



2 Mayıs 1997 Cuma

DÜNYA

EKONOMİ-POLİTİKA

Toprak Leasing halka açılıyor

Cemil F. ÖZYURT

İSTANBUL- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) hisselerinin yüzde 25'i halka arz edilecek Toprak Leasing, yıl sonuna kadar işlemlerini tamamlamay planlıyor. Toprak Leasing'den sonra yine Toprak Holding bünyesinde faaliyet gösteren Toprak Factoring ve Toprak Sigorta'nın da borsada halka açılması planlanıyor.

İktisat, Rant, Vakıf, Yapı Kredi ve Finans Leasing'ten sonra borsaya açılacak altıncı şirket olan Toprak Leasing, halen 1 trilyon 350 milyar lira ödenmiş

Borsaya açılacak olan şirketi, Toprak Factoring ve Toprak Sigorta izleyecek. Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, "Daha da büyümek istiyoruz" diyor.



sermaye ile en fazla sermayeye sahip leasing şirketlerinin başında geliyor.

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, leasing sektörünün yapılacak rötüşlerle daha da çok büyümeye aday bir sektör olduğunu belirterek, "Bizim temel göstergelerimiz leasing sektörü ve Toprak Leasing'in geleceğe yönelik umut vaad etti-

ği şeklinde. Biz de bu doğrultuda sermaye tabanını daha da sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Zaten arkamızdaki ortak çok sağlam. Daha da büyümek için şirketin yüzde 25'ini borsaya açacağız" dedi.

Toprak Leasing'in 1 trilyon 350 milyar ödenmiş sermaye ile sektörün en fazla sermayeye sahip şirketlerinin başında geldiği

ni hatırlatan Ataman, Toprakbank'ın uluslararası piyasada ratingini artmasının kendilerine güç kattığını kaydetti. Ataman, "Bu gücümüzü de borsada kullanmak istiyoruz" diye konuştu.

Ataman, leasingten sonra factoring ve sigorta şirketlerini de halka açmayı planladıklarını vurgulayarak, "Öncelikle leasing şirketini borsaya açmada özel bir neden yok.

Şirketlerimizin hepsinin tabanı güçlü ancak biz önceliği leasinge verdik. Factoring ve sigortayı da halkla açmayı hedefliyoruz. O henüz görüşülüyor" şeklinde konuştu.



Yılın yıldızları ödülleri aldı

Ekonomi Servisi- İntermedya Ekonomi Dergisi okurları tarafından gerçekleştirilen 'Yılın Yıldızları Yarışması'nda seçilenlere ödülleri önceki akşam derginin çıkarıldığı Kandilli'deki Kazanova Yalıtı'nda verildi. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı gecede birçok işadama ve bürokrat hazır bulundu. İntermedya Dergisi okurları tarafından seçilen yıldızlar; **Juri Özel Ödülü;** Recep Tayyip Erdoğan, **Juri Özel Anı Ödülü;** Vehbi Koç, Zeki Müren, Özdemir Sabancı, **Yılın İşadama;** Mahmut Ceylan, Kamuran Çörtük, Tuncay Özilhan, **Yılın Bürokrati;** Atilla Çelebi, Tuncay Artun, Ali İhsan Karacan, **Yılın Şirketi;** Yapı ve Kredi Bankası, Brisa, Turkcell, **Yılın Holdingi;** Sabancı, Doğuş, Kombassan, **Yılın Yöneticisi;** Can Paker, Hazım Kantarcı, Hasan Arat, **Yılın Sanayi Yöneticisi;** Tanju Argun, Güler Sabancı, Atalay Şahinoğlu, **Yılın Banka Yöneticisi;** Aclan Acar, Burhan Karaçam, Fehmi Gültekin, **Yılın Leasing Yöneticisi;** Erdin An, **Yılın Sigorta Yöneticisi;** Abdullah Karacık, **Yılın Factoring Yöneticisi;** Zafer Ataman, **Yılın Borsa Yöneticisi;** Berra Kılıç, **Yılın TV Yöneticisi;** Ali Kırca, Uğur Dünder ve Ahmet Hakan Coşkun.

Ekovizyon

AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

150.000 TL.

Toprak Leasing Genel
Müdürü Zafer ATAMAN 15.

Dünya Leasing
Konvansiyonu'nu
değerlendiriyor.

Leasing yolun başında

*12-14 Mayıs tarihleri arasında
İstanbul'da düzenlenen 15. Dünya
Leasing Konvansiyonu ülkemiz leasing
sektörü açısından önemli bir kilometre
taşı olurken yabancı leasing
şirketleriyle tanışmak ve deneyimleri
paylaşmak sektöre önemli katkılar
sağlamıştır.*

12-14 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen 15. Dünya Leasing Konvansiyonu ülkemiz leasing sektörü açısından önemli bir kilometre taşı olurken yabancı leasing şirketleriyle tanışmak ve deneyimleri paylaşmak sektöre önemli katkılar sağlamıştır.

Leasingin Türkiye'deki gelişimini incelediğimiz ve bu gelişimi leasing konusunda ileri ülkeler ile kıyasladığımız zaman karşımıza şu gerçekler çıkmaktadır;

"Öncelikle ülkemiz leasing sektöründe sunulan ürün teklifi ki bu ürünü finansal kiralama olarak adlandırmaktayız, çok kısa bir süre içinde çeşitlenerek ikinci ürün olan operasyonel leasingi de yanına katacaktır. Zaten gelişmiş ekonomilerde de leasing sektörünün gelişimi bu yönde olmuş, finansal leasing ile başlayan faaliyetlere sektör ilerledikçe operasyonel leasing eklenmiştir.

Operasyonel leasingin yanısıra beklenen önemli bir gelişme de sektörün belirlenecek veya pazarın gerek-

uzmanlaşması olacaktır. Bu uzmanlaşma, mal cinsi, meblağ, sektör, yöre gibi çeşitli alt kriterler altında olurken konularında uzman leasing şirketleri sektörün işlem hacmini artırıcı etki yapacaklardır.

Gelişmiş ekonomilerde yüzde 30'lara varan oranlarda yatırım finansmanında rol oynayan leasingin ülkemizde yüzde 7 civarında olan payı daha gidilecek çok yol olduğunun, özelleştirme, yapı-şlet-devret gibi kavramların teoriden pratiğe dönüşmesinde de leasingin rahatlıkla uygulama alanı bulacağına açık bir göstergesidir.

Bu gelişme süreci için sektörün tek bir çatı altında toplanmış derneği ile devletin yakın işbirliği içinde olması, kanun ve düzenlemelerin başlangıçta iyi etüd edilerek çıkarılması, uzun vadeli fon konusunda leasing şirketlerine mutkale belirli teşvikler getirilmesi, sigorta sektörü ile leasing sektörünün daha yakınlaştırılması gibi konuların üzerinde özellikle durmak gereklidir.



ANADOLU KAPLANLARI LEASİNG ŞİRKETLERİNİN CAN SİMİDİ OLDU

Anadolu, leasingin sihrini keşfetti

İstanbul, Ankara ve İzmir illerimiz, nüfus çokluğu kadar, ekonomiden aldıkları payla da Türkiye genelinde ilk üç sırayı alıyor. Bu illerin bölgeleri için de aynı sıralama geçerli.

Bu illerimizin ve bölgelerinin ekonomideki ağırlıkları bilinmesine rağmen, artık ekonomi kavramları arasında "Anadolu Kaplanları" girdi ve bu tanıma uyan illerimiz de ilk üçteki il ve bölgelerin ekonomideki tahtlarına göz dikmiş durumda.

Anadolu Kaplanları arasında yer alan Denizli, Gaziantep, Kahramanmaraş, Adana, Konya, Kayseri, Malatya, Çorum, Şanlıurfa gibi illerde büyük bir yatırım hamlesi var. Bu hamle günden güne de büyüyor.

Anadolu Kaplanı sayılan illerdeki potansiyelden pay almak isteyen bankalar da bu illerde sürekli yeni şubeler açıyor. Ancak, bankaların yanı sıra leasing şirketleri de bu illerdeki finansal hizmetler için "Ben de varım" diyor.

Paylarını istiyorlar

Anadolu Kaplanları'nın leasing şirketlerinin işlem hacimlerinde yüzde 50'nin üzerinde pay sahibi olmaya başlaması üzerine, şirketler söz konusu illere yöneldi.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ahmet Buldam, leasing şirketlerinin Anadolu'ya yönelmesiyle ilgili olarak, "Biz sektör olarak hizmet vermek ve büyümek istiyoruz. Doğal olarak da Anadolu'ya gidiyoruz" diyor.

İktisat Leasing Genel Müdürü Erdin Arı da, "Sektörde rekabet kıran kırana, ilave iş almak ve büyümek için Anadolu'ya gidiliyor" diye konuşuyor.

Birçok leasing şirketi, bu illerdeki gelişmelerden ve yaratılan iş hacminden pay almak için, söz konusu merkezlerde bölge müdürlükleri ve temsilcilik düzeyinde

Anadolu Kaplanları, leasing sektörünü de hareket geçirdi. Leasing şirketleri, Anadolu'dan gelen yoğun iş talebini karşılamak için, Ankara, İzmir dışında Adana, Gaziantep, Denizli, Bursa gibi merkezlerde bölge müdürlükleri veya ofisler açıyor. Leasingciler, "Anadolu'dan yoğun iş talebi geliyor. Biz de bu hizmeti vermek için Anadolu'ya gidiyoruz" diyor. Yetkililer, son dönemlerde özellikle Konya, Kayseri, Çorum, Malatya, Antalya gibi merkezlerden iş makinesi, otobüs, kamyonlara yönelik talep geldiğini söylüyor.

şubeler, ofisler açıyor.

Merkezden bölgeye

Bu yöndeki adımlar, son iki yılda artış gösterdi. Vakit Leasing, Halk Leasing, Garanti Leasing, İktisat Leasing, Yapı Kredi Leasing, Rant Leasing gibi sektörün önde gelen firmaları, Ankara, İzmir gibi büyük merkezlerin dışında, Adana, Gaziantep ve Denizli'de bölge müdürlükleri açtı. Ofis açamayan şirketler ise bünyesinde buldukları bankaların şubelerinde eleman bulundurarak pastadan pay almaya çalışıyor.

Leasing şirketlerinin Ankara'da açtıkları ofisler, Konya, Kayseri, Çorum ve Eskişehir gibi merkezlere de hizmet veriyor. Aynı şekilde İzmir ofisleri de Manisa, Denizli, Uşak, Afyon, Aydın, Muğla gibi merkezlerden gelen yoğun iş taleplerini değerlendiriyor.

Adana ofisleri, Mersin, Hatay, Maraş gibi illerden gelen leasing işlemlerini takip ediyor.

Gaziantep ofisleri, bu il dışında Şanlıurfa, Adıyaman, Diyarbakır ve Maraş gibi merkezlerdeki iş potansiyellerini takip etmeye çalışıyor ve aktif pazarlama yapıyor. Bursa'da kurulan ofisler de Inegöl, Yalova, Balıkesir'den gelen leasing taleplerini değerlendiriyor.

Büyük talep var

Leasingciler, işlem hacmi açısından Anadolu Kaplanları'ndan büyük miktarda iş teklifleri geldiğini söylüyor. İşlem hacminin yüzde 50'sinden fazlasını Anadolu'dan gelen işlemlerden sağlayan Garanti Leasing'in Genel Müdürü Ahmet Buldam, "Bu illerden leasinge yönelik büyük bir talep var. Biz de bu talebi karşılıyoruz" diyor.

Anadolu'daki firmaların büyük bir bölümünün, yatırımlarının finansmanı konusunda büyük firmaların

dar rahat olmadığı biliniyor. Ahmet Buldam, "Finansman sağlama konusunda sermaye piyasalarında ve yerli veya yabancı bankalardan da yeteri desteği alamıyorlar. Bu yüzden orta ve küçük boy firmaların büyük bir bölümü de leasing işlemi yapmak için bize geliyor" diyor.

Yeni şubeler

Leasing şirketleri, artık İzmir, Ankara dışında yeni merkezlere de yöneliyor. İzmir ve Adana'da bölge müdürlüğü açan Garanti Leasing, mayıs ayında Gaziantep'te temsilcilik açılacak. Ahmet Buldam, yıl sonuna kadar da Konya, Bursa, Uşak veya Denizli'de temsilcilikler açacağını söyledi.

Anadolu'da aktif olan bir diğer

hedefliyor.

Anadolu'da aktif olan şirketlerden İktisat Leasing'in de Ankara ve İzmir dışında Gaziantep'te bölge müdürlüğü faaliyet gösteriyor. Genel Müdür Erdin Arı, "İşlem hacmimizin yarısı Anadolu'dan geliyor. Bölge müdürlüklerine daha fazla yetki veriyoruz ve sözleşme yapma yetkilerine sahip. Böylece, işlemler daha hızlı takip ediliyor" diyor. Arı, yıl sonuna kadar da Bursa'da bölge müdürlüğü kuracaklarını söylüyor.

Yeni açılışlar

İktisat Leasing, bölge müdürlüğü olmayan merkezlerdeki İktisat Bankası şubelerinden yararlanıyor. Şirket, İktisat Bankası'nın 18 şubesinde eleman bulundurarak, gelen leasing tek-

lanları'ndan gelen leasing işlem taleplerinin bölgelere göre değiştiğini söylüyor. Örneğin, Bursa'dan daha çok otomotiv ve tekstil, Denizli bölgesinden tekstil, Gaziantep-Maraş'tan tekstil ve gıda, Adana-Hatay bölgesinden tekstil ve taşımacılık sektörlerinden yoğun leasing işlem talebi geldiği belirtiliyor.

Ayrıca, son dönemde ticari ve yatırım faaliyetlerinin yoğunlaştığı Konya'dan tekstil ve gıda olmak üzere çok canlı bir leasing talebi geldiği ifade ediliyor.

Bir leasingci Konya'daki işlem hacminin canlılığını da bir süre önce yapılan "Leasing yapmak haram değildir, İslam'da caizdir" açıklamasına bağlıyor. Sektör yöneticileri, özellikle son dönemlerde inşaat, taahhüt sektöründeki canlanma nedeniyle iş makinelerinde iyi bir pazar oluştuğunu söylüyor.

Yoğun olan iller

Halk Leasing Genel Müdürü Saim Sanlı, "Türkiye'nin her tarafından leasing talebi geliyor. Özellikle iş makinelerinde iyi bir talep var" diyor.

Yetkililer, gelen taleplerin Konya, Kayseri, Malatya, Çorum, Adana, Bursa ve Antalya gibi merkezlerde yoğunlaştığını söylüyor. Özellikle Refahlı yerel yönetimlerle iş yapan müteahhitlerden gelen iş makinesi, kamyon ve

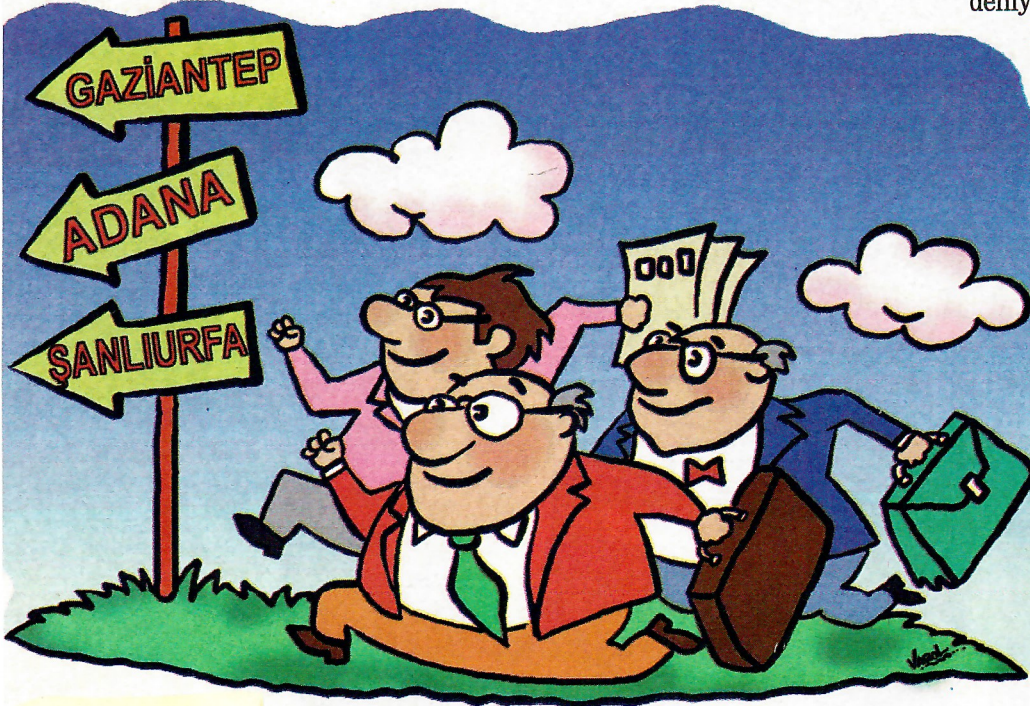
otobüs talebinin, leasing

işlemlerinde canlılık yarattığı belirtiliyor.

Ahmet Buldam, "İnşaat taşeronlarından iş makinesi için, diğer şirketlerden bilgisayar, jeneratör, pazarlama amacıyla otomobil alımları için leasing talebi geliyor" diyor.

Turizm nedeniyle Antalya bölgesinden gelen leasing taleplerinin de sektörde gözle görülür bir canlanma yarattığı ifade ediliyor. Volkan Olcay, "Antalya'da turizm sektörüne yönelik olarak çok iyi bir potansiyel var. Ama bu şirketlerin merkezleri İstanbul'da olduğu için işler İstanbul'dan yürütülüyor. Turizmde iyi düzeyde talep geliyor" diyor.

Talat Yeşiloğlu



şirket de Toprak

Leasing. Genel Müdür Zafer Ataman, "Hacim olarak değil ama işlem adedi olarak portföyümüzün yüzde 65-70'lik bölümü Anadolu'da yaptığımız işlemlerden oluşuyor" diyor.

Anadolu'dan yoğun iş talebi geldiğini kaydeden Ataman, bu nedenle önümüzdeki altı ay içinde Adana, Konya, Ankara ve İzmir'de bölge müdürlükleri açacaklarını söylüyor.

Ataman, diğer bölgelerdeki işlemleri de Toprakbank aracılığıyla yürütmeye devam edeceklerini belirtiyor. Şirket ayrıca, Konya, Malatya, Kayseri, Çorum gibi illerde de leasinge yönelik seminerler düzenleyerek, bu illerdeki yatırımcılara yönelik danışmanlık hizmeti vermeyi

liflerini değerlendiriyor.

Era Leasing Genel Müdürü Volkan Olcay da bu yıl sonuna kadar İstanbul dışında Bursa'da bölge müdürlüğü kuracaklarını söylüyor. Olcay, "Gelecek yıl da İzmir, Ankara ve Gaziantep'te bölge müdürlükleri kurarak, bu ile çevre illerden gelen leasing taleplerini değerlendirmeye çalışacağız" diye konuşuyor.

Leasing şirketlerinin gözde merkezlerinden Adana'da, Halk Leasing ile Koç Leasing'in de bölge müdürlüğü açmak için çalışmalar yaptığı öğrenildi.

Leasing'te tekstil ağırlığı

Şirket yöneticileri, Anadolu Kap-



Faktoring şirketi kurmak için 200 milyar gerekiyor

G. FİNANSAL FORUM - 34

Hazine, faktoring şirketi kurmak için gerekli olan 75 milyar liralık ödenmiş sermaye limitini 200 milyar liraya yükseltti. Arttırım kararı sektör yetkilileri tarafından olumlu karşılandı.

AVNİ UZ

Hazine Müsteşarlığı, faktoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarında değişiklik yaptı. Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğü giren karara göre, Yönetmeliğin yayımı tarihinden önce Hazine'den kuruluş ön izni almış şirketler için 200 milyar lira sermaye şartı aranmazken, şirket sermayesinin yüzde 50 veya fazlasını içeren payların devri halinde, sermayenin devir izni tarihinden itibaren en geç 3 ay içerisinde tamamı nakden ödenmiş 200 milyar liraya çıkarılması zorunluluğu getirildi. Söz konusu arttırım sektör yetkilileri tarafından olumlu karşılandı. Sermaye limiti arttırım kararını olumlu karşılayan Demir Faktoring Yönetim Kurulu Üyesi Selim Seval, bunun herkesin faktoring şirketi kuramaması anlamına geldiğini belirterek, "şu sıralarda biraz sulanmış olan sektör ciddiyeti tekrar biraz daha ciddi bir zemine oturur" dedi. Aktif Finans Genel Müdürü Alper Uyar ise, kararı çok olumlu bulduğunu kaydederek, "Sektöre giriş çok kolay hale gelmişti. Biz, hiç kimse girmesin demiyoruz, ama insanların elinin biraz daha taşın

altında olmasında fayda var. Çünkü, sektörün sarsılan bir imaj problemi var. Şimdi hiç olmazsa biraz daha ciddi sermayeler girilecek. Bu açıdan önemli görüyorum. Ayrıca, Hazine'nin bundan sonra denetimlerini de arttıracağını tahmin ediyorum. Bugüne kadar faktoring şirketleri hiç ciddi bir denetimden geçmedi" dedi. Limitin daha yüksek tutulması gerektiğini ifade eden Toprak Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman ise, "Mevzuat özkaynağın 15 katına kadar borçlanma izni veriyor. 200 milyar liranın 15 katı 3 trilyon lira eder. Bu iyi bir miktar gibi görünüyor. Ama, daha yukarıda olsa, şirket herhangi bir tür bilansta ayakta kalma açısından veya aktifindeki bağlı değerlerden dolayı daha uzun yaşayabilir. Bir yerde 200 milyar lira da yetersiz" dedi. Sektörün ey yüksek sermayeli şirketi olduklarını belirten Ataman, "Bunu, bir finansman şirketinin yatırım bankaları kadar sermayesi olması gerektiğine inandığımız için yaptık. Çünkü, Türkiye'de 1994 yılındaki dalgalanmalarda olduğu gibi, aktifpasif dengesinden dolayı bir çok finansman şirketi

ciddi zararlar görüyor. En azından açık pozisyon risklerini elemine eder. Aynı artış leasing sektöründeki tabanda da gerçekleştirilmeli" şeklinde konuştu. Üst düzey bir Hazine yetkilisi ise, finans sektöründe faaliyette bulunan kuruluşlarda sermaye yeterliliği taban olmaya başladığını kaydederek, finans sektörünün disipline edilmesi, belirli kurallarının olması gerektiğini söyledi. Finans sektöründe çalışan işletmelerin ciddi, önemli işler üstlenen işletmeler olduğunu söyleyen yetkili, "Bunları bir bakkal dükkanı gibi düşünmek lazım. Yapılanlar olması gereken düzenlemelerdir. Sektöre girecek olan firmaların belirli özelliklere, vasıflara sahip olması gerekli." dedi. Faktoring Derneği Genel Sekreteri Erdiç Özselçuk da, enflasyonun şirket sermayelerini erittiğini kaydederek, "Finans şirketleri bilanço yapısı içerisinde sermayesi düşük, dışkaynakları yüksek şirketlerdir. Bu bankalarda da böyledir. Özsermayeleri yüzde 10'u geçmez, yüzde 90 dış kaynakla çalışırlar. Öte yandan, faktoring şirketlerinin özkaynaklarının yüzde 15'inden fazla borçlanma-

malan gibi bir sınırlama var. İşlem hacmi artınca kaynak ihtiyacı artıyor. Bu nedenle son zamanlarda şirketler zaten sermaye artırımına gidiyorlardı" dedi. Alınan karara göre, şirketler merkez dışında şube açabilmek için de Hazine'den izin alacaklar. Bunun için yapacakları başvurulara yönetim kurulu kararı ile birlikte şube açma nedenlerini belirtir bir rapor da ekleyecekler. Şubeler, Hazine'den izin alındıktan sonra 90 gün içinde ticaret siciline tescil ve ilan ettirilerek faaliyete geçebilecek. Faktoring şirketleri tarafından alındığı tarihi izleyen bir yıl içinde kullanılmayan faaliyet izinleri geçersiz sayılacak.

Yönetmelikte, faktoring şirketlerinin borçlanmasına ilişkin maddede geçen özkaynaklar yeniden tanımlandı. Buna göre, özkaynak deyimi, faktoring şirketlerinin ödenmiş sermayeleri, yedek akçeleri, emisyon primleri ve 3 aylık dönem sonları itibarıyla düzenlenen mali tablolarında yer alan dönem karının yüzde 50'si toplamından varsa zararların düşülmesi sonucu elde edilen bakiyeyi ifade ediyor.



Ekonomist



8 HAZİRAN 1997

YIL: 7 SAYI: 23 200.000 TL Almanya satış fiyatı: 5.80 DM

Toprak Sigorta'dan kaza kitapçığı

"Sigorta ihtiyaçtır" sloganıyla yola çıkan Toprak Sigorta, kişilere yönelik bilgilendirme kitapçıkları hazırlamaya devam ediyor.

Şirket, "Neden sigorta" ve "Oto sigortaları" adlı kitapçıklarından sonra üçüncü kitapçığını da yayınladı. "Kaza sigortası (oto dışı)" başlıklı kitapçıkta, oto dışı kaza sigortaları, hırsızlık, ferdi kaza ve sorumluluk sigortası hakkında bilgi veriyor.

Kitapçıkta, söz konusu ürünlerin tanımı, içerdiği teminatlar, han-

gi koşullarda hasar ödemesi yapılacağı ve sigorta türleri tanıtılıyor.

Toprak Sigorta Genel Müdürü Zaffer Ataman, sektörü bir bütün olarak ele aldıklarını ve tüketicinin bilgilendirilmesine yönelik olarak kitapçıkları hazırladıklarını söyledi.

Ataman, "Bu tür kitapçıkları yayınlamaya ve sigorta potansiyeli taşıyan kişileri bilgilendirmeye devam edeceğiz. Sigortanın ihtiyaç olduğunu anlatmayı ve toplumu bu yönde bilgilendirmeyi hedefliyoruz" diyor.





İNTERMEDYA EKONOMİ

HAFTALIK EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ



“Bağımsız, tarafsız ve çoğulcu”



İntermedya Ekonomi dergisi okurlarının seçtiği “Ekonomide Yılın Yıldızları” ödülleri 3 Haziran günü Kandilli’deki İntermedya Konak’ta yapılan törenle aldılar. Jüri Özel Ödülü’ne layık görülen İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ödül töreni öncesinde İntermedya Grubu’nun Kandilli’deki yeni binasının açılışını da yaptı.

“Sessiz çoğunluğun sesi”

Ekonomi dünyasının seçkin temsilcileri ve ödül sahiplerinin katıldığı törende, Recep Tayyip Erdoğan’a ödülünü verirken bir konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanı Münici İnci, önemli mesajlar verdi.

Konuşmasına, “Ülkemizin birlik beraberlik, siyasi görüşlere saygı, geleneklere saygı, inançlara saygı gereken bir dönemde bu organizasyonu yapmamız, bazı insanlara küçük bir mesaj vermek içindir” sözleriyle başlayan Münici İnci, İntermedya Grubu’nun yayın politikası ile ilgili olarak, “Biz İntermedya Grubu olarak ‘bir kısım basın’ gibi bir yayın politikası içerisinde değiliz, olmayacağız. Bunu açıkça söylüyoruz, biz bağımsız, tarafsız, çoğunluğun sesi ve sesi olmaya da devam edeceğiz” diyerek önemli bir farklılığı da ifade etmiş oldu.

Jüri Özel Ödülü’nü İntermedya Yönetim Kurulu Başkanı Münici İnci’den alan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, İntermedya Konak’ın açılışını da yaptı.

Jüri Özel Ödülü’nü İntermedya Yönetim Kurulu Başkanı Münici İnci’den alan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, İntermedya Konak’ın açılışını da yaptı.

"Çoğunluğun sesi olacağız"

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Tayyip Erdoğan

"Medyanın yeni bir döneme hazırlanışını görüyorum"

Öncelikle, İntermedya'nın farklı bir mekanda bizleri bir araya getirmesi nedeniyle, değerli yönetimine teşekkür ediyorum. Boğazın böyle müstesna bir yerinde, artık medya plazalarında bir yayın hayatını öğrendiğimiz, gördüğümüz, takip ettiğimiz bir dönemde ve bu tarihi konakta, medyanın yeni bir döneme hazırlanışını görmek gerçekten beni şaşırttı. Beni layık gördükleri jüri özel ödülünü bu şaşkınlık içerisinde alıyorum. Kendilerine teşekkür ediyorum. Politikacıların eleştirildiği bir dönemde ben politikadan gelmiş bir belediye başkanı olarak şükranlarımı bildiriyor ve saygılarımı sunuyorum.

lanışını görmek gerçekten beni şaşırttı. Beni layık gördükleri jüri özel ödülünü bu şaşkınlık içerisinde alıyorum. Kendilerine teşekkür ediyorum. Politikacıların eleştirildiği bir dönemde ben politikadan gelmiş bir belediye başkanı olarak şükranlarımı bildiriyor ve saygılarımı sunuyorum.

İntermedya Yayıncılık Yönetim Kurulu Başkanı Münci İnci

"Medyanın 'bir kısım basın' dışındaki sesiyiz"

İntermedya Grubu, dört yıllık genç bir grup. Dört yıldan sonra da bugün geleceğin medyasına imza atmaya hazırlanıyor. Ülkemizin birlik beraberlik, siyasi görüşlere saygı, geleneklere saygı, inançlara saygı gereken bir dönemde bu organizasyonu yapmamız bazı insanlara küçük bir mesaj vermek içindir. Birincisi; biz İntermedya Grubu olarak bir kısım basın gibi bir yaygın politikası içerisinde değiliz, olmayacağız. Medyanın bir kısım basın dışındaki sesi olacağız ve olmaya da devam edeceğiz. Çoğunluğun arzusunun da bu ol-

duğu inancındayız.

Okuyucularımız da bu yıl ekonomi ve politika alanında başarılı olan isimleri seçtikleri zaman, maalesef politikacılara oy vermediler. Politikacıların başarısızlığında Türk kamuoyunun, Türk basınının, Türk insanının da rolü olduğunu düşünüyorum. Çünkü bu politikacılar, Türk insanından, Türk medyasından, Türk kültür ve sanatından etkilenen insanlardır. Şunu açıkça söylüyoruz; biz bağımsız, tarafsız, çoğunluğun sesi olacağız, sesi olmaya da devam edeceğiz.



Merhum Özdemir Sabancı'nın adına Sevda Sabancı ve Koç Holding Yürütme Kurulu Başkanı Temel Atay



Toprak Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman ve Aktif Finans Genel Müdürü Ferruh Tanay



Vakıfbank Genel Müdürü Fehmi Gültekin ve İktisat Leasing Genel Müdürü Erdin Arı



Toprak Holding Genel Koordinatörü Atalay Şahinoğlu ve Arat Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Arat

ÖDÜL ALAN YILDIZLARIMIZ

JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Recep Tayyip Erdoğan

JÜRİ ÖZEL ANI ÖDÜLÜ

Vehbi Koç

Zeki Müren

Özdemir Sabancı

YILIN İŞADAMI

Mahmut Ceylan Ceylan Holding

Kamuran Çörtük Bayındır Holding

Tuncay Özilhan Anadolu Holding

YILIN BÜROKRATI

Atilla Celebi THY Genel Müdürü

Tuncay Artun IMKB Başkanı

Ali İhsan Karacan SPK Başkanı

YILIN ŞİRKETİ

Yapı ve Kredi Bankası

Brisa

Turkcell

YILIN HOLDİNGİ

Sabancı Holding

Doğuş Holding

Kombassan Holding

YILIN YÖNETİCİSİ

Can Paker Türk Henkel

Hazım Kantarcı Toyotasa

Hasan Arat Arat Tekstil

YILIN SANAYİ YÖNETİCİSİ

Tanju Argun Netaş

Güler Sabancı Kordsa

Atalay Şahinoğlu Toprak Holding

YILIN BANKA YÖNETİCİSİ

Aclan Acar Osmanlı Bankası

Burhan Karaçam Y. Kredi Bankası

Fehmi Gültekin Vakıfbank

YILIN LEASING YÖNETİCİSİ

Erdin Arı İktisat Leasing

Ahmet Buldan Garanti Leasing

Volkan Olcay Era Leasing

YILIN SİGORTA YÖNETİCİSİ

Abdullah Karacık Eurasis

Hasan Eski Anadolu Hayat

İhsan Karagöz Güneş Hayat

YILIN FACTORİNG YÖNETİCİSİ

Zafer Ataman Toprak Factoring

Rengin Ekmekçioğlu Y. Kredi Fac.

Ferruh Tanay Aktif Finans

YILIN BORSA YÖNETİCİSİ

Mehmet Kutman Global Menkul

Aziz Karadeniz Alfa Menkul Değ.

Berra Kılıç Ata Menkul Kıymetler

YILIN TV YÖNETİCİSİ

Ali Kirca ATV

Uğur Dündar Kanal D

Ahmet Hakan Coşkun Kanal 7

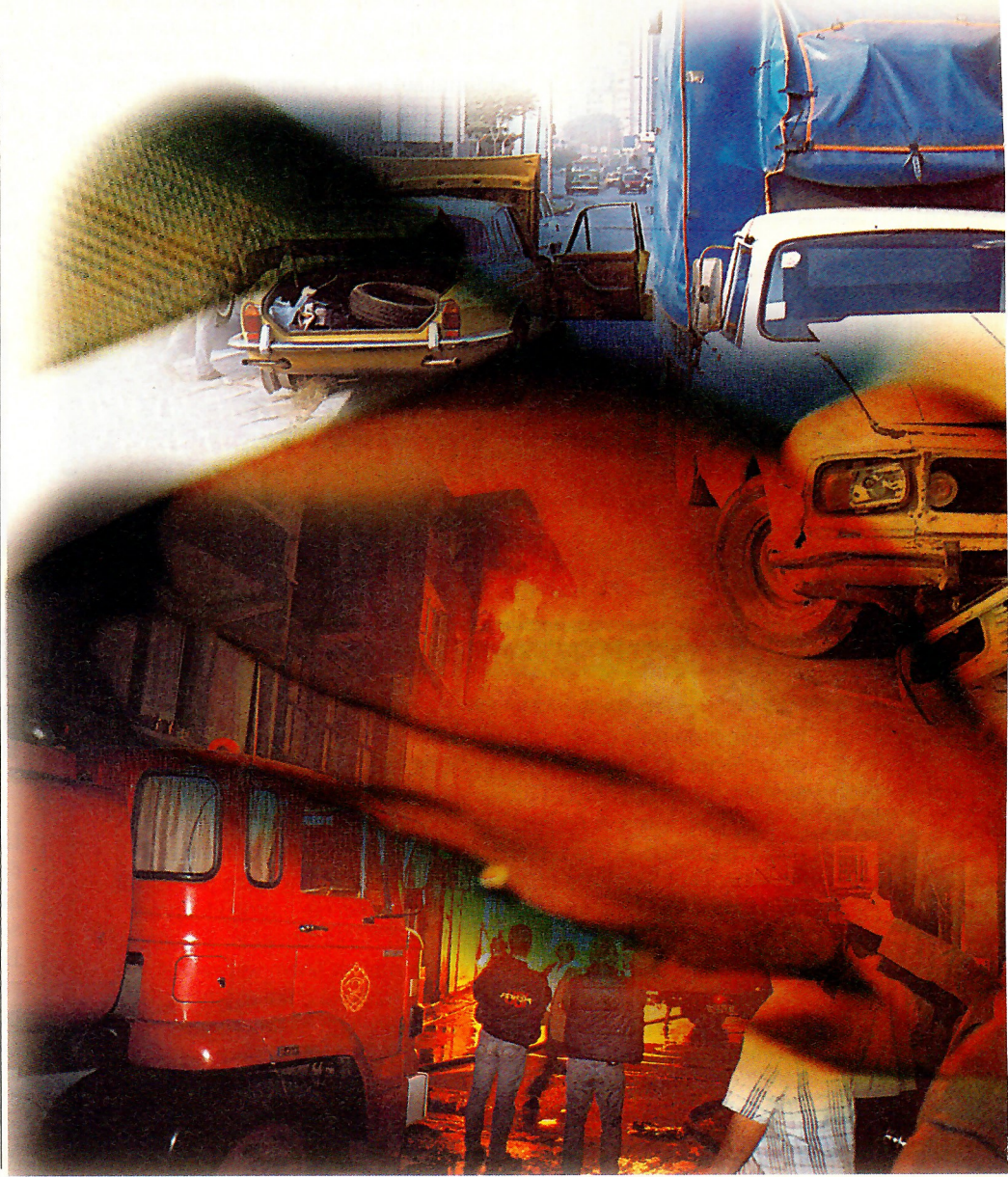
Para

Sigortacılar 2000

*Son hızla
2000'li yıllara hazırlanan
sigorta şirketleri Toplam
Kalite ile koşulsuz
müşteri mutluluğunu
hedefliyor*

Hayatın riskleri sigorta anlayışının doğduğu yer ve risklere hazırlıklı olmak en temel ihtiyaçlardan biridir. Her temel ihtiyaç gibi bunun da giderilmesi insana mutluluk verir. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin de temel hedefleri bunu sağlamak. Koşulsuz Müşteri Mutluluğu: İşte rota. Bugün sigortacılar kendi içlerinde en iyi hizmeti verebilmek için yarışıyorlar. Her yarış rekabet demektir. Sağlıklı bir rekabet ise gelişimin motorudur.

Türk sigorta sektörü genç bir sektör olmasına rağmen kısa zamanda çok yol katetmeyi başardı. Ancak gelişimin belli bir aşamasında sorunların yaşanması da kaçınılmaz. Türkiye sigortacıları için bu sorunların en önemlilerinden biri kişi başına düşen prim ödemelerinin çok düşük olması. Bunun temel nedeni de, sigorta bilincinin yeterince gelişmemesi. Türkiye'nin potansiyelinin çok yüksek olduğunda, bütün şirket yöneticileri hemfikir. Sorunun çözümünü ise insanların sigorta konusunda eğitilmesi



24 ŞİRKETİ GERİDE BIRAKTIK

Fazıl KAHRAMAN

Işık Sigorta Genel Müdürü

9 ocak 1996 tarihinde ruhsat alarak poliçe kesmeye başlayan şirketimiz. İlk yılında 1 trilyon 252 milyar liralık prim üretimi gerçekleştirdi. Bu ilk yılımızda yakaladığımız yüzde 1.1'lik pazar payı ile 24 şirketi geride bırakarak, sektöre 23.

sıradan giriş yapmayı başardık. 1997 yılında ise tüm branşlarda toplam 5 trilyon liralık prim üretmeyi hedefliyoruz. Bugün sektöre ilişkin çeşitli sorunlarla karşılaşıyoruz.

Bunların başında çabuk karar almaya yarayacak bilgi işlem alt yapısının kurulamaması gelmektedir. Bu nedenle riskler sınıflandırılmamakta ve maliyetler ölçülememekte.

Sosyal güvenlik alanında yapılacak bir "reform" sigorta şirketlerinin sermaye

birikimine ivme kazandıracak ve kişi başına düşen prim miktarı artacaktır. Sonuçta verilen hizmetin kalitesi önemli ölçüde gelişme kaydedecek. Işık Sigorta, yapılacak böyle bir reforma gerek teknik alt yapısı, gerekse hizmet anlayışıyla hazır. Yeni bir bin yıla girerken bazı şeylerin de değişeceği kesin.

Son üç yıla girerken yeni şirketler kurulacak, bir kısmı ya sektörden çekilecek ya da diğerleriyle birleşecek. Işık Sigorta yeni vüzcıla sadece Türkiye'vi değil

ALANINDA**KALİTE BELGESİ ALAN İLK ŞİRKET****Muzaffer BİLGİLİ**

Başak Sigorta Genel Müdürü

Şirketimiz, 1995 yılında 5.296 milyar lira olan (hayat dahil) toplam prim üretimini 1996 yılında 10.8 trilyon liraya çıkarmıştır. Bir önceki yıla göre prim üretimimiz yüzde 106 oranında artarak, sektör artış oranının üzerinde bir başarı gösterdi. Hayat dışı elementer branşlarda ise sektörün ilk üç şirketi arasında yer aldı. Bilanço karımız da bir önceki yıla oranla yüzde 117 artarak 3.1 trilyon lira oldu. Özkaynakların toplamı ise 2.1 trilyona yükseldi. 1997 yılının ilk üç ayında toplam olarak 5.2 trilyon liralık prim üretimi gerçekleştirdik. Yıl sonunda ise enflasyonun üzerinde bir prim artışı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Koşulsuz müşteri mutluluğunu ilke edinen Başak Sigorta, 1997 yılında da ilklere imza atarak öncü rolünü devam ettirecektir. Ülkemizin milli kuruluşu TSE'den ISO 9001 Kalite Belgesi alan



ilk sigorta şirketi olması bunun en güzel örneği. Kalite Belgesi için ilk çalışmalara Nisan 1996 tarihinde başladık. Öncelikle her departmandan bir temsilcinin katıldığı bir çalışma grubu oluşturduk. ISO 9001 Kalite Belgesi bizim için çok önemli ve onurlu bir adım olmakla beraber bunu yeterli bulmuyor, bundan sonraki aşamada Toplam Kalite Yönetimi'ne geçmeyi planlıyoruz.

ISO 9002'LI**KOŞULSUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ****Mehmet AYDOĞDU**

Güneş Sigorta Genel Müdürü

Sektörde lider şirketler arasında yer alan Güneş Sigorta, 1996 yılını hayat sigortaları hariç olmak üzere yüzde 7.9 pazar payı ve 7 trilyon 938 milyar lira direkt prim üretimi ile ilk beş şirket arasındaki yerini korudu. Geçen yıl bir önceki döneme göre kârımız yüzde 171 oranında artarak, 2 trilyon 544 milyar lira oldu. 1997 yılında ise 14 trilyon liralık prim üretmeyi hedefliyoruz. Sektördeki şirketler incelendiğinde kâr

artışlarının enflasyonun altında kaldığı ve mâli yapılarının zayıfladığı görülüyor. Sektörde sigortalama disiplini dışında yapılan işlemler nedeniyle şirketler arasında birleşmeler yaşanacağı ve bir kısım şirketin de piyasadan çekileceği tahmin ediliyor. Güneş Sigorta, pazarlama, risk yönetimi ve poliçe düzenlenmesi aşamasından, gerçekleşen risk sonucunda tazminat ödenmesi aşamasına kadar sigortalılara ve acentelerine sunduğu hizmetleri "Koşulsuz Müşteri Memnuniyeti"ni en üst düzeyde sağlayacak şekilde gerçekleştirmeyi "Güneş Sigorta Kalite

Yapılacak bir sosyal güvenlik reformu bir yandan sigortacıların nakit akışlarını hızlandıracak ve diğer yandan finans piyasalarındaki etkinliklerini büyük oranda artıracak. Sektördeki şirket yöneticileri böyle bir reformu desteklediklerini belirtiyorlar...



Politikası'nın ana misyonu olarak kabul etmektedir. Tüm Güneş Sigorta çalışanları ve acenteleri gönüllü olarak Kalite Sisteminin uygulanmasında çalışmalarını sürdürüyorlar. Nitekim bir buçuk yıl süren yoğun çalışmaların ardından Şubat 1997'de TSE Tetkik Heyeti tarafından inceleme sonucunda Güneş Sigorta TS-ISO 9002 Kalite Belgesi almaya uygun görülmüştür. Amacımız bundan sonraki çalışmalarımızda da ana misyonumuz olan koşulsuz müşteri memnuniyeti politikasından ayrılmamak.

gişimler şirketleri zor durumlarla karşı karşıya bırakabiliyor. Örneğin ekonomik gelişmeler nedeniyle yapılabilecek bir devalüasyon kaza yapan bir arabanın yedek parçalarının aynı oranda artmasına yol açacaktır. Bu da şirketin daha fazla hasar ödemesi yapmasına neden olacaktır. Bu nedenle şirket yöneticileri ekonomide yaratılacak istikrarın Türkiye sigorta sektörünün gelişimine en büyük ivmeyi kazandıracak adım

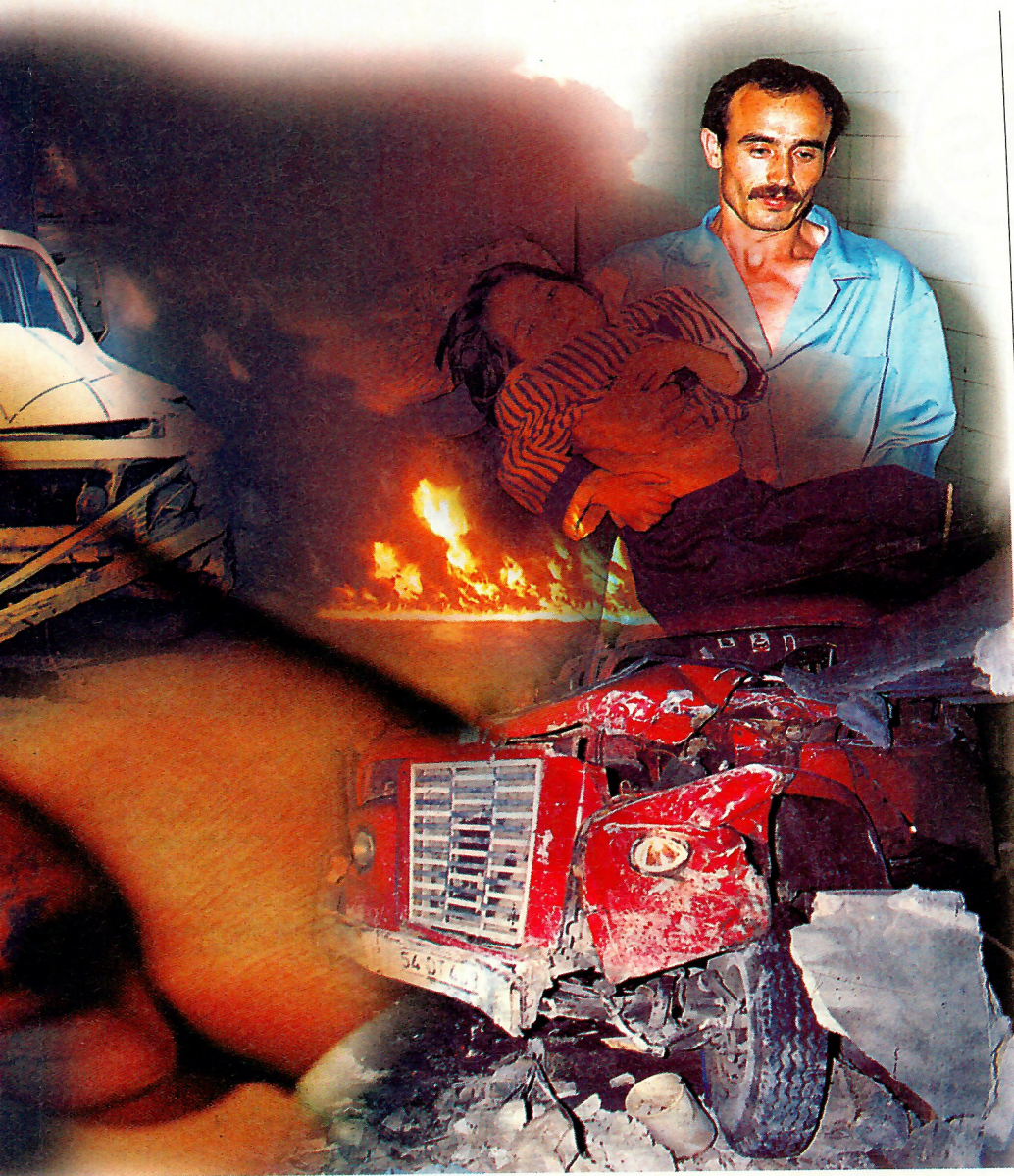
Diğer yandan son yıllarda sürekli gündeme gelen sosyal güvenlik sistemindeki reform tartışmaları da sigortacıları çok yakından ilgilendiriyor. Bugün özellikle, SSK, emeklilik ve sağlık alanlarında zor bir durumda. Sürekli açık veriyor.

Bunun aşılması için önerilen reformların gerçekleşmesi durumunda ise sigortacılık sektörünün önemli bir fırsat yakalayacağı düşünülüyor. Örneğin

la SSK'nın işlemlerinin özel şirketlere devredilmesi ile sağlık sigortacılığı bir patlama yapabilecek.

Şu anda hazırlıkları yapılan Sağlık Finansman Kurumu Kanunu, yapılacak reform paketinin temellerinden birini oluşturuyor. Kanunun amacı ülkede hiç bir sağlık güvencesi olmayanlar için bir sistem geliştirmek ve sigorta şemsiyesi altına almak. SSK, Emekli Sandığı, Bağkur dışında kalanlar zorunlu olarak

0'ler için umutlu



HEDEF 2.5 TRILYON

Zafer ATAMAN

Toprak Sigorta Genel Müdürü



Şirket olarak 1996 Haziran'ında prim üretimine başladık. Faaliyette bulunduğumuz altı ay içinde toplam prim üretimimiz 357 milyar lira olarak gerçekleşti. 1997 yılında ise hedefimiz 2.5 trilyonluk bir üretime ulaşmak. Bugün sektördeki en önemli sorun mevcut sigorta potansiyelinin yeterince kullanılamaması olup, sektördeki atıl kapasite, mevcut pastanın artan rekabet koşulları çerçevesinde sadece paylaşımın değişmesini beraberinde getiriyor. Değerlendirilen potansiyel içinde yaşanan bilinçsiz rekabet de şirketlerin işini zorlaştırıyor. Türkiye'de sigortacılık sektörünün 21. yüzyıla ve bu dönemin yaşamına adapte olabilecek alt yapı ve potansiyele sahip olduğunu, fakat hâlâ gelişmiş ülkeler seviyesinde bir işleyişi oturtamadığını düşünüyorum. Hizmet kalitesine verdiğimiz önemi ilerleyen dönemlerde de artıracacağız...

dünyayı hedef olarak alıyor. Tüm çalışanları, düşünme, yaratma ve karar alma sürecine hazırlayan şirketimiz gelecek yüzyıla şimdiden girdiğini düşünüyor. Devletin sektöre yapacağı en önemli destek ise kanımızca enflasyonun tek haneli rakamlara indirilmesi ile eğitim, sağlık ve siyasal alanda getireceği çözümler sektör için de önemli sonuçlar doğuracaktır. Geriye kalanı ise sektör olarak bizler halledebiliriz.

Brans	1996 (milyar TL)	1997 Hedef (milyar TL)
Yangın	281	1.122
Nakliyat	143	571
Kaza	791	3.117
Mühendislik	35	140
Hastalık	2	50
Toplam	1.252	5.000



INTERMEDYA Ekonomi

HAFTALIK EKONOMI VE POLITIKA DERGISI

18-24 MAYIS 1997 Yıl: 4 Sayı: 16 150.000 TL

Ekonomi

haber

yılın yıldızları

1996'nın yıldızları ödülleri alıyor

Intermedya okurları tarafından seçilen 1996'nın yıldızları, düzenlenen törenle 3 Haziran'da ödülleri alacaklar. Ama politikacılar açısından gökyüzü karanlık.

Intermedya Ekonomi dergisi tarafından gerçekleştirilen geleneksel "Yılın Yıldızları Yarışması"nda seçilen yıldızlara ödülleri dağıtılıyor. Intermedya okurları tarafından Türkiye'nin 1996 yılında kendi alanında en başarılı görülen kişi ve kurumları ödülleri alıyor. Bilindiği gibi, bu yıl Intermedya Ekonomi Yayın Kurulu olarak politikacılara ödül vermeyip protesto etme kararı almıştı. 3 Haziran 1997 tarihinde Intermedya Yayıncılık'ın Kandilli'deki yeni binasında yapılacak olan ödül töreni siyaset ve ekonomi dünyasının önemli isimleri katılımıyla gerçekleşecek.



1996 YILININ INTERMEDYA EKONOMİ YILDIZLARI

JÜRI ÖZEL ÖDÜLÜ

Recep Tayyip Erdoğan İstanbul Bş. Bel. Başkanı

JÜRI ÖZEL ANI ÖDÜLÜ

Vehbi Koç

Zeki Müren

Özdemir Sabancı

YILIN İŞADAMI

Mahmut Ceylan Ceylan Holding Yön. Krl. Bşk.

Kamuran Çörtük Bayındır Hol Yön. Krl. Bşk.

Tuncay Özilhan Anadolu Hol İcra Kom. Bşk.

YILIN BÜROKRATI

Atilla Çelebi THY Genel Müdürü

Tuncay Arın İMKB Yönetim Kurulu Başkanı

Ali İhsan Karacan SPK Başkanı

YILIN ŞİRKETİ

Yapı ve Kredi Bankası

BriSA

Turkcell

YILIN HOLDİNGİ

Sabancı Holding

Doğuş Holding

Kombassan Holding

YILIN YÖNETİCİSİ

Can Paker

Türk Henkel Yön. Krl. Bşk.

Hazım Kantarcı

Toyotasa Genel Müdürü

Hasan Arat

Arat Tekstil Yönetim Krl. Bşk.

YILIN SANAYİ YÖNETİCİSİ

Tanju Argun

Netaş Genel Müdürü

Güler Sabancı

Kordsa Genel Müdürü

Atalay Şahinoğlu

Toprak Hol. Genel Koordinatörü

YILIN BANKA YÖNETİCİSİ

Aclan Acar

Osmanlı Bankası Genel Müdürü

Burhan Karaçam

Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü

Fehmi Gültekin

Vakıfbank Genel Müdürü

YILIN LEASİNG YÖNETİCİSİ

Ahmet Buldan

Garanti Leasing Genel Müdürü

Volkan Olcay

Era Leasing Genel Müdürü

YILIN SİGORTA YÖNETİCİSİ

Abdullah Karacık

Eurasis Genel Müdürü

Hasan Eskil

Anadolu Hayat Genel Müdürü

İhsan Karagöz

Güneş Hayat Genel Müdürü

YILIN FACTORİNG YÖNETİCİSİ

Zafer Ataman

Toprak Factoring Gnl. Mdr.

Rengin Ekmekçioğlu

Yapı Kredi Factoring Gnl. Mdr.

Feruh Tanay

Aktif Finans Genel Müdürü

YILIN BORSA YÖNETİCİSİ

Berra Kılıç

Ata Men. Kıy. Gnl. Mdr. Yard.

Mehmet Kutman

Global Men. D. Yön. Krl. Bşk.

Aziz Karadeniz

Alfa Men. D. Gnl. Müd.

YILIN TV YÖNETİCİSİ

Ali Kurca

ATV Haber Dairesi Başkanı

Uğur Dündar

Kanal D Haber Gnl. Yay. Yön.

FINANS
KURULUŞLARIToprak
Leasing, bu yıl
halka açılacak

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, 1997 yılı içerisinde halka açılmayı planladıklarını açıkladı. Bu konudaki çalışmaların son aşamaya geldiğini vurgulayan Ataman, bu yıl 7 trilyon liralık iş hacmi gerçekleştirmeyi hedeflediklerini kaydetti. Şirket olarak 1997 yılında İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve İzmir başta olmak üzere bölge organizasyonunu tamamlamayı düşündüklerini anlatan Ataman, Toprak Leasing'in faaliyetinin ilk iki yılında belirlediği tüm hedefleri gerçekleştirdiğini vurguladı. Şirketin, 1997 yılına sağlam bir sistem altyapısı ve yetişmiş kaliteli personel ile başladığına işaret eden Ataman, bu yıl küçük ve orta ölçekli yatırımcıyı ve projeleri finanse etmeyi planladıklarını da belirtti. Mal cinsi ve sektörel dağılımı eşit tutucaklarının altını çizen Ataman, şirketin ödenmiş sermayesini, 1.350 milyar liraya yükselttiklerini dile getirdi. Tamamının nakden ödendiğini de ifade eden Ataman, "Şirketin temel hedefi, aktif kalitesi ve karlılıktan ödün vermeden, Türkiye'nin her bölgesinde, her çeşit yatırımı finanse ederek, sektörde elde ettiği farklı konumunu devam ettirmektir" dedi.

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, son zamanlarda iş makineleri leasing talebinde bir "patlama" yaşandığını belirtti. Bu talebi, 1997 yılının dikkat çekici bir gelişmesi olarak gösteren Ataman, gelen talebin ve gerçekleşen işlemlerin yarıya yakını iş makinelerinin oluşturduğunu vurguladı. Sektöre yeni giren firmalar ile birlikte rekabetin arttığına işaret eden Ataman, 1997 yılı öngörülerini şöyle anlattı: "1997 yılının sektör için ve artan rekabet ortamında karlılıklarını dikkate alarak hacim genişletmeye çalışan leasing şirketleri için de reel büyüme ile sonuçlanacağını söyleyebiliriz." Türkiye'de leasingin, mevcut mevzuatın getirdiği sınırlamalar ve genel ekonomik koşullar nedeniyle standart bir ürün olarak sunulduğuna dikkat çeken Ataman, "Leasing şirketleri arasındaki farklılık hizmet kalitesi, sürati ve müşteriye yaklaşım, müşterinin ayağına hizmet götürebilme gibi özelliklerle sınırlı kalmaktadır. Sektöre yeni giren şirketlerle birlikte artan rekabet maalesef daha düşük fiyat, daha az teminat, daha hızlı işlem süreci üçgenine sıkışmış kalmış durumdadır. Aktif kalitesi, sermaye kârlılığı gibi şirketlerin temel hedeflerinin bu yaklaşımlarla gözardı edildiği görülmektedir" dedi. Bu hızlı büyüme karşısında sektörün en önemli problemlerinden biri olarak yetişmiş kaliteli eleman sıkıntısını gösteren Ataman, leasing şirketlerinin çok hızlı kaliteli eleman yetiştirmeleri gerektiğinin altını çizdi.

Para



The
Economist

SELECTIONS FROM THE
ECONOMIST - LONDON

MEVZUAT SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ TIKIYOR

Zafer Ataman

Toprak Leasing Genel Müdürü

■ **TÜRKİYE** ekonomisinin dinamik ve hızlı büyüyen yapısı yatırım ve yatırım finansmanının önemini artırırken ekonomik ve siyasi ortamın istikrarsız yapısı leasing sektörünün en önemli sorunu olan fon kaynaklarının yetersizliğine kısa vadede çözüm bulunmasına engel olmaktadır.

■ **YURTIÇİ** piyasada en uzun vadeli finansal enstrüman haline gelen leasing için ancak yurtdışından 2 yıl ve daha uzun vadeli kredi bulunabilmektedir. Leasing işlemleri proje finansmanı özelliğinden çok 24 ay vadeli standart işlemlerine dönüşmüştür.

■ **SEKTÖRÜN** uzun süredir aşmaya çalıştığı bir diğer sorunda da mevzuatta bulunuyor. Mevcut Finansal Kiralama Kanunu; alt leasing, operasyonel leasing gibi farklı uygulamalara izin vermemektedir.

■ 3226 sayılı kanun ile Borçlar Kanunu, Vergi Usul Kanunu gibi diğer mevzuatla



gereklili ilişkilendirme ve düzenleme yapılmadığı için gayrimenkul leasingi, ihracat leasingi gibi uygulamaların da önü kesilmektedir.

■ **FACTORING** alanında da önemli sorunlar bulunuyor. Kaynak problemi, çifte vergilendirme, mevzuat boşluğu sorunların en belirgin olanları.






Türkiye'nin en genç sektörlerinden olan factoring, koşar adımlarla büyümeye devam ediyor. İlk resmi şirketi 1990 yılında kurulmasına rağmen, 6 yılın sonunda, 1996 itibariyle 2 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşarak, büyük bir çıkış yaptı.

Bütün dünyada factoringle ilgili en ciddi bilgileri Factoring Chain International adlı kuruluş veriyor. 48 ülkeden, 125 şirketin üye olduğu bu kuruluşa katılan 13 Türk factoring şirketinin verilerine göre, Türkiye'de 1996 yıl sonu itibariyle toplam 1 milyar 950 milyon dolarlık factoring işlem hacmi gerçekleşti.

1995 yıl sonu itibariyle bu rakamın 1.1 milyar dolar olduğu göz önüne alındığında, dolar bazında yüzde 77'lik artış yaşandığı

Avrupa factoring'de lider	
Kıtalar	İşlem hacmi (Milyon dolar)
Avrupa	245.823
Amerika	73.346
Asya	69.586
Afrika	4.145
Avustralya	3.240
Toplam	395.940
Kaynak: FCI	

Factoring'te ilk 5 (Milyon dolar)

Ülke adı	İşlem hacmi
 ABD	63.781
 İngiltere	61.370
 İtalya	60.130
 Fransa	37.350
 Japonya	34.198

Kaynak: FCI

görülüyor. İş Factoring Genel Müdürü Mehmet Karataş, dünyadaki factoring işlem hacminin yüzde 16 düzeyinde arttığını kaydederek, Türkiye'deki büyümenin önemine dikkat çekiyor.

Ayrıca, şirket sayısının 60'a dayandığı factoring sektöründe, FCI'ya üye olmayan diğer şirketlerin yarattığı işlem hacmi de dikkate alındığında, fiili işlem hacminin 3.5-4 milyar dolar düzeyine ulaştığı tahmin ediliyor.

Sektör benimsendi İş Factoring Genel Müdürü Mehmet Karataş, sektörün geçen yılki performansını değerlendirirken şunları söylüyor: "Öncelikle Hazine Müsteşarlığı'nın onayladığı şirket sayısının 60'a ulaşmış olması, sektörün çekiciliğini; işlem hacmindeki gelişmeler ise her geçen gün daha çok sayıda şirketin bu ürünü kullandığını ve benimsediğini gösteriyor."

Sektörün yakaladığı bu performanstan, yurtiçi factoring 1.5 milyar dolarlık pay alıyor. Bu pay

içerisinde özellikle yana sanayii şirketlerinin payının büyük olduğu özellikle belirtiliyor. Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, "Yan sanayilerde faaliyet gösteren şirketlerin çok büyük bölümü bizlerle iş yapar. Onlar bizim en büyük müşterilerimiz" diyor.

Öne çıkan sektörler İhracat factoring'inin işlem hacmindeki payı ise 450 milyon dolar düzeyinde. Sektörler itibariyle tekstil, elektronik ve gıdanın önde gelen kullanıcılar olduğu ifade ediliyor.

İstatistikî verilere bakıldığı zaman Türkiye, yurtdışı factoring'inde yakaladığı 450 milyon dolarlık işlem hacmiyle, Avrupa'da 8'inci sırada olduğu dikkati çekiyor.

Yurtdışı factoring işlemlerinde yüzde 95 pay alan "ihracat factoring" işlemlerinde sırasıyla İngiltere, İtalya ve Almanya'nın ilk sıralarda yer aldığı gözleniyor. Yurtdışı factoring işlemlerinden ancak yüzde 5 pay alan "ithalat factoring" işlemlerinde...



GENÇ FACTORING BÜYÜME REKORTMENİ

Henüz 6 yaşında bir sektör ama şirket sayısı 60'a ulaştı. Bu düzeyle İtalya'dan sonra dünya ikincisi oldu. 1996'da işlem hacmi 2 milyar dolara ulaşırken, büyüme oranı yüzde 77.7 olarak gerçekleşti. 1997 tahminleri ise çok olumlu. Sektördeki yetkililer, büyümenin katlanarak devam edeceğini tahmin ediyor.

"HİZMET KALİTESİ ÖN PLANA ÇIKACAK"

İş Factoring Genel Müdürü Mehmet Karataş, factoring sektörüyle ilgili rakamları değerlendirirken şunları söylüyor:

"Factoring sektörü, 2 milyar dolara yaklaşan işlem hacmiyle, finans sektörü içerisinde önemini her geçen gün artırıyor. Sektöre yeni katılan şirket sayısının yükselmesi, bir taraftan rekabeti artırırken, diğer yandan da factoringin yaygınlaşmasını sağlıyor.

Geçtiğimiz yıl bazı factoring şirketlerinin şube açarak hizmetlerini yaygınlaştırdıkları, özel bankaların önemli bir bölümünün ayrı factoring şirketleri kurma yolunu tercih ettikleri dikkati çekti.

Önümüzdeki dönemde factoring alanında olumlu gelişmelerin devam edeceğini bekliyoruz. Özellikle ihracat factoringi alanında gelişmeler yaşanacağı, sayıları her geçen gün artan factoring şirketleri içinde hizmet kalitesinin ön plana çıkacağını ve bu gelişmelerin ihracata önemli bir katkı sağlayacağını tahmin ediyorum."

ring" işlemlerinde İtalya ve Japonya, ilk iki sırada yer alıyor.

Dünya ikinciliğimiz var Türkiye'nin factoring şirketi sayısı açısından dünyadaki yeri de dikkati çeker düzeyde. Factor Chain'in verilerine göre bütün dünyada 1996 sonu itibarıyla 661 factoring şirketi bulunuyor. Bunların yüzde 8.8'i, yani 58'i Türkiye'de bulunuyor. Türkiye, bu rakamla, 61 factoring şirketine sahip İtalya'dan sonra ikinci sırada yer alıyor. Ancak, Türkiye'de 58 şirketin yarattığı işlem hacminin 3.5-4 milyar dolar arasında olduğu tahmin edilirken, İtalya'da bu rakamın 60 milyar dolara ulaştığını da hemen hatırlatalım.

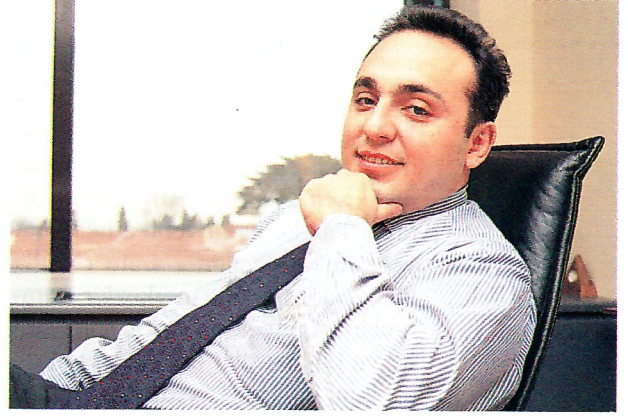
Factoring sektöründe faaliyet gösteren şirket sayısının 1995 yıl sonu itibarıyla 44 olduğu gözönüne alındığında, bir yıllık süre zarfında 14 yeni factoring şirketinin kurulduğu gözleniyor.

Bir şirketle yetinmeyenler

Bu sayının sürekli arttığı ve artmaya devam edeceği de yapılan tahminler arasında. Örneğin, işlem hacmi açısından ilk sırada yer alan Demir Factoring'i bünyesinde barındıran Cingilloğlu Grubu, en son kurduğu D Factoring ile sektörde üçüncü şirketin sahibi oldu. Başer ve Era Factoring ise sektörde ikiye şirketle temsil ediliyor.

Factoring şirket yöneticileri, bu gelişmelerden memnun ve 1997'de bu rakamların yine katlanarak büyüyeceğini tahmin ediyorlar. Zafer Ataman, "Bu yılda da katlanarak büyürüz. Çünkü, sektöre katılan yeni şirketler oldu. Bu şirketler de iyi bir işlem hacmi yakalayacaklardır. Sektördeki şirketler reel büyümelerine devam edecek" diyor.

Büyümenin yeni adresi Büyüme için de "ithalat factoring"i adres olarak gösteriliyor. Sektör



Zafer Ataman, "Türkiye'de kredi sigortası olmadığı için ithalat factoring'inde sistem işlemliyor" diyor.

yöneticileri, özellikle "ithalat factoring" işlemlerinin düşüklüğüne dikkat çekiyor ve bu alandaki hacmin yükseltilmesi için kredi sigortasının devreye girmesinin gerekliliği belirtiyorlar.

Yapı Kredi Factoring Genel Müdürü Rengin Ekmekçioğlu,

Factoring 1996'da katlandı (Milyon dolar)

Yıllar	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
1994	650	220	870
1995	800	300	1.100
1996	1.500	450	1.950

Kaynak: Factors Chain International (FCI)

"Factoring sektörü yeni büyümeye başladı. Yerimizi sağlamlaştırmanın için kredi sigortası sisteminin getirilmesi ve enflasyonun düşerek ekonominin belirli bir düzene girmesi gerekiyor" diyor. Kredi sigortasıyla ilgili birtakım çalışmaların yapıldığını kaydeden Ekmekçioğlu, sektörün büyük bir potansiyel taşıdığına dikkat çekiyor.

Kredi sigortasının önemini vurgulayan Zafer Ataman ise, "Türkiye'de kredi sigortası olmadığı için ithalat factoring'inde sistem işlemliyor. Oysa kredi sigortası olsa, hem ithalat factoring'i katlanarak büyüyecek hem de factoring şirketleri, yabancı factoring kuruluşlarından komisyon alarak döviz kazandıracaklar" diyor. ☑



Rengin Ekmekçioğlu yeni büyümeye başlayan factoring sektörünün büyük bir potansiyel taşıdığına dikkat çekiyor.

Capital



AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

LEASING

1996 ÇOK İYİ GEÇTİ

Leasing sektöründe toplam işlem hacmi 1990 yılındaki 1 trilyon 85 milyon liralık düzeyinden, 1993 yılında 11 trilyon 31 milyar TL'ye, 1995 yılında da 60 trilyon 667 milyar TL'ye ulaştı. 1996 yılı ilk üç ayında ise bu rakam 12 trilyon 462 milyar TL olarak gerçekleşti. Yılın tamamına ilişkin rakamlar henüz açıklanmamış olmakla beraber 1996'da da bu sektörün ciddi bir büyüme kaydettiği tahmin ediliyor. Leasing'in ana işlevinin yatırım malları olması gerekiyor. 1990 yılında toplam işlemler içinde yüzde 58 gibi bir orana sahip olan kara ulaşım araçları 1995 yılında yüzde 13'e kadar düştü. Yine 1990 yılında yüzde 15 oranına sahip olan imalat makineleri leasing'i ise 1995 yılında yüzde 47'ye ulaştı. İşlem oranları eğilimlerinin bu şekilde yer değiştirmesi leasing sektörünün geliştiğini gösteriyor. Sektörde genel kanı, ana işlevin yatırım mallarının finansal kiralaması olması gerektiği yönünde.

Leasingde nereye, ne kadar ödendi? (Milyar TL)

Sektörler	1992	1993	1994	1995	1996*
Büro makineleri	469	1.542	2.067	7.192	3.835
Kara ulaşım araçları	801	2.408	1.402	7.606	1.358
Deniz ulaşım araçları	75	1.269	2.687	6.511	2.903
Hava ulaşım araçları	128	299	607	1.261	268
Tekstil makineleri	224	512	2.536	7.593	1.997
Tıbbi cihazlar	177	268	846	1.903	613
İmalat makineleri	1.716	4.510	5.541	28.370	5.530
Gayrimenkuller	0	223	113	232	954
Toplam	3.590	11.031	15.798	60.667	12.462

Kaynak: Finansal Kiralama Derneği, *) İlk üç ay

YATIRIM MALLARININ PAYI ARTACAK

Leasing sektörü, orta vadeli finansmanı veren tek kaynak olması nedeniyle yatırımcılar açısından oldukça cazip. Özellikle 1996'da yatırım mallarının işlemler içindeki oranı ivme kaydetmişti. Önümüzdeki aylarda bu eğilimin artarak sürmesi, leasinge başvuracak sektörler arasında da 1997 yılında inşaat makineleri ile turizmin ağırlık kazanması bekleniyor.

Leasing sektörünün 1997 yılında, 1996'da gösterdiği büyümeyi katlayarak devam ettireceği tahmin ediliyor. Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, "Leasing'in çok ciddi ivme kazanacağını düşünüyorum. Senelerden beri yapılacağı söylenen bir kanun değişikliği var. O yapılırsa bizim sektörün önünde durulmaz" diyor. Sektördeki bir başka beklenti de, şirketlerin iş makineleri, telefon vb gibi alanlarda uzmanlaşmaları. Uzmanlaşmanın şirketlerin kaynaklarının daha etkin kullanılmasını sağlayacağı düşünülüyor.