

SEKTÖR, ÇIKIŞ YOLUNU İHRACATTA ARIYOR

Factoringciler de repocu oldu

Factoring sektöründe işler durdu. Sektörde faaliyet gösteren firmaların çoğu alacaklarını tahsil etmekle uğraşırken, yeni müşteri kabul etmiyor. Kriz bitene kadar da yeni işlem yapmayı düşünmüyorlar. Sadece çok itibarlı müşterilerin çok küçük hacimli işleri kabul ediyor.

Krize açık pozisyonla yalananlar ise zor günler yaşıyor. Hele hele factoring tanımının dışına çıkarak kriz öncesinde yüzde 70-80'lerden çek senet kıranlar yandı. Çekleri tahsil etmek bir yana, büyük faiz kaybına uğradılar.

Firmaların şu an için tek düşündüğü, iyice küçülerek ve işlemleri dondurarak krizi "ayakta" atlatmak. Sektörde 5-10 firmanın zor günler yaşadığı söyleniyor.

Factoringin, nakit akışı açısından en önemli kozlarından biri olan yüzde 80 ön ödeme de artık tarihe karışmış durumda. Firma yetkilileri kabul edilebilir vadelerin de çok kısaldığını vurguluyorlar.

İhracat factoringi

Çıkış ise ihracatta aranıyor. Yetkililer, ihracat factoringine olan talebin artabileceğini belirtiyorlar. Böylece, "tüm dünyada olduğu gibi asıl potansiyel yurtiçi piyasadır" şeklindeki görüşler de şu dönem için geçerliliğini kaybediyor.

Ancak "ihracat factoringi sayesinde krizi atlattırız" senaryosu da çok mantıklı değil.

Çünkü döviz kurlarındaki artışın ihracata olumlu yansması zaman alacak. Diğer yandan ihracat sektörünün önemli oranda girdisini ithal malları oluşturuyor.

Peki sektördeki yaklaşık 40 firma işlemleri durdurduğuna göre ne yapıyor? Şu an için tahsilatla uğraşıyorlar. Piyasadaki risklerini minimuma indirerek

1993'te hızla büyüyen factoring sektöründe krizle birlikte işler durma noktasına geldi. Birçok şirketin tahsilat gücü ve sermaye yetersizliği nedeniyle zor durumda olduğu söyleniyor. Yeni müşteri kabul edilmezken, sadece ihracatçı kuruluşlar kabul görüyor. Krediler dövize endekslenmiş durumda. Özkaynakları güçlü olanlar ve tahsilatlarını gerçekleştirmeyi başaranlar gerçek işlerini bırakıp repoya koşuyor.



Ferruh Tanay

oldukça ağırlaşmış durumda. Sektörde kabul edilebilir vade olan "3 ay" ise belirsizlik nedeniyle 1 aya kadar indi. Uzmanlar, "Önümüzdeki dönemde factoring sektöründe birleşmeler, kapanmalar ve satın almalar yaşanabilir" diyor.

Banka kökenliler bitti

Öz Finans Factoring Genel Müdürü Ahmet Özderici, şu anda işlem yapmadıklarını belirtiyor. Özderici, "Çok cüzi olarak eski ve sadık müşterilerimizle işlem yapsak bile dövize endeksli kredi kullanıyoruz" diyor. Özderici şöyle devam ediyor:

"Artık yüzde 80 ön ödeme kimse yapmıyor. Ben asıl krizin haziran sonundaki faiz ödemeleri döneminde yaşanacağını düşünüyorum. Çoğu çek ödenmiyor ve yeni bir çek verilerek vade uzatılıyor. Teminatlar da çok arttı. Bizim avantajımız döviz ya da TL bazında borçlanmamamız, özkaynaklarla çalışmamız oldu.

Oysa banka kökenli olup, kendilerini banka kredileriyle fonlayanların işi bitmiş durumda. İç piyasa şu anda ölü olduğu için önümüzdeki dönemde ih-

likit hale gelmeye çalışıyorlar. Bunu başaranlar ve özkaynağı güçlü olanlar ise işi gücü bırakıp repo yapmanın ve bankalararası piyasada yüksek faizle para satmanın keyfini yaşıyor.

Birçok factoring firması (özellikle kendilerini banka kredileri ile fonlayanlar) bankaların uyguladığı kredi faiz oranını müşterilerine aynen yansıtmak zorunda kaldı. Nakit akışını yüzde 80-90 faize göre ayarlanmış müşteri de yüzde 400 faizleri görünce zor duruma düştü.

Şu an için alacakların yarısına yakınının tahsil edilemediği ileri sürülüyor. İstenen ek teminatlar da

racat factoringine ağırlık verileceğini düşünüyorum."

İhracata kayma var

Devir Factoring Genel Müdürü Michael Levi ise "Kesin olarak ihracata kayma var" diyor. Sadece "en iyinin en iyisinin en iyisi" müşterilerle çalıştıklarını belirten Levi, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Şu an için yalnızca çok kısa dönemli köprü finansmanına girebiliyoruz. Müşterilerin günlük ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz. Çok prensipli çalıştığımız için 'ciddi' ve 'büyük' sorunumuz yok. Ancak bu yıl sektörün çok çok ağır gideceğini söyleyebilirim. İş hayatı durmayacak ancak küçülmek zorunda kalacak.

Bence önümüzdeki en önemli sorun güvensizlik. Halkın güvenecek hiçbir şeyi kalmadı. Bundan sonra devlet ve ekonomiden sorumlu bürokratlar 'fine tuning', yani ince ayar olayına büyük önem vermeli. Her atılan adı-

mın olası etkileri milimine kadar hesaplanmalı. Bence başımızdakiler biraz basiretli olsaydı, bu felakete sürüklenmezdik."

"Hesap makinemiz yok"

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, piyasada büyük bir likidite problemi olduğunu söylüyor. Ataman, "İyice küçüldük ve işlemleri büyük ölçüde dondurduk" diyerek bunun gerekçesini ise şöyle açıklıyor:

"Öncelikle likidite sıkıntısına paralel olarak kaynak yok elimizde. İkincisi riskin nereden geleceği belli değil. Elimizdeki hesap makinesi alındı. Hiçbir riski hesaplayamıyoruz. Ne fiyat vereceğimizi bilmiyoruz. Kimin zora düşeceği ise çok belirsiz. Vadesi gelen çeklerin yüzde 30'u karşılıksız çıkıyor. Sistem içindeki yüzde 10 ise hiç ödenmiyor. Ben 'ihracata yöneldik' senaryoları-

"Yılı zarar etmeden geçirelim yeter"



Demir Factoring Genel Müdürü Selim Seval'in, sektör üzerine görüşleri şöyle:

"Şu anda oturmakla meşgulüz. Yeni plasman yapmıyoruz ve krizin geçmesi için dua ediyoruz. İşlerin açılması için TL faizlerinin düşmesi gerekir. Doları da

serbest bırakmak lazım. Doların artışından o kadar korkmak anlamsız. Faizleri de yüzde 100'ü aşmayacak şekilde aşağı çekmek gerekiyor. O zaman dolar 50 bine fırlayacak ama gerçekçi bir fiyat olmadığından 35-40 bin aralığına oturur.

Piyasadaki fazla likiditenin çekilmesi lazım. Aksi takdirde hi-

renflasyon tehlikesi vardır. Bunun için de önümüzdeki 2-3 ay çok kritik. Güven verici önlemler ve hızlı aksiyonlarla dolar piyasada dengeye gelir ve iş dünyasında da çarklar dönmeye başlar.

Aylardır sanayi kesimine bir kuruş kredi kullanılmadı. Buna hiçbir sanayi tesisi dayanacağı gibi bankalar da dayanamaz. Bugün yaşanan bir kaostur.

Factoring sektöründe güçlü olan ayakta kalıyor.

İhracatta da öyle bir artış, yönelme yok. İhracatçı firma da şu anda sıkıntıda. Ümit ediyoruz ki, hiperenflasyon olmaz, faizler aşağı düşer ve biz de faaliyetlerimize devam ederiz. Ellerimizdeki fonları da repoda, bankalara rası piyasada kullanıyoruz. 1994 hedeflerini küçülttük, yılı zarar etmeden geçirirsek sevineceğiz."

nı da pek mantıklı bulmuyorum. Önümüzdeki 4 ay için hem ihracat hem de yurtiçi factoring işlemlerini dondurmanın daha akılcı olduğunu düşünüyorum. Çünkü önemli bir ihracat pazarı olan Türk cumhuriyetlerinde factoring sistemi yok. İhracatın en önemli girdileri ithal ediliyor ve ihracatı fonlayabilecek doları bulmak bugün için çok zor."

Fiyatlama yapılamıyor

Facto Kapital Factoring Genel Müdürü İsmail Hakkı Tuyen ise işlerini büyük ölçüde dondurduklarını ve kriz başında 800 milyar lira olan piyasadaki riskin 200 milyara düşürüldüğünü vurguluyor. Tuyen "Aslında bankaların hiçbir kimseye kredi vermediği bir dönemde, Türkiye'de iş hayatının durması, banka dışı para akışının da güçlü olduğunun bir göstergesi" diyor ve devam ediyor:

"Factoring ihracata yönelecektir. Başka çaresi yok. Kriz başlarından beri yeni temlik almadık. Tahsilatla uğraşıyoruz.

Yeni işlem yapmıyoruz çünkü kaynağın maliyeti belli değil. Fiyatlama yapılamıyor. Artık müşterisi klasik kriterlerle değerlendirme dö-

nemi sona erdi. Seçimden önceki 'Nasılsa düzeldi' iyimserliği de kalmadı artık. Krizin kötü meyvelerini topluyoruz."

"Krizden kârlı çıktık"

Sektördeki herkes ağlarken, yaşanan krizden kârlı çıkanlar da var.

Aktif Finans Factoring, kriz öncesi çıkardığı finansman bonusu, artırdığı sermayesi ve halka açılmanın getirdiği taze para ile likiditesini güçlendirerek çok tatlı kazançlar elde etti. Firmanın Genel Müdürü Ferruh Tanay, kriz süresince paralarını ikiye katladıklarını, bunun iyi yönetimin

bir göstergesi olduğunu belirtiyor. Tanay, "Şu an için yeni müşteri kabul etmiyoruz.

Çıkışı ihracatta görüyoruz. İhracat factoringi hacminiz dolar bazında 1993'ün ilk üç ayına göre yüzde 50 arttı" diyor. Tanay, iç piyasaya yönelmenin kriz bitene kadar mümkün görünmediğini de sözlerine ekliyor.



İsmail Hakkı Tuyen.



Zafer Ataman

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman : "Factoring ticarete destek veren bir sistemdir"

Factoringin ticarete destek veren bir sistem olduğunu söyleyen Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, "Factoring ile yapılan satış kendi finansmanını sağlar yaratır. Güvenilir bir satışın finansmanı her zaman için factoring ile sağlanabilir" dedi.

Factoring sektöründe yaşanan kaynak sorununun çözümü içinde kısa vadeli tahvil ihracı ve VDMK çıkarmada kolaylıkların bu sorunun çözülmesine katkı sağlayacağını belirten Ataman, factoringde ihracat atacaklarının yurtdışındaki muhabirler tarafından garantili olduğuna dikkat çekti. Factoring sektöründe işlem hacminin büyüdüğünü kaydeden Ataman, Türkiye'nin ihracat factoringinde dünyada 5'inci sıraya kadar ilerlediğini bildirdi. Ataman, "Factoring sektörü hızlı büyümesi ile birlikte işlem hacimlerini de oldukça büyümüştür. İthalat ve yurt içi factoringinde de sonuçlar ümit vericidir. Ancak hızlı büyümenin yarattığı eksiklikler giderilecek daha sağlıklı büyüklükte işlem hacimlerine ulaşılacaktır. Buna düzenlenmekte olan mevzuatında yarar olacaktır" diye konuştu.

Ataman'ın sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

Firma faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

ATAMAN: Factor Ekspres 24 Ağustos 1993 tarihinde 10 milyar Lira ödenmiş sermaye ile kurulmuştur. Alt yapı ve kuruluş çalışmalarını çok kısa bir sürede tamamlayarak faaliyetlerine başlayan Factor Ekspres alanında deneyimli kadrosu ile kısa zamanda müşteri ve iş hacmini artırarak sektörde söz sahibi kuruluşların arasına girmeyi başarmıştır.

Faaliyetlerine yurtiçi factoring hizmetleri ile başlayan Factor Ekspres, kuruluş çalışmalarının hemen ardından çok yoğun geçen 2,5 ay içerisinde 350 milyar ciro ile 1993 senesini tamamlamıştır. Factor Ekspres Ocak ayı içerisinde yapılan genel kurulda alınan karar gereği sermayesini 10 milyar Lira'dan, 20 milyar Lira'ya çıkarmış olup, sermayesinin hepsi ödenmiştir. Ortaklık yapısı Bank Ekspres, ATK Grubu ve Dedeman Grubundan oluşmaktadır. Factoring şirketlerinin banka kökenli olması büyük bir finans gücünü de beraberinde getirmektedir.

Şirket personelinin factoring konusunda deneyimli olması, yurt içi ve yurt dışı işletmelerde geçişlilik sunabilmesi, alt yapısının sağlam olması ve risk konsantrasyonunun iyi yapılmış olması factoring şirketleri arasındaki farklılıklar oluşturuyor. Factor Ekspres deneyimli kadrosu ve kuruluşundan bu yana sürdürdüğü kaliteli servis prensibi ile 1994 başından beri yaşanan kriz sürecinde müşterilerine destek olmayı başarmıştır.

Sektörünüz açısından 1993 yılının genel bir değerlendirilmesini yaparak, 1994 yılı öngörünüzü açıklar mısınız?

ATAMAN: Türkiye'nin finans hayatına 5 yıl önce girmiş olan finansman tekniği factoring büyük bir süratle gelişmiştir. Özellikle 1993 yılında hem firma sayısı açısından hem de ciro yönüyle factoring sektörü çok genç olmasına rağmen epey parlak bir yıl yaşandı. Ancak 1994 yılı başında patlar veren ekonomik kriz factoring sek-



töründe de sıkıntılara yol açtı. Ekonominin durma noktasına gelmesi, tamamı ile işlevi gerçek ticaret üzerine kurulmuş olan factoring işlemlerini de durdurma noktasına getirdi. Özellikle risklerin ölçülemez hale gelişi ve mal alış satışının bitmiş olması bu durumu daha da fazla artırdı. İhracat işinde dahi risklerin ölçülemezliği bazen factoring yapılmasını engelledi.

Bu durumu çok hızlı büyümüş olan sektörün kendi hatalarını görmesine neden oldu. Özellikle alt yapısı kuvvetsiz olanlar, aktiflerinde kötü risk taşıyanlar, aktif pasif dengelerini iyi kuramayan ve factoring tekniğini bilmeden factoring yapmaya çalışan şirketler bu dönemde büyük sıkıntılara karşılaştılar. Sektör bununla birlikte 1994 yılını yeniden yapılanma olarak kabul edip likidite ve aktif kalitesi sorunlarını çözmeye çalıştı. Yeni 1994 yılından, factoring sektörü hızlı büyümenin getirdiği sakinleşme yok ederek çıkacaktır.

Türkiye'de factoring uygulaması istenilen her ürüne ve sektöre yayılabilir mi? Niçin? Türkiye'deki firma yapıları factoring şirketlerine güven veriyor mu?

ATAMAN: Factoring Türkiye'deki hızlı gelişim çizgisi ile tüm sektörlerle ulaşmış gibi gözükmektedir. Ancak tüm sektörlerle tam anlamı ile ulaşabilmesi yani her üründe görülebilmesi vakit olacaktır. Bu oranda hızlı büyümeden dolayı ortaya çıkan yanlış uygulamalar da ileride ortadan kalkmalıdır. Uluslararası nitelikte yapılabildiği ölçüde factoring Türkiye'de gerçek yayılmasını sağlayacaktır. Bunun dışında factoring'in Türkiye'de tam anlamı ile yapılabilmesi firmaların mali yapıları, güvenilirlikleri ile yakından ilgilidir.

Türkiye'de genel ekonomik durumun kötü olması firma yapılarını kötü yönde etkilenmekle dolayısı ile factoring yapılabilmesi olasılığını düşürmektedir. Firmalar hakkında bilgi alabilmek de çok kolay (!) olmadı için firma yapıları ve güvenilirlikleri açısından titiz çalışmalara gerek duyulmaktadır.

Factoring ticareti nasıl destekliyor? Bu destek Sermaye Piyasası Kurulu'nun factoring şirketlerine verdiği kısa vadeli tahvil çıkartma izni ile nasıl artar? Böyle bir iznin gerekliliğine inanıyorsunuz mu? VDMK için factoring şirketlerinden banka garantisi istenmesi konusunda görüşleriniz nelerdir?

ATAMAN: Factoring genel olarak ticarete özellikle dış ticaret destek veren bir sistemdir. Örneğin risksiz vadeli mal satma imkanı sağlar, yeni müşteri portföylerinin oluşmasına yardımcı olur. Bunun yanı sıra factoring ile yapılan satış kendi finansmanını yaratır. Güveni-

li bir satışın finansmanı her zaman için factoring ile sağlanabilir. Kaynak problemi yaşayan factoring sektöründe kısa vadeli tahvil ihracı, VDMK çıkartmada kolaylıklar bu probleminin çözülmesine katkıda bulunacaktır. İç ve dış ticarete olumlu etkileri olan factoring finansman tekniğinin bu sayede olumlu etkisi artacaktır. Örneğin VDMK için factoring'e sadece ihracat alacaklarına bağlı olarak ihracat izni verilmiş ve banka garantisine bağlanmıştır. Halbuki factoringde ihracat alacakları zaten yurt dışındaki muhabirler tarafından garantidir.

Türkiye'de factoringe özel hukuki bir çerçeve oturtulabilir mi? Böyle bir düzenlemenin gerekliliğine inanıyorsunuz mu? Diğer finansal yöntemlerle (Sermaye Piyasası, bankacılık, leasing gibi) factoringin hukuki ve ekonomik bağlantıları tam anlamı ile oluşturulabilir mi? Böyle bir bağlantının oluşturulması gerekli mi? Niçin?

ATAMAN: Finans sektörü bir bütündür. Bu yüzden factoring diğer finansal yöntemler ile iç içe olmalıdır. Bankacılık, Sermaye Piyasası, leasing, sigortacılık gibi tekniklerle birbirlerini tamamlamalıdır.

Factoring ile bu yönde bağlantılar yavaş yavaş kurulmakta olup çok yakın gelecekte bir bütünlük sağlanacaktır. Bu bütünlüğün sağlanabilmesi için bir mevzuatın gerekliliği gözükmektedir. Bunun için borçlar kanunu 90'inci maddesinde factoring konu edilmiştir ve şu anda HDTM tarafından mevzuat hazırlanmaktadır. Ancak mevzuat kesinlikle kısıtlayıcı değil teşvik edici ve diğer finansman teknikleri ile bütünlüğü olmalıdır.

Factoring konusunda istenilen işlem hacmine ulaşılabilir mi?

ATAMAN: Factoring sektörü hızlı büyümesi ile birlikte işlem hacimlerini de oldukça büyümüştür. Türkiye, dünyada ihracat factoringinde 5'inci sıraya kadar ilerlemiştir. İthalat ve yurt içi factoringinde de sonuçlar ümit vericidir. Ancak hızlı büyümenin yarattığı eksiklikler giderilerek daha sağlıklı büyüklükte işlem hacimlerine ulaşacaktır. Buna düzenlenmekte olan mevzuatın da yararı olacaktır.

Özellikle 5 Nisan İstikrar Paketi'nin açılmasından sonra yoğunlaşan ekonomik krizin sektörünüze yansımaları değerlendirir misiniz? Bu dönemde sektör nasıl bir risk altına girer? Risklerden en az zararla kurtulmak için neler yapıldı ve yapılabilir?

ATAMAN: Bu arada yaşanan ekonomik krizin etkisi ile sektör oldukça küçüldü ve işlemlerini durdurma noktasına geldi. Son iki yıldır hızlı büyüyen iç piyasa factoringi küçüldü, ihracat factoringi büyümesine devam etti. Sektörün hızla büyüyen firma sayısında gerilemeler kaydedildi. Kaynak açısından zor günler yaşandı. Aktif kalitesi iyi olan ve likidite sorunu yaşamayan firmalar bu dönemde yeniden yapılanma süreci olarak kullandılar. Risk tanımlamalarının daha dikkatli yapılması gündeme geldi. Bunun için firmalar bünyelerinde risk kontrolüne daha önem verecek departmanlar kuracak ve müşteri portföylerini daha titiz davranarak seçeceklerdir.

TEFECİLİĞE YASAL DÜZENLEME

Factoring'in patronu hazine

Önceki hafta Resmi Gazete'de yayınlanan kanun hükmündeki kararnameye göre "factoring sektörü" resmiyet kazandı. Bu gelişmenin bazı yönlerini eksik bulan factoringciler, herşeye rağmen bir kanunda yer almayı olumlu buluyorlar..

Factoring şirketleri yasal bir çerçeveye kazandı. Artık kimse onlara "çekimi kırar mısınız ya da bana kaç liradan para satarsınız" sorusunu yöneltemeyecek. Önceki hafta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname"ye göre, para alım satımı yapan şirketler farklı bir statüde çalışacaklar. Kısacası "tefecici" olarak tanımlanan şirketler kanunda belirtilen düzenlemeye göre farklı bir kimlik sahibi oluyorlar. Yasayla getirilen en önemli yenilik, finansman şirketlerinin kurulmasına izin verilmesi. Factoring, ikrazat ortaklığı ve finansman şirketlerini bir çatı altında toplayan kanun hükmündeki kararname, ödünç para alışverişine yeni bir çerçeve getiriyor.

Öte yandan bankalar, sigorta şirketleri ve özel kanunlarına göre ödünç para vermeye yetkili kılınan

ortaklık ilişkisi içinde buldukları diğer tüzel kişiliklere ödünç para verme işlemleri bu kanun kapsamına alınmıyor.



Yaklaşık iki yıl önce Hazine tarafından hazırlanan ve bir türlü yasal çerçeveye kazanamayan ikrazat ortaklığı ile ilgili bu son düzenleme, altı ay sonra Factoring Kanunu biçiminde yasallaşarak yürürlüğe girecek. Yeni düzenleme factoring şirketleri tarafından da olumlu bulunuyor. Şimdi artık onların yeni patronları Hazine.

Factoringiler ilk defa resmi bir kanunda yer almanın sevincini yaşıyorlar. Oldukça genç bir sektör olan factoringin, pek çok sorununa karşılık veremese de bu yasayla bir zeminde çalışacak olmasının olumlu bulunuyor. Halen çoğu Avrupa ülkesinde bile böyle bir kanunun bulunmadığını vurgula-

kuruluşlar ile tüzel kişilerin doğru-
dan veya ortakları vasıtasıyla dolaylı

len çoğu Avrupa ülkesinde bile böyle
bir kanunun bulunmadığını vurgula-

Kararname kime, ne getiriyor?

İKRAZATÇI: Devamlı ve mutad meslek halinde, faiz veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı veya ipotek almak suretiyle, ödünç para verme işlerine aracılık eden ve kendilerine faaliyet izni verilen gerçek kişiler.

FINANSMAN ŞİRKETİ: Sürekli bir iş konusu olarak her türlü mal ve hizmet alımını kredilendirmek üzere ödünç para veren tüketici kredi şirketleri.

FACTORING ŞİRKETİ: Mal ve hizmet satışlarından doğan alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak, finansman sağlayan şirketler.

İKRAZATÇILARLA İLGİLİ HÜKÜMLER İkrazatçılar, ikrazatçılık faaliyeti dışında hiç bir iş yapamayacakları gibi mevduat veya çeşitli adlar altında bir ivaz karşılığında para toplayamazlar. Tahvil ev benzeri borçlanmaya yönelik sermaye piyasası aracı ihraç edemezler; 24599 sayılı Sermaye

Piyasası Kanunu çerçevesinde sermaye piyasası faaliyetinde bulunamazlar. İkrazatçıların faaliyetlerini sürdürmek amacıyla, her türlü kaynaktan borçlanmaları ve bu fonları ödünç para verme işlerinde kullanmaları, bankaların da bu kişilere kredi açmaları veya teminat mektubu vermeleri yasak.

FINANSMAN VE FACTORING ŞİRKETLERİ Finansman ve factoring şirketleri Müsteşarlığın izni ile kuruluyor. Bu şirketlerin anonim şirket olmaları, sermayelerinin Müsteşarlıkça belirlenen miktardan az olmaması, sermayelerinin yüzde 10 ve daha fazlasına sahip ortakları ile yönetim kurulu üyeleri, genel müdürleri, genel müdür yardımcıları ve birinci derece imza yetkililerinin, 6.madde hükümlerine aykırı olmayacak şartlar taşımaları gerekiyor. Finansman ve factoring şirketleri ana faaliyet konuları dışında başka işlemlerle ilgilenemezler. Teminat mektubu veremezler.

yan yetkililer, bu kanunla birlikte factoring sektörünün olumlu yönde gelişeceği ve yanlış anlaşılmalara yer kalmayacağı kanısındalar.

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, kanun hazırlanırken kendilerine danışılmamasının, yasa da önemli eksiklikler yarattığını ifade ediyor.

Factoringleri, günlük ticari hayatta uygulamayı kolaylaştırıcı faaliyetler olarak kabul eden Aktif Finans Factoring Genel Müdürü Ferruh Tanay ise finans sektörünün genişlemesi için bazı alternatiflerin ve esnekliklerin olması gerektiğini belirtiyor. Tanay sözlerini şöyle sürdürüyor :

"Başbakan da dahil olmak üzere, factoringlerin ihracata ve ticari hayata kazandırdığı canlılık artık kimsenin yadsıyamadığı bir gerçek."

İKRAZATÇILAR PARA TOPLAYAMAYACAK

Ödünç para vermeye ilgili yapılan düzenlemede en fazla dikkati çeken konu; ikrazatçıların bundan sonra nasıl çalışacakları.. Yeni kararnameye göre, ikrazatçılar, ikrazatçılık faaliyeti dışında hiç bir iş yapamayacaklar. Aynı zamanda mevduat veya her ne adla olursa olsun, bir ivaz karşılığı para toplamayacaklar. Tahvil ve benzeri borçlanmaya yönelik sermaye piyasası aracı ihraç edemeyecekler.

İkrazat şirketleri faaliyetlerini sürdürmek amacıyla bankalar dahil her türlü kaynaktan borçlanamayacakları gibi bu işle uğraşan kişi ya da şirketlerin bankalardan teminat mektubu almaları sözkonusu olamayacak. 4

YÖNETMELİK HAZIRLANMASINDA EŞGÜDÜM
Kanunun hazırlanması sırasında hiçbir factoringcinin görüşünün alınmaması, sektördeki kuruluşların eleştirdikleri konuların başında geliyor. Öte

yandan factoring derneğiyle bağlantılı olarak çalışılmaması de eleştirilerin yöneldiği bir diğer nokta. Bir aylık bir geçmişi olan Factoring Derneği'nin başkanlığını Facto Finans Genel Müdürü İsmail Emen yürütüyor. Derneğin başlıca amacı, derneği uluslararası standartlara erdirtirebilmek ve devletin çıkaracağı kanunlara yol gösterici olmak.

Bu nedenle kanunun pratik çalışmalarının ve yönetmeliğinin Hazine ile birlikte hazırlanması için gerekli başvuruları yaptıklarını söyleyen dernek üyeleri, Hazine'nin oldukça ılımlı bir tutum içinde olduğunu belirtiyorlar. Yaklaşık altı ay sonra kanunlaşacak olan kararname, dernek üyeleriyle birlikte hazırlanacak. Yasaya ilişkin eksikliklerin tamamlanmasında da Factoring Derneği ile Hazine arasında işbirliği yapılacak.

FACTORINGCİLER YASAYI NASIL YORUMLUYORLAR?



"Yasanın hazırlanmasında bize de danışılmalıydı"

Zafer Ataman

Factor Ekspres Genel Müdürü

Yıllardır factoring şirketleri, herhangi bir şirket gibi kuruluyor, hiçbir resmîyeti yok ve bu durum bazı sorunları da beraberinde getiriyor. Factoring sektörü olarak hiç bir kanunun kontrolünde değildik. Sözkonusu kanun işi bilenlerle, Türkiye'de herhangi bir factoring şirketinde çalışan, deneyimli, yurtdışındaki şirketlerle sürekli bağlantı halinde olan kişilerle hazırlanmalıydı. Yetersiz, eksik bir kanun olmakla beraber bize yer vermiş olmaları sevindirici.

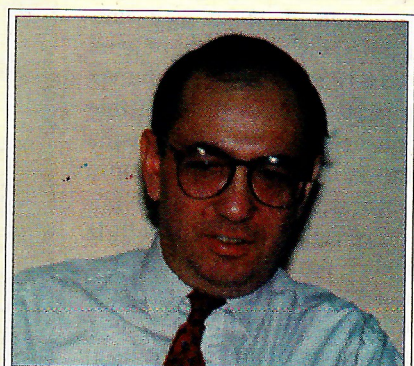


"Factoring, ödünç para verme değildir"

Ferruh Tanay

Aktif Finans Factoring Genel Müdürü

Kanunda yanlış bir tanımlama ve yanlış kategoriye dahil etme sözkonusu. Factoring, bir ödünç para verme işlemi değildir. Bu kanun bankacılık işlemi dışındaki, finans işlemi ile uğraşan tüm işlemlerin bir kanuna bağlanmasını içeriyor. Oldukça yetersiz olmakla beraber, sektöre pek çok şey kazandıracığına inanıyorum. Ancak üç yıl gibi kısa bir sürede resmi bir kanunda yer almak ve olayın resmîlik kazanması oldukça olumlu bir gelişme.



"Sektöre ciddiye kazandırıldı"

Selim Seval

Demir Factoring Genel Müdürü

Yeni kanuna göre şirketin kuruluş işlemlerinde Hazine yetkili kılındı. Ciddi banka ortaklı şirketlerin kuruluşunda ve işleyişinde bir problem olduğunu zannetmiyorum. Ancak banka dışı factoring şirketlerinde sektörü zedeleyici bazı tutumlarla karşılaşıldı. Böyle bir kanun bu tip sorunları ve piyasada sektörün yanlış bir sıfatla anılmasına engel olacaktır. Sektöre bir ciddiye gelecek ve ciddi olmayan şirketlere taviz verilmeyecektir.

Bankalardan destek bekliyorlar

Bankalar, risk taşıdıkları gerekçesiyle factoring şirketlerine verdikleri kredilerin geri dönüşünü hızlandırmak için kolları sıvadı. Henüz vade süresi dolmayan krediler için birçok banka şimdiden tahsilat işlemine başladı bile.

Likidite sıkıntısı çeken bankalar, verdikleri her tür krediyi tahsil edebilmek için yoğun bir çalışma temposu içine girdiler. Sanayi şirketlerini yakın takibe alan, ancak bunun yanında ağırlıklı olarak kredi kullanan factoring şirketlerini vadesi gelmemiş alacakları için sıkıştırmaya başlayan bankalar, özellikle riskli gördükleri şirketler için şimdiden önlem almaya çalışıyorlar. Risk taşıdıkları gerekçesiyle bankalar tarafından denetime alınan factoring şirketleri, bankaların günü gelmeden tahsilat yapmaya çalışmalarının hukuka aykırı olduğu görüşünü savunuyorlar.

Bilindiği gibi factoring şirketleri üç türlü kredi kullanıyorlar. İlk etapta kendi özkaynaklarını kullanmayı tercih eden factoring şirketleri, ikinci etapta uzun vadeli kaynak kullanıyorlar. Döviz endeksli veya TL kredisi kullanan factoring şirketleri, bankalarla yaptıkları TL kredi sözleşmelerinde belli bir vade tarihi üzerine anlaşma yapmıyorlar.

TL kredilerinde faizlerin yüzde 500'lere kadar tırmanması şirketler için ciddi bir handikap yaratırken döviz endeksli kredilerde ise bir yıl vade üzerinde anlaşma tercih ediliyor. 1993 yılı ekim ayında yapılan sözleş-

melerin ödemesi 1994 ekimini kapsıyor.

Kredilerin geri dönüşü konusunda factoring şirketlerini sıkıştıran bankalar ise ağırlıklı olarak küçük ölçekli, dış ticaret finansmanına ağırlık veren bankalar ile yabancı ortaklı bankalar-dan oluşuyor.



ZAFER ATAMAN: "94'TE KÜÇÜLECEĞİZ"

"SANAYİDE YAŞANAN KRİZ BİZİ DOĞRUDAN ETKİLİYOR. 1994 YILINDA KÜÇÜLMEK ZORUNDAYIZ. ANCAK KÜÇÜK BANKALARIN, VERDİKLERİ VE SÜRESİ DOLMAMIŞ KREDİLERİ ŞİMDİDEN TAHSİL ETMEYE KALKIŞMALARI BİZİ DAHA DA GÜÇ DURUMA SOKTU. ANCAK SEKTÖRDEN ÇEKİLMEK SÖZ KONUSU DEĞİL. KRİZ BİR GÜN BİTECEK. YAPACAĞIMIZ ŞEY KRİZ SONRASI GERÇEK BANKACILIK HİZMETİ VEREN BANKAYI SEÇMEK OLACAK."

terilerine yansıtacak gibi bir şansları da olmadığını, bankacılık yapmanın ayrı bir meziyet olduğunu, komisyonculukla karıştırılmaması gerektiğini ileri sürüyorlar.

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, kendisinin de bir bankacı olduğunu, yaşanan sıkıntılarla ilgili olarak şirketinin 1994 yılında

küçülmeyi tercih edeceğini söylüyor. Sanayide yaşanan krizin kendilerini doğrudan doğruya etkilediğini vurgulayan Ataman, son dört aydır doğru dürüst yeni iş almadıklarını kaydederek konuyla ilgili olarak şöyle konuştu:

"1994 yılı başında yaklaşık yetmiş müşterimiz vardı, şimdi altı firmaya hizmet veriyoruz. Yeni firmalarla iş yapmıyoruz. İş yaptığımız altı firma ise kendilerine yeterince güven duyduğumuz, eski müşterilerimiz. Ekonomideki bu kriz

sürerken sektörü terketmek gerekmiyor. Çünkü bu kriz bir gün mutlaka bitecek. Benim kanımca en akıllıca yapılacak şey, bir süre için işleri durdurmak, yeni işler almamak" dedi.

Bazı bankaların kendilerine karşı ta kindıkları olumsuz tavır eleştiren Ataman konuyla ilgili olarak şöyle konuşuyor:

"Bazı bankalar kredilerin vadesi

gelmeden yakamıza yapıyor. Kredileri kapatıp, tahsil etmek istiyorlar. Kriz döneminde bankaların müşterilerine yardımcı olması gerekirken, hep birlikte el ele vermek gerekirken böyle bir tutum içine girmelerini gerçekten anlayamıyorum. Krizin etkisini piyasalarda yeterince hissediy-

Bankacılık ayrı komisyonculuk ayrı

Ekimde vadesi dolacak bir kredi için şimdiden tahsilata gitmeye çalışan bir banka, vade süresinin dolmamasına rağmen müşterisi hakkında hukuki takibata başladı. Bunun hukuka aykırı olduğu görüşünde factoringciler, kendilerinin ortaya çıkan kur farkını müş-

1993 yıl sonu itibarıyla en çok işlem yapan 7 şirket

	yurtici	%	İhracat	%	İthalat	%	toplam	%
Aktif Finans	194.85	34.4	94.11	43.9	11.60	27.7	300.56	36.5
Development Bank Turkey	6.91	1.2	6.60	3.1	0.26	0.6	13.77	1.7
Devir Factoring	73.10	12.9	1.40	0.7	0.23	0.6	74.73	9.1
Euro Factoring	31.23	5.5	3.82	1.8	0.06	0.1	35.11	4.3
Factofinans	173.69	30.7	79.58	37.1	6.14	14.6	259.41	31.5
Heller Factoring	54.34	9.6	28.68	13.4	23.66	56.4	106.68	12.9
Is Factoring Finans	32.08	5.7	0.13	0.1	0.00	32.21	3.9	

yoruz. Bunun üzerine bir de bankaların olumsuz tavrı eklenince gerçekten zor durumda kalıyoruz. Oysa biz böyle bir ortamda ödeme gücümüzü çeken müşterilerimize anlayış gösteriyoruz. Ancak şunu da özellikle belirtmek istiyorum. 'Kurunun yanında yaş da yanar' deyiimiyle, tüm bankaları aynı kefeye koymak da yanlış."

Aktif Finans Factoring'in Genel Müdürü Ferruh Tanay'a göre krizli bir ekonomide ayakta kalabilmenin koşulu faaliyetlerin devam etmesi. Ama factoring şirketlerinin böyle bir dönemde faaliyetlerinin eskisi gibi yoğun olmaya çağına işaret eden Tanay, görüşlerini şöyle açıklıyor:

"İnanmışımız, güvendiğimiz müşterilerimizle küçük seviyeli işleri yapmayı sürdürmeliyiz. Bankalar ve tüm finans kuruluşları kârdan vazgeçip, ayakta kalmaya çalışmalıdır. Müşterilerimize olabildiğince ılımlı davranıyoruz. Müşteri bizim iyi niyetimizi istismar etmedikçe hep yanundayız.

Biliyoruz ki kriz sonrası ektiğimiz karşılığını alacağız. Bu krizden en az yarayla ve en kısa sürede kurtulabilmemiz için paneller düzenlenmeli, birlikte çözüm yolları aranmalı. Çünkü gemi bir tane. Ben direğin tepesine çıksam kurtulurum düşüncesi yanlış. Batarsak hep birlikte batırız, kurtulursak da hep birlikte kurtuluruz" dedi.

Şikayetler arttı

Bankalarla kendi şirketinin çok fazla bir problemle karşılaşmadığına işaret eden Tanay, ancak müşterilerinden gelen şikayetlerin çok fazla olduğunu belirterek daha sonra şunları söylüyor: "Bizim ortaklık yapımızda dört büyük banka var. Bu nedenle kredi bulmakta

güçlük çekmediğimiz gibi, aldığımız kredilerin tahsil edilmek istenmesi gibi bir sorunla da karşılaşmadık. Pek çok müşterimiz bu konuda şikayetlerini bize iletiler. Biz de ödeme sıkıntısına düşen müşterilerimizi zorlamama kararı aldık.

FERRUH TANAY: "ÇÖZÜM İHRACATTA"

"YURTIÇI FACTORİNGİ NEREDEYSE TÜMÜYLE DURDURDUK. ANCAK İHRACAT FACTORİNGİ KESİNTİSİZ DEVAM EDİYOR. FAKAT ESKİYE GÖRE DAHA TEDBİRLİYİZ. KRİZLE BİRLİKTE BÜYÜYEN TAHSİLAT SORUNUNU ÇÖZÜMLEMEYE ÇALIŞIYORUZ. MEVCUT İŞLERİN TAKİBİNE ESKİSİNDEN ÇOK DAHA FAZLA ÖNEM VERİYORUZ. KARŞILIKSIZ ÇEKLERDE CİDDİ BİR ARTIŞ VAR. RİSK VE FİNANSMAN MALİYETİNİ DAHA DİKKATLİ YAPIYORUZ. MÜŞTERİDEN İLAVE TEMİNAT İSTİYORUZ."



Tahsilat temel problem

Krizle birlikte gelişen en büyük sorunlardan birisi de tahsilat. Ancak factoring şirketleri ne kadar tahsilat sorunu ile karşı karşıya kalsalar da bu konuda oldukça ılımlılar, anlayışlılar. Çünkü yapamadıkları tahsilatı krizin

bir sonucu olarak görüyorlar. 1993 yılında tahsilat yapamama oranı yüzde 1-5 iken, 1994 yılının ilk aylarında bu oran yüzde 20'lere ulaşmış durumda.

Sektör 1994 için bir beklenti içine giriyor. Gerçekten geleceği kestirmek oldukça güç. 1994 yılı için şirketlerin geçen yılki cirolarına ulaşmaları oldukça zor görünüyor. Hiçbir şirket kendisine işlem hacmi hedefi koymuyor. Tanay, 1994'ün "kâr yılı değil ar yılı" olduğunu söylüyor.

Kriz sonunda sektörde kaç şirket bankaların baskılarına, likidite sorunlarına dayanabilecek?

Şu anda yaklaşık 70 şirketten oluşan sektörde kaç şirket ayakta kalabile-

cek? Şirketlerin krizi atlatabilmeleri için öncelikle iyi yönetim, iş bilen kadro, kuvvetli sermaye yapısı, likidite probleminin olmaması, aktif pasif dengesini kurmuş olması ve arkalarında bir bankanın olması gerektiği ortak kana. Bunlara sahip şirketler krizi atlata-

cak. Küçük sermayeli bazı şirketler ise birleşme yoluna gidebilirler. Zaten 70 şirketin hepsinin gerçek anlamda factoring hizmeti yapmadığı bilinen bir gerçektir. Sözün kısası, işi bilen ve bu işi gerçek anlamıyla yapanlar sektörde kalacak.

Krizden çıkış yolu

Krizden kurtulmanın en önemli koşulunun ihracat olarak görüldüğü bu dönemde, ihracat yapmak isteyen şirketlere factoringçiler nasıl yaklaşıyor? Sektörün ortak düşüncesi, yine eski ve güvenilir müşterileriyle çalışmak. Aktif Finans Factoring Genel Müdürü Ferruh Tanay, yurtiçi factoringi neredeyse durdurduklarını söylerken sözlerine şöyle devam ediyor:

"İhracat factoringini hiç durdurmadık. Yılın ilk dört ayında yaklaşık 35 milyon dolarlık ihracat factoringi yaptık. Bu koşullarda gerçekten iyi bir rakam. Ancak eskiye göre çok daha tedbirliyiz. Mevcut işlerimizin takibine eskisinden daha çok önem veriyoruz. Çünkü karşılıksız çeklerde artış var. Risk ve finansman maliyetini dikkatli yapıyoruz. Eskiden müşterinin riskinin yüzde 70'ini öderken, şu sıralar yüzde 20 risk ödediğimiz gibi ilave teminat istiyoruz."

Ekonomist



17 TEMMUZ 1994

YIL: 4 SAYI: 29 25.000 TL

Finansçılar "aktif kalitesi"ni dillerinden düşürmüyor

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, açık pozisyon yüzünden herkesin paniğe kapıldığı dönemde krizin pasiflerden aktiflere geçeceğini söylemişti.

Aradan geçen süre Ataman'ın öngörülerini doğruladı. Ataman'la geçtiğimiz hafta yine görüştük. Genel müdür "aktif kalitesi" kavramı hakkında şunları söylüyor:

"Kriz dönemleri genel olarak kuruluşların aktif kalitesini düşürücü niteliktedir. Bugün icra ve iflas dairelerinde finans kuruluşlarının taleplerinin büyük kuyruklar oluşturması, tüm finans sektörünün aktiflerini gözden geçirmesi gerektiğinin kanıtıdır. Kriz döneminde yükselen faizler sayesinde ortaya çıkan kârlar, bunlar nakde dönüşmediği sürece bir şey ifade et-



Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman.

mez. Bununla birlikte tahsil kabiliyetini kaybetmiş alacakların aktiflerden çıkarılması veya provizyon ayrılması bence kuruluşun gerçek kalitesini ortaya koyacak ve geleceğe yönelik hesaplamalar daha realist yapılacaktır.

Aksi takdirde düşük kalitede olan aktifler, kuruluşlar tarafından taşı-

nacak ve büyük küçük farketmeksizin bu kuruluşlar için sorunlara neden olacaktır.

Yüksek kâr marjları, hızlı büyüme, 1988-1991 yıllarında yaşanan krizlerden kaynaklanan bozukluklar, finans sektörünü en son krizde aktif kalitesinin düşük olması nedeniyle sarsmıştır. Finans sektöründe tüm kuruluşlar acilen aktif varlıklarını gözden geçirmeli, reel değerlerini saptamalı ve bundan sonraki dönemler için buna göre planlama yapmalıdır. Tüm kuruluşların aktiflerinin gerçek değeri daima bilançolarında yazılı değerlerine eşit olmalıdır. Bu da sürekli risklerin kontrolü ve dengeli büyüme ile olur. Bence bir kuruluşun zararı dönemsel olarak finanse edilebilir. Ancak kötü ve kalitesi düşük aktif varlıklar hiçbir zaman finanse edilemez ya da bunun için çok uzun vadeli kaynak bulmak gerekir."

Aktif Finans'tan şirketlere check-up

KAAN ATALAY

Hükümetin uzun zamandır beklenen sermaye piyasasına ilişkin tebliğlerinin yayınlandığı ve buna paralel "rating" şirketlerine olan talebin maksimum düzeye ulaştığı bir dönemde, resmi adı "rating" olmamakla beraber, buna benzer bir hizmeti factoring şirketleri sağlamaya başladı. Aktif Finans Factoring'in 1991 Ağustos'unda faaliyete geçen Kredi Risk Kabul ve Kontrol Bölümü'nde gerçekleştirilen çalışmalar da bunun örneklerinden biri.

Aktif Finans Factoring Genel Müdür Yardımcısı Zafer Ataman'ın verdiği bilgiye göre, bölümün çalışma sistemi, tüm müşteri ve borçluların detaylı ve sürekli kontrolü ile takibine dayanıyor. Ataman, şirketin mali ve diğer değerlerine bakarak, "soruşuz yaşama süresi"ni ölçmeye çalıştıklarını belirterek, bu öl-

çüm işleminde kullanılan yöntemleri şöyle sıralıyor:

* **Firma ve alıcıların istihbaratları:** Bu istihbaratlar finansal ve moralite yönünden değerlendiriliyor. İstihbarat çalışmalarında, yurtiçi ve yurtdışındaki müşterilerin yanısıra, bu firmaların borçlularının da tek tek incelemeleri yapılıyor.

* **Mali analiz çalışmaları:** Uygulama, firmaların ve borçluların mali analizleri bilgisayar destekli bir program çerçevesinde yapılıyor. Karşılaştırmalı analiz metoduna dayanan bu çalışmalar sonucunda firmalara matematiksel bir gelişim notu verilip, değerlendirmeler standartlaştırılıyor. Mali analiz çalışmaları yıl içinde sürekli olarak yenileniyor ve firmaların ana dönem mali tabloları da inceleniyor.

* **Yaşam süresi tahmini:** Kredi risk kabul ve kontrol işleminin üçüncü ayağını yaşam süresi

tahmin çalışması teşkil ediyor. Firmaların bugünden itibaren faaliyetlerine daha ne kadar devam edeceklerini önceden belirlemeye yönelik bu çalışmada, firmaların mali verilerinin yanısıra sektörel özellikleri, yönetim tarzları, mali bilgi kaliteleri, banka ilişkileri gibi kriterler de değerlendiriliyor. Bu kriterler doğrultusunda ulaşılan sonuçlar da matematiksel notlama çerçevesinde firmalar alt gruplara ayrılıyor ve daha sonra her grup için ileriye dönük bir yaşam süresi tahmin çalışması yapılıyor.

* **Erken uyarı sistemi:** İlk aşamada incelenecek firmalar, yaşam süreleri gruplamasında alt gruplarda yer alan firmalardan oluşuyor. Bu firmalar hakkındaki değerlendirmeler, söz konusu tüm verilerin bir araya toplanması ile yapılıyor ve böylece oluşabilecek zararlar önceden tesbit edilerek gerekli önlemler alınıyor.

YARALAR SARILIYOR

Factoring de yapılanma süreci

Uzun bir süredir duraklama içinde olan factoring sektörü şu anda geleceği için yatırım yapıyor. Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, kriz sonrasında gerekli olacak fonları ve yan öğeleri sağladıklarını söylüyor.

Finans dünyamıza üç yıl önce girilen factoring sektörü kısa sürede oldukça hızlı ilerledi. 1993 yılı diğer finans sektörlerinde olduğu gibi factoring sektörünün de altın yılı oldu. Ancak 5 Nisan'da başgösteren kriz tüm finans dünyasını baltalarken, factoring sektörü de bundan nasibini aldı. Ticaret hayatının durmuş olmasıyla birlikte, sektör tarihinin en durgun dönemini yaşamaya başladı. Ancak herşeye rağmen factoring sektörü gelecekte umutlu. Kriz sonrasında sektörün gerçek kimliğine kavuşması, şu an yapılan dernek içi faaliyetlerle daha güçlü bir yapıya sahip olması bekleniyor. Sektörün geleceğinden umutlu olanlardan biri de Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman. Kendisiyle yaptığımız söyleşide Ataman gelişmeleri şu şekilde değerlendirdi.

Artık bir derneğiniz var. Dernek kurulduğundan bu yana neler yapıldı?

Ataman: Dernek üyesi tüm factoringciler olarak kriz döneminde işler durgun bir haldeyken tüm yoğunluğumuzu dernek çalışmalarına yönelttik. Şu anda 12 kurucu üye ile çalışmalarımız sürüyor. Amacımız factoring sektörünü dünya standartlarına ulaştırabilmek. Yaptığımız işin yolundan sapmaması için gayret gösteriyoruz. Sektörün ihtiyacı olan fonların, teknik, finansal yan öğelerin sağlanmasına çalışıyoruz. Tüm bu çalışmalarımızın karşılığını kriz sonrasında alacağız. Gelecekte oldukça umutluym. Çünkü, bu işi bilenler sektörde kalacak, bilmeyenler ise gidecek.

Derneğe kimler üye olabiliyor?

Ataman: Derneğimize üye olmak isteyenler başvuruda bulunuyorlar. Bu başvurular inceleme komitesi tarafından inceleniyor, yönetim kuruluna sunuluyor. Yönetim kurulunun onayından sonra üyelik başlıyor. Dernek başkanımız, Facto Finans Genel Mü-

dürü İsmail Emen, başkan vekilimiz Ferruh Tanay, muhasip üyemiz Dr. Selim Seval, sekreter üyemiz Mikael Levi, dernek sözcümüz Turan Tiryakioğlu, genel sekreter Yılmaz Karakoyunlu olarak seçildi.

Halen bir mevzuatınız yok. Bu konuda gerekli çalışmalar yapılıyor mu?

Ataman: Gerekli çalışmalar yapılıyor ve en kısa sürede bir mevzuatımız olacak. Bu konuda dernek olarak yoğun çalışma ve çaba içindeyiz. Şöyleki, yaklaşık üç hafta önce resmi gazetede yayınlanan kanun hükmündeki kararnameye göre Hazine tüm factoring işlemlerinde yetkili kılındı. Bu yasanın hazırlanmasında hiç bir factoringcinin görüşü alınmadı, dolayısıyla pek çok eksiklikle hazırlanan bir yasa ortaya çıktı. Aynı eksikliklerin mevzuatta yaşanmaması için sürekli Hazine ile bağlantı halindeyiz. Sürekli olarak Ankara'ya gidiyor, sektörü geliştirici bir mevzuat hazırlanması için çalışıyoruz. Mevzuat sektörü geriletici değil, geliştirici olmalı.

Krizin sektör üzerindeki etkisi nasıl oldu?

Ataman: Factoring sektör olarak ülkemiz için çok yeni. Üç yıl gibi kısa bir sürede çok çabuk gelişen bu sek-

törde her şey tam anlamıyla rayına oturmadan krize girildi ve derin yaralar alındı. Tam gelişme döneminde iken bu krizin yaşanması elbette sektör açısından kötü oldu. Kriz varken



EKONOMİK KRİZİN AŞILMASIYLA EN ÇABIK TOPARLANACAK SEKTÖR OLARAK FACTORİNG GÖSTERİLİYOR.

finans dünyasının büyümesi, gelişmesi mümkün olmayacağı için şu an bir duraklama dönemi yaşıyoruz.

Siz şirketinizi krize karşı nasıl koruyorsunuz?

Ataman: Öncelikle piyasadaki riskleri kapattık. Yaptığımız tahsilatları da en verimli yatırım araçları ile değerlendirdik. Önemli olan aktif kaliteyi bozmadan ve likidite almadan krizi atlatabilmek. Kriz döneminde tüm işleri durdurarak, pasif bir bekleyişe girdik. Bu durgun süre zarfında sektörleri inceleyip, krizden ne gibi ve hangi boyutlarda yara aldıklarını tespit ediyor, bir anlamda geçmişi yargılıyoruz. Böylece kriz sonrasında tüm sektörleri daha yakından tanıma şan-

Capital

AYLIK EKONOMİ DERGİSİ



BÜYÜME ÇAĞINDA YATAĞA DÜŞTÜLER

Ocak ayından itibaren yaşanan ve ekonomi dünyasını sarsan kriz, factoring sektörünü de küçülmeye zorladı. Özkaynakları dışında yurtdışı ve yurtiçi kredilerle işlem hacmini yükselten factoring şirketleri, kriz ile birlikte bu kredilerini kapatmak zorunda kaldı. Bazı şirketler, yeni özkaynaklarla mali yapıyı güçlendirme yolunu seçerken, bazıları da risklerini sıfırlamaya yöneldiler. Sabit faizle iskonto yapanlar ise, işlerine son vermek zorunda kaldılar.

Yetkililer, şu anda Türkiye'deki factoring şirketlerinin sayısını tam

Son yılların gözde sektörü factoring, krizden büyük darbe yedi. Çok sayıda küçük şirketin önemli bir bölümü battı, bazıları işlemleri durdurdu. Büyükler risklerini sıfırlayıp, beklemeye başladılar. 1995'e çıkış yılı, ihracata umut olarak bakıyorlar.

olarak bilmediklerini, ancak kriz sonrasında bunların sayısının 9-10'a düşebileceğini iddia ediyorlar. Factor Ekspres Genel Müdürü Zaffer Ataman, arkasında banka desteği olmayan şirketlerin ayakta kalmalarının zor olduğunu söylüyor. Kriz sonrasında sektörde ciddi bir küçülme olacağını kaydeden Ataman, birçok şirketin eleman çıkarttığını, daralmanın Eylül'e kadar devam edeceğini ifade ediyor.

Riskler sıfırlanıyor Sektördeki küçülme, sadece factoring adı altında işlem yapan iskontocu kuruluşlar için geçerli değil. Arkasına banka desteği alan factoring şirketleri için de aynı durum söz konusu. Risklerini sıfırlamaya çalışan ve

ellerindeki kaynakları repoda değerlendiren şirketler, beklemeyi tercih ediyorlar. Çünkü, kimlerin ayakta kalabileceği bilinmiyor ve bu nedenle plasman yapmak için acele edilmiyor.

Şu sıralarda iş yapmak yerine beklemeyi tercih ettiklerini söyleyen Demir Factoring Genel Müdürü Selim Seval, "Bundan sonra ihracat ve ithalat factoringine ağırlık vereceğiz. Ama, bunun için biraz bekleyeceğiz. Kim ayakta kalıyor, kim batıyor, onu gördükten sonra hareket edeceğiz" diyor.

sımız olacak. Müşteri seçiminde, işlerin yürütülmesinde daha bilinçli hareket etme şansımız olacak.

Sektörde krize yenik düşen şirketler oldu mu?

Ataman: Bilançosunda ciddi risk taşıyan şirketler var. Bu işi esas şekliyle yapan, işi bilen, iyi kadroya sahip şirketler sektörde kalacak. Ancak diğerlerinin krizde yaşamaları çok zor. Kriz sonrasında epeyce factoring şirketinin sektörden geri çekileceğini tahmin ediyorum.

Kriz sonrasında yeniden yapılanmaya gitmek isteyen factoring şirket-

N. Zafer Ataman kimdir?

1984 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi 'Ekonomi' bölümünden mezun olan Zafer Ataman iş hayatına İktisat Bankası Ankara şubesinde başladı. Banka bünyesinde sırası ile pazarlama analisti, pazarlama yetkilisi ve pazarlama yönetmeni olarak görev yapan Ataman 1988 mayıs ayında Emek Sigorta'ya Pazarlama Müdürü olarak atandı. Bir süre Emek Sigorta'da pazarlama genel müdür yardımcılığına vekalet ettikten sonra ayrılan Ataman aynı yıl Aktif Finans Factoring A.Ş.'nin kuruluşunda genel müdür yardımcısı olarak görev aldı. 1993 ağustos ayında görevinden ayrılan Ataman, Factor Ekspres şirketini kurarak yönetim kurulu üyeliği ve genel müdürlük görevine başladı. Halen aynı görevde bulunan Zafer Ataman iş hayatı boyunca yurtiçi ve yurtdışında çeşitli eğitimlere katıldı ve İngilizce biliyor.

leri olacaktır. Onlara ne gibi önerileriniz olabilir?

Ataman: Biz Factor Ekspres'i kurarken bilgi işlem merkezimize 1.5 milyar liralık yatırım yapmıştık. Herkes bu kadar yatırımın yeni kurulan bir şirket için çok fazla olduğunu söylemişti. Oysa finans dünyasında yer alan bir şirketin can damarı bilgisayar sistemidir. Şirketimizde herşey bilgisayarlar yardımıyla yapılıyor. Alacakların tahsili, müşteri hakkında gerekli bilgiler, bilançolarımız, işlerin yürütmesi için aklınıza gelen herşey de bilgisayara başvuruyoruz. Bu nedenle önce bilgi işlem çok önemli diyorum.

İkinci olarakta personel seçiminin

önentini vurgulamak istiyorum. Şirketimizde 14 kişi çalışıyor. Çekirdek bir kadromuz var. Ancak elemanlarımızın hepsi konusunda deneyimli, iki yabancı dil bilen, kişiler. Factor Ekspres'in özünde bilgi işlem var. Minimum personel, maksimum bilgi işlem olmalı diyorum.

Eylül ayından ne gibi beklentileriniz var?

Ataman: Sanırım ekonominin bozulan taşları yerine kondu. Eğer siyasi açıdan bir değişiklik olmazsa eylül rahat atlatılacak gibi gözüküyor. Ancak eylül belirleyici değil. Özellikle factoring sektörü için eylül sonrasındaki üç ay daha belirleyici özellikler taşıyor. Kanımca eylül sonrası daha önemli. 1995 yılının ilk altı ayından endişe duyuyorum. Pek çok sektör daha nereden yara aldığı farkında değil. SPK'ya bağlı olanların dışındaki şirketlerin çoğu üç aylık bilançolarını bile açıklayacak durumda değil.

Factoring sektörünün başlıca müşterisi olan otomotiv ve tekstil sektörü iyi durumda değil. Otomotiv sektörü altı aydır hiç satış yapamadı, son bir aydır satış yapmaya başladı. Altı ayın zararı bir ayda çıkartılamaz. Bu sektör çok dikkatli incelenmeli. Tekstil sektörü ise en yüklü sezonu kaçırdı. Tüm bu sonuçlar yeniden yapılanmaya gidileceğini gösteriyor. Zararların gözden geçirilmesi, yeniden yapılanmaya gidilmesi, nereden bakılsa altı aylık bir zamana ihtiyaç olduğunu gösteriyor.

Factoring sektörü ne zaman toparlanacak?

Ataman: Finans dünyasında en çabuk ve en kolay toparlanacak sektör factoring sektörü olacaktır. Diğer sektörlerden daha önce iş yapma şansına sahibiz. Şöyleki, orta ölçekli ve kısa vadeli iş yapma şansına sahip olduğumuz için ülke içinde satışlar başladığında bizim işlerimizde başlayacaktır. Bir zamanlama yapmak gerekirse 3-5 ayda büyümeye yeniden başlarız. Ancak bu büyüme asla kriz öncesindeki hızında gerçekleşmez. Kriz öncesi sektörün büyüme trendi zaten anlamlı değildi. Finans sektörünün kriz sonrasında daha sağlıklı büyüyeceğini tahmin ediyorum. **E**

Pınar Demirbaş