

Uluslararası Factoring Sempozyumu

Ekim 1995 - İSTANBUL

Hyatt Regency Oteli'nde yapıldı

FCI Factors Chain International ve Türkiye'deki 9 üyesinin "Aktif Finans, Demir Factoring, Devir Factoring, Euro Factoring, Facto Finans, Fiba Factoring, Heller Factoring, İş Factoring, ve Toprak Factoring'in "birlikte düzenlediği "Uluslararası Factoring Sempozyumu Ekim '95, İstanbul" konulu sempozyum 25 Ekim 1995 günü Hyatt Regency Oteli'nde gerçekleşti.

Küreselleşme, uluslararası ticaretin hızla gelişmesi, yeni pazar yaratma çabaları ve yoğun rekabet ortamları; işletmelerin satışlarını arttırmada, üretilen mal ve hizmetlerin finansmanında factoring yönteminin etkinliğini arttırmıştır.

İşlevler vadeli satışlarından doğan alacaklarını factoring şirketine devrecek, alacaklarının nakde dönüşümünü hızlandırırken, tahsil edileme riskinden de arınıyorlar. Özellikle "Uluslararası Factoring", dış satım yapan kuruluşlar için son derece etkin kısa vadeli bir finansman tekniği.

FCI Factors Chain International, 43 ülkede 120 factoring şirketinin üyesi olduğu uluslararası ticari bir organizasyon, Ülkemizden; Aktif Finans, Demir Factoring, Devir Factoring, Euro Factoring, Facto Finans, Fiba Factoring, Heller Factoring, İş Factoring,

Toprak Factoring FCI üyesi olup Uluslararası factoring işlemi yapmaya yetkili, etkin factoring kuruluşlarıdır.

Son beş yıl itibari ile Türkiye factoring cirosu ve Dünyanın Factoring ci-

rosu aşağıdaki gibidir.

Tüm Factoring Şirketlerinin Ciroları FCI, kendi üyeleri için bir iletişim sistemi geliştirmiştir. Bunun adı EDIFACTORING'dir. Bu sistem UN-EDIFACT standardında bilgilerin elektronik yöntemlerle değişimini öngörmektedir. EDIFACT, Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport - Yönetim, Ticaret ve Ulaşım için elektronik Veri Alışverişi anlamına

gelmektedir. EDIFACTORING Mayıs 1994'ten beri tüm FCI üyeleri tarafından başarılı biçimde kullanılmaktadır.

FCI bu alanda diğer kuruluşlardan,



TÜRK FACTORING ŞİRKETLERİNİN CİROLARI

MİLYON US DOLAR

	1994	1993	1992	1991	1990
ULUSLARARASI FACTORING	220	270	167	128	56
YURTIÇİ FACTORING	650	700	287	55	6
TOPLAM	870	970	454	183	62

Dünya Factoring Ciroları

MİLYAR US DOLAR

	1994	1993	1992	1991	1990
ULUSLARARASI FACTORING	20	14.5	14.8	15.7	13.7
YURTIÇİ FACTORING	274.8	246.3	249.4	250.6	230.5
TOPLAM	294.8	260.8	264.2	266.3	244.2

KARIYERİ ERKEN YAKALAMAK ELİNİZDE

Türkiye'nin 1980 sonrasında dışa açılması, pek çok gelişmeyi de beraberinde getirdi. Bunlardan belki de en önemlisi boyutları büyüyen ekonominin bağrından çıkan yeni mesleklerdi. Örneğin tekstil sanayiindeki dev adımlar stilistik gibi yepyeni bir işkolu yarattı. Yabancı sermayenin Türkiye'deki atılımları, ithalatın serbest bırakılması, "kaliteli ürün" kavramını ortaya çıkardı. Kalite rekabeti, rekabet ürün tanıtımını, ürün tanıtımını da reklam ve halkla ilişkiler sektörünü geliştirdi. Türk popundaki patlama, stadyum konserlerine gösterilen yoğun ilgi ve reklam sektöründeki gelişmeler, ses ve ışık sistemlerini kuran teknik elemanların şirketleşmesi gereksinimini doğurdu. O günlerde deneyimli sanayicilerin temkinle yaklaştıkları bu yeni meslek dallarının tümünde bugün genç yöneticiler var.

Başarının sırrını "iyi bir yapı, dinamizm, gelişmelere açık olmak, risk almaktan korkmamak, özverili çalışmak" şeklinde formüle eden bu gençlerin en önemli ortak özelliklerinden biri, hedeflerine varmak konusundaki kararlılıkları. Gündelik başarı-sızlıklar onların moralini bozuyor. Hedeflerine varmaya giden yolun azimle çalışmaktan geçtiğine inanıyorlar. Piyasadaki krizler, çalkantılar karşısında serinkanlı ve esnek davranmayı biliyor, yenilikler karşısında perspektiflerini geniş tutuyorlar. Üstelik de önceki kuşakların deneyimlerini gözardı etmiyor ve bu deneyimlerden hareketle çağ-

daş bir senteze ulaşabiliyorlar.

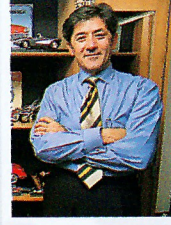
Genç yöneticilerin bir başka ortak özelliği ise genç kadrolarla çalışmaya özen göstermeleri. Aktif Finans'ın Genel Müdürü ve Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ferruh Tanay bunun nedenini, "gençlik, dinamizm, yeniliklere açık olmak, cesur olmak, risk almaktan korkmamak demektir. Bu nedenle gençlerle çalışmayı tercih ediyorum. Yaşlıların deneyimlerini reddetmiyorum. Önemli olan önceki kuşağın deneyimleri ve gençliğin dinamizmi, yaratıcılığıyla bir sentez oluşturabilmektir" sözleriyle açıklıyor.

Peki ama gençlik yaşla mı ölçülüyor? Toprak Factoring'in Genel Müdürü Zafer Ataman bu soruya şu yanıtı veriyor: "Hayır elbette değil. Yaş alıp da genç kalan bir yığın insan var. Önemli olan yeniliklere açık olabilmek. Sorunlara esnek yaklaşabilmek, yapıcı bir tutum izleyebilmek. Yaratıcılığı yitirmemek. Bu özelliklerin insanın yaşıyla ilgisi yok elbette. Ama yine de genellemenin yaparsak, sorumlulukları dolayısıyla orta yaştan başlayarak insanlar daha temkinli oluyor ve risk almaktan korkuyor."

Ataman'a hak vermemek elde değil. Çünkü yaş ilerledikçe insanların kaybedecek şeyleri artıyor. Varolanı kaybetmek, her şeye yeni baştan başlayabilmek herkesin harcı değil.

Evet, gençseniz ya da yaş alıp yaşlanmayanlardansanız bu meslekler tam size göre. İşte, 90'lı yılların gelecek vaat eden yeni meslekleri ve bu dallarda başarılı olmuş genç yöneticiler.

HATİCE SEÇKİN AKUĞUR ■



Ferruh Tanay - Aktif Finans Genel Müdürü ve Murahhas Üyesi Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) Yönetim Kurulu Başkanı



Zafer Ataman Toprak Factoring Genel Müdürü



Ayhan Özel Star As Yönetici ve Hissedarı



Pınar Aygün Adres Giyim San. A.Ş. Stilisti

FINANS

"YAŞAMIMDA İKİ BÜYÜK RISK ALDIM"

1955 doğumluyum. 40 yaşındayım. Kendimi çok genç hissediyorum. İnsanın deneyimlerini gençliğiyle birleştirebileceği bir yaştaım yani. Ankara TED Koleji'nden sonra Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü bitirdim. Daha sonra 1,5 yıl İngiltere'de mühendis olarak çalıştım. Ardından yine İngiltere'de üretim teknolojisi, yönetim üzerine ve endüstri mühendisliği üzerine master yaptım.

1981 yılında dönüp Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda çalışmaya başladım. Böylece mühendislikten finans sektörüne atladım. Üç yıl sonra İktisat Bankası'na geçtim. Beş yıl sonra ortaklarımızla bu şirketin kuruluşunu yaptık. 6 yıldır Aktif Finans'tayım.

Makine mühendisliği okumamın nedeni otomobillere olan ilgimdir. Finans sektöründe bir potansiyel gördüğüm için bu işkoluna atladım. İleriye yönelik bir plan yapma ihtiyacı duydum ve finans sektörünü tercih ettim. Bir risk almıştım ama başardım.

Hayatımda aldığım ikinci risk ise İktisat Bankası'nda Türkiye'de hiç olmayan factoring kavramını ortaya atmamı. Ve Aktif Finans'ı kurduk. Bugün 35 tane factoring firması var. Bu firmalarda ortalama 50 kişiden 700-800 kişi istihdam ediliyor. Bunu bir fikir olarak başlatmış olmak, ilk olmak hoşuma geliyor.

"FINANS SEKTÖRÜNÜ HİÇ DÜŞÜNMEMİŞTİM"

1962 doğumluyum, yani 33 yaşındayım. 1985 yılında ODTÜ İdari İlimler Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldum. O günkü idealim akademisyen olmaktı. Okulu dereceyle bitirmiştim. ABD'ye gitmeyi planlıyordum. O zamanlar bankacılık önde gelen bir sektördü. İktisat Bankası yeni personel için mülakatlar yapıyordu. İnsan, üniversiteyi bitirdiğinde kendini "acaba piyasadaki yerim nedir" diye ölçmek ihtiyacı duyuyor. Ben de bazı sınavlara girdim, kazandım. Sonunda hasbelkader kendimi Erol Aksoy'la aynı masada buldum. Erol Bey beni akademisyenlikten vazgeçirdi ve İktisat Bankası'na aldı.

İktisat Bankası'nda hizmetçi eğitiminde başarılı bir grafik çizince, Ankara şubesinde bir süre görevlendirdikten sonra beni Citibank'a Atina'ya gönderdiler. Orada, 30-35 kişi arasında bankacılık eğitimimi dereceyle tamamladım. Daha sonra gelen teklif üzerine Ferruh Tanay'la birlikte Aktif Finans'ı kurduk, genel müdür yardımcısı olarak görev yaptım. Sonra Bank Ekspres'i kurduk. Neticede satıldı. Onlar ayrılınca biz de ayrıldık. Sonra Toprak Factoring'e başladım.

Başarı, insanın ideallerine ulaşmasıdır. Başarıyı bir nokta olarak değil bir boyut olarak görmek lazım. Sürekli bir başarıyi doğurmalı.

SES-İŞIK-MÜZİK GÖSTERİLERİ

"SÜREKLİ KENDİMİZİ YENİLEMELİYİZ"

Biz dört ortağız. Sinan Özçelik, Adnan Kaştaş, Ertuğrul Yalçın ve ben. 38 yaşındayım. Ortaklarımızın yaşları da 35-40 arası. İlk bakıldığında orta yaşlı olduğumuz düşünülebilir. Oysa biz gençiz. Çünkü yaptığımız iş gereği bizim değil yaşlanmamız, orta yaşlı olmamız bile mümkün değil. İşimiz dinamizm, hareket gerektiriyor. Çalıştığımız arkadaşlarımız da çok genç. Artık Türkiye'de konumuzda bir numarayız. Ayrıca Star As burada çalışan arkadaşlarımız için de bir okuldur. Onlar buradan daima iyi yerlere transfer olurlar.

Başarı, düzenli ve çok çalışarak bir hedefe varmaktır. Ancak bizim işimizde kesin hedefler koymak mümkün değil. Çünkü sürekli yenilikleri takip etmek, koyduğumuz hedefi, yani kendimizi aşmak zorundayız.

STİLİSTİK

"HEDEFİM KENDİ MARKAMI OLUŞTURMAK"

26 yaşındayım. 1,5 yıllık bir çalışma hayatım var. Lisede karar vermiştim bu mesleği seçmeye. Daha sonra MSÜ Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölümünden mezun oldum. Ardından İTKİB'in 1994 yılında açtığı Genç Stilistler Yarışmasında ikinci oldum. Bu derece benim istediğim dalda iş yaşamına atılmama kolaylaştırdı. Önce bir sene kadar yine genç giyim üstüne çalışan bir firmada stilistik yaptım. Temmuz ayından beri Adres'teyim. Önümde uzun bir yol olduğuna inanıyorum. Kendi markamı oluşturduğum zaman kendimi başarılı hissedeceğim.

HANGİ MESLEKTE KAÇ LİRA KAZANABİLİRSİNİZ?

Finans Sektöründe Genel Müdür	250-500 milyon
Stilistik	100 milyon
Yiyecek-İçecek Müdür Yardımcısı	150 milyon
Bar İşletmecisi	100-125 milyon
Kemer Golf & Country Club gibi bir kulübün genel müdürlüğü	200-250 milyon
Ses-İşık Sistemi Uzmanı	100 milyon
Prodüksiyon Şirketi Genel Müdürü	170-200 milyon
Halkla İlişkiler Uzmanı	80-100 milyon
Turizm Şirketi Bölge Sorumlusu	100-160 milyon
Reklam Şirketi Genel Müdürü	150-200 milyon

Ekonomist

Yıllığı

TÜRKİYE 1996

24 ARALIK 1995

"1996'da 100 trilyon lira aşılır"

Sektörün yeni şirketlerinden biri olan Toprak Factoring, sektöre iddialı bir giriş yaptı. Yıl sonunda 2 trilyonluk iş hacmini yakalayacaklarını söyleyen genel müdür Zafer Ataman, şunları söyledi:

"Önümüzdeki yıl sektörün iç ve dış factoring'inde dengeyi koruyacağını tahmin ediyorum. Ancak Gümrük Birliği nedeniyle ihracat factoring'indeki artış hızı biraz daha fazla olabilir. Henüz kimin, ne kadar işlem yaptığı belli değil ama bu yıl factoring işlemleri 40 trilyon lirayı aşacaktır. Önümüzdeki yıl ise bu rakam 100 trilyon lirayı geçer. Fakat, burada ilk 3 ay çok önemlidir. Sektördeki bir başka gelişme de yasal düzenlemelerden sonra ilk defa Hazine Müsteşarlığı'nın denetimi başlayacak. Kontrol-lerin artması halinde sektörleşme çabası görebiliriz."

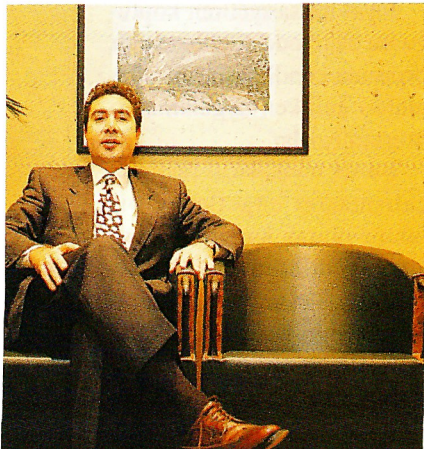




Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman: "Şirketler temkibli davranıyor."

Leasingcilerin 1995 ciro tahmini 800 milyon dolar. 1996'da ise sabit yatırımların yüzde 20'si leasingle finanse edilecek.

Leasingciler 1996'dan çok umutlu



1 994 yılı leasing sektörü için tam bir darbe oldu. Performansı, ekonomideki yatırımların canlılığıyla birebir ilintili olan leasing, ekonomideki durgunluk nedeniyle kötü bir yıl geçirdi. Sektör, 1994 ekonomik krizinin olumsuz etkilerini bu yılın ilk yarısında da hissetti. Borçlanma imkanlarının kısıtlı, borçlanma faizlerinin yüksek olduğu bu dönemde leasing istediği sıçramayı yapamadı.

Önümüzdeki yıl neler getirecek?

- Yabancı ortaklıklar gündeme gelecek.
- Yabancı leasing firmaları Türkiye'ye gelebilir.
- Meclisteki leasing kanunu çıkabilir.
- Özellikle tekstil ve ulaşım sektöründeki yatırımlar leasingle finanse edilebilir.

İtibaren değişti, borçlanma koşulları iyileşti, yatırım talepleri arttı ve dolayısıyla leasing sektöründe canlanma başladı.

Ancak bu kez de Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu tebliği leasingcilerin canını sıktı. KKDF oranlarındaki artış sektörün iki ana borçlanma imkanı olan vadeli akreditifler ve orta vadeli dış kredilerin maliyetlerini artırdı ve sektördeki canlanma hareketlerini olumsuz etkiledi.



Bu yıl sabit yatırımların yüzde 6'sı leasingle gerçekleştirildi

engele rağmen orta ve uzun vadeli finansman ile Türk girişimcisini destekleyen tek alternatif olan leasing sektöründe çalışanların büyük bir iş başarıya ulaştığını da belirtmek isterim.

Umarım Türk ekonomisine yaptığımız bu hizmet anlamlıdır. 1995 yılında sabit yatırımların yüzde 6'sını gerçekleştiren leasing sektörü, önümüzdeki yıllardaki hedefi, Amerika, Avrupa ve Japonya'da olduğu gibi yüzde 20-30'lar düzeyinde koymuştur. Hazine, Maliye Bakanlığı, Merkez Bankası, Sermaye Piyasası Kurulu gibi bürokratik kurumların biz uygulayıcılarla yapacağı çalışmalar sonucunda eksiklik ve aksaklıkların çözüme kavuşmasıyla daha gelişmiş ve refah seviyesi yükselmiş bir Türkiye, dünya devleti olmaya aday bir Türkiye için önemli bir görevi üstlenmeye hazır olduğumuzu da belirtmek isterim.

1996 yılına ilişkin beklentileriniz?

1996 yılına ilişkin beklentilerimiz pozitifdir. Zaten biz sektör olarak hiçbir zaman kötümser olmadık. Körfez Krizi, 94 resesyonu bile leasing sektörünün reel büyümesini engellemedi. Müteşebbis gücü yüksek özel sektör ile Türkiye'nin tek orta ve uzun vadeli finansmanı elele verince krizde bile olumlu sonuç alındı. 1996 yılında özellikle siyasi istikrarın sağlanmasıyla ertelenen yurtiçi ve yurtdışı kaynaklı yatırımların hayata geçmesi kaçınılmazdır.

İşte bu aşamada leasing sektörüne büyük görev düşüyor.

Dünyaya baktığımızda enflasyonu yüksek, ancak gelişen ekonomilerde yatırımların finansmanında en güçlü yöntem leasingdir. Bunu Brezilya ve Meksika örneklerinde görüyoruz. Geçmiş trendlere baktığımızda resesyona ekonomilerinin ardından toplumlar büyük bir yatırım hamlesi yapmaya çalışıyor ve her türlü

kip eden yıllarda böyle olacaktır. Ve bu yatırım patlamasında finansman rolünü leasing sektörü üstlenecek. Ayrıca yine dünyadaki gelişmeler paralelinde ve özelleştirme sürecinin yoğun yaşanmasını beklediğimiz Türkiye'de 1996 yılında özelleştirmede de leasingin önemli roller üstleneceğini düşünüyorum.

Sizce Gümrük Birliği sektörü nasıl etkileyecek?

Gümrük Birliği'nin leasing sektörüne iki önemli boyutta etkisi olacak. Birincisi, ekonomide rekabet için son derece gerekli olan teknolojinin hemen hemen her sektörde süratle yenilenmesi ve Türkiye'nin dünya rekabetine açılması için orta ve uzun vadeli finansman sağlanması. İkincisi ise dünya ile bütünleşme sürecinde yabancı sermaye ile birleşmeler sonucu bilgi ve teknoloji transferi yapmak.

1996 yılı ve takip eden yıllarda siyasi iktidar ile gelecek olan ekonomik istikrar ve Gümrük Birliği (daha sonra Avrupa Birliği) sayesinde Türkiye büyük bir gelişme ve değişim trendi yakalayacaktır. Bu süreç içinde leasing sektöründe, yabancı sermaye ile şirket evlilikleri, yurtdışından direkt finansman, ihracat leasingi ve Türkiye'nin ekipman üretiminin dünyaya satışı gibi konularda kapsamlı gelişmeler bekliyoruz.

Finansal Kiralama Derneği olarak önümüzdeki birkaç yıl içinde Dünya Leasing Konferansı'nı Türkiye'de düzenleyerek dünyanın her ülkesinden gelen 400-500 delegeye ev sahipliği yapmak ve Türkiye'nin dinamik gücünü dünyaya göstermek niyetindeyiz. Leasing sektörü Gümrük Birliği'ne hazır.

Derneğimiz FIDER bünyesindeki çalışmalar, Avrupa'ya entegrasyon için bir komisyon kurarak ve Avrupa ile yazışmalar yaparak devam ediyor.

Diğer yandan ülkenin erken seçim ortamına girmesi, zorunlu yatırımlar dışında tüm yatırımların ertelenmesi ne neden oldu.

Görüldüğü gibi koşullar olumsuz. Ancak sektör yetkilileri, tüm bu olumsuz koşullara rağmen leasing sektöründe Gümrük Birliği ve mecliste uzun süredir bekleyen kanunun çıkmasıyla birlikte, 1996'nın altın yıl olabileceğini belirtiyor.

Hacimler büyüyecek

1995 yılında sektörün yatırım tutarı olarak 750-800 milyon dolar ciroyu yakaladığını düşünen Demir Leasing Genel Müdürü Emel Çabukoğlu'nun 1996 yılına ilişkin beklentileri şöyle:

"Seçim ülkenin politik gündeminden ne kadar çabuk çıkar, politik istikrar ne kadar çabuk sağlanırsa, yatırım kararları o kadar çabuk uygulamaya geçer. Diğer yandan Gümrük Birliği kapıda.

Bence Gümrük Birliği, yatırım kararları üzerinde, sektörden sektöre değişen, hem olumlu hem de olumsuz etkiler yapacak.

Ancak ne olursa olsun 1996, bu yıldan daha iyi geçecek. Gümrük Birliği ile ilgili soruların yanıt bulacağı, ülkemiz için uzun vadeli sayılabilecek birkaç yıllık planların yapıldığı ve yatırım kararlarının alındığı bir yıl olacak. Ve hacimler kesinlikle büyüyecek".

Rant Leasing Genel Müdürü Bülent Taşar sorularımızı yanıtladı:

1995 nasıl bir yıl oldu?

1994 yılı ile karşılaştırıldığında başarılı bir yıl oldu. Ancak reel anlamda 1993 yılını yakalayabileceğimizi düşünmüyorum. Sektör 1995 ilk altı ayında 15 trilyon ciro yaptı. 1994 yılı toplam cirosu 18 trilyondu. Bence yıl sonunda 30 trilyonluk ciro yakalayacağız. Devalüasyonun yüzde 60-70 varsayımıyla dolar bazında yüzde 30-40'lık bir büyümedir bu. Sonuçta bu başarı yadsınmaz.

Ekonomi yönetimi size yardımcı oluyor mu?

Biz sektör olarak en iyisini yapmıyoruz. Yeni yatırımların proje finansmanı olarak nitelendirdiğimiz sıfırdan yatırımları gerçekleştiriyoruz. Yaptığımız finansman ancak fevsi ve modernizasyon yatırımları ile sınırlı kalıyor. Bunun nedeni ise gerek ülkenin yurtdışı itibarının düşük, gerekse ekonominin yanlış yönetim sonucu rant ekonomisine endekslenmiş olmasındandır.

Kanımcı devletin bu faiz oranlarıyla borçlandığı ortamda yatırımlara devam eden sanayicinin heykelini dikmek gerekiyor. Bunun yanında bir gecelik faizlere endekslenmiş finans kesimi yanında kötünün iyisini yapmaya çalışan ve her türlü

Rekabete hazırız

Çabukoğlu Gümrük Birliği ile birlikte sektörde yaşanacak rekabet konusunda ise şunları söylüyor:

"Kanımcı Gümrük Birliği, tekstil, ulaştırma gibi sektö-

leri olumlu etkileyecek, dolayısıyla leasing sektörü de bu açıdan olumlu etkilenecek. Ayrıca birlik, bazı sektörlerde yatırım talebini arttıracığı için, yabancı kuruluşlar da bu işlerin finansmanı için bizlere

rakip olacak. Fakat bu kuruluşların doğrudan Türkiye'ye gelip yatırım yapmaları biraz zor görünüyor. Bana göre ülke riski hesabı yapacak olan bu kuruluşların piyasadan alacakları pay, daha önce ül-