



Strateji Faktoring A.Ş. ve Yatırım Finansal Kiralama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman:

Dünyada dengeler kurulana kadar Türkiye'de kayıpsız bir yıl oluşturmak gerekiyor

Ekonomik göstergelerin öngörülebilir olmadığı bir dönemden geçiyor. Tüm dünyayı etkileyen bu süreç, dengeye oturana kadar finans çevrelerini de zorlayacak. Bu noktada finansal kurumlarımızın etkileneceği bu dönemde, sektörün önemli isimlerinin başında gelen Yatırım Finansal Kiralama ve Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman'a sorduk.

Sektörde tek çatı altında faktoring, leasing ve finansman lisansı(ları) ile iş yapılması ile ilgili değerlendirilmesini alabilir miyiz?

Bu konuya gelişen piyasa konjoktürü ve finans sisteminin yeni yapılanması doğrultusunda bakılması gerekir diye düşünüyorum. Bugün bir bankaya gittiğiniz zaman birçok servis departmanı var ve her birinin çalışanı ve yöneticisi de farklıdır. Aynı uygulamayı banka dışı finansal şirketler içinde yapabilirsiniz. Tek çatı altında toplanıp ilgili lisanslar altında departmanlaştırırsınız. Burada önemli olan müşteriye gittiğiniz zaman her yönüyle bilgi verebilen, hizmet veren iyi bir aracı

kurum olmuş olmanızıdır. Önemli olan bilgi birikimi olan, meslek haline getirilmiş iş kollarını özellikle tek kanaldan verebilmek.

Diğer taraftan, kuvvetli bir finansal büyüme için üç tane ürünü içeren hatta türevleriyle daha fazla ürün yaratabilen "**Ticaret ve Yatırım Finansman A.Ş.**" en ideal modeldir. Bir ürünü olan finansal şirket tek bir ürün ile genel giderlerini yönetemeyebilir. Çok sayıda şirket olur fakat genel giderlerinde büyük sıkıntılar çeker. Ortakları daha fazla sermaye koymak konusunda isteksiz kalabilirler ve kredi veren kuruluşlarda limitleri belli bir seviyede tutmak isteyeceklerdir. Fakat üç ürünlü bir firmaya döndüğünüz zaman hem daha fazla kredi bulursunuz hem de sermayedarlarınız daha fazla sermaye oluşturmaya başlarlar. Hem kısa vadeli hem de uzun vadeli finansman yapabildiğiniz zaman geriye kalan tek şey şirketinizin Pazar payı olacaktır.

Banka dışı finansal hizmetler, büyüklüğü itibarıyla bankalara rakip olacak bir durumu var mı?

Biz şu anda sermaye dışında kaynaklarımızı ban-

kalardan sağlıyoruz. Diğer kaynak türlerinin genişlediğini görüyoruz ancak yetersiz. Tahvil, bono, halka arzlar, varlığa dayalı türev ürünlerinde olması gerekir. Üç ürünü sunabilen yukarıda bahsettiğimiz şirketler kanunca bu tarz kaynaklara daha kolay ulaşabileceklerdir. Sektörlerin toplam Finans Sektörü içindeki payı %2 civarında. Banka dışı finans şirketleri Banka rakibi değildir. Sadece tamamlayıcı ve operatif köprü olabilirler.

Eximbank ile ilgili bir çalışma yapıldı. Fakat bugün birçok faktoring firması bu durumun kendilerine büyük ölçüde yansımadağını ifade ediyorlar.

Eximbank kendi işleyişinde belirli standartları bulunuyor. Bankalar kanunlarına tabi hareket etmek durumunda. Bugün Strateji Faktoring sektöründe çok büyük bir firma değildir. Fakat biz Eximbank limitimizi kullanabiliyoruz. Bize tanıdıkları limit kadar kullanabiliyoruz. Biz yıllık 180 milyon Euro'luk ihracat faktoring işlemi yapıyoruz. Know how yani bir işlemi yapmayı bilmek her zaman önemlidir. Bu durum her sektör için geçerlidir. Biz ilk defa Eximbank işlemini yapalım dediğimiz zaman sektöre ne fayda sağlayacak diye yorumluyorduk. Bugün ise buradaki kaynak kullanılıyorsa iyi bir çalışma yapmış demektir. Önemli olan bu imkanları daha da büyütmektir. Limitlerin artırılması gerekiyor, şirketlerin de bu yönde emek sarf etmesi gerekiyor. Geçmişte faktoring sektöründeki algı da düşünürseniz yanlış bile tanınırsınız. Temel sermayesi az olan bir ülkede yeni ve ucuz kaynaklar üretmelisiniz. Faktoring sektörü olarak neden Eximbank'a gittik. Biz onlara gittiğimiz zaman bize limit koymadılar biliyorduk. Neden çünkü diyoruz ki burada

bir kaynak var bu kaynağı ihracatçılarımız kullansın. Bugün dünyada ihracat faktoring şirketlerine baktığınızda en iyi ilk 4'ü Türkiye'de bulunuyor. 400 firmanın arasında siz ilk dört firma koyuyorsanız bu ciddi bir başarıdır. Fakat biz bu başarıyı Türkiye'ye yansıtmıyoruz. Sıkıntımız buradan kaynaklanıyor.

Son hazırlanan Orta Vadeli Ekonomik Plan içinde faktoring sektörüyle leasing sektörünün destekleneceği belirtiliyor. Devlet artık bu sektörleri fark etti diyebilir miyiz?

Orta Vadeli Plan, Finansal Kurumlar Birliğine bir takım görevler veriyor. Bunların içinde de faktoring ve leasing var. Bu iki ürün de Türkiye'deki gelişen firmalara uyan finans modelleridir. Dolayısıyla bir aracı kurumun bu firmalara yardımcı olması firmalara fayda sağlamaktadır. Bugün ülkemizdeki yatırımcıların büyük bir kısmı KOBİ'dir ve bizler finans dünyası ile KOBİ'ler arasında bir köprü vazifesi görüyoruz. KOBİ'lerimiz kendine kaynak bulmak için uğraş vermemesi gerekiyor. KOBİ'ler kendilerine yeni pazarlar bulmak için çaba harcamalıdır. Biz Finansal Kurumlar Birliği'ni oluştururken de en büyük amacımız buydu. Burada eğitimler veriyoruz. Amacımız reel sektörün de finansal okur yazarlığının artması ve algısının olmasıydı. Çünkü karşınızdaki bilgili bir kişi olursa daha iletici kanalları daha sağlıklı olur. Aracı kurumların da bu KOBİ'lerin nelere ihtiyacı olduğunu iyi ve doğru tespit etmesi gerekiyor. Bunun için de nitelikli insanlarla çalışmanız gerekiyor. Bu durum da yine üç ürünlü yeni bir finansal modelin oluşmasını destekliyor. Çünkü tek bir ürünle bu nitelikte personel bulundurmakta çok zorlanırsınız ve bu durum sektörün gelişmesine engel olur.





Ülkemizde kayıt dışı ile mücadele ediliyor sizlerde ediyorsunuz. Fakat diğer taraftan kasa affı veya vergi affı gibi düzenlemeler yapılıyor. Bu matrah artımı kayıt dışı ekonomiyi nasıl etkileyecektir?

Evet Faktoring başta olmak üzere finansal şirketler kayıt dışı ekonomi ile mücadele önemli mihenk taşlarıdır. Böyle bir düzenleme her kurumu etkiliyor. Burada zamanında ödeyenlerinde korunması gerekiyor. Bence çözülmesi zor konularda bu tarz uzlaşmanın artıları kamu maliyesi yönü ile çok büyük. Burada en önemli konu devletin mali sisteminin bankacılık ve reel sektöre çok entegre bir sistemde çalışması gerekmektedir. Bu konuda adımlar atılıyor.

2016 yılı geneli itibariyle zorlu geçtiği ifade ediliyor. Sizin açınızdan durum nedir?

2016 yılı iyi bir sene olmadı. 2015-2016 ve görülüyor ki 2017 yılı tüm dünya ekonomisi açısından zor yıllar oldu ve olacak.. Risk yönetimi daha fazla ön planda tutuldu. Büyüme ivmelerinin daha çok reel sektör üzerinde olması gerekiyor. Türkiye'nin üretmesi gerekiyor. Türkiye de 1980'li yıllardan itibaren ticaret yapan bir model seçtik. Dünya da ticaret ile büyümek isteyen tüm ekonomiler şu anda sorunlar yaşıyorlar. Amerika'da da görüyoruz üretim sorunları var. Artık üretime dönmemiz gerekiyor. Çünkü genç nüfus giderek artıyor, işsizlik çok fazla ve gelir dağılımımız bozuk durumda. Eğer temel olarak biz bu projeyi başarabilirsek 2023 yılı hedeflerine daha rahat girebiliriz. Kısa vadede ise dünyadaki sistem değişikliğinden herkes etkilenecektir. İşin ortasında da Orta Doğu ülkeleri yer almaktadır.

Türkiye'de 15 Temmuz gecesini yaşadı. Konu ile ilgili değerlendirmenizi alabilir miyiz?

15 Temmuz çok üzücü bir tarih ancak bir yandan da halkımızın buna her yönü ile dur dediği bir tarih oldu.

Şu anda bunun sosyal ve ekonomik sonuçlarını yaşıyoruz.

Bugün dünyada ekonomik ve sosyal açıdan bir değişim olmaktadır. Bundan 6 ay önce sorduğunuzda ABD Başkanlığına Trump'un kesinlikle gelmeyeceğini söylediniz. Fakat tepkisel oylar sonucu değiştirdi. Aynı şeylerin Avrupa'da da olması muhtemel. Avrupa halkı bu durumları geçmişte de yaşadığı için daha yavaş süreçler ile yönetiliyor. Şu anda dünya ülkelerini yöneten, ABD, Rusya, Çin, Kore gibi ülke başkanlarının hepsi sonuca yönelik liderler. Eğer bunların içinde Avrupa'da birliğini kaybederse daha derin sorunlar olur. Dünyada dengeler kurulana kadar Türkiye'de kayıpsız bir yıl oluşturmak gerekiyor. Bunu başarabilmek için de ehil insanlara ve birliğe beraberliğe ihtiyacımız var. Dolayısıyla 2017-2018 yıllarının hedeflerimize yönelik adımların net atıldığı ve geleceğimizi net göreceğimiz yıllar olması çok önemli. Hem Türkiye açısından hem de dünya açısından durum böyle olacak diye düşünüyorum. Dolayısıyla tüm dünya ekonomisi 2018 sonrası kendi düzenini bulmaya gayret edecek gibi gözüküyor.

Strateji Faktoring olarak yaptığınız çalışmaların aktarır mısınız?

Sektörün içinde ihracat işlemlerinde büyümeye devam ediyoruz. Geçen sene bir büyüme gerçekleştirdik. Türkiye zaten AB ülkeleri içinde en iyi büyüme performansı gösteren ülke oldu. Bizde bu şekilde büyümeyi başardık. Faktoring firmamızı tamamen ihracata yöneltmiş durumdayız. Leasing firmamızı da iç piyasaya yöneltmiş durumdayız. Küçük ölçekli firmalarımıza hizmet veriyoruz. Bu standartlarda üretim yapan firmalarımızla çalışıyoruz. Ciromuzun %60'ı ihracattan gelmektedir. Bu çerçevede de sektörün uzman kişilerinden oluşan bir ekip oluşturmayı başardık. ■