

DOSYA > faktoring

Faktoring sektöründe hedef

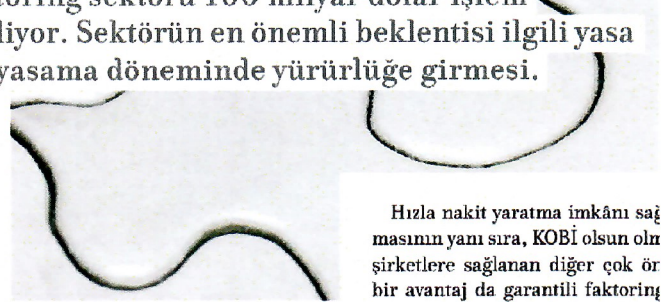
100 MİLYAR DOLAR BARAJI

Krizde hız kesmeyen faktoring sektörü 100 milyar dolar işlem hacmi hedefine hızla ilerliyor. Sektörün en önemli beklentisi ilgili yasa tasarısının önümüzdeki yasama döneminde yürürlüğe girmesi.

Faktoring, Türkiye açısından görece yeni bir kavram. Mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakları temlik alarak satıcı firmaya garanti, tahsilat / alacak yönetimi ve finansman (ön ödeme) hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir enstrüman olarak tanımlanıyor. Türkiye'de mevcut 1,3 milyon şirketin yüzde 80'inin en fazla 10 kişi istihdam eder büyüklükte olduğu dikkate alındığında, ekonominin faktoring hizmetlerine talep oluşturacak bir yapıya sahip olduğu görülüyor. 2010 yılının sonunda faaliyette bulunan 76 faktoring şirketininin 16 ilde 28 şubesi ve toplam 175 temsilciliği bulunuyordu. 2010 yılı içinde 59 yeni temsilcilik açıldı ve personel sayısı 598 kişi arttı. Gerek ekonominin canlanması ile faktoring hizmetlerine talebin artmış olması, gerek bu yeni temsilciliklerle müşteriye ulaşım ağının genişletilmesi ile müşteri sayısında yüzde 39,3, işlem sayısında yüzde 35,7 büyümeye sağlandı.

Türkiye 12'inci sırada

Factors Chain International'a üye 69 ülke arasında Türkiye 39 milyar Euro cirosu ile dünya sıralamasında 12'nci sırada yer alıyor. 2010 yılında dünyada genelinde faktoring sektörünün cirosu 2009'a göre yüzde 28,4



artarak 1,6 trilyon Euro'ya ulaştı. Türkiye'de sektörün geçen yılki büyüme oranı yüzde 70'i buldu. Faktoring Derneği'nin raporlarına göre, Faktoring Sektörü'nün 2010 cirosu 48,8 milyar dolar oldu. Bu cironun yüzde 90'ı yurtiçi faktoring işlemlerinden, yüzde 10'u ihracat faktoringi işlemlerinden oluşuyor.

Faktoring hizmetleri birçok bakımdan bankacılık hizmetlerini tamamlayan bir alternatif finansman modeli oluşturuyor. Piyasada itibarı ve mali gücü kuvvetli firmaların tedarikçileri ve bayileri bu firmalardan alacaklarını çok kolaylıkla faktoring şirketlerine temlik ederek nakde dönüştürebiliyor. KOBİ'lerin nakit akışlarını kolaylaştıran bu sistem söz konusu firmalara işletme sermayesi ve likidite sağlıyor. KOBİ'ler açısından bakıldığında, faktoring sektörünün sağladığı en büyük avantaj işlemlerin hızı ve belge ibrazında kolaylıklar sağlanması. Müracaat ile temlikin kabulü ve ödeme arasında geçen süre herhangi bir bankadan kredi alınması ile kıyaslanamayacak kadar kısa.

Hızla nakit yaratma imkânı sağlamanın yanı sıra, KOBİ olsun olmasın şirketlere sağlanan diğer çok önemli bir avantaj da garantili faktoring pıllmasını takiben bilançonun içindeki alacakların nakit kalemine dönüştürülebilmesi. Böylelikle şirketler daha güçlü bir bilanço yapmaya kavuşabiliyorlar. Faktoring şirketlerinin sunduğu temel hizmetlerden biri tahsilat. Faktoring şirketleri tahsilat zamanında yapılmasını ve tahsilat süreçlerinin azaltılmasını da sağlıyor. Bu itibarla, çeklerin tahsilatı, hattı desu geçmiş alacakların hukuki tahsilatı alacaklı firmalarca faktoring şirketine outsource edilebiliyor.

Yasal düzenleme şart

Uluslararası Faktoring Zinciri Kanunu ve TEB Faktoring Genel Müdürlüğü Çağatay Baydar faktoring seçeneği olarak bankalar veya diğer finans kuruluşlarına tanımlanan hakların faktoring sektörüne de tanınmasını talep ediyorlar. Bankalar bu talep için karşılık ayırabilmelerini a faktoring kuruluşlarının ayrımlarını gösteriyor. Bankalar bu vergiden mahsup edebilirken, faktoring şirketleri edemiyor. Bank

kredi alan faktoring şirketleri yüzde 5 BSMV ödüyor, müşteriye satarken de bir yüzde 5 BSMV'de müşteriden tahsil ediyorlar. Müşterinin maliyeti doğrudan yüzde 10 artıyor ve bu durum faktoring kuruluşlarının pahalı ve maliyetli olarak algılanması sonucunu doğuruyor.

Factoring sektörünün kamudan bir beklentisi de kayıtsız ekonominin önüne geçilmesi, şeffaf bilançoların oluşturulması. Kayıt dışı ekonomi ve şeffaf olmayan bilançolar, kredi sigorta sisteminin gelişiminin önünde

büyük bir engel teşkil ediyor. Çağatay Baydar'ın verdiği bilgiye göre bu nedenle faktoring sektörünün yurtdışındaki hizmet ve faaliyetlerinin çoğu finansman kaynaklı ve uluslararası işlemlerin yüzde 90'ı garantiliyken, yurtiçi işlemler garantisiz olarak yapılıyor. Bu konuya kesinlikle bir standart getirilmesi gerektiğini düşündüklerini belirten Baydar, bilançolar şeffaflaşır, kayıtsız ekonomi azalır, faktoring sektörünün daha da hizmet ağırlıklı bir sektör olabileceği inancında olduklarını söylüyor.

Sektör çok hızlı büyüyor

Factoring sektörü son bir yıl içinde önemli bir büyüme kaydetti. Önce 5 milyar lira civarında olan sektörün toplam aktif büyüklüğü 10 milyar liraya ulaştı. Bir önceki beş yıl önce 13-15 milyar seviyesinde olan toplam ciro 50 milyar dolar seviyesine ulaştı. Faktoring sektörünün GSYH'deki payı beş yıl içinde yüzde 7'lere yükseldi. Türkiye ring sektörü bu rakamların doğrultusunda son yıllarda Av



EYLÜL 2011 83 tr

DOŞYA > faktoring

kelerine göre çok hızlı bir penetrasyon gelişimi yaşadı.

2011'in ilk altı ayında dernek üyesi şirketlerin oluşturduğu sektör cirosunun geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 7.2 küçülerek 21 milyar dolar seviyesinde olduğu görülüyor. Garanti Faktoring Genel Müdürü Cengiz Üçbaşaran'a göre, küçülme temelde yurtiçi işlemlerden kaynaklanırken ihracat ve ithalat işlemlerinde güçlü büyüme süreci devam etti. Sektör genelinde müşteri sayıları artmaya devam ediyor. Reel sektöre verilen finansman da yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre artış gösterdi. Üçbaşaran önmümüzdeki yıllarda faktoring sektörünün kredi sisteminden aldığı pazar payında, müşteri adedinde, hem de hacimsel anlamda büyümenin özellikle küçük ve orta boy işletmelerde olacağı öngörüsünde bulunuyor. Üçbaşaran, Faktoring Derneği ile birlikte sektörün tanıtımı için yaptıkları çalışmaların son hızla devam ettiği bilgisini verirken Faktoring Derneği'nde verilen eğitimlerin, sertifika programlarının, faktoring sempozyumunun söz konusu tanıtım çalışmalarının başlıcaları olduğunu söylüyor.

BDDK 2006 yılından itibaren sektörü denetleyen ve düzenleyen kurum olarak devreye girdi. BDDK tarafından yapılan düzenlemeler, sektörün yapısal olarak da değişmesine katkıda bulunuyor. 2006 - 2010 dönemine bakıldığında sektörün bilanço büyüklüğünün, cirosunun, müşteri sayısının önemli ölçüde arttığı muhasebe ve raporlama düzeninin uluslararası muhasebe standartlarına uyumlu hale geldiği görülüyor. Başaran'a göre Türkiye Faktoring Sektörü bu konuda Avrupa'nın birçok ülkesinden daha ileride.

Yeni türleri hızla yaygınlaşıyor

Türkiye'de son yıllarda, başta bankacılık sektörü olmak üzere, finansal sistemde önemli değişim ve gelişmeler yaşandı. Özellikle 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden önemli tecrübe kazanan mali sektör, son 10 yıl içinde sağlıklı ve kalıcı bir büyüme gösterdi ve 2008 yılında başlayıp tüm dünyayı etkisi altına alan küresel



ekonomik krize rağmen 2010 yılında da büyümesini sürdürdü. Bankacılıktan sonra reel kesime en fazla fon akaran sektör ise faktoring oldu.

Faktoring alacakları. Aralık 2010 döneminde bir önceki yıla göre yüzde 48 oranında büyürken, işlem hacmi yaklaşık 50 milyar dolar olarak gerçekleşti. Müşteri sayısı da yüzde 40 oranında artarak 55 bine ulaştı. 2011 yılı ilk 6 aylık sonuçlara bakıldığında da, faktoring alacaklarının sınırlı da olsa büyümeye devam ettiği görülüyor. Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz'a göre, asıl sevindirici nokta ise, sektörden faydalanan şirket sayısının yaklaşık 65 bine ulaşmış olması.

KOBİ'ler için can simidi

TÜİK Yıllık İş İstatistikleri 2009 yılı verilerine göre ülkemizde 250'den az çalışan olan yaklaşık 3,2 milyon adet tüzel kişilik bulunuyor. Buna göre Türkiye'de toplam işletmelerin yüzde 99,9'unu oluşturan KOBİ'ler, toplam istihdamın yüzde 78'ini, toplam katma değerinde yüzde

55'ini, toplam ihracatın yüzde 56'sını gerçekleştiriyorlar. Buna karşın KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payı sadece yüzde 23.

Nergis Ayvaz'ın da dikkat çektiği gibi özellikle Anadolu'da hiçbir finansal kaynağa ulaşmadan faaliyetlerini aile desteği ve bireysel borçlarla sürdüren çok sayıda işletme var. KOSGEB veritabanında kayıtlı, kredi kullanılan imalatçı işletmelerin yüzde 66'sı sadece işletme kredisi, yüzde 14'ü sadece yatırım kredisi, yüzde 8'i sadece ihracat kredisi, diğerleri de birden fazla kredi türünü kullanıyorlar. Aynı veri kaynağına göre kullanılan teminat türleri içinde yüzde 56 ile "ipotek" birinci sırayı oluşturuyor. Bu çerçevede faktoring sektörü, KOBİ segmenti için ideal bir çözüm ortağı olarak ön plana çıkıyor. Faktoringin yaygın olarak kullanıldığı ülkelerde penetrasyon oranı yüzde 13'lerde iken Türkiye'de bu oran halen yüzde 5. Türkiye'ye benzer dinamikleri olan İtalya ve İspanya'da ciro 150 milyar dolara yakın. Bu veriler sektörün önünün açık olduğunu açıkça gösteriyor. **TT**

FAKTORİNG SEKTÖRÜNDEKİ İSTİHDAM ARTIŞI KRİZ DİNLEMİYOR

	2006	2007	2008	2009	2010
Sektörün Finans Sistemindeki Payı (%)	0,9	1,0	0,8	1,0	1,1
Bankacılık Dışı Finans Sektörü Payı (%)	32,2	30,0	26,3	34,9	39,2
Şirket Sayısı	86	86	81	78	76
Personel Sayısı	2.425	2.912	3.009	2.969	3.557
Müşteri Sayısı	-	-	50.229	40.997	57.034
İşlem Sayısı	-	-	146.558	85.952	89.516
Aktif Toplamı (milyar TL)	6,3	7,8	7,8	10,5	14,5
Faktoring Alacakları (milyar TL)	5,1	6,2	5,3	6,4	12,4
Özkaynaklar (milyar TL)	1,8	2,0	2,4	2,5	3,0
Kullanılan Krediler (milyar TL)	4,2	4,9	4,9	7,8	11,1
Net Kar/Zarar (milyar TL)	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4

Kaynak: Faktoring Derneği

turkishtime 84 EYLÜL 2011

DOSYA > faktoring

“KOBİ’LERE AYNI GÜN YANIT VERİYORUZ”

2011’de faaliyete geçtiği halde hızla büyüme trendi yakalayan Finans Faktoring, asıl hedef kitlesi olan KOBİ’lerin ihtiyaçlarını başvuru gününde yanıtıyor.

Finans Faktoring geçtiğimiz yıl kurulan bir faktoring şirketi olmasına rağmen, çok hızlı büyüme kaydederek, ilk 15 şirket arasında yer aldı. Şirketin hızlı büyümesini genel müdür Nergis Ayvaz ile konuştuk.

Finans Faktoring yeni ama hızlı büyüyen bir şirket. Sektördeki hedefiniz ne?

2010 yılı Finans Faktoring’in de ilk faaliyet yılı oldu. Yılı sonu itibarı ile hedeflerimizi gerçekleştirdik ve sektör pazar payı sıralamasında ilk 15 şirket arasına girdik. İşe başlarken hedefimizi, “3 yılda, sektör lideri ilk 5 şirket arasında yer almak” üzere belirlemiştik. Bu doğrultuda, 2011 yılı hedefimizi de, güçlü bir büyüme ile sektörde ilk 10 şirket arasında yer almak olarak belirledik. Nihai hedefimiz ise, müşteri nezdinde sektörün en çok tercih edilen şirketi olmak.

Hangi müşteri segmentine hitap ediyorsunuz? Aktif müşteri sayınız ilk yıl sonunda ne oldu?

Mevcut verilere göre faktoring sektörünün en önemli hedef müşteri kitlesi KOBİ’ler. Biz de temel ilkimiz olan “ürün ve servislerimizi geniş ve tabana yaygın bir müşteri ağına sunabilmek” doğrultusunda, 2011 Haziran ayı itibarı ile ağırlığı KOBİ segmenti firmalarından oluşan bin 500 aktif müşteriye ulaştık. Kurumsal ve büyük ölçekli şirketlerin de sektöre ilgisinin giderek arttığını ve bu segmentte de faktoring ürün kullanımının giderek yaygınlaştığını memnuniyetle görüyoruz. Ancak, sektörden asıl fayda sağlayacak kesim KOBİ segmenti.

Kendinizi nasıl farklılaştırıyorsunuz?

Ana hissedarımız Finansbank ile yarattığımız sinerji bize çok geniş bir yelpazede müşteri ağına ulaşma imkanı veriyor ve özellikle tedarikçi finansman ürünümüzün kolay ulaşılabilir, çabuk sonuç veren özellikleri sayesinde KOBİ’lerin ihtiyaçlarına aynı gün içinde cevap verebiliyoruz. Şirket olarak temel yaklaşımımız, ticaretin olduğu her alanda, alacak-borç ilişkisinin olduğu, dolayısıyla faktoringe konu bir işlemin olduğudur. Biz, standart faktoring ürünlerini kolay ulaşılabilir ve hızla sunmanın yanında, müşterilerimizin özel tasarımlarla, kendi finansman modellerini yaratmalarına yardımcı oluyoruz. Amacımız müşterilerimize değer yaratmak ve sektöre katkı sağlamak. Şirketlere bir anlamda finans danışmanları gibi hareket ediyoruz.



NERGİS AYVAZ
Finans Faktoring
Genel Müdürü

Anadolu’ya yönelik özel faaliyetleriniz var mı?

Temel ilkimiz ürün ve servisler geniş ve tabana yaygın bir müşteriye sunabilmek. Bu amaçla, öze Anadolu’da hızla temsilcilikler yoruz. Özellikle KOBİ segmentir şirketlere hızla ulaşarak, onları ti finansmanı, alacak yönetimi k larında bilgilendiriyor, yurt içi dışı faktoring işlemlerini tanıty KOBİ’lerin mali sektörden azam çüde faydalanabilmeleri için alte tifier sunuyoruz. İşini ve pazarın liştirmek isteyen KOBİ’lerin fin çözümlerini merkezi gibi çalışıyoruz.

DOSYA > faktoring

“ROLÜMÜZ GİDEREK ÖNEM KAZANACAK”

Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman, finans sektörünün en hızlı büyüyen segmenti faktoringin rolünün giderek artacağını savunuyor.

Faktoring sektörü hızlı büyümesini iyi yönetmek için güçlü bir organizasyon da oluşturmuş bulunuyor. Sektörün gelişimini Faktoring Derneği Başkanı ve aynı zamanda Strateji Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman ile konuştuk.

Faktoring sektörünün durumunu özetler misiniz?

Faktoring sektörü, ülkemizde istikrarlı bir büyüme gösteriyor. Biz istikrarlı büyümede önemli katalizörler olduğuna inanıyoruz. Bunlardan birincisi, faktoring hizmetinin Anadolu'ya yaygınlaştırılması. Anadolu'da yerleşik şirketler tarafından da bilinirliğinin artması ve faktoring şirketlerinin Anadolu'da şube ve irtibat büroları açarak hizmeti tüm Türkiye yaygınlaştırmasını önemsiyoruz. Türkiye bir ithalat ülkesi. Bu nedenle, diğer önemli katalizör kredi sigortası. Yabancıların Türk faktoring sektörüne entegre olması ile kredi sigortasının yaygınlaşmasının uluslararası ayakta ithalat faktoringinin de artmasına ivme kazandıracağına inanıyoruz.

Sektör en fazla yasal düzenleme eksikliği hissediyor gibi görünüyor...

Sektörümüzün bir kanun ile yönetilmesinin de büyümeye destek vereceğine inanıyoruz. **Faktoring Derneği** olarak biz ülkemizde sektörün yüksek büyüme potansiyeli olduğuna ve önümüzdeki birkaç yıl içinde 100 milyar dolar işlem hacimlerine ulaşacağına inanıyoruz. Sektörün potansiyel büyüme hızıyla penetrasyon oranını yüzde 10 seviyelerine taşıyacağımızı düşünüyoruz. Bir diğer önemli konu da mevcut ekonomik durum. Faktoring, küresel krizden en az etkilenen finansal sektör segmenti olma özelliği taşıyor. Önümüzdeki günlerde faktoringin küçük ve orta ölçekli şirketler başta olmak üzere ticaretin çarklarının dönmesinde etkin rol oynayacağını düşü-



ZAFER ATAMAN
Faktoring Derneği Başkanı
Strateji Faktoring Genel Müdürü

nüyoruz. Faktoringin, ülkemizdeki işletme sermayesinin eksikliğine büyük katkısı olacağını ön görüyoruz.

Yasa tasarısı sizce ne getirecek?

Türkiye'de faktoring sektörü 1994'te Hazine Müsteşarlığı'na bağlandı, 2006'da ise BDDK düzenleme ve denetimine geçti. BDDK bu tarihten itibaren; sektöre yönetmelik, tebliğ ve genelgelerle yeni düzenlemeler getirdi. Bu konu dahilinde BDDK, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerine İlişkin Yasa Tasarısı hazırladı ve Meclis'e sundu. Yasa tasarısının

yürürlüğe girmesinin sektör açısı önemli buluyoruz. Sektörün böyle yasal çerçeveye kavuşması ile sektör daha etkin ve sağlıklı bir şekilde işleyeceğini düşünüyoruz. Faktoring sektörünün ilerlemesi ise bugün 2 milyar dolar yatırım ve 2 bin kişiye istihdam oluşturan KOBİ'leri de yeni fırsatlar yaratacak, ülke ekonomimize ve ticarete destek verecek. Ayrıca, yargının faktoring hizmetinin ticaretin bir parçası olarak değer görmesi ve faktoring şirketlerinin gisel haklarının bankalara paralel getirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

DOSYA > faktoring

ÇAĞATAY BAYDAR
FCI Baskan - TEB Faktoring Genel Müdürü

“İHRACATÇININ AYAK İZİNİ TAKİP EDİYORUZ”

İHRACAT faktoringi konusunda dünyanın ikinci en büyük firması olan TEB Faktoring, misyonunu Türk ihracatçının her zaman yanında olmak olarak tanımlıyor. Geçen yıl yüzde 90 büyüme oranı yakalayan TEB Faktoring, 2011 ve sonrasında da büyük ölçekli firmaların yanı sıra KOBİ'lere odaklanmaya devam etmeyi planlıyor. Aynı zaman da FCI Baskanı da olan TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, 2011 yılı için 2010'daki gibi bir büyüme beklemediğini, ancak hem işlem hacmi hem de müşteri sayısı bakımından yüzde 25-30 civarında bir büyüme beklemediğini belirtiyor. Bu da 65 milyar dolarlık işlem hacmi ve 65 bin civarında müşteri sayısına tekabül ediyor. Kendi hedeflerinin yanı sıra FCI (Factoring Chain International) Baskanı olarak da sektör için bazı hedefleri olduğunu belirten Baydar, öncelikli olarak faktoring'i tanıtmak ve kapsama alanını genişletmek istiyor. FCI olarak Türkiye ve sektör adına da farklı çalışmalarının bulunduğunu, bunda da Amerika ve Avrupa pazarlarının haricinde özellikle 2008-2009 yılında yaşanan ekonomik dalgalanma sonrasında Türk ihracatçıların Güney Afrika, Kenya, Tunus, Cezayir, Fas, Mısır'a yönelmelerinin payı olduğunu söylüyor. Kendi misyonlarını Türk ihracatçıların ayak izini takip edip bu pazarlarda faktoring kullanımını ile ihracatçıların garantili mal satmasını sağlamak, bu sayede kredibilitiyi artırarak yurtdışından daha fazla limit almanın önünü açmak adına fayda sağlamak şeklinde özetliyor.

turkisitime 90 EKİM 2011

DENİZ VERAL
Eurobank Tekfen İşlem Bankacılığı
Genel Müdür Yardımcısı

“REEL SEKTÖRÜN YANINDAYIZ”

2009 YILINDAN bu yana faktoring hizmetini işlem bankacılığı içerisinde yapılandıran Eurobank Tekfen, nakit yönetimi, dış ticaret ve faktoring ürünlerini bir arada sunarken, müşterilerinin işletme sermayesi ihtiyaçlarını verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı oluyor. Müşterilerine mal tedarikinden başlayarak tüm çözümleri aynı çatı altında sunmayı hedeflediklerini belirten Eurobank Tekfen İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Deniz Veral, nakit yönetimi ve dış ticaret ürünleri sayesinde, tedarik ve satış ile ilgili tüm ihtiyaçlara cevap verebildiklerinin altını çiziyor. Deniz Veral, sadece bir banka olarak değil, finansal hizmet sunan bir grup olarak faktoring'in yanı sıra yatırım ve leasing şirketleriyle de reel sektörün yanında olduklarını söylüyor. Kriz döneminde müşterilerine olan desteği artırarak hizmetlerine devam ettiklerine dikkat çeken Veral, alacak yönetimine destek vererek müşterilerinin olası risklerini azaltmaları yönünde onlarla işbirliği yaptıklarını, Eurobank Tekfen olarak yeniden şekillenen rekabet ortamı içinde teknolojik altyapı, insan kaynağı ve ürün çeşitliliğiyle kaliteli hizmet sunmaya çalıştıklarını vurguluyor. Sahip oldukları bu donanım ile Eurobank Tekfen şubelerinin bulunduğu her yerden hem yurt içi hem de yurt dışı faktoring hizmeti verebildikleri bilgisini veriyor.



DOSYA > faktoring**CENGİZ ÜÇBAŞARAN**

Garanti Faktoring Genel Müdürü

“KOBİ’LERİN SORUNLARINA ÇÖZÜM ARIYORUZ”

GARANTİ Faktoring, KOBİ’lerin ticari satışlarından doğan vadeli alacaklarını en hızlı şekilde, uygun şartlarla ve Garanti hizmet kalitesiyle nakite çevirmelerini sağlıyor. Cerek ihracat factoringi, gerekse ithalat factoringi, uluslararası tedarikçi finansmanı yapılarını kullanarak, müşterilerin ihtiyaçlarına hızlı ve verimli çözümler sunuyor. Gelecekte uluslararası tedarikçi finansmanı yoğunlaşmalarının artmasını ve bu paralelde Türkiye’deki ithalatçıların dış alımlarını desteklemek için yurtdışı yerleşik tedarikçilere sağladıkları alacak finansmanını da artırmayı planlıyor.

Çalışmalar hakkında bilgi veren Garanti Faktoring Genel Müdürü Cengiz Üçbaşaran alacak garantisi, ticari tahsilat yönetimi ve finansman hizmetleri konusunda değişik kombinasyonlar sunabildiklerini, yarattıkları katma değer ve müşteri memnuniyetinin öncelikli konuları olduğunu vurguluyor. Üçbaşaran, kamu kuruluşlarından beklentilerinin reel sektörü destekleyen, sektörün büyüme potansiyelini ve rolünü ileriye doğru gelişmeleri de dikkate alarak desteklemeleri olduğunu belirtiyor. Halen kanunlaşması beklenen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun tasarısının olduğunu, faktoring sektöründe gelecek yıllara damgasını vuracak en önemli konulardan birinin bu kanun tasarısı olduğunu düşünen Üçbaşaran, günün koşullarına göre güncellenerek çıkarılacak bu kanunun sektörün önünü açacağı görüşünde.

turkishtime 92 EYLÜL 2011

NİDA BEKTAŞ

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü

“MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNE ODAKLANIYORUZ”

YAPI KREDİ Faktoring, 2011’de de önceki yıll olduğu gibi Yapı Kredi’nin yaygın şube ağını ve finansal market olma özelliğini de kullanarak banka ile ürünler geliştirmeye devam ediyor. Hem mevcut müşteri memnuniyetini korumayı hem de özellikle ticari mentte yeni müşteri kazanarak müşteri tabanını getirmeyi hedefliyor. Bu sene mevcut müşterilerle çeşitliliği hacminin artırılmasını öncelikle hedefliyor.

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Nida Bektaş 2010 yılında 11 milyar 277 milyon dolar ciro elde ederken, bu rakamın yüzde 88’inin yurtiçi, yüzde 12’si de yurtdışı faktoring işlemlerinden oluştuğunu belirtiyor. Yurtiçi faktoring işlemlerinde yüzde 22,5, ihracat faktoring işlemlerinde ise yüzde 30,3 pazar payını elde ettiklerini belirten Bektaş, toplam işlem hacmi açısından ise yüzde 23,12 olduğunu söylüyor. Son beş yılda müşteri sayısını yüzde 214 artıran Yapı Kredi Faktoring, bu artışın birincil nedenini kısıtlı ticaret finansmanında müşterilerin ihtiyaçlarına birebir çözümler üretmeleri, esnek ve hızlı hizmet imkanı sağlamalarına bağlıyor. Bektaş, pazarı ve müşteri ihtiyaçlarını çok yakından takip ettiklerini, müşterileri korurken, aday müşteriler için kullanılabilecek yaygınlaştırılması ile işlem hacminin artırılmasını önemli pazarlama politikaları olduğunu belirtiyor.



DOSYA > faktoring



“ÖZEL ÇÖZÜMLERLE FARKLILAŞIYORUZ”

Dünyanın en büyük bankalarından HSBC'nin Türkiye'deki Faktoring Birimi, sektör ortalamasının üzerinde büyümesini müşterilere özel çözümler geliştirebilme becerisine borçlu.

DERYA EKEMEN FİDAN
HSBC Bank Türkiye
Faktoring Birim Yöneticisi



Dünyanın en büyük bankalarından birisi olan HSBC'nin Türkiye'deki Faktoring Birimi, bankacılığın her alanında olduğu gibi faktoring konusunda da küresel bir tecrübeye sahip. Hem yurtiçi, hem de özellikle yurt dışı faktoring işlemlerinde diğer ülkelerdeki ofisleriyle birlikte işlemlerin sorunsuz yürütülmesini sağlayan HSBC Faktoring, ürettiği çözümler, sunduğu küresel fırsatlar konusunda çok iddialı. Bankanın bu alandaki faaliyetleri konusunda Faktoring Birim Yöneticisi Derya Ekemen Fidan ile görüştük.

Sektör geçtiğimiz yıl çok hızlı büyüdü. Bu yıla ilişkin beklentileriniz neler? HSBC Faktoring olarak bu dönemde nasıl bir pay hedefliyorsunuz?

2010 yılında çok hızlı büyüyen sektörümüzde 2011 yılında aynı hızda bir

büyüme beklememek gerekir. Faktoring Derneği verileri de bu öngörü desteklemektedir. Bankamızın 2 yılının ilk yarısında gerçekleştirdiğimiz işlem hacmi 503 milyon dolara ulaşarak, 2010 yılı aynı döneme göre yüzde 84 büyüme sağlanmıştır. 2011 yılı ve sonraki dönemlerde, bankamızın da Ağustos ayının ilk haftasında açıkladığı stratejisine paralel olarak, işlem hacmimizle birlikte payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Doğrultuda orta vadeli projeksiyonlarımızı tamamlayarak, hedeflerimizi belirledik. Orta dönemli pay hedefimiz yüzde 5,6'dır.

Bu hedefe ulaşmak için yeni ürün geliştirmeyi planlıyor musunuz?

Hedeflerimiz doğrultusunda örnekteki dönemde konvansiyon ürünlerin yanı sıra bizim için öncelikli ürünler tedarikçi finansmanı ve muhabir garantili ihracat faktoringidir. HSBC Türkiye, bir ülkede uzun yıllardır var olan HSBC Faktoring'in biriken deneyimlerinden faydalanıyor. Böylece, özellikle uluslararası faktoring işlemlerinde diğer grup ofislerimizle bir sinerji yaratılabilir fırsatına sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. HSBC olarak müşterilerimizin ticaretini inceleyerek hem satıcı hem de alıcı firmanın ihtiyaçları çerçevesinde çözümler üretebiliyoruz.

Faktoring sektörünün yasal düzenleme çalışmaları konusunda neler düşünüyorsunuz?

Faktoring şirketleri, 1994 tarihinde çıkarılan 545 sayılı Ödeme Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ve bu kanunla dayandırılarak hazırlanan yönetmelik hükümleri çerçevesinde işlemlerini gerçekleştiriyor. Şebeke taslak halinde olan yasa sektörün talepleri ve ihtiyaçları karşılacak şekilde onaylanması önem arz ediyor. Ayrıca, faktoring hizmetleri hem bankalar hem de faktoring şirketleri tarafından sunulabilmesi için uygulama ve yasal düzenlemelerin de bu şekilde düzenlenmesi önemli.

Piyasalar&Finans

nin yüzde 73'ünü ithal eden Türkiye için enerji alanında yapılan projeler, uzun vadede cari açığın düşürülmesi yönünde etki edebilir. "Enerji ve ihracat firmalarında munzam karşılıklar farklı tutulabilir" diyor Ziraat Bankası Genel Müdürü Can Akın Çağlar.

Ancak böyle bir ayırımın çok kolay yapılabileceğini söylemek de güç. Zira Türkiye'de üretimin pek çok aşaması ithalatı da beraberinde getiriyor. BGC Partners Araştırma Direktörü Funda Afacan, "Burada girift bir ilişki var. Siz enerji finansmanı yapıyorsunuz ancak firma bunun için makine ve ekipman ithal ediyor. Yine cari açığı olumsuz etkiliyor" diyor.

Diğer taraftan proje finansmanı şüphesiz bankalar için oldukça kârlı bir alan, ancak bireysel tarafta yakalanan büyüklüğün böyle bir ayırım içine girilerek yakalanmasının mümkün olmadığı da bir gerçek. Özellikle bireysel kredileri hızla büyüten konut kredileri tarafında. Zira bugün konuta yönelik talep önünde durulamaz şekilde artıyor. Ersin Özince, "Her bir konut, kayıt dışı parayı kayıt altına sokuyor, şehircilik adına önemli adımlar atılıyor. Konut kredisi politikası çok önemli bir konudur. Dış ticaret açığı ile enflasyon ile ilintilemek lüzumsuz" diyor. Talebin önüne geçilemez ancak yönetilebilir. Bir bankacı, "Tüm kredileri yavaşlatmaya çalışmak yerine, örneğin konut kredilerindeki kıstasları yükseltmek hem şehircilik adına iyi gelişmeleri beraberinde getirir hem de bir yavaşlama olur" diyor ve ekliyor: "Elbette bu tarz bir uygulama seçim öncesinde çok sevimli durmayacaktır."

—Sinan Koparan

Sözün Özü: Kredileri, cari açığa olan etkisine göre ayırtmak çok mümkün görünmüyor.



Düzenleme

Faktoring'in Algı Mücadelesi

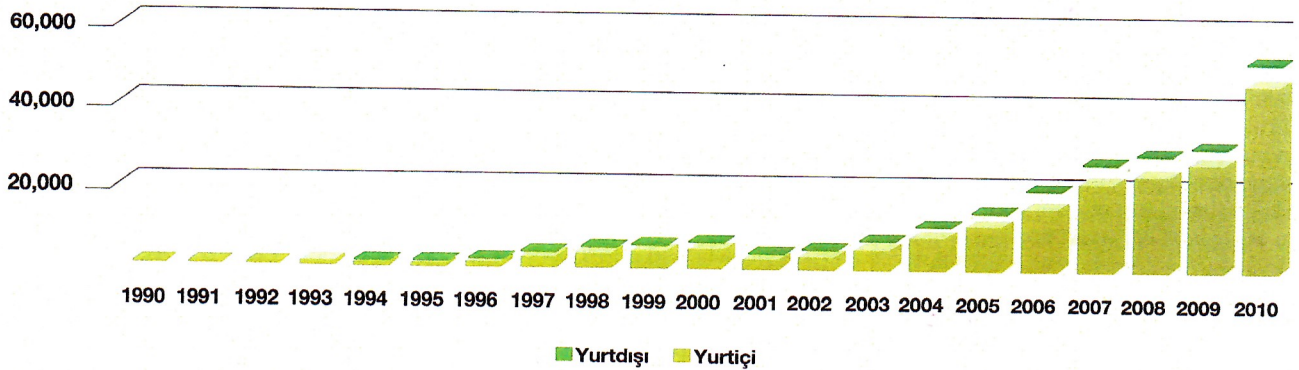
- İlk faaliyetinden beri yanlış algılanmış sektörün çabaları sonuç vermeye üzere
- "Bir farklılaşma süreci oldu, daha kapalı olan sektör dışarıya açıldı"

Dizi furçasına yeni eklenen "Sırat" Türkiye'de faktoring algısını düzeltmeye çalışan Faktoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman'ın ve dernek üyelerinin verdiği savaşın haklılığını bir kez daha ortaya koyuyor. Dostoyevski'nin Karamazov Kardeşler adlı eserinden uyarlanan ve Rutkay

Aziz'in başrolünü üstlendiği dizide Gali Sancaktar'ın faktoring adı altında tefecilik yapışına yer veriliyor. Oysa Dernek, Türkiye'de bu algıyı yıkmak için başta hükümet nezdinde olmaz üzere basın, yargı ve akademisyenlerin de içinde bulunduğu geniş bir kitleye sektörü anlatmak için ciddi bir mücadele veriyor. Geline nokta sonuca yakın olduğunu düşünüyor.

İmaj sorunu sektörün Türkiye'deki faaliyet tarihi kadar eski. 90'lı yıllarda Hazine'nin verdiği bir lisansla başlayan ve bu lisansın kontrol altına alınmaması nedeniyle faktoring ismi altında iş yapar olumsuz örneklerin gündeme gelmesi sektördeki kötü algının başlıca nedeni. Bugünse BDDK'nın kontrolü altında faaliyetlerini sürdüren faktoring şirketleri, dernek çatısı altında sektörü büyütme çalışıyor. Derneğin Nielsen'e yaptırdığı

Türkiye'deki Faktoring Sektörünün Ciro Gelişimi (milyon dolar)



AI & Sat

araştırmanın sonucu kötü algının halen devam ettiğini ortaya koyuyor. Ancak atılan adımlar sonuç vermeye başlıyor. Faktoring Derneği Genel Sekreteri Filiz Ünal, "BDDK denetimlerine geçildi. Bir farklılaşma süreci oldu, daha kapalı olan sektör dışarıya açıldı. Bu da algıda bir değişimi başlattı" diyor.

Elbette sektörün tamamen kötü bir algıya sahip olduğunu söylemek mümkün değil. Zaten böyle bir algıya sahip olsa sektörün geçtiğimiz yıl 50 milyar dolar ciro yapması mümkün olmazdı. Özellikle gönüllü olarak derneğin kurulması, algı araştırmasının ardından yeni ilkelerin ortaya konması ve bu ilkelerin dernek üyeleri tarafından benimsenişi hem düzenleyici otoritelerin hem de bakanlık seviyesinde memnuniyetle karşılanmış durumda.

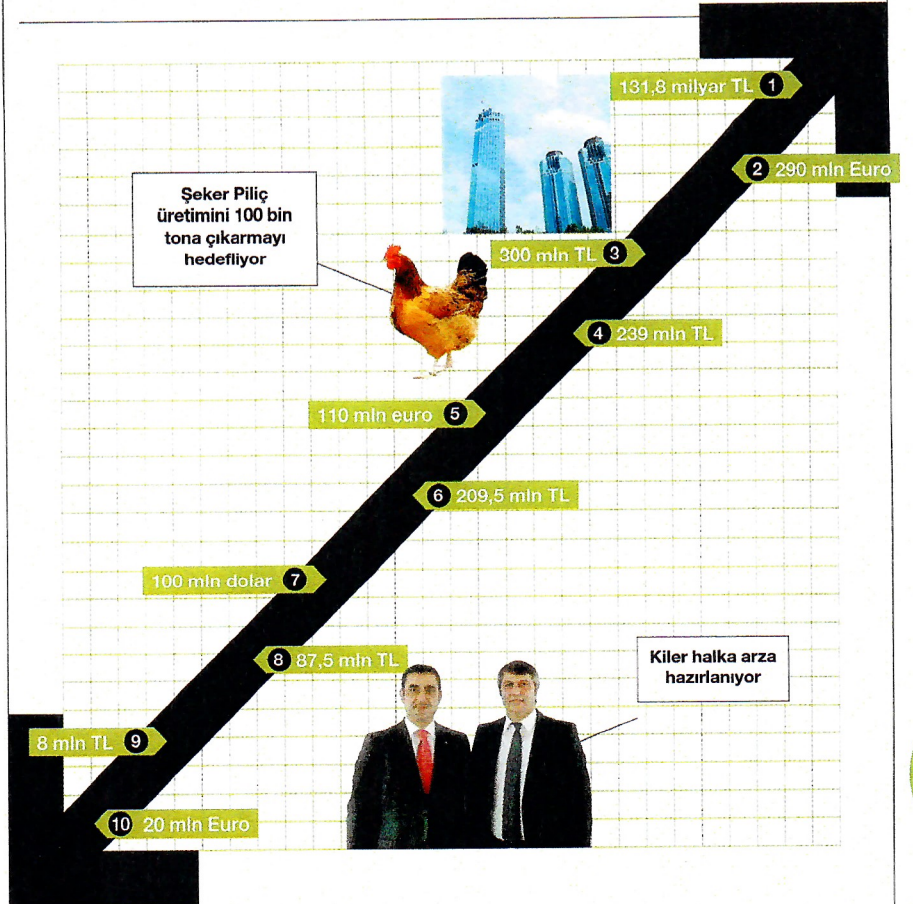
Ancak sektörün uzun zamandır beklediği Faktoring ve Finansman Şirketlerine İlişkin Yasa Tasarısı'nın halen Mecliste bekliyor olması gelişmelerin istenen hızda gerçekleşmemesine neden oluyor. "Seçimlere kadar çıkmaz. Seçim oldu, hükümet kuruldu. Meclis değiştiği zaman komisyondaki bütün yasa tasarıları geri gidip geliyor. Tüm bunların sonucunda 2012 martından önce yasayı beklemek lazım" diyor Zafer Ataman.

Sektör bu aşamada da büyümeye devam edecek gibi gözüküyor. Özellikle de bankalar tarafından gelecek olan destekle. Bugün pasifinin yüzde 80'i bankalardan gelen faktoring sektörü, bankaların daha az riskli gördükleri bu sektör üzerinden reel sektörü fonlaması ile bu büyümeyi gerçekleştirebilir. "Bankalar hacim olarak faktoring şirketlerine aktardığı kaynağı atırsa, biz daha çok firmayı fonlayabiliriz. Ki böyle olacak çünkü biz daha az risk taşıyoruz" diyor Zafer Ataman ve ekliyor Gelen riski faktoring şirketleri üzerinden almak daha doğru."

Bugün sektörle birlikte çalışan reel sektör oyuncularını bu finansal sistemi bilinçli bir şekilde kullanıyor. Ancak geriye kalan geniş kesimin kafasında soru işaretleri mevcut. Yasanın çıkması ve sektörün ne yaptığı ile ilgili bilgi düzeyinin artması ile birlikte sektörün 100 milyar dolarlık bir büyüklüğe çok rahat ulaşabilecek bir potansiyele sahip olduğunu belirtiyor Zafer Ataman.

—Sinan Koparan

Sözün Özü: İmaj sorunu yaşayan faktoring sektörü sorunun çözümüne artık daha yakın



- 1 Toplam aktiflerini 131,8 milyar TL seviyesine ulaştıran **İş Bankası**, özkaynaklarını yüzde 26,1 oranında büyütürken 17 milyar TL seviyesine çıkardı.
- 2 **Set Grup Holding**'in 290 Milyon Euro'ya Limak Holding'e satışı tamamlandı.
- 3 Geçtiğimiz yılı 300 milyon TL ciro ile kapatan **Şeker Piliç**, 2011 yılında üretimini 100 bin tona çıkarmayı hedeflediğini açıkladı.
- 4 **Aygaz**'ın 2010 yılı toplam ciro, bir önceki yıla göre yüzde 24 artışla 4,7 Milyar TL'ye ulaşırken, net karı da 239 milyon TL olarak gerçekleşti.
- 5 2010 yılı ciroyu 110 milyon euro olarak açıklanan **Aktaş Holding**, 2011'de 25 milyon dolarlık yeni yatırımını Çin, Rusya ve Amerika'da üretim ve montaj tesisleri kuracaklarını açıkladı.
- 6 2010 yılına ilişkin finansal sonuçları belli olan **Global Yatırım Holding**, yılı 209,5 milyon TL net kâr ile kapattığını

açıkladı. Şirketin özsermayesi 512,2 milyon TL'ye ulaştı.

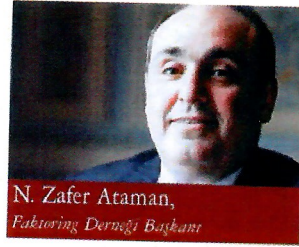
- 7 Yıllık ciroyu 100 milyon dolar olan **Bilici Grup** bünyesindeki Bilici Yatırım, İMKB'de sermayesinin yüzde 33'ünü halka arz edecek.
- 8 **Kiler Holding**, 2011 yılındaki ikinci halka arzını yapmaya hazırlanıyor. Kiler GYO'nun sermayesi halka arzla 70 Milyon TL'den 87,5 Milyon TL'ye yükseltilecek.
- 9 **Katmerciler** net kârını yüzde 63 artırdı. 2010 yılı mali sonuçlarını açıklayan Katmerciler, net aktif toplamını yüzde 42, faaliyet kârını yüzde 46 oranında artırdı. Şirket 2010 yılını 8 milyon TL karla kapattı.
- 10 **Acıbadem Sağlık Hizmetleri**, Orka Holding'in Makedonya'da yerleşik Sistina Medical ve Sistina Hospital'daki yüzde 50 hissesini 20 milyon Euro bedelle satın almak için niyet mektubu imzaladığını açıkladı.



Faktoring Derneği Başkanı N. Zafer Ataman:

"Gıda, ilk 10'da"

"Faktoring sektörünün tarım, hayvancılık, balıkçılık ile gıda ve meşrubat sanayine sağladığı finansman 2010'da bir önceki yıla göre %34 arttı"



N. Zafer Ataman,
Faktoring Derneği Başkanı

Faktoring, 2010 yılında bankacılıktan daha hızlı büyüyerek 2010 yılsonu itibarıyla 5 milyar doları yurt dışı olmak üzere 52 milyar dolar (77 milyar TL) işlem hacmine ulaştı. Böylece, bankacılıktan sonra reel sektöre finansman sağlayan ikinci sektör oldu. Aktif büyüklüğü açısından 2010 yılında bankacılık %20,8, leasing %7,5, tüketici finansman şirketleri %33,6 büyürken faktoring %38,5 oranında büyüdü.

Bu büyüme hızı ile 2010 yılı BDDK verilerine göre faktoringin aktif büyüklüğünün finans sistemi içindeki payı %1,1, bankacılık dışı finansal sektörler içindeki payı ise %39,2 oldu. 55 binden fazla müşteri

riye hizmet veren sektör, BDDK tarafından açıklanan Mart 2011 ilk çeyrek raporuna göre reel sektöre 12,4 milyar TL finansman sağladı.

Faktoring kullanımında zengin bir sektörel dağılım görülüyor. Tekstil, gıda, ulaşım araçları sanayi, demir-çelik, otomotiv, inşaat, metal ana sanayi, toptan-perakende servis hizmetleri, petrol ürünleri, hizmet sektörleri faktoringi yaygın olarak kullanıyor. Ortalama dağılım payı ise %3 seviyelerinde.

Dergimize konuşan Faktoring Derneği Başkanı N. Zafer Ataman; "Gıda sektörü işlem hacmimizde ilk on sektör içinde yer alıyor" dedi ve ekledi "Türkiye'deki ilk yıllarımızdan

beri gıda ve içecek üreticileri sektörümüzün müşterilerinden oldu".

Özellikle kuru ve donmuş gıda üreticileri ihracat faktoring hizmetinden yıllardır faydalanıyor. Garanti hizmeti de verilen ihracat işlemlerinde gıda sektörünün aldığı pay yüzde 5 seviyelerinde. Türkiye'de son yıllarda tüketim tercihlerinin hazır yemekler ve dondurulmuş yiyecekler gibi ambalajlı ve işlenmiş gıdalara kaydığını kaydeden Ataman, bugüne kadar özellikle zincir marketlere uzun vadelerle satış yapmak zorunda kalan gıda şirketleri için faktoringin en uygun finansal çözüm olduğunu belirtti. Faktoringin; ağırlıklı olarak banka transferi ile ödemelerini yapan zincir marketlerden olan alacaklar için devreye girdiğini, faktoring sayesinde şirketlerin fatura karşılığı açık hesap alacaklarını ek teminat arayışına girmeden nakde dönüştürerek işletme sermayesi yaratıklarını vurguladı. Ataman, Türkiye'nin ticaret dengesinin tarım, gıda ve içecek sektörleri sayesinde pozitif olarak büyümesinin beklendiğini, Faktoring Derneği üyesi şirketlerin özellikle gıda ve içecek sektöründeki gelişmeler doğrultusunda sektör firmalarının yanında olmak için hazır olduklarını da sözlerine ekledi. ■

Özellikle kuru ve donmuş gıda üreticileri ihracat faktoring hizmetinden yıllardır faydalanıyor.





Factoring Derneği'nden sektörel eğitime destek

Üç binden fazla sektör çalışanının mesleki eğitim alacağı "Temel Düzey Factoring Uzmanlık Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi. Programda kursiyerler sektörel, hukuki ve finansal konularda 65 saat bilgilendirildi

Factoring alanında çalışan ve sektöre yeni katılacak kişilerin niteliklerini yükseltmek için 2010'da çalışmalara başlayan Faktoring Derneği, İstanbul Bilgi Üniversitesi'yle işbirliğine imza attı. Mayıs ayında başlatılan "Temel Düzey Factoring Uzmanlık Sertifika Programı"nın ilki tamamlandı. 65 saatlik eğitim programına katılan ve sertifika sınavını geçen 26 kişi "Başarı Sertifikası" aldı.

Uzman personeller yetişecek

Sektörde istihdam edilenlerin çoğunun bankacılıktan geldiğini belirten

Factoring Derneği Program Direktörü Sevilay Aşar, "Dünyada itibarlı bir ticari enstrüman olan factoringin Türkiye ekonomisinde de hızla büyüdüğünü görüyoruz. Bu büyümede en önemli unsurlardan biri de kuşkusuz bu işin uzman personeli olacaktır" dedi. Aşar, bu amaçla geliştirdikleri eğitim programıyla çalışanlara sektörel, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanımı sağlamak, factoring mesleğinin gerektirdiği etik değerlerle

birlikte danışmanlık nosyonu kazandırmak istediklerini dile getirdi.

Eğitimler üç ana başlıkta düzenleniyor

İstanbul Bilgi Üniversitesi Sertifika Program Koordinatörü Prof. Dr. Oral Erdoğan yönetiminde öğretim görevlileri ve sektör profesyonellerinden oluşan kadro tarafından katılımcılara factoring konusunda geniş

bir finansal bakış açısı kazandırılması hedefleniyor. Eğitimler ise "Şirket ve Kredibilite Analizi", "Factoring Ürünü ve Piyasa", "İlgili Mevzuat ve Prosedür" olmak üzere üç başlık altında veriliyor.

"Artık üniversite çatısı altındayız"

Factoring Uzmanlık Sertifika Programı'nın artık üniversiteyle birlikte yürütülmesinin sektör açısından önemli bir adım olduğunu dile getiren Faktoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman ise "Mayıs 2011'de İstanbul Bilgi Üniversitesi Sermaye Piyasaları Uzmanlığı Sertifika Programı kapsamında Temel Düzey Factoring Uzmanlık Programı'nı başlattık ve ilk mezunlarımızı verdik" dedi. Ataman, bu sertifikasyon ve akademik destekle, factoring sektörünün artık ekonomiden fiilen aldığı yeri akademik anlamda da tamamlayacağını ve hak ettiği itibarı göreceğini vurguladı.



SEKTÖR/FİNANS

FAKTORİNG

Sektör uluslararasılaştı

Factoring bankacılık dışı finansal sektörler içinde yüzde 39.2 payla en büyük alt sektör kimliğini kazandı.

Factoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman, sektörün güncel durumunu güncel verilerle KobiEfor okurları için ortaya koydu. Sektörün 50 binden fazla küçük ve orta ölçekli şirkete hızlı ve pratik çözümlerle finansman sağladığına işaret eden Ataman, beş yıldır istikrarlı bir büyüme gösterdiklerini belirtti. "2010 yılında bankacılık sektörü yüzde 20.8, leasing sektörü yüzde 7.5, tüketici finansman şirketleri yüzde 33.6 büyürken factoring yüzde 38.5 büyüdü" diyen Ataman 2010 yılı sonu itibarıyla sektörün, 52 milyar dolar (77 milyar TL) işlem hacmi-ne ulaştığını kaydetti.

En büyük "alt sektör"

Factoring bankacılık dışı finansal sektörler içinde yüzde 39.2 payla en büyük alt sektör kimliğini kazandı. BDDK'nın 2011 ikinci çeyrek raporuna göre sektör geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 23 artırdı. İlk altı ayda reel sektöre sağlanan toplam finansman tutarı 13.7 milyar TL oldu. Bu dönemde gerçekleşen 35.3 milyar TL işlem hacminin 29.9 milyar TL'si yurtiçi, 5.4 milyar TL'si ise yurtdışı işlemlerden oluştu. BDDK tarafından denetlenen sektörde bugün toplam 74 şirket var. Bu şirketlerin 61'i ise Factoring Derneği üyesi. Ataman şu bilgiyi verdi: "Derneğin ayrıca iki banka üyesi de var. Türk factoring sektörü son yıllarda uluslararası platformda önemli bir yer edindi. Merkezi Hollanda'da bulunan, 68 ülkedeki 257 üyesi ile yılda 926.3 milyar Avro'luk ciro yaratan Factors Chain International'ın (FCI) 2010 yılı raporuna göre Türk factoring sektörü, sektör büyüklüğünde dünyada 12., Avrupa'da 9. sırada yer alıyor."

Sektör uluslararasılaştı

Factors Chain International'ın 2011 Mayıs sonu itibarıyla açıkladığı rakamlara göre Türkiye, muhabirli ihracat factoringinde dünya sıralamasında Çin'in ardından ikinci sırada.

Türkiye'de yurtdışı işlem yapan factoring şirketleri bu uluslararası organizasyonlarda etkin şekilde rol alıyorlar. 16 factoring şirketi, Factors Chain International'ın üyesi ve 4 şirket International Factors Group (IFG) üyesi. Ayrıca şu anda dünyadaki iki büyük factoring organizasyonunun (Factors Chain International ve International Factors Group) yönetim kurullarında Türk factoring sektöründen seçilen yöneticiler bulunuyor. Ataman gelişmenin yakın boyutu için; "Türk factoring sektörünün, kendi iç uygulama-



Zafer Ataman

larını düzenledikten sonra Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde de yaygınlaşacağını öngörüyoruz" diyerek dinamik bir çerçeve çiziyor.

KOBİ'lerin sektörü Factoring

Sektörün amaçlarından biri de, en optimum hedef kitlesi olan KOBİ'lere kendini tanıtmak. Sektör müşterilerinin büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturuyor. Ataman, "Factoringin büyük kentlerin ötesinde, Anadolu'da yaygınlaşmasını da çok önemsiyoruz" diyor. Bugün itibarıyla factoring şirketleri 21 ilde şirket merkezi, şube ve temsilcilikler olarak toplam 305 noktada hizmet veriyor.

KOBİ'lerin factoring avantajları



KOBİ'ler açısından bakıldığında factoringin en büyük avantajı işlemlerin hızlı müracaat ile temlikin kabulü ve ödeme arasında geçen süre, KOBİ'nin herhangi bir bankadan kredi alınması ile kıyaslanamayacak kadar kısa süre. Ayrıca KOBİ'lerin banka kredilerinden faydalanması sınırlı olabiliyor. Factoring bu noktada bu tür işletmelerin nakit yönetimi için kullanabilecekleri önemli bir finans kaynağı olarak önem kazanıyor. Factoring, KOBİ'lerin yurtiçi satışlarına dayalı olarak finansman sağlıyor ve bu tip işletmelerin önemli zamanını alan alacakların tahsil işlemlerini üstleniyor. Böylece KOBİ; banka kredisine ihtiyaç duymadan, sattığı malın finansmanını kendi içinde, factoringden sağlayarak işletme sermayesi ihtiyacını karşılıyor. Bununla birlikte borçluları ile ilgili istihbarat hizmeti de almış oluyor. Factoring ayrıca garanti ve tahsilat hizmetleriyle de ihracatı kolaylaştırıyor.

Büyüme şansımız ihracat faktoring'inde

Faktoring, finans alanında en hızlı büyüyen sektördü. Ancak, yılın ilk 6 aylık verilerine bakıldığında, sektördeki büyümenin 'fren' yaptığı anlaşılıyor. Geçen yıl faaliyete başlayan ING Faktoring gibi kuruluşlar, yüzde 544'lük bir performans yakalarken, sektörün en büyük oyuncularından üçü ciddi bir küçülmeye imza attı.

Faktoring Derneği'nin verilerine göre, yılın ilk yarısında ulaşılan işlem hacmi 33 milyar liraya dayandı. Rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5'lik küçülme anlamına

geliyor. Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman ise sistemin normal büyüme trendini koruduğu görüşünde. Ataman, "Geçen yılki büyüme, önceki yılların bir hayli üzerindedir. Dolayısıyla, geçmiş yıllardaki büyüme trendine bakıldığında bu yıldaki performansın da iyi olduğu ortaya çıkar" diyor.

Geçen yılın ilk yarısında gerçekleştirdikleri rakamların bir hayli gerisinde kalan 3 şirket dikkat çekiyor: Sektör lideri Yapı Kredi ve onu izleyen iki büyük kuruluş Garanti ve Vakıf Faktoring... Edindiğimiz bilgiye göre, bu

kuruluşların Tüpraş ile yaptıkları işlemleri küçültmeleri bunun temel nedeni.

Bir şirketin yönetim kurulu başkanı, "Faizlerin yükselmesiyle Tüpraş ile yapılan işlemlerde marj yakalama şansı kalmadı. Bu işlemler de yapılmayınca, geçen yılki rakamlara da ulaşamadı" diyor.

İlk yarının bilançosu parlak gözükmeyebilir. Ya ikinci yarısı? Zafer Ataman, sektör olarak iyimserliğini koruyanlardan. Ataman'a göre, büyüme yine çift haneli olarak devam edecek. Özellikle de ihracat faktoringinde ciddi bir büyüme beklentisi içinde. Ataman sözlerine şöyle devam ediyor:

"Var olan tablo içinde ihracatın önemi artıyor. Bu da ihracat faktoringinde şansımızı artıyor. Yılın ilk yarısındaki 3.5 milyar dolarlık rakamın, yıl sonunda 6 milyar dolara ulaşmasını bekliyoruz."

Ramazan nedeniyle temmuz ve ağustos aylarında beklenen canlılık olmamasına rağmen, Ataman Eylül ayında okulların açılmasıyla birlikte canlanmanın başlayacağı görüşünde.



TORING
NEĞİ

Zafer
Ataman

Hızlı büyüyen de var, küçülen de

Şirket adı	Yurtiçi USD	İhracat USD	İthalat USD	Toplam USD	Toplam TL	Yıllık artış (%)
Yapı Kredi Faktoring	2.731.785	901.818	10.822	3.644.425	5.700.245	-30
EB Faktoring	836.013	1.034.736	969	1.871.718	2.927.554	46
Garanti Faktoring	1.535.350	86.155	129.991	1.751.496	2.739.515	-66
Fiba Faktoring	905.631	288.621	13.546	1.207.798	1.889.116	6
Deniz Faktoring	945.223	105.923	-	1.051.146	1.644.098	28
İş Faktoring	786.751	156.324	-	943.075	1.475.064	257
ING Faktoring	591.410	240.837	-	832.247	1.301.717	544
Creditwest Faktoring	639.461	-	-	639.461	1.000.181	151
Vakıf Finans Faktoring	589.590	40.270	8.473	638.333	998.417	-70
Kapital Faktoring	535.385	1.254	-	536.639	839.357	62
Genel Toplam	17.410.304	3.509.823	166.140	21.086.266	32.981.029	-5

"Tüketici kredilerinde daha büyüyecek alanımız var"

Hükümetin bankalara yönelik "kredilerde yüzde 25'in üzerinde büyüme olmasın" stratejisi başarılı olmuş görünüyor. Çünkü, yılın ilk aylarında kredi büyümesinde gözlenen artış, giderek hız kaybediyor. Nitekim, BDDK rakamlarında da bunu görmek mümkün.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, bireysel kredilerdeki ilk altı aylık rakamları değerlendirmek üzere geçen hafta bir basın toplantısı düzenledi. BDDK verilerine göre tüketici kredilerinde bankacılık sektörünün bu yılın ilk yarısında toplam yüzde 21,12 büyüme gösterdiğini belirten Sezen, toplam 16.9 milyon TL tutar ve yüzde 10.8 pazar payı ile bu alanda sektörde birinci olduklarını vurguladı.

İhtiyaç kredilerinde ise Merkez Bankası'nın munzam karşılıkları artırmasının etkilerinin faizlerin yüzde 1'den yüzde

1.30'lara çıkmasına neden olduğunu belirten Sezen, bu durumun Haziran-Temmuz ayları arasında kredi artışında yüzde 4.47'den yüzde 1.39'a tekabül eden yüzde 70'lik bir düşüş yaşanmasına neden olduğu bilgisini verdi.

Kıvanç Özvardar'ın da katıldığı toplantıda konuşan Sezen, faizlerin daha da yükselmesini beklemiyor. Faizin yanı sıra yaz dönemi ve küresel ekonomideki gelişmelerin de tüketici kredi talebinin azalmasında etkili olduğunu ifade eden Sezen, "Ancak daha büyüyecek alanımız var. Bu durumda bile kredi kartı faizlerinden cazip" dedi.

Sezen, aynı zamanda İş Bankası'nın bireysel kredilerde yeni uygulamasını paylaştı. Buna göre, tüketici kredileri artık sadece merkezden verilecek, şubeler ise sadece talep toplayacak. Bu şekilde şubelerin pazarlama, satış amaçlı olarak kullanılacak.



Yalçın Sezen



Çağatay Baydar

Ali Güray Demir

Murat Ömürbek

Deniz Veral

Şeref Kasar

Levent Tarhan

Kurulu Üyesi Levent Tarhan, piyasardaki nakit sıkıntısının temmuz ayından itibaren kendini gösterdiği görüşünde. İlk sıkıntı sinyallerini tekstil ve hazır giyim sektöründe aldıklarını kaydeden Tarhan, sıkıntının sebebini vadelerin açılmasına bağlıyor: "Türkiye'de başta inşaat olmak üzere birçok sektörde vadeler uzuyor. Böyle olunca firmalar işletme sermayesi sıkıntısı çekmeye başladılar. Ayrıca, bankaların bu yılki kredi artışlarının yüzde 25'le sınırlandırılmasıyla bankalar artık KOBİ'leri daha az fonlar hale geldi. Bu da alternatif fon arayışını doğurdu."

'HER SEKTÖRDE SIKINTI VAR'

Eurobank Tekfen'in İşlem Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Deniz Veral ise çeklerde tedirgin edici bir dönüş oranından söz edilemeyeceği kanısında. Veral bunun ardından da "Özellikle son çeyrekte piyasada alacakların tahsilatında önceki dönemlere kıyasla yavaşlama olduğunu söyleyebiliriz" diyor. Her sektörde kuvvetli firmalar olduğu gibi sıkıntılı firmaların da olduğunu belirten Veral, "Ekonomideki büyümeyle ilgili rakamlar hala güçlü, bu anlamda henüz negatif anlamda ayrıışan sektörler olduğunu düşünmüyoruz" değerlendirmesini yapıyor...

Peki bankaların kredi vermediği şirketlere faktoringciler kredi açıyor mu? Bazı faktoring şirketleri firmaların mevcut limitlerinde artış yapmayarak risklerini minimize etmeye çalışıyor. Ancak

firmaların genel yaklaşımı, her sektörün iyi oyuncusuna ihtiyacı olan fonu sağlamak yönünde. Bu noktada kendi istihbarat kaynaklarını kullandıklarını söyleyen Akdeniz Faktoring İcra Kurulu Üyesi Levent Tarhan, "Biz iyi oyuncuları seçmeye çalışıyoruz" diyor.

'ORTALIK TOZ DUMAN'

Atılım Faktoring Genel Müdürü Murat Ömürbek ise daha temkinli bir yaklaşım sergiliyor. Piyasaların bozulduğuna dair sinyallerin geldiğini söyleyen Ömürbek, şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Bizler hep önümüzdeki riski algılamaya çalışıyoruz. Ortalık toz duman... Mevcut limitlerde limit artışı yapmıyoruz. Bu yıl yüzde 18 büyüdük. 2012'de mevcut durumumuzu korumayı hedefliyoruz."

Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir, mevsimsel nedenlerle bazı sektörlerde işlem hacminde nispeten azalma olduğunu düşünüyor. Demir, firma olarak önümüzdeki dönemde alacakları tedbirleri, "Biz önümüzdeki süreçte borçlanma oranı yüksek olan sektör ve firmalara daha fazla dikkat edeceğiz. Portföyümüzü müşteri ve sektör bazlı olarak tabana yaymaya çalışıyoruz. Her sektörde aktif müşteri sayısını artırarak ortalama riski düşürmeye yönelik hareket ediyoruz" cümleleriyle özetliyor.

Karşılıksız çek sayısı

Yıl	Çek sayısı
2007	1.324.664
2008	1.537.194
2009	1.910.650
2010	900.272
2010 (Ocak-Kasım)	827.670
2011 (Ocak-Kasım)	534.602

Kaynak: Merkez Bankası

"Şirketler batarsa kimseye faydası olmaz"

Batık şirket listelerinin kaynağı olarak gösterilen faktoringciler bu iddiaları yalanlıyor. Birçok şirket genel müdürü kendilerine böyle bir listenin ulaşmadığını söylerken böyle bir listenin dolmasını da etik bulmuyorlar. Akın Faktoring Genel Müdürü Şeref Kasar, batık şirket listesi ya da benzer söylentilerin firmaların bankaları arasını bozduğu görüşünde. "Bu tür söylentileri duyan bankalar firmalardan kredilerini geri çağırabilir" diyor Kasar, firmaların bu tür söylentilerle bir kısır döngüye gireceğine dikkat çekiyor. İnşaat ve tekstil şirketleriyle ağırlıklı çalıştıklarını söyleyen Kasar, "Firma olarak çalıştığımız şirketlere anlayışlı yaklaşıyoruz. İşletmeler hayatiyetini sürdürebilirlerse, ülkemize, çalışanlarına ve iş ortaklarına fayda sağlayabilirler. Çökmiş, dağılmış bir işletmenin kimseye faydası olmaz" görüşünde.

Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir ise böyle listelere itibar edilmemesi uyarısında bulunuyor. "Biz de böyle bir liste yok" diyor Demir, şöyle devam ediyor: "Tüm faktoring şirketleri mevzuat doğrultusunda hareket etmek zorundalar. Sektörü zedeleyici bir şey yapmamaları gerekir. Ayrıca kredilendirme süreçleri belli. Her şirket kendi kredi risk izlemesini ve istihbaratını yaparak karar almalı. Bunun daha doğru sonuçlar vereceğini düşünüyorum."

Protesto edilen senetler

Tarih	Senet sayısı	Tutarı (TL)
2011 (Ocak-Kasım)	835.847	4.417.270.979
2010	1.216.173	5.768.822.845
2009	1.599.957	7.771.278.563
2008	1.574.031	6.760.227.926
2007	1.470.758	5.732.371.127

Kaynak: Merkez Bankası



“Müşterilerimizin yüzde 20’si KOBİ”

OYA YÜKSEL / FİBA FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

Fiba Faktoring olarak son beş yılda yıllık ortalama yüzde 54 büyüdük. 2010 yılında 2.3 milyar dolar ciroya ulaşırken, 2011’in dokuz aylık dönemde 1.7 milyar dolar ciro gerçekleştirdik. Başta inşaat, ulaşım araçları, tekstil, taşımacılık, gıda, ağaç ve orman ürünleri, sağlık ve sosyal hizmetler olmak üzere tüm sektörlerde işlem yapıyoruz. Bizim avantajımız sektördeki deneyimimiz, profesyonel kadromuz ve çözüm odaklı yaklaşımımızla hızlı kararlar alarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunarak fark yaratmamız. Bu anlamda sektörde pek çok yapılandırılmış ürünü ilk olarak biz kullanırmaya başladık.

2012 yılında da yüzde 20 oranında bir büyüme öngörüyoruz. İstanbul ve diğer illerdeki temsilciliklerimizle yılda yaklaşık 5 bin firma ziyareti gerçekleştiriyoruz. Müşteri portföyümüzün yüzde 70’ini KOBİ’ler oluşturuyor. KOBİ’lere daha iyi hizmet vermek için geliştirdiğimiz yeni projelerimiz de var. Bunlardan biri Haziran ayında devreye giren KOBİ Merkezi’imiz. Önümüzdeki dönemde de İstanbul ve Anadolu’daki temsilciliklerimiz ve KOBİ Merkezi’imiz ile ağırlıklı olarak KOBİ segmentine finansman sağlamaya devam edeceğiz.”



milyar dolara çıkacağını düşünüyoruz.”

YASA BEKLENTİSİ

Zafer Ataman, 2012’de yasalaşması beklenen “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Konulu Yasa Taslağı”nın sektörün hukuksal bir platforma oturarak daha sağlıklı bir işleyişe kavuşması açısından büyük önem taşıdığını şu sözlerle vurguluyor:

“Yasanın temel alt yapısını BDDK geliştirdi. Bu yasa ile beraber uluslararası platformlarda da finansal kuruluş olarak gözükeceğiz. Şu anda da BDDK’ya bağlıyız, fakat bürokrasi açısından tam anlamıyla bir finansal kuruluş olarak anılmadığımız için birtakım sıkıntılar yaşanabiliyor.”

Beklenen yasa, sektöre ivme kazandırarak orta vadede uluslararası

platformlarda da güçlenmesini sağlarken, söz konusu kanun öncelikle faktoring piyasasının sağlıklı işleyişini ve denetimini sağlayacak.

NEDEN FAKTORİNG?

Son yıllarda işletmelerin faktoring kullanma oranlarının katlanarak arttığı bir gerçek. Faktoringin kullanılmasındaki en temel avantaj ise finansal kaynaklara daha rahat ulaşım imkânı.

Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, özellikle KOBİ’lerin, kendilerinin ya da firma ortaklarının geçmiş ticari faaliyetlerindeki negatif kayıtlar, mali tablolarının yetersizliği ve bankacılık sektörünün benzer kısıtlayıcı kuralları nedeniyle bankalardan kredi kullanmakta zorluk yaşayabileceğini dile getiriyor.

“Bu anlamda faktoring firmaları,

KOBİ’lerin alacak kalitesine bakarak hem daha hızlı, hem de kredilendirme kriterlerinin bazılarında esneklik sağlayarak, finansal kaynaklarına ulaşabilmelerine kolaylık sağlıyor. Aynı zamanda, istihbarat desteği sağlayarak şirketlerin riskini minimum seviyeye indiriyor” diyen Şahan, reel sektöre çok hızlı ve uygun maliyetle fon olanağı sağladıklarının altını çiziyor. Bu sayede ayrıca ihracatçı şirketler de garanti hizmetinden yararlanarak dış piyasalarda pazar paylarını risksiz şekilde artırma imkânı bulabiliyor.

KOBİLERİN PAYI

KOBİ’lerin Türkiye’deki tüm işletmelerin yaklaşık yüzde 99’unu oluşturduğu herkesin malumu. Buna rağmen KOBİ’lerin finansman imkânlarından kısıtlı olarak yararlandığını dile getiren Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Nida Bektaş, AB’de tüm kredilerin yüzde 43’ü, ABD’de yüzde 40’ı ve Japonya’da yüzde 50’si KOBİ’lere gittiğini belirtiyor ve şunları söylüyor: “Türkiye’de bu rakam ne yazık ki gelişmiş ülkelerin yarısı kadar. Ekonominin ana lokomotif olan KOBİ’lerin kredi kaynaklarına ulaşabilmeleri önümüzdeki dönemde Türk finans sektöründeki en büyük değişimlerden biri olacak.”

Sektörün avantajları

- Satışların açık hesap yapılabilmesi sayesinde dış pazarlarda rekabet avantajı yaratması,
- Garanti hizmeti sayesinde yeni pazarlara risksiz girebilme imkânı sağlaması,
- Sunulan istihbarat hizmeti sayesinde alıcı hakkında detaylı bilgi edinilmesi,
- Alıcı kredibilitesinin uzman bir kuruluş tarafınca saptanabilmesi,
- Takip, tahsilat süreçlerinin faktoring şirketince yürütülmesi sayesinde zaman ve kaynak tasarrufu sağlanması,
- Satışlara paralel oranda artan esnek finansman olanağı ile dış kaynağa gerek duymadan nakit akışını firmanın kendi kaynakları ile düzenleme ve büyüme olanağı sunması...



Faktoringciler ile sigortacılar neden ortak sinerji yaratamıyor?

Yazıya önce genel bir çerçeve çizerek başlayayım. Sigorta sektörü uzun zamandır kasko ile trafik sigortası arasında sıkışık kaldı. Konut sigortası deseniz, satılmıyor. Sağlık sigortası deseniz, 1,5 milyon sigortalı bandına oturmuş; ne uzuyor ne kısalıyor. Ticari sigortaları ise büyük şirketler yaptırıyor. Küçük şirketlerin, sigorta ile uzaktan, yakından ilgisi yok. Sorumluluk sigortası deseniz... Tüm dünyada sigortacılık sorumluluk sigortaları ile gelişip, büyürken bizde kimsenin umurunda değil... Zaten bilen, tanıyan yok. Yaptırma gibi bir sorumluluk hissedenden de yok.

Sigorta şirketleri arasında uzmanlaşma deseniz, hak getire. Her şirket, her sigortayı satıyor. Daha doğrusu satmaya çalışıyor. Satılan da kasko ve trafik. Zaten bu iki sigorta branşından da yıllardır zarar ediliyor.

Sigorta şirketlerine sorsanız, cevap hazır: "Talep eden olmadığı için biz de otomobil sigortalarında yoğunlaşıyoruz."

Artık talep eden mi, arz eden mi yok; işin o tarafı tartışılır. Bu satırları okuyan sigortacılar eminim içinden, "amma da yaptı ha..." diyecektir. Kimse alınmasın ama arzdan kastım, şirketin portföyü için de her sigorta ürününün bulunması değil.

Şimdi diyeceksiniz ki, "Bu da nereden çıktı, bunları neden anlatıyorsunuz?" Ona da değineyim.

Geçenlerde Faktoring Derneği Başkanı ve Strateji Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman ile sohbet ediyoruz... Zafer Ataman, eski bir sigortacıdır. Yani, sigortacılığı ve sigorta sektörünü iyi bilir.

Sohbetimiz sırasında Ataman, ilginç bir tespitte bulundu. Aynen sizlerle de paylaşıyorum: "Yıllardır sigorta şirketleri ile faktoringe yönelik özel bir sigorta ürünü geliştirilmesi için konuşuyorum, ama bir türlü başarılı olamadım."

Konuşmamızı biraz daha açarak, anlatayım. Konunun teknik detaylarına girmeyeceğim. Zafer Ataman, birçok sigorta şirketinin

kapısını çalmış. Faktoring şirketlerinin ihtiyacı olan sigortayı ve nasıl uygulanması gerektiğini anlatmış. Bu yönden bir ürün çıkartılırsa tüm faktoring şirketlerinin yaptıracağını, bu sayede hem faktoring sektörünün hem de sigorta sektörünün gelişeceğini, büyüyeceğini söylemiş.

Yeri gelmişken şunu da belirtiyim. Faktoring şirketlerinin portföyünde ciddi bir müşteri kitlesi var. Çoğu da KOBİ dediğimiz, küçük ve orta boy işletmeler. Yani, sigorta şirketlerinin portföyünde olmayan kesim.

Peki, sigorta şirketlerinde böyle bir ürün yok mu? Var, ama kredi sigortası adı altında tek bir ürün. Bunun biraz daha değiştirilmesi, şekillendirilmesi ve faktoring şirketleri ile faktoring müşteri kitlesine uygun haline getirilmesi gerekiyor.

İşte Zafer Ataman, bunun için uğraşmış fakat bir arpa boyu yol alamamış. Karşılığında, "Bizim ürünümüz bu, bunu size uygulayalım" yanıtını almış. Anlayacağınız, aynı gömleği herkese giydirmeye çalışıyor. Sonuçta, faktoring sektörü ile sigorta sektörü arasında ortak bir sinerji yaratılamamış. Yazık... Gerçekten, çok yazık.

İşin ilginç ne biliyor musunuz? Sadece bu alanda uzman olan ve Türkiye'de de bu işi yapmak üzere kurulmuş şirketler var... At-radius, Coface, Euler Hermes. Düşünün bu şirketlerle bile ortak bir çalışmaya girilememiş. Kaldı ki, bu şirketlerin yurtdışındaki ana merkezleri, o ülkelerdeki faktoring şirketleri ile içli dışlı çalışıyorlar.

Bu şirketlerin yöneticilerine sorsanız, alacağınız yorum bellidir: "Türkiye'de bizim ürünlerimize ilgi yok."

Neyse... Lafı fazla uzatmayayım. Yazının girişinde belirttiğim 'arz-talep' olayı işte bu. Maalesef sigortacıların çekmecelerinde belli ürünler var; çıkarıp, masaya onları koyuyorlar... Sonra da Türkiye'de sigortacılık gelişmiyor, potansiyel bir türlü harekete geçmiyor diyorlar.

● *Yapı denetim sektöründe 20 binden fazla mühendis çalışıyor. İnşaat mühendisleri denetimini yaptıkları inşaatlardan 15 yıl sorumlu, makine ve elektrik mühendisleri de en az 2 yıl sorumlu durumdadırlar. Doktorların sahip oldukları mesleki sorumluluk sigortası gibi mühendisler içinde böyle bir sigorta mecburiyeti üzerine gerek sigorta sektöründe gerekse devlette bir çalışma yok mu?*

Şevket Yücer (Makina Mühendisi)

1999 yılındaki Marmara depremi sonrasında dönemin hükümetin sigortaya yönelik bazı çalışmalar yaptı. Bunlardan bir tanesi zorunlu deprem sigortası, diğeri ise yapı denetim sigortasıydı. Ancak sigortanın genel şartları sigorta şirketlerine danışılmadan Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından hazırlandı. Sigortacılar açısından ise uygulanabilirliği yoktu. Bu nedenle yapı denetim sigortası rafa kalktı. Deprem sigortası ise uygulamaya girdi. Ancak halen hükümetin gündeminde benzer bir çalışma var.

● *Bireysel emeklilik sistemine dahil olanlardan, sistemden emekli oldukları veya çıktıkları zaman yüzde 15 vergi kesintisi yapılıyor. Bunun karşılığında ise sisteme dahil*

olanların ödedikleri primi vergi matrahlarından düşmele-ri imkanı tanınmaktadır. Ancak ben halen emekli biriyim ve vergi mükellefi değilim. Aynı zamanda bireysel emeklilik için de prim ödüyorum. Bu durumda ödediğim prim-leri vergi matrahımdan düşürmem söz konusu değil. Yani herhangi bir vergi avantajım yok. Buna göre, sistemden çıkmak istersem veya süreyi tamamlayıp ayrılırsam benden vergi kesintisi yapılacak mı?

Tanju Tuna

Maalesef bugün için Bireysel Emeklilik Kanunu'na göre vergi mükellefi olun, olmayın; vergi avantajından yararlanın, yararlanmayın gerek erken çıkışlarda ya da süre bitiminde stopaj kesintisine tabi tutuluyorsunuz. Bunun değiştirilmesi için kamu nezdinde bazı çalışmalar yürütülüyor. Ancak erken çıkışlarda, kesilen yüksek stopaj için ana paradan değil birikimden kesinti yapılacağına dair mahkemeye müracaat edebilirsiniz.

Sigorta ve bireysel emeklilikle ilgili sorularınızı sigorta@ekonomist.com.tr'ye gönderebilirsiniz.

Otomotiv sektöründe Factoring uygulamaları



Factoring hizmetleri, ekonomik büyüme evresindeki tüm irili ufaklı işletme, vadeli iş yapan tüm girişimci ve firmalar için etkin bir finansal seçenektir. Kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan factoring, bu devir çerçevesinde işletmelere finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetlerini sunmaktadır. Otomotiv sektörü ve factoring ilişkisini, Factoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Zafer Ataman ve Dernek Genel Sekreteri Filiz Ünal'a sorduk.

Factoring nedir? Factoringin ekonomiye katkısı nedir?

Zafer Ataman: Finansal bir enstrüman olan Faktoring kısa vadeli yurt içi ve yurt dışı ticari alacakları temsil olarak finansman, tahsilat ve borçlunun ödemeyi yapmama riskinin üstlenilmesi hizmetlerini içerir. Özetle, Faktoring, ticari faaliyetin tarafları olan satıcı ve alıcıyı kapsayan bir finansal hizmetler paketidir.

Factoring sistemi, şirketler için finansman kaynağı olmanın dışında ticari alacağın tahsilatını üstlenerek şirketlere hem zaman hem de insan kaynağı avantajı sunar, önemli bir iş yükünden kurtarır. Alıcılar hakkındaki istihbarat sağlar, şirketlerin riskini minimum seviyeye indirerek onların bir "iş ortağı" gibi çalışır. Ayrıca alıcıların kredibilite değerlendirmeleri sonucunda onlara limit tahsis ederek alacakların ödenmeme riskini de üstlenebilir. Böylece factoring, ticaretin çarklarını döndürür.



Factoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
Nejat Zafer Ataman

Türkiye’de kullanılmaya başladığı günden itibaren faktoring sektörünün geçirdiği aşamalar hakkında bilgi verir misiniz?

Z.A.: Ülkemizde Faktoring sektörü, ilk olarak 1988 yılında bir banka içinde başlamış, 1990 yılından itibaren şirketleşerek gelişim göstermiştir. Sektör ile ilgili ilk yasal düzenlemeler, 1994 yılında 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun ve Kararname ile yapıldı. Faktoring sektörü, 2006 yılına kadar Hazine’ye bağlı olarak faaliyetlerini sürdürdü. 2006 yılında bankacılıkla entegre finansal kuruluşların; finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin düzenleme ve denetlemeleri BDDK’ya devredildi. 2008 yılında BDDK tarafından finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri kanun tasarısı hazırlandı ve 2010 yılında Devlet Bakanlığı ve Başbakan Yardımcılığı makamına gönderildi. Sektörün, bir kanuna kavuşması durumunda gelişim ivmesinin daha da artacağına inanıyoruz.

Faktoring sektörünün Türkiye’de ulaştığı büyüklük hakkında bilgi verir misiniz?

Z. A. : Türkiye’de bankacılıktan sonra ikinci büyük finans sektörü olan faktoring, ülke ekonomisinde son yıllarda yaşanan hızlı büyümenin de etkisiyle 2010 yıl sonu itibarıyla 5 milyar doları yurt dışı olmak üzere 52 milyar dolar (77 milyar TL) işlem hacmine ulaşmıştır. Böylece, finansal pazar içinde önemli bir alt sektör haline gelmiştir. 46 binden fazla müşteriye hizmet veren faktoring sektörünün Mart 2011 itibarıyla reel sektöre kullandığı finansman toplamı 12.4 milyar TL’dir.

GSMH içindeki payı yüzde 5 olması, 2010 yılı sonu itibarıyla toplam 50,6 milyar ABD Doları işlem hacmine ulaşması ve 2011’in ilk çeyreğinde kullandığı finansman, sektörün hem ekonomi üzerindeki etkilerinin hem de büyüme potansiyelinin bir göstergesidir.



Faktoring Derneği Genel Sekreteri
Filiz Ünal



Faktoring Derneği

**Reklam sloganımız:
Otomotivci tahsilat
sıkıntısı yaşamaz, yedek
parçacının işleri aksamaz!**

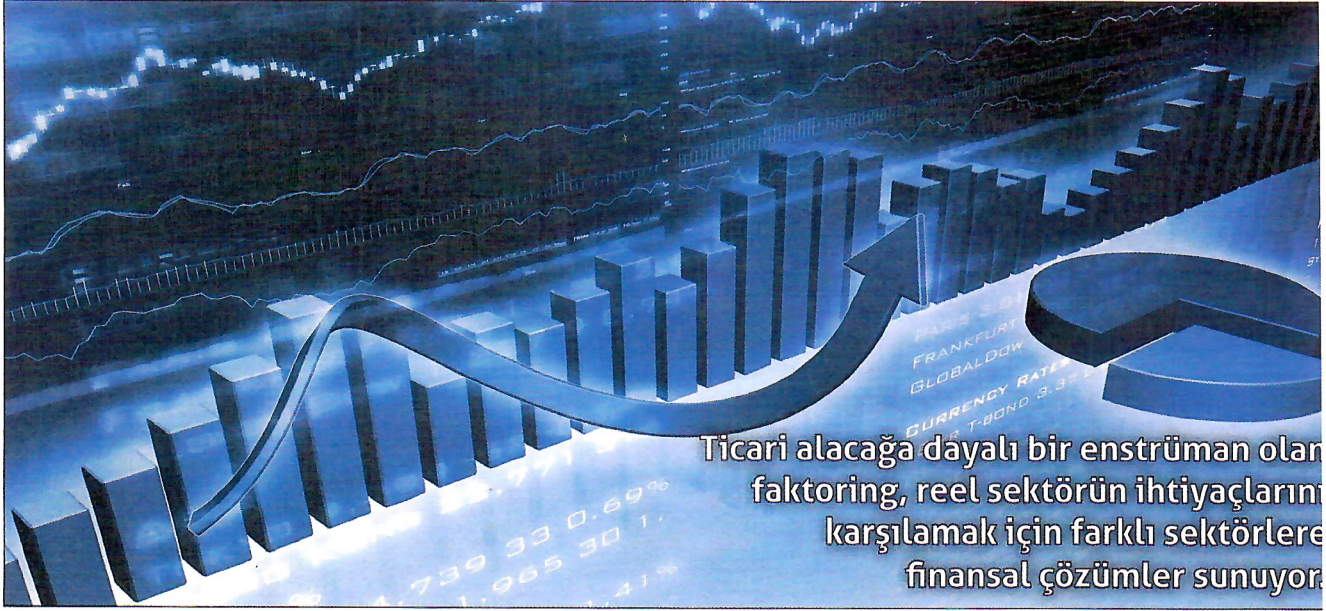
**Eylül 2011 itibarıyla
Faktoring sektörünün bilinirliğini
artırmak amacıyla bir tanıtım kampanyası
düzenleyeceğiz. Bu kampanya için
ajansımızın hazırladığı üç görsel
çalışmadan biri de otomotiv sektörünü
içeriyor.**

**Slogan olarak da Otomotivci tahsilat
sıkıntısı yaşamaz, yedek parçacının işleri
aksamaz! sloganını kullanıyoruz.**

Türk faktoring sektörünün dünyadaki durumu nedir?

Filiz Ünal: Türk faktoring sektörü uluslararası platformda önemli bir yer edinmiştir. Merkezi Hollanda’da bulunan, 62 ülkedeki 229 üyesi ile yılda 758,3 milyar euro’luk ciro yaratan Factors Chain International’ın (FCI) 2010 yılı raporuna göre, Türk faktoring sektörü, sektör büyüklüğünde Avrupa’da dokuzuncu sıradadır. Yine Factors Chain International’ın 2011 Mayıs sonu itibarıyla açıkladığı rakamlara göre Türkiye, muhabirli ihracat faktoringinde dünya sıralamasında Çin’in ardından ikinci sırada yer alıyor.

Ayrıca dünyadaki iki büyük faktoring organizasyonunun (Factors Chain International ve International Factors Group) yönetim kurulunda Türk faktoring sektöründen seçilen yöneticiler ile dünya faktoring sektörüne yönveriyoruz.



Ticari alacağa dayalı bir enstrüman olan faktoring, reel sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için farklı sektörlere finansal çözümler sunuyor.

Faktoringin yaygın olarak kullanıldığı ülkelerde penetrasyon oranı yüzde 13'lerde iken Türkiye'de bu oran yüzde 5 seviyesindedir. Ticaretin finansmanını sağlayan, farklı ürün çeşitliliğine sahip faktoringin ülkemizde yüksek büyüme potansiyeli olduğuna ve önümüzdeki birkaç yıl içinde 100 milyar USD işlem hacimlerine ulaşacağına inanıyoruz.

Sektörün hem dünyadaki hem de Türkiye'deki performansına baktığımızda, 2008 yılında başlayan küresel krizle beraber dünyadaki hacim küçülmesine rağmen Türkiye'deki faktoring hacmi 2008 ve 2009 yıllarında toplam yüzde 15 civarında büyümüştür. Türkiye'deki işletme sermayesinin eksikliğine bu dönemde faktoring şirketlerinin oldukça büyük katkısı bulunmuştur.

Hangi sektörler faktoringi kullanıyor?

F.Ü.: Ticari alacağa dayalı bir enstrüman olan faktoring, reel sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için farklı sektörlere finansal çözümler sunuyor. Faktoring kullanımına baktığımızda ise genel olarak zengin bir sektörel dağılım görüyoruz. Bu sektörler içerisinde tekstil, otomotiv, inşaat, metal ana sanayi, toptan-perakende servis hizmetleri, petrol ürünleri, hizmet, tekstil ve tekstil ürünleri sektörleri faktoringi yaygın olarak kullanıyor.

Otomotiv sektörünün özellikle kullandığı bir faktoring türü var mı? Faktoringin otomotiv sektörüne sunduğu imkanlar nelerdir?

F.Ü.: Faktoring, yukarıda belirttiğimiz hizmetler çerçevesinde otomotiv sektöründe faaliyet gösteren otomotiv üreticilerine, distribütörlerine ve tedarikçilerine de çeşitli ürünler sunar. Özellikle otomotiv sektörü tedarikçileri, "Faktoring Tedarikçi Finansmanı" ürününden yaygın olarak faydalanan. Tedarikçiler ile girilecek faktoring ilişkisi

çerçevesinde, tedarikçilerin ana otomotiv firmas yaptıkları satışlardan doğan alacakları temlik altına bu alacaklara finansman sağlanıyor. Ana firmanın tey alınarak küçük ve orta ölçekli firmalara vadeden örnek finansman sağlanan bu üründe tedarikçiler;

- Ticari alacaklarından fon kaynağı sağladıkları için yabancı kaynaklara ihtiyaç duymazlar,
- Kendi kaynakları büyüme olanağı yakalarlar,
- Uygun maliyetlerle finansman kullanma olanağın sahip olurlar,
- Bütçe ve nakit akışlarını daha rahat planlarlar,
- Nakitleri arttığı için hammadde alımlarında iskonta alabilirler,
- Satış vadelerini uzatabildikleri için satış hacimlerinde de artış sağlarlar.

Tedarikçisinin kendisinden olan alacağını vadeden örnekte çevirebilmesi neticesinde ana otomotiv firması ise satın alma vadelerini uzatma imkanına kavuşur.

Otomotiv sektörü; bayilik veya distribütör teşkilatı sahip firmalar için geliştirilen "Faktoring Bayi Finansmanı" ürününden de yararlanmaktadır. Firmaların bayilerine olan satışlarının tahsilat yüzü ve bayilerin kredi risk takibi üstlenilerek ayrıca nakit akışlarını düzenli yürütmeleri sağlar. Tüm satışları faktoring şirketinden geçtiği Bayi Finansmanı ürününde çalışma koşulları satıcı ile bayiler arasında ticari ilişkinin şartları çerçevesinde her şirkete özelleştirilebilir.

Ayrıca her iki ürün ülkemizde ve dünyada ihracat yapan tedarikçi zincirleri veya distribütörler tarafından kullanılmaktadır.

Dünyada ve ülkemizde ana faaliyet konusu otomotiv olan bir şirkete ait, kendi grubu içinde kalarak sadece otomotiv sektörüne iş yapan bir faktoring şirketi bulunmamaktadır. <<

Factoring sektörü işlem hacminde 100 milyar dolar hedefine koşuyor



Zafer Ataman

Türkiye’de, factoring sektörünün gelişmesine ve factoring işlemlerinin yaygınlaşmasına katkıda bulunmak amacıyla faaliyetlerini sürdüren Factoring Derneği, Türkiye’deki her 4 KOBİ’den birinin finansman kaynak kullanımında factoring şirketlerinin tercih edilmesi için çalışıyor. Factoring sektöründe 2010 yılında 76 milyar liralık ciro gerçekleştirildiği bilgisini veren Factoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman, önümüzdeki 5 yılda bu cironun 100 milyar dolara ulaşabileceğini kaydetti. Zafer Ataman’la derneğin hedeflerini ve factoring sektörünün geleceğini konuştuk.

Factoring sisteminin ekonomide oynadığı rolü nasıl tanımlarsınız?

Finansal bir enstrüman olan Factoring, kısa vadeli yurt içi ve yurt dışı

ticari alacakları temlik alarak finansman, tahsilat ve borçlunun ödeme riskinin üstlenilmesi hizmetlerini içeriyor. Sistemin, reel sektöre kay-

nak sağlaması, ticari alacakların takip ve tahsilini yapması, ticaretin finansmanına destek sağlaması, ihracata çok yönlü destek sağlaması, tahsilat hizmeti finansman ve garanti işlevlerini bir arada sağlayan tek finansal araç olma özelliğine sahip olması ticaretin çarklarının dönmesine destek veriyor.

Sektörümüzün öncelikli avantajı ise süratli ve kolay bir şekilde nakit akışı sağlaması. Bunun paralelinde sağladığı garanti hizmeti ile firmalara güvenli satış ve tahsilat hizmeti ile de kaynak tasarrufu sağlamasına yardımcı oluyor.

Sektörümüz her geçen yıl GSYMH içinde aldığı payı arttırarak 2009’da yüzde 4,7 olan penetrasyonu 2010’da yüzde 5’e yükseltti. Türkiye finans sektörünü değerlendirdiğimizde factoring, bankacılıktan sonra ikinci sırada yer alıyor.

Bu sistemi kullanan KOBİ’ler ne gibi avantajlar elde ediyor?

Küçük ve orta boy işletmeler ülkemizin ekonomik kalkınmasında önemli bir rol üstleniyorlar. Bankalar, kredi verecekleri işletmelerin güçlü bir bilanço ve yeterli teminata sahip olmasını isterler. Ancak factoring, ticari alacakların temlihi karşılığı, finansman kolaylığı sağladığı için küçük ve orta boy işletmelerin nakit ve tahsilat yönetimi için başvurabilecekleri en önemli kaynak. Sistemi kullanmanın artlarından biri de, dengesiz para akışı karşısında satıcıya likidite sağlamasıdır. Bu sayede şirketler dış kaynağa gerek duymadan nakit akışını kendi kaynakları ile düzenleme ve büyüme olanağını yakalayabilir.

Factoring ürünlerinden tedarikçi finansmanında ise büyük alıcılara üretim yapan KOBİ’ler bu alacaklarına karşılık factoringden hızlı ve uygun

maliyetli finansman kaynağı sağlar.

Factoring ayrıca ihracatçıların yurtdışı açık hesap alacaklarını güvence altına alır. Dış pazarları yeterince tanıma olanağı bulamayan orta ve küçük ölçekli işletmelere tanımadıkları ülkelere ve müşterilere satış olanağı sağlayarak ihracata yönelmelerine imkan yaratır. Şirketlerin rekabet gücü ve yeni pazarlara girme potansiyeli artar.

Factoring KOBİ'lerin yurt içi satışlarına dayalı finansman sağladığı ve bu tip işlemlerin önemli zamanını alan alacakların tahsili işlemleri yürüttüğü gibi, yurt dışı hizmetleriyle de ihracatı kolaylaştırıyor. İhracatçı KOBİ bilmediği pazarlara girerken faktoringden aldıkları istihbarat desteği ile güvenle mal mukabili satışlar yapabilirler.

Türkiye'de en çok hangi sektörler faktoring sistemi ile çalışıyor? Bu sektörler içerisinde hizmet sektörünün aldığı pay ne kadardır?

Factoring ticari alacağa dayalı bir enstrüman olarak her sektöre hizmet veriyor. Factoring, reel sektörün ihtiyaçlarına bağlı olarak finansal çözümler önerdiği için, bu sektörlerin dağılımlarının da dönemsel olarak değiştiğini gözlemliyoruz. 2010 yılında, petrol ürünlerinin, inşaat, tekstil ve tekstil ürünleri sektörlerinin faktoringi yaygın olarak kullandığını gözlemliyoruz.

Hizmet sektörünün aldığı pay ise yüzde 22. Ancak genel olarak sektörel dağılımın zengin olduğunu söyleyebiliriz.

Sektörün bugünkü konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye faktoringde dünya ile kıyaslandığında istenilen seviyeye ulaştı mı?

Dünyada 1960'larda başlayan bir finansman tekniği olan faktoring, ülkemizde 1988'de uygulama hayatı buldu ve 1990'dan sonra da şirketler şerekle gelişim gösterdi. Faktoringle ilgili gelişim sürecini incelediğimizde, 22 yıllık geçmişi olan faktoring sek-

“ Türkiye toplam iş hacminde dünyada 12. sırada yer alıyor. Özellikle muhabirli ihracat faktoring işlemlerinde Türkiye 2010 yılında 4. oldu. ”

törü yıllık ortalama yüzde 40 büyüyerek 2010 yılında 76 milyar TL ciroya ulaştı.

Bu süreçte, Türk faktoring sektörü uluslararası platformda da önemli bir yer edindi. Uluslararası faktoring zinciri, Factors Chain International'ın verilerine göre ülkemiz toplam iş hacminde dünyada 12. sırada yer alıyor. Özellikle muhabirli ihracat faktoring işlemlerinde Türkiye 2010 yılında 4. oldu.

Dünyadaki iki büyük faktoring organizasyonunun yönetim kurullarına sektörümüzden seçilen yöneticiler ile dünya faktoring pazarında da etkin rol alıyoruz.

Sektörün hem dünyadaki hem de Türkiye'deki performansına baktığımızda, 2008 yılında başlayan küresel krizle beraber dünyadaki hacim küçülmesine rağmen Türkiye'deki faktoring hacmi 2008 ve 2009 yıllarında toplam yüzde 15 civarında büyüdü. Türkiye'deki işletme sermayesinin eksikliğine bu dönemde faktoring şirketlerinin oldukça büyük katkısı oldu. 2010 yılı sonu itibarıyla faktoring sektörünün işletme sermayesi sağladığı rakam 12.4 milyar TL'ye ulaştı.

2010 yılı için beklenti ve öngörülerinizi öğrenebilir miyiz? Faktoring Derneği'nin gelecekle ilgili hedeflerini paylaşır mısınız?

2010 yılına baktığımızda faktoring sektörü, yakaladığı istikrarlı büyüme trendini küresel ekonominin toparlanmadığı dönemde bile arttırmayı başardı. 2010 yılında geçtiğimiz yıla göre işlem hacmini yüzde 60 oranında arttırdığını gözlemlediğimiz sektör, yılsonunda 50 milyar dolarlık bir işlem hacmine ulaştı. Aynı zamanda dernek olarak, müşterilerimizin büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ'lerin 2011'de daha da fazla artacağına kesin gözüyle bakıyoruz. Tüm bu gelişmelerden sonra 5 yıl içinde hedeflediğimiz işlem hacmi ise, 100 milyar dolara koşuyor.

Yeniden yapılandığımız bu dönemde, 2011 yılı sektörün güçlü, şeffaf, profesyonel şirketleri olarak kamunun karşısına çıkarak kendimizi ve sektörü anlatma yılı olarak tanımladık. Sektörün gücünü ve Türkiye için yarattığı faydayı hep beraber değerlendirmek arzusundayız. Amacımız faktoring tanımını hem kamuoyuna, hem şirketlere, hem de sosyal paydaşlarımıza en doğru şekilde anlatmaktır. 2011'i hem sosyal paydaşlarımız ile ortak projeler geliştirip uygulamaya koyacağımız, hem de sektörümüzün yasal çerçeveye kavuşması için gereken tüm adımları atacağımız yıl olarak belirledik.

2010 verilerine göre ne kadarlık bir büyüklüğe ulaştı sektör?

Factoring sektörünün toplam cirosu, 2010 yılında 76 milyar liraya ulaştı. Bu hızlı büyüme, önümüzdeki 5 yılda yıllık faktoring cirosunun 100 milyar dolara ulaşabileceğini gösteriyor. Çünkü sektörün bilinirliği her geçen gün biraz daha artıyor. Eskiye oranla şirketler faktoringden daha fazla yararlanıyor, bu nedenle 2009'da 8,4 milyar TL fonlama tutarı yüzde 48 büyüyerek 12,4 milyar lira oldu. Sektörün 2010 yılı aktif büyüklüğü ise bir önceki yıla göre yüzde 39 artarak 14,5 milyar liraya yükseldi.

"HEDEF PROAKTİF BANKACILIK"

Zafer Ataman, Toprakbank'ın genel müdürü... Bir süredir banka bünyesinde yeniden yapılanma, strateji oluşturma çalışması yürüttüklerini söylüyor. Bu ortama bir yıl öncesinden hazırlandıklarına, krizi güçlü karşıladıklarına dikkat çekiyor. Ona göre eskiden "reaktif" bankacılık yapılıyordu. Kararlar faizlere, devalüasyona göre alınıyordu. Ataman, "Oysa artık buradan çıkıp, proaktif olmak, geleceği görüp, kendi planlarını ona göre yapan bankacılığa gitmek gerekiyor" diyor.

T

■ **TALAT YEŞİLOĞLU**
tyesil@dbr.com.tr

oprak Holding, işadamı Halis Toprak'ın sahip olduğu ve inşaat, seramik, ilaç, kağıt gibi sektörlerde faaliyet gösteren bir şirketler grubu. Holding'in üretim dışında mali kuruluşlarında iki banka, iki sigorta şirketi, bir leasing ve bir factoring şirketi yer alıyor.

Grubun en büyük mali kuruluşu olan Toprakbank, 9 yıldır finans sektöründe ve hızlı büyüme stratejisi doğrultusunda, 165 şubeyle hizmet veriyor. Bankanın büyüme stratejisi, 2000 yılından itibaren fren yaptı. Bankanın yönetimi değişti ve Zafer Ataman, genel müdür olarak atandı. Ataman, 1994'ten bu yana Toprak Grubu'nda. Grubun factoring, leasing, iki sigorta şirketi ve yatırım bankasının kurucusu unvanını da taşıyor.

Ataman, genel müdürlük görevine atandıktan sonra bankada ciddi bir yeniden yapılanma prog-

ramı başlattı. Krediler küçültüldü, bankanın 165 şubesi yeniden yapılandı, personel sayısı azaltıldı ve likiditesi güçlendirildi. Ataman, "Son bir yıldır interbanktaki işlemlerimizde net satıcı pozisyonumuzu koruyoruz" diyor.

Bankanın Toprak Holding ve bünyesindeki şirketlere kullandığı krediler konusunda ise konuşmamayı ve fazla ayrıntı vermemeyi tercih ediyor. Ataman, "Denetim raporlarında her şey yazıyor. Biz halka açık bir bankayız" diyerek konuya açıklık getiriyor.

Ataman, Toprakbank'ın yeniden yapılanması, geleceğe yönelik iş planları, stratejileri ve sektörün sorunlarıyla ilgili Capital'in sorularını yanıtladı:

● Toprakbank'a genel müdür olarak atanmanızdan sonra, bankada nasıl bir değişim yaşandı, nasıl bir strateji izlendi?

■ Ben, genel müdürlüğe, 20 Aralık 1999'da atandım. Bankanın rehabilitasyonu, daha doğrusu çağa ayak uydurması için çalışmalar yaptık. Böylece, diğer bankaların bu dönemde yaptığı işlemleri, biz geçtiğimiz yıl yapmış ve bitirmiş olduk.

Bu çalışmalar sonucunda, bütün organizasyon yapısı, yeniden şekillendirildi. Ardından, kredi risklerinde değişimler olacağı için orada çok yakın bir takip sistemi kurduk. Risk izleme ve risk yönetimi diye ayrı departmanlar oluşturduk.

Tabii, bankanın da, 8 yılda, 165 şubeye çıkmasının verdiği gücü düşünerek, her tarafı şekillendirmeye başladık.

Aşağı yukarı yönetim kurulunun tamamı, icra kurulunun yüzde 80'i değişti. Daha sonra bankanın maliyetlerini ele aldık. Bazı kalemlerde çok ciddi maliyet indirimlerine gittik. Bu kapsamda gelecekte bankacılık sektöründe kâr marjlarını ciddi bir şekilde daralacağını planlayarak, bankada ciddi bir personel indirimine gittik.

● Peki şube sayısı kaçta düştü?

■ Geçtiğimiz yıl başında 3 bin 250 kişiydik, şanda da 2 bin 500 kişiyiz. Bu indirimi, geçtiğim yıl yaptık ve bu yıl kimseyi işten çıkarmadık. Mayıs ayından itibaren faizlerdeki hızlı düşüşten dolayı, izlenen ekonomik programla ilgili birtakım tereddütlerimiz oluştu. Bankanın pozisyon riskini ele almaya başladık. Yani çok ciddi fren yaptık. Tüketici kredilerinden çıktığımızda, herkes şaşırıldı. Tüketici kredi portföyü en az olan bankalar

PIYASADAKİ TIKANIKLIK NASIL AŞILACAK?

● Ödeme sisteminde bir tikanıklık var. Bankalar birbirleriyle işlem yapmıyor, ödemeler yapılmıyor. Tikanıklık nasıl açılacak?

■ Güvenle açılacak. İnsanların yapılan reformlara uyum göstermesiyle olur. Bizim ilişkiye olmadığımız alan yok ki. Üretici, tasarruf sahibi, tüccar, sanayici, herkesle ilişkimiz var. Bunların karşılıklı oluşabileceği dengelerin olması gerekiyor.

Güven, 10-15 yasayı çıkarmakla olmaz. Güven, sorunların hangi tarih ve vadelere çözülmesiyle doğru orantılıdır. Programda ilan ettiklerini, tarihinde yaparsan, zaten sadece burada değil, uluslararası platformda da o güveni oluşturursun. Bu güvenin oluşması için toplum bazı alışkanlıklarından vazgeçmeli. Hükümetin de güven vermesi, insanların da hükümete güvenmesi gerekiyor.



dan biri konuma geldiğimizi tahmin ediyorum.

● Ya ticari ve kurumsal kredilerde?

■ Orada da yüzde 20 gibi bir portföy gerilemesi yaşandı. Biz, bütün kredi portföyünü, aktifi baştan aşağı ele aldık. Eldeki gayri menkullerin satış kararını aldık. Ardından bina kira maliyetlerine baktık ve çok ciddi pazarlıklar yapmaya başladık.

Sayıdığım bu önlemler bankaya çok ciddi olanaklar tanıdı. Hatta, bir zam dönemini pas geçtik. Bunlar çok sert kararlar ve bunları uygulamak zorundaydık. Sağ olsun personelimiz çok anlayışla yaklaştı.

● Alınan önlemlerin son iki krizde etkisi ne oldu?

■ Çok büyük artıları oldu. Bir kere kişi başına maliyetleri planladığımız için biz orada çok avantajlı girdik. Maliyetlerimiz o kadar artmadı ve bu da bize artı yarattı.

Kredilerde küçülmemiş olmamızla, kredilerden gelecek sorunları minimize edilmiş bir alan yarattık. Bir de tüketici kredilerinde çok büyük rakamlar olmaması da, bizi yormadı. Biz bu iki krizi çok iyi dengelediğimizi düşünüyoruz. Zaten sonuçlarımız da krizden etkilenmediğimizi söylüyor.

Bunları üst üste koyduğumuzda, banka, yeni yönetimle birlikte, çok ciddi olarak kendi risklerini ölçen, bunlarla boğuşan bir banka statüsüne geldik.

● Maliyetleri nasıl kontrol ettiniz?

■ Bütün bilançoda, aktif ve pasif tarafından çok ciddi önlemler alındı. Mesela biz geçen yıl Hazine bonolarına çok minimal düzeyde girdik ve likit kalmayı tercih ettik. Yaklaşık Ocak 2000 tarihinden beri bankalar arası piyasada net satıcı konumundayız.

Bankanın geleceğe yönelik taahhütlerinde 400 milyon dolar civarında düşüş sağladık. Bu da bizi bu yıl için çok rahatlattı.

Akreditifler, kredi mektupları gibi taahhütler küçültüldü ve bu yıl çok az taahhüt kaldı. Biri 70, diğeri 90 milyon dolar olan iki sendikasyonu hiç zorlanmadan ödedik ve bunları yenilemedik. Kriz ortamlarında ne para çekilmelerde, ne de kredileri geri çağırma müşteri-sini üzen banka konumunda olmaktan uzak durduk. Yani, krizde "Ben paramı

istiyorum" diyen müşterilerin paralarını takır takır ödedik.

● Toprakbank'a, grup kredilerinden dolayı "sorunlu banka" gözüyle bakılıyor. Siz ise bankanın nasıl yeniden yapılandırıldığını anlattınız. Grup kredilerinde nasıl bir gelişme sağlandı?

■ Grup ile ilgili olarak bir şey söylemek zor. Yayınladığımız denetim raporlarında bunu söyledik. Burada önemli olan, bizim kendi bilançomuz içerisinde yaptığımız düzenlemeler. O düzenlemelerin dışında, oluşan risklerin çözümü için de uğraşılıyor. İki kriz, reel sektör için çok belirleyici olduğu için, ki Toprak Holding, Türkiye'nin önde gelen yapılarından birisi, o yapının çözülmesi sağlanır diye düşünüyorum. Bu nedenle banka için çok fazla bir sorun olabileceğini sanmıyorum.

● Ne kadarlık küçülme sağlandığı konusunda rakam vermek mümkün mü?

■ Göreceli olarak kavramlar değişir. Siz bilanço, aşağıya çektiğiniz zaman, onun içerisinde rakamları telaffuz etmek çok yanlış olur. Bence önemli olan bankanın geleceğe karşı aldığı önlemler. Örneğin, bankacılık sektörü için konuşulan açık pozisyon riski, bu bankada yok. Bu zarar, çok minimal bir düzeyde.

Bir de geleceğe yönelik pozisyon riskine de bakmak gerekiyor. Bu riskle-



Zafer Ataman, kriz ortamında gerek kredi, gerek tasarruf sahiplerini üzmediklerini söylüyor. Ataman, "İsteyenin parasını takır takır ödedik" diyor.

re bakıldığında da, bankanın geleceğe yönelik pozisyon risklerinde çok büyük iyileşme sağlandığı görülüyor.

● Geçtiğimiz yıl aldığınız önlemlerle, yapılanma bitti mi? Geleceğe yönelik nasıl bir iş planı hazırlandı?

■ Bir kere bankacılık sektöründe son yaşanan iki krizden dolayı, kimisi pozisyondan, kimisi Hazine bonolarından, kimisi ise tüketici kredilerinden olmak üzere bir sermaye ihtiyacı oluşmuş durumda.

Toprakbank, 165 şubesi, müşterisiyle iç içe ve çok benimsenmiş olması nedeniyle piyasa repütasyonu çok kuvvetli bir banka. Bu repütasyon çerçevesinde iyi bir banka imajını, uluslararası

platformda iç içe getirerek koymak gerekiyor.

Bu bankanın gelecekle ilgili stratejisi, hem kurumsal, hem de tüketici kredilerinde büyümek. Bilanço büyümesini de şöyle görmek lazım: Toprakbank'ın 30 binin üzerinde kurumsal, 207 binin üzerinde de bireysel müşterisi var. Bunların bazıları açılıp bazıları kapanıyor ama aktif müşteri oranı çok yüksek. Bu rakamların üzerine çıktığı zaman büyüme de çok süratli olur.

Ancak, büyüme süreci Türkiye'ye ne zaman gelir? Sorun burada... Bence, rehabilitasyon sürecini bir 6 ay daha uzatacak. Ama bizim karar verdiğimiz bir tek şey var: Toprakbank, Türk bankacılık sektöründe mutlaka ve mutlaka uluslararası platformlarda çalışan bir banka statüsünde olacak.

Ben artık Türkiye'de, "Bu banka büyük, şu banka küçük" değerlendirmelerini kabul etmiyorum. Önemli olan riskini iyi yöneten banka olmak. Bence, aktif büyüklüğünün ne olduğunun çok fazla önemi yok.

● Toparlanma dönemi 6 ay daha mı devam edecek?

■ Toprakbank için değil, bütün bankacılık sektörü için geçerli bir süre. Geçen yıl yaptığımız şu: Bankanın eskiden bölgesel sistemiyle çalışan ve her şubesinde kurumsal artı tüketici kredisi veren bir sistem vardı. Onu değiştirdik. Biz şu anda, "Ana şubeler etrafında uydu şubeler" denilen sisteme döndük. Özellikle İstanbul'da ana şubeler var ve bunlar kurumsal bazda çalışıyor. Bu şubelerin etrafında uydu şubeler var ve bunlar da ticari alanda çalışıyorlar.

● Nasıl bir yapılanma olduğunu biraz daha açar mısınız?

■ Şube sayısını azaltacağız, ancak şubelerin yerlerini henüz belirlemedik. Ticaretin hangi alanlara kayacağına bakarak karar vermemiz gerekiyor. Bankanın temel kararı bu ve buradan geri adım atmamak.

Ama bu alanı belirlerken, Türkiye'de geleceğe yönelik risklerini planlayarak proaktif bankacılık yapmak lazım. Eskiden reaktif bir bankacılık yapıyorduk. Devalüasyon olduğunda, faizler yükseldiğinde, reaksiyon gösteren bir bankacılığımız var. Oysa artık buradan çıkıp, proaktif olmak, geleceği gö-

"YABANCI BANKA SAĞANAĞI 2002'DE"

● Yabancılar, 1.5-2 yıldır gündemimizde. Fakat, bugüne kadar sonuç görmedik. Yakın zamanda göreceğiz miyiz, yoksa biraz daha bekleyip, "Kelepir fiyatlara alalım" havasında mı hareket edecekler?

■ Açıkçası, ben komplo teorilerine pek inanmam. Dünyanın bir yerinde, insanlar bir araya gelsin ve "Biraz daha düşün de ucuza alalım" demezler. Fakat, ticaretin bir gerçeği vardır: Bir malın ederinin altına düşmesi, genelde bir beklentidir.

Türk finans sektörüne bir ilgi var, zaten krizlerden önce de vardı. Bir Avrupalı veya Amerikalının "Kriz oldu, bir daha bu pazar düşünmeyelim" diyeceğini zannetmiyorum. Türkiye'de hem finans hem de reel sektöre mutlaka yabancı sermaye gelecek. Önce çiseler, ardından sağanağa dönüşür. Ben bu sağanağın 2002'den itibaren olacağını düşünüyorum.

Dünyada uluslararası fonlar da bir sürü banka satın alır. Allianz-Dresdner Bank gibi. Allianz, Dresdner'e teklif götürdüğü gibi, Türkiye'de de bir bankaya teklif götürebilir.

Önemli olan bankaların değerlerinin ne olacağı? Herkes, bankaların değerlerini eskiden olduğu gibi çok yukarılarda bekliyorsa, çok yanlış olur. Zaten biz bir erozyona uğradık.

Yabancıların almak istediği de bankaların şube ağı. O şube ağı altındaki reel müşteri platformu. Türkiye nüfusunun yüzde 40'ın üzeri genç ise burada ciddi bir potansiyel var demektir. Gelmez diye bir şey yok. Biz yaptığımız görüşmelerde, bunun ciddi sinyallerini alıyoruz. Ama biz ekonomimizi bu kadar belirsiz bir ortamda bıraktığımız sürece, kimse gelip risk almak istemez. Bence beklemedikleri, belirsizliğin ortadan kalkması.

rüp, iyi okuyup, kendi planlarını ona göre yapan bankacılığa gitmemiz gerekiyor. Bunun da yolu da uluslararası platformlarla iç içe olmaktan geçiyor.

Mayıs ayında Türkiye'nin geleceğiyle ilgili çok net bir belirleme vardı. Fazlilerin çok fazla düşmesi, kâr marjlarının süratle daralması, likiditeyi artırdığı için şubat ayındaki kriz -ki bence Aralık krizi biraz likidite tuzağı idi- gerçekte programın getirdiği krizdi. Zaten aralık ayında olunca, şubat ayında katmerli bir şekilde gelmek zorunda kaldı. Şubat ayında olmasaydı, mayıs ayında olacaktı. Toprakbank, bunu ilk gören banka oldu diyebilirim.

● Yeni dönemde, "Büyüklerin payı artacak, yabancılar da daha aktif olacak, orta ölçekli bankalara ihtisas alanları kalacak" deniliyor. Toprakbank'ın odaklanacağı alan hangisi?

■ Eskiden kurulmuş ve büyümek isteyen bir bankaydık. Bu bankanın, 165 şubesinden vazgeçip, ihtisas bankası olmak gibi bir hedefi yok. Bu bankanın, büyük banka liginde uluslararası platformda işbirlikleriyle beraber bir banka olması gerekiyor. Bunun adını isterseniz stratejik işbirliği, isterseniz ortaklık koyun.

Ben şuna da inanmıyorum; krizlerde küçükler batır, büyükler ayakta kalır. Örneğin Rusya'da önce ilk 6 banka batmış ve küçükler ayakta kalmış. Kimin ayakta kalacağı, riskleri iyi yönetmekten geçiyor. Önümüzdeki 3 ay, bu platformların netleşeceği bir dönem olacak. Bir de şöyle bir şey var: Bankacılık sektörü ilk defa her yönden risk aldı. Sabit faizli uzun vadeli plasmanlardan, tüketici kredilerinden, bir de pasif maliyetlerinden gitti.

● Başka ne riskler söz konusu?

■ Açık pozisyondan geldi. Bundan sonra esas gelecek risk çok önemli. Bugüne kadar gelen riskleri, bankalar bir şekilde absorbe edebilir. Ama esas risk reel sektörden gelecek. Çünkü, son krizden reel sektör çok büyük darbe aldı. Gelecek dönemde, eğer ekonomi yüzde 3 küçülürse, reel sektörün kredileri, daha uzun vadeye yayılacak ve başa bir sorun daha çıkacak. O sorun da şu: Çok kısa vadeli pasif yapısı ve uzun vadeli bir aktif yapısı oluşacak. Bu da vade uyumsuzluğu yaratacak. ☐

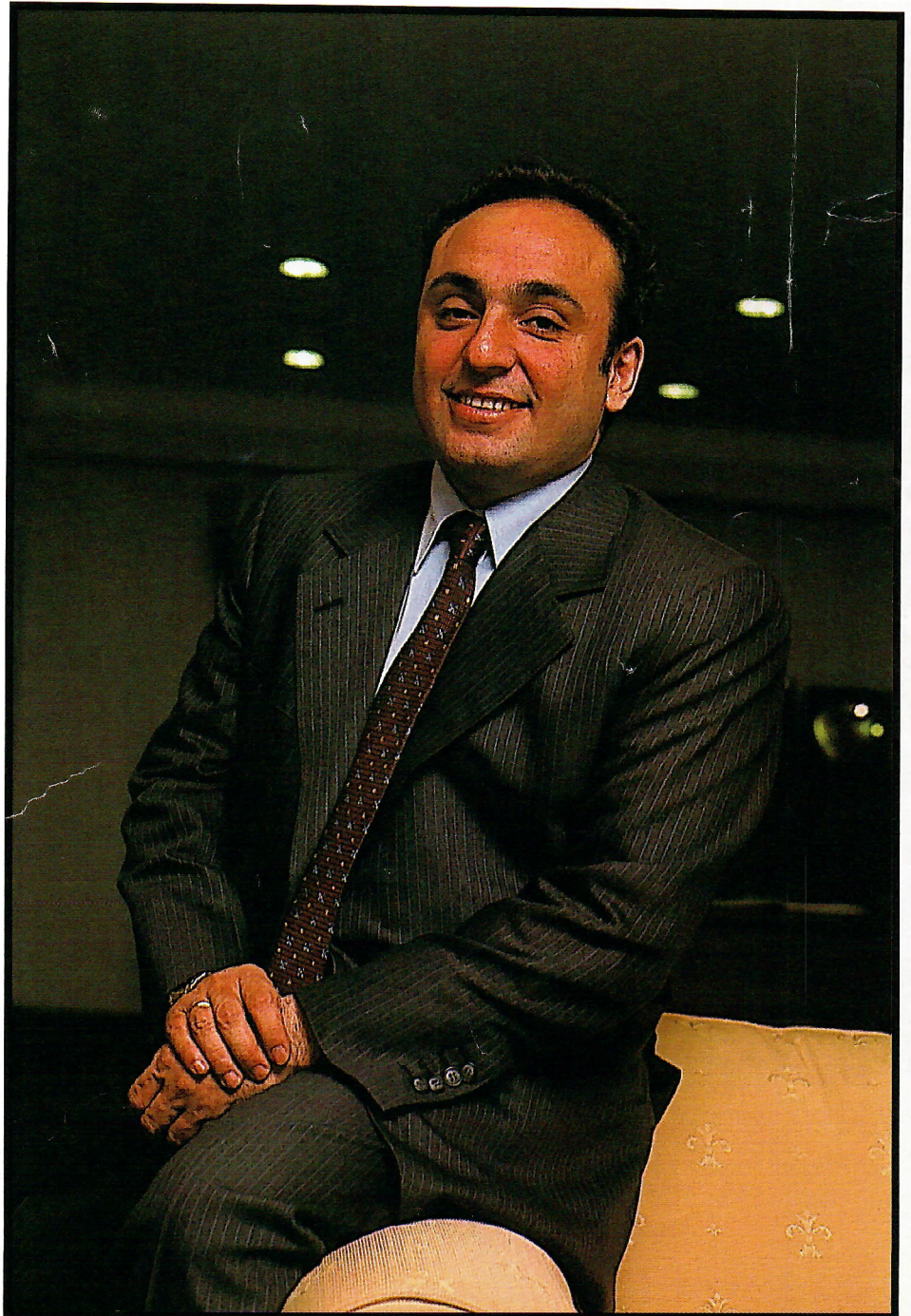
"TOPARLANMA 3-5 YILI BULABİLİR"

● 1994'te yaşanan krizde, iş dünyası, şirketlerini kaybetmemek için birikimlerinden, şirketlerine kaynak aktardı ve kriz atlatıldı. Bu tekrarlanacak mı?

■ Etmezse, Türkiye ekonomisinden söz etmek yanlış olur. Bugünkü kriz ile 1994 ve 1998 krizleri arasında, hiçbir bağlantı görmüyorum. 1994'te düz giden bir satıhta, tavana vurduk ve geri düştük. Kısa süreliydi, kısa sürede işin başına döndü ve reel kesim zararlarını çıkardı.

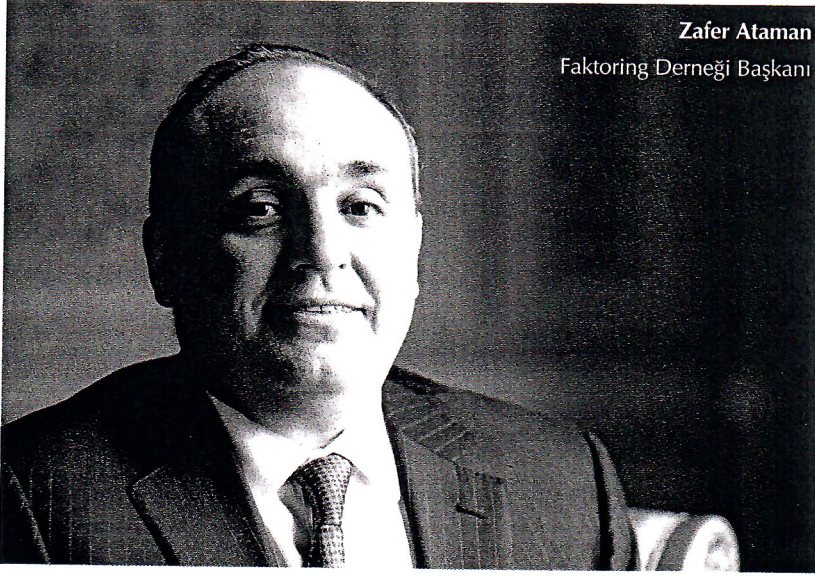
Bu ise bir durgunluğun ardından geldi. Uzakdoğu, Rusya krizlerinin, durgunluğun ardından geldi. Şimdi, insanların kafasında, "Acaba, para yatırırsam, eski karlı döneme dönebilir miyim?" sorusu var.

Her kriz bir ölü bırakıyor. En çok ölü bırakılacak kriz de bu. Çünkü, durgunluğun ardından geldi. Bu darbenin ardından toparlanma ancak 3-5 yılda olabilir.





Faktoring Derneği Başkanı Zafer ATAMAN:
 “Faktoring sektörü olarak her yıl 50 bin şirkete finansman desteği sağlıyoruz”



Zafer Ataman
Faktoring Derneği Başkanı

1994 yılında üyeler arasında iş birliğini güçlendirmek amacıyla kurulan Faktoring Derneğinin Başkanı Zafer Ataman derneğin kuruluş amacı ve ileriye dönük projeleri ile ilgili sorularımıza yanıtladı.

Öncelikle Faktoring Derneği'nin kuruluş aşamasını, amaçlarını ve bugüne kadar yapmış olduğu çalışmalarını bizlerle paylaşır mısınız?

Faktoring Derneği, 1994 yılında kurulmuş bir meslek örgütüdür. Derneğin kuruluş amacı üyeler arasında iş birliğini güçlendirerek ülkemizde faktoringin gelişimine katkı sağlayan standart uygulamalar getirmek ve kamu kuruluşları ile özel sektör nezdinde faktoringin sözcüsü olmaktır. Dernek; sektör verilerini yorumlayan raporlar yayımlamakta, tanıtım faaliyetleri kapsamında sempozum-

lar, paneller düzenlemekte ve iletişim kampanyaları yürütmektedir. Ayrıca sektör içinde iletişim ve standartizasyonu sağlamak amacıyla bünyesinde bulunan komiteler desteğiyle üye şirketlerdeki yöneticileri bir araya getirmekte, ihtiyaç duyulduğunda özel çalışma grupları oluşturmaktadır.

Dernek çatısı altında kaç üyeniz bulunuyor. Bu üye firmaları öğrenebilir miyiz?

Bugün itibarıyla sektörde bulunan 74 faktoring şirketinden 63'ü ve 2 banka Faktoring Derneği'nin üyesi. Üyelerimizin toplam işlem hacmi sektörün yüzde 90'ından fazlasını oluşturuyor. Bu nedenle sektörün genel çatısını oluşturan Derneğimiz kamu ve özel kuruluşlar nezdinde de sektör temsilcisi olarak kabul ediliyor. Üyelerimizin unvanları ve iletişim bilgileri derneğimizin www.faktoringderneği.org.tr adresinde yer alıyor.

Üyelerimiz;

ABN-AMRO FAKTORİNG A.Ş.
 ACAR FAKTORİNG A.Ş.
 ACL FİNANS FAKTORİNG A.Ş.
 AKDENİZ FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 AKIN FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 ANALİZ FAKTORİNG A.Ş.
 AR FAKTORİNG FİNANSAL HİZMETLER A.Ş.
 ARENA FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 ATAK FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.

ATILIM FAKTORİNG A.Ş.
 BAŞER FAKTORİNG A.Ş.
 BAYRAMOĞLU FİNANS FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 C FAKTORİNG A.Ş.
 CREDITWEST FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 ÇAĞDAŞ FİNANS FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 ÇÖZÜM FİNANS FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
 DEĞER FAKTORİNG A.Ş.



DEMİR FACTORİNG A.Ş.
DENİZ FACTORİNG A.Ş.
DESTEK FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
DEVİR FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
DOĞA FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
DOĞAN FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
EDF FİNANS-FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
EKO FACTORİNG A.Ş.
EKSPÖ FACTORİNG A.Ş.
EREN FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
ERİŞİM FİNANS FACTORİNG HİZ. A.Ş.
EUROBANK TEKFEN
FİBA FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
FİRST FACTORİNG A.Ş.
GARANTİ FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
GİRİŞİM FACTORİNG A.Ş.
HSBC BANK A.Ş.
HUZUR FACTORİNG FİNANSAL HİZMETLER A.Ş.
İNG FACTORİNG A.Ş.
İŞ FACTORİNG FİNANSMAN HİZMETLERİ A.Ş.
KAPİTAL FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
KENT FACTORİNG A.Ş.

KREDİ FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
LİDER FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
MAKRO FACTORİNG A.Ş.
MERKEZ FACTORİNG HİZ. A.Ş.
MET-AY FACTORİNG FİNANS HİZMETLERİ A.Ş.
MNG FACTORİNG HİZ. A.Ş.
OPTİMA FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
PAMUK FACTORİNG A.Ş.
PARA FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
STRATEJİ FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
SÜMER FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
ŞEKER FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
ŞİRİNOĞLU FACTORİNG FİNANSAL HİZM. TİC. A.Ş.
TEB FACTORİNG A.Ş.
TEK FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
TEKSTİL FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
TREND FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
TUNA FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
ULUSAL FACTORİNG A.Ş.
VAKIF FİNANS FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
YAPI KREDİ FACTORİNG A.Ş.
YAŞAR FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.
YEDİTEPE FACTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.

Dernek çatısı altında olmak bir faktoring firmasına ne gibi ayrıcalıklar ve avantajlar sağlıyor? Üyelerinize neler sunuyorsunuz?

Sektör temsilcisi olarak Derneğimiz faktoring şirketleri ile kamu ve özel kurumlar arasında aracılık görevini üstlenmiştir. Üyelerimizin yöneticileriyle oluşturulan çeşitli komitelerde ve proje bazlı çalışma gruplarında mevzuat ve sektörü ilgilendiren her türlü konu değerlendirilerek yasal düzenlemeyle ilgili sektör ihtiyaç ve talepler Derneğimiz tarafından ilgili kamu kurumlarına iletilir. Ayrıca düzenli komite çalışmalarında üyelerin uygulamada karşılaştıkları tereddütlerin giderilmesi sağlanır. Yeni düzenlemelerle ilgili üyelerimize bilgilendirme toplantıları organize ediyor ve faktoring sektörü ile ilgili eğitimler düzenliyoruz. İstanbul Bilgi Ünivers-

itesi ile düzenlediğimiz Faktoring Uzmanlık Sertifika Programlarının yanı sıra üyelerimize farklı kamu ve özel kurumlardan çeşitli eğitim ve seminer olanakları da sunuyoruz. Ayrıca, genel sektör raporları oluşturarak web sayfamızda yayınlıyor, üye bazında raporları da üyelerimizle paylaşıyoruz.

Faktoring sektörü ülkemizde henüz yeni geliyor ve önü oldukça açık... Sektörün şuan ki pazar durumu ve pazarın önümüzdeki dönemlerde erişeceği noktalar hakkında bizlere neler söyleyebilirsiniz?

Önemli bir finans ürünü olan faktoring, Türkiye ekonomisindeki son yıllarda yaşanan hızlı büyümenin de etkisiyle 2010 yılsonu itibarıyla 5 milyar doları yurtdışı olmak üzere 52 milyar dolar (77 milyar TL) işlem

hacmine ulaşmıştır. Böylece, finansal pazar içinde önemli bir alt sektör haline gelmiştir. 50 binden fazla müşteriye hizmet veren faktoring sektörünün Mart 2011 itibarıyla reel sektöre kullandığı finansman toplamı 12.4 milyar TL'dir. GSMH içindeki payının yüzde 5 olması ve 2010 yılı sonu itibarıyla toplam 52 milyar ABD Doları işlem hacmine ulaşması sektörün hem ekonomi üzerindeki etkilerinin hem de büyüme potansiyelinin bir göstergesidir. Biz birkaç yıl içinde bu potansiyel büyüme hızıyla penetrasyon oranının yüzde 10 seviyelerine geleceğine inanıyoruz.

2010 yılı ve 2011 yılının ilk yarısında faktoring firmalarının toplam ticaret – finans hacim rakamlarını bizimle paylaşır mısınız?

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme



Kurumu'nun (BDDK) açıkladığı 2010 yılı verilerine göre faktoring sektörü 2009 yılına göre işlem hacminde yüzde 70'lik bir büyüme sağlamıştır. Faktoringin reel sektöre sağladığı finansman toplamında yüzde 48'lik büyüme gerçekleşmiştir. Faktoring sektörü aktif büyüklüğü yine aynı dönemde yüzde 39 artmıştır. 2011 yılı birinci çeyrek sonuçlarına göre ise, sektörün geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğü yüzde 30 artmış ve reel sektöre 14.5 milyar TL finansman sağlamıştır. Ayrıca yurt içi ciro 15.3 milyar TL'ye, yurt dışı ciro ise 2.7 milyar TL'ye ulaşmıştır.



Gelişmiş ülkelerle kıyasladığınızda ülkemizdeki faktoring sektörünün büyüklüğü ne durumdadır?

Türkiye'de bankacılıktan sonra en yaygın finansman yöntemi olan faktoring, her yıl yaklaşık 50bin şirkete finansman yaratırken, dünya pazarında hızla yükseliyor. Merkezi Hollanda'da bulunan, 68 ülkedeki 257 üyesi ile yılda 926,3 milyar Euro'luk ciro yaratan Factors Chain International'ın (FCI) 2010 sonu yıllık raporuna göre, Türk faktoring sektörü, sektör büyüklüğünde Avrupa'da 9'uncu sırada, dünyada 12. sırada yer alıyor. Türkiye yıllık 5 milyar dolarlık ihracat faktoringi ile bu alanda da dünya 4'üncüsüdür. Ayrıca dünyadaki en büyük uluslararası faktoring organizasyonu FCI'ın her yıl düzenlediği anketlerde Türk faktoring şirketleri üst sıralarda yer alarak dünyada hizmet kalitesinde de Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmektedir.

Faktoringin yaygın olarak kullanıldığı İngiltere, İtalya, Fransa gibi ülkelerde işlem hacmi 100 milyar doların üzerinde, bu ülkelerde sektörün GSMH'dan aldığı pay ise yüzde 15'ler düzeyinde. Türkiye'nin de bu verilere birkaç yıl içinde ulaşacağına inanıyoruz.

Ağırlıklı olarak hangi sektörler faktoring firmalarıyla çalışmayı tercih ediyorlar?

Faktoring kullanımında genel olarak zengin bir sektörel dağılım var. Bu sektörler içerisinde tekstil, ulaşım araçları sanayi, demir-çelik, otomotiv, inşaat, metal ana sanayi, toptan-perakende servis hizmetleri, petrol ürünleri, hizmet, tekstil ve tekstil ürünleri sektörlerinin faktoringi yaygın olarak kullandığını gözlemliyoruz. Faktoring sektörünün kurulduğu günden itibaren demir-çelik sektörüne artarak hizmet vermeye devam ettiğini de ayrıca belirtmek isteriz.

Piyasada sayısı hiç de azımsanmayacak ölçüde, legal olmayan birçok finans yöntemi ve merdiven altı kuruluşlar var. Bunlar faktoring firmalarına ne ölçüde zarar veriyorlar ve pazardan ne kadar pay alıyorlar?

Bildiğiniz üzere faktoring şirketleri 2006 yılından itibaren Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun gözetim ve denetimi altında çalışmaktadır. Yasal mevzuat ve düzenlemeler kapsamında faaliyet gösteren şirketlerimizin dışında legal olmayan kuruluşların faaliyetleri ile ilgili bilgi sahibi değiliz.

Dernek olarak bu illegal finansörlerin önüne geçmek için ne gibi faaliyetlerde bulunuyorsunuz? Devletin bu şirketler için ne gibi yaptırımları var?

Türkiye'de faktoring sektörü 1994'te Kanun Hükmünde Kararname'yle



Faktoring Derneği



yasal düzenleme altına alınmış ve bu tarihten itibaren T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'na bağlanmıştır. 2006 yılı başında ise Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) düzenleme ve denetimine girmiştir. BDDK, bu devirden sonra tüm firmalara intibak süresi tanıdığı, sermaye ve kurumsal yönetim ilkelerini gözden geçirmiştir. İntibak süreci 2010 yılında tamamlanmış, şu anda faaliyetlerine devam eden 74 şirket BDDK tarafından lisanslanmıştır.

Yasal düzenlemelerin dışında faaliyet gösteren şirketlerle ilgili kamu otoritelerinin gerekli önlemleri aldığına inanıyoruz. Biz Dernek olarak da yasal çerçevesi çizilmiş faktoring faaliyetlerini ve sektörümüzü tanıtıcı sempozyum, konferans ve paneller düzenliyor, yazılı ve görsel medyada sıkça yer almaya çalışıyoruz. Böylece kamuoyunu sektör hakkında bilinçlendirmeyi amaçlıyoruz.

Dernek olarak kısa ve uzun vadede neler yapmayı, hangi projeleri hayata geçirmeyi planlıyorsunuz?

2011 yılını faktoringi kamuoyuna, şirketlere ve sosyal paydaşlarımıza en doğru şekilde anlatma yılı olarak belirledik. Bu amaçla faktoringin bilinirliğini artırmak için bir tanıtım kampanyası düzenlemeye karar verdik. İstanbul dışındaki kentlerde düzenleyeceğimiz toplantılarla faktoringin iş dünyasında ne denli önemli bir yere sahip olduğunu KOBİ'lere ve ihracatçılara anlatacağız. Yine KOBİ'lerle yakın ilişki içinde bulunan kamu kuruluşları ve STK'lar ile iş birliği içinde olmayı da hedefliyoruz.

Ayrıca hem sektörde istihdam edenlerin eğitim seviyesini yükseltmek, hem de sektöre henüz katılan elemanları nitelikli kılabilmek için meslek içi eğitim programları hazırladık. Bu program için İstanbul Bilgi Üniversitesi'ni sertifika programında

iş ortağı olarak seçtik. Bu sertifika programı sayesinde her faktoring çalışanın aynı zamanda bir finans danışmanı gibi çalışmasını amaçlıyoruz. 2010 Eylül ve 2011 Mayıs ayında düzenlenen iki temel düzey uzmanlık programı tamamlandı. Bu yıl üçüncüsünü açmayı planlıyor, eş zamanlı ileri düzey uzmanlık programını da oluşturmaya çalışıyoruz. Son olarak şuna değinmek istiyorum: Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerine İlişkin Kanun'un yürürlüğe girmesi mali piyasalar ve mali piyasaların bir alt segmenti olan faktoring sektörünün işleyişinin yasal bir çerçeveye oturtulması adına büyük bir önem taşıyor. Çünkü kanun ile faktoring sektöründe yeni bir dönem başlayacak, sektör daha etkin ve sağlıklı bir şekilde işleyecek. Biz Faktoring Derneği olarak tasarının Meclis'ten geçmesi için yapılan tüm çalışmalarını yakından takip ediyor ve destekliyoruz.