

2'nci yarısından itibaren hız kesmesiyle birlikte inşaat sektöründeki büyüme de yavaşladı. 2008'de ise küresel krizin etkisiyle durum daha da ağırlaştı. Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren, sektörün 2008'in 1'inci ve 2'nci çeyreklerinde sırasıyla yüzde 3,1 ve yüzde 0,9 küçüldüğünü söylüyor. 2008 sonu içinse en iyimser tahminin mevcudun korunması olduğunu ifade ediyor. Eren sektörün 2009 için büyüme hedefinin önce yüzde 10 olduğunu bugün ise yüzde 5 küçülme beklediklerini dile getiriyor.

2008'i 25 milyar dolar yurtdışı gelirle tamamlayacak olan sektör, 2009'da da yüzde 25 artış hedeflemiştir. Krizin tüm dünyada derinleşmesi üzerine inşaat sektöründe yurtdışı gelirlerle ilgili hesaplar revize edilmeye çalışılıyor. Ancak yurtdışı projeler açısından henüz yeni hedef belirlenemedi.

Çimento sektörü de inşaatteki gelişmelerden direkt etkileniyor. Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği Başkanı Adnan İğnebekçili sektörün 2007 so-

KARAYOLU TAŞIMACILIK VİTES DÜŞÜRDÜ



nunda 42,5 milyon tonluk iç satış hacmine ulaştığını belirtiyor. 2008 sonunda ise sektörün hacmi 40 milyon tona gerileyecek. 2009 için krizden önce yüzde 2-4 arası büyüme hedefi konulmuştu. Revize edilen hesaba göre sektör, yüzde 3-5 arasında bir oranda küçülecek. İhracattaki yüzde 20 küçülme tahmini ise revize edilmedi.

"MEVCUDU KORUYALIM" CEHPESİ

Türkiye'nin en önemli sektörleri arasında yer alan tekstil, kimya, teknoloji perakendeciliği ve mobilya sektörlerinin temsilcileri 2009'da iç pazarda büyüme beklemiyor. Hepsi de içinde buldukları durumu, "2008'de ulaştığımız büyüklüğü korumaya çalışıyoruz" diyerek açıklıyor. Şu an 2009'da sıfır büyüme öngören bu sektörlerin büyüme hedefleri yüzde 15'lere ulaşıyordu. İstanbul Tekstil ve Hammaddeler İhracatçıları Birliği Başkanı İsmail Güle, tekstil sektörünün 2008 sonunda yüzde 10 oranında artışla 16,5 milyar dolarlık büyüklüğe erişeceğini söylüyor. Krizden önce 2009'da sektörün yüzde 15 büyütmeyi hedeflediklerini belirten Güle, bugün ise hedefleri geri çekmek zorunda kal-

dıklarını dile getiriyor. Güle "Krizin yanı sıra maliyetlerdeki artış da üretimi tehdit eder boyuta ulaştı. Buna rağmen krizden birinci derecede etkilenmeyeceğiz. Hacim olarak mevcudu koruyacağız. İhracatta da yüzde 17,8'lik artış hedefimizi revize etmedik" diyor.

TOBB Mobilya Ürünleri Meclisi Başkanı Davut Doğan ise 2008'de büyüklüğü 5,5 milyar dolar olan mobilya sektörünün 2009'da büyümeyeceğini söylüyor. Doğan, krizden önce yüzde 13 büyüme öngördüklerini ama tahminlerinin artık değiştiğini ifade ediyor. 2008'de 1,4 milyar dolarlık ihracata ulaşacağı öngörülen mobilya sektörü çıkışı ihracatta arayacak. İhracat-

FINANSDA 2009 REVİZYONU

ERGUN ÖZEN / GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜRÜ SERMAYE GİRİŞİ 3'TE 1'E İNECEK

2007 yılında gelişmekte olan ülkelere 1,2 trilyon dolar civarında bir sermaye akışı vardı. Şimdi bu pay 3'te 1'e inecek. Dünyadaki ekonomik büyüme beklentileri ve daralan faiz marjlarına bağlı olarak, 2009 hedeflerinde revizyon yapıldı. 2009 için yüzde 20-25 aralığında büyüme hedeflenmişti. Yeni hedef yüzde 17.

ZAFER ATAMAN / FAKTÖRİNG DERNEĞİ BAŞKANI RAKAMLAR DAHA DA İNEBİLİR

2008 yılı ciro beklentimiz 32 milyar dolar. 2008 yılı sonunda 36 milyar dolar ciroya ulaşmayı bekliyorduk. Büyüme oranının yüzde 40'ın altında kalmayacağını öngörerek, 2009'da sektörün 50 milyar dolarlık hacme ulaşması bekleniyordu. Şimdi yüzde 15-20 oranında büyüme öngörüyoruz. Kriz derinleşirse rakamlarda aşağı doğru bir iniş olacak.

HAKAN GÜLELÇE / FİNANSAL KİRALAMA DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ LEASİNG YÜZDE 30 KÜÇÜLECEK

2007'de gerçekleşen işlem hacmi 10,2 milyar YTL idi. Geçmiş yıllarda sektörel olarak yüzde 30'lu oranlarda büyüme gerçekleştirildi. Aynı ivme korunsaydı 2008'de olması beklenen işlem hacmi 13 milyar YTL idi. Ancak, 2007 sonunda düşük oranlı KDV uygulamasına son verilmesi ve kriz nedeniyle 2008'de sektörün işlem hacminde yüzde 30 küçülme olacak. Daha önce 2009'da sektörün yüzde 24 büyüyeceğini öngörüydük şimdi ise yüzde 30 küçülme bekliyoruz.

MUSTAFA SU / ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DAHA AZ BÜYÜYECEĞİZ

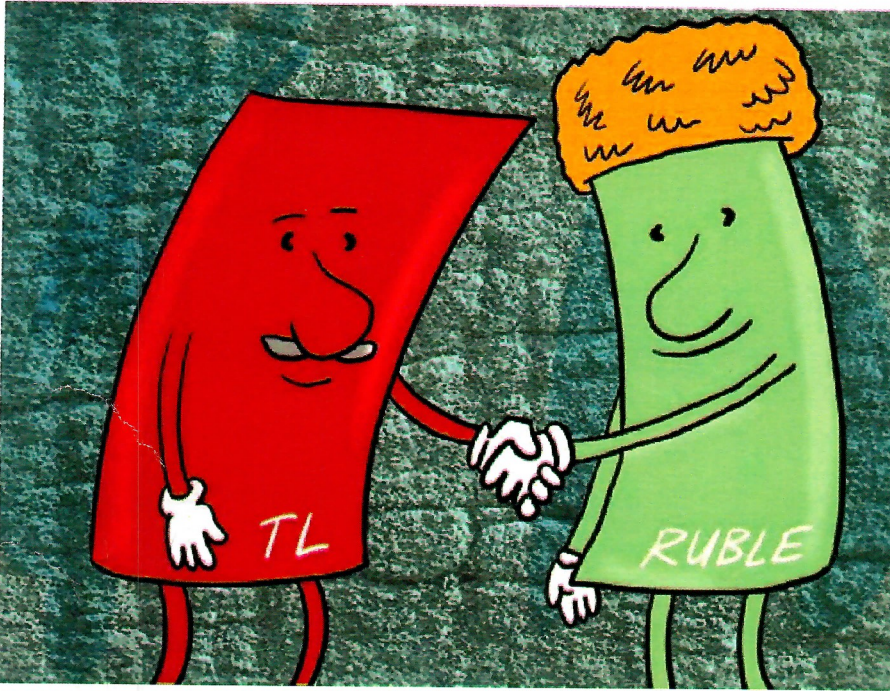
Sektör yıl sonunda toplamda 12 milyar YTL prim üretimine ulaşacak. 2009'da prim üretimi açısından sektörün enflasyonun 5-10 puan üzerinde büyümesi olası görünüyordu. Krizin orta ve uzun vadede yaratması muhtemel etkiler sektörde büyüme beklentisini azalttı. 2009'u kayıpsız atlattımay hedefliyoruz.

FİNANS

Behiye Selin Taner btaner@ekonomist.com.tr

Ruble ile ticaret, korunmayı yakar

Geçen hafta yapılan değişiklikle Ruble ile ticaretin önü açıldı. Ancak yaşanması olası risklere pek dikkat çekilmedi. Finans uzmanları, bunların başına Ruble'nin devalüe olmasına karşılık oluşacak kur riskini koyuyor. İhracatçıların bu riske karşılık forward ve opsiyon gibi işlemlerle kendilerini hedge etmesi gerekiyor. TL/Ruble kurunun nasıl belirleneceği de bir diğer sorun.



Bir süredir özellikle ihracatçıların tarafından gündeme getirilen Rusya'ya Ruble ile ticaret, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün bu ülkeye resmi ziyaretinin ardından çalışmaların hızlanmasıyla realize oldu. Geçen hafta Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı kararın değişmesiyle birlikte Ruble ile ticaretin de önü açıldı.

Bu girişimin öncülerinden İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi, yapılan değişiklikle halihazırda 6.5 milyar dolar seviyesinde olan Rusya ile ihracatı 10 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söylüyor.

Ruble ile ticaretin önünün açılmasından turizm dahil birçok sektörün olumlu etkilenmesi bekleniyor! Ancak

birleşmede ortaya çıkabilecek riskler gözardı ediliyor. Bunların başında ise Ruble'nin devalüe olma olasılığı geliyor. Örneğin Ruble'nin geçen ağustos ayından bu yana yüzde 35 değer kaybettiğine dikkat çekiliyor. Bu riski ortadan kaldırmak için ise ihracatçıların forward, opsiyon gibi hedging işlemlerine başvurmaları gerekiyor. Öte yandan sistemin çalışması için Türk bankalarının ve Rusya'daki iştiraklerinin de gerekli altyapı çalışmalarını hızlandırdığı belirtiliyor.

Sıkıntılar oluşabilir

Ruble ile ticaretin önünün açılması önemli bir girişim ancak finans uzmanları ortaya çıkabilecek sıkıntılara da dikkat çekiyor. Faktoring Derneği Başkanı Zaffer Ataman, para birimlerinin konvertibl olmasının uluslararası bir süreç olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Avrupa'nın özellikle de Almanya'nın Rusya ile çok ciddi ticari ilişkileri var. Böyle bir ticaretin yurt dışında nasıl destekleneceğini görmek gerek."

Faktoring sektörünün Rusya ile garantili faktoring işlem hacminin 2008 verilerine göre 350 bin Euro yani oldukça düşük olduğunu belirten Ataman, bu durumu Rusya pazarına hala sigorta tabanında bir güven oluşmaması şeklinde açıklıyor.

Dikkat çekilen bir diğer konu ise genelde konvertübl olmayan dövizler üzerinden yapılan ticaretlerin, sonunda takasa dönme olasılığı. Rusya tarafında petrol ve türevi ürünler olduğu için Türkiye'nin bunu dengeleyebileceği fazla unsur olmadığı ve takas riskinin oluşabileceği belirtiliyor. Ataman, olası bütün risklerin bertaraf edilmesi halinde sistemin önümüzdeki üç aylık sürede hareketlenebileceği görüşünde.

Ruble ile ticarete en büyük sorunun başında Ruble'nin son dönemde diğer para birimleri karşısında değer kaybetmesi geliyor. Son dönemde Rusya ile ticaretin gerilemesinde de bu durumun etkili olduğu belirtiliyor.

Hedging yapılmalı

Ruble ile ticarete riskin Türk ihracatçısında olduğu, Türk ihracatçıların satış anlaşmasının yapılması ile bedelin tahsil edilip TL'ye çevrilmesi arasındaki sürede Ruble'nin değer kaybetme riskini üstleneceğine dikkat çekiliyor. CJSC Dexia Bank Rusya Genel Müdürü Derya Kumru, ihraç edilen malların ithal veya yerli malı olmasına rağmen konvertübl paralar ile fiyatlanmasının, bu riski daha da belirgin hale getireceğini belirtiyor.

Türk ihracatçıların kur riskinden korunmak için hedging yapmaları, bunun için de mal satış anlaşması yapıldığında, mal bedelinin tahsil tarihi ile uyumlu vadeli döviz (Ruble forward) satış anlaşması yapmaları gerekiyor. Kumru, Dexia olarak Rusya'da iş yapıp Ruble elde eden Türk şirketlerine ve Rusya'daki iştiraklerine uzun yıllardır Ruble'ye karşı TL, dolar ve Euro üzerinden forward ve opsiyon hizmeti verdiklerinin de altını çiziyor.

Kur nasıl belirlenecek?

Garanti Bank Moscow Genel Müdürü Niyazi Gürçan, Türkiye açısından bu girişimin ilk bakışta mevcut koşullara yönelik kısa vadeli bir çözüm gibi düşünüldüğü görüşünde. Gürçan, Türkiye'de oldukça güncel olan bu konunun Rusya tarafında sadece Rusya'da yerleşik Türk şirketlerinin gündeminde olduğunu, bu aşamada Ruslar açısından bir gündem maddesi teşkil etmediğini belirtiyor. Gürçan'a göre sistemin çalışması, büyük ölçüde Rus tarafının bu sistemi tanımasına, Türkiye ile olan ticaretine önem at-

NIYAZI GÜRCAN

Garanti Bank Moscow Genel Müdürü

"Rus tarafına bağlı"

"Rus ithalatçılar dolar/Ruble kuru ile ilgili endişelerinin devam ettiği bir süreçte, kendilerine iyi tanıtıldığı ve bankacılık işlemlerinde bir aksama görmedikleri sürece bu sistemi kullanabilirler.

Rusya'nın Türkiye'ye yaptığı ihracatta en büyük kalem olan petrol ve doğalgazda mevcut sistemi değiştirmeyecektir. Diğer kalemlerde ise sistemin tanınmasına, bankacılık tarafında aksamaların olmamasına bağlı olarak kendisine



rekabet avantajı sağlayacağına inanması ölçüsünde sistemi sınırlı olarak kullanacaktır. Sonuç olarak bu uygulama belirli bir süre için ve kısmi olarak uygulanabilir; bundan da Türk KOBİ'leri mevcut süreçte avantaj sağlayabilir. Bunun yanı sıra Rus turistlerin Türkiye'ye kendi paraları ile gitmeleri olgusu da daha uzun vadede devam eder. TL ve Ruble ile ticaret konusunun, uzun vadeli, hacimleri kalıcı olarak sürekli yukarıya çekecek bir uygulama olmayacağı kanısındayım."

fetmesine ve uzun vadede bundan çıkarılacağından emin olmasına bağlı.

Sayı iki milyona yaklaşan Rus turistin ve halen devam eden bavlul ticareti nedeniyle Türkiye'ye gelen Rusların kendi paraları ile seyahat etme kolaylığı ve bunun psikolojik olumlu etkisi ile dolar veya Euro gibi diğer birimlere geçmeden paraların birbirine dönüştürülmesi ile alım-satım kayıplarının azalmasının olumlu etki yaratacağı tahmin ediliyor.

Yaygın olarak kullanılmamakla birlikte Rus bankacılık sisteminde, TL'nin hem Rusya'ya hem de Rusya'dan Türkiye'ye olan transferlerde kullanılması, her tür müşteri için bankalarda TL hesap açma imkanı ve TL banknot kabul etme olanağının oldu-

DERYA KUMRU

CJSC Dexia Bank Rusya Genel Müdürü

"Sistem pratikte çalışır"

"Türk ihracatçılar, Rus Rublesinin dalgalanma/kur riskini üstlenmeye hazır oldukları sürece ki şimdilik öyle görünüyor, bu sistem pratikte çalışır. Üstelik Rus ithalatçıların da Türkiye'den Ruble ile ithalat yapabilecekleri konusunda bilgilendirilmesiyle, dünyanın başka ülkelerinden kur riski olarak dolar, Euro gibi para birimleri ile ithalat yapmak yerine risksiz Ruble ile Türkiye'den ithalat yapmayı tercih edebileceklerdir.



Kriz öncesi bir Ruble bölgesi yaratmak, Rusya'nın en büyük hedeflerinden biriydi. Türkiye Ruble'yi konvertübl yaparak, stratejik olarak Rusya'nın bu kararına destek vermiş oluyor. Bu nedenle Rusya, ilk aşamada Türkiye'nin en büyük ithalat kalemleri olan doğalgaz ve petrolü Ruble ile satmak istemese de daha sonra bu girişimin başarılı olması ve olumlu sonuçlar vermesi için her türlü desteği verecektir."

ğu, Türkiye'deki bankaların da sistemin işlemesi için çalışmalarına başladığı kaydediliyor.

Ancak bu noktada, TL/Ruble kurunun nasıl belirleneceğinin önemine de dikkat çekiliyor. TL ve Ruble arasında belirli bir süre sabit tutulacak bir kurun tespit edilmesi gerektiğine veya bu şekilde kur tespit edileceğine yönelik görüşler olduğunu belirten Gürçan, "Bu konuda nasıl bir hazırlık yapıyor bilmiyorum ama böyle bir kur tespitinin bugünün global koşullarında olamayacağını düşünüyorum. Sonuçta sistemin getireceği faydayı ve olası hacim artışını değerlendirirken, TL/Ruble paritesinin dolar/TL, dolar/Ruble kurları baz alınarak oluşacağını da dikkate almak gerek" diyor.

Kamyon trafiği artarsa ekonomi de canlanır

Factoring Derneği Başkanı Zafer Ataman, "Kamyonların hepsi yatıyor, navlun fiyatları düştü. Kamyon trafiği artarsa ekonomi de canlanmış demektir" diyor



'Mahallenin abileri' ortadan kalkacak

Ayfer ARSLAN/ ayfer.arslan@aksam.com.tr

Ticaretin finansmanında önemli rol oynayan factoring sektörü de küresel krizden yara aldı. Ekonomi-deki canlılığın kamyon trafiği ile ölçüldüğünü anlatan **Factoring Derneği Başkanı Zafer Ataman**, "Gaziantep'ten, Adana'dan İstanbul'a giden kamyon sayılarına baktığımız zaman ticaret hacmini anlarsınız. Şu anda kamyonların hepsi yatıyor, navlun fiyatları düştü. Kamyon trafiği artarsa ekonomi canlanmış demektir. Ayrıca Sirkeci'deki Spot Pazarı da bu konuda fikir verir. Bir de Maslak'tan Beşiktaş'a gitmeyi deneyeceksiniz. Her şey çok fazla hareketli olduğu



Zafer Ataman

zaman 1.5 saatten önce gidemezsiniz, şimdi 23 dakikada gidiyorsunuz" yorumunu yaptı. 2008 yılını değerlendiren ve 2009 yılı beklentilerini aktaran Zafer Ataman, 2008 yılının eylül ayına kadar oldukça iyi geçtiğini ve sektörün yüzde 42 oranında büyüdüğünü ifade etti. Ancak son üç ayda dünyadaki krize bağlı olarak süratle bir yavaşlama olduğuna işaret eden Ataman, "2008 sonunda 36 milyar dolar ciro bekliyorduk, şimdi 30 milyar dolarlar seviyesinde biteceğini tahmin ediyoruz" dedi. Factoring sektöründe takipteki alacakların son üç ayda en yüksek seviyelerine çıktığını anlatan Ataman, "Vadesi gelen ödemelerde ötelemeler oldu. Yaşatılması gereken müşteriye desteklemeye devam ettik" dedi.

FACTORING sektörünün Anadolu'daki şirketler tarafından yeterince tanınmadığından yakınan Zafer Ataman, "Anadolu'da her mahallenin bir abisi vardır, nakite sıkışan ona gider. Factoringin bilinirliği artarsa mahalledeki abiler de ortadan kalkar" dedi. Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri adlı tasarrufların yasalaşmasını bu nedenle çok önemsediklerini belirten Ataman, "Tasarı yasalaşırsa şirketler birlik altında toplanacak. Birlikler yarı kamu kuruluşları olduğu için ürünün gelişmesiyle ilgili önlemler alma imkanı olacak. İkinci ise uluslararası rekabete de açılır" diye konuştu.

Şirketler ilave teminat istiyor

DIŞ pazarlardaki daralmanın ihracat factoringini de etkileyeceğini belirten Ataman, bu yılın sonlarından itibaren piyasaların canlanmasını beklediğini dile getirdi. Takipteki alacakların artışı nedeniyle factoring şirketlerin ilave teminatlar da istemeye başladığını aktaran Ataman, şöyle devam etti: "Son dönemde teminatlandırmalarda artış var. Bugün eski bir firmanın kredibilitesi ile yeni bir firmanın aynı olmayınca farklı teminatlar isteyebiliyorsunuz. Bir liralık uygulama için çek sayısını artırabilirsiniz, şahsi kefalet isteyebilirsiniz. Finansman süreçleri uzadı, bu sürece göre kendimizi korumak için daha fazla teminatlandırma istenmesi normal."

Finans

Kaynak yaratma,
para yönetimi ve
uygulamaları

ÖDEMELER DENGESİ

BORÇ-ALACAK MANEVRASI RISKİ EN AZA İNDİRME FIRSATI

EKONOMİK AÇIDAN SIKINTILI DÖNEMLER, alacak ve-recek ilişkilerinin de en gerildiği zamanları oluşturur. Satmak zordur, tahsilat yapmak zordur ve bu sıkıntılı kısır döngü, alacaklıyı da borçluyu da zor durumda bırakır. Ama borç ve alacak yönetiminde izlenecek bazı stratejiler sadece içinde bulunduğumuz dönemde değil, iş hayatının her anında işlevselliği ile göz dolduruyor. Misal faktoring, barter sistemi veya türlü sigorta avantajları...

Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman'a göre, faktoring üç ayrı hizmetin birarada sunulduğu tek finansal yöntem. En genel anlamı ile mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir faktoring kuruluşuna devredilmesi, bu alacakların da faktoring kuruluşu tarafından yönetilmesi söz konusu. Bir finansman sistemi olan faktoring'de risk değerlemesi, sistem içinde birinci öncelik. Yani riskin belirlenmesi ve bu riskin alınıp alınmayacağını saptamak ilk adım. Riskin alınmasına karar verildikten sonra da satıcı firmanın alacaklarını faktoring şirketine temlik yani devretmesi ile hukuki altyapı oluşuyor. Satıcı firmaya, talep edilmesi halinde faktoring şirketi tarafından fon sağlanıyor. Daha sonra, vadesinde alıcı firmanın borcunu ödemesiyle işlem de tamamlanmış oluyor. Faktoring, ticaretin her alanında uygulanabilir bir finansman modeli ve finansman kaynağı olduğu kadar, alacakların garanti altına alınması, böylece tahsilat operasyonu gibi bir yükten kurtulmanın da anahtarı.

Ataman, faktoring'in, yurtiçinde veya yurtdışında şirketlerin tanımadıkları ülke ve müşterilere satış imkanı bulmasına yardımcı olduğunu da hatırlatmadan geçmiyor. Çünkü alıcılar hak-



Tanınmıyor
Zafer Ataman, faktoring sektörünün yeterince tanınmamasından şikayetçi.

kında sağlanan istihbarat, şirketlerin riskini minimum seviyeye indiriyor. Ayrıca mali verileri çok güçlü olmayan firmalara da hızlı ve uygun maliyetle fon

imkanı sağlıyor. Alacak tahsilinde şirketlere sağladığı zaman ve insan kaynağı avantajları da cabası. Sistemin en önemli avantajlarından biri de dengesiz para akışı karşısında satıcıya likidite sağlaması. Böylece firmalar, dış kaynağa gerek duymadan nakit akışını kendi kaynakları ile düzenleme imkanı buluyor. Ataman, daha geniş bir çerçeveden bakıldığında ise şirketin değerliliğinin arttığına, rekabet gücü ve yeni pazarlara girme imkanının yaratıldığına dikkat çekiyor. Sektörün toplam cirosunun yüzde 90'ı

KOBİ'ler için yaratılan finansmandan oluşuyor. Yani faktoring; işini ve pazarını geliştirmek isteyen KOBİ'lerin finansman çözüm merkezi niteliğinde. İhracat yapan KOBİ'ler için de faktoring önemli bir finansman kaynağı ve yurtdışı alacakları güvence altına alan bir iş ortağı gibi. Ataman, bu tabloyu bir veri ile örnekliyor: 2008'de toplam ihracatın 3,4 milyar doları, sektörün yurtdışı faktoring yoluyla yarattığı finansmandan oluştu.

Tekstil başta olmak üzere ulaşım araçları sanayi, inşaat, metal ana sanayi, toptan-perakende servis hizmetleri gibi birçok sektör, faktoring'i yoğun olarak kullanıyor. Ama Ataman, 18 yılın ardından sektörün hâlâ yeterince tanınmamasından, sunduğu avantajların bilinmemesinden ve yanlış algıdan yana şikayetçi. Ataman belirtmeden geçmiyor: Faktoring, zor duruma düşmüş şirketlerin değil, büyümek ve gelişmek isteyen şirketlerin finansman yöntemi. Bu algı değişiminin sırrı, sektörün kendini çok noktada anlatabilmesinde saklı. Zaten Ataman da, Anadolu şehirlerindeki şirketlerin faktoring'i tanımasıyla, sektörün de daha sağlıklı bir yapıya kavuşacağı kânsında. Bu yolda **Faktoring Derneği** önemli çalışmaları hayata geçiriyor. Türkiye'deki geçmiş henüz kısa olmasına rağmen az zamanda hızlı bir büyüme sergileyen faktoring sektörü, bankacılıktan sonra en yaygın finansman yöntemi. Ama faktoring cirosunun GSMH içindeki payı İngiltere'de yüzde 15, İtalya'da yüzde 9, Fransa'da yüzde 7 iken Türkiye'de yüzde 4 seviyelerinde. Bu da, sektörün potansiyelinin yüksek olduğunun işareti. Faktoring'in öneminin artacağına inandığını vurgulayan Ataman da, "Sektör, önümüzdeki 3-4 yıl içinde 100 milyar dolar ciroya ulaşma potansiyeline sahip" diyor.

Sektörün bu potansiyel beklentisinde, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından hazırlanıp TBMM'ye sunulan 'Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri' yasa taslağının payı büyük. Sektördeki bu değişimi desteklediklerini söyleyen Ataman, şu yorumu da eklemekten geçmiyor: "Ama dikkat çekmek istediğimiz nokta, uluslararası arenada faaliyet gösteren faktoring şirketlerinin bağlı olduğu uluslararası kural ve esaslara paralel uygulamalarla, Türk faktoring şirketlerinin rekabet gücünü koruyabilmek. Bu, Türk ekonomisi için de önemli kazanımlar anlamına geliyor. Ama bankalar ile reel sektör arasında köprü görevi üstlenen faktoring şirketlerinin maliyetlerini artıracak uygulamaların ve faaliyetlerini yürütmede karşılaşılabilecekleri bürokratik engellerin de önüne geçilmesi, yapılması gerekenler arasında. Kamudan tek beklentimiz; faktoring piyasasının denetimi, şirketlerin kuruluşlarının ve sisteminin sağlıklı işleyişinin gözetilmesi."

Yılbaşından bugüne, derinleşen kriz, yükselen borçlar, üzerindeki baskılar yüzünden intihar eden işadamlarının haberleri medyada yerini aldı. 1 Ocak 2006 tarihinden itibaren faktoring firmalarının düzenlenmesi ve denetimi BDDK'ya devrildi. BDDK da, finansal kuruluşları ve faaliyetlerini düzenleyen yönetmelik çıkardı. Ataman, şirket-

"Faktoring ile firmalar dış kaynağa ihtiyaç duymadan nakit akışını düzenleme imkanı buluyor. Böylece şirketin rekabet gücü ve değeri artıyor."

Zafer Ataman, Faktoring Derneği Başkanı

lerin bir yıl içinde bu yönetmeliğe itibak etmelerinin gerektiğine işaret ediyor ve şöyle devam ediyor: "İtibak edemeyen veya faaliyetlerini sürdürmek istemeyen kuruluşlar zaten sektörden çekildi. Faktoring hizmeti almak isteyen şirketler, mağduriyet yaşamamak adına, mutlaka BDDK'ya kayıtlı şirketleri tercih etmeli. BDDK'nın internet sitesinde tüm faktoring şirketlerinin listesi var. Faaliyetleri sona eren şirketler ise listeden çıkarılıyor. Yasa tasarısı kanunlaştığı zaman, yasadışı faaliyet gösteren şirketler üzerinde yaptırımlar daha etkili olacak."

Krizin yarattığı nakit sıkışıklığında barter sistemi de, şirketlerin imdadına yetişiyor. Son yılları hızlı bir büyüme ile geçiren ve toplam işlem hacminde hızlı bir artış gören barter yapısına her sektörden ilgi var. Ama tekstil ve inşaat sektörleri ön planda. Barter'da öne çıkan varlık yönetimi işlemleri de son aylarda tercih ediliyor. Sistemde, şirketin piyasaya yönelik borçları barter yöntemi ile ödeniyor. Bu arada, şirkete faaliyetlerini devam ettirebilmesi için ihtiyaç duyduğu hammadde de sağlanıyor. Böylece işlerliğini korumayı başaran şirket, barter şirketine borçlarını, ürettiği ürünlerle belli bir vadede ödüyor. Barter şirketi bu vade süresinde şirketten aldığı teminatlarla kendini güvence altına alıyor. Her ölçekte şirketin özellikle son aylarda ilgi gösterdiği barter yapısında gelişimin özellikle 2009 yılında devamına kesin gözle bakılıyor.

Türk insanı olarak sigorta ile uzun zamandır tanışıyoruz ama gerek bireysel gerek kurumsal bazda sigorta ürünlerine fazla ilgimiz yok. Buna karşılık risklerin güvence altına alındığı sigorta yapısı, hele de son yıllarda, farklı enstrümanlarla borç ve alacak yönetiminde önemli bir yapı olarak ortaya çıkıyor. Ada Broker CEO'su Nejat Şehsuvar, sigortalanan riskler belirlenirken, meydana gelmiş veya gelmesi muhtemel olayların değerlendirildiğini söylüyor. Burada kredi sigortasından bahsetmeden olmaz. Kredi sigortası; ihracat veya yurtiçi vadeli satış yapan şirketlerin satış bedellerinin alıcılardan kaynaklanan gerekliliklerle tahsil edilememesi riskine karşı teminatı kapsıyor. Bu sigorta ile satış yapan şirketler, imzaladıkları poliçe şartları kapsamında iç veya dış pazarlara satışlarından kaynaklanan alacaklarını güven altına alabiliyor, pazarlarında satış hacimlerini artırma fırsatını elde edebiliyor. Bu poliçe ile bir yıl için belirlenen kredi limitleri dahilinde teminat verilen ülkelerdeki alıcılara yapılacak 180 güne kadar vadeli mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan alacaklar teminat altına alınıyor. Poliçe global olduğu için, her bir sevkiyat için ayrı evrak hazırlama, teminat alma ihtiyacı olmuyor. Şehsuvar, poliçe süresi içinde önceden belirlenen limitlere kadar teminat verilen ülkelerdeki alıcılara yapılacak tüm sevkiyatların, sigorta teminatı kapsamına alındığına dikkat çekiyor.

Poliçe, yurtdışındaki alıcıların iflas etmesi veya ödeme yapı-

Büyüme

Zafer Ataman'a göre, sektörde bu yıl yüzde 10-20 aralığında büyüme olacak. Ataman, özellikle ihracat faktoringinde büyüme olacağı kânsında. Potansiyel, yabancı yatırımcı ilgisini de beraberinde getirebilecek.

maması gibi ticari risklere karşı ihracat alacaklarını teminat altına alıyor. Teminat; ihracatı yapan şirketin, ihraç edilecek malları nakliyeciyi firmaya teslim etmesi ile başlıyor. Bu andan sonra, alıcının malları istememesi durumu da teminat altında oluyor. Kredi sigortası birçok avantajı şirkete sunuyor. Şehsuvar, öncelikle pazarlama ve satış stratejilerinin oluşturulması konusundaki desteğe dikkat çekiyor. Çünkü alıcıların kredi limitlerinin belirlenmesi aşamasında, sigortacı tarafından yapılacak çalışma ile elde edilen bilgiler, ihracatçı şirketin hedef müşteri kitlesi içinde finansal olarak güçlü ve güçsüz alıcıların da tespit edilmesini

“Kredi sigortası, koşullar düşünülünce çok önemli bir enstrüman. Üstelik bedeli de risklere göre çok düşük...”

Nejat Şehsuvar, Ada Broker CEO'su

sağlıyor. Sonuçta 'güçlü' olan üzerine yoğunlaşarak stratejiler oluşturulabiliyor, alacak riskleri de en aza indirilebiliyor. İkinci avantaj, risk yönetimi. Bu avantaj, özellikle kriz dönemlerinde mutlaka edeneilmesi gerekenler arasında... Bir alıcının, bir şirkete düzenli ödeme yapması, başka şirketlere de aynı şeyi yapacağını göstergesi olmuyor. Sonuçta bir ihracatçı, sorun yaşamadığı bir alıcı ile başka bir ülkedeki bir ihracatçının yaşadığı sorundan haberdar olmuyor, riskini doğru değerlendiremiyor. Ama poliçe sahibi bir ihracatçı için durum farklı. Çünkü şirket; kredi limiti olan bir alıcısının yaşadığı her türlü sorun ve alıcı riskinin artması gibi konularda haberdar olabiliyor. Şehsuvar'ın da dikkat çektiği gibi, alıcı riskleri sürekli analizlerle izleniyor. Bu izleme ile gerek görülürse, alıcının daha önce belirlenmiş limiti azaltılabiliyor veya iptal edilebiliyor. Böylece gelecekte yaşanabilecek sorunların da önüne geçilebiliyor. Sonuçta da ihracatçı şirket, alıcılarının sıkıntıları hakkında anında bilgi sahibi olarak, alacak risklerini daha hızlı kontrol edebiliyor. İhracat Kredi Sigortası, ihracatı değerlendiriyor ve fatura başı çalışmıyor.

Sigorta, hasar anında koruma sunuyor. Ama kredi sigortası, bundan önce bir koruma getiriyor. Çünkü kredi sigortası yapan sigorta şirketi, müşteri konusunda detaylı bilgiyi karşı tarafa sunuyor. Türk şirketlerinin bu sigorta enstrümanına ilgisi oldukça zayıf. “Oysa tüm alacaklarını garantileme imkanları var” diyor Şehsuvar, şöyle devam ediyor: “İçinde bulunduğumuz koşullarda kimse yaptığı işlemlerin ne gibi sonuçlar getireceğini bilmiyor. Kredi sigortası burada önemli bir enstrüman ve sigorta bedeli de, karşı karşıya olunan risk ve şirketin cirosu karşısında çok cüzi bir miktar. Genel olarak sigorta bilinci Türkiye’de fazla yerleşmemiş durumda. Yurtdışındaki firmalara da çok fazla güvenilirdi. Ama öyle darbeler yenildi ki, güven de bitti paralar da battı.”

Son zamanlarda yaşanan sıkıntılar, Türk şirketlerinin kredi sigortasına yönelik ilgisinin biraz olsun artmasını sağlamış. Ama bu sefer de geç kalındığını vurguluyor Şehsuvar. Çünkü kredi sigortası yapan global bazda birkaç tane şirket var. Bu şirketlerin bazıları, kapasitelerini aştıkları gerekçesiyle poliçeleri karşılamakta zorluk çektiğini, daha fazla müşteri alamadığını bildiriyor. Yani son zamanlarda artan talep, düne kadar poliçe satmak isteyen şirketlerin bile durma noktasına gelmesine yol açmış durumda. Ada Broker olarak ellerinde çok talep olduğunu söyleyen Şehsuvar, “Umarım tüm sigorta şirketleri poliçe almayı durdurmaz ve biz de bunları müşterilere satmaya devam edebiliriz” diyor. Kredi sigortası; önemli bir garanti niteliğinde ve bu sigortayı yapan şirketin, en azından yurtdışı firmalarla alışverişlerinde risklerini minimuma indiriyor. Bu yapıda iki avantaj bir arada. Birincisi doğal olarak hasar karşılama, ama

ondan da önemlisi, şirketi hasarla karşılaşmadan önce sağlam ve güncel verilerle uyararak. Çünkü öyle bir bilgi filtresi yapısı var ki, yanlış şirketle iş yapmanın önüne geçiliyor. Alacak yönetiminde, dedektif gibi çalışan bir yapıdan yararlanma imkanı böylece hayat buluyor.

Bu veriler ışığında sigorta kapsamına girildiğinde, zaten sağlam olmayan firmalarla alışveriş yapma riski de ortadan kalkıyor. Ama tabii, sigorta şirketinin sunduğu verileri yok sayıp kendi tercihiyle, sigorta şirketinin olumsuz verilerine rağmen bir şirketle iş yapmak isteyen de olabiliyor. Bu, sigorta şirketinin tüm uyarılarına rağmen şirketin kendi aldığı bir karar olduğu için doğal olarak sigorta kapsamında yerini almıyor. Çünkü bahsettiğimiz global kredi sigorta şirketlerinin güncel ve zengin veritabanı var. Bu bilgilere istinaden ‘Buna teminat vermeyiz’ dedikleri şirketler olabiliyor. Şehsuvar’a göre, sigorta şirketinin ‘Uygun değildir’ dediği şirkete mal vermek için de ‘çlgün olmak’ gerekiyor.

Şirketlerin borç-alacak yönetiminde farklı sigorta enstrümanları da kullanılabilir. Örneğin kâr kaybı poliçesi... Finansal riskleri sigortalayan bu ürün, doğal afet ve risklere karşı şirketin sadece duran varlıklarını değil, yitirdiği kârını da sigortalıyor. Örneğin yangın sonucu hasar gören bir tesis 4 ay sonra işler hale gelecektse, sadece tesisin değil, o 4 aylık ciro kaybının da sigortalınması söz konusu oluyor. Sadece alacakları alamamaktan değil, farklı bir konudan dolayı bir sözleşmenin fesh olması halinde, bunun yol açtığı finansal kayıpları karşılayan sigortalar da var. Borç ve alacakların dengesinde sigortanın rolüne bakarken, politik risk teminatını da unutmamak gerek. Buna göre, politik gelişmelerin yansımaları da sigortalınabiliyor. Şehsuvar, kurumların farklı sigorta enstrümanlarına yönelik ilgisinin zaman içinde artacağı kanısında. —Handan Aybars

KREDİ NASIL SİGORTALANIR?

- 1 Sigorta yaptırmak isteyen şirket, bir form dolduruyor ve bağlantıda olduğu müşterilerini deklare ediyor.
- 2 Derin ve güncel datalar içinden bu müşteriler, sigorta şirketi tarafından detaylı bir biçimde araştırılıyor.
- 3 Ne kadarlık sigorta olacağı, ödemesi gereken prim, bunun kaç katı tazminat alınacağı gibi parametreler belirleniyor ve böylece ödenecek prim netlik kazanıyor.
- 4 Şirket primin ilk taksidini ödüyor ve sonra sigorta takibini nasıl yapacağı konusunda bir eğitim alıyor.
- 5 Her ölçekte şirket için kredi sigortası uygulaması hayata geçirilebiliyor.

Faktoring Derneği Başkanı:

Sıkıntımız imaj

Zafer Ataman, faktoring kelimesinin kafalarda yarattığı kötü imajdan son derece rahatsız. "Biz aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz" diyen Ataman, "Yasa çıksın, kurallar otursun ve üzerimizdeki leke silinsin. Bu zorluğu yıkmalıyız" diyor.



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun denetimleri sıklaştıkça, 'Faktoring sektöründe yaprak dökümü yaşanıyor' haberlerinin ardından, Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman'ın kapısını çaldık. Ataman'a adeta bir dokunduk, bin ah işittik. Zafer Ataman, faktoring kelimesinin kafalarda yarattığı kötü imajdan son derece rahatsız. Dernek olarak enerjilerini bu konu üzerine odaklandıklarını anlatıyor. Ataman, uzun süredir çıkması beklenen yasanın, kafalardaki soru işaretlerini silebileceğini belirtiyor. "Biz aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz" diyen Ataman, "Yasa çıksın, kurallar otursun ve üzerimizdeki leke silinsin. Bu zorluğu yıkmalıyız" diyor.

Faktoring sektörü ekonomideki durgunluğa rağmen 2008 yılında yüzde 15'lik büyüme gösterdi. 2009 rakamları nasıl oluyor? Krizin etkilerini sektör olarak nasıl hissediyorsunuz?

2008 yılının dokuzuncu ayının sonuna kadar faktoring sektöründe, bir önceki seneye göre karşılaştırmalı olarak yüzde 42 civarında büyüme vardı. Ne zamanki bayram geldi; ABD'deki kriz sıkıntıları tetikleyince işler bıçak gibi kesildi. Ticaret kalmadı. Bankacılık sektöründe likidite problemleri de yaşanınca, finans piyasası durdu.

Peki, faktoring sektörünü nasıl etkiledi? Pek çok yerde yazılından ve anılandan farklı bir gerçeğimiz var. "Faktoring şirketlerine kaynak sonsuz

2009 yılı ilk yarı yıl sonuçları

Faktoring Derneği'ne üye 48 şirketin 2009 yılının ilk 6 ayında yapmış oldukları faktoring işlemlerinin cirosu 10 milyar 22 milyon dolar oldu. Yurtiçi işlemler 8 milyar 686 milyon dolar olurken, ihracat işlemleri, 1 milyar 223 bin dolar olarak gerçekleşti. İthalat işlemlerinin cirosu ise 111 milyon 931 bin dolar oldu.

Faktoring Derneği'ne üye şirketlerin bu dönemde gerçekleştirdikleri işlemlerin cirosu, 2008'in aynı dönemine göre yüzde 25 oranında düşüş gösterdi. Bu düşüşte kur farkının da oldukça büyük bir etkisi bulunuyor. Bunun yanında 2009'un 2'nci 3 aylık döneminde gerçekleşen işlemlerinin cirosunun 2009'un ilk 3 aylık dönemine göre yüzde 48 oranında artış gösterdiği görülüyor. İkinci 3 aylık dönemde yurtiçi işlemler yüzde 52, ihracat işlemleri yüzde 23 ve ithalat işlemleri yüzde 20 oranında artış gösterdi. Bu verilere göre faktoring sektöründe yılın ilk çeyreğinden sonra bir açılmanın başladığını söylemek mümkün.

bir kuyudan geliyor" gibi görülüyor ama bizim de kaynağımız bankalar. Sistemde bankacılık dışında yaratılan bir kaynak yok. Zaten, sektör 2006'dan bu yana BDDK'nın kontrolünde. Sektörü devralmak için bir takım çalışmalar yapılıyor, her halde bitmek üzere. Yasa tasarısının bir türlü çıkmayışından kaynaklanan sıkıntılar var.

Bunların hepsini bir araya getirdiğimizde, geçen senenin son üç ayında tamamen terse döndük. Öyle bir küçüldük ki senelik büyüme yüzde 15'e düştü. Fırtına süper bir esinti yarattı. Sektör bankacılıktan daha fazla geri geldi. Bankacılık kaynağını bünyesinde tutup, başka yerlerde değerlendirebiliyor. Bizim yapacağımız iş ise faturaları finanse etmek. Neticede, kullandığımız kaynakları bankalara geri ödedik. Şirketlerin bilançolarında ve cirolarında son üç ayda ciddi bir küçülme oldu. Bu senenin ilk üç ayında da belki aynı trendde değildi ama devam etti. Hani bir nükleer bomba atılır da, arkasından bir uranyum esintisi olur. O kaldı. Piyasa mart ayından itibaren hareketlenmeye başladı. Geçen sene ile karşılaştırmalı söylersek, yine düşüş var. Ancak, düşüş trendi azaldı.

Dokuzuncu aydan sonra hafif hafif hareketlenme başlar gibi gözüküyor. Tabii mevcut şartların devam etmesi halinde. Ancak, asıl hareketlenme 2010'un ilk çeyreğinden

den sonra olur. Ekonomi çok süratli hareket ederse ki böyle bir şey beklemiyorum- sektörümüz çok hareketlenir. Bu trend yavaş olursa sektörümüzde yavaş hareket eder. Ben başından beri aynı şeyi söylü-

yorum. Türkiye'nin faktoring potansiyeli bu değil. Türkiye'de henüz ithalat faktoringi yapılmıyor. Buna rağmen geçmişinde 30 milyar dolar, bu sene 24-25 milyar dolar ciro hedefleyen bir sektör görünümünde. Biz teşvik de istemiyoruz. Önümüzün kesilmemesi, ismimiz üzerindeki lekelerin kalkması halinde, ekonomik planlama açısından kısa vadede ciro olarak 100 milyar dolara ulaşırız. Bunun da yüzde 25-30'u ihracat faktoringinden olur. Kaldı ki, şu anda 3 milyar dolarlık ihracat faktoringini gerçekleştiriyoruz. Bu rakamı küçümsememek gerekiyor, dünyada ikinci büyük ihracat faktoringi kapasitesine sahip ülke Türkiye. Çin gelince ikinci sıraya düştük. Esasında bu çok acı. Çin bizden



çalışıyoruz. Kanunla, birliğe dönüşeceğiz. Kamu kuruluşu olduğu için daha net olacak. Dernek olarak etik kurallarımız içinde sektörü Maliye, Hazine, BDDK ve Türk yargısına anlatmaya çalışıyoruz.

"Factoring esnek bir finansman yöntemi. Dünyanın her tarafında uygulanıyor, trilyonlarca dolarlık işlem hacmine sahip. Türkiye'de factoring işlemi yapan kişiyi karanlıklara düşmüyor aksine çok rahat ediyor" diyerek anlatma gayesindeyiz.

Piyasaya 6-7 milyar dolar para kullanıyor. Bunun da 500-600 milyon doları ihracat için kullanılıyor. Kaynak kıtlığında bu önemli bir rakam. Önü açılırsa rakamlar 15-20 milyar dolara çıkar. Ciro da 100 milyar dolara gider. Türkiye gibi işletme sermayesi çeken ülkelerde, göz ardı edilmemesi gereken bir finansman tekniği.

Daha açık konuşmak gerekirse, BDDK denetimlerinden önce sektöre yönelik kara para aklama yeri, tefecilik gibi bir takım yakıştırmalar yapılıyordu. Yasanın çıkması bu algıya değiştirecek mi?

Diyorum ya bazen sektörün adını söyleyemiyorduk diye... Dünyada bankacılığa da tefecilik diyen var, başka bir şeye de... Bakış açısıyla ilgili bir durum.

"Hem tefecilikle, hem de karapara ile ilgili bir sürü şey konuşulur. Factoring, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında çok büyük bir katkı sağlayabilir. Faturasız bir iş yapamıyorum. Benim kayıtlarımın hepsi, kontrol altında"



Türkiye'de gelişim süreci, bu kadar geç çıkan bir yasaya bağlandı için, bir takım aksilikler olmuş. Yani bugün Bahçekapı'nın ara sokağına girin, orada factoring yazan şirketler var. Ama hiçbir yere başvurusu yok. Bazen acayip kelimelerle kendilerini ifadelendiriyorlar. Bunların ortadan kalkması gerekiyor. Niye "Banka" kelimesini kimse kullanamıyor. Factoring kelimesini de herkesin kullanmaması gerekiyor. Yapılan ciddi bir iş. Sağlanan kaynağın, resmi koşullarda hareket eden para olduğu algılanmalı.

Hem tefecilikle, hem de karapara ile ilgili bir sürü şey konuşulur. Factoring, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında çok büyük bir katkı sağlayabilir. Ben faturasız bir iş yapamıyorum. Benim kayıtlarımın hepsi, kontrol altında. Bana fatura verenlerin hepsi sisteme dahil oluyor. Benden kaynak isteyen adam açıktan para alamıyor. Zaten açıktan para alırsa, onun adı factoring falan değil; başka bir şey. Sistem ne kadar geliştirilirse, açıktan çalışanların sayısı o kadar azalacaktır. Çok argo tabiriyle konuşmak gerekirse, kötülerini defetmek için bu sistemin geliştirilmesi lazım. Factoringci mahalleye ulaşacak ve "tefeci abi" oradan gidecek.

Sektör Maliye'nin sıkı denetimi altında. BDDK Başkanı "Sektör, kötü oyuncuların ayıklanacak" diyor. Sektörde şirket sayısında azalmalar var. Bu yaprak dökümü olarak da nitelendiriliyor. Sizin yorumunuz nedir?

BDDK sistemin içerisinde olduğu müddetçe, uluslararası kurallara göre denetimlerini yaptığı müddetçe bu sektörde istenmeyen oyuncu kalmayacaktır. Bazıları lisanslarını kendilerini iptal etti. Bazılarının lisansı BDDK tarafından iptal edildi. Bize üye olmayan 40 küsur şirket var. Onları bilemeyiz. Bu işi kuralına göre oynamayan oyuncuları ayıkla-

daha az kaybediyorsunuz. Bu kontrolleri sıklaştırdık. Gerçek anlamda kabul edimli ticaretin işlemi başladı. Bugün bazen fatura kestiğinizde karşı taraftan onay istiyoruz. Sektörde, "Şunlarla çalışmayalım" gibi bir yaklaşımımız olmadı. Bu sektör hala bütün sektörlerle çalışıyor. Borçlu iyi bir ödeyici ise çalışırız. Bu büyüklükle, küçüklükle ilgili değildir. Adam vadelerine uygun ödemeler yapıyorsa, iyi bir ödeyicidir. Bu durum trend olarak gözükür. Ödemelerinde büyük dalgalanmalar olmuyorsa bizim için önemli göstergedir.

Kriz döneminde faiz, vade yapısı nasıl oluştu?

Yapmadığım bankacılık işi kalmadı. Banka, sigorta, leasing alanlarında çalıştım. Önceki krizlerde faizler uçtu. Bu son yaşadığımız krizde, uygulanan ekonomik modelle de paralel olarak faizler aşağı gelmeye başladı. Faizlerde yukarıya gidebileceğiniz bir alan olmadı. Sadece vadesine uymayanların faizleri değişti. Trend hala aşağıya doğru. Bankacılıkta faiz oranları neyse bizde de hemen hemen aynı. Hatta bazı müşterilerde oranlar düşük olabiliyor. Çok enteresandır, ihracatta uluslararası kullandığımız faizler düştü. Madem kaynak sıkıştı, onun da artması beklenirdi. Yurt dışından gelen kaynak spekülasyona değil, ticaretin finansmanına gitmeye başlayınca mecrası değişti. Spekülasyona gidince istenilen marj büyüktü, ticarete gidince küçüldü. Bundan da faktoring şirketleri ciddi fayda gördü. Faizler aşağıya gitti ancak vadeler hem ihracatta hem de yurt dışında açıldı. Eskiden iki ay vadeyle satanlar üç dört aylara çıktı. İşletme sermayesinin ihtiyaç süreci daha fazla arttı. Bir ciroyu yapmanın takla sürati azalmaya başladı. Sene sonu bilançolarda bu durum ciro dü-

"Bankacılıktan kaynak kesilince faktoring şirketlerinden kaynak geri dönmeye başladı. Vadeler uzayınca finans ihtiyacı arttı. Kaybeden firma sayısı fazlaştı. Eğer bu zinciri iyi gözetiyorsanız o zaman daha az kaybediyorsunuz."



şüşü olarak gözükecek. Çünkü, vade uzayınca, satışlarda da patlama yoksa, bunu pazarlama uğruna yapmıyorsanız o zaman Türkiye'nin genel olarak ürettiği ciro sene sonunda düşecektir.

Factoring sektörünün gündeminde yıllardır çıkması beklenen bir yasa var. Bu yıl içerisinde yasanın çıkabileceği değerlendirilmeleri yapılıyor. Yasanın çıkması faktoring sektörünün fotoğrafında neleri değiştirecek?

Dernek olarak sektördeki diğer yarisını ama öngörülen ticaret hacminin de yüzde 80'ini temsil ediyoruz. Dışarıda açıktan iş vardır yoktur onu bilmem. Ama bizim ayağımız altında görülen şey, yasa ile ilgili ticarete katılan çok fazla bir şey

yok. "Hurra, yasa çıktı faktoring beşe katlansın" diye bir durum söz konusu değil. Şöyle bir şey var, faktoringi önceden kötü bir isim olarak niteleyenler, kontrollerin netleştirildiğini, yasa olduğunu görürlerse daha rahat çalışacaklardır. Bu daha fazla bir hacim demektir, böyle bir yansıma olabilir.

İkinci bir konu, BDDK, genelde disiplin manzumesidir. Disiplinin gelmesi sırttan şeyleri ortadan kaldıracaktır. Bilhassa bizim rahatsız olduğumuz isimler de, ortadan kalkacaktır. "Aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz". Zaten bir adam acze düşmüşse ticareti durmuş demektir. Ticaretin olmadığı yerde, faktoring olmaz. Yasa, bu gerçeğin yapılanmasını sağlayacaktır. BDDK ile görüşmeler neticesinde yapılan dırılan yasa tasarısı meclise gitti.

Tanım, fatura merkezi, verilen servislerle ve vergi istisnaları ile ilgili sıkıntılarda değişiklik olursa, uluslararası uyum sağlanırsa, yasa sektörün düzenlenmesi adına önemli olacaktır.

Yasa ile herkes belirli bir disiplin ve rutinde iş yapmaya başlayacak. O zaman biz de "factoring" demekten imtina etmeyeceğiz. Bazen bunu yapısı geliyor insanın. Bir geçiş yasa görüntüsü var ona da tamam; ancak sistemin uluslararası piyasadan kopmasına "Hayır:" İspanya 100 milyar dolar, İtalya 140 milyar dolar, İngiltere 300 milyar doları aşan miktarda faktoring yapıyorsa, bunu yakalayabileceğimiz uluslar arası standartlarda yasaya sahip olmalıyız. "Burası Türkiye" mantığında maddelerin olmaması gerekiyor.

Türkiye'deki bürokrasinin ve yargının faktoring sektörüne bakış açısının netleşmesi gerekiyor. Yapılanmada, "Yaramaz çocuk" anlayışı değişmeli. BDDK'da sektöre yönelik istatistikler yayınlanıyor. Çoğu faktoring şirketinin ortağı bankalar, büyük şirketler. Bunu anlatmaya

daha az kaybediyorsunuz. Bu kontrolleri sıkılaştırdık. Gerçek anlamda kabul edimli ticaretin işlemi başladı. Bugün bazen fatura kestiğinizde karşı taraftan onay istiyoruz. Sektörde, "Şunlarla çalışmayalım" gibi bir yaklaşımımız olmadı. Bu sektör hala bütün sektörlerle çalışıyor. Borçlu iyi bir ödeyici ise çalışırız. Bu büyüklükle, küçüklükle ilgili değildir. Adam vadelerine uygun ödemeler yapıyorsa, iyi bir ödeyicidir. Bu durum trend olarak gözükür. Ödemelerinde büyük dalgalanmalar olmuyorsa bizim için önemli göstergedir.

Kriz döneminde faiz, vade yapısı nasıl oluştu?

Yapmadığım bankacılık işi kalmadı. Banka, sigorta, leasing alanlarında çalıştım. Önceki krizlerde faizler uçtu. Bu son yaşadığımız krizde, uygulanan ekonomik modelle de paralel olarak faizler aşağı gelmeye başladı. Faizlerde yukarıya gidebileceğiniz bir alan olmadı. Sadece vadesine uymayanların faizleri değişti. Trend hala aşağıya doğru. Bankacılıkta faiz oranları neyse bizde de hemen hemen aynı. Hatta bazı müşterilerde oranlar düşük olabiliyor. Çok enteresandır, ihracatta uluslararası kullandığımız faizler düştü. Madem kaynak sıkıştı, onun da artması beklenirdi. Yurt dışından gelen kaynak spekülasyona değil, ticaretin finansmanına gitmeye başlayınca mecrası değişti. Spekülasyona gidince istenilen marj büyüktü, ticarete gidince küçüldü. Bundan da faktoring şirketleri ciddi fayda gördü. Faizler aşağıya gitti ancak vadeler hem ihracatta hem de yurt dışında açıldı. Eskiden iki ay vadeyle satanlar üç dört aylara çıktı. İşletme sermayesinin ihtiyaç süreci daha fazla arttı. Bir ciroyu yapmanın takla sürati azalmaya başladı. Sene sonu bilançolarda bu durum ciro dü-

"Bankacılıktan kaynak kesilince faktoring şirketlerinden kaynak geri dönmeye başladı. Vadeler uzayınca finans ihtiyacı arttı. Kaybeden firma sayısı fazlalaştı. Eğer bu zinciri iyi gözetiyorsanız o zaman daha az kaybediyorsunuz."



şüşü olarak gözükecek. Çünkü, vade uzayınca, satışlarda da patlama yoksa, bunu pazarlama uğruna yapmıyorsanız o zaman Türkiye'nin genel olarak ürettiği ciro sene sonunda düşecektir.

Factoring sektörünün gündeminde yıllardır çıkması beklenen bir yasa var. Bu yıl içerisinde yasanın çıkabileceği değerlendirilmeleri yapılıyor. Yasanın çıkması factoring sektörünün fotoğrafında neleri değiştirecek?

Dernek olarak sektördekilere yarısını ama öngörülen ticaret hacminin de yüzde 80'ini temsil ediyoruz. Dışarıda açıktan iş vardır yoktur onu bilmem. Ama bizim ayağımız altında görülen şey, yasa ile ilgili ticarete katılan çok fazla bir şey

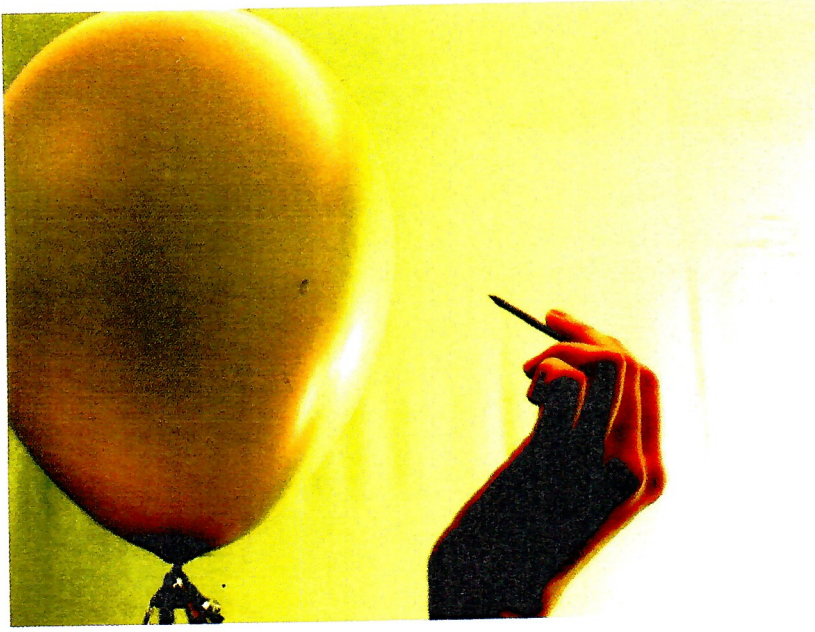
yok. "Hurra, yasa çıktı factoring beşe katlınsın" diye bir durum söz konusu değil. Şöyle bir şey var, factoringi önceden kötü bir isim olarak niteleyenler, kontrollerin netleştirildiğini, yasa olduğunu görürlerse daha rahat çalışacaklardır. Bu daha fazla bir hacim demektir, böyle bir yansıma olabilir.

İkinci bir konu, BDDK, genelde disiplin manzumesidir. Disiplinin gelmesi sırttan şeyleri ortadan kaldıracaktır. Bilhassa bizim rahatsız olduğumuz isimler de, ortadan kalkacaktır. "Aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz". Zaten bir adam acze düşmüşse ticareti durmuş demektir. Ticaretin olmadığı yerde, factoring olmaz. Yasa, bu gerçeğin yapılanmasını sağlayacaktır. BDDK ile görüşmeler neticesinde yapılanırılan yasa tasarısı meclise gitti.

Tanım, fatura merkezi, verilen servislerle ve vergi istisnaları ile ilgili sıkıntılarda değişiklik olursa, uluslararası uyum sağlanırsa, yasa sektörün düzenlenmesi adına önemli olacaktır.

Yasa ile herkes belirli bir disiplin de ve rutinde iş yapmaya başlayacak. O zaman biz de "factoring" demekten imtina etmeyeceğiz. Bazen bunu yapısı geliyor insanın. Bir geçiş yasa görüntüsü var ona da tamam; ancak sistemin uluslararası piyasadan kopmasına "Hayır:" İspanya 100 milyar dolar, İtalya 140 milyar dolar, İngiltere 300 milyar doları aşan miktarda factoring yapıyorsa, bunu yakalayabileceğimiz uluslararası standartlarda yaşaya sahip olmalıyız. "Burası Türkiye" mantığında maddelerin olmaması gerekiyor.

Türkiye'deki bürokrasinin ve yargının factoring sektörüne bakış açısının netleşmesi gerekiyor. Yapılanmada, "Yaramaz çocuk" anlayışı değişmeli. BDDK'da sektöre yönelik istatistikler yayınlanıyor. Çoğu factoring şirketinin ortağı bankalar, büyük şirketler. Bunu anlatmaya



sonra başladı. Tamam Çin büyük bir ülke ama onlar bankacılık sektöründen çok destekleniyorlar. Biz genelde çok destek almadan büyümeye çalışan sektörler arasındayız. Bunun çeşitli nedenleri var: Türkiye’de yanlış bir tanıtılma sürecinden geçiyor. Bankacılık sektörü bizi rakip görüyor. Benim kökenim bankacılık. Esasında faktoring bankacılığa rakip değil, yan bir ürün. Bankacılıkta onlarca ürün var. Biz sadece faturanın finansmanı ile ilgilenen bir sektöüz. Borçluyla ilgilimiz. Bankalar alacaklı ile ilgilidir. Faktoring, bilhassa küçük ölçekli şirketler ile bankalar arasında oldukça önemli bir köprü. Banka benim üzerimden şirketlere kredilendirme veriyorsa, ticareti borçludan kendi alacaklısına kadar takip etme sürecini yaşıyor. Bir de benim kefaletimi alıyor. Bundan daha rahat bir iş olamaz herhalde. Bunu bankacılık sektörü kısa bir sürede algılayacaktır.

Dünyada, bugüne kadar pek çok kriz yaşandı ama faktoring şirketlerinde sorun olduğunu duymadık. Niye? Faktoring sektörü ticaretin kendisi ile ilgili olduğu için kısa ve orta vadeli krizlerde çok büyük zararlar olmaz. Ticaret düşerse faktoringin cirosu düşer. Ticaret artar-

“Dünyada ekonomi sıkıştı, faktoringçilere gidiliyor, onlar da artık Allah ne verirse faizleri artırır” gibi bir yaklaşım vardı. Hiç böyle bir şey olmadı. “Faktoring’e hücum olacak” denildi. Böyle bir şey de görmedik. Bunların hepsi hurafe.

sa faktoringin cirosu artar. Bu dalgalanma sürecini yaşar. İyi yönetmezseniz her sektörde olduğu gibi kaybedersiniz. Son yaşanan krizde de dünyada ve Türkiye’de bu anlamda bir sıkıntı yaşanmadı.

Kaynakta daralma oldu, kar paylarında beklentilerin aksine çok düşüşler oldu. “Dünyada ekonomi sıkıştı, faktoringçilere gidiliyor, onlar da artık Allah ne verirse faizleri artırır” gibi bir yaklaşım vardı. Hiç böyle bir şey olmadı. Her türlü istatistikte bunu yalanlıyor. “Faktoring’e hücum olacak” denildi. Böyle bir şey de görmedik. Bunların hepsi hurafe.

Bankacılık sektöründe geri dönmeyen krediler çok konuşuldu. Faktoring sektöründe bu çerçeveden bakıldığında durum nedir?

Geri dönüş yüzdelerinde sıkıntılar oluşmaya başladı. Bilhassa bu tür krizler, büyük ölçekli firmalarda çok büyük rahatsızlıklar yaratır ama akışlarını kaybetmezler. Küçüklerin zaten tek sıkımlık kurşunları vardır. Kriz özellikle KOBİ’leri çok vurdu. Faktoring şirketleri de, bankalar da, finansal kiralama şirketleri de bu durumdan pay aldı. Tahsili gecikmiş alacak diye adlandırdığımız bölümde artış yüzdesi fazlalaştı. Eğer şirkette risk anlayışını iyi organize etmişseniz bundan daha az pay alınıyor. Faktoring şirketi, gerçek ticaretin fonlanmasıyla ilgileniyorsa zor para batırır. Müşteriler ticaretin oyuncusu ise parayı öder. Ne olur? Parasını kaybederse, adam kaybolur, o zaman faktoring şirketi de parayı batırır.

Hangi sektörlerde sıkıntı oldu?

Otomotivde yan sanayide çok sıkıntı yaşandı. Ancak otomotivciler yan sanayini korumak zorunda. Bir sektör bir anda yaratılmıyor. O ilişkilerde vade uzamaları oldu. Tekstil konsolide oldu. Büyük şirketlere siparişler geldi, küçük şirketlerde sıkıntılar arttı. Gıda da ahım şahım bir kayıp yok. Elektronik sektöründe de aynı. Küçülme hepsinde yaşandı ama trend olarak az olanlar elektronik, tekstil. Ancak yatırımlar tamamen durdu. Altyapı, inşaat sektörleri ve dolayısıyla bunların yan sanayileri etkilendi. Büyük sanayi tiplerinde yatırımların durmasıyla sektörümüz etkilendi. İhracat ve iç ticarete ağırlık veren sektörlerde, yaygın tüketilen ürünlerde çok büyük düşüşler olmadı.

Sektörün risk algılamasında nasıl bir değişiklik oldu?

Bankacılıktan kaynak kesilince faktoring şirketlerinden kaynak geri dönmeye başladı. Vadeler uzayınca finans ihtiyacı arttı. Kaybeden firma sayısı fazlalaştı. Eğer bu zinciri iyi gözetiyorsanız o zaman

mak lazım. Bunu sektörün yapması gerekiyor. BDDK en son denetçidir. Etik kuralları uygulayarak sektörün çalışması derneğin hareket noktasıydı. Ancak belirli bir yere kadar dernek olarak gidebiliyorsunuz.

Zaten sektörün yüzde 80'inin kurallara uyduğunu düşünüyoruz. Eğer geri kalan yüzde 20'lik kesiminde gizli saklı bir ciro var ise, bir takım sıkıntılarımız varsa, veya yüzde 80'lik dilim içinde de sıkıntılı olanların ayıklanması potansiyelin daha az firma tarafından paylaşılmasını getirir. Şirketler daha kuvvetli olur. Bu esasında bir rekabet süreci. Sektörde rekabeti başka yerde yapmak isteyen varsa ayrılması lazım. Ama sektöre karşı önyargılı da olunmamalı.

Sektörde şirket birleşmeleri yaşanabilir mi?

Factoring şirketlerinin ruhuna aykırıdır. Birleşme portföy birleşmesi olabilir. Pasifi almak yerine aktifin yönetimini sağlayabiliyorsanız, aktifteki alacakların alınması daha doğrudur. Pasifin birleşmesi için kaynak yapısının değiştirileceğini zannetmiyorum. Bankalardan kullandığınız limitlerinizin ne olduğunu ve değişikliğin olmayacağını bilirsiniz. Dolayısıyla kendi sermaye yapınızı güçlendirerek hareket edeceksiniz, o zaman bankacılıktaki limitleriniz artar. Dolayısıyla bi-



lançoların birleşmesi gibi bir şey söz konusu değildir. Stratejik birleşmeler olabilir. Aynı ülkeden değil, farklı ülkelerden birleşmeler, farklı ülkelerdeki factoring zincirine katılım olabilir. Factoring, stratejik ortaklık için potansiyel bir sektördür. Ama iki şirketin birleşmesi diye bir iş zor. Büyük şirketlerde halka arzlar olabilir.

Sektörde bir konsolidasyon süreci yaşanabilir mi?

Sektörde ayrışma olacak gibi gözüküyor ama yüzdesinin ne olacağını bilemiyorum. İki nedenle olacak. Birileri kar marjı düştüğü için ben bu işi yapmak istemiyorum, sermaye koymak istemiyorum" diyebilir. Düzenlemeden çıkacakları

ben bilemem. BDDK'nın bileceği bir iş. Ancak cironun artacağına inanıyorum.

Türkiye factoring sektörü yabancılarla stratejik ortaklık için potansiyel dediniz. Bu yönde sektörde bir hareket var mı?

Yabancı ortaklıklarda bilhassa stratejik ortaklıklarda talep vardı. Kriz ortamında da ilgi var. Düşünsenize uluslararası platformda 3 milyar dolarlık iş yapıyorsunuz, Çin'den sonra en büyük ülke. Onun bir parçası olmak, hem orayı hem de burayı kontrol etmek isteyen factoring şirketleri olabilir. Dünyada trilyon büyüklüğünde factoring şirketleri var. Türkiye'de de var. Dünyadaki en iyi iki şirket Türkiye'den çıktı. TEB ve Yapı Kredi. Dünyanın en büyük zincirinin yönetim kurulu başkan yardımcısı da Türkiye'de. Factoring sektöründeki etkinliğimiz, çoğu yerden, sektörden fazla. Teşvike gerek yok, kurallar dahilinde sektörün gideceği yer var. Şirket sayısının azalması önemli değil."Şirket sayısı fazla" söylemine de çok kızıyorum. Demek ki iş yapıyor, iş yapmazsa kimse durmaz. Bankacılık mantığıyla kar edecek şirketler, gelecekte kalacaktır. Ticari karar mantığı sektörde de geçerlidir. **FD**

Dünyada factoring sektörü

Merkezi Hollanda'da bulunan ve dünyanın en büyük factoring zinciri organizasyonu olan Factors Chain International (FCI)'in 2008 yıl sonu verilerine göre:

Yurtiçi işlemler	: 644.337 milyon avro
Yurt dışı işlemler	: 144. 420 milyon avro
Toplam	: 788. 758 milyon avro

FCI 'in sonuçları 2007 yılı ile karşılaştırıldığında 2008 yılında yüzde 4'lük bir artış yaşandığı görülüyor.

Dünya Genel

Yurtiçi işlemler	: 1.149.893 milyon avro
Yurt dışı işlemler	: 176. 118 milyon avro
Toplam	: 1.326. 011 milyon avro

Faktoring Derneği Başkanı:

Sıkıntımız **imaj**

Zafer Ataman, faktoring kelimesinin kafalarda yarattığı kötü imajdan son derece rahatsız. “Biz aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz” diyen Ataman, “Yasa çıksın, kurallar otursun ve üzerimizdeki leke silinsin. Bu zorluğu yıkmalıyız” diyor.



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun denetimleri sıklaştıkça, 'Faktoring sektöründe yaprak dökümü yaşanıyor' haberlerinin ardından, Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman'ın kapısını çaldık. Ataman'a adeta bir dokunduk, bin ah işittik. Zafer Ataman, faktoring kelimesinin kafalarda yarattığı kötü imajdan son derece rahatsız. Dernek olarak enerjilerini bu konu üzerine odaklandıklarını anlatıyor. Ataman, uzun süredir çıkması beklenen yasanın, kafalardaki soru işaretlerini silebileceğini belirtiyor. “Biz aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz” diyen Ataman, “Yasa çıksın, kurallar otursun ve üzerimizdeki leke silinsin. Bu zorluğu yıkmalıyız” diyor.

Faktoring sektörü ekonomideki durgunluğa rağmen 2008 yılında yüzde 15'lik büyüme gösterdi. 2009 rakamları nasıl oluyor? Krizin etkilerini sektör olarak nasıl hissediyorsunuz?

2008 yılının dokuzuncu ayının sonuna kadar faktoring sektöründe, bir önceki seneye göre karşılaştırmalı olarak yüzde 42 civarında büyüme vardı. Ne zamanki bayram geldi; ABD'deki kriz sıkıntıları tetikleyince işler bıçak gibi kesildi. Ticaret kalmadı. Bankacılık sektöründe likidite problemleri de yaşanınca, finans piyasası durdu.

Peki, faktoring sektörünü nasıl etkiledi? Pek çok yerde yazılından ve anılandan farklı bir gerçeğimiz var. “Faktoring şirketlerine kaynak sonsuz

2009 yılı ilk yarıyıl sonuçları

Faktoring Derneği'ne üye 48 şirketin 2009 yılının ilk 6 ayında yapmış oldukları faktoring işlemlerinin cirosu 10 milyar 22 milyon dolar oldu. Yurtiçi işlemler 8 milyar 686 milyon dolar olurken, ihracat işlemleri, 1 milyon 223 bin dolar olarak gerçekleşti. İthalat işlemlerinin cirosu ise 111 milyon 931 bin dolar oldu.

Faktoring Derneği'ne üye şirketlerin bu dönemde gerçekleştirdikleri işlemlerin cirosu, 2008'in aynı dönemine göre yüzde 25 oranında düşüş gösterdi. Bu düşüşte kur farkının da oldukça büyük bir etkisi bulunuyor. Bunun yanında 2009'un 2'nci 3 aylık döneminde gerçekleşen işlemlerinin cirosunun 2009'un ilk 3 aylık dönemine göre yüzde 48 oranında artış gösterdiği görülüyor. İkinci 3 aylık dönemde yurtiçi işlemler yüzde 52, ihracat işlemleri yüzde 23 ve ithalat işlemleri yüzde 20 oranında artış gösterdi. Bu verilere göre faktoring sektöründe yılın ilk çeyreğinden sonra bir açılmanın başladığını söylemek mümkün.

bir kuyudan geliyor" gibi görülüyor ama bizim de kaynağımız bankalar. Sistemde bankacılık dışında yaratılan bir kaynak yok. Zaten, sektör 2006'dan bu yana BDDK'nın kontrolünde. Sektörü devralmak için bir takım çalışmalar yapılıyor, her halde bitmek üzere. Yasa tasarısının bir türlü çıkmayıp kaynağın sıkıntıları var.

Bunların hepsini bir araya getirdiğimizde, geçen senenin son üç ayında tamamen terse döndük. Öyle bir küçüldük ki senelik büyüme yüzde 15'e düştü. Fırtına süper bir esinti yarattı. Sektör bankacılıktan daha fazla geri geldi. Bankacılık kaynağını bünyesinde tutup, başka yerlerde değerlendirebiliyor. Bizim yapacağımız iş ise faturaları finanse etmek. Neticede, kullandığımız kaynakları bankalara geri ödedik. Şirketlerin bilançolarında ve cirolarında son üç ayda ciddi bir küçülme oldu. Bu senenin ilk üç ayında da belki aynı trendde değildi ama devam etti. Hani bir nükleer bomba atılır da, arkasından bir uranyum esintisi olur. O kaldı. Piyasa mart ayından itibaren hareketlenmeye başladı. Geçen sene ile karşılaştırmalı söylersek, yine düşüş var. Ancak, düşüş trendi azaldı.

Dokuzuncu aydan sonra hafif hafif hareketlenme başlar gibi gözüküyor. Tabii mevcut şartların devam etmesi halinde. Ancak, asıl hareketlenme 2010'un ilk çeyreğinden sonra olur.

den sonra olur. Ekonomi çok süratli hareket ederse ki böyle bir şey beklemiyorum- sektörümüz çok hareketlenir. Bu trend yavaş olursa sektörümüzde yavaş hareket eder. Ben başından beri aynı şeyi söylü-

yorum. Türkiye'nin faktoring potansiyeli bu değil. Türkiye'de henüz ithalat faktoringi yapılmıyor. Buna rağmen geçmişinde 30 milyar dolar, bu sene 24-25 milyar dolar ciro hedefleyen bir sektör görünümünde. Biz teşvik de istemiyoruz. Önümüzün kesilmemesi, ismimiz üzerindeki lekelerin kalkması halinde, ekonomik planlama açısından kısa vadede ciro olarak 100 milyar dolara ulaşırız. Bunun da yüzde 25-30'u ihracat faktoringinden olur. Kaldı ki, şu anda 3 milyar dolarlık ihracat faktoringini gerçekleştiriyoruz. Bu rakamı küçümsememek gerekiyor, dünyada ikinci büyük ihracat faktoringi kapasitesine sahip ülke Türkiye. Çin gelince ikinci sıraya düştük. Esasında bu çok acı. Çin bizden



daha az kaybediyorsunuz. Bu kontrolleri sıklaştırdık. Gerçek anlamda kabul edimli ticaretin işlemi başladı. Bugün bazen fatura kestiğinizde karşı taraftan onay istiyoruz. Sektörde, "Şunlarla çalışmayalım" gibi bir yaklaşımımız olmadı. Bu sektör hala bütün sektörlerle çalışıyor. Borçlu iyi bir ödeyici ise çalışırız. Bu büyüklükle, küçüklükle ilgili değildir. Adam vadelerine uygun ödemeler yapıyorsa, iyi bir ödeyicidir. Bu durum trend olarak gözükür. Ödemelerinde büyük dalgalanmalar olmuyorsa bizim için önemli göstergedir.

Kriz döneminde faiz, vade yapısı nasıl oluştu?

Yapmadığım bankacılık işi kalmadı. Banka, sigorta, leasing alanlarında çalıştım. Önceki krizlerde faizler uçtu. Bu son yaşadığımız krizde, uygulanan ekonomik modelle de paralel olarak faizler aşağı gelmeye başladı. Faizlerde yukarıya gidebileceğiniz bir alan olmadı. Sadece vadesine uymayanların faizleri değişti. Trend hala aşağıya doğru. Bankacılıkta faiz oranları neyse bizde de hemen hemen aynı. Hatta bazı müşterilerde oranlar düşük olabiliyor. Çok enteresandır, ihracatta uluslararası kullandığımız faizler düştü. Madem kaynak sıkıştı, onun da artması beklenirdi. Yurt dışından gelen kaynak spekülasyona değil, ticaretin finansmanına gitmeye başlayınca mecrası değişti. Spekülasyona gidince istenilen marj büyüktü, ticarete gidince küçüldü. Bundan da faktoring şirketleri ciddi fayda gördü. Faizler aşağıya gitti ancak vadeler hem ihracatta hem de yurt dışında açıldı. Eskiden iki ay vadeyle satanlar üç dört aylara çıktı. İşletme sermayesinin ihtiyaç süreci daha fazla arttı. Bir ciroyu yapmanın takla sürati azalmaya başladı. Sene sonu bilançolarda bu durum ciro dü-

"Bankacılıktan kaynak kesilince faktoring şirketlerinden kaynak geri dönmeye başladı. Vadeler uzayınca finans ihtiyacı arttı. Kaybeden firma sayısı fazlalaştı. Eğer bu zinciri iyi gözetiyorsanız o zaman daha az kaybediyorsunuz."



şüşü olarak gözükecek. Çünkü, vade uzayınca, satışlarda da patlama yoksa, bunu pazarlama uğruna yapmıyorsanız o zaman Türkiye'nin genel olarak ürettiği ciro sene sonunda düşecektir.

Faktoring sektörünün gündeminde yıllardır çıkması beklenen bir yasa var. Bu yıl içerisinde yasanın çıkabileceği değerlendirmeleri yapıyor. Yasanın çıkması faktoring sektörünün fotoğrafında neleri değiştirecek?

Dernek olarak sektördeki herkesin yarısını ama öngörülen ticaret hacminin de yüzde 80'ini temsil ediyoruz. Dışarıda açıktan iş vardır yoktur onu bilmem. Ama bizim ayağımız altında görülen şey, yasa ile ilgili ticarete katılan çok fazla bir şey

yok. "Hurra, yasa çıktı faktoring beşe katlansın" diye bir durum söz konusu değil. Şöyle bir şey var, faktoringi önceden kötü bir isim olarak niteleyenler, kontrollerin netleştirildiğini, yasa olduğunu görürlerse daha rahat çalışacaklardır. Bu daha fazla bir hacim demektir, böyle bir yansıma olabilir.

İkinci bir konu, BDDK, genelde disiplin manzumesidir. Disiplinin gelmesi sırtan şeyleri ortadan kaldıracaktır. Bilhassa bizim rahatsız olduğumuz isimler de, ortadan kalkacaktır. "Aczin değil, ticaretin finansmanını yapıyoruz". Zaten bir adam acze düşmüşse ticareti durmuş demektir. Ticaretin olmadığı yerde, faktoring olmaz. Yasa, bu gerçeğin yapılanmasını sağlayacaktır. BDDK ile görüşmeler neticesinde yapılan dırılan yasa tasarısı meclise gitti.

Tanım, fatura merkezi, verilen servislerle ve vergi istisnaları ile ilgili sıkıntılarda değişiklik olursa, uluslararası uyum sağlanırsa, yasa sektörün düzenlenmesi adına önemli olacaktır.

Yasa ile herkes belirli bir disiplin ve rutinde iş yapmaya başlayacak. O zaman biz de "faktoring" demekten imtina etmeyeceğiz. Bazen bunu yapısı geliyor insanın. Bir geçiş yasa görüntüsü var ona da tamam; ancak sistemin uluslararası piyasadan kopmasına "Hayır:" İspanya 100 milyar dolar, İtalya 140 milyar dolar, İngiltere 300 milyar doları aşan miktarda faktoring yapıyorsa, bunu yakalayabileceğimiz uluslar arası standartlarda yasaya sahip olmalıyız. "Burası Türkiye" mantığında maddelerin olmaması gerekiyor.

Türkiye'deki bürokrasinin ve yargının faktoring sektörüne bakış açısının netleşmesi gerekiyor. Yapılanmada, "Yaramaz çocuk" anlayışı değişmeli. BDDK'da sektöre yönelik istatistikler yayınlanıyor. Çoğu faktoring şirketinin ortağı bankalar, büyük şirketler. Bunu anlatmaya



sonra başladı. Tamam Çin büyük bir ülke ama onlar bankacılık sektöründen çok destekleniyorlar. Biz genelde çok destek almadan büyümeye çalışan sektörler arasındayız. Bunun çeşitli nedenleri var: Türkiye'de yanlış bir tanıtılma sürecinden geçiyor. Bankacılık sektörü bizi rakip görüyor. Benim kökenim bankacılık. Esasında faktoring bankacılığa rakip değil, yan bir ürün. Bankacılıkta onlarca ürün var. Biz sadece faturanın finansmanı ile ilgili bir sektöüz. Borçluyla ilgiliz. Bankalar alacaklı ile ilgilidir. Faktoring, bilhassa küçük ölçekli şirketler ile bankalar arasında oldukça önemli bir köprü. Banka benim üzerimden şirketlere kredilendirme veriyorsa, ticareti borçludan kendi alacaklısına kadar takip etme sürecini yaşıyor. Bir de benim kefaletimi alıyor. Bundan daha rahat bir iş olamaz herhalde. Bunu bankacılık sektörü kısa bir sürede algılayacaktır.

Dünyada, bugüne kadar pek çok kriz yaşandı ama faktoring şirketlerinde sorun olduğunu duymadık. Niye? Faktoring sektörü ticaretin kendisi ile ilgili olduğu için kısa ve orta vadeli krizlerde çok büyük zararlar olmaz. Ticaret düşerse faktoringin cirosu düşer. Ticaret artar-

"Dünyada ekonomi sıkıştı, faktoringcilere gidiliyor, onlar da artık Allah ne verirse faizleri artırır" gibi bir yaklaşım vardı. Hiç böyle bir şey olmadı. "Faktoring'e hücum olacak" denildi. Böyle bir şey de görmedik. Bunların hepsi hurafe.

sa faktoringin cirosu artar. Bu dalgalanma sürecini yaşar. İyi yönetmezseniz her sektörde olduğu gibi kaybedersiniz. Son yaşanan krizde de dünyada ve Türkiye'de bu anlamda bir sıkıntı yaşanmadı.

Kaynakta daralma oldu, kar paylarında beklentilerin aksine çok düşüşler oldu. "Dünyada ekonomi sıkıştı, faktoringcilere gidiliyor, onlar da artık Allah ne verirse faizleri artırır" gibi bir yaklaşım vardı. Hiç böyle bir şey olmadı. Her türlü istatistikte bunu yalanlıyor. "Faktoring'e hücum olacak" denildi. Böyle bir şey de görmedik. Bunların hepsi hurafe.

Bankacılık sektöründe geri dönmeyen krediler çok konuşuldu. Faktoring sektöründe bu çerçeveden bakıldığında durum nedir?

Geri dönüş yüzdelerinde sıkıntılar oluşmaya başladı. Bilhassa bu tür krizler, büyük ölçekli firmalarda çok büyük rahatsızlıklar yaratır ama akışlarını kaybetmezler. Küçüklerin zaten tek sıkımlık kurşunları vardır. Kriz özellikle KOBİ'leri çok vurdu. Faktoring şirketleri de, bankalar da, finansal kiralama şirketleri de bu durumdan pay aldı. Tahsili gecikmiş alacak diye adlandırdığımız bölümde artış yüzdesi fazlaştı. Eğer şirkette risk anlayışını iyi organize etmişseniz bundan daha az pay alınıyor. Faktoring şirketi, gerçek ticaretin fonlanmasıyla ilgileniyorsa zor para batırır. Müşteriler ticaretin oyuncusu ise parayı öder. Ne olur? Parasını kaybederse, adam kaybolur, o zaman faktoring şirketi de parayı batırır.

Hangi sektörlerde sıkıntı oldu?

Otomotivde yan sanayide çok sıkıntı yaşandı. Ancak otomotivciler yan sanayini korumak zorunda. Bir sektör bir anda yaratılmıyor. O ilişkilerde vade uzamaları oldu. Tekstil konsolide oldu. Büyük şirketlere siparişler geldi, küçük şirketlerde sıkıntılar arttı. Gıda da ahım şahım bir kayıp yok. Elektronik sektöründe de aynı. Küçülme hepsinde yaşandı ama trend olarak az olanlar elektronik, tekstil. Ancak yatırımlar tamamen durdu. Altyapı, inşaat sektörleri ve dolayısıyla bunların yan sanayileri etkilendi. Büyük sanayi tiplerinde yatırımların durmasıyla sektörümüz etkilendi. İhracat ve iç ticarete ağırlık veren sektörlerde, yaygın tüketilen ürünlerde çok büyük düşüşler olmadı.

Sektörün risk algılamasında nasıl bir değişiklik oldu?

Bankacılıktan kaynak kesilince faktoring şirketlerinden kaynak geri dönmeye başladı. Vadeler uzayınca finans ihtiyacı arttı. Kaybeden firma sayısı fazlaştı. Eğer bu zinciri iyi gözetiyorsanız o zaman

çalışıyoruz. Kanunla, birliğe dönü-
şeceğiz. Kamu kuruluşu olduğu için
daha net olacak. Dernek olarak etik
kurallarımız içinde sektörü Maliye,
Hazine, BDDK ve Türk yargısına
anlatmaya çalışıyoruz.

"Factoring esnek bir finansman
yöntemi. Dünyanın her tarafında
uygulanıyor, trilyonlarca dolarlık iş-
lem hacmine sahip. Türkiye'de fak-
toring işlemi yapan kişiyi karanlıklara
düşmüyor aksine çok rahat ediy-
yor" diyerek anlatma gayesindeyiz.

Piyasaya 6-7 milyar dolar para
kullanıyor. Bunun da 500-600
milyon doları ihracat için kullanılı-
yor. Kaynak kıtlığında bu önemli bir
rakam. Önü açılsa rakamlar 15-20
milyar dolara çıkar. Ciro da 100 mil-
yar dolara gider. Türkiye gibi işlet-
me sermayesi çeken ülkelerde, göz
ardı edilmemesi gereken bir fi-
nansman tekniği.

**Daha açık konuşmak gerekirse,
BDDK denetimlerinden önce sektöre
yönelik kara para aklama yeri,
tefecilik gibi bir takım yakıştırmalar
yapılıyordu. Yasanın çıkması bu
algıya değiştirecek mi?**

Diyorum ya bazen sektörün adını
söyleyemiyorduk diye... Dünyada
bankacılığa da tecelik diyen
var, başka bir şeye de... Bakış açı-
sıyla ilgili bir durum.

"Hem tecelikle, hem de
karapara ile ilgili bir sürü şey
konuşulur. Factoring, kayıt dışı
ekonominin kayıt altına
alınmasında çok büyük bir
katkı sağlayabilir. Faturasız
bir iş yapamıyorum. Benim
kayıtlarımın hepsi, kontrol
altında"

Türkiye'de gelişim süreci, bu ka-
dar geç çıkan bir yasaya bağlandığı
için. bir takım aksilikler olmuş. Yani
bugün Bahçekapı'nın ara sokağına
girin, orada factoring yazan şirket-
ler var. Ama hiçbir yere başvurusu
yok. Bazen acayip kelimelerle
kendilerini ifadelendiriyorlar. Bun-
ların ortadan kalkması gerekiyor.
Niye "Banka" kelimesini kimse kul-
lanamıyor. Factoring kelimesini de
herkesin kullanmaması gerekiyor.
Yapılan ciddi bir iş. Sağlanan kay-
nağın, resmi koşullarda hareket
eden para olduğu algılanmalı.

Hem tecelikle, hem de karapara
ile ilgili bir sürü şey konuşulur. Fak-
toring, kayıt dışı ekonominin kayıt
altına alınmasında çok büyük bir
katkı sağlayabilir. Ben faturasız bir
iş yapamıyorum. Benim kayıtları-
mın hepsi, kontrol altında. Bana fa-
tura verenlerin hepsi sisteme dahil
oluyor. Benden kaynak isteyen
adam açıktan para alamıyor. Zaten
açıktan para alırsa, onun adı fakto-
ring falan değil; başka bir şey. Sis-
tem ne kadar geliştirilirse, açıktan
çalışanların sayısı o kadar azala-
caktır. Çok argo tabiriyle konuşmak
gerekirse, kötülerini defetmek için
bu sistemin geliştirilmesi lazım.
Factoringci mahalleye ulaşacak ve
"tefeci abi" oradan gidecek.

**Sektör Maliye'nin sıkı denetimi
altında. BDDK Başkanı "Sektör, kötü
oyuncuların ayıklanacak" diyor.
Sektörde şirket sayısında azalmalar
var. Bu yaprak dökümü olarak da
nitelendiriliyor. Sizin yorumunuz
nedir?**

BDDK sistemin içerisinde olduğu
müddetçe, uluslararası kurallara
göre denetimlerini yaptığı müddet-
çe bu sektörde istenmeyen oyuncu
kalmayacaktır. Bazıları lisanslarını
kendilerini iptal etti. Bazılarının li-
sansı BDDK tarafından iptal edildi.
Bize üye olmayan 40 küsur şirket
var. Onları bilemeyiz. Bu işi kuralına
göre oynamayan oyuncuları ayıkla-



mak lazım. Bunu sektörün yapması gerekiyor. BDDK en son denetçidir. Etik kuralları uygulayarak sektörün çalışması derneğin hareket noktasıydı. Ancak belirli bir yere kadar dernek olarak gidebiliyorsunuz.

Zaten sektörün yüzde 80'inin kurallara uyduğunu düşünüyoruz. Eğer geri kalan yüzde 20'lik kesiminde gizli saklı bir ciro var ise, bir takım sıkıntılarımız varsa, veya yüzde 80'lik dilim içinde de sıkıntılı olanların ayıklanması potansiyelin daha az firma tarafından paylaşılmasını getirir. Şirketler daha kuvvetli olur. Bu esasında bir rekabet süreci. Sektörde rekabeti başka yerde yapmak isteyen varsa ayrılması lazım. Ama sektöre karşı önyargılı da olunmamalı.

Sektörde şirket birleşmeleri yaşanabilir mi?

Factoring şirketlerinin ruhuna aykırıdır. Birleşme portföy birleşmesi olabilir. Pasifi almak yerine aktifin yönetimini sağlayabiliyorsanız, aktifteki alacakların alınması daha doğrudur. Pasifin birleşmesi için kaynak yapısının değiştirileceğini zannetmiyorum. Bankalardan kullandığınız limitlerinizin ne olduğunu ve değişikliğin olmayacağını bilirsiniz. Dolayısıyla kendi sermaye yapınızı güçlendirerek hareket edeceksiniz, o zaman bankacılıktaki limitleriniz artar. Dolayısıyla bi-



lançoların birleşmesi gibi bir şey söz konusu değildir. Stratejik birleşmeler olabilir. Aynı ülkeden değil, farklı ülkelerden birleşmeler, farklı ülkelerdeki factoring zincirine katılım olabilir. Factoring, stratejik ortaklık için potansiyel bir sektördür. Ama iki şirketin birleşmesi diye bir iş zor. Büyük şirketlerde halka arzlar olabilir.

Sektörde bir konsolidasyon süreci yaşanabilir mi?

Sektörde ayrışma olacak gibi gözüküyor ama yüzdesinin ne olacağını bilemiyorum. İki nedenle olacak. Birileri kar marjı düştüğü için ben bu işi yapmak istemiyorum, sermaye koymak istemiyorum" diyebilir. Düzenlemeden çıkacakları

ben bilemem. BDDK'nın bileceği bir iş. Ancak cironun artacağına inanıyorum.

Türkiye factoring sektörü yabancılarla stratejik ortaklık için potansiyel dediniz. Bu yönde sektörde bir hareket var mı?

Yabancı ortaklıklarda bilhassa stratejik ortaklıklarda talep vardı. Kriz ortamında da ilgi var. Düşünsenize uluslararası platformda 3 milyar dolarlık iş yapıyorsunuz, Çin'den sonra en büyük ülke. Onun bir parçası olmak, hem orayı hem de burayı kontrol etmek isteyen factoring şirketleri olabilir. Dünyada trilyon büyüklüğünde factoring şirketleri var. Türkiye'de de var. Dünyadaki en iyi iki şirket Türkiye'den çıktı. TEB ve Yapı Kredi. Dünyanın en büyük zincirinin yönetim kurulu başkan yardımcısı da Türkiye'de. Factoring sektöründeki etkinliğimiz, çoğu yerden, sektörden fazla. Teşvike gerek yok, kurallar dahilinde sektörün gideceği yer var. Şirket sayısının azalması önemli değil."Şirket sayısı fazla" söylemine de çok kızıyorum. Demek ki iş yapıyor, iş yapmazsa kimse durmaz. Bankacılık mantığıyla kar edecek şirketler, gelecekte kalacaktır. Ticari karar mantığı sektörde de geçerlidir. 

Dünyada factoring sektörü

Merkezi Hollanda'da bulunan ve dünyanın en büyük factoring zinciri organizasyonu olan Factors Chain International (FCI)'in 2008 yıl sonu verilerine göre:

Yurtiçi işlemler	: 644.337 milyon avro
Yurt dışı işlemler	: 144.420 milyon avro
Toplam	: 788.758 milyon avro

FCI 'in sonuçları 2007 yılı ile karşılaştırıldığında 2008 yılında yüzde 4'lük bir artış yaşandığı görülüyor.

Dünya Genel

Yurtiçi işlemler	: 1.149.893 milyon avro
Yurt dışı işlemler	: 176.118 milyon avro
Toplam	: 1.326.011 milyon avro

Sağım solum faktoring

Faktoring şirketlerinin sayısı çok fazla. Ama hacim fazla büyük değil. KOBİ ekonomisinden beslenen pazarda konsolidasyon yakın...

Haber. Nilay Sever

Türkiye’de sizce kaç tane faktoring şirketi var? 20, 30, 40... Hayır bilemediniz. Tam 81 tane şirket Türkiye’de faktoring alanında faaliyet gösteriyor. Bu rakam ABD gibi dünyanın en büyük ekonomisinde 110, Almanya’da 50, Rusya’da 15, Polonya’da 10 olarak karşımıza çıkıyor. Brezilya ise Türkiye gibi bir istisna oluşturuyor. Güney Amerika’nın bu en büyük ekonomisinde tam 662 tane faktoring şirketi var. Türkiye ve Brezilya’da bu kadar çok faktoring şirketi olmasının tabii ki sebepleri var.

Bu nedenlerden bir tanesi birçok önemli holding ya da bankanın alacaklarını yönetmek için kendi faktoring şirketini kurması. Diğer bir sebep ise faktoring hacminin Türkiye’de dünya ortalamasından iki kat daha hızlı büyümesi. Ama bunlardan önemlisi ülke ekonomisinde KOBİ’lerin yoğunluğu. Gelişmekte olan bu iki ülkenin ekonomilerinin büyük çoğunluğunu KOBİ’ler oluşturuyor. Faktoring işi yapan firmaların çoğunun hedef kitlesi orta ve küçük boy işletmeler. KOBİ’lerin de en önemli sorunu kredi ve finansman olunca bu pazar haliyle ilgi çekici oluyor.

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Galip Gürsoy da firma sayısının bu kadar çok olmasında Türkiye’de sayısı 2 milyonu aşan KOBİ’lerin varlığının çok etkili olduğu görüşünde.

Faktoring şirketlerinin çok fazla olmasını, Türkiye’deki şirketlerin sayısal çokluğuna ve sermaye yapılarının

güçlü olmamasına bağlayan Yaşar Faktoring Genel Müdürü Recep Kaya ise, Türkiye’deki bankaların ve grupların bünyelerinde faktoring şirketi barındırma arzusunun da önemli rol oynadığını düşünüyor.

Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Niyazi Berk, Avrupa’da faktoring şirketlerinin sayılarının az olmasını, AB bölgesindeki şirketlerin sermaye yapılarının güçlü ve bankacılık sisteminin fonlama kapasitesinin çok yüksek olmasına bağlıyor.

Sermayesi güçlü olmayanlar elenecek

Aslına bakarsanız sektör temsilcileri faktoring alanında öz kaynağı zayıf olan firmaların yaşamalarının gittikçe zorlaşacağına, bu pazarı terk edenlerin artacağına işaret ediyor, zaten geçtiğimiz sene sekiz firmanın lisansları BDDK tarafından iptal edildi.

Türkiye’de banka iştiraki olan 13 faktoring şirketinin sayısı toplam 80 faktoring şirketiyle kıyaslandığında oldukça düşük. Buna rağmen sektör hacminin yaklaşık olarak yüzde 70’lik gibi büyük bir kısmını bu faktoring şirketleri gerçekleştiriyor. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Galip Gürsoy, bunun da iştiraki oldukları bankaların kurumsal müşterilerine de hizmet vermektен kaynaklandığını düşünüyor.

Pazardaki 80 kadar şirket varken yenilerinin kurulmasının sektörü olumsuz etkileyeceğine inanan Prof.

Dr. Niyazi Berk, “Piyasa derinliği yetersiz. Satın almalar sektör açısından daha uygun olur. Bu alanda faaliyet gösteren firmalar arasında konsolidasyon gerekli. Böylece artan işletme ölçeği daha güçlü bir organizasyon ve finansman olanağı sağlar” diyor.

Yaşar Faktoring Genel Müdürü Recep Kaya, dünyadaki faktoring şirketi başına işlem hacmi ortalaması ile Türkiye’deki ortalama arasında dağlar kadar fark olduğuna dikkat çekiyor. Zira faktoring şirketi başına dünyadaki işlem hacmi ortalaması 750 milyon avro iken bu ortalama Türkiye’de yaklaşık 200 milyon avro. Bu ortalamanın düşük olmasının altında yatan neden olarak, Türkiye’deki faktoring şirketi sayısının çokluğu ve faktoring hacminin diğer ülkelere göre düşük olmasını gösteren Recep Kaya, önümüzdeki dönemde sermaye yeterliliği düşük olan şirketlerin sektörden çıkması veya küçülmesini beklerken, hizmet farklılaştırmasına giden şirketlerin öne çıkmaya başlayacağına inanıyor.

Türk faktoring sektörünün gelişme potansiyeline sahip bir piyasa olduğunu vurgulayan Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman ise kriz ortamı nedeniyle kaynak daralmasının da yaşandığını ekliyor. Önümüzdeki dönemde şirket birleşmesinden ziyade portföy birleşmesi olabileceğini düşünen Ataman, Türkiye faktoring pazarındaki fırsatların hala çok fazla olduğunu düşünenlerden.

Kriz, faktoringe yaradı

Faktoring, finansman kolaylığı sağlaması sebebiyle KOBİ’lerin nakit yönetimi için başvurabilecekleri en önemli kaynak. Bu firmaların çalıştıkları muhbir kuruluşlar sayesinde yurt dışı satışlarla ilgili alacaklar takip ediliyor, vadede ödeme sağlanıyor, alıcılar disipline ediliyor. İhracatçı, faktoring şirketi sayesinde ihracat yaptığı ülkenin yasalarını ve lisansını bilmekten kaynaklanan sorunları yaşamıyor, alıcının mali durumu hakkında kısa zamanda haberdar olup, güvenli satış yapma imkânı elde ediyor.

Son bir aylık dönemde ise faktoring cephesinde işler hızla artmaya başladı. Faktoring firmaları, karşılıksız çek oranlarının yükselmeye başlamasıyla KOBİ’ler başta olmak üzere

tahsilatlarını garantiye almak isteyen şirketlerin akınına uğruyor. Geçen yılın son aylarında likidite sıkışıklığı ile birlikte ticaret hayatının durma noktasına geldiğini belirten sektör temsilcileri bu yılbaşından itibaren hareketin yeniden canlandığını belirtirken bankalardan kredi alamayan birçok yeni firma ile çalışmaya başladıkları bilgisini veriyor.

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Galip Gürsoy, krizin etkilerinin 2009'da daha fazla hissedileceği endişesinin, alternatif finansman yöntemi olan faktoringin önemini her geçen gün artırdığı görüşünde. Faktoring şirketlerine son dönemde özellikle otomotiv yan sanayi, tekstil, gıda ve perakende sektörlerinden talep geliyor. Türkiye ihracatının yüzde 35'ini yapan tekstil, faktoring hacminde en yüksek paya sahip sektör konumunda. Tekstili otomotiv yan sanayi, gıda, makine teçhizat, inşaat gibi sektörler izliyor. Prof. Dr. Niyazi Berk, tekstil sektörünün özkaynak yetersizliği devam ettiği için faktoringe olan ilgisinin önümüzdeki dönem de devam edeceğini düşünüyor.

100 milyar dolar hedefi 2012'ye kaldı

Sektörün 2008 yılında 36 milyar dolar ciro elde edeceği, 2010'da ise 100 milyar dolar hacime ulaşabileceği öngörülmüştü. Ancak bu yıl rakamın 32 milyar dolar düzeyinde kalması bekleniyor. Sektör, ilk dokuz ayda yüzde 42 büyüme gösterse de yılın son üç ayında bir miktar duraksama yaşandığı tahmin ediliyor. Zafer Ataman, kriz nedeniyle 100 milyar dolar hedefinin de 2-3 yıl ertelenebileceğini düşünüyor.

Faktoring Derneği'ne üye 45 şirketin 2008 yılının ilk dokuz aylık bilançolarına bakıldığında, sektörün toplam cirosunun 21 milyar 129 milyon dolara çıktığı görülüyor. Bu da ciro bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42,7 artışa karşılık geliyor. Dokuz aylık dönemde toplam cironun 18,1 milyar doları yurt içinden, 2,8 milyar doları ise ihracat faktoringinden elde edildi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme yurtiçi faktoring işlemlerinde yüzde 44,4, ihracat

EN ÇOK FAKTORİNG ŞİRKETİ BREZİLYA'DA (2007)

Ülkeler	Şirketi Sayısı	Hacim (milyon €)
BREZİLYA	662	21.060
ABD	110	97.000
İNGİLTERE	107	286.496
TÜRKİYE	90*	19.625
ALMANYA	50	89.000

* 81 (2008)

* Factors Chain International

faktoringinde ise yüzde 27,9 oldu.

2009 yılında toplam ciro içerisinde ihracat faktoringinin payının artması bekleniyor. Halen yüzde 20'lerde olan ihracat faktoringi alanında artma olacağı, yurtiçi faktoring işlemlerindeki büyüme hızının ise yavaşlayacağı tahmin ediliyor.

5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile 2006'dan itibaren faktoring kuruluşlarının düzenleme ve denetleme yetkisi BDDK'ya devredilmişti. BDDK özellikle son dönemde faktoring şirketleri üzerindeki denetimlerini yoğunlaştırdı. Kurumun finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleriyle ilgili hazırladığı taslağın 2009 yılında yasalaşması bekleniyor. Zafer Ataman şu sıralar Meclis komisyonunda bekleyen yasanın faktoring sektörü için yepyeni bir dönemin kapısını açacağına inanıyor. Mali piyasalar ve bu piyasaların alt segmenti olan faktoring piyasasının etkin ve sağlıklı biçimde işleyebilmesi için hukuksal bir çerçeve oluşturulmasının çok önemli olduğunu söylüyor.

Öte yandan yeni kanun ile önümüzdeki dönemde faktoring pazarında birçok değişikliğin yaşanmasına kesin gözüyle bakılıyor. Yeni kanun faktoring şirketlerinin kuruluş ve faaliyetlerini tek bir yasa çatısı altında düzenlemesiyle birlikte, şirketlerin etkin gözetim ve denetimleri için gerekli altyapıyı da sağlayacak. Şirketlerin işlemlerinden kaynaklanan alacaklardan doğan olası zararlarına karşılık, kaynak ayırma zorunluluğu getirecek olan yasa, şu anda faaliyet gösteren Faktoring Derneği'nin, Birliğe dönüştürülüp tüm şirketlerin üye olmasına olanak sağlayacak. **TT**

EN BÜYÜK EKONOMİLERDE BİLE TÜRKİYE'DEKİ KADAR FAKTORİNG ŞİRKETİ YOK. BUNUN NEDENİ TÜRKİYE'NİN BİR KOBİ CENNETİ OLMASI. TÜRKİYE'NİN SIRALAMADAKİ TEK RAKİBİ BREZİLYA.

03 Nisan 2009 Cuma 12:32:00

Faktoring Derneği üyeleri, geçen yıl 25 milyar 11 milyon dolar ciro elde etti.



Faktoring Derneği'nin 48 üyesine ilişkin 2008 bilanço sonuçlarının duyurulduğu yazılı açıklamada, sektörün ekonomik durgunluğa rağmen 2007'ye göre geçen yıl yüzde 15 oranında büyüme kaydettiği belirtildi.

Açıklamada, Dernek üyelerinin 2008'i 25 milyar 11 milyon dolar ciro ile kapattığı, ciro bazında gerçekleşen büyümenin bir önceki yıla oranla yüzde 15 olduğu, cironun 21,2 milyar dolarının yurt içinden, 3,5 milyar dolarının ihracat faktoringinden elde edildiği, ithalat faktoringinin cirosunun ise 248 milyon dolar olarak gerçekleştiği kaydedildi.

2007'ye göre yurt içi faktoring işlemlerinde yüzde 15 büyüme gerçekleşirken, ihracat faktoringinin ise yüzde 14,4 arttığı bildirildi.

Açıklamada, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerine göre, sektörün toplam cirosunun 27 milyar 223 milyon dolar olduğu, bu cironun 23 milyar 770 milyon dolarını yurt içi, 3 milyar 454 milyon dolarını ise yurt dışı faktoring işlemlerinin oluşturduğu kaydedilerek, "Bu rakamlara göre, Faktoring Derneği üyesi şirketlerin gerçekleştirdiği işlemler, sektörün toplam cirosunun yüzde 86,23'ünü oluşturuyor" denildi.

Geçen yıl gerçekleştirilen faktoring işlemlerindeki sektörel dağılıma bakıldığında, ilk sırada yüzde 13,3 pay ile tekstil, ikinci sırada yüzde 10,7 ile inşaat, üçüncü sırada ise yüzde 9,1 ile ulaşım araçları sanayisinin yer aldığı belirtilen açıklamada, 2008'in son çeyreğinde, tüm ana sektörlerde gerçekleşen faktoring işlemlerinde yılın 9 aylık dönemine oranla düşüş gözlenirken, enerji üreten ve üretmeyen madenlerin çıkarılması, elektrikli ve optik aletler sanayisi ve diğer hizmet sektörlerinde artış kaydedildiği bildirildi.

"2008 İÇİN CİRO HEDEFİMİZ 32 MİLYAR DOLARDI"

Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman, yaptığı değerlendirmede, 2008'in son çeyreğinde tüm iş dünyası gibi küresel krizin etkilerini yoğun olarak hissetmeye başladıklarını, ancak sektörün potansiyelini korumaya devam ettiğini belirterek, şunları kaydetti:

"2008 için ciro hedefimiz 32 milyar dolardı. Ancak yılın son çeyreğinde yaşanan likidite sıkıntısı nedeniyle gerek talep gerek kaynak aktarımında düşüş yaşandı. Buna rağmen rakamlar, faktoring sektörünün bir önceki yıla göre yüzde 15 oranında büyüdüğünü gösteriyor. Bankacılıktan sonra en yaygın finansman modeli olan faktoring sektörü, özellikle finansal açıdan kritik bir

dönemden geçen reel sektörün 19 milyar doları yurt içi işlemlerden olmak üzere toplam 21 milyar dolarını fonlayarak kaynakları elverdiği ölçüde destek oldu ve olmaya devam edecek. Sektör 100 bine yakın şirketin borçlarını kayıt altında tutuyor. 2008 sonu itibariyle dolaylı vergiler hariç olmak üzere 52 milyon TL kurumlar vergisi ödeyen sektör, böylece ekonominin kayıt altına alınmasına da katkı sağlıyor."

Ataman, Meclis'te yasalaşmayı bekleyen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri konulu yasa tasarısına değinerek, Türkiye'de 2006'dan bu yana faaliyet gösteren faktoring şirketlerinin çalışma biçimlerinin BDDK tarafından düzenlendiğini, Faktoring Derneği üyesi 48 şirketin tamamının, BDDK tarafından denetim ve kontrollerden geçerek 10 Ekim 2006 26315 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik'te belirtilen şartlara intibak ederek faaliyet belgelerini aldığını hatırlattı.

Bu yıl içinde yasalaşması beklenen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Konulu Yasa Taslağı'nın da sektörün hukuksal bir platforma oturarak daha sağlıklı bir işleyişe kavuşması açısından büyük önem taşıdığını kaydeden Ataman, "Yasa sektörümüze ivme kazandırarak orta vadede uluslararası platformlarda da güçlenmemizi sağlayabilir. Ancak bunun için taslak metinde yurt dışındaki uygulamalara paralel düzenlemeler yapılmasının son derece önemli olduğunu düşünüyoruz" ifadesini kullandı.

<http://www.finansgundem.com>

Pencereyi Kapat

Belgeyi Yazdır

GÜNDEM



BDDK'NİN YAKIN TAKİBİ
FAKTÖRİNG DERNEĞİ BAŞKANI ZAFER ATAMAN, BDDK'NİN SIKI DENETİMİNDEN MEMNUN OLDUKLARINI SÖYLÜYÖR.

Faktoringde karmaşa

Faktoringde 20'den fazla şirket intibak onayı bekliyor. Oysa bunun için belirlenen süre Ekim 2008'de doldu. AHMET ERHAN ÇELİK

MALİYE TEFTİŞ Kurulu'nun araştırmasına göre, Türkiye ABD'den sonra en fazla faktoring şirketine sahip ülke. Sektör, 2008'e girerken 20 milyar dolarlık işlem hacmine ulaştı. "Gri alan" diye anılan faktoring sektörü, geçtiğimiz ay Maliye Bakanlığı tarafından masaya yatırıldı. Özel olarak oluşturulan bir ekip 100 firma için tarama çalışması başlattı. İddialar kritik: Gelen şikayetlere göre faktoring sektöründe krizi fırsat bilen bazı kişi ve kuruluşlar kayıt dışı işlem ve tefecilik yapıyor. Yapılan soruşturma sonucunda kayıt dışı işlem yaptığı saptanan bir faktoring şirketine 130 milyon lira ceza kesildi.

Bu sadece bir örnek; piyasada öyle hikayeler konuşuluyor ki, insan şaşırmasın edemiyor. Örneğin sektörle ilgili görüşüne başvurmayı istediğimiz bir faktoring şirketinin müdürü, "Telefonlara güven olmaz. BDDK'yla da sıkıntıya girmeyi istemiyoruz" diyerek, konuşmaktan imtina ediyor. "Telefonlara güven olmaz" kısmı, iki yıldır ülke gündemini meşgul eden Ergenekon davasından ileri geliyor. Derin devlet ve darbeci şebeke iddia ve ithamlarının araştırıldığı

davada gündeme bir de faktoring şirketi geliyor: Doğu Factoring. Savcılık iddiasına göre (Ergenekon örgütünün yönlendirmesiyle) Danıştay'da hakimleri kurşun yağmuruna tutan saldırgan Alparslan Aslan, Doğu'nun avukatlığını yapıyor; örgüt de bu şirketten mali destek alıyor.

Adıyla konuşmaktan çekinen şirket müdürü neden "BDDK'yla sıkıntı yaşayabileceğinden" endişe ediyor? Çünkü bu şirket henüz Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK), intibak onayı almadı, yani faaliyet lisansı henüz yenilenmedi. BDDK, bankacılık sektöründeki kural ve disiplini faktoring şirketlerine de uyarlamaya çalışıyor. Bu çalışma da 2,5 yıldır devam ediyor. Ekim 2006'da yürürlüğe giren yönetmelikle, faktoring sektöründe disiplin dönemi başlıyor. Yönetmelikte, mevcut şirketlerin -geçmişleri 20-25 yıla bile uzansa- yeni şartlara uyması isteniyor. Yönetmeliğin geçici birinci maddesiyle, şirketlere

en fazla iki yıl içinde yeni kurallara uyma zorunluluğu getiriliyor. Bu kurallar içinde ne var? Şirket hissedarlarından, örneğin, "Uygun hizmet birimleri ile iç kontrol, muhasebe, bilgi işlem ve raporlama sistemlerini kurmaları, bu birimler için yeterli personel kadrosunu oluşturmaları ve personelin buna uygun görev tanımları ile yetki ve sorumluluklarını belirlemeleri (7/ Ç maddesi)" isteniyor. Neyin uygun olup olmadığını ise bizzat banka murakıpları yerinde denetimle tespit ediyor. BDDK, yönetmeliğin yürürlüğe girmesinin ardından az sayıda şirkete intibak veriyor ama bunların isimlerini açıklamıyor. İntibak onayı verilenlerle verilmeyenler ya da işlemleri devam edenler arasında haksız rekabet oluşmasını isteniyor. Tabii, yenilenen lisans belgesi çok kıymetli. Lisansı yenilenen faktoring şirketleri, belgelerini internet sitelerinde sergilemeye özel önem atfediyor.

BDDK yetkililerinden edinilen bilgiye göre 20'nin üzerinde şirket halen intibak onayı bekliyor. Oysa intibak için belirlenen son süre geçen yıl ekim ayında doldu. Ama gecikmenin sebep ve sonuçları hakkında da resmi bir açıklama yapılmıyor. İntibakına onay verilmeyen ve faaliyet izni iptal edilen şirketler ise suskun kalmayı tercih ediyor.

Faaliyet izninin yenilenmesini istediği halde iptal kararıyla karşılaşan şirketler arasında özellikle Metro Faktoring'in hikayesi dikkat çekiyor. Metro Yatırım Grubu Başhukuk Müşaviri Korhan Şengün'ün verdiği bilgiye göre BDDK, Metro Faktoring'in faaliyet iznini iptal ederken, herhangi bir somut gerekçe bildirmiyor. Sadece yönetmeliğin 7'nci maddesinin (Ç) fıkrasına uygun davranılmadığına hükmediliyor. (Ç) fıkrası şirketlerin iç kontrol, muhasebe, bilgi işlem ve raporlama sistemlerini vd. kurmasını öngörüyor. Şengün, ise iptal gerekçesini oluşturulan 7/Ç maddesinin hangi hükümlerine aykırılık tespit edildiğinin kendilerine bildirilmesini eleştiriyor.

"BDDK neyi uygun bulmadığını ifade etmeliydi" diye konuşan Şengün, şirket hakkını mahkemelerde aradık-

**BDDK DENETİMİ
ALTINA GİREN
FAKTÖRİNG
SEKTÖRÜ, 2,5 YILDIR
BİR GEÇİŞ DÖNEMİ
YAŞIYOR.**



GÜNDEM

larını anlatıyor. "Mahkemede gördük ki, denetim raporlarında faaliyet izninin iptali istenmiyor" diyen Korhan, buna rağmen BDDK'nın lisanslarını yenilememesine anlam veremediklerini söylüyor.

Adının saklanması kaydıyla bilgi veren bir BDDK yetkilisi ise faktoring şirketlerinin aynen diğer mali kuruluşlar gibi sıkı bir güvenlik soruşturmasından geçirildiğini, MİT ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nden gelen raporlara uygun olarak kimi zaman faaliyet izinlerinin kaldırıldığını veya verilmediğini ifade ediyor. Metro'nun güvenlik soruşturmasına takılıp takılmadığına ilişkin somut ve resmi bir bilgi ise elimizde bulunmuyor.

Peki nedir bu sır perdesi? Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Bakanı ve Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman "Adını anmak istemediğimiz bir ünümüz var. Faktoring tefecilikle hep karıştırılır" diyor. Faktoring, en basit haliyle, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu, devralınarak, alacak tahsilatının yapılması işlemine deniliyor. Yani faturalı işlemlere dayalı olarak çek senet tahsilatı yapılıyor. Bu yüzden de kaba kuvvete ve mafya yöntemlerine dayanan çek senet tahsilatçılığı ile faktoring birbirine karıştırılabilir. BDDK da sektörü disipline edebilmek için güvenlik soruşturması, özsermaye menşinin tespiti gibi araştırmalar yapıyor.

Ataman, BDDK'nın ince eleyen politikasından memnun olduklarını, "sektörde maceraperest şirket istemediklerini" belirtiyor. Ataman, 47 yaşında olmasına rağmen sektörün en deneyimli isimlerinden biri. "1988'den 2001'e beş krizi de sıcak biçimde yaşadım. Dört krizde değişik faktoring şirketlerinde genel müdürdüm" diyen Ataman, banka ile faktoring şirketi arasındaki farkı şöyle ifade ediyor: "Bizim işimizde mutlaka alacak olması lazım. Banka için önemli olan müşteridir, mudidir. Biz ise alacaklı olanla borçlu arasında köprüyüz, denge unsuruyuz."

Bu tanım şunun için önemli. Bankacılığa suiistimal, mudi parasının (mevduatın) gayrimeşru maliyetlerle hakim hissedarlar lehine kullanılması ya da zimmetle ortaya çıkıyor. Faktoring şirketleri de ya bankalardan temin ettikleri krediler ya da özkaynaklarıyla vadeli faturayı iskonto ediyor. Bu

çerçevede suiistimal ihtimali iki noktada kendini gösteriyor. Birincisi, işlemlerin tefeci faizine yakın iskonto oranlarıyla yapıyor olabileceği ihtimali akla geliyor. İkincisi de bütün işlemlerin faturalı para hareketlerine dayandırılması gerekirken, faturasız veya mükerrer faturalarla kredi kullanılması söz konusu olabileceği ihtimali oluyor.

BDDK da sektörün kendine özgü özellikleri dikkate alarak bir yasa tasarısı hazırlandı. Yasa yürürlüğe girdiğinde faktoring sektörü -ilk defa- resmi mevzuata kavuşmuş olacak. Ancak tasarının ne zaman Meclis'e sunulacağı belirsiz. 2008'deki 20,1 milyon liralık net kârla, sektörün kâr şampiyonu olan Deniz Faktoring'in genel müdürü Fikret Özdemir, yasanın önemini "Kurulması öngörülen risk santralizasyonu -altyapı hızlı çalışmaya elverişli biçimde kurulabilirse- faturalarda mükerrereklik ya da sahtecilik önlenmiş olacak. Alacağı konu faturanın daha önce kullanılıp kullanılmadığını tam olarak bilmemiz gerekiyor" sözleriyle anlatıyor. Faktoring şirketi için en önemli parametre alacak kalitesi. Bankalar kredi talep edenin bilanço riski dikkat alınırken, faktoringciler özellikle keşidecinin mali yapısını analiz etmeye öncelik veriyor. Faktoringde (leverage) kaldıraç oranı çok yüksek. Örneğin Deniz Faktoring, 60 milyon lira sermaye ile 600 milyon liralık bir portföy yönetiyor. Şirketin tahsilat hizmetlerinin yüzde 80'ini ise medyanın reklam alacakları oluşturuyor. Sözü edilen rakam ise milyar dolarlarla ifade ediliyor.

Özdemir'le sohbetinde üzerinde durduğumuz konulardan biri de -örnek vakalardan yalnızca biri- Yaşar Faktoring oluyor. Sektörün önde gelen oyuncularından olan Yaşar Faktoring, bugünlerde yeni bir hizmet modeli uyguluyor. İlanlardaki ifadeler aynen şöyle: "Vadesi ve miktarı ne olursa olsun, fatura kopyaları ile bunlara ait çekinizi faksla ya da elden Yaşar Faktoring'e ulaştırdığınız anda başlayan işlemler en geç 30 dakikada sonuçlandırılır." Deniz Faktoring'in Genel Müdürü Özdemir'e, "30 dakika içinde ticaret sicil teyitleri, mali analizler vb. istihbarat rapor değerlendirmesi

sonuçlandırılabilir mi" diye soruyorum. Özdemir, "Biz bu kadar hızlı değiliz" diyor. Çok iyi tanıdıkları müşteriler için en az yarım gün, yeni müşteriler içinse bir günle bir hafta arası süreye ihtiyaç duyduklarını söylüyor. "30 dakikada faktoring işlemi yapılabilir mi" sorusunun yanıtı için doğrudan muhatabını yani Yaşar Faktoring genel müdürünü arıyorum, ancak aldığım yanıt, "Genel Müdür uygun görürse sizi arayacaktır" oluyor. Merakımızı tatmin edememişken, şans eseri, Yaşar Faktoring'den pazarlama yönetmeni olarak çalışmış ama şimdi başka bir şirkette çalışan Caner Çakı'ya ulaşıyorum. Çakı, bir faktoring işleminin sonuçlandırılması için 30 dakikanın yeterli bir süre olduğunu, Yaşar Faktoring'in 130 kişilik kalabalık bir grupla ve işlemleri bölerek bunu başarabildiğini anlatıyor. "Her işlem ayrı gruplar tarafından ve eş zamanlı olarak sonuçlandırılıyor" diyen Çakı, Yaşar Faktoring'in

SON ALTI AYDA FAKTORİNGCİLERİN KÂR VE İŞLEM HACMİNDE ÖNEMLİ DÜŞÜŞ OLDUĞU SÖYLENİYOR.

güvenilir bir şirket olduğunu da özellikle vurguluyor.

Faktoring sektörü aslında bir gavya kuyusu. Görüşüne başvurduğumuz her isim geçen altı ayda faktoring kârlarında ve işlem hacminde ciddi düşüşler yaşadıklarını anlatıyor. Çünkü krizin etkileri giderek ağırlaşıyor. Sektör oyuncularının ifadelerinden "Bankadan para bulamayan faktoringe gidiyor" şeklindeki efsanenin doğru olmadığını anlıyoruz. Deniz Faktoring Genel Müdürü Fikret Özdemir, "İç ticaret hacmine paralel olarak kredi talebi de düşüyor. Talebin, 6 ay öncesine göre yarı yarıya gerilediğini net biçimde görüyoruz" diyor. Özdemir'in gözlemlerini Faktoring Dernek Başkanı Zafer Ataman da teyit ediyor ve "Sektör bu sene yüzde 10-15 civarında büyüme bekliyordu ama ilk çeyreği gördükten sonra hedeflerde değişikliğe gitmek gerekecek" diyor. Yani faktoring sektöründeki risk algılamasının mutlaka değişmesi gerekiyor. Öte yandan sormak gerekiyor; acaba kriz algısı zayıf kalan ya da maceraperest eğilimde faktoring şirketleri de var mıdır? ■

aacelik@fortuneturkey.com