

Para

FIRSATLAR ÜLKESİ

**ARNAVUTLUK'TA YATIRIM
YAPANLARA VERGİ MUAFİYETİ,
ARAZİ TAHSİSİ, DÜŞÜK ÜCRETLİ
İŞGÜCÜ VE DEVLET GÜVENCESİ**

3 EYLÜL 1995 SAYI 53 50.000 TL (KDV DAHİL)

Toprak Leasing'ten sermaye artırımı

Toprak Leasing ödenmiş sermayesini 15 milyar liradan 100 milyar liraya yükseltme kararı aldı. Yapılan açıklamada sermayenin tamamının ortaklar tarafından nakten ödeneceği belirtildi. Şirketin Genel Müdür ve Murahhas üyesi Zafer Ataman, faaliyetlere 1994 yılı Aralık ayında başladıklarını, geçen süre içinde yaklaşık 300 milyarlık işlem hacmi gerçekleştirdiklerini açıkladı.

Öte yandan kuruluş çalışmalarını yürüten Toprak Sigorta ön kuruluş iznini aldı.

Kredi talep ederken yanınızda neler bulunmalı?

- Firmanın imza sirküleri
- Ticaret Odası sicil kaydı
- Ticari sicil gazetesi
- İhracat ve ithalat belgesi
- Son üç yıllık bilanço
- Mizan dökümü
- Bilançonun kar/zarar tablosu
- Firmayla ilgili açıklayıcı belgeler
- Tapu fotokopisi
- Son hazirun cetveli

ço büyüklüğü, mali yapısı, işlem hacmi, yabancı kaynak kompozisyonu, bankanın firma için yaptığı bilanço analizleri ve firmanın bulunduğu sektörün konumu... Çok büyük kredi taleplerinde firmanın banka vereceği teminat büyük önem taşıyor. Bankalar öncelikle ipotek tercih ediyor. Kefalet, hisse senedi rehini, banka garantisi (teminat mektubu), bankaların istediği diğer garanti unsurları.

Ticari krediler genellikle 1, 3, 6 veya 12 aylık olabiliyor. 12 ayın üzerinde kredi almak isteyenlerin Sınai Yatırım Kalkınma Bankası veya

Eximbank'a başvurmaları gerekiyor. Bankalar kendileri kredi vermelerinin yanı sıra, dış kay-

naklı kredi kullanırlamak için aracılık da yapabiliyorlar.



ORTA VADELİ FİNANSMAN: LEASING

1993'te altın yılını yaşayan leasing kriz sonrasında yine eski parlak günlerine geri dönüyor. Orta vadeli finansman için en iyi yöntem kabul edilen leasing, Türkiye'de henüz hakettiği konumda değil. Leasingde mal kendi teminatını teşkil ediyor; yanı sıra kanunen mal, firmanın üzerinde görünüyor. Bu, müşterinin kredibilitesinin artması demek. Leasingde

sırasında döner sermaye gereksinimi için de genel kredi limitinin yüzde 30'u oranında işletme kredisi veriliyor. Limit 200 milyon; 2 yıl vade (1 yıl anapara ödemesiz), yüzde 40 faiz.

■ Destek Kredisi: ESKK'ne ortak olanların kısa süreli finansman gereksinimlerini karşılamak üzere; limit 50 milyon; vade 1 yıl; aylık yüzde 6 faiz.

SANAYİ KREDİLERİ

■ Küçük Ölçekli Sanayi Kredisi: 100 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı arsa ve bina hariç, 3 milyar 750 milyon liraya kadar olan işletmelere, makina tesis, demirbaş alımı için veriliyor. 3 milyar 750 milyon limit; 3-6 yıl vadeli tesis kredisi için 2 yıl ödemesiz; 2-6 yıl vadeli işletme kredisi için 2 yıl ödemesiz; yüzde 150 faiz.

■ Orta Ölçekli Sanayi Kredisi: En çok 250 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 20 milyara kadar olan işletmelere, makina, tesis, demirbaş alımı için veriliyor. 20 milyar limit, 3-8 yıl (2 yıl ödemesiz, tesis kredisi): 3-6 yıl (2 yıl ödemesiz işletme kredisi), yüzde 205 faiz.

■ Büyük Ölçekli Sanayi Kredisi: 250'den fazla işçi çalıştıran, toplam sabit yatırım tutarı 20 milyardan fazla olan işletmelere, makina, tesis, demirbaş alımı için, 3-8 yıl (tesis kredisi), 3-6 yıl (işletme kredisi) vadeli; yüzde 210 artı yüzde 4 faiz.

■ Turizm Kredisi: Turistik belge sahi-

bi, otel, motel, pansiyon, restoran, kafeterya, yat veya kamping işletenler için teçhizat ve tefriş malzemeleri için tesis, onarım - bakım, yiyecek - içecek giderleri için veriliyor. Hangi tür işletme tanımına giriyorsa ona uygun koşullarda veriliyor.

■ Taşıyıcı Kredisi: Esnaf ve sanatkarlar, ticaret odalarına kayıtlı şahıs firmaları ile adi ortaklık ve şirketlere, kamyon, kamyonet, minibüs, midibüs, taksi, otobüs, tanker alımı için, işletme türüne göre limitli verilen kredi. Faiz artı yüzde 4 ile 2-4 yıl vadeyle verilen kredi.

■ Serbest Meslek Kredisi: Mesleki bilgi ve kişisel emeğini kullananlara kendi hesabına çalışacak tüm gerçek ve tüzel kişilere, makina, tesis, demirbaş alımı ve işletme giderlerinin finansmanı için, işletme türüne göre limitli, 2-6 yıl vadeyle verilen krediler.

■ Aile Kredisi: Evinin bir bölümünde el emeğine dayalı üretim yapacak ev kadınlarına, makina-tesis, hammadde ve yardımcı malzeme alımı için, 5 milyon limit, 2 yıl vade, yüzde 45 artı yüzde 4 faizle verilen kredi.

■ Eximbank KOBİ İhracat Kredisi: En çok 150 işçi çalıştıran, kayıtlı olduğu odaca tasdikli, "Sanayi Sicil Belgesi" veya "Kapasite Raporu"na sahip imalatçı ve imalatçı-ihracatçı işletmelere verilir. 20 milyar limit, azami 3 ay vadeli, yüzde 66 faizli kredi.

■ Genç Girişimci Kredisi: 35 yaşını aş-

mamış, ilk kez işyeri açmak isteyen, yapacağı işle ilgili sertifikası bulunan gençlere makina, tesis, hammadde ve yardımcı malzeme alımı ile işletme giderleri için verilen 200 milyon limit, 2 yıl vadeli, yüzde 40 faizli kredi.

■ Ev Kadını Kredisi: Evinin bir bölümünde mal veya hizmet üretiminde bulunan ev kadınlarına, makina-tesis, hammadde ve yardımcı malzeme alımı ile işletme giderlerinin finansmanı için kullanılıyor. 100 milyon limit, 2 yıl vadeli (1 yıl anapara ödemesiz), yüzde 40 faiz.

■ Özürlü Girişimci Kredisi: Bedensel özürlü olup da ilk kez işyeri açmak isteyenlere, makina-tesis, hammadde ve yardımcı malzeme alımı ile işletme giderleri için kullanılan kredi, 200 milyon limitli, 2 yıl vadeli yüzde 40 faizle veriliyor.

■ Askerden Geç Terhis Edilenlere Kredisi: Silah altında bulunan, terhisleri ertelenmiş er ve erbaşlardan ilk kez işyeri açmak isteyen, elinde yapacağı işle ilgili sertifikası bulunan, 35 yaşını aşmamış olanlara, gerekli malzemelerin alımı için kullanılan kredi, 200 milyon limit, 2 yıl vadeli (1 yıl anapara ödemesiz), yüzde 40 faiz.

■ Malul Gazilerimize Destek Kredisi: Güneydoğu'da vatani görevini yaparken sakat kalan Silahlı Kuvvetler mensuplarından kendi işyerini açacak olanlara, gerekli malzeme alımı için verilen kredi. 200 milyon limit, 2 yıl (1 yıl anapara ödemesiz),

vadeler genellikle 48 aya kadar çıkıyor. En çok talep 12 - 18 ay arasında. Genellikle ödemelerin TL bazında olmamasına özen gösteriliyor. Talep dolar bazında ödelemlerde dolar bazında ödemelerde faiz oranları da yüzde 10-15 arasında değişiklik gösteriyor. Leasingde de yapılan yatırıma göre verilecek kredi değişiyor. Belli bir sınırlama getirilmiyor. Leasing şirketi için önemli olan işin niteliği. Örneğin uçak için yapılacak bir leasing sözleşmesi 1.5 - 2 milyon dolarla bağlanıyor; gemi için yapılacak leasing sözleşmesinde rakam daha yükseliyor. Leasing KDV avantajı ve diğer avantajları gözönüne alındığında, en güçlü rakibi sadece tüketici kredisi. Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, şu

anda leasing sektörünün en ciddi sorununun kanun olduğunu, kanun değişikliği olduğu zaman leasing yönteminin etkinlik alanını daha da genişleteceğini söylüyor. Ataman'a göre, bu halde, orta vadede leasing bir

kredilendirme yöntemi olarak rakipsiz kalacak.

KISA VADE İÇİN FACTORING
Türkiye için oldukça yeni sayılabilecek bir finansman olanağı da factoring. Factoring genel

Factoring şirketleri ne gibi özellikler arar?

- Şirketin sağlam bir finansal yapısının olmasına dikkat ediliyor. Borç riski factoring şirketi için önem taşıyan bir ayrıntı.
- Firmanın geçmiş dönemlerdeki ihracat performansı, üzerinde durulan önemli bir konu.
- Firmanın sattığı ürünün factoringe uygun olup olmadığı önem taşıyor.

Factoringe gitmeden önce nelere dikkat etmeli?

- Çalışılacak şirket dikkatle seçilmeli.
- Şirketin factoring yapmak için mi yoksa başka bir amaçla mı bu işi yapıp yapmadığına dikkat edilmeli.
- Şirketin servis ve hizmet anlayışına dikkat edilmeli.
- Piyasalardaki maliyetlere dikkat edilmeli. Piyasayla

fazla fark olmaması gerekiyor.

- Şirketin vereceği teminatlar gözönünde tutulması gereken çok önemli bir ayrıntı.
- Teminat Interbank'ın paralelinde, ona çok yakın gider. (Şu anda piyasada fiyatlar 67.5-85 arasında değişiyor)

yüzde 40 faiz.

■ Şehit Dul ve Yetimleri Kredisi: Güvenlik güçlerinden törenle mücadele eden şehit olanların dul kalan eşleri ile çocuklarından 35 yaşını aşmamış, ilk kez işyeri açmak isteyen, elinde yapacağı işle ilgili geçerli sertifika bulunanlara, gerekli malzeme alımı için verilen kredi. 200 milyon limit, 2 yıl vadeli (1 yıl anapara ödemesiz), yüzde 40 faiz.

■ Mesleki Okul Mezunlarını Çalıştıranlara Kredi: Mesleki okul eğitimi görmüş kişileri kendi konularında, ek istihdam olanağı yaratarak çalıştıracak sanayi üretimine yönelik küçük işletmelere, makina-tesis alımı için, 100 milyon limit, 2 yıl vadeli (1 yıl anapara ödemesiz), yüzde 40 faizle verilen kredi.

■ Özürlü Çalıştırma Kredisi: Ek istihdam yaratarak özürlü kişileri çalıştıracak küçük sanayi işletmelerine makina-tesis alımı için verilen, 100 milyon limitli 2 yıl vadeli, yüzde 40 faizli kredi.

DIŞ TİCARET KREDİLERİ

■ Döviz Kredisi: İhracat belgesi almış firmalar, ihracat sayılan satış ve teslim yapanlar ve döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunanlara firma deneyimine ve ihracat beğlentilerine göre belirlenen limitle, azami 1 yıl vadeli, faizi yurtdışı kaynaklı kredilerde libor artı spread, banka kaynaklı kredilerde ise döviz cinsine ve vadesine gö-

re farklı faiz artı serbest belirlenen komisyon oranında verilen kredi.

■ Prefinansman Kredisi: İhracat belgesi almış firmalar ile ihracat sayılan faaliyetlerde bulunanlar ve döviz kazandıranlara limitsiz, 1 yıl vadeli, ilk üç aylık devre için yüzde 3, daha sonrası için yüzde 1 komisyonla verilen kredi.

■ İhracat Kredisi: Daha önce ihracat yapmış firmalara ihracatın finansmanı için sevk öncesi ve sonrası TL cinsinden, senet karşılığı avans şeklinde kullanılan kredi. Kredinin limiti FOB ihracat taahhüdünün kredinin talep tarihindeki bankanın döviz alış kuru ile çarpımı kadar. Vade ihracat öncesi 12 ay, istisnai durumlarda 18-24 ay, vesaik mukabil 180 gün. Faiz yüzde 200 artı yüzde 4.

■ İthalat Kredisi: İthalatçı belgesine sahip gerçek ve tüzel kişilere, ithal edilecek malların bedellerini karşılamak için verilen kredi. Limitsiz, serbest belirlenen vade. Yüzde 220 faiz artı komisyon.

BİREYSEL KREDİLER

■ Tüketici Kredisi: Seçmiş olduğu tak-sidi rahatlıkla ödeyebilecek ücretliler, serbest meslek mensupları ile emeklilere, eşya alımı çocuklarının eğitim harcamaları, sünnet, düğün masrafları ile sağlık seyahat giderleri gibi kişisel gereksinimlerin karşılanması için veriliyor. 1, 3, 6, 9, 12 ay vadeli, 50 milyon limitli, yüzde 8.5 (6 aya

kadar), yüzde 9.5 (12 aya kadar) faiz.

■ Konut Yardım Kredisi: Yeni alınan ya da satın almak üzere satıcılarla anlaş-tıkları konutların iyileştirilmesine yönelik masraflar için, 300 milyon limitle, 1, 3, 6, 9, 12, 18 veya 24 ay vadeli, yüzde 8.5 (6 aya kadar), yüzde 9.5 (12 aya kadar), yüzde 10.5 (18 aya kadar), yüzde 11.5 (24 aya kadar) faizle verilen kredi.

■ Araç Kredisi: Gerçek kişilere binek otomobil için, yerli araçlarda fatura bedelinin yüzde 80'i, yabancı araç alımlarında yüzde 70'i, 3 yaşındaki araçların alımında kasko sigorta bedelinin yüzde 70'i oranında 1, 3, 6, 9, 12, 18 veya 24 ay vadeli; yüzde 10.5 (6 aya kadar) yüzde 9.5 (12 aya kadar), yüzde 11.5 (24 aya kadar) faizle veriliyor.

■ Şoför Araç Edindirme Kredisi: Üzerinde kayıtlı herhangi bir taşıtı olmayan ve kredisi başvurusu sırasında sürücü belgesi ile ticari plakaya sahip tüm gerçek kişilere, yeni ticari taksi veya minibüs alımı için verilen kredi. Limit değeri fatura bedelinin tamamı olarak saptanmış. 6, 12, 18, 24 aylık vadeli krediye uygulanacak faiz yüzde 84.

■ Özürlü İhtiyaç Kredisi: Düzenli aylık gelire sahip, tam teşekküllü bir hastaneden aldığı raporla özürlü ve krediye konu olan araç ve gerece gereksinim duyduğunu kanıtlayan kişilere, bir sosyal güvenlik kurumuna üye olanlara fatura bedelinin kurumca karşılanmayan kısmı kadar,

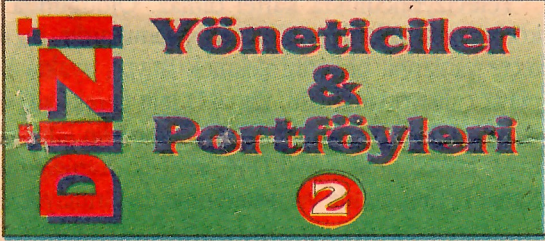
BAROMET

9 - 15 Ekim 1995 Sayı: 345

TÜRKİYE'YE YÖN VERENLERİN GAZETESİ

ile bazı

en
çoc
K
Tiya
dizi
per



Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, değerlendirilecek tassarrufu olduğunda, bir portföy oluşturmaya çalışıyor; İMKB'ye oldukça sıcak bakıyor. Hazine bonusu ve döviz de bir değerlendirme aracı olarak görüyor

Zafer Ataman, "kamikaze" olmadan riski tercih ediyor

OLCAY BÜYÜKTAŞ ÇELİK

1962 doğumlu... 1985'de Erol Aksoy'un bankacılığa ikna etmesiyle finans sektörüne giriyor. İktisat Bankası'nda yöneticilik yapıyor. '90'da Türkiye'nin ilk faktöring şirketlerinden Aktif Finans Factoring'i kuruyor. '94 Ekim'inden başlayarak, Toprak Holding'te çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunuyor. Toprakbank İcra Komitesi üyesi Zafer Ataman, halen Toprak Factoring'in Genel Müdürü.

Türkiye gibi enflasyonist ortam ve ekonomik belirsizliklerin fazla olduğu ülkelerde, insanların nasıl büyük paraları gözden çıkararak gayrimenkule yatırım yaptıklarını anlamıyor Ataman. İnsanın, önce kendisini yatırım yapması gerektiğini düşünüyor. Mezuniyetten sonra, yaklaşık yedi yıl "kendisine



Ataman: "İnsan önce kendisine yatırım yapmalı"

yatırım" yaptığını, kendini geliştirdiğini söyleyen Ataman, "33-35'inden sonra karşılığını alırsınız" diyor.

Değerlendirilecek tassarrufu olduğunda, portföy oluşturmaya çalışıyor; İMKB'ye oldukça sıcak bakıyor. Hazine bonusu ve döviz de bir değerlendirme aracı olarak görüyor. Hiçbir zaman macerape-

rest tek bir araca yönelmediğini belirten Ataman, portföyün ağırlığını hisse senedi oluşturduğunda bile en az dört-beş kağıda yatırım yaptığını söylüyor. Yatırım politikasının, şirketin yatırım politikaları ile paralellik taşıdığını söyleyen Ataman "Atıl fon kalmaması lazım" diyor.

"Evim bile kira"

Gayrimenkule yatırım yapıyor. En önemli nedeni; belirsizliğin fazla olması. Uzun vadeli yatırım aracı olan gayrimenkul karlı görünmüyor Ataman'a. Oturduğu evin bile kira olduğunu söyleyen Ataman, yatırımlarını döviz, hazine bonusu ve hisse senedi üçgeninde değerlendiriyor. Hazine bonusunu kısa vadeli tercih ediyor ve "Dengeli bir tablo oluşturmaya çalışıyorum" diyor.

Zafer Ataman, yatırım ya-

parken, belirsizlik ortamında günlük bakmak, ama günlük değişiklikler zarara yol açacağından, aylık kararlar vermek gerektiğini düşünüyor.

"Uluslararası stratejiye, yurtdışında paritenin ne olduğuna, Amerika'da işsizlik oranının ne olduğuna ve Japonlar'ın hangi krediler üstünde durduğuna bakmak lazım" diyen Ataman, uluslararası trende önem verdiğini ve bir tek dövizle bağlanmadığını da vurguluyor.

Gerektiğinde risk alıyor Ataman, ama körü körüne değil... Dengeli bir portföy oluşturduğunda bile koşullara bakarak riske giriyor kamikaze olmadan. Rasyonel bir risk almaktan söz ediyor Ataman, hatta "almak gerektiğini" söylüyor. Ataman'a göre yapılması gereken, "Birtakım matematik cinstenlikle maksimum getiriyi elde etmeye çalışmak".

E K O N O M İ

Aylık Ekonomi - Politika - Magazin Dergisi

Sayı:11-12 EKİM 1995 Yıl: 11

Zafer ATAMAN

Zafer Ataman Kimdir?

Ben 1966 doğumluyum. 1985 yılında O.D.T.Ü 'den mezun olduktan sonra, 5,5 sene İktisat Bankası'nda çalıştım. Yurtdışında çeşitli görevlerde bulundum. Emek Sigorta'nın kuruluş faaliyetlerini sürdürdüm. 1990 senesinde Emek Sigorta'dan ayrıldım. 1993 yılına kadar Aktif Factoring'in kuruluş faaliyetlerinde bulundum.Bank Express'in ortaklığı kurulduktan sonra kriz dönemine girdik. Bankanın satışıyla beraber bankadan ayrıldım ve Toprak grubuna geçtim. Burada Toprak leasing ve Toprak factoring'in yönetiminden sorumlu kişi olarak görev yapıyorum.

Zafer Ataman:

"Finans Sektörü Çok Hassasiyet Gösterir"

- Toprak Leasing olarak kuruluşunuzdan bugüne ne gibi gelişmeler yaşadınız?

- Ben buraya geldiğimde Leasing and Factoring şirketleri kurulmuş fakat henüz faaliyete geçmemişti. Gelir gelmez alt yapı organizasyonlarına girdik. Her iki şirketi de harekete geçirdik. Aşağı yukarı şubat ayından beri de ciddi bir faaliyet içerisindeyiz. Leasing şirketinin sermayesi 15 milyar. Şu anda ki ciro 300 milyar civarında. Son yapılan toplantıda sermayemizi 100 milyon liraya çıkarmaya karar verdik. Şirket o zaman daha güçlü hale gelecek, dolayısıyla daha büyük bir pazar payına sahip olabilecektir. Factoring şirketinin sermayesi 10 milyar iken onu da 75 milyara çıkardık. Bunun da 900 milyarlık bir cirosu var. Sene sonu hedefimiz 2,5 trilyondur.

- Leasing konusunu kısaca açabilir miyiz?

- Leasing dünya ile Türkiye'den çok daha önceden tanışmış bir finansman tekniğidir. Türkiye ile tanışması 1987'lere dayanıyor. O günden bugüne belirli yanlışlar yapılmış, ciddi gelişmeler yapılmamış fakat birtakım ilerlemeler olmuştur.

- Gelecekle ilgili planlarınız.....

- Biz Toprak grubu olarak hep daha ileriye koşmayı hedefliyoruz. Şirketlerin önemli olan esas amaçları kâr ma-

ximizasyonudur. Ama bunun yanında şirketler buldukları yerler açısından da değerlendirilirken Biz mümkün olduğunca aktifimizi büyümeye çalışıyoruz. Bu da şu demekki sektörde dahayukarılara hedefliyoruz. Bizim önümüzdeki üç sene içindeki hedefimiz öncelikle ilk 5'e, daha sonra ilk 3'e ve 1. sıraya yükselebilmek. Bu arada sektöre yenilik olarak ne getirilebilir ürün olarak, çeşit olarak bunun çalışmalarını yapmaktayız.

- Bizim için amaç müşterinin tatminini recai durum dereceye çıkar-maktır.

- Türk ekonomisinin bugünü hakkındaki düşünceleriniz... Ben 11 sene-den beri iş hayatı içindeyim. Bu zaman içinde 3 kez kriz yaşadım. 88 krizi meşhur % 40 ithalat komisyonu dönemi çok hızlı geçitirilir. 91 körfez krizi... Elimizden gelen birşey yoktu. Coğrafi durumumuz nedeniyle mağ-dur olduk. Ve 94 krizi ... Bu kriz bir anlık değil. Bir birikimin sonucudur.

Bence Türkiye'nin en büyük sorunu kapasitenin olması fakat; değerlendirilememesidir. Bu kapasite değerlendirilirse Türkiye çok güzel günlere ulaşacaktır. Türkiye Ekonomisi çok hassas bir dengeye sahiptir. Bu hassasiyeti bilmek lazım. Türkiye bir daha 94 krizi gibi bir krizi kaldıracak durumda değildir. Bir kriz daha çok büyük boyutlarda yaralar açar. An-

cak ben böyle bir krizi bir daha yaşayacağımı sanmıyorum. Ciddi, makul ölçülerde alınacak kararlarla sistem biraz daha rahatlığa kavuşturulmalıdır. Bu durumun düzelmesi 1,5-2 se-neyi alır diye düşünüyorum.

- Borsa ve döviz kurlarının baskı altında tutulduğuna inanmıyor musunuz?

Baskı altında olduğuna inanmıyorum. Dolar ciddi bir prim yaptı. Baskı altında olsaydı bu olmazdı.Ancak borsamız çok hassas. Dünyada birşey olsa borsamız hemen oynuyor. Nedeni de çok az kağıt oluşu. Borsanın hassasiyeti ekonomininkinden farklıdır.Borsanın başındaki kişi vefat etse herşey allak bullak olur.

- Eklemek istedikleriniz.....

- Finans sektörü çok hassas bir sektördür. O yüzden kriz sonrasında yaşanan bir ülkede felaket tellallığı yapılmamalıdır. Ekonomi istikrarını yakalamaya doğru giderken düzenin oturmasını biraz daha beklemek lazımdır. Biraz daha ekonominin koruma altında gitmesine ihtiyaç vardır. Ancak korumacılıktan kastım kurlara müdahale değil. Çünkü; bunu yaparsak bir krizle daha karşı karşıya gelebiliriz. Türkiye'nin en önemli ihtiyacı ihracaata ağırlık vererek, kontrollü bir kullanmayı devam ettirmektir.

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman:

"Canlanmayı 1996 yılında bekliyoruz"

Merkez Bankası'nın ekonomiyi soğutma gerekçesiyle aldığı kararların önümüzdeki 6 aylık dönemde yatırım taleplerinde duraklama yaratacağını belirten Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, canlanmayı 1996 yılını ikinci çey-

reğinde beklediklerini ifade etti. Gelişen bir ekonomi için de leasing potansiyelinin büyük olduğunu belirten Ataman, "Gelişmekte olan bir ekonomi içinde leasing sektörü için potansiyel çok büyüktür. Yatırımların artması ve yatırım finansmanında le-

asingin payının artması ekonomik büyümenin istikrara kavuşması ve bu sektörün en büyük problemi olan uzun vadeli fon kaynaklarının bulunması ile doğrudan ilişkilidir" diye konuştu.

Leasing yoluyla finanse edilen yatırım malarında,

tekstil makineleri, tıbbi cihazlar, taşıt araçları, iş makineleri ve matbaa makinelerinin öncelik sırasını oluşturduğunu söyleyen Ataman, leasing sektörünü 48 aylık sözleşmeler yapabildiğini belirterek, "Bugünkü ekonomik koşullarda, para piyasalarının

günlük faizlere endekslendiği, 2 aya uzun vade olarak bakıldığı bir ortamda, leasing sektörü 24-36 hatta 48 aylık sözleşmeler yapmaktadır" diye konuştu. Türkiye'de sabit sermaye yatırımlarının finansmanında leasingin payının yüzde 5 olduğuna dikkat çeken Ataman, ancak buna karşın gelişmiş ülkelerin gerisinde kaldığını söyledi.

Leasing şirketlerini, "Bir elbiseyi müşterisinin üzerine hassasiyetle tam olarak oturtmaya çalışan bir terzi" olarak tanımlayan Ataman, leasing şirketlerini üstlendikleri riskin büyük olduğunu, son olarak kredilerde yapılan yüzde 6'lık KKDF düzenlemesi ile maliyetlerin yükseldiğini vurguladı. Halka açılmanın ya da tahvil ihracı yapmanın leasing şirketlerine kaynak sağlayacağını ancak sermaye piyasalarını derinleşmemiş olması ve ekonomik istikrarsızlığın olumsuz etken olduğunu söyledi.

İstikrarlı bir büyüme için yatırım finansmanın önemi ve leasing sektörünün yatırımlardaki payının gözönüne alındığında şirketlerin sorunları konusunda çözümler üretilmesi gerektiğini söyleyen Ataman, şunları söyledi:

"Leasing uygulamaları başlangıçtan bugüne dek tamamen finansal kiralama şeklinde gerçekleştirilmiş olup, kiralanan malların mülkiyet devri süre sınırlamalarına bağlanmıştır. Finansal kiralama sözleşmelerinde, birkaç istisna haricinde, sözleşme süreleri 4 yıldan kısa olmasına rağmen, mülkiyet devri ancak sözleşme bitiminde gerçekleşmektedir.

Ekonomik ömrü uzun olan büyük yatırım ekipmanları için bu süre geçerli olmasına rağmen, çabuk eskiyen, ikinci el kullanımı yaygın olan özellikli tüketici malları için leasing sistemindeki finansal kiralama uygulaması yetersiz kalmaktadır"

Operasyonel leasing ile ilgili kanuni düzenlemelerin yapılmasını isteyen Ataman, "Operasyonel kiralama, daha çok, birim değeri düşük olan tüketici mallarına yönelik olup ağırlıklı olarak dayanıklı tüketim malları sektöründe kullanılabilir.

Bununla birlikte bilgisayar ve arabalar da operasyonel kiralamalara yoğun bir şekilde uygulama alanı yaratmaktadır" diye konuştu.

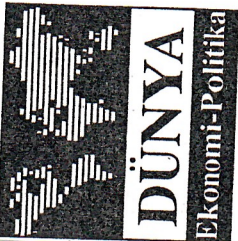
Ataman, Operasyonel kiralama uygulamasının yerleşmesi ile otomotiv, iş makineleri, ofis otomasyonu cihazları, elektronik ve dayanıklı tüketim malları sektöründe önemli bir pazar yaratacağını söyledi. Ataman, operasyonel leasing ile müşterilere sunulan kalitenin de artacağını kaydetti.

DÜNYA
ÖZEL
SAYFALARI
35
21 EYLÜL 1995



LEASING

DÜNYA'NIN PARASIZ EKI





24 EKİM 1995 SALI

DÜNYA

EKONOMİ-POLİTİKA

Uluslararası Factoring Semineri



25.10.1995 tarihinde düzenlenecek olan Uluslararası Factoring Semineri konusunda bir açıklama yapan Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, Factors Chain International (FCI) sponsorluğunda düzenlenen seminerin Türk ihracatçıları uluslararası factoring konusunda bilgilendirmek açısından son derece yararlı bir girişim olduğunu söyledi. Türkiye'de factoring sektörünün sürekli bir büyüme içinde olduğunu, ihracatta factoring kullanımının da buna paralel olarak artış gösterdiğini belirten Ataman, şirketinin uluslararası factoringin Türkiye'de yaygınlaşması için her türlü katkıyı gösterdiğini ifade etti.

Toprak Factoring Uluslararası Factoring Semineri'nde

Türkiye'de factoring sektörünün sürekli bir büyüme içinde olduğunu belirten Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, ihracatta factoring kullanımının da buna paralel olarak artış gösterdiğini vurguladı. 25 Ekim Çarşamba günü düzenlenecek olan Uluslararası Factoring Semineri konusunda bir açıklamada yapan Ataman, Factors Chain International (FCI) sponsorluğunda düzenlenen seminerin Türk ihracatçıların uluslararası factoring konusunda bilgilendirmek açısından son derece yararlı bir girişim olduğunu söyledi. Ataman, FCI'nın dünyanın en geniş muhabir ağına sahip factoring kuruluşu



olarak bu seminere sağladığı desteğin ve factoringin yaygınlaştırılması konusundaki çabalarının altını çizerek, ihracatçılar için seminerin ciddi bir bilgilendirme imkanı sağladığını belirtti. Toprak Factoring olarak FCI bünyesine Haziran 1995'te katıldıklarını hatırlatan Ataman, gerek bilgi ve deneyim birikimleri, gerek sektörde kalite standardını oluşturmaya yönelik felsefeleri ile hem iç hem dış pazarlara yönelik faaliyetlerini sürdürdüklerini anlattı. Ataman, şirketinin Uluslararası Factoring'in Türkiye'de yaygınlaşması için her türlü katkıyı gösterdiğini de sözlerine ekledi.

EKONOMI VE POLİTİKADA FİJİRSÖS

250 milyon kaparo
ile ev

aramakla bulunmaz!



EMLAK BANKASI
DİNDAR ÜZÜMLÜ BULVARI 1001

25 EKİM 1995 ÇARŞAMBA

Toprak, Factoring Semineri'nde

25 Ekim'de düzenlenecek olan Uluslararası

Factoring Semineri konusunda bir açıklama

yapan Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer

Ataman, Factors Chain International (FCI)

spansorluğunda düzenlenen seminerin Türk

İhracatçıların uluslararası factoring konusunda

bilgilendirmek açısından son derece yararlı bir

girişim olduğunu söyledi. Türkiye'de factoring

sektörünün sürekli büyüme içinde olduğunu,

İhracatta factoring kullanımının da buna

paralel olarak artış gösterdiğini söyleyen

Ataman, FCI'nın dünyanın en geniş mühabir

agına sahip factoring kuruluşu olarak bu semire

sagladığı desteğin önemini belirtti. Toprak

factoring olarak FCI bünyesine Haziran

1995'de katıldıklarını, gerek bilgi ve deneyim

birlikleri, gerekse sektörde kalite standartlarını

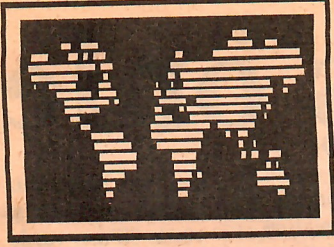
oluşturmaya yönelik felsefeleri ile FCI ve

üyeleri ile iyi bir diyalog içinde olduklarını

belirten Ataman, şirketinin Uluslararası

Factoring'ın Türkiye'de yaygınlaşması için her

türlü katkıyı gösterdiğini ifade etti.



26 EKİM 1995 PERŞEMBE

DÜNYA

EKONOMİ-POLİTİKA

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdür Yardımcısı Nazlı Arıkel açıkladı:

Yasal işlemleri yerine getirmeyen factoring şirketleri kapatılacak

İSTİHBARAT SERVİSİ

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdür Yardımcısı Nazlı Arıkel, Türkiye'nin factoring şirketlerinin sayısı bakımından Avrupa'nın birçok ülkesinden daha önde olduğunu belirterek, "Şu anda mevcut 60 şirketten 34'ü kanunla belirtilen bütün yasal işlemlerini tamamlamış bulunuyor. Yasal işlemleri yerine getirmeyen şirketlerin, factoring yapma işlemleri ellerinden alınacaktır" dedi.

Uluslararası Factoring Sempozyumu İstanbul'da yapıldı. Sempozyuma katılan yerli ve yabancı factoring şirketlerinin temsilcileri factoring şirketlerinin daha çok yurtiçi factoring işlemlerinden oluştuğuna işaret ederek, yurtdışı factoring işlemlerine de gereken ağırlığın gösterilmesi gerektiğini vurguladılar.

Sempozyumun açılış konuşmasını yapan Uluslararası Factoring Birliği (FCI) Genel Sekreteri Jeroen Kohnstamm, Türkiye'nin bu alanda çok kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen, çok iyi bir ilerleme kaydettiğini dile getirdi. Yunanistan'da bu konudaki çalışmaların 16 yıldır devam etmesine rağmen ilk factoring hizmetlerinin geçen yıl başlatılmış olmasına dikkat çeken Kohnstamm, "Türkiye'de ise factoring çalışmaları yaklaşık 8 yıldır devam ediyor ve 60'a yakın şirket var. Bu kısa süre içinde bu kadar süratli bir gelişme çok büyük bir başarıdır" dedi.



Uluslararası Factoring Sempozyumu İstanbul'da Hyatt Regency Oteli'nde yapıldı.

Sempozyum'da daha sonra Türkiye'de factoring şirketlerine ilişkin mevzuatın gelişimi hakkında bilgi veren Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdür Yardımcısı Nazlı Arıkel ise, şu anda faaliyet gösteren 60 şirketten ancak 34 adedinin yasal işlemlerini hepsini yerine getirdiğini, yasal işlemleri tamamlamayanların da factoring yapma işlemlerinin ellerinden alınacağını belirtti. Getirilen yeni yasa ile factoring şirketlerinin sermayelerinin 15 milyardan 75 milyara çıkarıldığını ifade eden Arıkel, şirketlerin borçlanma oranlarının da sermayelerinin 15 katı ile sınırlandırıldığını bildirdi. Factoring firmalarının bankalar gibi teminat mektubu ve mevduat ya da başka adlarla para toplamalarının da yasaklandığını anlatan Arıkel, "Facto-

ring şirketlerinin sürekli olarak Hazine Müsteşarlığı'na bilgi vermeleri gerekiyor. Buradaki amaç sektörün tek düzen ve hesap planına uygun hale getirilmesidir. Türkiye'de factoring sektörü yurtiçi factoringte yoğunlaştığını görüyoruz. Bizim arzumuz şirketlerin ihracata yönelmesi ve gayri kabili ricu teşvik edici factoring de yapmalarıdır. Bunun için de elimizden gelen her şeyi yaparız" şeklinde konuştu.

Daha sonra söz alan Türkiye Factoring Derneği ve Facto Finans Genel Müdürü İsmail Emen ise factoringin bir finansman tekniği olmaktan çok ortak muhasebe sistemine geçiş nedeniyle de yaygın bir kullanım alanı bulacağını belirterek, bu konuda devletten yardım beklendiklerini vurguladı. Emen sözleş-

rini şöyle sürdürdü:

"Öncelikle factoring kuruluşlarının fonlama sorunlarına kolaylıklar getirilmelidir. Bankalar gibi teminat karşılığı direkt fonlama imkânlarının yaratılması ve bankalardan fonladıklarında tıpkı onlar gibi BSMV ödemelerinin temini gerekir. Eximbank'ın factoring kuruluşlarına destek vermesi, ihracatta doğacak risklerin yurtdışında tutulmasına olanak verecektir. Yurtiçi factoringin geliştirilmesi için kredi sigortası sisteme sokulmalıdır. Gerçekten KDV uygulaması içinde mütalaa edilmesi gereken factoring işlemlerinin mahsup olanağı olmayan BSMV'ye tabi tutulması da yanlıştır. AT modelini benimsediğimiz bugün BSMV uygulamasında direnmek yanlış ve düzeltilmesi gereken bir uygulamadır."

EKONOMİK



30 EKİM / 5 KASIM 1995
FİYATI: 40.000.- TL.
(KDV dahil)

HAFTALIK AKTÜEL EKONOMİK - POLİTİK GAZETE

Factoringin cazibesi artıyor

Baştarafı 1. Sayfada

Uluslararası Factoring Birliği (FCI)'nin de Türkiye'de, uluslararası factoring işlemleri yapmaya yetkili 9 üyesi var. FCI'nin üyesi olan 9 şirket tarafından düzenlenen Uluslararası Factoring sempozyumunda da, Türkiye'deki factoring uygulamaları ve uluslararası pazarlardaki etkinliklerde factoringin önemi tartışıldı.

Factoring tekniğinin Türkiye'deki gelişimi ile ilgili olarak Ekonomik Çözüm'e bilgi veren Aktif Finans Genel Müdürü Ferruh Tanay, Türkiye'de sistemin oturması açısından belirli bir noktaya ulaşıldığını belirterek, Haziran ayında factoringle ilgili yönetmeliğin devreye girmesiyle olumlu gelişmeler yaşandığını ifade etti. 1993 yılının son ayları ile 1994 yılının ilk aylarındaki ekonomik durğunluğa rağmen ciroların çok iyi olduğunu belirten Ferruh Tanay, factoring sisteminin Türkiye'de oldukça ilgi gördüğünü ve bu konuda faaliyet gösteren şirket sayısının da hızla arttığını söyledi. Factoring konusunda faaliyet gösteren şirket sayısının çok olmasının piyasalarda bir 'güven sorunu' yaratabileceğine dikkati çeken Tanay, 'Ancak piyasa şartları gereken dengeyi kuracaktır. Zamanla, şirketler belirli uzmanlık alanlarına

yönelecekler, uzmanlaştıkları sektörlerle yönelik factoring hizmeti vermeye başlayacaklardır" dedi.

Aktif Finans'ın yıl sonu için belirlediği 15 trilyon liralık ciro hedefini yakalayacağını açıklayan Aktif Finans Genel Müdürü Ferruh Tanay, Türkiye'nin de 1 milyar dolarlık hedefi aşacağını söyledi.

Siyasi ortamdaki belirsizliklerin gelişmeleri yavaşlattığını ifade eden Tanay, siyasi belirsizliklere rağmen, factoring konusundaki gelişmelerin sevindirici olduğunu söyledi.

Yabancı şirketlerin Türkiye'de önemli bir potansiyel gördüğünü de vurgulayan Tanay, şunları söyledi: "Yabancıların Türkiye'den yoğun beklentileri var. Türkiye'deki gelişmeleri sevindirici buluyorlar.

Örneğin, Yunanistan, Avrupa'ya daha yakın olmasına ve bu tekniklerle daha erken tanışmasına rağmen bu ülkedeki gelişmeler çok yavaş. Türkiye'de şirketler tecrübelendi. Daha önce, factoringin ne olduğunu anlatmaya çalışıyorduk, şimdi doğrudan fiyat konuşuyoruz. Fonlama sorunlarının çözülmesiyle factoring işlemlerindeki genişleme hızlanacak. Hazine'nin kontrolleri ciddiye almasıyla piyasada bir eliminasyon sağlanacak ve güven sorunu da ortadan kalkacak."

Türkiye Factoring Demeği Başkanı İsmail Emen de, ekonominin dışı açılmasıyla uluslararası rekabet gerçeğinin ortaya çıktığını, böylece yeni dış ticaret tekniklerinin Türkiye'de de uygulanmaya başladığını anlattı. Factoringin de dışı açılmanın ve yeniden yapılanmanın bir sonucu olarak ortaya çıktığını söyledi.

Türkiye'de uygulanan factoringin hizmet anlayışını, kapsamını ve hukuki yapısını Batı ülkeleri ile paralel olarak ele aldıklarını ifade eden İsmail Emen, Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesiyle bu tür finansman tekniklerine ihtiyaç duyulduğunu belirtti.

Factoring konusunda bazı sorunlar yaşandığını da belirten İsmail Emen, şunları söyledi: "Factoring kuruluşlarının fonlama olanaklarına ve maliyetlerine destek sağlanmalıdır. Eximbank'ın factoring kuruluşlarına destek vermesi, ihracatta doğacak risklerin yurt dışında tutulmasına olanak verecektir. Yurtiçi factoringin geliştirilmesi için kredi sigortası sisteme sokulmalıdır."

Factoring sektör olma iddiasını sürdürdüğünü vurgulayan Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman da Türkiye'de sistemine tam anlamıyla oturabilmesi için bazı düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu belirtti. Özellikle

Kredi Sigortası uygulamasının faydalı olacağını belirten Ataman, factoring işlemlerindeki genişlemenin devam edeceğini söyledi.

Toprak Factoring'in bu yıl sonu için belirlediği yüzde 5 'lik pazar payı hedefini yakaladığını açıklayan Zafer Ataman şunları söyledi:

"Bu yıl için özellikle karlılığı hedefledik ve bunu başardık. Ancak gelecek yıl, genel olarak büyümeyi hedefliyoruz. 1996'da ciddi bir атаğa kalkacağız."

Tanıtım amaçlı toplantıların sektöre oldukça yararlı olduğunu belirten Heller Factoring Genel Müdürü Rengin Ekmeçioğlu, FCI üyesi, yabancı şirketlerin Türkiye'deki hızlı gelişimini olumlu bulduklarını söyledi.

Hazine tarafından yürürlüğe konan yönetmeliğin factoring hizmetlerine bir düzenleme getirdiğini hatırlatan Ekmeçioğlu, Ekonomik Çözüm'e şu açıklamalarda bulundu: "Factoring Türkiye'de hızlı geliyor. Yabancılar da bu hızlı gelişimden memnun. Sistem yerleştikçe hizmet kalitesi de artacak. İşlem hacminde genişleyeceğimiz düşünüyoruz. Heller Factoring, bu yıl sonu için belirlediği 100 milyon dolarlık hedefe ulaşacak."

36. YIL



Sayı: 423 / Ekim 1995

SIGORTA DÜNYASI

1996 Martında faaliyete geçmiş olacak Toprak Sigorta kuruluşunu tamamladı

Toprak Holding'in Finans Grubu, yeni bir kuruluşa daha sahip oldu: Toprak Sigorta. Tamamı ödenmiş 200 milyar lira sermayeyle kurulan Toprak Sigorta'da payların % 99,9'u Toprakbank'in.

Henüz genel müdürü atanmamış olan Toprak Sigorta'dan, kuruluş işlerini yürüten Toprakbank Genel Müdürü **F. Mevlüt Aslanoğlu** ile Toprak Factoring ve Toprak Finansal Kiralama Genel Müdürü **Zafer Ataman** sorumlu. Dergimize yeni oluşuma ilişkin bilgi veren Ataman, genel müdürün yakında atanacağını belirterek, kadro oluşturma ve çalışma ruhsatı işlerinin şirketin aslı yöneticilerince yapılmasını uygun gördüklerini söyledi.

Toprak Holding'in, sanayi, ticaret, hizmet ve finans alanlarında çalışan 4 grubu bulunduğunu kaydeden Zafer Ataman, Toprakbank'ta son yıllarda ivme kazanan gelişmelerden söz ederek, sundukları finansal hizmetlere bütünlük kazandırmak üzere, banka, leasing, factoring ve döviz ticareti şirketleri arasında bir de sigorta şirketi katmaya karar verdiklerini belirtti. Ataman, böyle bir bütünlüğün

önemine ve gerekliliğine değindiği açıklamasında, türlü alanlardaki müşterilerinden gelen istemlerin de bu kararı almalarında payı bulunduğunu söyledi.

Kuruluş için önizin başvurusunu bu yıl Haziran sonunda yaptıklarını, kısa sürede, Ağustos başında da gerekli izni aldıklarını belirten Ataman, Toprak Sigorta'nın hayat dışı dallarda çalışacağını açıkladı. Ataman; Toprakbank'in Holding şirketleriyle ilişkisinin, müşteri - banka ilişkisinden öte özel bir nitelik taşımadığını belirterek, Toprak Sigorta'da da şirket - Holding ilişkisinin böyle olacağını vurguladı. Holding'in sigorta gerekmesinin, Toprak Sigorta portföyünün küçük bir parçasını oluşturacağını kaydeden Ataman, böylesi büyük bir gerekmenin portföyde küçük bir parça olacağını söylemenin, Toprak Sigorta'nın hedefinin büyüklüğünü anlatmaya yeteceğini belirtti. Ataman, isteseler çok kısa



Zafer Ataman

sürede poliçe kesmeye başlayabileceklerini, ancak, iyi bir hizmet vermek için çok sağlam bir altyapı kurmak gerektiği inancıyla, piyasaya girme tarihini Şubat-Mart 1996 olarak planladıklarını söyledi. Zafer Ataman, Toprak Sigorta'nın hedefinin, Toprakbank'in hedefine koşut olarak ilk 15'e girmek olduğunu da kaydetti.

Toprak Sigorta'nın yerine gelince: Zafer Ataman, Toprakbank iştiraklerinin tek bir yerde toplanmasının düşünüldüğü belirtiyor. Bu yer, kentin Avrupa yakasında, büyük olasılıkla da Levent'te olacak. ♦