

BORSA MARKET

4 - 10 TEMMUZ 1999 / SAYI 87

HAFTALIK YATIRIM DERGISI

Faktoringin yıldızı parlıyor



Yatırımların durması leasingi olumsuz etkilerken, factoringin yıldızını parlattı. Oluşturdukları standartlarla krizden korunduklarını vurgulayan Ataman, leasingde 60 milyon dolar, faktoringde ise 200 milyon dolar ciroya ulaşacaklarını söylüyor

Kriz nedeniyle yatırımların durması leasing sektörünü olumsuz etkiledi. Sektör özellikle 1998'in son iki ayından sonra krizin etkisine girdi. Leasing sektöründeki birçok şirket yatırımların durması nedeniyle parasını yüksek getirisi olan hazine bonosu ve repoda değerlendirdi. Kendi standartlarında şirketlerin krizden çok fazla etkilenmediklerini belirten Toprak Leasing ve Factoring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman, ilk altı ayda ciro ve kârlılık olarak hedeflerini tutturdıklarını söylüyor. Kontrollü davranan şirketlerin krize rağmen kendilerini geleceğe taşıyacaklarını vurgulayan Ataman, aksi takdirde şirketlerin zorlanacaklarını belirtiyor. Leasing sektörünün geçmiş yıllardaki performansını arayacağını iddia eden Ataman, 2000 yılının mart ayından itibaren durumun biraz daha iyiye gideceğini söylüyor. Bu geçiş döneminde leasing şirketlerinin nakit

akış planlamalarını çok iyi yapmaları gerektiğinin altını çizen Ataman, bunu yaptıkları takdirde sektördeki daralmadan çok fazla etkilenmeyeceklerini söylüyor. Toprak Leasing'in 1999 ciro hedefi ise 65 milyon dolar.

Sanayi ağırlık kazandı

Toprak Leasing ağırlıklı olarak KOBİ'lerle çalışıyor. Ancak ekonomik krizden en fazla etkilenen kesim KOBİ'ler oldu. Bu nedenle Toprak Leasing strateji değiştirerek, büyük sanayi şirketleri ağırlıklı çalışmaya başladı. Krizden önce yüzde 10 oranında sanayi şirketleriyle çalışan şirket, bu oranı yüzde 60'lara kadar çıkardı. Büyük şirketlerin yatırıma devam etmek zorunda olduklarını söyleyen Ataman, 3-4 milyon dolarlık büyük işler aldıklarını söylüyor. Kriz dönemlerinde tek tarafa kanalize olmanın oldukça riskli olduğunu söyleyen Ataman, paralarının çok az bir kısmını mevduat ve repoda değerlendirdiklerini söylüyor.

Toprak Leasing, kurulduğundan bu yana çalışma prensibi olarak sektörel konsantrasyona karşı. Bu nedenle şirket bir sektöre maksimum yüzde 15 ağırlık veriyor. Şu an bütün sektörlerle eşit dağılım yapan şirket, 2000 yılında bilgi işlem sektörüne ağırlık verecek. Özellikle 2000 yılı sonunda sektörde ciddi bir makine değişiminin olacağını tahmin ettiklerini söyleyen Ataman, bu nedenle bilgi-işlem sektörünün daha da cazip hale geleceğini söylüyor.

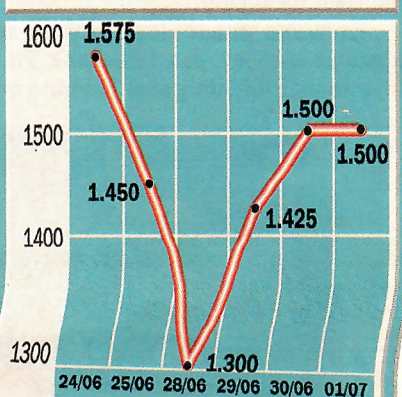
Şubeleşme kararı aldı

Toprak Leasing'in kendi adına çalışan şubesi yok. Şirket faaliyetlerini Toprakbank'ın 160 şubesi aracılığıyla yürütüyor. Bu şubelerin kendileri için büyük bir avantaj olduğunu ifade eden Ataman, bu yolla Türkiye'nin bütün illerinde bulduklarını hatırlatıyor. Ancak 2000 yılı sonunda şirket bölgeselleşmeye gitmeyi planlıyor. Bu kapsamda endüstrinin yoğun olduğu İzmir, Ankara, Ada-

ÖZET BİLANÇO

(Milyon TL)	TOPRAK FACTORİNG		TOPRAK LEASİNG	
	31.3.1998	31.3.1999	31.03.1998	31.03.1999
Dönen varlıklar	8.111.701	29.131.122	476.557	10.774.061
Aktif toplam	16.295.458	29.136.353	11.163.978	22.399.537
Kısa vadeli borçlar	4.952.894	24.504.419	1.781.513	12.593.834
Uzun vadeli borçlar	8.260.701	870.253	6.258.775	5.396.441
Özsermaye	3.081.863	3.761.681	3.123.690	4.409.262
Brüt satışlar	650.300	797.507	2.305.084	3.730.423
Net satışlar	650.300	697.507	2.305.084	3.730.423
Esas faaliyet kârı	574.341	679.877	1.556.682	2.347.834
Net dönem kârı	611.378	1.055.948	850.421	1.480.084
FINANSAL RASYOLAR				
Toplam borç/aktif toplam	0.81	0.87	0.72	0.80
Cari oran	1.64	1.19	0.27	0.86
Net kâr marjı	0.94	1.32	0.37	0.40

TOPRAK LEASİNG FİYAT SEYRİ



TOPRAK FACTORING

"Garantili factoring hizmetine hazırlanıyoruz"

Hizmet yelpazesini 2000'li yıllarda geliştirmeyi amaçladıklarını belirten Toprak Factoring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman, şunları söyledi:

Toprak Factoring ne zaman kuruldu?

Ataman: Toprak Factoring, 1995 yılından beri sektörde. Kârlılığı en yüksek factoring şirketlerinden biriyiz. Kuruluşun ardından kendimize üçer yıllık periyodlardan oluşan üç evre belirlemiştik. İlk üç yıl kuruluş, ikinci üç yıl büyüme, üçüncü üç yıl liderlik hedefiyle çalışmaya başladık. İlk üç yıl içinde ISO 9001 belgesini aldık, halka açıldık. Yani kuruluşla ilgili düzenlemeleri yerine getirdik. Şimdi ikinci üç yıllık döneme ilişkin çalışmalarımız sürüyor.

Yılın altı ayı nasıl

geçti? İkinci yarı yıla yönelik beklentileriniz neler?

Ataman: 250 milyon dolar civarında ciro elde etmeyi planlıyoruz. Bu rakamın yüzde 30'unun ihracat factoring'inden oluşması da diğer bir planımız.

Bu yıl sektörde büyük ve ani bir değişim yaşanmasını beklemiyoruz. Ama çok büyük kan kaybı da olmaz. Uluslararası alanda ihracat

factoring'inde Türkiye çok önemli bir konumda.

Bu yıl nasıl bir çalışma sistemi uygulamayı planlıyorsunuz?

Ataman: Çalışmalarımız KOBİ'lerde yoğun. Hiçbir sektöre yüzde 15'ten fazla pay vermiyoruz. Riski dağıtıyoruz. Çalışmalarımız

halen 20'nin üstünde sektör ve alt sektörlerle devam ediyor.

Şubeniz var mı? Toprakbank şubelerinin size bu konuda avantajı oluyor mu?

Ataman: Adana'da bir temsilciliğimiz var. Başka temsilcilik açmayı ve şube kurmayı planlamıyoruz. İşlemleri İstanbul'dan yürütürken bir sorun yaşamıyoruz. Toprak Grubu'nun ismi de çalışmalarımıza ciddiyet katıyor.

2000 yılına yönelik hedefleriniz neler?

Ataman: Grupta leasing, sigorta ve factoring şirketleri arasında sinerji gereği bazı çalışmalar yapıyoruz. Factoring şirketlerinin Türkiye içinde full factoring dediğimiz gayri-kabulü rücu factoring'i uygulamasının gerektiğine inanıyoruz. 2000 yılında bu hizmeti sunarak sadece ihracat alanında değil yurtiçinde de garantili factoring hizmete sunacağız. Gelecek yıl ihracat factoring'i ile iç pazar işlemlerini yüzde 50-50 eşitlemek istiyoruz.





Factoring işlemleri için standart belirlenmeli

HABER MERKEZİ (Ekonomik Çözüm) Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, factoring sektöründe karşılaşılan sorunlar ve çözümleri konusunda Ekonomik Çözüm'e görüşlerini açıkladı. Sektörel sorunların başında factoring işlemlerinin geldiğini ve bunun belirli bir standarda oturtulması gerektiğini belirten Zafer Ataman, Hazine Müsteşarlığının

factoring şirketleri ile işbirliği yapmasını, mevcut uygulamaların incelenmesini ve bu uygulamalardan yola çıkarak standartların belirlenmesini çözüm olarak gösterdi.

Zafer Ataman, sektörde faaliyet gösteren şirket sayısının olması gerektiğinden çok daha fazla bulunduğuna dikkat çekti.

Ataman: "Şu anda piyasada faaliyet gösteren factoring şir-

keti sayısının 80'in üzerinde olduğu biliniyor. Pazarın büyüklüğünü ve factoring'in gelişimini dikkate alarak bu rakamın yarısının dahi yeterli olacağı söylenebilir. Bu durum öncelikle hizmet kalitesinin düşmesine neden oluyor. Sektörde verilen hizmetin ve işlemlerin uygulanmasında bir standart oluşmasını engelliyor. Son yıllarda artan rekabet sebebiyle kar marjlarında

önemli ölçüde daralmıştır. Hızla artan rekabet içerisinde müşterilere farklı ve kaliteli hizmet sunan şirketler, pazardaki rekabetten daha az etkileneceklerdir" dedi.

Şirkette hizmet veren personelin de kalifiye olması gerektiğini hatırlatan Ataman, özellikle bu sektörün yanlış imajını değiştirmek isteyen ve gerçek factoring hizmeti vermeye çalışan factoring şirketlerinin gelecek yıllara yönelik insan kaynaklarına ve eğitilmiş perso-

nel anlayışına yönelik çalışmalara hız vermeye başladıklarını da sözlerine ekledi.

TOPRAK FACTORİNG'İN HEDEFLERİ

Yurt içi ve uluslararası factoring alanlarında küçük ve orta ölçekli işletmelere 1995 yılından buyana hizmet sunduklarını ve ISO 9001 Kalite Güvence Belgesi ilk factoring şirketi olduklarını söyleyen Zafer Ataman, Toprak Factoring'in yatırımlarını şöyle sıraladı: "İnsan kaynaklarına ve grup geliştirme sistemlerine yaptığımız yatırımlardır. Geleceğe yönelik ikinci yatırımımız da halen sektördeki diğer şirketlerce de kullanılan sürekli güncelleştirilip geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılan factoring yazılımıdır. Bu yazılımla sektörde bir altyapı kullanılarak müşteri konumundaki factoring şirketlerinin de maksimum tatmini almalarını amaçlıyoruz. Pazar payımızı arttırmak için, bölge organizasyonları kurma çalışmalarını başlattık."



"ZİHNIYET DEĞİŞMELİ"

Factoringde değişim için neler yapılacağı tartışılıyor

BERRİN ERSOY SAĞLAM

Zafer Ataman, Toprak Sigorta, Hayat Sigorta, Factoring ve Leasing'in genel müdürlük görevini bir arada yürütüyor. 'Bir koltuğa birden fazla karpuz' sığdırmanın zor olup olmadığını sorduğumuz Ataman'ın yanıtı 'hayatta hiçbir şey kolay değildir' oldu. Ataman asıl sırrın alt kadroya olan güvende yattığına inanıyor. Genel müdürlerin fiili olarak şirketleri kontrol ettiğini belirten Ataman, "Eğer ekibiniz iyiyse ve siz onlara güveniyorsanız kontrol edeceğiniz işlerin sayısı az olur. Bu durumda 1 değil, 5 görevi birarada yürütebilirsiniz" diyor. Sigorta sektörünün gelişmesi için önümüzdeki 10 yıl içinde çok çalışmak gerektiğini düşünen Ataman, en büyük sorununun sektörde yaşanan sınır tanımaz rekabet olduğunu düşünüyor. Zafer Ataman ile sizin için görüştük.

Zafer Ataman: Sizce Türkiye'de sigorta sektörünün temel problemi nedir?

İ. Ekonomi: Sigorta sektörü rekabet etmeyi bilmiyor. İşin acı yönü budur. İstatistiğin çok önemli olduğu bir alanda ezere bir rekabet vaparsanız, uzun

vadede çok şey kaybedersiniz. Sigorta sektörünün bugüne kadar çok şey kaybettiği gibi. Uzun vadede dayanıklılığınızı sağlamanız için, kısa vadede rekabetinizi çok akılcı yapmanız gerekir. Yaptıklarımızın bir akla dayanması ve herkesin birbirini eleştirmesi gerekiyor. Ben böyleyim, sen şöylesin demek çok doğru değil. Herkes sektörün bir parçası. Sektörün rekabet anlayışı çok yanlış bir noktada. Hayat sigortacılığında rekabet bile konuşulur düzeyde değil. Hayat sigortacılığında kişi başına 3-4 dolar primin olduğu bir ülkede yaşadığımız için, rekabet ortamı yanlış geliyor. Önemli olan pastayı geliştirmek.

S: Pastayı geliştirmek için neler yapılmalı?

Y: Türkiye'de pastanın büyümesi için enflasyonun düşmesi ve zihniyetin değişmesi gerek. Türkiye'de insanların benden sonra tufan felsefesini bırakması gerek. Benden sonra tufan anlayışı olduğu sürece insanlar gelecekteki sorumluluklarını hasıraltı ediyorlar. Böyle olduğu sürece hayat sigortacılığı ne yazık ki yol kat edemiyor. Türkiye'de gelir düzeyinin değiştirilmesi gerek. Ekonomik konjonktürün getirdiği

yanlışlıkların düzeltilmesi, artı zihniyet ve sigorta sektörünün bundan önce yaptığı yanlışları tekrarlamaması gerek. Bu 3 faktör değişirse, Türkiye'de çok şey olur. Zihniyetin değişmesi için Türkiye'de devletin teşvik etmesi gerekir. Teşvik deyince devlet ayrı bir müessese, biz ondan vergi muafiyeti falan istemiyoruz. Benim olduğum nokta şu. Devletin ilkokuldan itibaren hayat sigortacılığını insanların beynine yerleştirilmesi gerek. Dolayısıyla üniversiteden yeni mezun olmuş bir adama sigorta nedir? Ne yapar dediğiniz zaman size boş boş bakmamalı.

S: Sektör kendi sorunlarının çözümünü için ne yapabilir?

Y: Hayat sigortasını da içine alarak konuşuyorum. Sigortacılık sektörünün bu rekabet şartlarında yaşaması mümkün değil. Sigortacılık bir istatistik ürünüdür. Bir hasarın olup olmayacağı, olma sıklığı bir istatistik sonucunda ortaya çıkar. İstatistik bilimini bir kenara atıp, sadece o bunu veriyor. bende şunu vereyim mantığıyla bir rekabete girerseniz, yarattığınız sistemde boğulur giderseniz.

S: Hayat Sigortayı halka açmayı planlıyordunuz. Planlarınızda ne kadarlık bir sarkma olacak?

Y: Şu anki piyasa ortamında halka açmak çok kolay bir iş değil. Bütün prosedürlerin tamamlanmasına karşın, erteledik. Bu 2 ay sonrada olabilir. 2 sene sonrada. Net bir tarih vermek zor. ■



ZAFER ATAMAN

"O bunu veriyor, bende şunu vereyim mantığıyla hareket ederseniz, yarattığınız sistemde boğulur giderseniz."