

DÜNYA

EKONOMİ-POLİTİKA

Factorekspres Genel Müdürü Zafer Ataman:

“Factoring sektöründe kârlar daralacak rekabet genişleyecek”

Nilgün KARATAŞ

Factorekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, 1994 yılının factoring şirketleri açısından bir eleminasyon yılı olacağını söyledi. Bu yılın başında yaşanan krizden factoring sektörünün de etkilendiğine dikkat çeken Ataman, “Bu nedenle, 1994 yılında factoring şirketlerinin kârlarında daralma olacak, buna karşın rekabet artacak” dedi. Bu rekabet sonucu, sektörde kalıcı ve başarılı şirketlerin belli olacağını söyleyen Ataman, bunların sayısının da 10-15 ile sınırlı kalacağını dile getirdi.

1993 yılının factoring sektörü açısından gerek şirket sayısı gerekse işlem hacmi bakımından olumlu bir yıl olduğunu vurgulayan Factorekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, ancak bu yılın başında para piyasalarında yaşanan olaylardan bu sektörde önemli ölçüde etkilendiğini kaydetti. Bütün finans sektörünün olduğu gibi factoring sektörünün de son gelişmelerden yara aldığını ifade eden Ataman, özellikle aktif pasif dengesini iyi kuramayan şirketlerin büyük ölçülerde etkilenmesinin söz konusu olduğunu belirtti. Ataman, “Bu krizden herkes payını aldı, ancak bundan sonra da aktif çıkar. Dolayısıyla yaşanan kriz sektörümüz için bir eleminasyon olacak” derken, kendilerini şartlara göre ayarlamayan şirketlerin eleneceğine dikkat çekti.

Bu yıl sektörün oligopol yapısından kurtulacağını ifade eden Ataman, 1994 yılında factoring sektörünün yapısına ilişkin şu tahminlerde bulundu:

“1994 yılında factoring sektöründe cirosal olarak büyüme geçen yıllardaki gibi olmayacak. Kârlar, önceki yıllarda olduğu gibi iki katına çıkmayacak, yüzde 100’lerde artışlar

görülmeyecek. Kârlar daralacak, ancak rekabetin daha da arttığı bir döneme girilecek. Az sayıda şirket sektörde başarılı ve kalıcı olduğunu gösterecek. Bunlar, öz sermayesini güçlü tutanlar, tahsilatını iyi takip edenler, iyi bir müşteri profili olanlar, aktif pasif dengesini iyi kuranlar olacak. Risk analizlerini iyi yapmayanlar ise bu tanımlamanın dışında kalacak. Bugün sektöre giren ancak işi hiç bilmeyenler var 5’e ahyorum 10’a satıyorum, aradaki kârda bana kalıyor’ demekle bu iş olmaz. Bir finansmançı gibi davranmayanlar batacak. Şu anda sektörde 70 civarında şirket olduğu söyleniyor. Gerçek anlamıyla factoring yapan şirket sayısı ise 30 civarında. Bu gelişmelerden sonra bence bu sayı 10-15 ile sınırlı olacak.”

Factorekspres olarak yaşanan gelişmelere paralel olarak yeniden bir strateji belirlediklerini ve ona göre hareket ettiklerini dile getiren Ataman, “Bu krizden hiç yara almadık demek mümkün değil ancak en az yara alan şirketlerden birisi olduk” diye konuştu. İki aylık faaliyet sonucu 1993 yılında 350 milyar liralık ciroya ulaştıklarını belirten Ataman, şirket sermayesini 10 milyar liradan 20 milyar liraya çıkardıklarını kaydetti. Krizin yaşandığı dönemde müşteri portföylelerini dikkatle incelediklerini ve 50 civarındaki müşterilerinin ihtiyaçlarını belirleyecek onların ihtiyaçlarına yöneldiklerini belirten Ataman, bu dönemde müşteri portföyünü artırma yoluna gitmediklerini de vurguladı. Kurulduklarından bu yana altyapılarına önem verdiklerini bu dönem de buna daha özen gösterdiklerini ifade eden Ataman, bütün bu çalışmaların sonuçlarını da daha şimdiden aldıklarını dile getirdi.

Ekonomist



6 MART 1994

YIL: 4 SAYI: 10 20.000 TL

"Leasing ve factoring firmalarının yarısı batacak"

Küçülme politikası izlediklerini söyleyen Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, sorularımızı yanıtladı.

Ekonomist: Sizce bu krizin sonucunda ne olacak?

Ataman: Türk Lirası'nın cazibesine kapılarak kriz bitmiştir psikozuna kapılmamak lazım. Piyasa Merkez Bankası kurlarını reddettiği sürece, bu sendrom devam edecek.

Devalüasyonun pasiflerden, yani açık pozisyonlardan çıkıp aktive dönüşü çok hızlanıyor. Bir anda aktiflerde tahsil problemi ortaya çıkacak. Tahsil edilemediği zaman firma çöküşleri başlayacak.

Bu süreç başladı mı?

Ataman: Elektronikçilerde başladı. Şimdi iflas eden ithalatçı firmalar da görebiliriz. Şayet dolar üzerinden ithal ettiği mal ana tüketim mali değilse, onlar da batır. Avrupa'dan işlenmiş malzeme alanlar çok kötü duruma düşecek. Konfeksiyon ve tekstil çok kötü durumda. Otomotivcilerin hepsi durdu.

Böyle devam ederse bu ay işten çıkarmalar başlar. İçinde ne olduğunu tam olarak bilmediğimiz acil ekonomi paketi tüm çö-

lar, daha önce kullandıkları kredilerin faizlerini de yükseltme yoluna gitti.

Bu durum karşısında birçok bankanın, açık pozisyon nedeniyle düştükleri zor duruma, batık alacak sorununun da eklenmesinden korkuluyor. Hemen hemen bütün bankalarda, "Dikkat edilmesi gereken, potansiyel sorunlu" krediler listesi oluştu.

Bankaların veya finans kuruluşlarının şirketlerden aldıkları teminatlarla da fazla bel bağlamamaları gerekiyor.

Krizin bu kadar derinleştiği bir ortamda, teminatların nakite çevrilmesi 2 yılı bulabiliyor.

Demir Factoring Genel Müdürü Selim Seval, "Kredi faizlerinin ödeme zamanı geldiği zaman, bu kredilerin büyük bir bölümü özel takipteki alacaklar kalemine girecek. Bu kalem de gittikçe katlanacak" diyor.

Cihan can yakacak

Grundig televizyonlarını üreten Cihan Grubu'nun düştüğü zor durum nedeniyle birkaç bankaya

zümleleri ortaya koymazsa, olacağı şu: İşten çıkarmalar sosyo kültürel yapıda büyük çatlamalara neden olur.

Ekonomik olarak ise firmalar batmaya başladığı zaman zincir boşalmaya başladı mı arkası gelir.

Kriz nasıl çözülür?

Ataman: Bu ay içinde yapabilecekleri 3-4 tane seçenek var ellerinde. Öte yandan mart, faizlerin ödeme ayı. Vergi ayı ve seçim var. Hepsini biraraya geldiğinde ekonomi batır.

Döviz faizlere çok duyarlı oldu. Faizi biraz baskı altına aldığımızda döviz fırlıyor ve bu ani fırlamalardan üç saat içinde batan bile olabilir. Günlük ithalat transferi olanlar zararını anında realize ediyor.

Nisan ayında çok iflas görür müyüz?



"tahsili gecikmiş alacak" kaleminin şişeceği söyleniyor.

Çukurova Grubu bankalarından Yapı Kredi'nin, 1 Ocak 1994 tarihi itibarıyla bankalara 1.2 trilyon lira borçlu olan Cihan Grubu'dan yaklaşık 250 milyar lira alacağı olduğu ileri sürülüyor.

Bir diğer Çukurova Grubu bankası Pamukbank'ın da Cihan Elektronik'ten yaklaşık 50 milyar lira alacaklı olduğu bir başka söylenti. Cihan Grubu'ndan alacaklı olan Kentbank, 16.5 milyar liralık alacağı nedeniyle haciz işlemleri için mahkemeye başvurmuştu.

Cihan Elektronik'ten alacaklı olan sadece bankalar değil. Diğer

Ataman: Nisana da kalmayabilir. Martta görürsek nisanda 10 kez görürüz. Sanayi riskini görmezlikten geliyoruz.

Herkes pasifleriyle, açık pozisyonlarıyla ilgileniyor. Esas risk aktiflerde, yani alacaklarda. Şimdi bu yaşananlar enflasyona yansıtacak. Reel olarak fakirleşenler tüketimlerini kısacak. Alımlar durunca sanayici borçlarını ödeyemeyecek.

Alışlar durunca siz ne yapacaksınız?

Ataman: Biz durduk zaten. Artık 70 tane factoring şirketi çok fazla. Zaten bunların 35'i sadece tabela. Diğer 35'in 20'si ise elenecek bence. Bunların içinde iflaslar, birleşmeler, satın almalar olabilir.

1995 yılı bankacılık sektöründe de birleşme ve sahiplenme yılı olacak.

Çok ucuza satın alınabilecek, kapatılamayacak kadar çöküntü içine girebilecek bankalar bile olabilir piyasada. Herkes küçülecek ve rekabet keskinleşecek.

Bence 1996 başında leasing ve factoring sektöründe şirket sayısı yarıya iner. Bankacılıkta bu kadar olmasa da sayı azalır ya da hepsi kalır. Ancak kendileri küçülürler.

factoring şirketi de alacaklılar içerisinde yer alıyor. Bunlar, Facto Kapital Factoring, Plato Factoring, Heller Factoring gibi şirketler.

Factoring'de işler kesat

Finans sektörünün en yenisi olan factoring'ciler arasında "tefecilik" yaptıkları öne sürülün şirketlerin çok zor durumda oldukları iddia ediliyor.

Aktif Finans Factoring Genel Müdürü Ferruh Tanay, 5-10 milyar lira düşük sermaye ile kurulan bu şirketlerin bu krizden kurtulmaları konusunda hiç şansları olmadığını söylüyor.

Tanay, "Bizim bilmediğimiz kaynakları varsa belki kurtarabilirler. Ancak, başkalarının parasıyla iş yapıyorlarsa bunu kaldıramazlar" diyor.

Bu görüşler diğer factoringciler tarafından da paylaşıyor. Bu görüşü desteklemek için ise Poyraz Factoring'in Kentbank'a olan 35 milyar liralık kredi borcunu ödeyemediği

Şirket sayısı azalacak

Altyapısını oluşturmamış factoring şirketleri son krizden olumsuz etkilenecekler ve pazarda rekabet büyüyecek.

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman ekonomide yaşanan kriz nedeniyle her sektörde olabileceği gibi factoring sektöründe de pek çok şirketin zor bir yıl geçireceğini, hatta devre dışı kalabileceğini ileri sürüyor. "Özellikle alt yapısını iyi oluşturamamış şirketler, ithalata dayalı sektörler ve finanse ettikleri parayı dengeleyemeyen şirketlerin çalışması zor" diyen Ataman, sayısı 70'e ulaşan şirket sayısının yıl sonuna kadar 15'e çekilebileceğine işaret ediyor.

Sanayi sektöründe yaşanan krizin direkt olarak kendilerini etkilediğini ifade eden Zafer Ataman, konuyla ilgili görüşlerini şöyle açıklıyor:

"Borsanın istikrarsız bir trend izlemesi yatırımcının tercihlerini değiştiriyor. Ayrıca girişimciyi vadeli hesaba yaklaştırmıyor. Dövizdeki sürekli artış yatırım alternatifini olarak döviz daha cazip hale getiriyor. Bu da son derece önemli."

Son krizle birlikte müşterileri için farklı uygulamalara gitmek zorunda kaldıklarını ifade eden Zafer Ataman, pazarlama stratejileri ile ilgili farklı uygulamalarını şöyle anlatıyor:

"Ülke çapında büyük ölçekli 50 müşterimiz var. Müşterilerimizi memnun etmek için değişik uygulamalar yapıyoruz. Örneğin ocak ayı itibarıyla ekonomideki ilk dalgalanmayı müşteriye yansıtmadık. Onlara yüzde 100 faiz telif etmek doğru değil-



Zafer Ataman

"Ülke çapında büyük ölçekli 50 müşterimiz var."

di. Bankacılık deneyimlerimize dayanarak dövizle endeksli kredi verdik. Bu uygulamadan müşterilerimiz de çok memnun kaldılar, biz de. Böylelikle devalüasyon kabusunu yaşamıyoruz ve tahsilatta da kaygımız yok."

1994 yılının sektör açısından bir daralma yılı olabileceğine işaret eden Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, 1995 yılının kendileri açısından daha iyi geçeceğini vurguluyor. 1995'in bir ölçüde alt yapı oluşturma yılı olacağı, ekonominin istikrara geçmesiyle sorunların çözümlenebileceğini belirterek, aktif ve pasiflerin bir an önce dengelenmesini istedi. Geçen yıl 24 Ağustos'ta faaliyete geçen Factor Ekspres uzun bir süre pazar araştırması yaptı ve ilk işini 16 Ekim tarihinde gerçekleştirdi. Şirketin '93 cirosu 350 milyar, sermayesi 20 milyar lira.

6-12 Mart 1994

YIL:12 SAYI: 11

30.000 TL. 5.80 DM.

HABERCİLİKTE SON NOKTA



NOKTA

Factor Ekspres



Factoring konusunda Ekim 1993'ten bu yana faaliyet gösteren Factor Ekspres'in ilk genel kurulu yapıldı. Şirketin ödenmiş sermayesi 20 milyara yükseltildi. Genel Müdür Zafer Ataman, 94 yılının geçen ve sürmekte olan belirsizlik döneminde bütçelerini çok dikkatli yapan ve her an güncelleştirebilen şirketlerin ayakta kalabileceğine dikkati çekti.



38 SAYFA • 9000 TL
(KDV DAHİL)

MİLLİYET

Halk Gazetesi



'Ay sonunda ödeme krizi başlayacak'



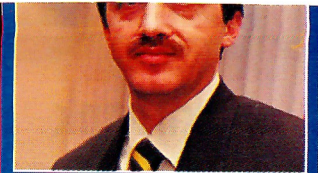
Zafer ATAMAN

Bankekspres kuruluşla-
Brından Factor Eks-
pres'in Genel Müdürü Za-
fer Ataman şubat ayı so-
nundan itibaren ödemeler-
de çok önemli sorunlarla
karşı karşıya kalınabilece-
ğine dikkat çekti. Başta,
tekstil ve konfeksiyon ol-
mak üzere birçok sektörde
hem satışların durduğunu
hem de firmaların kredi
kullanamadıklarını söyle-
yen Ataman "Kısa vadeli
faiz oranları düşmezse kre-
di muslukları açılmaz. Bu
durumda işletme sermayesi
yetersiz firmaların ödeme
güçlüğüne düşmesi kaçınıl-
maz olur. Şu anda en ciddi

konfeksiyon, elektronik ve
ithalata dayalı iş yapanlar
da önemli sorunlarla karşı
karşıya" diye konuştu.

Zafer Ataman Factor
Ekspres'in kriz politikasını
da şöyle özetledi:

"Devalüasyondan son-
ra, açtığımız tüm kredileri
dövizle endeksli hale getir-
dik. Böylece müşterileri-
mizin kullandığı kredile-
rin faizinin yüzde 100'ün
üzerine çıkmasını önledik.
Kriz döneminde müşteriyi
rahatsız etmedik. Böyle
bir dönemde büyük karlar
beklemek doğru değil.
1994, finans sektöründe
küçülme yılı olacak, fir-
satçılık yılı değil."



TAYYİP ERDOĞAN
Skandal başkan adayının portresi

FACTORİNG / KRİZE DİRENİYOR

Müşteri Portföyü Donduruldu

Para piyasalarındaki krizden nasibini alan factoring firmaları çareyi eski müşterilerinin, alacaklarını toplamakta buldu. Yeni müşteriye ise kapı kapalı.

NAPOLYON'UN tarihe geçen, "para, para, para" üçlemesi son dönemde yatırım planları yapan firmaların dilinden düşmüyor. Faiz oranlarının yüzde 200'leri aştığı günümüzde nakit sıkıntısı küçüğünden büyüğüne tüm firmaların belini büküyor. Nakit bulmak için tüm kapıları çalan firma yetkililerinin aldığı yanıt ise hep aynı: "Bu belirsizlik ortamında yardımcı olamayız." Kapılarını müşterilerinin bir anlamda yüzüne kapatan finans sektörü üyelelerinden bir bölümü de factoring şirketleri.

Factoring şirketlerinin faaliyet kollarından sadece tahsilat yönetimi işleyebiliyor. Şirketler kriz döneminde portföylerine yeni müşteri katarak nakit kullandırmak yerine, eski müşterilerinin borçlarını kısa sürelerde tahsil ederek, bu şirketlerin nakit ihtiyaçlarını karşılama yoluna gidiyorlar. Bu yeni yöntemin nedenini ise, "Yüzde 250-350 yükle verilecek paranın geri dönmeme riskine karşı kendilerini koruma olarak" açıklıyorlar.

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, factoring şirketlerinin müşterilerine verdikleri paranın, aktiflerindeki riski oluşturduğunu belir-

terek, bunun bugünkü ortamda dö-nüp dönmeyeceğinin iyi hesaplanması gerektiğini vurguluyor. Aktif Fi-



Zafer Ataman: "Bu faiz yükünün altından hiçbir sanayici kalkamaz."

nans Factoring Genel Müdürü Ferruh Tanay'da müşteri portföylerine yeni müşteri katmamalarının nedeni olarak, paranın maliyetinin çok pahalı oluşu ve geri dönüşü sorununu gösteriyor.

Tanay görüşlerini şöyle özetliyor: Kriz dönemlerinde önemli olan alaca-

ğın etkin şekilde tahsilatıdır. Biz de firma olarak müşterilerimizin borçlularını yakın takibe alarak, borçlarını en kısa sürede tahsil etme yoluna gidiyoruz. Bu şekilde müşterilerimizin nakit sıkıntılarına çare oluyoruz.

DÖVİZE ENDEKSLİ ÜCRET Factoring şirketlerinin piyasalardaki değişimler sonucu artan fon maliyetlerini müşterilerine ikinci bir yük olarak yansıtmama yönünde gösterdikleri çabalar da sonuçsuz kalmış durumda. Şirketlerin bir bölümü factoring ücretlerini TL bazında yükseltirken, diğer bölümü de dövize endekli ücret politikası uygulamasına yöneliyor. Zafer Ataman müşterilerine yüzde 300-500 gibi oranları factoring ücreti olarak telafuz etme yerine, dövize bağımlı hale getirmeyi tercih ettiklerini ve müşterilerinden olumlu cevaplar aldıklarını belirtiyor. Aktif Finans Genel Müdürü Ferruh Tanay ise, factoring ücretlerini arttırmama yönünde çaba harcadıklarını ancak piyasalardaki son durum nedeniyle, ücretleri yüzde 150'ye çıkartmak zorunda kaldıklarını vurguluyor ve isteyen müşterilere dövize endekli ücret uyguladıklarını sözlerine ekliyor.

Türkiye'nin kredi notunun düşmesiyle başlayan zincirleme kriz sonucu factoring şirketleri, 1993 yılında yaptıkları parlak ciroları dikkate alarak hazırladıkları 1994 yılı bütçelerini yeniden revize etme yoluna gidiyorlar.

Aktif Finans Factoring Genel Müdürü Ferruh Tanay son dönemde piyasalarda yaşanan kriz nedeniyle, diğer factoring firmalarında yapılanların benzeri olarak '94 bütçelerini gözden geçirdiklerini belirtiyor.

AYŞE İŞİNARK

"Alacak Peşinde Koşuyoruz"

Factor Ekspres Genel Müdürü **Zafer Ataman**, factoring sektöründe son günlerde yaşananları şu şekilde açıklıyor:

Factoring firmaları 3 ana konuda hizmet veriyor. Bunlar alacak yönetimi, nakit yönetimi ve tahsilat yönetimi. Biz şu anda sadece tahsilat konusuna ağırlık veriyoruz. Şirket olarak yaptığımız, tüm tahsilat organlarımızı en iyi şekilde çalıştır-

rak, müşterilerimizin borçlularından alacaklarını tahsil etmek. Bu şekilde müşterilerimizi, nakitlerine kavuşturma imkanı doğuyor.

Önemli olan paranın tahsil edilme riski değil, tahsil edilen parayla müşterinin zor durumdan nasıl kurtulabileceğini planlamak.

Biz firma olarak müşterilerimizle sıcak ilişkiler içinde bunu yapıyoruz.

HANGİ FACTORİNG ŞİRKETİ AYAKTA KALIR?

- Özkaynağı güçlü, nakit girdisi sağlam olanlar.
- Tecrübeli ve uzmanlaşmış kadroyla çalışanlar.
- Çalışma stratejisinde kar yerine kaliteli hizmeti ön plana çıkartanlar.
- Müşteri seçimlerinde titiz davrananlar

Hızlı...Doğru...Pratik

EKONOMİ
EP
POLİTİKA

PARAMATİK

27 MART - 2 NİSAN 1994

Doların değer kazanması ve Türk Lirası faizlerinin yükselmesi firmaları alacaklarını tahsil edememe tehlikesiyle karşı karşıya bırakıyor. Factoring firmaları ise bu konuda büyük bir fırsat sunuyor.

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman:

"Parasını tahsil edemeyen factoring için bize gelsin"

Ocak ayı ortalarında başlayan, hızlı döviz artışı kaynaklı para krizi mal piyasalarını da felce uğratmıştı. Özellikle dövizdeki yükselmenin önüne yüksek faizle set çekilmeye çalışılması üzerine piyasada elinde para bulunanlar bununla borçlarını ödemek yerine faize yatırmayı tercih ettiler... Böylece senet tahsilatları durdu. Şirketler satış yapamaz hale geldiler. Bu krizde canları yanmayan birileri vardı. Onlar çağdaş finansman yöntemlerinden birini uygulamaya koymuşlar, sattıkları mal karşılığı alacaklarını daha baştan tahsil etmişlerdi. Yani mal verdikleri müşterilerinden alacaklarını bir factoring şirketine devretmişlerdi. Factoring şirketleri bu alacakları tahsil etmede güçlüklerle karşılaşsalar da zaten onların işi bu...

Alacak, tahsilat ve nakit olmak üzere üç yöntemle yapılan factoringde geçen kriz döneminin en avantajlıları, alacak yöntemini kullananlar oldu. Çünkü alacakların tahsil edilememesi riskini tamamen factoring şirketine devretmişlerdi.

Factoring Türkiye'de yeni gelişen bir sektör. Factor Ekspres bu genç ailenin en genç üyelerinden birisi... Başında da İktisat Bankası kökenli bir factoring uzmanı var: Zafer Ataman. Daha önce Emek Sigorta ve Aktif Finans Factoring'de görev yapan Ataman, Factor Ekspres'in sahibi Bank Ekspres patronu İbrahim Betil'in profesyonelliğine duyduğu güvenle, çok fazla düşünmeden "evet" demiş gelen teklife. Ataman, Türkiye'de factoringi ilk kez uygulayan ekipten geldiğini vurgularken, "İnsan iki



Genel müdür Ataman: "Factor Ekspres'in hedefi kaliteyi ortaya koymak, kalitede birinci olmak..."

sene boyunca kuruluşunda yer aldığı ve büyüttüğü bir şirketten ayrılırken zorlanmıyor değil" demeyi de unutmuyor.

Zafer Ataman, Factor Ekspres'in hedeflerini "Kaliteyi ortaya koymak ve sektörde adı iyi anılan şirketlerden birisi olmak" diye özetliyor. Ataman, bunu daha somut bir şekilde ifade etmesi istendiğinde 1995 yılında büyüklük açısından ilk üç arasında yer almak gibi iddialı bir hedef ortaya koyuyor. "Kalitede ise 1 numara olacağız" demeyi de ihmal etmeyen Ataman, bu konuda patronu İbrahim Betil'in profesyonel ba-

kışına ve kendisine güveniyor. Ataman, profesyonel birisiyle çalışmanın avantajını "sinerjinin hızlanması ve dolayısıyla üretimin kolaylaşması" olarak özetliyor. Yani Ataman, ortak dili yakalamanın fazla söze gerek bırakmadığını, bu nedenle de mesaj alışverişinin ve dolayısıyla anlaşmanın daha çabuk gerçekleştiğini ifade ediyor.

Zafer Ataman, gelişmiş ekonomilerde factoring şirketlerinin hedef olarak orta ölçekli kuruluşları hedeflediklerini, ancak Türkiye'de her ölçekten firmayla çalışılabildiğini belirtiyor. ■

FACTO EKSPRES

Facto Ekspres ekonomide yaşanan krize yenik düşmemek ve müşterilerini güç duruma düşürmemek için yeni bir uygulamaya geçti. Müşterilerine yüzde 200-300 faizli kredi vermektense dövize endeksli kredi vermeyi uygun gördüklerini söyleyen Facto Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, bu uygulamadan müşterilerinin çok hoşnut olduğunu kaydetti. 1993 yılı ağustosunda kurulan Facto Factoring'in sahibi Bank Ekspres. 10 milyar lira sermaye ile kurulan şirket bu yıl başında sermayesini 20 milyar liraya çıkardı. Şirketin 1993 iş hacmi 350 milyar lira.

Adres: *Kore Şahitleri
Caddesi, Mithat Uluönlü
Beş Sokak, No:23 Kat:5
Zincirlikuyu
Tel: 288 56 66*

INTERMEDYA EKONOMİ,

27 ŞUBAT 1994

Borçlu riskleri ve fonlama güçlüğü factoringcileri korkutuyor

İSTANBUL (ÖZEL)- Bankaların faiz artırımına gitmeleri banka fonlarıyla beslenen factoringcileri de olumsuz etkiliyor. Factor Expres Genel Müdürü Zafer Ataman, sektörün en önemli iki probleminin fonlama ve borçlu risklerinin takip ve kontrolü olduğunu, dolayısıyla yaşanan ekonomik krizin factoring işlemlerini olumsuz etkileyeceğini düşünüyor. Ataman, endişelerini şöyle dile getiriyor:

"Fonlamada factoring şirketleri, bankalardan ve vadeli kağıt ihraçları ile borçlanıyorlardı.

Şimdiki ve devam edecek ekonomik durum ise, her iki kurumun da çok pahalı olduğunu gösteriyor. Kaldı ki, banka borçlanmasındaki çifte vergilendirme, zaten pahalı olan fonların maliyetini artırıyor. Diğer taraftan, borçlu risklerinin de mevcut ekonomik durum gereği çok yakından takip edilmesini gerektiriyor. Yani, müşteri ve borçlu analizlerini çok dikkatli yapmak gerekiyor. Çünkü, piyasadaki faiz oranları ve yaşanan kriz çoğu firmanın finansman yapısını bozdu. Bununla birlikte ekonomik durgunluk da, factoring işlemlerini kötü yönde etkileyecek. Örneğin, otomotiv endüstrisindeki durgunluk tüm yan sanayicilere



Factor Expres Genel Müdürü Zafer Ataman (oturan), diğer yöneticiler ile birlikte.

yansıyacak, bu durumda risk gün geçtikçe büyüyecek."

Zafer Ataman, 1994'ten beklentilerini ise, şöyle açıklıyor:

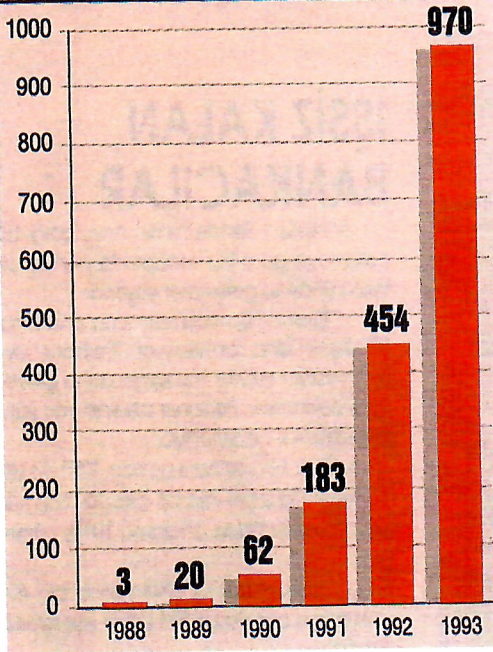
"Yaşanan ekonomik kriz, öncelikle bütün işlerin durmasına yol açtı. Fonlar pahalılaştı, riskler büyümeye başladı. Dolayısıyla, factoring şirketleri çok seçici davranmak, ya da işlerini geçici süre ile durdurmak zorunda kaldılar. Bunun 1994 senesine yansımalarının, sektörde firma sayısı açısından küçülme-yi getireceğine inanıyorum. Yani risklerini iyi takip edenler, aktif pasif dengesini koruyanlar, iyi altyapıya sahip olanlar, iyi personel yapısına sahip olanlar kalıcı olacak, diğerleri ise sek-

törden kopacaklardır. 1994'de belirli bir durgunluk gelecek."

Ataman'a göre factoring şirketlerinin banka kökenli olması büyük bir finans gücünü de beraberinde getiriyor. Ortaklık yapısındaki banka ile sinerjinin iyi olması büyük önem taşıyor. Bu durum fonlama konusunda da etkili oluyor. Factor Expres 16 Ekim 1993'te ilk factoring işlemini gerçekleştirdi. 2.5 ayda 350 milyar ciro ile 1993'ü bitirdi. 1994'te genel kurulunu yapan ilk factoring şirketi oldu. Genel kurul kararı gereği sermayesini 10 milyar TL'den 20 milyara çıkardı ve sermayenin tamamı ödendi. Şirketin yüzde 75'i Bank Ekspres grubuna ait.

Bu tablo geride kaldı!

(Türkiye'de factoringin hacmi, milyon dolar)



basına söylediği "ihracat yapın" çağrısı, ne kadar kabul gördü bilinmiyor ancak, ihracat, factoring şirketleri için de can simidi olma yolunda. Facto Finans Genel Müdürü İsmail Emen, daha önceki görüşlerini tekrarlayarak, ihracata verilecek destekle krizden çıkılabileceğini söylüyor. Emen, şirket olarak "ihracat factoring"ine ağırlık verdiklerini belirtiyor.

Aynı görüşü paylaşan Selim Se-



Facto Kapital Genel Müdürü İsmail Tuyen, "Krizin bu boyuta geleceğini tahmin etmiyorduk. Ama süratle borçlarımızı kapatık" diyor.

val de, krizden çıkmak için gerekli olan iki koşuldan biri olan ihracatın artırılmasında sektör olarak katkıları olacağını ileri sürüyor. Seval, "Biz bir bakıma Eximbank işlevi görüyoruz. Bunu iyi anlatabilsek, ihracatın artmasına katkımız olabilir ve biz de biraz para kazanabiliriz" diyerek görüşünü açıklıyor.

"Batmadık" "İhracat factoring"ine giren bir başka kuruluş da Facto Kapital. Genel Müdür İsmail Hakkı Tuyen, küçüldüklerini ve "ihracat factoring"ine ağırlık verdiklerini söylüyor. Tuyen, şirketi hakkında ortaya atılan "Battı batıyor, iskontolardan dolayı çok büyük zararları oldu" iddialarına da açıklık getirdi. Krizin şirket kârlılığını etkilediğini ve iskontolardan dolayı zarar ettiklerini kabul eden Tuyen, "Açık pozisyona girmeyerek büyük zararlardan kurtulduk. Kısa sürede iyi bir ciro yakaladık. Krizin bu boyuta geleceğini tahmin etmiyorduk. Ama süratle borçlarımızı kapatık. Söylendiği gibi 300 milyar liraya yakın zararımız olsaydı, ayakta kalamaz boğulurduk" diyor.

Zorlananlar "Battı batıyor, piyasadan çekildi" denilen factoring şirketi sayısı az değil. Facto Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman'a göre, 1993'ün aralık ayında kurulan bütün factoring şirketleri, tabe-la şirketi olarak kaldı.

Capital'in derlediği bilgilere göre, adı bilinmeyen birçok şirket kapanmış durumda veya sadece tabe-la asıyor. Geriye kalanlar ise, yaşama mücadelesi veriyor. Banka desteği olmayan factoring şirketleri ise, bankalardan kullandıkları kredileri kapatma yolunu seçiyorlar.

Devir Factoring ve Facto Kapital, bunlara en iyi örnek... Kaynak

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, 1993 yılının sonlarında kurulan factoring şirketlerinin, tabe-la şirketi olarak kaldıklarını söylüyor.



yetersizliği nedeniyle bu yolu seçemeyenler ise, hacizlerle uğraşıyor. Örneğin Kentbank'ın, Tatlıcı C bu'na ait Atlas Factoring'e hacizlemi yaptırdığı biliniyor.

Bekleyenler de var Pas Factoring, Pasifik Grubu'nun i girdiği mali krizin de etkisiyle fi yetine son verdi. Aynı şekilde I raz Factoring ve Kapital Facto de, zor durumda oldukları be len şirketlerden... KOİ eski baş larından Ökkeş Özuygur'a ait F Factoring ile İstanbul Factoring bi bazı şirketler ise risklerini sı yarak beklemeye koyuldular.

TYT Bank'tan Dışbank'a g Dış Factoring'de krizden nas aldı ve faaliyetini durdurdu. A adları pek duyulmayan birçok ketin de sektörden çekildiler.

Umutlar 1995 için F: ring'de yaşanan krizin ne za biteceğine ilişkin görüşler birt yakın. Şirket yetkilileri, krizde kış yılının 1995 olduğu konus anlaşılıyorlar. Daha iyimser ola 1994'ün sonbaharında işlerin na gireceğini savunanlar da va

Devir Factoring Genel M Yardımcısı Muzaffer Aygün, 1 bekleyemeyeceklerini, ne bar rın ne de factoring şirketleri zamana kadar dayanabilecek söylüyor. Aygün'e göre, Haz para satamayan bankalar, musluklarını açmak zorunda cak. Aygün, bankaların doğ kredi açmak yerine, factorin cılığıyla bu işi başlatacaklar. |

Ataman, '94, küçülme yılı olacak'

Factoring konusunda Ekim '93'ten beri faaliyet gösteren Factor Ekspres'in ilk genel kurulu 20 Şubat tarihinde yapıldı. Factor Ekspres'in ödenmiş sermayesi 10 milyar TL'den, 20 milyar TL'ye yükseltildi.

Genel Müdür Zafer Ataman, '94 yılında geçen ve sürmekte olan belirsizlik döneminde, bütçelerini çok dikkatli yapan ve her an güncelleştirilebilen şirketlerin ayakta kalabileceğine dikkati çekerken, risk takibinin öneminin her zamankinden fazla olduğunu belirtti. Müşterilerine maksimum faydayı sağlayacak yöntemleri belirleyerek uygulamaya koyduklarını da ifade eden Ataman, "Örneğin, devalüasyondan sonra kullandığımız kredileri dövize endeksli hale çevirerek, faizin yüzde 100'ün üzerinde çıkmasını önledik. Ve müşterilerden olumlu cevaplar aldık" dedi.

MART 1994

FINANS DÜNYASI