

"Mevzuatta gerekli düzenlemeler yapılırsa, factoring ve leasing'de patlamalar yaşanır."

Zafer Ataman / Toprak Factoring - Leasing Genel Müdürü



Türkiye'de leasing 1986 yılından bu yana çok hızlı bir gelişim göstermiştir. Leasing sektörünün büyümesi son 15 yılda Türkiye ekonomisinin hızlı büyümesi ve buna bağlı olarak yatırımların artması ile paralel olmuştur. Başlangıçta sadece ticari araçların leasingi ile uygulamaya başlayan bu finansman tekniği zaman içinde imalat makinalarına doğru hareketlenmiştir.

Yurtdışı leasing uygulamalarına baktığımızda "operasyonel leasing (işlevsel kiralama) ve "finansal leasing" olarak 2 temel uygulama görürsünüz. Türkiye'de uygulanan ise sadece finansal ki-

ralamadır. Leasing ekonomisi içindeki payının çok büyük olduğu Amerika'da en çok kullanım alanı bulan leasing türü operasyonel leasing'dir. Türkiye'de operasyonel leasing veya işlevsel leasingin uygulanabilmesi için mevzuatın değişmesi gereklidir. Bu konuda gerekli düzenlemeler yapılırsa operasyonel leasing Türkiye'de önemli bir girişime dönüşebilir.

Mevzuatın değişmesi halinde, leasing şirketlerinin belirli iş kollarında uzmanlaşması doğal bir koşul olarak ortaya çıkacaktır. Leasing şirketleri söz gelişi sadece inşaat sektöründe, sadece elektronik sektöründe uzmanlaşacak, belirli tarzda makina parklarının sürekli kiralanmasından faydalanan bir leasing yapısı ortaya çıkacaktır.

Sektörde meydana gelebilecek bu değişimlerle, finans şirketlerinin yeterli sermayeye sahip olması daha da önem kazanacaktır. Finans şirketlerinin dü-

şük sermayeli olması, şirketlerin geleceği konusunda da bir takım endişelere yol açar. Halen sermaye tabanı olarak belirlenen rakamlar çok düşüktür. Bence 500 milyar TL'nin altında olması gereklidir. Neden 500 milyar da 1 trilyon TL değil diye de sorulabilir. Bu konuya bankalarda olduğu gibi bir sistem getirilmelidir. Ancak bu şekilde, finans şirketleri güvenilir ve çözüm sağlayabilir olabilirler.

Bankaların iştiraki olan leasing ve factoring şirketlerinin daha ucuz fonlama yapacağı düşünülebilir. Ancak hiç bir banka, ayrı tüzel kişilik olduğu sürece, iştirakine ucuz maliyetli fon sağlamaz. Leasing şirketleri Türkiye'de orta vadeli finansman sağlayan yegane kurum olmalarına rağmen, yurtdışından buldukları fonlar, vadesi 2 senenin altında ise, %6 KKDF'ye tabidir. Aynı oran bankalar için %4 olarak uygulanmaktadır. Burada haksız rekabet söz konusudur. Türkiye'de leasing şirketlerinin yatırıma yönelik uzun vadeli kredi veren tek örgüt olduğu, hiç bir bankanın 12 ay veya 24 aylık kredi vermediği ortamda, biz yurtdışından kredi bulduğumuz zaman neden böyle bir fon ödeyelim?

"Leasing'de fonlama sorununa dikkat!"

Leasing sektörünün fonlama sorununun çok ciddi şekilde çözülmesi gereklidir. KKDF, yatırımların akışını kontrol etmek açısından devlet tarafından konulmuş bir stratejidir. Ancak

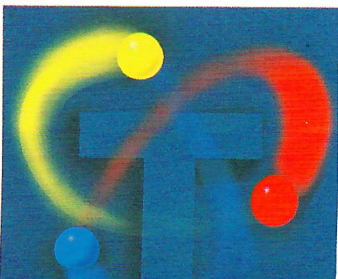


küçük ve orta ölçekli firmalara orta ve uzun vadeli finansman sağlayarak destek veren başka bir sektör yoktur. Bu açıdan bakıldığında %6 KKDF'nin neden hala uygulamada olduğunu anlamak zordur.

Bugün Türkiye'de herkes, bilanço ekşiği olarak, kısa vadeli kredilerle uzun vadeli yatırımlar yapar ki, bu firmaların başına önemli sorunlar açar. Leasing bu noktada uzun vadeli yatırım finansmanı sağlayan tek çözümdür.

Mevcut leasing mevzuata göre kontrat süresinin 4 yıldan kısa olamaması, uygulamada kısıtlama ve tutarsızlıklara yol açmaktadır. Bilgisayar ile pazarlama ve turizm şirketlerinin alacağı otomobiller haricinde leasing işlemlerinde 4 yıldan kısa süreli kontrat imzalanmıyor. Kontrat süresinin belirlenmesinde serbestiyet olmalı, taraflar kendi aralarında en optimal kontrat süresini belirlemelidir.

Leasing, bir finansman tekniği olarak, yatırımlara yönelik finansal kiralama sağladığı için, çok önemli ve gelişmesi gerekli bir üründür.



"Factoring, ihracat finansmanında önemli bir açığı kapatmıştır."

Türkiye'de factoring 1990'da mevzuatsız başlamasına rağmen belirli bir açığı kapatmıştır.

Çok esnek bir finansman tekniği olması sebebi ile öncelikle ihracatın finansmanında uygulama alanı bulmuştur. Şu anda Türkiye'deki yurtiçi uygulama alanına ilişkin rakamlar ihracata göre daha yüksektir.

İhracat işlemlerinde gayri kabili rucu uygulama varken diğer bir değişle alacağın tahsil edilemediği durumlarda müşteriye rucu edilmeyen, yurtiçindeki uygulamalarda gayri kabili rucu işlemler altyapı eksikliği nedeni ile henüz yapılamamaktadır. Dünyada'ki bütün factoring kuruluşları kredi sigorta sisteminden destek almaktadırlar. Fakat Türkiye'de kredi sigortalama sistemi olmadığından dolayı factoring şirketleri bu sistemi uygulamamaktadırlar. Kredi sigortalama sisteminin çok iyi bilgi bankalarından destek alınması gerekir. Ancak Türkiye'de bilanço sistemi oturmadığı için, "Tam Factoring" işlemi yapmak mümkün değildir.

"Factoring için taban sermaye düşüktür"

Factoring şirketlerinin yapılanmasında 200 milyar sermaye tabanı düşük kalmaktadır. İçinde bulunduğumuz dönemde factoring şirketlerinin yapılanması açısından sermaye limitlerinin 500 milyar TL civarında olması gerek-

lidir. Şu anda sektörde bir takım eksikliklerimiz var. Sektörde yer alan şirketlerde kimin gerçekten factoring yapıp yapmadığını incelemek lazım. Hazine bu tür kontrolleri 1994'ten beri yapıyor bunun yanısıra 1994'ten önceki yapılanmaları da çok hızlı ve belirli bir şekilde kontrol altında tutmaya çalışıyor. Türkiye büyüme oranları ve para piyasaları açısından son dönemlerde göstermiş olduğu gelişmeye paralel olarak leasing ve factoring alanlarında ve bankacılığın diğer yan kollarında önemli gelişmeler gösterdi. Önümüzdeki dönemde de bu gelişmeler sürecektir.

Bankaların iştiraki olarak factoring hizmeti verildiği durumlarda fonlamanın ucuz yapılabilceği düşünülebilir.

Hiçbir banka iştirakine ucuz maliyetli fon sağlamaz. İkisi ayrı tüzel kişilik olduğu için tamamen kapsamı farklıdır. Ancak ellerinde farklı bir kolaylıkları var. Factoring şirketleri bankaların know-how'ları kullanarak hareket eden şirketler doğal olarak etik yapısı daha kuvvetli şirketler olacaktır.

Factoring sektörünü Leasing sektörü ile karşılaştırdığımızda, factoring sektörü hiç bir zaman teşvik edilmiş bir sektör değildir ve teşvik edilmesi gereklidir. Factoring şirketleri için ikinci bir interbank piyasası açılıp oradan kendilerine bir fon yaratabilirler bunun karşılığında bir takım sermaye şartları, sermaye rasyoları konulabilir. Bunlar son mevzuatla bir ölçüde oluşturuldu. Ama esas olan factoring şirketlerini fonlama ayarlamasının yapılmasıdır.

Zafer Ataman'a göre çifte vergilendirme söz konusu

Sektörün bir diğer problemi de çifte vergilendirmedir. Örneğin biz Toprak Factoring olarak sermaye dışında bir fon kullandığımızda banka sigorta muamele vergisi ödüyoruz. Fonumuzu satarken başka bir banka muamele vergisi daha ödüyoruz. Dolayısı ile kullandığımız fon iki kere vergilendirilmiş oluyor. İki defa vergilendiril-

tadan kalkarsa sektörde çok ciddi ilerlemeler olacaktır.

Factoring yurtiçindeki küçük ve orta ölçekli firmaların ve uluslararası ticaretin finansmanı açısından son derece gereklidir. Bugün dünya ticaret hacminin büyüme hızına göre uluslararası factoring hacminin büyüme hızı iki, iki buçuk katıysa dünyada akreditiflerden,

► 1996'da faktoring (milyar dolar)

Dünya toplam faktoring cirosu	396
FCI toplam faktoring cirosu	170
Türkiye toplam faktoring cirosu	1,95
Türkiye yurtiçi faktoring cirosu	1,5
Türkiye uluslararası faktoring cirosu	450 milyon dolar

yorsa ranta kayabilir.”

Sektörün yıldızı parlıyor

Toprak Factoring'in 1995 yılında 1 trilyon lira olan turn over'ı, 1996'da 8 trilyon liraya yükseldi. 1997 yılında ise 32 trilyonu bulacak. İş hacminin bu kadar büyümesini gerçek ticaret yapan küçük firmalarla çalışmalarına bağlayan Zafer Ataman, sektör açısından genellemeler yapılamayacağına işaret ediyor. Sektörün, yedi yıllık geçmişi olmasına karşın yükselme trendinin çok süratli olduğunu kaydeden Ataman, 1994 yılında çıkan mevzuatın, sektöre giren şirket sayısını ve çalışma koşullarını biraz kontrol altına alarak büyüme trendini daha istikrarlı bir platforma oturttuğunu vurguluyor.

Yurtiçi faktoringde de “garantili faktoring” uygulaması başladığı zaman, sektörün çok daha hızlı bir büyüme içine gireceğini belirten Ataman, Türkiye’de son 5 yıldır ticaretin durgun olmasına karşın sektörün iş hacminin giderek büyümesini şöyle açıklıyor:

“Bizim iş hacmimiz 8 trilyondan 32 trilyona yükseldi, ancak biz pazarımızı genişletiyoruz. Geçen yıl 100 şirketle çalışırken, bu yıl bu sayı 170 şirkete çıktık. Sene sonunda 350 trilyona ulaşmayı hedefliyoruz. Geçen yıl yüz firmamızın finansmanının yüzde 25’ini sağlıyorduk, bu yıl yüzde 50’sini sağlıyoruz. Ciromuz otomatikman artıyor. Öte yandan Türkiye, şu anda ithalat-ihracat faktoringinde dünyada dördüncü sırada

bulunuyor. Bu noktaya bir yıl içinde gelindi. Temelinde ise dünyada faktoringin çok hızlı büyüyen bir pazar olması var.”

İthalat-ihracat faktoringinde pazar edinebilmek için sermaye yapısının çok güçlü olması gerekiyor. 1,3 trilyon lira sermayeye sahip olan Toprak Factoring, aynı zamanda piyasanın en yüksek sermayeli şirketi.

Faktoringin altyapısı eksik

Faktoring şirketlerine bilgi akışı sağlayacak olan danışmanlık şirketlerinin tüm dünyada olmasına karşın henüz Türkiye’de kurulmamış olması, faktoring piyasasının daha çok gelişmesini engelliyor. Satışların çoğunun bayi veya distribütörler aracılığı ile yapıldığına dikkat çeken Ataman, “Bugün Gaziantep’te kurulu bir firma hakkında bilgi istediğimiz zaman anında alabilmemiz gerekir diyor.

Türkiye’nin büyüyen bakir bir pazar olduğunu belirten Ataman, ihracat paylarını yükselterek dış pazarlara açılmayı hedeflediklerini söylüyor. IFC ile ortak “discount house” kurmaya hazırlanan Toprak Factoring’in, dünyanın en büyük finansman şirketleri ile ortak olmasını planladıklarını kaydeden Ataman, merkezi ise Kazakistan’da kuracaklarını söylüyor.

Türk Cumhuriyetleri’nin hepsini aynı kefeye koymamak gerektiğine dikkat çeken Zafer Ataman, “Gidilen bölgenin ekonomik altyapısının ve partnerinizin güçlü olması çok önemli, Kazakistan bu açıdan çok iyi bir pazar” diyor. Faktoringin hiç teşvik sağlanmamış bir sektör olduğunu da anımsatan Zafer Ataman, Hazine’nin kendilerine fonlama imkanını tanımasını teşvik olarak değerlendiri-

yor ve bunun kontrolünü de yine Hazine’nin yapabileceğini kaydediyor.

“Yönetmelik olumlu ama kontrol yok”

Bir süre önce Heller Grubu’nun hisselerinin tamamını ortaklarından Yapı Kredi Bankası’na devretmesiyle el değiştiren Yapı Kredi Factoring de piyasanın büyük çaplı iş yapan şirketlerinden biri. Sektördeki canlılığı doğrulayan Yapı Kredi Factoring Genel Müdürü Rengin Ekmekçiöğlü, bunu rant ekonomisine bağlamamak gerektiğini belirtiyor. Faktoring sektörünün rant ekonomisine



Ekmekçiöğlü, son yönetmeliği olumlu buluyor, ama denetimsizlikten şikayetçi.

hizmet edemeyeceğini savunan Ekmekçiöğlü, faturaya bağlı satışların dışında çek kırma yöntemiyle iş yapan bazı şirketler varsa bunların ranta prim çıkarabileceğini söylüyor. Bunun da uzak bir ihtimal olduğunu, zira yasalarla yasaklanmış olduğunu kaydeden Ekmekçiöğlü, özellikle sermaye yapısı güçlü büyük faktoring kuruluşlarının kayıt dışı ekonomiyi destekleme içinde olamayacağını

savunuyor.

Son çıkan yönetmeliğin faktoring çalışmasını tamamen faturaya bağladığına da işaret eden Ekmekçiöğlü, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hazinenin, en son çıkan yönetmelikle işi faturaya bağlaması olumlu oldu. Yönetmelik, ‘Satış, kambiyo senetlerine bağlanmış bile olsa faturasının mutlaka ibraz edilmesi gerekir’ diyor. Ancak bunu da kontrol etmesi gerekir. Acı olan taraf hiçbir şirket kontrol edilmiyor. ‘Bankalara bile kontrolle gidemeyen Hazine’nin faktoringi kontrol etmesi çok zor’ diyorlar. Ama sektörün sağlığı açısından kontrol mekanizması şart.”

Ciro bazında Yapı Kredi Factoring’in geçen yıla oranla önemli ölçüde büyüdüğünü söyleyen Ekmekçiöğlü, 1995’te 70 milyon dolar olan cirolarının, 1996’da 120 milyon dolara yükseldiğini, 1997 sonunda da 220 milyon doları bulacağını bildiriyor. Ekmekçiöğlü, bilanço büyüklüğünün de 10 milyon dolardan 35 milyon dolara çıktığına dikkat çekiyor. Bunda en önemli etkenin, Yapı Kredi Bankası’nın bünyesine geçmeleri ve teknolojik destek almaları olduğuna işaret eden Ekmekçiöğlü, şu an 107 müşterileri olduğunu, geçen yıldan bu yana bu sayının yüzde 35 arttığını söyleyerek şöyle devam ediyor:

“Yıl sonu müşteri hedefimiz 200, ancak önemli olanın ciro olduğunu düşünüyoruz. Kalıcı müşterilerle çalışıyoruz. Hiçbir sektörde yüzde 16’nın üzerinde pazar payına girmiyoruz.”

“Sermaye çok az”

Sermaye tabanının sektörün sağlıklı gelişimi açısından şart olduğuna da değinen Ekmekçiöğlü, sektörde bulunan 61 şirketin sermayelerinin en az 500 milyar olması gerektiğini söylüyor. Bunun en alt limit olduğunu sözlerine ekleyen Ekmekçiöğlü, gerçek sermayenin 3 trilyon olması gerektiğine inanıyor.



Ekonomist

13 TEMMUZ 1997

YIL: 7 SAYI: 28 200.000 TL Almanya satış fiyatı: 5.80 DM

MALİYETİ, BANKA KREDİSİNDEN ÇOK DAHA UCUZA GELİYOR

1 milyarlık leasing'de 780 milyon lira avantaj

Finansal kiralama, başka bir deyişle leasing uygulaması, Türkiye'de 1986 yılında başladı. Ancak, yeni finansal enstrüman, 1990'lı yıllara kadar fazla öne çıkmadı.

Son birkaç yıl içinde iş hacminin büyümesiyle birlikte leasing şirketlerinin sayısı artmaya başladı. Yakın zamana kadar sadece hatırlı müşteriler, büyük holdingler gibi riski az olan yatırımcılarla çalışan leasing firmaları, artan rekabetle birlikte müşteri portföyünü genişletmeye, küçük yatırımcıları da hedef müşteri kitlesine dahil etmeye başladı.

Artık ekonomide önemli bir yeri olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler de (KOBİ), leasing sektörü için ciddi bir müşteri potansiyeli oluşturuyor. Yeni hükümetin yarattığı iyimser havayla yatırımların artacağı varsayımı ile hareket eden leasing yöneticileri, başta KOBİ'ler olmak üzere, leasing yapılabilen tüm sektörlerle el atmayı planlıyor.

Avantajlı seçenek

Bu noktada "Leasing mi banka kredisi mi daha cazip?" sorusu sorulabilir. Şu günlerde leasing işlemleri, banka kredisi ile karşılaştırıldığında çeşitli avantajlar taşıyor. Bu avantajları şöyle sıralanabilir:

"Finansman enstrümanı olarak leasingi seçen bir şirket, bu işlem için yüzde 1 oranında KDV ödüyor. Bu oran banka kredisinde yüzde 15 seviyesinde ve malın cinsine göre de değişebilir.

Leasing yöntemiyle mal alan bir firma, bu mal karşılığı kira ödemediği için, bunu kira gideri olarak muhasebeleştiriyor. Banka kredisinde ise yalnızca ödenen faizi, faiz gideri olarak göstermek mümkün.

Banka kredilerine uygulanan Banka Sigorta Muame-

Leasing ile iş yapmak, banka kredisi kullanmaktan daha avantajlı. 1 milyar liralık leasing'in geri ödemesi 1 milyar 370 milyon lira. Aynı işi banka kredisi ile yaparsanız, 2 milyar 150 milyon lira geri ödüyorsunuz. Ayrıca, leasing işleminde ödenen KDV yüzde 1 iken banka kredisinde ödenen KDV yüzde 15 seviyesinde. Banka kredilerine uygulanan Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV), Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF), damga pulu gibi vergi giderleri ise leasing işlemlerinde söz konusu bile değil.

le Vergisi (BSMV), Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF), damga pulu gibi vergi giderleri, leasing işlemlerinde söz konusu değil. Leasing'in tek maliyeti, uygulanan faiz oranı. Bu işlemlerde ayrıca noter masrafları gibi masraflar da söz konusu ancak bu masraflar önemli tutarda değil."

Kimler yararlanabilir

Amortismanına tabi ve yatırım malı olan her şey leasinge konu olabiliyor. Bu nedenle sektörün çok geniş bir müşteri potansiyeli var. Hatta, leasing yoluyla alınmış çok ilginç mallara da rastlanıyor.

Anadolu'daki çiftçi bile bu enstrümandan yararlanabiliyor. Leasing'in avantajlarını farkeden

çiftçi kesimi içinde, büyük ve küçükbaş hayvan alımlarında leasing'i kullananlar var. Balık çiftliğinden kesimhaneye kadar pek çok yatırım, leasing yöntemiyle finanse edilebiliyor.

Buna karşılık leasing'e konu olamayan bazı

LEASINGLE ALINAN İNEĞİN

Finansal kiralamaya konu olabilecek sektörler hayli fazla. Bir malın leasing yoluyla alınabilmesi için, amortismanına tabi olması şartı aranıyor. Bu nedenle, pek çok mal banka kredisinin yanı sıra leasingle alınabiliyor. Hatta bu konuda ilginç örnekler de mevcut.

Örneğin İktisat Leasing, geçen yıllarda inek alımına aracılık yapmıştı. Bu leasing işlemiyle ithal edilen inekler doğum yaptıktan sonra ise sorun çıktığı belirtiliyor.



mallar da mevcut. Yarı mamul, hammadde, yedek parça, know-how, patent ve yazılım ile ilgili ürünler için leasing yapılamıyor.

Leasing şirketleri bir banka gibi mevduat toplayamadıklarından, bu işlemleri kredi kullanarak ya da kendi özkaynaklarından fonluyor. Döviz bazında finansal kiralama işlemleri için dövizle borçlanan leasing şirketleri, ülke riski nedeniyle libor+2-3 puan faizle borç bulabiliyor. Bunun üstüne k★arını da koyan şirket, krediyi yine döviz olarak kullanıyor.

TL bazında finansal kiralama yapmak için de leasing şirketinin bankalardan TL borçlanması gerekiyor. Bu nedenle piyasalarda faiz oranlarının genel seyri, leasing işlemleri için de birinci dereceden etkili. Şu anda yıllık bileşik bazda net yüzde 110 seviyesinde seyreden oranlar, leasing faizlerini de olumsuz etkiliyor.

Daha cazip olacak

Ekonominin her alanında birinci dereceden etkili olan siyasi bunalım, leasing sektörünün de önünü kesti. Leasing şirketlerinin kendile-

rini fonlamakta güçlük çekmeleri, yurtdışı kredilerinde faiz oranlarının yükselmesi, leasing işlemlerinin maliyetini artırıyor. Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Hamit Aydoğan sektörle ilgili görüşlerini şöyle açıklıyor:

“Leasing şirketlerinin fon kaynağı yurtiçi ve yurtdışı kredilerden oluştuğu için, siyasi gerginlikle yükselen faiz oranları bizi zora sokuyor. Daha önce libor+3'ten borçlanırken, hükümetin istifa etmesi, oranları libor+5-6'ya kadar yükseltti. Ancak şu anda herkes iyimser. Önümüzdeki kısa dönemde faizlerin ve dolayısıyla leasing maliyetlerinin düşeceğini tahmin ediyorum.”

Türkiye'de leasing sektörü ile ilgili veriler kısıtlı. Henüz 1996 yılının işlem hacmi ile ilgili rakamlar da açıklanmış değil. 1996 eylül ayı itibariyle sektörün hacmi 47 trilyon lira seviyesinde. Bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, sektörün reel olarak ciddi bir büyüme göstermediği anlaşılıyor.

Küçükler cezbediyor

Anadolu Kaplanları olarak bilinen ve sayılarının 250 bini aştığı tahmin edilen küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, önümüzdeki dönemde leasing şirketlerinin hedef pazarını oluşturacak.

Toprak Leasing Genel Müdürü Zafer Ataman, KOBİ'ler leasing sektörü için önemli olduğunu belirtip, “Biz bunu önceden görüp, bu pazara girmek istedik. Kararımızda haklı olduğumuzu görüyoruz, çünkü Anadolu'da hiç para batırmadık.

KOBİ'ler büyük şehirlerdeki şirketlerden farklı olarak daha amatör bir ruhla çalışıyorlar. Leasing onlar için daha avantajlı çünkü bizden danışman olarak da faydalanabiliyorlar” di-

Leasing banka kredisinden avantajlı

Meblağ: 1.000.000.000

Teşvik: Yok

Leasing		Banka kredisi
KDV oranı: %1		KDV oranı: %15
Baz maliyet: 1.010.000.000		Baz maliyet: 1.150.000.000
Aylar	Kira + KDV	Taksit
1	114.167.000	-
2	114.167.000	-
3	114.167.000	250.000.000
4	114.167.000	-
5	114.167.000	-
6	114.167.000	250.000.000
7	114.167.000	-
8	114.167.000	-
9	114.167.000	250.000.000
10	114.167.000	-
11	114.167.000	-
12	114.167.000	*1.400.000.000
Toplam	1.370.004.000	2.150.000.000

Not: Faiz oranı aylık yüzde 6.1 olarak alınmıştır. Banka kredisinde ödeme planı değişik olduğu için vade sonunda hesaplanan “net bugünkü değer” esas alındığında aradaki fark daha düşük çıkıyor.

yor.

Ekonominin omurgası olarak nitelendirilebileceğimiz KOBİ'ler ve Anadolu'daki küçük yatırımcılar, ilginç konulardaki yatırımlar için leasingi kullanabiliyor.

İş Leasing Genel Müdürü Hasan Ulukanlı, Anadolu'daki küçük yatırımcılar için şunları söylüyor:

“KOBİ'ler aslında leasing için ciddi bir potansiyel. Biz de bu şirketlere yönelmeyi arzuluyoruz. Ancak bizim de bir banka mantığıyla çalıştığımızı unutmamak lazım. Bu yüzden çalışacağımız şirketin riskli olup olmadığı çok önemli.”

Sanayi malı inek!

Sektörün faaliyet alanı bu kadar geniş olunca, bazı ilginç örnekler de yaşanıyor. Örneğin, geçen yıllarda leasingle yapılan inek ithalatı, leasingçiler arasında espri konusu olmuş. Çünkü inek, leasing sözleşmesinde bir sanayi malı olarak tanımlanıyor!

Leasing şirketlerinin, sözleşme imzaladığı bir diğer ilginç konu da kümes hayvanları. Kümes kafesi ve tavukların üzerinde oturarak yumurtladıkları teller de leaseinge konu olmuş. Hatta, kuluçka makinesi için bile leasing işlemi yapılmış. Kümes hayvancılığı konusunda leasing şirketlerine hayli talep gittiği belirtiliyor.

Selçuk Yiğit



YAVRUSU SORUN OLUYOR

Çünkü leasing sözleşmesinde, ineğin yavrusunun kime ait olacağını kesin olarak belirtilmediği söyleniyor. Bu olayda yavrular leasing yoluyla inek alan firmada kaldı.

Diğer yandan kümes kafesi ithalatı, balık çiftliği kurma gibi yatırımlar, leasingle yapılabilir. Ayrıca epilasyon makinesi, çamur makinesi, seralık ağaç fidanı gibi yatırım malları konusunda da leasing teklifleri geldiği belirtiliyor.

"Faktoringler rantı besleyemez"

Bazı finans çevreleri, piyasalardaki durgunluğun birçok orta ve küçük ölçekli şirketi rant ekonomisine doğru yönlendirmesini faktoringlere bağlıyor. Faktoringciler ise yapılarının ranta ters düştüğü görüşünde.

E

Türkiye'de 80'li yıllardan sonra kurumsal finansmanda oldukça büyük bir açılma yaşandı. Para piyasalarının çok hızlı gelişmesi nedeniyle şirketlerin sermaye yetersizliği borçlanma yüksekliklerini artırmaya başladı. 1990 yılı başında fiilen çalışmaya başlayan faktoring kuruluşları, şirketlerin sermaye altyapılarındaki önemli açıkları kapatmaya başladılar.

Gelişen ticaret hacmi faktoringlere duyulan ihtiyacı gün geçtikçe artırırken, faktoring sektörü de çok hızlı yükselen bir büyüme trendine girdi. Şu anda sektörde 70'e yakın firma bulunuyor ve bu firmaların çalıştıkları şirket sayısı da katlanarak artıyor. Ciro- ların ulaştığı rakam ise 350 milyon doları bulmuş durumda.

Ancak, ekonomik ve siyasi istikrarsızlığın yarattığı olumsuz hava son beş aydır ticaretin yaşlamasına neden oldu. Buna rağmen faktoring şirketlerinin iş hacimlerinin herhangi bir küçülme içine girmediği gözleniyor. Bu konuda çeşitli yorumlar yapan finans çevrelerinden bazı yetkili ağzlar, faktoringlerin rant ekonomisini beslediğini söylerken, faktoringciler bunun mümkün olmayacağını savunuyorlar.

Rant ekonomisinin gelişmesi-

ne destek vermelerinin faktoringin çalışma mantığına tamamen ters olduğunu belirten Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, "Faktoring, satışlardan doğan finansmanı yarattığı için rant ekonomisine en uzak kesim" diyerek bu konuya şöyle bir savunma getiriyor:

"Aktif-pasif dengesinde görülür"

"Yapılan çalışma, gerçek satıştan doğan faturaların satın alınması ile yapılan finansmandır. Bankalardan farklı olarak bizim fatura alma yükümlülüğümüz var. Ancak verdiğiniz finansmanın, faturadan doğmuş alacağın şirkete dönüşünde, bu finansmanın nereye gittiğini fark etmeniz lazım. Şirket eğer bundan yine bir ticaret yaratmamışsa, çok kısa süre içinde aktif-pasif dengesinin bozulduğunu görürsünüz. 1985'ten beri şirketlerin aktif-pasif dengeleri birtakım bozukluklar gösteriyor. Zira Türkiye'de orta vadeli finansman yok."

Toprak Factoring adına verdikleri kaynakların rant ekonomisine gittiğine inanmadığını söyleyen Ataman, burada şu noktaya dikkat çekmeden de edemiyor:

"1985 yılından bu yana bakıldığında, özellikle bankalar cephesinde sağlanan kaynakların arsala-



FOTOĞRAF: NECDET KÖSEKİNGİ

Ataman, "Faktoringin yapısı ranta ters düşer" diyor.

ra, gayrimenkullere kaydı görülebilir. Bono yatırımları da olabilir. Biz faktoring olarak bunun kontrolünü sıkı olarak yapıyoruz. Alacak süreciyle borç süreci arasında bir fark varsa, şirketler o

dönemden faydalanarak bono satın alabilirler. Bunun da işlemesi çok zor, zira ben size 60 günlük satış yapıyorsam o süre sonunda tahsilatımı yaparım. Ama işletme sahibi kendi sermayesine güveni-

İnsan kaynakları

“Bir şeyler başardım ve genel müdür oldum”

Üç şirketin genel müdürlüğünü yürüten 34 yaşındaki Zafer Ataman, “İyi çalışınca mevki kendiliğinden gelir” diyor.

Bugüne kadar 9 şirketin kuruluşunda aktif görev alan ve şu anda üç şirketin genel müdürlüğünü yürüten Zafer Ataman, genç yaşta üst düzey göreve gelmenin hiç kimse için “uzak bir hayal olmaması” gerektiğini düşünüyor. 34 yaşındaki Ataman bu görüşünü, “Bir şeyler başardığımız zaman zaten genel müdür olursunuz” şeklinde özetliyor. İşte Ataman'ın başarısının ardındaki gerçekleri gün ışığına çıkaran bir söyleşi:

- **Toprak Factoring ve Leasing'deki göreviniz nasıl başladı?**

- Sigortayı, Toprak Bank Yönetim Kurulu'nun aldığı karar gereği, 1996 yılında kurduk.

- **Üç genel müdürlüğü bir arada yürütüyorsunuz...**

- Evet. Bu arada Kıbrıs'ta off-shore bir banka kurduk ama onu devrettim. Şu anda iki proje üzerinde daha çalışıyoruz. Bir hayat sigorta şirketi kuruyoruz şimdi, oranım da bütün organizasyonunu yürütüyorum. Bir de Kazakistan'da çalışmalarımız var. Ben işe geldiğimde factoring şirketinin sermayesi 10 milyar lira, leasing 15 milyar liraydı. Şu anda factoring 1.3 trilyon, leasing ise 1.3 milyar ulaştı ki, sektörlerinde en yüksek sermayeli şirketler.

- **Herhalde 34 yaşında olup da üç şirketin genel müdürlüğünü yürüten başka kimse yoktur?**

- İki şirketin başında olan var da, üç



1958 yılında ODTÜ Ekonomi bölümünden mezun olan Zafer Ataman iş hayatına İktisat Grubu'nda analist olarak başladı. Kredi pazarlama departmanında çalıştıktan sonra Emek Sigorta'nın yeniden yapılanmasında ve direkt pazarlama bölümünün kuruluşunda yer aldı. 1990 yılında Aktif Finans Factoring'in kuruluşuna katıldı. Kendi deyimiyle üç yıl boyunca factoring'i Türkiye'ye tanıtan bir misyon üstlendi. 1993 yılında Ekspres Factoring'e geçti ve çok hızlı büyüyen bu kuruluş 4 ayda 420 milyarlık bir plasmana ulaştı. Zafer Ataman 1994 yılında yaşanan krizin ardından Toprak grubuna geçti ve halen buradaki üç finans kuruluşunun genel müdürü olarak görevini sürdürüyor.



şirketin yok sanırım.

- **Bu büyük başarıyı genç yaşta yakalamanın sırrı nedir?**

- Kendi adıma başarılı olmak için büyük çaba sarfetmedim ama bir tek şey için çaba sarfettiğimi söyleyebilirim. Üniversiteden mezun olduğumdan beri “daha fazla ne önerebilirim, daha fazla ne uygulayabilirim, daha ne ekleyebilirim” diye düşünüyorum ve bu doğrultuda çalışıyorum. Örneğin factoring-leasing şirketleri de ilk defa sektörlerinde 9001 şirketleri alan şirketlerdir. 9001'i alabilmeniz için yeni bir ürün geliştirmeniz gerekiyor. Biz de bütün ürün sistemimizi bunun üzerine kurduk.

- **Bu aynı zamanda hayat felsefeniz mi?**

- Evet. İnsanların 25-35 yaşları arasında kendilerine yatırım yapmaları gerektiğini düşünüyorum. Ne yazık ki, Türkiye'nin ekonomik yapısı gereği herkes bu yaşlarda ev alma derdine düşer,

kooperatife girer. Ben bu işlerle hiç uğraşmadım, kazandığım bütün parayı daha fazla ne öğrenebilirim diye harcadım. Kendime yatırım yaptım. İkinci bir dil öğrendim.

- **Eğitim dışında önem verdiğiniz konular neler?**

- Hiçbir insan iş yaşamında tek başına başarılı olamaz. Öğrenmeye hevesli, aynı fikrin etrafında toplanmış bir kadro oluşturdum. Hep bunun için uğraştım. Eleman üzerinde çok vakit harcadım.

- **Peki üniversiteden mezun olduğunuz zaman, 13 yıl sonra genel müdür olacağınızı düşünüyor muydunuz?**

- Titr'e çok büyük bağlılığım yoktur. Genel müdür olayım diye düşünmeden, amacımı işi başarayım diye koşarım. Yeni birşey yaratıp başarılı olmak idealimdir. Bir şeyler başardığımız zaman zaten genel müdür olursunuz. Önemli olan başarmaktır.

blue chip

“Önemli olan başarılı ve kaliteli gibi gözükmek değil, gerçekten başarılı ve kaliteli olmaktır.”

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI

SİGORTAÇI

Cumhuriyet Cad. No: 47/1 K:6 Elmadağ-İstanbul Tel: 0.212.238 48 43 (4 hat) Fax: 0.212.238 48 41-238 47 11 <http://www.medyatexti.com/sigortaci>
Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi **Metin Öztürk**-Yazı İşleri Müdürü **Çetin Öztürk** e-mail: cecin@arti.net.tr Baskı: Mırsan 544 77 74

16-31 TEMMUZ 1997

15 günde bir yayınlanır



Sektörün en yenilerinden Toprak Sigorta Genel Müdür Zafer Ataman. Ataman, eskiden Toprak Leasing, Toprak Factoring ve Toprak Sigorta Genel Müdürü olarak bir koltukta 3 karpuz taşırdı. Şimdi Toprak Hayat Sigorta ile bu sayı 4'e çıktı. Ne diyelim kolay gelsin...

Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman:

“Kuruluş sermaye tabanı daha da artırılmalı”

Son yıllarda factoring sektöründeki şirket sayısının hızla arttığına işaret eden Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, buna neden olarak factoring şirketlerinin kuruluş ve faaliyetlerini düzenleyen kanundaki yetersizlikleri gösterdi.

Şirket sayısı ile beraber rekabetin de arttığını dile getiren Ataman, uygulamadaki kanuni yetersizliklerin Türkiye’de uygulanan factoringi uluslararası standartlardan uzaklaştırdığını savundu. Ataman, hızla artan şirket sayısının kar marjlarının daralmasına ve hizmet kalitesinin düşmesine de neden olduğunu kaydetti.

1997 yılında yapılan yeni kanuni düzenlemeler ile factoring şirketi kurmak için gerekli olan minimum sermaye şartının yükseltildiğini hatırlatan Ataman, böylelikle geçmişe oranla şirket sayısının azalacağını savundu. Ancak, 200 milyar liranın yeterli sermaye tabanı olmadığını iddia eden Ataman, sektörün gelişimi açısından bu rakamın mutlaka yükseltilmesi gerektiğini vurguladı. Ataman, “Şu anda factoring şirketlerinin çoğu dış finansmana ihtiyaç duymaktadır, ancak Türkiye’nin mevcut şartlarından doğan olumsuz etkileri en aza indirmek ve artan rekabet ortamında sağlıklı hizmet sunabilmek amacı ile kuruluş sermayelerinin yükseltilmesi gereklidir” dedi.

Factoring sektöründe faaliyet gösteren şirket sayısının olması gerekenin üzerinde olduğuna dikkat çeken Ataman, şu



Zafer ATAMAN

anda sektörde 72 şirketin bulunduğunu belirtti. Ataman, hızla artan rekabet içinde sektörde müşterilere farklı ve kaliteli hizmet sunan şirketlerin daha başarılı olacaklarını sözlerine ekledi.

Yasal düzenlemeler yetersiz...

Sektördeki en önemli sorunlardan biri olarak yasal düzenlemelerin yetersiz olmasını gösteren Ataman, son yapılan yasal düzenlemelerin olumlu etkileri olduğunu ancak düzenlemelerin yeterli düzeyde olmadığını da vurguladı. Bu durumun yasal boşluklar yarattığını belirten Ataman, ayrıca factoring işlemlerinin uygulamasında standardın oluşmasını engellediğini ve sektörün imajını bozduğunu ifade etti. Son yapılan yasal düzenlemelerin operasyonel işlerin akışına ve özellikle şirket kuruluşlarına belirli düzenlemeler getirdiğine işaret eden Ataman, “Bununla birlikte temlik sisteminin

oturtulması, sözleşme içeriği, kredi sigortasının uygulanması gibi konulara henüz açıklık getirilmemiş olup, bu konularda standartı sağlamak amacı ile Hazine Dairesi Ticari Müsteşarlığı’nın factoring şirketleri ile işbirliği yaparak mevcut uygulamalara bir standart getirmesi gereklidir. Sektörde karşılaşılan sorunlardan biri de bazı alıcıların temlik kabul etmemesi ve satıcılara factoring kullanmaması konusunda baskı yapmalarıdır. Alıcılara düzenli bir nakit akışı sağlayan factoring uygulaması büyük satıcılarda uygulama alanı bulamamaktadır” görüşünü dile getirdi.

Toprak Factoring’den sermaye artırımı...

Toprak Factoring’in 1994 yılında kurulduğunu hatırlatan Ataman, şirketin ödenmiş sermayesinin Şubat 1997 yılı itibarı ile 1.350 trilyon liraya çıkartıldığını ifade etti.

Müşteri portföylerinin yüzde 25’ini kimya ve plastik sektörünün oluşturduğuna işaret eden Ataman, yüzde 10 ile gıda sektörünün ikinci sırada yer aldığını kaydetti. Bunları, elektronik, tekstil, metal, makine, inşaat, demir-çelik ve otomotiv sektörlerinin izlediğini belirten Ataman, sözlerine şöyle devam etti:

“Müşteri adedi açısından sektör ortalamalarının üzerinde bir yapıya sahip olan Toprak Factoring, yurtiçi ve ihracat factoringinde toplam ve aktif olarak çalışan müşteri sayısı 300’e ulaşmıştır.”

Liberalizasyon

Toprak, Kazakistan'da ilk factoring şirketini kuracak

Toprak Factoring
Genel Müdürü Zafer
Toprak şirketin 4-4.5
milyon dolar sermayeli
olacağını söyledi

Toprak Factoring, Kazakistan'ın ilk factoring şirketini kurmaya yönelik çalışmalarının son aşamasına geldi. International Finance Corporation (IFC), Avrupa Yatırım Bankası ve Kazkomertbank'ın yanı sıra iki kurumla daha ortak olarak projeyi gerçekleştirmeye çalışan Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer

Ataman, Eylül ya da ekim ayında ortaklarla anlaşmanın kesinlik kazanacağını söyledi. IFC ve Avrupa Yatırım Bankası gibi iki dev kuruluşun Toprak Factoring'in ortaklık teklifini olumlu karşıladığına dikkat çeken Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, projenin Toprak Factoring için büyük fırsat olduğunu belirtti. Ataman, "Kaza-

kistan büyük hammadde kaynaklarına sahip bir ülke. Bu nedenle ihracat potansiyeli çok yüksek. Kazakistan'ın Türkiye ve Avrupa ile olan ihracat anlaşmalarına aracılık etmemiz hem Türkiye hem de şirketimiz için büyük faydalar sağlayacaktır" dedi.

Discount House şeklinde yapılanması düşünülen şirket, yurtdışı factoring ve devlet kağıtlarının kırılması alanında faaliyet gösterecek. Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, sermayesi, 4-4.5 milyon dolar düzeyinde olması düşünülen şirketin bir yıllık faaliyeti sonunda 60-100 milyon dolar arasında ciro elde etmesi beklemediğini ifade ediyor. (İstanbul/LB)



Basın Haber Ajansı

Mithatpaşa Caddesi 61 11 06420 Yenışehir / ANKARA
Tel: 0.312.433 73 10 - 11 Fax : 0.312.434 16 00

Kupür No :

Kupür Tarihi : 19 TEMMUZ 1997

Düzeltilme

G. LIBERAL BAKIŞ-34

Yatırım Finansman Genel
Müdür Yardımcılığı'na Semih
Ata Çınar atanmıştır. Toprak
Factoring Genel Müdürü Zafer
Ataman'ın adı haberin bir
bölümünde yanlış yer almıştır.
En çok değer kaybedenler ve
sektör endeksleri tabloları teknik
nedenlerle yanlış yayımlanmıştır.
Düzeltilir, özür dileriz.

Handwritten signature in blue ink.

Ekonomist

28 EYLÜL 1997

YIL: 7 SAYI: 39 200.000 TL Almanya: 5.80 DM

Toprak Hayat Sigorta kuruluyor

Toprak Holding, finans sektöründeki şirket yelpazesini genişletti. Holding bünyesinde bulunan Toprakbank, Toprak Leasing, Toprak Factoring ve Toprak Sigorta'dan sonra şimdi de Toprak Hayat Sigorta kuruluyor.

Leasing, factoring ve sigorta şirketlerinin genel müdür ve Murahhas azalığını üstlenen Zafer Ataman,



Zafer Ataman

şirketin kuruluşu için Hazine Müsteşarlığı'na başvurduklarını söyledi.

Şirketin ödenmiş sermayesinin 500 milyar lira olacağını belirten Ataman, "Hayat sigortacılığında çağdaş ürünlerle sektörde iyi bir konumda olmayı hedefliyoruz" dedi. Ataman, yılbaşında resmen faaliyete geçerek poliçe kesmeyi amaçladıklarını söyledi.

Kriz beklemiyorum

Zafer Ataman (Toprak Factoring Genel Müdürü): "Hükümetin ekonomi yönetimini, bir önceki hükümete göre daha iyi buluyorum. Diğer taraftan, ekonomi yönetiminin başarısı hakkında eleştiri yapmak için henüz çok erken. 1997'nin son çeyreğinde, 1994 benzeri bir kriz beklemiyorum."

Factoring hukuksal altyapı bekliyor

G. HÜRSES - 34

Şirketlerin nakit para akışını ve alacaklarının tahsilatı gibi finansman hizmeti veren factoring kuruluşları, hukuki altyapının yetersizliğinden yakınıyorlar. Türkiye'de öncelikle uygulamada başlayan factoring; 1980 yılından beri hızlı bir gelişim göstermesine rağmen henüz sağlıklı bir hukuki mevzuata sahip değil.

İşletmelere finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetleri sunan factoring uygulaması, Türkiye'de 1985 yılında başladı. 1996 yılında işlem hacmi 1 milyar 950 milyon dolara ulaşan sektörde 72 şirket faaliyet gösteriyor. Factoring kuruluşlarının bağlı bulunduğu IFC'nin, Türkiye'den 12 üyesi bulunuyor.

Kısa vadeli ticari alacakların tahsili esasına dayanan factoring, verdiği hizmet çerçevesinde şirketlere finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetleri sunmayı amaçlıyor. Factoring uygulamasında, şirketlerin nakit akışı kesintisiz hale getirilirken, faaliyetleri için gereken işletme sermayesi sağlanarak hammadde alımları da kolaylaştırılıyor. Factoringin ana amacı olan kesintisiz nakit akışı, dış piyasaya satış yapan şirketler için daha büyük önem kazanıyor. Farklı dillerin konuşulduğu, farklı kanunların geçerli olduğu yurtdışı piyasalarda alacakların tahsilatının zorluğu, ihracatçıların, risklerini en aza indirme yollarını araştırmaya yöneltiyor. Uluslararası pazarda diğer firmalarla kıyasıya rekabet etme durumunda olan firmalar için vazgeçilmez finansman tekniği olan factoring, özellikle Ortak Pazar'ın kabulü ile birlikte daha bir önem kazandı.

Sektörde faaliyet gösteren yetmiş iki şirketin dışında, diğer finans kuruluşlarının factoring hizmeti yapması, sektörü olumsuz yönde etkiliyor. Hukuki düzenlemenin henüz getirilmediği factoring uygulamasında yatırım ve kalkınma bankalarının dışında mevduat bankalarının da bu işe soyunmaları sektör yetkililerini kızdırıyor.

Hukuki mevzuat yok

Mevduat bankalarının bu hizmeti vermesi nedeniyle factoring şirketlerinin yakın bir

hizmeti vermeleri sektörü olumsuz etkiliyor" diyor. Factoring şirketlerinin, sundukları hizmeti; kredi

sağlayarak yaptığını, mevduat bankalarının ise mevduatı kullanarak

factoring hizmeti verdiklerini belirten Özselçuk, "aynı hizmet farklı mevzuatlarla yapılıyor. Bu durum sektörde haksız rekabete yol açıyor" diyerek, sektörün geleceğine yönelik kaygılarını dile getiriyor.

Türkiye'de factoring hizmetinin verildiği öncelikli sektörler arasında tekstil ve gıda sektörü geliyor. Birkaç sektöre hizmet veren factoring kuruluşlarının çalıştığı sektörlerde olabilecek ekonomik durgunluktan doğrudan etkilenebileceğini söyleyen Özselçuk, "factoring sektörü yurtdışı hizmet ağına genişletmeli. İşlem yaptığı sektörlerde yaşanabilecek kriz dönemlerinde şirketler zor duruma düşebilir" diyor.

Ülke sayısı artırılmalı

Almanya, İtalya ve İngiltere gibi sınırlı sayıda ülke ile factoring ihracatı yapan sektörün işlem yaptığı ülke sayısını da artırması gerektiğini söyleyen Özselçuk, "factoring ihracatı yapılan ülkeler arasında en büyük pay İngiltere'ye ait. Bunun dışında Almanya ve İtalya ile çalışılıyor. Bu ülkelerde meydana gelebilecek ekonomik durgunluk yeni gelişen factoring şirketlerini olumsuz etkileyebilir"

Sektörün diğer sorunları arasında faturalara damga pulu zorunluluğu kaldırılması ve bir yıldan kısa süreli kredinin kaynak kullanım desteklemeye bağlı olmaması gerektiğini belirtiyor. Özselçuk, "sözleşmelerin dışında hazırlanan faturalar birer bilgi formudur, maliyeti artıran pul yükümlülüğü kaldırılmalı. Factoring şirketleri, yaptıkları ihracatla ülkeye döviz kazandıran kuruluşlar. Bir yıldan kısa süreli

ediyor. Şirketin sağlamlığını 5 Nisan'da alınan ağır ekonomik kararlardan etkilenmemelerine bağlayan Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, "1994 yılında yaşanan ekonomik krizden, tüm sektörlerde olduğu gibi factoring sektörü de ağır darbeler aldı. Şirketimizi 1994 yılında kurmamıza rağmen bir yıl sonra faaliyete geçirdik. Toprak Factoring bu ağır krizden etkilenmedi" diyor.

Ciro hedefi 32.5 trilyon

1996 yılında ciddi bir büyüme kaydeden şirket, geçen yıl 7.5 trilyon ciro elde etti. 1997 yılında ciro hedefi 32.5 trilyon. Şirkette 24 kişi çalışıyor. Factoring, leasing ve sigorta olmak üzere üç şirketin genel müdürlüğünü yürüten Zafer Ataman, çok iyi bir ekibe sahip olduklarını, birbirinden bağımsız üç şirketin yönetimini de bu ekip sayesinde başardıklarını belirtiyor. IFC'ye üye 12 şirket arasında bulunan Toprak Factoring, ISO 9001 belgesine sahip.

Factoring'in Türkiye'de önce pratikte başladığını ve henüz hukuki mevzuata sahip olmadığını belirten Ataman, "factoring sektörüne acilen hukuki altyapı getirilmeli" diyor. Factoring kuruluşlarında çalışacak personelin de yetersiz olduğuna dikkat çeken Ataman, "factoringi gerçek anlamda bilen yok. Factoring kuruluşlarında genelde bankacılar çalışıyor. Factoringi bilen eleman az olduğu için yüksek ücretlerin konuşulduğu transferler yapılıyor. Geçtiğimiz ay üç elemanımız başka şirkete geçti. 2000'li yıllarda sermaye hareketlerinin hızlanacağını belirten Ataman, "yeni bir yüzyıla birlikte sermaye kuruluşları çok ayrı bir yere sahip olacak. Ekonomiye finans sağlayan kapital kuruluşlarının önemi artacak" diyor.

Factoring nasıl yapılıyor

Factoring hizmeti, yurtdışı ve yurtdışı factoring olarak ikiye ayrılıyor. Yurtdışı factoring

satıcı factore alacaklarını devreder ve talep ettiği anda belirli bir yüzdesini nakit olarak kullanır. Satıcı ve alıcıların vade tarihinde borçlarını factore ödemeleri konusunda bildirimde bulunuyor.

Alıcı riskinin factor tarafından üstlenilip üstlenilmemesi, kullancının talebine ve alıcıların kredibilitésine bağlı olup, factor, riski uygun görmediği durumlarda yurtdışı işlemler için satıcıya rüculu çalışma şartı önerebilir. Uygulamada, alacak riski factor tarafından üstlenilmiyor. Gelen talepler doğrultusunda işletmelere finansman veya tahsilat hizmetleri sunuluyor.

Satıcı açısından yurtdışı factoringi ile ihracat factoring arasında fark yok. Factor, garanti ve tahsilat servislerini genelde muhabir ağı kanalını kullanarak veriyor. Muhabirden alınan bilgiler doğrultusunda alıcılar için limit belirleniyor. Belirlenen limit çerçevesinde factor, alıcıların ödememe riskini üstlenir.

Factoringin Tarihçesi

Factoringin tarihte bilinen ilk uygulamaları Mezopotamya'da M.O. 4000'li yıllara kadar dayanıyor. Alacağın temlikli şeklinde görülen factoring daha sonraları, Roma İmparatorluğu zamanında "factor" kelimesinin mümessil, yani başka birinin ticari işlerini takip eden anlamında kullanıldığı biliniyor. 18. yüzyılda konşimento üzerinde malların alıcısı olarak factorun belirtilmesi, uluslararası ticarete factor sözcüğünün Flamanca'daki orijinal kullanımıyla yasal belgelerde yer almaya başladı.

19. yüzyıl sonlarında Avrupa'da tekstil üreticilerinin, mallarını, komisyoncular dışında kendilerinin doğrudan satmaya başlamalarıyla "factoring" bugünkü tanımıyla ilk olarak tekstil sektöründe kullanıldı. 2. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'da kabul gören factoring, 1960'lı yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlandı.

FINANS DÜNYASI



ZAFER ATAMAN
Toprak Factoring Genel Müdürü

Finans sektöründe koşullar eşit olmalı

Toprak Factoring Genel Müdürü Zafer Ataman, factoring'in beklenen süreden çok daha önce iyi noktalara geldiğini belirtiyor, ancak bazı yanlışları da içinde taşıyarak bu noktalara geldiğini ifade etmeden de geçemiyor. Factoring'e uluslararası bazda bakıldığında hiçbir sorunun olmadığını söyleyen Ataman, Türkiye'de uluslararası bazda çalışan şirketlerin, özellikle ihracat factoring'i yapanların uluslararası standartlarda çalıştıklarını belirtiyor ve ekliyor: "Uluslararası çalışan firmalar factoring'in üç ayağını da uyguluyor. Garanti verme, tahsil etme ve finanse etme..."

İthalat factoring'i'nin Türkiye'nin ekonomik konjonktürü gereği uygulanmadığını ifade eden Ataman diğer nedenleri ise şöyle sıralıyor; "Bir de garanti vermeniz lazım. Ancak Türkiye garanti vermek için çok iyi bir altyapıya sahip değil. Ayrıca kredi sigorta şirketlerinin de olması lazım."

Ataman yurtdışı ağırlıklı çalışan Toprak Factoring'in yüzde yirmi, yüzde seksen olan dengesini bu yıl yüzde kırk, yüzde altmış, gelecek yıl yüzde elli elli olacağını söyledi.

Mevzuat ve teşvik açısından birtakım tikanlıkların olduğunu ifade eden Ataman finansman kullanılan şirketlerle aynı seviyeye getirilmeleri gerektiğini vurgulayarak şöyle devam ediyor; "Bankalar İnterbank'tan birbirlerini fonluyorlar. Üzerlerinde hiçbir vergi yok. Biz bankadan fon aldığımızda oraya

1993'teki canlılığın ve '94'teki kriz ortamının olmadığını, ikisinin ortasında olduğumuzu söyleyen Ataman, '93 yılının ikinci yarısından bu yana kriz yaşadığımızı belirtiyor ve şunları söylüyor: "Ben ekonomiden biraz anlıyorsam şu anda kriz yaşıyoruz. Faizlerin bu kadar oynadığı, iç borçlanmanın bu kadar kısa vadelere sıkıştığı ortamlarda krizin bittiğini söylemek hata olur. Ülke ekonomisi büyümesini durdurursa finans sektöründe sıkıntı olur. Çünkü finans sektörü oradan besleniyor. Finans sektörü her zaman kuvvetlidir."

1998 senesinin Türkiye'nin geleceğinde çok önemli bir mihenk taşı olacağına işaret eden Ataman, '98 yılının doğru geçirilmemesi durumunda Türkiye'nin 2000'li yıllarda ciddi sorunları olacağını belirtti. Bütün sorunların bir çığa dönüştüğünü ve '98'de üstümüze geldiğini söyleyen Ataman önlemler alınmadığı takdirde '94'teki kadar şanslı olmayacağımızı, çünkü '94 yılındaki yardımcı faktörlerin şimdi

vergi ödüyoruz, bir de müşterimize vergi veriyoruz. Çifte vergilendirme sözkonusu. Devlet gayri kabil rucu sisteminin desteklerse o zaman portföy çok büyür."

Ataman'a göre factoring şirketlerinin birşeye karar vermesi gerekiyor, "Ya sektör olacaklar, ya da kaybedecekler. Şunu çok net görmek lazım, sermaye güçlü olur ve ciddi anlamda factoring yapılırsa şirket sayısında azalma olur ve 35 şirket yoluna devam eder."

"FINANS SEKTÖRÜ DARALMAK ZORUNDA"

Ataman factoring şirketlerinin geleceği için söylediklerini finansistaki diğer şirketler içinde geçerli olduğunu belirterek, "Finans sektörü daralmak zorundadır. Zaten yaşanan rekabet ortamında ayakta kalmak için önemli oranlarda birleşmeler de olacaktır" dedi.

Ataman bankalarda kurulan factoring departmanlarının gereksizliğine işaret ederken şunları söyledi; "İşi uzmanından alırsanız gerçekten factoring yaparsınız. Ama yan ürün olarak alırsanız, orada yanlışlıklar olur. Bu yüzden bankaların factoring yapmasına karşıyız. Bankaların bu işi yapması bizi pek fazla etkilemez. Hatta bizi tanıtmış da olurlar. Gelecekte onların da birer şirket olması kaçınılmazdır."

Toprak Factoring'in geleceğe yönelik planlarından da söz eden Ataman, factoring'i tüm Türkiye'ye yaymak ve aynı zamanda uluslararası platforma taşımak istediklerini ifade ediyor. Yurtdışında da factoring şirketleri kuracaklarını belirten Ataman, Avrupa ülkeleri ve Türkiye Cumhuriyetleri'ne gideceklerini söyledi. 2000 yılında bugünün rakamları ile 700-800 trilyonluk bir şirket olma hedeflerinin olduğundan bahseden Ataman, bu yılki hedeflerinin de 40 trilyon civarında olacağını söyledi. □

Factoring pazarı

Ciro (Milyon Dolar)

Yıl	Dünya	FCI Üyeleri	Türkiye
1990	244.327	98.938	100
1991	266.370	104.537	183
1992	264.309	105.907	454
1993	280.844	110.908	970
1994	294.926	130.156	870
1995	340.025	161.802	1.100
1996	395.240	170.235	1.950

Ülkelere göre 1995 yılı ciro dağılımı

	Yurtdışı	Yurtdışı	Toplam
Avrupa	224.246	21.377	245.623
Amerika	70.041	3.305	73.345
Afrika	4.045	100	4.145
Asya	55.054	2.932	69.588
Avustralya	3.130	110	3.240
Toplam	358.116	27.824	395.940
Türkiye	1.500	450	1.950