejik faydaları gibi konular ise bu çalışmanın dışında tutulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Tedarikçi Finansmanı, KOBİ, Nakit Yönetimi, Katılım Bankacılığı Ters Faktoring.

JEL Kodları: G21, G29, L81

Supplier Finance and Participation Banking Application in Türkiye

Abstract

Supplier financing offers a new solution particularly for SME companies. This instrument, which has a positive approach to the problems of access to credit, cash management and disruption of supply chains, which become more serious in times of crisis, opens a new field for Islamic finance practitioners, Participation Banks, and offers a solution in accordance with the principles of participation finance for corporate customers. This instrument, known as "Supplier Chain Finance" in the world, has been especially important in recent years in terms of cash flow and finance management. Since this product has been included in the participation finance system very recently, the number of studies is very limited. Supplier financing is expected to contribute to the increase of financial planning and value creation processes and productivity of SMEs in the short term. The realization of commercial transactions needed within the framework of participation finance principles has opened a new door for companies with sensitivity to participation finance, especially sensitivity to interest. The aim of the research is to discuss and explain the financial and operational benefits of the supplier financing instrument to SMEs, together with the participation banking application. Issues such as the effect of SMEs on payment period and their long-term, strategic benefits are excluded from this study.

Keywords: Supplier Financing, SME, Cash Management, Participation Banking, Reverse Factoring

JEL Codes: G21, G29, L81

Giriş

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), ekonomide çok önemli bir yer teşkil etmektedir. Ülkemizde cari KOBİ tanımına giren firmalar 2021 yılı itibariyle toplam girişimlerin yüzde 99,7’sini oluşturmaktadır. Bu firmalar aynı zamanda istihdamın yüzde 71’ini sağlamakta ve toplam katma değerin yüzde 35,5’ini üretmektedir (TÜİK, 2022).

Finansal dalgalanmalar ve piyasanın aşırı ısınmalarında, ekonomi yönetiminin ve merkezi yönetimin aldığı ekonomik kararlardan doğrudan etkilenen bu şirketler 2008 Küresel Finansal Kriz süresince sermaye kayıpları yaşayarak pazar paylarını da ciddi oranda kaybetmişlerdir. Kriz döneminde talebin düşmesi, finansman kaynağına ulaşmada yaşanan sıkıntılar özellikle KOBİ’leri zor duruma sokmaktadır. Kriz dönemlerinde kapasite kullanım oranı düşen KOBİ’ler toplam sanayi üretim endekslerinde de düşüşe sebep olmuş, hatta kapanan işletme sayısının artması ile (Emir ve Eyüboğlu, 2010) işsizlik başta olmak üzere bir çok makroekonomik göstergenin bozulmasına da sebep olmuştur.

Kriz ortamlarında duran varlıklarda görülen aşırı artış, nakit akışının düzenli takip edilmemesi veya satışların nakit olarak gerçekleştirilmemesi gibi nedenler de firmaların başarısızlık sebepleri arasında yer almaktadır (Erol ve Atmaca, 2016). Nakit akışları bozulan şirketler; öz kaynak harici ek sermaye ve yatırım amaçlı ihtiyaçlarını bankalar ve diğer finansal kuruluşlardan sağladıkları krediler ile karşılamak istemiş ancak küresel kriz sürecinde darboğaza girip kaynaklara sınırlı erişim imkânı olduğu için kredi temininde sorun yaşayarak ciddi anlamda kayba maruz kalmışlardır. Tam da bu süreç akabinde ortaya çıkan kısa vadeli nakit ihtiyacı ve vade yönetimi sorunları özellikle Tedarikçi Finansmanı (TF) kavramını ortaya çıkarmış ve KOBİ’ler açısından bahse konu kredi kaynak problemini çözerek üretim ve pazarlamada yeniden toparlanma yolunda önemli bir katkı sağlamıştır. Gürsoy ve Artantaş (2021) yaptıkları literatür çalışmasında da özellikle Covid-19 krizi sonrasında KOBİ’lerin birçok ülkede benzer sorunları yaşadıkları ve kamu kesiminin desteğine ihtiyaç duyduğunu belirtmektedir. Bilhassa kriz dönemlerinde belirtilen mikro ya da makro nedenlerle şirket kapanmaları yaşanması durumunda yaşanacak şoklar kalıcı olabilecektir (Eryüzlü ve Hopoğlu, 2020). KOBİ’lerin iş akışlarının, tedarik zincirlerinin hem lojistik anlamda hem de finansman anlamında kesintiye uğraması domino etkisi ile beklenmeyen ciddi durgunluklara sebep olabilir. Tüm bu açıklamalar bize dünyada ve ülkemizde KOBİ’lerin ülke ekonomisine, istihdama, ihracat ve ithalata ve diğer tüm iktisadi büyüklüklere etki eden, önemli bir işletme türü olduğunu göstermektedir. Aslında, neredeyse sistemik öneme sahip olan bu işletmelerin artan etkisini Sovyetler Birliği (SSCB)’nin dağılması sonrası oluşan tek kutuplu bir dünyada küresel tedarik zincirlerinin önem arz ettiği küreselleşme süreci daha da hızlandırmıştır (Seyidoğlu, 2003). Küreselleşme, üniter-ulus devlet anlayışının zayıflamasına ve liberalist veya neo-liberalist politikalara hız vermiştir. Ticaretin boyutu değişerek ülkeler birbirini sadece mal satma veya alma yönünde değil, her türlü kültür ihracının da öngörüldüğü bir ekonomik perspektifle yaklaşmaya başlamıştır (Balay, 2004; Yay, 2009).

2008 Küresel krizi, ekonomik eylem ve uygulamaların daralmasına yol açarak nakit akışlarının

bozulmasına ve KOBİ ölçekli şirketlerin şoklara karşı daha hassas ve kırılgan olmalarına sebep olmuştur (Kavcıoğlu, 2014; Tanrısever, 2017). Sermaye birikim yetersizlikleri ve yine üretim maliyetlerindeki artışlar tedarik zinciri sorununu beraberinde getirmiştir. Kredi darlığı yaşanan bu süreçte yeni yöntem arayışlarına mecbur kalınmış ve özellikle kısa vadeli fon kaynağı arayışı tedarikçi finansmanı ürününün doğmasına neden olmuştur.

Fon kaynağına olan talep, finans bilimi açısından uzun süre boyunca sadece para bulma ve tedarik etme olarak algılanmıştır. İşletmelerin büyümesi ve sürdürülebilirliği fon ihtiyacını daha da önemli hale getirmiştir. Finansal yönetimin temel amacı; ihtiyacı karşılayacak miktarda, zamanında ve ucuz maliyetler ile fon sağlamak, ayrıca bu fonların yatırım süreçlerini de yönetmektir. Temel iktisat ilkesi olarak kaynakları en uygun koşullarda temin ederek etkin kullanımı için programlar ve uygulama alanları oluşturmaktır (Besley ve Brigham F., 2008).

Tedarikçi Finansmanı, katılım bankacılığı prensipleri çerçevesinde ele aldığımızda, “tedarikçilerin alacaklarının karşılığı olan nakit ihtiyaçlarını önceden belirledikleri vadede karşılayabilmelerini; alıcı firmaların ise ödemelerinde esneklik kazanıp etkin satın alma yöntemi ile kesintisiz tedarikte bulunmalarını sağlayan murabaha temelli” (Kuveyt Türk, 2019) finansman ürünü olarak tanımlanmaktadır¹. Peşin alış ve vadeli satış mantığı üzerine kurulu bir sistemdir². Geleneksel ödeme yöntemlerimizde mal veya hizmet alımları fonlanırken tedarikçi finansmanında mal veya hizmet satışları fonlanır. Böylece sadece hammadde, ara malı vb. ürünler değil, dolaylı olarak diğer maliyetler de (işçi maliyetleri, elektrik, doğalgaz, su, kira vb.) fonlanmış olur.

Temelde standart murabaha sözleşmeleri ne kadar yaygın olsa da artan ihracat finansmanını karşılama yönünden yetersiz kalmaktadır. Ürünlerin hem şer’i uygunluğunun hem de etkin bir kullanımının olması gerekmektedir. İslam İşbirliği Teşkilatı ülkelerinde ticaretin finansmanı için yeni bir çerçeve olarak tedarikçi finansmanı vekalet sözleşmelerini önermektedir (Gundogdu, 2016).

Bu çalışma, İslam ekonomisi ve katılım bankacılığı çerçevesinde tedarikçi finansmanının KOBİ’lere sağladığı avantajları ele almaktadır. Ayrıca, tedarikçi finansmanının uygulama alanlarını, finansal piyasa ve piyasa ekonomisindeki değerini izah etmeyi amaçlamaktadır. Bir katılım bankacılığı enstrümanı olarak KOBİ ve ticari sektörlerin paydaşlarının uzun vadeli hedefleri ile örtüşen, etkin ürün tasarımı için büyük önem arz eden tedarikçi finansmanı, firmaların ve tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği açısından son derece önemlidir. Pazarda tutunma ve süreklilik, firmaların sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli sacayaklarından biri

¹ Katılım Finans ilke ve prensipleri gereği istisna, icara veya hizmet finansmanı bu ürün için uygun değildir. Murabaha temelli olması özellikle tedarikçi için ticaret fonlaması mantığına uygun olmasından kaynaklanmaktadır.

² TF ürünü temelinde murabaha koşulları ile aslında aynıdır. Ancak en temel fark satış öncesi ve satış sonrası uygulamalardır. Satışın yapıldığı tarih burada katılım bankası açısından milat konumundadır. Katılım Bankaları için peşin alınacak malın vadeli satışından önce projenin sistemlere girilmiş olması sonrasında ödeme yapılabilmesini sağlamaktadır.

olan tahsilat sorununa da müspet manada katkı sağlayacaktır.

TF, ülkemizde önce konvansiyonel bankalar tarafından uygulanmaya başlamış, merkezinde tedarikçinin olduğu, bununla birlikte tedarikçi fatura detaylarının yüklenerek, finans kuruluşu, tedarikçi ve alıcıyı birbirine bağlayan sistemlerdir (Kurtuluş, 2021). TF, reel ekonominin finanse edilmesi ve tedarik zinciri finansman yönetiminde ekonomik bir refah seviyesi yakalanması amacıyla katılım bankacılığı sektöründe ilk kez 2019 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası tarafından sektöre kazandırılmıştır (Kuveyt Türk, 2019). Diğer üç kamu katılım bankası ve iki özel katılım bankası tarafından da çalışmaları yapılmaktadır.

Bu araştırmanın süreç ve sonuç odakları perspektifinde, Bölüm 1’de tedarik zinciri finansmanı uygulamaları, KOBİ ve ticari sektörler faydaları ve etkileri detaylı bir şekilde literatür çerçevesinde anlatılacaktır. Bölüm 2’de tedarikçi finansmanı yasal yapısı ve gösterge mevzuatlar anlatılacaktır. Sonuç bölümünde araştırma konusuna ilişkin tartışmalar ele alınacaktır. Bu araştırmanın sonunda elde edilecek akademik veriler, tedarikçi finansmanı ile ilgili şirket yöneticilerine yol göstermesi hedeflenmektedir. Ayrıca, düzenleme ve denetleme kurumlarının da araştırma verilerinden istifade etmesi beklenmektedir.

1. Tedarik Zinciri Finansmanı

Aslında Tedarik zinciri finansmanı (Supply Chain Finance, SCF), bir tür şemsiye terim olarak kullanılmaktadır. SCF’nin tarihi 1970’lere kadar uzansa da resmî bir tanımlama 2000’li yıllarda yapılmıştır (Xu ve diğerleri, 2018). Dış ticaret kredileri, faktoring, ters faktoring, dinamik iskonto, döviz kuru riski paylaşımı ürünlerini finansal esneklik sağlayan SCF enstrümanları arasında saymak mümkündür. Bunların mekanizması ve avantaj ve dezavantajlarında birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Gelsomino vd. (2016) yaptığı literatür çalışmasında SCF literatüründe iki temel perspektifin olduğunu, bunlardan birisinin finansman odaklı, diğerinin ise tedarik zinciri odaklı bir perspektife sahip olduğunu ifade etmektedir. Tedarik odaklı olan çözümler finansal kurumların yer almadığı daha çok çalışma sermayesi optimizasyonu, alacak takibi, envanter ve bazen de sabit varlıkların finansmanı gibi konuları içermektedir. Diğer bir farklılık ise, geleneksel tedarikçinin ajandasında daha çok maliyet odaklı bir yaklaşım varken buna artık risk ve değer üretimi de dahil olmuştur (Weele, 2018).

SCF bir satış işleminde bağlantılı alıcılar ve satıcılar için finansman maliyetlerini düşürmeyi ve iş verimliliğini artırmayı amaçlayan bir dizi teknoloji tabanlı çözümü tanımlayan bir terimdir (Uyanık, 2015). SCF metodolojileri, işlemleri otomatikleştirerek ve başlangıçtan bitişe kadar fatura onay ve kapatma süreçlerini izleyerek çalışır. Bu işleyişe göre, alıcılar tedarikçilerinin faturalarını bir banka veya başka bir dış finansör tarafından finanse edilmek üzere onaylamayı kabul ederler. Bu durum ise genellikle "faktör" olarak isimlendirilir. Sun (2022), SCF’in doğuşunun temel nedeninin KOBİ’lerin zor ve pahalı finansmana erişimine çözüm bulmak için olduğunu ifade etmektedir. Bu çözümler sunulurken aslında SCF de farklı aşamalardan geçerek gelişmiştir. İlk aşamalarda merkezi olarak başlayan bu SCF uygulamaları daha sonra online olarak sunulmaya başlanmış, ardından platform tabanlı olarak geliştirilmiş ve şu anda SCF’nin 4.versiyonu olarak tabir edilen dijitalleşmiş tamamen

esnek bir şekilde ayarlanabilir, gerçek zamanlı ve gayri merkezi bir uygulama haline gelmiştir. Templar vd. (2016) SCF için aslında üç farklı şekilde yaklaşılabileceğini ve tanımlanabileceğini ifade etmektedir. Dar anlamda SCF en çok kullanılan, ters faktoring olarak da bilinen türdür. Bu tür, satın almacı bir firmanın ödemelerinin tedarikçiye önceden sağlanmasını içerir. (Bu makalenin de konusu olan ve ülkemizde Katılım Bankalarının yapmış olduğu işlemleri kapsayan tanımlama budur.) Daha geniş anlamdaki SCF ise tüm tedarik zincirindeki finansal akımları ödemeler ve alacak tahsilatlarına ve stoklara bağlayan bir sistemdir. Kısa ve orta vadeli finansman çözümleri ile tüm şirket çapında çalışma sermayesini optimize etmeye ve tedarikçiler, müşteriler ve dış hizmet sağlayıcılarla finansal süreçleri entegre etmeye çalışır. En geniş anlamıyla SCF ise tüm bunlara uzun vadeli finansman, kaynak ve kapasite gereksinimlerini de eklemektedir.

SCF temel itibarıyla finansal piyasalarda bilinen klasik faktoring ile ilişkili bir kavram olması sebebi ile (alacağın değil satışın fonlanması) aslında bir faktoring işlemidir. Bir alacak yönetimi olarak faktoring, firma satışlarından doğan alacakların faktör isimli finans kuruluşlarına devri ile ortaya çıkar. Bu kuruluşlar ilgili şirkete ön ödeme yaparak finansal avantaj sağlarken, bu hizmetin karşılığında belirli bir ücret alma hakkı elde ederler (Apaydın, 2019). Satıcı firma genellikle 30-60-90-120 gün gibi kısa vadeli alacağını söz konusu faktoring kuruluşuna satarak alacağının önemli kısmını peşin olarak tahsil eder. Bu satışa ilişkin muhasebe işlemlerini ve takip sürecini ise ilgili faktoring firması gerçekleştirir. Ayrıca peşin olarak tahsil edilen alacağın esas vadesi geldiğinde borcun ödemesi yapılmazsa sorumluluk ve mükellefiyet artık faktoring firmasına ait olmaktadır (Apaydın, 2019).

Tedarik zinciri finansmanında faktoring ile vadeli alacakların fonlanması planlanırken, tedarikçi finansmanında ise tam tersi olarak vadeli satışların fonlanması amaçlanır. Bu durum nedeniyle tedarikçi finansmanında ters faktoring (reverse factoring) ismi ile de anılır (Eke ve Çetiner, 2020). Bu işlemlerde tedarikçinin kredi derecesi, tedarikçinin likidite riski ve alıcının kredi derecesi olmak üzere üç parametre çok önem arz etmektedir (Kouvelis ve Xu, 2021). Finansal perspektifle bakıldığında ters faktoring firmaların finansman maliyetini şirketler ve banka arasındaki bilgi asimetrisi problemini basitleştirerek kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte yapılan bazı çalışmalarda normal şartlarda faiz oranlarını düşüren, rating konusunda kazan-kazan senaryo oluşturan ters faktoring iş döngülerinin terse döndüğü durumlarda farklı sonuçlar doğurabilmektedir (Al-Zaqeba ve diğerleri, 2022).

Ticari işlemlerde vade farkının caiz olması aslında arka planda bir ticaretin olması, alıcı ve satıcının ortak bir ödeme noktasında buluşması bağlamında caiz olmaktadır. Klasik faktoring işlemlerinde zaten ticari işlem gerçekleştirilmiş yani bir alacak oluşmuş olup, bu vadesi gelmemiş alacağın bugün tahsiline olanak sağlayan bir çerçeve geliştirilmiştir. Ancak bu çerçeve İslami usullere aykırılık teşkil etmektedir. Zaten satışı gerçekleşmiş ve vadesi belli bir alacağın iskonto edilerek erken ödenmesi mümkün olmamaktadır. Ayrıca, faktoring işlemlerinde örneğin 90 gün vadeli olan bir satış sözleşmesinde bu sözleşmenin vade unsurunun bozularak tekrar yeni bir vade belirlenmesi ve alacağın öne çekilmesi aslında ikinci

bir satış konusu olmaktadır ki bu boyutu ile de sakıncalıdır³.

SCF, işletme sermayesini optimize eden ve her iki tarafa da likidite sağlayan kısa vadeli kredi sağlayarak, tüm katılımcılara farklı avantajlar sunmaktadır. Tedarikçiler ihtiyaç duydukları paraya daha hızlı erişirken, alıcılar bakiyelerini ödemek için daha fazla zaman kazanırlar. Denklemin her iki tarafında da taraflar kendi operasyonlarının sorunsuz çalışmasını sağlamak için diğer projeler için eldeki parayı kullanabilirler.

1.1 Tedarikçi Finansmanı Faydaları

Çalışma sermayesini artıracak başarılı bir SCF programı aslında bir ödeme prosedürü (P2P, Procedure to Pay) stratejisi ve yaklaşımının parçası olmak durumundadır. SCF için doğru teknoloji platformunun seçilmesi ve doğru finansman ortaklarının bulunması gerekmektedir. Her ne kadar SCF, finansman ile ilgili olsa da hazine, ihale veya ödeme fonksiyonlarından bağımsız düşünülemez. Dolayısı ile P2P stratejisinde bu unsurların tamamının yer alması gerekecektir. Fatura ödeme sürelerinin kısaltılması, e-fatura kullanımının artırılması, tedarikçilerle yardımlaşmanın artırılması, farklı ödeme stratejileri ve ödeme şekillerinin sunulması vs. kapsamlı bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır (Schofer ve Fowler, 2017).

Tablo 1: Tedarikçi Finansmanı’nın Genel Faydaları

Alıcı Firmaya Faydaları	Tedarikçi Firmaya Faydaları
Ödeme vadesinde esneklik sağlamaktadır.	Vade tarihinden önce tahsilat imkânı sağlamaktadır.
İşletme sermayesi ve bilanço yönetimi açısından verimlilik sağlamaktadır.	Alış fiyatı baştan bellidir.
Süreç verimliliği oluşturarak, maliyetleri azaltmada faydalı olur.	Düzenli nakit akışı temin eder.
Fiyatlandırma ve ödeme konularında tedarikçi ile pazarlık imkânı sağlar.	Peşin mal alımlarında erken tahsilat imkânı sunarak rekabet avantajı elde edilmesini sağlar.
Stratejik tedarikçiler için kesintisiz ödeme süreci sağlamaktadır.	Alıcının süreç içinde oluşan kredi itibarına bağlı olarak nisbi düşük finansman maliyeti imkânı sağlar.
Tedarikçiler, faturalarını temlik ederek çek ve senet gibi diğer ödeme araçlarını kullanma zorunluluğu duymazlar.	Temlik ve alıcının ödeme gücüne dayalı bir finansman imkânı sunulmaktadır.

Kaynak: <https://www.kuveytturk.com.tr/kobi/finansman-urunleri/nakdifinansman/tedarikci-finansmani>

³ İslam alimlerinin vadeli satış ile ilgili görüşlerinde hem ülkemiz için hem de genel anlamda bir mutabakat bulunmaktadır. Dolayısı ile vadeli satışların caiz olması hususuna ek olarak, bu vadeli satışlara ilişkin finansman sağlanması ise tedarikçi finansmanının konusudur. Kısacası bir tedarikçi vadeli olarak bir malı satın alabilir ve bunda bir sorun bulunmamaktadır. Vadeli aldığı veya vadeli almak istediği bir malı katılım bankası ile anlaşarak ve satın almayı ona yaptırarak finans kurumunu sürece dahil ettiğinde tam olarak ters faktoring dediğimiz işlem gerçekleşmektedir. Faktoring kelimesi tabii olarak burada prensiplere aykırılık anlamı yüklenmesine sebep olabilir ama işlemin doğası o şekilde değildir.

1.2 Tedarikçi Finansmanı Türleri

Teyitli Tedarikçi Finansmanı

Finansör, kurumsal alıcılar ve Türkiye ekonomisinin kılcal damarları olan KOBİ'ler olmak üzere üç paydaşın da sisteme dahil edildiği kapalı devre entegrasyon oluşturulan finansman ürünüdür. Alıcı firmaya limit açılır. Satıcı firmaya alıcı firma limitleri dâhilinde ve satıcı limiti açılır. Risk, vade gününe kadar satıcı firmada izlenir. Vade günü tahsilat alıcı firma hesaplarından yapılır (Kurtuluş, 2021). Teyitli TFS özellikleri olarak şu hususlar sayılabilir:

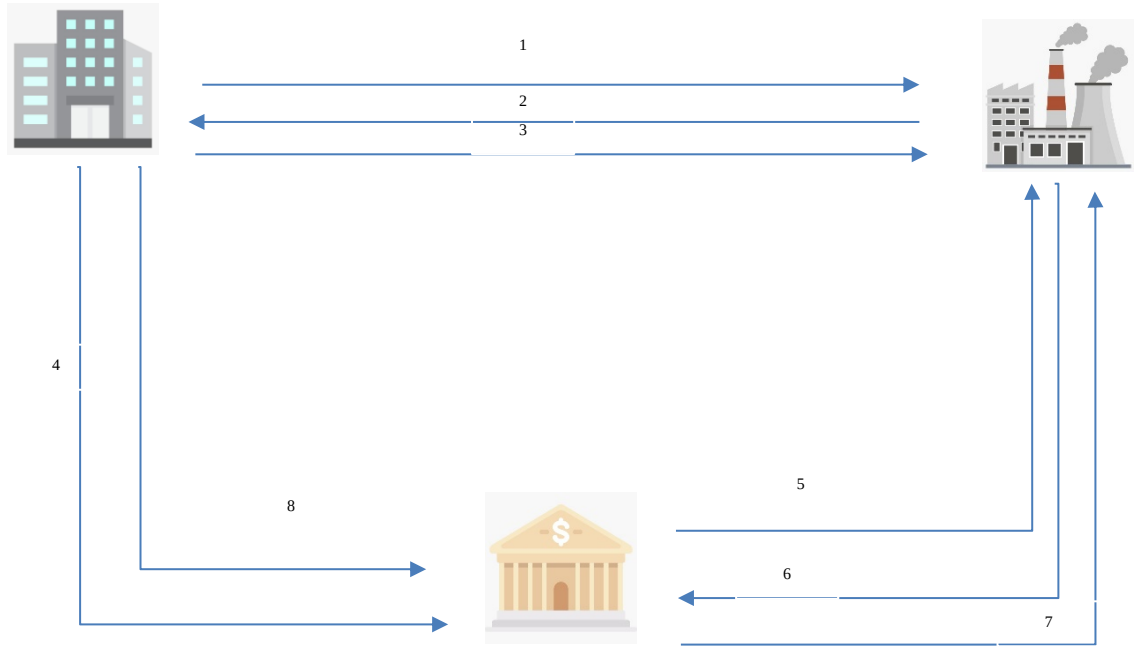
1. Alıcı firmaya limit açılır, satıcı firmaya alıcının limitleri dahilinde iz limit açılır.
2. Vade günü ödemeyi alıcı firma yapar. Borç yükümlülüğü alıcı firmaya aittir.
3. Risk vade gününe kadar satıcı firmada izlenir, vade günü risk alıcı firmaya devredilerek alıcıdan tahsilat yapılır.

Kabaca yukarıda ifade edilen süreçlere ilişkin diyagram ve açıklamalar ise Şekil 1'de görülmektedir. Buna göre adımlar şu şekilde olmaktadır.

1. Alıcı satın alma talimatını sisteme girer.
2. Tedarikçi malları teslim eder.
3. Tedarikçi alıcıya faturayı keser
4. Alıcı faturayı onaylar ve ödeme için bankasına gönderir.
5. Banka ödemeyi yapar veya erken ödeme için indirim de talep edebilir.
6. Tedarikçi erken ödemeyi kabul eder.
7. Banka tedarikçiye erken ödeme yaparak, satın alma finansmanını gerçekleştirmiş olur.
8. Alıcı banka ile anlaştığı çerçevede vadesi geldiğinde ödeme yapar.

Ters faktoringde, alıcı (müşteri) faturaları usulüne uygun olarak kabul ettikten sonra tedarikçilere ve onlar adına fon serbest bırakıldığı için, tedarikçilerin performans riskleri engellenir ve tek risk olarak alıcının kredi değerliliği kalmış olur. TF maliyetlerinin düşük olması aslında dolaylı olarak tedarikçinin satış yapmış olduğu alıcıya olan güveni ile alakalıdır. Bilgi asimetrisinin olmadığı serbest piyasa koşullarında basiretli bir firma yöneticisi olan tedarikçi aslında satın alan firmanın da analizlerini yapmış olmaktadır. Her ne kadar katılım bankası kendi süreçleri çerçevesinde finansal analizlerini, mali tahlil süreçlerini sürdürerek bir limit tahsis etmiş olsa da tedarikçilerin mal talep eden tüm müşterilerine vadeli satış yaptığını söylememiz mümkün olmayacaktır. Dolayısı ile mal satın alan firmalar aslında bir anlamda güvenilir ve itibarlı firmalar durumundadır ki bu da risk düzeyini düşüren bir boyut olmaktadır.

Şekil 1: Tedarikçi Finansmanı Genel Akış



Kaynak: Yazarlar

Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı;

Banka ile alıcı firmanın herhangi bir anlaşma yapmasına (hesap açmasına dahi) gerek olmadığı, satıcı firmaların ürün/hizmetlerini önce peşin olarak Banka’ya sattığı, sonrasında vekâleten banka adına alıcı firmaya sattığı finansman modelidir. Anlaşılacağı üzere 2 taraflı yönetilen bu sisteme alıcı firmaların bankalara karşı herhangi bir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Sadece satıcı firmaya limit açılır. Risk satıcıda takip edilir. Vade günü tahsilat satıcı hesaplarından yapılır.

Tablo 2: Alıcı ve Satıcı Perspektifiyle Teyitli ve Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı

Türü	Alıcıya Faydaları	Satıcıya Faydaları
Teyitli Tedarikçi Finansmanı	- Boşta kalan âtil limiti sayesinde vadeli alımlarında fiyat avantajı elde ederek kar eder. - Kredi kullanmadan memzucunda borç gözükmeyen hesabından para çıkmadan malı peşin fiyatına alır - Bilançosunda ve memzucunda borç kaydı gözükmeyen risk vadeye kadar tedarikçiye tutulur. - Tedarikçilerine paraya erkenden ulaşma imkânı sunar tedarikçilerini yaşatır. - Peşin alım avantajını öne sürerek biraz daha pazarlık yapma imkânı sağlayabilir veya tedarikçisini geç ödemeye ikna edebilir. - Peşin ödeme için hesabından para çıkmadığından var olan paralarını kâr payı vb. enstrümanlarda değerlendirebilir.	- Katılım Bankasının alış fiyatı baştan bellidir piyasa şartlarına göre değişmez. - Bilançosunda ve memzuç kayıtlarında faktoring riski gözükmeyen. - Alıcı firmanın bankaya borcunu ödememesi durumunda tedarikçinin sorumluluğu yoktur. - Vadeyi beklemeden tahsilat imkânı - Düzenli nakit akışı - Alıcı firmanın limit ve teminatından faydalandırılarak tedarikçi limiti açılır banka tedarikçiden ilave limit istemez.
Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı	- Fatura temliki ile tedarikçilere finansman imkânı sağlaması ve çek ve/veya senet zorunluluğunun ortadan kalkması - Anlaşılan vadeden önce peşin ödeme zorunluluğunu ortadan kaldırması - Peşin ödeme yapmadan hesabındaki nakit akışını farklı enstrümanlarda değerlendirme imkânı sunması, - Tedarik zinciri sürecinde yaşanan aksama veya mal kusurlarında henüz ödeme yapmadığı için alıcı firmaya pazarlık avantajı sağlaması olarak değerlendirilebilir.	- Katılım bankasının alış fiyatı baştan bellidir piyasa şartlarına göre değişmez. - Bilançosunda ve memzuç kayıtlarında faktoring riski gözükmeyen. - Vadeyi beklemeden tahsilat imkânı - Düzenli nakit akışı - TFS'den gelen para ile mal alımlarında rekabet avantajı.

Kaynak: Yazarlar

Acar ve Alabacak (2022)’ın belirttiği üzere teyitsiz TFS’ler bir alacak için temlik edilememekte ve bu da KOBİ’lerin finansmana erişiminde zorluklara sebep olmaktadır. Bununla birlikte ticaretin doğal seyri ve taraflar arasındaki tedarik ilişkisinin teyit gerektiren durumlar olduğu gibi teyit gerektirmeyen durumları da içerdiği söylenebilir⁴.

Teyitsiz TFS özellikleri olarak şu hususlar sayılabilir.

- Sadece tedarikçi firmaya kendi kredibilitesine göre limit açılır.
- Vade günü ödemeyi satıcı firma yapar. Borç yükümlülüğü satıcı firmaya aittir.
- Risk vade gününe kadar satıcı firmada izlenir. Vade gününde satıcı firmadan tahsilat yapılır.

Bu farklar düzleminde alıcı ve satıcı arasındaki ticari güven ilişkisi giderek artan bir seyrinde devam ederken, aynı zamanda vade ve tahsilat sorunlarında da ciddi anlamda olumlu katkı sağlamaktadır. Alıcı ve satıcı arasındaki en temel hususlardan olan; vade, nakit, tahsilat üçgeninde soruna daha ticaretin ilk adımında müdahale ederek piyasanın önünü açan önemli bir enstrüman olma yönünde emin adımlarla ilerlemeye devam etmektedir.

KOBİ’lerin rutin yaptıkları ticaret ve satış yöntemini ve özellikle kısa vadeli satışlarının fonlanması amacıyla yapılan tedarik zinciri finansmanı piyasayı rahatlatan ve nakit akışına olumlu anlamda destek sunan bir çözüm getirebilir. Bu süreçte bankalar ve faktoring kuruluşları yapacakları istihbarat ve risk analizleri ile alacaklarını garanti altına alabilmek için risklerini minimize edebilir, alıcı-satıcı-finans kurumu üçgeninde garantili bir ödeme sistemi örneği oluşturabilir.

Türk Finansal Sisteminde ticarete konu ürünlerin satışı ve vadesi, vadesinde yapılan ticaretlerin aslında piyasa ihtiyacını tam karşılayamadığını görmekteyiz. Bu ihtiyaç sebebi ile ek ödeme ve vade değişikliği gereklilikleri ortaya çıkmıştır. Gerek nakit ihtiyacının ön plana çıkması gerekse vade değişikliği ihtiyaçları⁵ bu finansal yöntemin doğmasına sebep olmuştur. Aslında aşağıda da izah edeceğimiz üzere, bu ihtiyaç tüm dünyada ortaya çıkmış, ülkemizde

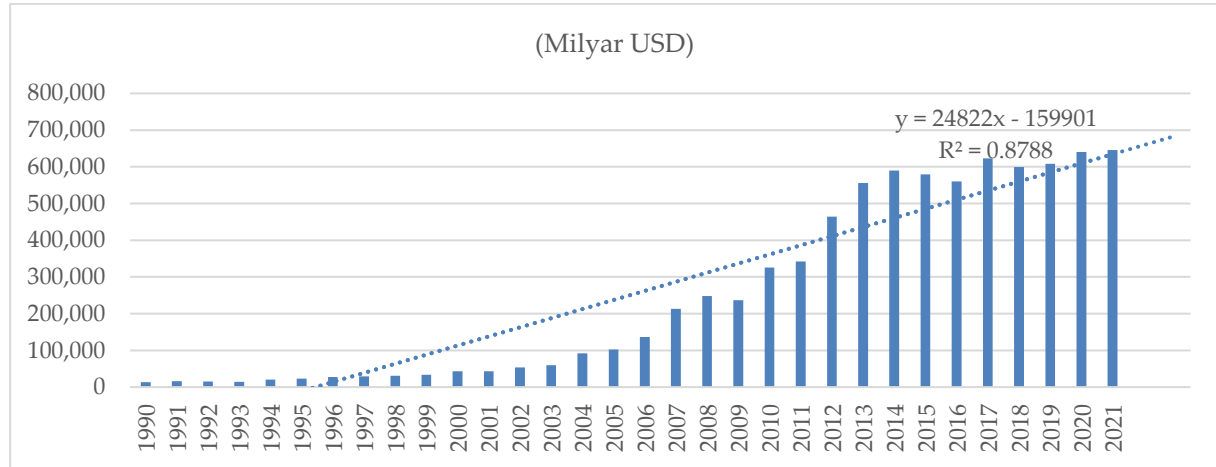
⁴ Örneğin yurtiçi ve yurtdışı finansman ve satın almalarda çok kullanılan akreditif veya garanti mektubu gibi ürünler de teyitli veya teyitsiz olarak sunulabilmektedir. Teyitsiz olan ürünler, tarafların birbirine güven duymakla birlikte yine de akreditifi tercih ettikleri, bununla birlikte teyit komisyonu ödemek istemedikleri durumlar için geçerli olabilmektedir. Kısacası, teyitsiz TFS’ler maliyet avantajları sağlarken, tedarik sürecinin güvenliğini de sağlamış olacaktır.

⁵ Vadeli satışlarda kullanılan çeklerle ilgili piyasa uygulayıcıları ile yapmış olduğumuz görüşmeler şunu göstermektedir. Aslında çek üzerinde yazılı olan vade alıcı ya da satıcının mecburen mutabık kaldıkları bir vade olup ne alıcının ne de satıcının ihtiyacını karşılamamaktadır. Alıcının ya da sadece satıcının talebine göre vade beklentisi ise ticaretin olmaması sonucunu doğuracaktır. Yukarıda yer alan ifadeleri ve tedarikçi finansmanının neden Türk Finansal Sisteminde bir yenilik ve ihtiyaç olduğunu izah etmek amacıyla eklenmiştir. Mecburen belirlenmiş olan bu vadeden önce satıcının nakit ihtiyacı olması durumunda faktoring hem caiz olmayan hem de oldukça yüksek maliyetli bir ürün olarak maalesef tek çare olmakta idi. Tedarikçi finansmanı ise hem düşük maliyet hem de satışın fonlanması ve net bir işlem olması sebebi, işlem süreçlerinde 3. Tarafları olmayan, tek bir muhatabı olan ürün olarak caiz ve düşük maliyetli bir opsiyondur.

de benzer ihtiyaçlar sebebi ile gelişmeye başlamıştır.

Dünyadaki faktoring sektörü ciro gelişimi özellikle son 10 yıl içerisinde ciddi bir ivme kazanmıştır. Bu durum faktoring enstrümanının giderek piyasada yer aldığı, talep gördüğü ve işleyiş destek verdiği görüntüsünü desteklemektedir. Faktoring' in elde ettiği bu kritik rol sebebi ile yıllık %10 seviyelerindeki artışın her geçen yıl daha da büyüyeceği öngörülebilmektedir.

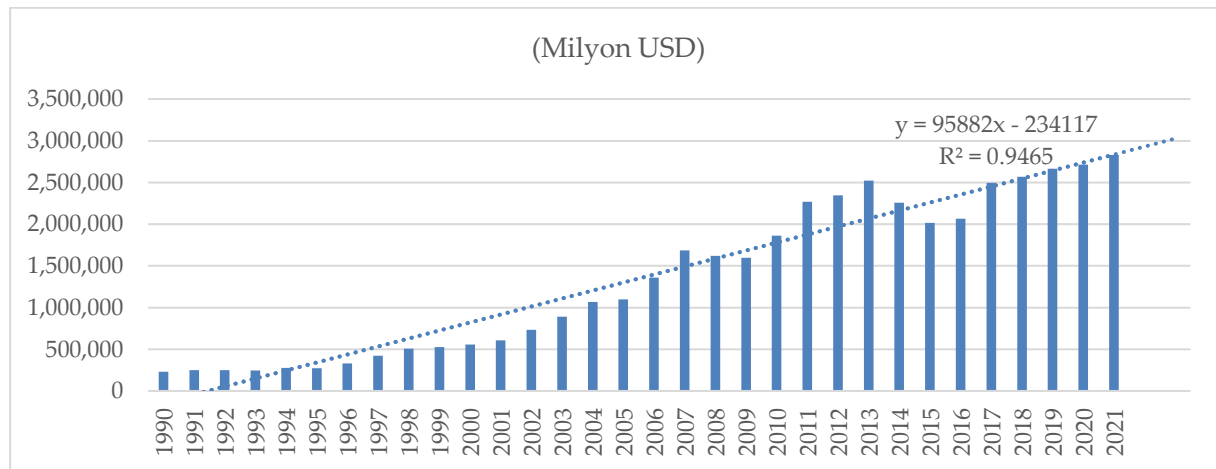
Şekil 2: Uluslararası Faktoring Hacmi



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği

Türkiye’de ise durum dünya göstergelerine göre biraz farklılık göstermektedir. Özellikle 2015-2020 yılları arasında dünya gerçekleştirmelerine göre negatif ayrıştığımız görülmektedir. Bu durumun sebepleri arasında ülkemizde yaşanan kur şoku dalgaları (2018, 2020), 2017-2020 yıllarında Kredi Garanti Fonu (KGF) tarafından verilen yüksek hacimli krediler, 2019 ve 2021 yıllarında ters faktoring yani tedarikçi finansmanı ürününün daha etkin ve efektif olarak ilgili finansal kuruluşlar tarafından kullanılması neticesinde 2015-2021 yıllarında düşüş kaydedildiği gözlenmektedir.

Şekil 3: Türkiye Faktoring Hacmi



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği

Tedarikçi finansmanı KOBİ’ler ile banka ve finansal kuruluşlar arasındaki garanti ve ödeme sistemleri konusundaki sorunları azaltmak ve yapısal finans sınırlamaları ve kısıtlamalarını gevşetmek amacıyla taraflar açısından önemli bir enstrüman haline gelmektedir. Paydaşların fayda sağlaması ve nakit akışlarının sistematik hale getirilmesi için önem arz eden tedarikçi finansmanı, piyasa ve pazar gerçeklerine de olumlu anlamda hizmet etmektedir. Sermaye birikim eksiklikleri ve fon kaynağı ihtiyacına da can suyu olan enstrüman üretim tedarik zincirine ve satış politikalarına önemli anlamda yön vererek güvence sistemi oluşturmaktadır.

Türkiye’nin ihracatında çok büyük paya sahip olan Avrupa’nın ters faktoring uygulaması ile ihracatın daha da etkin hale gelmesi ve rakamların artması öngörülmektedir. Bu savı destekleyen durum ise 2019-2021 yıllarında özellikle tedarikçi finansmanı ürününün kullanımının artış gösterdiği bu süreçte ihracat rakamlarımızın da artması belirtilebilir. Finansa erişim konusunda yaşanan teminat sorunları, maliyet avantajı yönetimi ve teknolojik değişimlere ayak uydurulabilmesi tedarikçiler açısından konjonktürel bir yönetim süreci haline gelmiştir (Kavcıoğlu, 2018).

2. Tedarikçi Finansmanı ve Yasal Düzenlemeler

2.1 Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı

Türkiye’de finans kurumlarının düzenleyicisi konumunda olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), tedarikçi finansmanını faktoring ürünü olarak tanımlamaktadır. Dünyadaki örneklerinde ise faktoring, bir alacak finansmanı olarak tanımlanmasına rağmen SCF borç finansmanı enstrümanı olarak tanımlanmaktadır.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) projesi olan Ticaret Zinciri Finansman Sistemi (TZFS), teknoloji tabanlı dijital iş süreci oluşturarak bir platform kurmuş ve finansman maliyetlerini düşürme, iş verimliliğini artırma amacıyla 2019 yılının mart ayında faaliyete başlamıştır. Taraflar arasında alıcılar, faktoring kuruluşları/şirketleri, bankalar, tedarikçiler ve diğer finansal kuruluşlar yer almaktadır. Bankalar ve faktoring şirketleri kendi iç dinamikleri ile dijital süreç yönetimlerinde tedarik zinciri finansmanı enstrümanını ve hizmetini aktif olarak sunarken aynı zamanda FKB’nin de platform tabanlarını kullanabilmektedirler. BDDK (2020) tarafından yayımlanan Bilgi Teknoloji Yönetmeliği çerçevesinde bankalar ile dijital çözüm ortaklığı şirketleri ve faktoring şirketleriyle çalışabilmesi için mevzuat altyapısının güvence olarak güçlü hale getirilmesi beklenmektedir.

Tedarikçi finansmanı ürününün en önemli bağlantı noktalarından biri olan vadeli satışın faturasının mükerrer olmaması ve iptal edilememesi, işlemin gerçekliğinin dışına çıkmaması açısından önem arz etmektedir. Özellikle sahte işlem/kurmaca anlamında kullanılan finansal terim olan “fiktif” işlemlere dikkat edilmeli ve işlemin esas, muteber ve gerçek olması gerekmektedir. Faturaların daha önce kullanılıp kullanılmadığı veya işlem sonrasında iptal edilmesi durumunun takibi açısından Resmî Gazete (2015)’de yayınlanan hüküm gereği “İç kontrol sisteminin devralınan faturalara ilişkin gerekli istihbarat ve araştırma yapılmasını sağlayacak ve Merkezi Fatura Kaydı Sisteminde bu faturaların mükerrer olmadığına kontrolü tamamlanmaksızın kullandırım yapılamayacak şekilde oluşturulması” şeklinde karara bağlanmıştır. Tedarikçi

finansmanında vadeli satıştan doğan alacağın devri hususunda ise yine aynı sayılı Resmî Gazete 'de açıklanmaktadır.

Tedarik Zinciri Finansmanı ekonomik kalkınma ve finans yönetimi için önemli bir faktördür. Özellikle maliyet yönetimi ve iş verimliliği artışı açısından sektörlere can suyu niteliğinde destek sağlayarak piyasanın daralma dönemlerinde rahatlatıcı bir etki oluşturmaktadır. Satıcı ve alıcıların ortak noktada bulunduğu ve üretim için zaman, finans için vade yönetiminde de ciddi etki oluşturmaktadır. Bu dinamik süreçte BDDK'nın takibi ve gözetiminde özellikle bankalar ve dijital çözüm ortaklığı platformları ve şirketlerine büyük görev düşmektedir. Bilgi güvenliği yönetimi, yetkilendirme ve erişim kontrolü, kimlik doğrulama, istihbari araştırma ve çalışmalar, risk merkezi kontrolü ve kredi puanlama firması gibi dış hizmetlerin alımı ve entegrasyonu, işlem bilgilerinin gizliliği konuları yasal zemine oturtulmalı ve yürütme, denetim görevleri kanun ve yönetmeliklerle desteklenmelidir.

İlaveten tedarikçi finansmanı işlemlerinin ciro, aktif büyüklük, müşteri sayısı ve işlem adedi rakamsal veri ve detayına Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), BDDK, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve ilgili diğer kuruluşlarda rastlanılmamıştır. Finansal sistem yapısı içindeki bilanço parametrelerine ulaşamamıştır. Bu durum bile bilgi ve belge paylaşımı, rakamsal verilere ulaşım konularında iyileştirme ve yapısal düzenleme ihtiyacını ortaya koymaktadır. Raporlama ve veri kalitesi detayına ulaşamadığı için finans sistemi içindeki yüzdelik payının tam detayına ulaşamamaktadır⁶.

Türkiye'de 9 özel bankanın altyapısını kullanan özel tedarikçi finansmanı platformu "Figopara" üzerinden de işlem yapılabilir. Platform' da 20'nin üzerinde anlaşmalı finansal kuruluş bulunmakta olup, 2019 yılından itibaren kullanılan platformda bugüne kadar 10,000 müşteride 150.000'den fazla fatura ile toplam 10 milyar TL ödeme yapılmıştır(Figopara, 2023). Yine bu sistem üzerinde TF istatistik detayları yer almamakta olup bir kısmı çek finansmanı, bir kısmı e-fatura finansmanı olarak gerçekleştirilmektedir. Yine fatura finansman platformu olarak 2016 yılında faaliyete geçen Faturalab'da benzer çözümler üretmekte olup, üyeleri arasında finansal kurumlar (iki katılım bankası da dahil) ve tedarikçi firmalar bulunmaktadır.

Katılım bankaları TF ile ilgili çalışmalarını kurumsal düzeyde gerçekleştirdikleri için TKBB nezdinde tüm Katılım bankalarını içerecek bir yapı da bulunmamaktadır. Aslında Türkiye uygulamasında bu anlamda geliştirme ihtiyacı bulunan birçok alan bulunmaktadır. Örneğin Biçer'in (Biçer, 2021) belirttiği üzere Merkezi Fatura Kayıt Sistemi (MFKS)'nde katılım bankalarının faturalı benzer işlemlerle ilgili yapmış oldukları fonlamalar bu sisteme raporlanmamaktadır. Benzer şekilde bankaların faturaya dayalı olan ancak faktoring işlemi

⁶ Konu ile ilgili araştırmalarımız, TF öncü bir katılım bankasının 2022 istatistiklerine göre; 743 müşteri için toplam 5 milyar 123 milyon TL'lik bir hacim gerçekleştiği tespit edilmiştir. Bulut üzerinden bu hizmeti veren bir platform verileri paylaşmayı uygun görmemiş, Finansal Kurumlar Birliği ile yapmış olduğumuz görüşmede ise Faktoring istatistiklerinde henüz ters faktoring için bir kısıtlım veya bu şekilde bir istatistiğin yer almadığı ancak buna ilişkin çalışmalarının olduğu bilgisi alınmıştır.

tanımına girmeyen finansman işlemleri de MFKS sistemine dahil olmamaktadır. Bu durum MFKS uygulamasının etkinliğini azaltmakta, mükerrer fonlamalara sebep olabilecek riskler içermektedir⁷.

2.2 Dünya’da Tedarikçi Finansmanı Uygulamaları

Dünyada tedarikçi finansmanı ile ilgili birçok platform bulunmaktadır. Bu platformlara ilişkin değerlendirmeler farklı perspektiflerle yapılabilmektedir (bnz. Hawser, 2022) ancak bu çalışmanın konusunu aşacağı için genel olarak birkaçından bahsetmek (konvansiyonel ve İslami finans bağlamında) yeterli olacaktır. Örneğin, “Prime Revenue” 2003 yılında kurulan bir platform olup küresel olarak 30,000’den fazla firmanın finansal tedarik zinciri hizmeti aldığı, 100’den fazla ödeme ortağı olan, 30’dan fazla döviz cinsini destekleyen küresel bir oyuncu olarak ortaya çıkmaktadır. Endüstri için ilk olan bu platform yıllık olarak 300 milyar doların üzerinde bir ödemeye aracılık yapmaktadır. Tedarik zinciri finansmanına ek olarak, benzer başka enstrümanlara da aracılık yapmaktadırlar (PrimeRevenue, 2022). Dünya Bankası’nın bir inisiyatifi olarak uygulanan GTSF (The Global Trade Supplier Finance) programı ise 2012 yılında kurulmuş ve 10.7 milyar USD’lik işlem yaparak 28 ülkede 2,500 tedarikçiye ulaşmıştır (IFC, 2023).

PrimeRevenue dışında, Demica, Taulia, Fqx gibi platformlar da bulunmaktadır. Fqx, Web 3.0 olarak da isimlendirilen blokzinciri tabanlı bir gayri merkezi finansman platformu sunmaktadır⁸. Vayana Network daha çok Hindistan’daki KOBİ’lere yönelik SCF imkanı sunarken, Mitsubishi UFJ Finansal Grubu (MUFG) ise banka yerine alıcıların bilançolarının kullanıldığı bir dinamik iskonto imkanı sunan bir platform olarak ortaya çıkmaktadır (Hawser, 2022). Bu sayılan servisler aslında SCF’nin hangi yönde ilerlediği ve konvansiyonel bankacılık dışında çok daha hızlı ve entegre çözümlerin yaygınlaşacağını göstermektedir. Şer’i uygunluğu olan SCF çözümü olarak CapBay Islamic’den bahsedilebilir. Malezya Menkul Kıymetler Komisyonu (Securities Commission of Malaysia) nezdinde kayıtlı bu platform ile teknoloji temelli bir finansman platformu sağlanmaktadır. Aslında bu platform hem konvansiyonel finansman iş akışlarını gerçekleştirebilecek hem de İslami uygunluk gerektirecek işlemleri yapabilecek şekilde düzenlenmiştir. Emtia Murabahası konseptini kullanarak (teverruk aracılığı ile) işlemleri gerçekleştirirken platformu kullanan aracı ve yatırımcılar için vekil görevi gördükleri için vekalet sözleşmeleri de kullanılmaktadır. Platform kullanımı sebebiyle alınan ücretler finansman tutarının yüzde 0.75’i ile yüzde 2.25’i

⁷ Finansal Kurumlar Birliği (FKB) nezdinde kurulan Merkezi Fatura Kayıt Sistemi (MFKS)’ne faktoring, finansman ve finansal kiralama şirketleri üye olup 6361 Sayılı Finansal 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nun 43. maddesine istinaden 2015 yılından itibaren kayıt tutmaktadır.

⁸ Hizmetlerin internete taşınması bankacılığı ve tüm hizmetleri teknoloji ile iç içe getirirken, tüm sürecin baştan sona kadar denetim ve risk yönetiminin de dahil edildiği bir mekanizmaya kavuşması ise başka bir düzeyi oluşturmaktadır. Örneğin tedarik zincirinin finansal hizmetlerinin tamamının blokzinciri üzerinde şeylerin interneti (IoT) verisinin paylaşılması ve edge computing aracılığı ile yürütülmesi ve buna ilişkin çözümler geliştirilmesi de bir sonraki aşama olarak karşımıza çıkmaktadır (Wang ve Wang, 2022).

arasında değişmektedir. İslami olmayan işlemler için de yıllık yüzde 10 ila yüzde 18 arasında bir iskonto oranı uygulamaktadırlar (CapBay, 2022).

Konvansiyonel bankaların “İslami Pencere” uygulamaları ile İslami Finans piyasasına girmesi uzun süredir uygulanan bir piyasa gerçeğidir. Bunun gibi, platform ve teknolojinin getirdiği esnekliklerle yukarıda sayılan konvansiyonel olarak hizmet vermeye başlayan platformlardan İslami SCF’ye geçenlerde bulunmaktadır. CapBay’de aslında bu platformlardan birisidir. Bununla birlikte TFX Islamic (<https://www.tfxislamic.com/>) Malezya, Selangor merkezli bir SCF firması olarak yine SCF çözümleri üretmektedir. Körfez bölgesinde ise Saudi British Bank (SABB)’in bu yönde çalışmaları bulunmaktadır (Thompson, 2021). Yine ülke bazlı çalışmalar her gün artış kaydetmektedir. Örneğin Meezan Bank, Pakistan Wisaaq adında bir TZF platformunu birkaç paydaş ile birlikte 2022 yılında faaliyete geçirmiştir (Meezan Bank, 2022). Aslında orta ve uzun vadeli bir perspektif olarak bu kurumsal, ülkesel veya bölgesel çözümleri aşmak ve İslami TF küresel anlamda da uygulamak için bir ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır. Ahmed vd. (2022) yaptıkları literatür çalışmasında aslında tedarik zinciri finansmanına ilişkin İslami bankaların yaptıkları işlemlerle ilgili genel anlamda ciddi bir görünürlük sorunu yaşandığını ve literatürde de bu anlamda bir açık bulunduğunu teyit etmektedirler.

Sonuç

KOBİ ve ticari sektördeki şirketler için alternatif bir ödeme aracı ve finansman ürünü olan tedarikçi finansmanı ya da dünyada bilinen adıyla SCF, iş verimliliğini artırmak, finansman maliyetlerini düşürmek ve tasarruf sağlamak hususlarında kıymet arz etmektedir. Bankalar ve dijital çözüm platformları ile sektördeki şirketlerin entegrasyonu, enformasyona ait sorunların azaltılması ve iktisadi hudutları gevşetmek açısından da etkisi büyük bir enstrüman olma yolunda hızla ilerlemektedir. Sermaye yatırımı ve etkin kullanımı, finansal sektörün profesyonelliğe ve finansal okuryazarlığa en ihtiyaç duyduğu alanlar olması bağlamında bilanço kabiliyetleri ve yönetimi, rasyo-veri kalitesinin benchmark/gösterge sayılabilmesi açısından sektörün ihtiyaçlarına olumlu katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Müşteri altyapısı ve tabanı düşünüldüğünde SCF uygulanmasında en etkin ve başat aktör olması beklenen kurumların bankalar olması öngörülmektedir. Mevcut pazarlama ve satış kabiliyetleri, müşteriye ulaşma ve yönetme becerileri ile piyasadaki tedarikçi finansmanı taraflarının diğer ikisi olan alıcı ve satıcıları birleştirici olma rolünü reel ekonomiye olan katkıları sebebiyle katılım bankaları üstlenmelidir. Sacayağının en önemli unsuru olan bankalar ve dijital çözüm platform/kuruluşları ölçek ekonomisine sağlayacağı katkı da düşünüldüğünde finansman ihtiyacı, üretim desteği ve tedarik zinciri sürecine en büyük desteği vermektedirler (Demir, 2020).

Ülkemizde tedarikçi finansmanı konusunda teorik ve akademik çalışmaların sayısı oldukça sınırlı olmasına karşın, dünyada özellikle son dönemlerde hızla büyüme gerçekleştirerek geniş uygulama alanları bulmuştur. Tedarikçi finansmanı konusu ve uygulama alanlarının etkili bir biçimde kavranması, KOBİ’ler ve ticari şirketler ile bankalar ve dijital çözüm ortağı platform/kuruluşların bu araştırma kapsamında, tedarikçi finansmanı enstrümanının

faidalarını ve risk ihtimallerini analiz edebilmek için analitik bir model ortaya koyma ilkesi taşımaktadır. Bu model, tedarik zinciri finansmanının hem operasyonel hem de finansal etkilerini açıklamaktadır. Birim sermaye maliyeti, finansal maliyet ve vade-ödeme süresi dezavantajlarını ortadan kaldırarak güvence-garantör sistemi çerçevesinde çözüm önerisi sunmak için yardımcı bir kaynak olma niteliği hedeflemektedir. KOBİ’lerin katlandığı stok miktar ve maliyetleri göz önüne alındığında ise operasyonel faidaları önem arz etmektedir. Stok çevrim hızı, rafta kalma süresi ve alış-satış vadelerinin de bu enstrüman ile bilançoda katma değer oluşturarak finans parametrelerine destekleyici bir unsur olabilmesi beklenmektedir.

Son yıllarda ülkemizin ihracat odaklı ekonomi modeli ve ihracattan alınan pay göz önüne alındığında SCF ürünü ile ilgili bilgi birikiminin pazara yansıtılamadığı görülmektedir. Dünyada yaygın bilinen ismiyle “Supplier Chain Finance” veya “Reverse Factoring” enstrümanlarının bir an önce sisteme entegre edilmesi, yaygınlığının artırılması, yasal altyapısının daha da belirgin hale getirilmesi, bilişim altyapısının oluşturulması, veri güvenliği ve kalitesinin etkin hale getirilmesi ve dijital çözüm sürecine dahil edilmesi ihracat pazar payı ve ölçek ekonomimize katkısı açısından da önem arz etmektedir. Kredi riski oluşması ve alacağın tahsil edilememesi durumlarında ise devlet destekli ticari alacak sigorta ürünü ile desteklenmesi ve gerekirse Kredi Garanti Fonu (KGF) ürünü ile risk priminin düşürülerek kaynak açığının kapatılması noktasında destekleyici düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir.

Tüm KOBİ’ler için gerekli olmakla birlikte, stratejik sayılabilecek ve milli anlamda kredibilitesi yüksek sektörler olan savunma sanayi, otomotiv, yazılım ve haberleşme vb. sektörler için kaynağa ulaşma sorununun giderilmesi, teminat sıkıntısı ve düşük maliyetli finansmana ulaşma problemlerini ortadan kaldırma noktasında başta kamu banka ve finans kuruluşları olmak üzere katılım bankalarına da önemli sorumluluklar düşmektedir.

Tüm bu mülahazalar doğrultusunda TKBB bünyesinde geliştirilecek bir yazılım ile platform oluşturularak tedarikçi finansmanı enstrümanı firmalar tarafından daha ulaşılabilir hale getirilebilir. Bugün faaliyet gösteren kamu ve özel Katılım bankaları müşteri portföylerinin tabanına bu hizmeti sunabilirler. Vadeli satış yapan KOBİ tüzel kişiliği e-arşiv faturasını sisteme yükleyerek mevcut limitleri çerçevesinde tedarikçi finansmanı talebinde bulunabilmeli ve bu talebine sistemsel geliştirmeler ile 2-3 saat içinde cevap verilebilir hale getirilebilir. Aynı şekilde, müşterilerin mobil veya internet şubelerine tedarikçi finansmanı limiti ve dijital finansman talebi entegre edilerek onaylama süreçleri hızlandırılarak süreç sonuçlandırılabilir.

Dijital çağın etkisinde kalan ve giderek önemi artan hızlı netice alma ihtiyacı TF enstrümanının daha yaygın kullanılabilmesine ve pazar payının artmasına neden olabilir. Faktoring talebine gerek kalmadan, özellikle başka muhatapların devreye girmesine engel olacak şekilde sadece banka muhatabı, satıcı kredibilitesi ve finansal performansı ile süreç olumlu neticelendirilebilmektedir. Memzuç kayıtlarında da faktoring riski gibi olumsuz kayıt olarak

görünmeden işletme kredisi riskini taşıması da şirketlerin kredibilitesi, finansal derecelendirme ve sürdürülebilir finansal kabiliyeti açısından önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Acar, O. ve Alabacak, M. (2022). Geleneksel Finansmana Alternatif Bir Ürün Önerisi: Katılım Bankacılığı Tedarikçi Finansmanı. E. Mollaahmetoğlu ve B. B. Akartepe (Ed.), *Faizsiz Finans: Alternatif Finansman Yöntemleri* içinde (ss. 73–90). İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Ahmed, Z., Ismail, M. A., Osman, L. H. ve Senik, Z. C. (2022). Islamic Finance Involvement in Supply Chain of Financed Assets A Library Research and Systematic Literature Review. *Turkish Journal of Islamic Economics (TUIJISE)*, 9(2). doi:10.26414/A2411
- Al-Zaqeba, M. A. A., Jarah, B. A. F., Al-Bazaiah, S. A. I., Malahim, S. S., Hamour, A. M. A., Alshehadeh, A. R., ... Al-Khawaja, H. A. (2022). The effect of reverse factoring financial changes on supply chain. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(4), 1331–1338. doi:10.5267/j.uscm.2022.7.006
- Apaydın, B. (2019). Türkiye’de KOBİ’ler ve Faktoring. G. Gürsoy ve M. Ş. Ensari (Ed.), *Compare Customer Relationship Management in Hospitality Sector Between Iran and Turkey* içinde . İstanbul: İstanbul Okan Üniversitesi. <https://okan.edu.tr/irditechman/> adresinden erişildi.
- Balay, R. (2004). Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 37(2), 61–82. doi:10.1501/Egifak_0000000097
- BDDK. Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik (2020). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/03/20200315-10.htm> adresinden erişildi.
- Besley, S. ve Brigham F., E. (2008). Essentials of Managerial Finance. *Thomson Higher Education* içinde . South-Western College Pub.
- Biçer, M. O. (2021). *Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ve Alt Düzenlemeleri Yorumu (Bankaların Faktoring İşlemleri ile Faktoring Şirketleri Açısından)*. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- CapBay. (2022). Shariah Compliant Supply Chain Financing Solution | CapBay Islamic. 19 Eylül 2022 tarihinde <https://capbay.com/islamic/#1623657944199-6cb6c379-be2a> adresinden erişildi.
- Demir, A. N. (2020). *Katılım Bankalarında KOBİ Müşterilerine Sunulan Ürünler ve Bu Ürünlerin Kullanımı Neticesinde Ülke Ekonomisine Sağlanan Katkılar*. <https://openaccess.izu.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12436/2431> adresinden erişildi.
- Eke, S. ve Çetiner, M. (2020). İhracatta Tedarikçi Kredi Riskinin Garanti Altına Alınmasında Faktöring, İhracat Artışına ve Ekonomik Büyümeye Desteği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 181–200. doi:10.29106/fesa.730637
- Emir, M. ve Eyüboğlu, K. (2010). Global Finansal Krizin Türkiye’deki Kobiler Üzerindeki Etkileri. *The Impacts of Global Financial Crisis On The Small and Medium Sized Enterprises in Turkey.*, (46), 31–43. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=48972436&site=ehost-live> adresinden erişildi.
- Erol, M. ve Atmaca, M. (2016). Investigation Of SMEs Preventative Measures Against Financial Failures Under Economic Crisis Environment : A Research Study. *The Journal of Accounting and Finance*, (71), 165–178.
- Eryüzlü, H. ve Hopoğlu, S. (2020). Devlet Politikalarının Şirket Açılış ve Kapanışı Üzerindeki

- Etkileri: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Analiz, 2010-2018. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 297–303. doi:10.18506/anemon.524011
- Figopara. (2023). Figopara. 21 Mayıs 2023 tarihinde <https://figopara.com/> adresinden erişildi.
- Gelsomino, L. M., Mangiaracina, R., Perego, A. ve Tumino, A. (2016). Supply chain finance: a literature review. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46(4), 348–367. doi:10.1108/IJPDLM-08-2014-0173
- Gundogdu, A. S. (2016). Exploring novel Islamic finance methods in support of OIC exports. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 7(2), 78–92. doi:10.1108/JIABR-04-2014-0015
- Gürsoy, H. ve Artantaş, E. (2021). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Küresel Krizlerden Etkilenme Durumuna Uluslararası Bakış. *Pearson Journal of Social Sciences and Humanities*, 6(16), 428–437. doi:10.46872/pj.447
- Hawser, A. (2022). World's Best Supply Chain Finance Providers 2022 | Global Finance Magazine. *Global Finance*. 18 Eylül 2022 tarihinde <https://www.gfmag.com/magazine/february-2022/worlds-best-supply-chain-finance-providers-2022> adresinden erişildi.
- IFC. (2023). Global Trade Supplier Finance. 21 Mayıs 2023 tarihinde https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/financial+institutions/priorities/global+trade/gtsf2 adresinden erişildi.
- Kavcıoğlu, Ş. (2014). Kriz Dönemleri Sonrasında Türk Bankacılık Sektöründe Kredi Analizi (2002-2011 Dönemi). *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*. Marmara Üniversitesi.
- Kavcıoğlu, Ş. (2018). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 87–109. doi:10.14784/marufacd.460664
- Kouvelis, P. ve Xu, F. (2021). A Supply Chain Theory of Factoring and Reverse Factoring. *Management Science*, 67(10), 6071–6088. doi:10.1287/mnsc.2020.3788
- Kurtuluş, A. B. (2021). Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı Faaliyetleri. *Katılım Finans*, 47. https://tkbb.org.tr/Documents/Tkbbbyayinlari/Katilim_Finans_27.Sayi.pdf adresinden erişildi.
- Kuveyt Türk. (2019). Katılım bankacılığında bir ilk: Tedarikçi Finansmanı. <https://www.kuveytturk.com.tr/hakimizda/kuveyt-turk-hakkinda/bizden-haberler/katilim-bankaciliginda-bir-ilk-tedarikci-finansmani> adresinden erişildi.
- Meezan Bank. (2022). Meezan Bank introduces Wisaaq – Pakistan’s First Digital Supply Chain Financing Platform, in Collaboration with Coca-Cola Beverages Pakistan Limited (CCI Pakistan), Powered by Haball | Meezan Bank. *Meezan Bank*. 21 Mayıs 2023 tarihinde <https://www.meezanbank.com/meezan-bank-introduces-wisaaq/> adresinden erişildi.
- PrimeRevenue. (2022). Accelerating Global Commerce by Streamlining B2B Payments. 18 Eylül 2022 tarihinde <https://primerevenue.com/about-us/> adresinden erişildi.
- Resmi Gazete. Faktoring İşlemlerinde Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik (2015). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/20150204-9.htm>. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/20150204-9.htm> adresinden erişildi.
- Schofer, J. ve Fowler, J. (2017). *Unlocking off-balance sheet benefits for buyers and suppliers/ Understanding Supply Chain Finance*. <https://www.pwc.com.au/publications/pdf/supply-chain-finance-jul17.pdf> adresinden erişildi.

- Seyidoğlu, H. (2003). Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2(4), 141–156. doi:10.31671/dogus.2019.314
- Sun, X. (2022). *Supply Chain Finance*. Singapore: Springer Nature Singapore. doi:10.1007/978-981-19-3513-8
- Tanrısever, F. (2017). Tedarik Zinciri Finansmanını Kobi’ler Üzerindeki Operasyonel ve Finansal Etkileri. *Verimlilik Dergisi*, (3), 73–88.
- Templar, S., Findlay, C. ve Hofmann, E. (2016). Financing the End-to-end Supply Chain. *A Reference Guide to Supply Chain Finance*.
- Thompson, F. (2021). SABB rolls out new sharia-compliant SCF product | Global Trade Review (GTR). *GTR Global Trade Review*. 19 Eylül 2022 tarihinde <https://www.gtreview.com/news/mena/sabb-rolls-out-new-sharia-compliant-scf-product/> adresinden erişildi.
- TÜİK. (2022). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2021. 31 Ocak 2023 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2021-45685> adresinden erişildi.
- Uyanık, R. Y. (2015). Dünyada ve Türkiye’de Faktoring Tanımı. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 23–40. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/84469> adresinden erişildi.
- Wang, L. ve Wang, Y. (2022). Supply chain financial service management system based on block chain IoT data sharing and edge computing. *Alexandria Engineering Journal*, 61(1), 147–158. doi:10.1016/j.aej.2021.04.079
- Weele, A. J. Van. (2018). *Purchasing and Supply Chain Management*. Cengage Learning. London: Cengage.
- Xu, X., Chen, X., Jia, F., Brown, S., Gong, Y. ve Xu, Y. (2018). Supply chain finance: A systematic literature review and bibliometric analysis. *International Journal of Production Economics*, 204, 160–173. doi:10.1016/j.ijpe.2018.08.003
- Yay, G. G. (2009). Küreselleşme ve Para Politikası. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*. Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebd/issue/4853/66764> adresinden erişildi.