

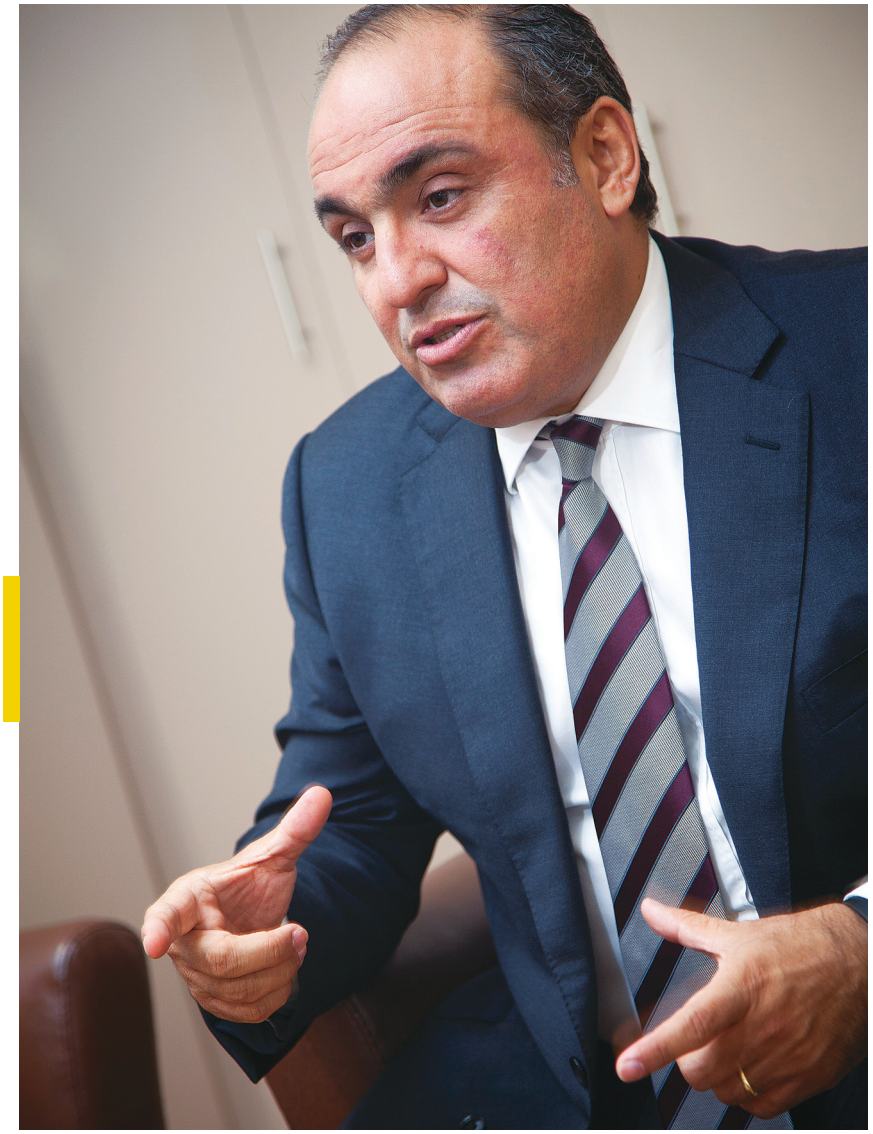
TÜRKİYE FAKTORİNG SEKTÖRÜNDE ÇİN'DEN SONRA İKİNCİ PAZAR

Hazırlayan: **Gülder Demir**

Televizyon kanallarında alışılmışın dışında bir reklam filmi izliyoruz, "Faktoring finans ticaretin çarkını döndürür." Gerçekten de sürdürülebilir bir ticaret için finansal kaynak arayışında faktoring bir yanıt olabilir mi? Ya da yeni pazarlara açılmada finansal bir enstürman olarak faktoringin yeri nedir? Bu ve benzeri sorulara bir anlamıyla yanıt bulmak amacıyla hem bankacılık, hem de faktoring sektöründe Türkiye'nin en önemli isimlerinden biri olan Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide, Türkiye'nin faktoring sektöründe geldiği aşamanın heyecan verici olduğunu gördük. Faktoring sektörünü, büyüyen Türkiye'nin değişmez bir finansman kaynağı olarak tanımlayan Ataman, dünyada yaklaşık 2 trilyon dolarlık hacmi olan sektörün, Türkiye'de birkaç yıl içinde 100 milyar dolarlık ciroya ulaşacağını belirtiyor.

2001'den bu yana, Strateji Factoring Hizmetleri AŞ ve Yatırım Finansal Kiralama'nın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı ve Grubun Yönetim Kurulu üyeliğini yürüten Ataman, tüm iş hayatı boyunca faktoring gelişi-

Faktoring sektörünü, büyüyen Türkiye'nin değişmez bir finansman kaynağı olarak tanımlayan **Faktoring Derneği Başkanı Zafer Ataman,** dünyada yaklaşık 2 trilyon dolarlık hacmi olan faktoring sektöründe Türkiye'nin Çin'den sonra ikinci pazar olduğunu söyledi. Ataman, sektörün birkaç yıl içinde 100 milyar dolarlık ciroya ulaşacağını belirtti.



mi için çalışırken, 1995 yılında Faktoring Derneği'nin kurulmasında kurucu üye olarak görev almış bir kişi. 2008 yılından bu yana ise Faktoring Derneği Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam eden Ataman faktöringi, mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakları temlik alarak satıcı firmaya garanti, tahsilat/alacak yönetimi ve finansman (ön ödeme) hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir enstrüman olarak açıklıyor.

Faktöring Derneği'nin kuruluşu ve amacını kısaca özetler misiniz?

1995 yılında kurulan Faktöring Derneği, Türkiye'de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) olmadığından hazineye bağlı çalışma yürütüyordu. Kuruluş amacımızın başında faktöring sektöründeki yanlış anlaşılmaları ortadan kaldırmak geliyordu. Bunun için de bir etik değerlerimiz olsun, faktöring adı altında ne kurulursa, işletilirse etik kurallara uysun istedik. Faktöring her ne kadar Türkiye'de 1990'larda uygulanmaya başlanmış olsa da tam olarak kanunu olmayan, anlaşılması ve algılanması yanlış olan bir sektör konumundaydı. Hatta sektör olarak da adlandırılabilecek bir vasfa da sahip değildi. 2006 yılında BDDK'ya tabi olduktan sonra bir gelişim gösterdi. Şu anda 61 şirket, 2 banka ile toplamda 63 üyemiz var. Amacımız ise bu finans tarzını bir sektör haline getirmek ve gelecekte bankacılıktan sonra ikinci büyük sektör olarak devam ettirebilmek.

Türkiye'de faktoring sektörünün beklenildiği oranda büyümemesinin nedeni nedir?

Faktoring sektörü aslında çok genç bir sektör değil, 21 yılı geride bıraktık. Yeterli büyüyememeyle ilgili asıl sorun bana göre yanlış algılanma şekli. Faktoring sektörü hep dışarıda kalmış, açıkça söylemek gerekirse Faktoring Derneği olarak bizlerin öncelikli temel amacı bu yanlış algıyı ortadan kaldırmak. Türkiye'de algılama değişiklik gösterirse o zaman Avrupa standartlarında bir faktoring sektörüne kavuşabiliriz. Ayrıca faktoring sektörünün para piyasalarına uyumu çok önemli. Uluslararası pazarda para piyasalarına uyumu 1960'lardan beri sağlanmış ve uygulanıyor. Türkiye'de ise önce algılanma arkasında uyum olacak. Yani biz kendimize göre düzenlediğimiz etik kuralları, kullanıcılara, basına, yargıya, demokrasiye doğru düzgün anlatmayı başarırsak faktoring sektörü gerçek anlamda büyür. Dernek olarak faktoring sektörünü Türkiye'de 100-140 milyar dolarlık bir sektör haline getirmeyi hedefliyoruz.

> "Anadolu'daki işletme sermayesi eksikliğine **çok net bir çözüm** olabiliriz."
>
> **ZAFER ATAMAN**
> Faktoring Derneği Başkanı

Faktoring sektörünün doğru algılanması için neler yapıyorsunuz?

Öncelikle var olan yanlış algıyı kırmaya çaba gösteriyoruz. Yıllar geçmesine rağmen yanlış bilgilendirmelerden dolayı ürün tam olarak bilinmemiş. Yaklaşık bir buçuk, iki yıldır yaptığımız çalışmaların ardından algı raporu hazırladık. Buna göre durumu ortaya koyduk ve sektör için bir reçete yazdık. Bu reçeteyi bakanlıkla paylaştık. Sonrasında Mart ayında bir sempozyum düzenleyerek faktoring sektörünü doğru şekilde anlatmaya başladık. İlk adımı böylece atmış olduk. Bu yıl 2 sempozyum daha düzenleyeceğiz. Biri yargıyla ilgili olacak faktoringin hukuki yapısını anlatacağız, bir sonraki sempozyum bürokrasiyle ilgili olacak. Ayrıca Derneğimize bağlı tüm şirketlerin, etik ilkelere imza atmasını sağladık. BDDK ile çok yakın çalışmalarımız oluyor. Bu arada müşterilerle, şirketlerimiz arasındaki ilişkiler için Dernek bünyesinde özel bir hat kurduk. Bu yolla sektörle ilgili eksiklikleri tespit ederek, hızla çözüm üretiyoruz. Eylül'den itibaren ciddi bir kampanyaya başladık. 2-3 ay sürecek kampanyada faktoring sektörüne dair her şey var. Burada faktoringin ticaret için vazgeçilmez olduğunu, ticaretin dışındaki bölümün faktoringle hiçbir ilgisinin olmadığını, faktoringin uluslararası bir ürün olduğunu anlatacağız.

Faktoring sektörünün Türkiye'deki gelişimini nasıl buluyorsunuz?

Türkiye'de bankacılık sektörünün özellikle 1985'lerden sonra gelişmesiyle ortaya çıkan faktoringin Avrupa'daki uygulamaları 1960'lara dayanıyor. Arada 20

sene fark olmasına rağmen 1990'lardan buyana hem şirket sayısı, hem de ürün açısından Türkiye'de geldiğimiz nokta oldukça iyi. Faktoring sektörü geçen yıl 50 milyar dolarlık ciroya ulaştı.

Uluslararası ihracat faktoringinde Türkiye, geçen yılı 4'üncü sırada bitirdi. BDDK'nın açıkladığı 2011 ikinci çeyrek raporunda, sektörün geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünün yüzde 23 arttığı ve reel sektöre sağlanan toplam finansman tutarının 13,7 milyar TL olduğu görüldü. 35,3 milyar TL olan toplam işlem hacminin ise 29,9 milyar TL'si yurtiçi, 5,4 milyar TL'si ise yurtdışı işlemlerden oluştu. 2011'de 6'ncı ayın sonunda ihracat faktoringinde dünyada Çin'den sonra 2'nci sıradayız. Dünyada yaklaşık 2 trilyon dolarlık faktoring hacmi var. Biz 50 milyar dolarlık ciroyu 100 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz. Uluslararası faktoring dendiğinde, Türkiye'de ihracat anlaşılıyor. Biz önümüzdeki günlerde ithalattaki süreçte de etkin olacağımızı düşünüyoruz

BDDK'nın yayınladığı ikinci çeyrek raporuna göre toplam işlem hacminin artışının faktoringe olan ilginin arttığı görüldü. Yine reel sektöre sağlanan toplam finansmanın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artışın olması faktoringin sektörünün ekonomiye katkısını gösteriyor. Sektör son 10 yılda ortalama yüzde 30 büyüme göstermiş, benzer büyüme oranının bu yıl da devam edeceğini öngörüyoruz.

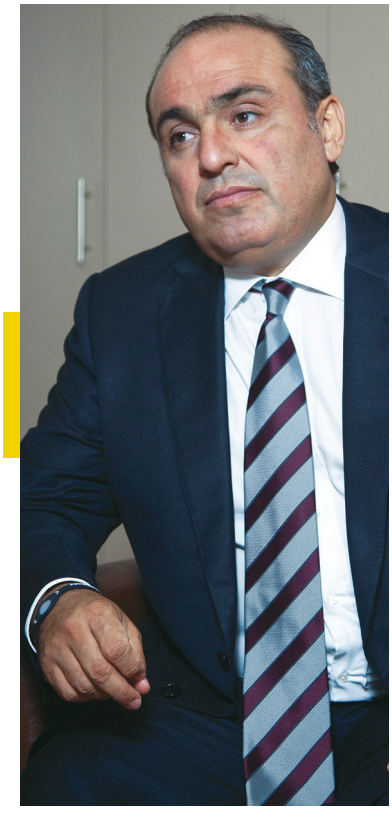
Faktoring KOBİ'ler için önemli bir finansman kaynağı mıdır?

Türkiye işletme sermayesi eksik bir ülke, yani sermaye tabanını bir türlü oluşturamıyor. Özellikle KOBİ alanına indiğinizde bu iyice kendisini hissettiriyor. Dolayısıyla pazarı olan ve ürünü olan kişi arkasında işletme sermaye eksikliği hissettiği müddetçe bir yere varamıyor. Faktoring tam burada devreye giriyor. Eğer sizin ürününüz ve pazarınız iyi ise faktoring burada KOBİ'ler için çok önemli finansman desteği oluyor. Buna "esnek ortak" diyoruz yani KOBİ'nin finansmanını sağlıyor, alacağının garantisini sağlıyor aynı zamanda tahsil hizmeti de veriyor. Bu üçünü kullandığı zaman KOBİ sadece ürününü satmaya konsantre olarak pazarını genişletebiliyor. İkincisi, sistemin içerisinde ihracatın içinde de en büyük destekçisi yine faktöringdir. Çünkü uluslararası bir pazara bir mal satmaya kalktığınızda firmanın ne kalitesini, ne de şeklini bilirsiniz. Faktöring tüm araştırmaları yapıp, oradaki alıcı hakkında garanti verip, sizin ürününüzü finansa ediyor dolayısıyla ihracatın artmasına da destek sağlıyor. Üçüncüsü de ithalat ayağında, bir mal ithal edeceksiniz ama yeterince tanınmıyorsunuz, bankacılık da sizin hakkınızda çok rahat garanti veremiyor. O zaman KOBİ'lerin ödeme kabiliyeti, eğilimi ve üretim sürekliliği varsa faktöring devreye girip yurtdışındakine gerektiğinde peşin parayı ödeyip, KOBİ'nin ithalatını sağlamaya yardımcı oluyor. Dolayısıyla her üç alanda da alırken de, satarken de bırakın KOBİ'leri tüm ticari kuruluşların hepsine faydası var. Vadeli alacak yaratan sistemin içinde olan faktoring sektörü, ticaretin çarkının dönmesine büyük katkı sunacak bir tekniktir. Yeter ki, şirket olarak vergi, SSK ve diğer altyapı çalışmaları düzenli olarak yerine getirilsin. Bu olduğu takdirde faktoring sektörü olarak her zaman KOBİ'lerin yanındayız.

Faktöring Derneği'nin eğitime yönelik başlattığı çalışmalarının amacı nedir?

Tüm dünyada itibarlı bir ticari enstrüman olan faktoringin Türkiye ekonomisinde de hızla büyüdüğünü görüyoruz ve daha da büyüyeceğine inanıyoruz. Bu büyümede en önemli unsurlarından biri de kuşkusuz bu işin uzman personeli olacaktır. Bu amaçla geliştirdiğimiz eğitim programı ile sektör çalışanlarına sektörel, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanımı sağlamak; faktoring mesleğinin gerektirdiği etik değerlerle birlikte danışmanlık misyonu da kazandırmak istiyoruz. Mayıs 2011'de İstanbul Bilgi Üniversitesi ile Sermaye Piyasaları Uzmanlığı Sertifika Programı kapsamında eğitimlere başladık. Bu eğitimleri TOBB ile birlikte organize etmek üzere de bir çalışma yürütüyoruz. Tüm Anadolu'da faktoringin temelini ne olduğunu anlatmak üzere eğitim kampanyaları yapıyoruz. Bu eğitimler içinde sempozyumlar da var. Özellikle Borçlar Kanunu ve Ticaret Kanunu'ndaki mevcut yapılan değişikliklerin piyasaya uyarlanmasıyla ilgili TOBB ile bir sempozyum yapmak istiyoruz. TOBB bu alanda çok önemli bir kurum. Bu nedenle Faktöring Derneği'nin sponsorluğunda gelecek senin ilk 3 ayında TOBB ile yeni Ticaret Kanunun Uygulamaları Finansman açısından Borçlar Kanunu ile ilgili bir sempozyum düzenlemek isteğimizi belirtirim. Böyle bir sempozyumun çok faydalı olacağını düşünüyorum.

> "Faktoring şirketler arasında işbirliği ve **koordinasyonun sağlanmasında** önemli bir misyon taşıyor."
>
> **ZAFER ATAMAN**
> Faktoring Derneği Başkanı



Sektörün gelecekteki hedefi nedir?

Gelecekte Türki Cumhuriyetler ve Ortadoğu'ya faktoring sektörünü taşımak istiyoruz. Çünkü bu bölgelerde faktoring yok, Türkiye bu anlamda sınır ülke, bu sınırı doğuya doğru uzatmayı başarırsak faktoringin cirosu uçar gider. Bugün Dubai'de faktoring şirketleri kuruluyor. Yakında oradaki sermayenin de bu sisteme girmesi muhtemel. Dolayısıyla bizim Türki Cumhuriyetlere ve Ortadoğu'ya faktoringi götürmemiz lazım. Bu uzun soluklu bir hedef ama bunun gerçekleşmesi için çaba göstereceğiz. Konjonktür bunun için oldukça uygun dünya faktoring sektörünün uluslararası zincirinin başında bir Türk bulunuyor ve bunun olmaması için hiçbir neden yok.