



Finans kesiminin genelinde olduğu gibi 2009, faktoring sektörü için de durgun geçti. İlk yarı yüzde 25'e varan daralma, ikinci yarıdaki hareketlilikle dengelendi. Sektör yılı, bir önceki yılın hacmini yakalayarak kapattı. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, 2009'da yaratılan hacmin 25 milyar dolar düzeyinde olduğunu söylüyor. 2010'da ise yüzde 20 büyümeye bekliyor. Yüksel'e göre bu büyümenin önemli bir bölümü yeni işlerden gelecek. Son 1 yıldır sektörün, sadece çekle değil temlikle de iş yapmaya başladığını söyleyen yönetici, "Bu alanda artan rekabet sektörü büyütecek" diye konuşuyor.

Oya Yüksel, dünyada faktoring müşterisinin ağırlıklı KOBİ'lerden oluştuğuna da dikkat çekiyor. Türkiye'de de sektörün bu yönde gelişeceğini söylüyor ve ekliyor:

"Türkiye'de 450 bin düzeyinde aktif KOBİ olduğu tahmin ediliyor. Biz faktoring sektörü olarak bunun 200 binine hizmet vermeliyiz. 2014'e kadar da bu hedefe ulaşmak mümkün" diye konuşuyor.

● **HANDE D. SÜZER** hdemirel@capital.com.tr

Faktoring sektörü, 2009'un ilk 6 ayında yüzde 25 daraldı. İkinci yarıda hareketlenip toparlandı. Yılı 25 milyar dolar hacimle kapattı. Fiba Faktoring Genel Müdürü **OYA YÜKSEL**, ikinci yarıda başlayan ve bugün de devam eden hareketliliğin, önemli ölçüde yeni işlerden kaynaklandığını söylüyor. Özellikle inşaat, turizm, enerji gibi daha önce faktoring ile çalışmayan sektörlerle iş yapmaya başladıklarına dikkat çeken yönetici, "Şu anda Türkiye'de 450 bin aktif KOBİ olduğu tahmin ediliyor. Bunun 200 binine ulaşmamız gerekiyor. 2014'e kadar da bu rakama ulaşılabilir" diyor.

"HEDEFİMİZDE 200 bin şirket var"

Faktoring sektörü kriz öncesinde 2012 için 100 milyar dolar hacim hedefi koymuştu. Bu hedef kriz nedeniyle bir miktar ertelendi. Oya Yüksel, 2015 tarihini veriyor ve ekliyor:

"Eskiden çek peşinde koşan bir sektördük. Artık çek kovalamakla bu işin yürümeyeceğini gördük. Büyümek için başka alanlara bakmak gerekiyor. Yeni işler yaratarak hedeflenen bu ciroya ulaşmak hiç zor değil."

Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel ile faktoring sektörünün performansını, yeni döneme yönelik plan ve hedefleri konuştuk:

● Faktoring sektörü 2009'u nasıl geçirdi? Yıl sonu büyüklükleri ne düzeyde?

■ Sektörde ilk 6 ayda yüzde 25'e varan bir küçülme oldu. Yıl sonunu ise bir önceki yılın rakamıyla kapatacağız. Bu, sektörün 2009'da yine 25 milyar dolarlık bir hacim yarattığını gösteriyor. Faktoring sektörünün bu performansında 2 önemli etken var. Birincisi kaynak. Biliyorsunuz bankalar artık faktoring şirketlerine daha rahat kredi veriyor. Yılın ilk yansında krediyi kısımları bize de yansıdı. Diğer yandan biz eskiden çek peşinde koşan bir sektördük. Şimdi ise çok ağırlıklı çeksiz işlemlere yöneldik. Bu konuda Fiba Faktoring olarak öncü olduğumuzu da söyleyebilirim. Örneğin TOKİ'nin müteahhitlerine finansman yapıyoruz. Büyük taahhüt işlerinin taseronlarına gidiyoruz ve artık temlikle iş yapıyoruz. Büyük ihaleleri takip ediyoruz. Projeyi inceliyor, bitimine kadar ne kadar faktoring ihtiyacı olacağını tespit ediyor ve projenin sonuna kadar tüm faktoring işlerini biz takip ediyoruz. Turizm bir diğer yeni alan. Eskiden turizmde faktoring yapılmazdı. Oysa bu sektörde de çok ciddi faktoring işleri var. Aynı şekilde artık inşaat ve enerji sektörleri de faktoring yapmaya başladı.

● Bu yeni alanlar, toplam faktoring hacmine ne kadar katkı sağladı?

■ Bu yeni sektörler faktoring hacmine özellikle son 1 yılda önemli katkı sağladı. Biz Fiba Faktoring olarak 5 yıldır bu alanlarda iş yapıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada işlerimizin yüzde 70'i bu alanlarda, temlikli ve proje bazlı diyebi-

lim. Yeni alanlar 2010'da beklediğimiz büyümenin de katalizörü olacak. Büyümenin yarısının buradan geleceğini düşünüyorum.

Sonuçta çek kovalamakla bu işin yürümeyeceğini gördük. Türkiye'de kesilen çek miktarı belli. Gerçek ticaret için kesilen miktar daha da az. Bunların içinde istihbaratla edediklerimiz var. Karşılıksız çekle işlem yapamıyoruz. Sonuçta çek piyasası gayet küçük.

Büyümek istiyorsanız başka alanlara bakmak gerekiyor. Örneğin biz Fiba Faktoring olarak bu sayede son 5 yılda yıllık ortalama yüzde +5 büyüdük. Sektör de artık çeksiz işlemlere ne kadar bakmaya başlarsa hacim o kadar büyüyecek. Faktoring çok geniş kapsamlı bir iş. Futbol kulüpleri için bile faktoring yapıyoruz. Oyuncu kiralarında. Digitürk alacaklarını tahsil ederken bizimle çalışıyorlar. Sektörün 2015'e kadar 100 milyar dolar ciro hedefi var. Bu hedefe ulaşmak hiç zor değil.

● 2010 planları ne yönde? Bu yıl ne kadar büyüme, ne kadar hacim yaratma hedefi var?

■ Türkiye 2010'da yüzde 3-4 büyüyecek. Faktoring sektörünün ise en az yüzde 20 düzeyinde büyüme göstereceğini düşünüyorum.

Müşteri sayımız krizde küçüldü. Faktoring hizmetinden yararlanan müşterilerin sayısı 65

BANKALARLA REKABET VAR MI?

● Bankalar faktoringe rakip görüyordu. Bu tablo devam ediyor mu?

■ Evet, bankalarla rekabet ettiğimiz noktalar hala var. Ancak bankalar, bu işte biraz yavaş kaldı. Biz daha hızlı davranabiliyoruz. Bu da bankalardan fazla uzmanlığa sahip olmamızdan kaynaklanıyor.

Bankalar, garantileri ve yatırım kredilerini verebilir. Küçük alacak finansmanlarını da faktoring şirketleri yapar. İdeali budur. Biz BASEL'den umutluyduk ama uygulamaya girmedi. Girseydi limitler çok düşecekti. O zaman bankalar firmaların daha yapılandırılmış kredilerine yönelecek, teminatlarını verecek, mevduatlarını değerlendirecekti. Kısa vadeli alacakları da biz üstlenecektik. Ama olmadı.