

Fiba'nın ciro hedefi 2 milyar dolar

Geçen yıl 1.7 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleştirerek piyasa konumlarını güçlendirdiklerini söyleyen Fiba Faktoring Hizmetleri Genel Müdürü Oya Yüksel, bu yıl 2 milyar dolarlık işlem hacmi hedeflediklerini kaydetti.

Fiba Faktoring Hizmetleri Genel Müdürü Oya Yüksel, 2008 yılında 1.7 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleştirerek piyasa konumlarını güçlendirdiklerini söyledi. Yüksel, "9 aylık sektör rakamlarına göre; sektörde ciro bazında yüzde 6 pazar payına, sektör aktif büyüğünün yüzde 7'sine, öz kaynaklarının ise yüzde 10'una sahibiz" dedi. 2009 yılında, 2 milyar dolar işlem hacmi hedefiyle pazar paylarını artırmayı planladıklarını açıklayan Yüksel, 2004-2008 yılları arasında faktoring sektörünün ciro bazında yüzde 183 büyürken, Fiba Faktoring'in aynı dönemde ciro bazında 479 büyüme kaydettiğine dikkat çekti. Yüksel, büyümelerine ticaretin yoğun olduğu bölgelerde bulunan temsilcilikleri vasıtası ile ağırlıklı olarak KOBİ'lere yaygın plasman yaparak devam etmeyi planladıklarını dile getirdi. 1992 yılında Fiba Holding bünyesinde kurulan Fiba Faktoring'in, Türkiye'de kurulan ilk faktoring şirketlerinden biri olduğunu söyleyen Yüksel, şirketlerinin; toplam 96 milyon dolar tutarında öz kaynağıyla sektördeki en yüksek sermayeli şirketlerden biri olduğunu ve güçlü markası, mali yapısı ve dengeli portföyüyle öne çıktığını aktardı.

Yüksel, Fiba Faktoring'in hem yurtiçi piyasada, hem de üyesi olduğu Uluslararası Faktörler Zinciri (FCI-Factors Chain International) kanalıyla uluslararası piyasada işlemler gerçekleştirdiğini söyledi. Şirketlerinin 2008 yılında, 1.7 milyar dolar işlem hacmi gerçekleştirerek sektörün ilk dört firması arasında yer aldığını söyleyen Yüksel, şirketin Türkiye genelinde toplam 7 temsilcilikle müşterilerine yerinde ve daha hızlı hizmet verebilmek için pazarlama ağını genişlettiğini kaydetti. Ticaretin ve alacağın olduğu her yerde olmayı felsefe edindiklerini aktaran Yüksel, bu amaçla müşterilerinin değişken ihtiyaçlarına yönelik yapılandırılmış ürünler sunduklarını, yenilikçi, hızlı ve rekabetçi olmaya çalıştıklarını ifade etti. Hem özel sek-

tör hem de kamu vadeli alacaklarının temlikleriyle faktoring işlemleri yaptıklarını ileten Yüksel, tüm bu özelliklerinin sektördeki belirleyici konumlarını pekiştirdiğine değindi.

"Ekim'den bu yana plasmanımızı yüzde 30 büyüttük"

Kriz ortamında müşterilerinin alacaklarını fonlamaya devam ettiklerini anlatan Yüksel, "Ekim ayından bu yana plasmanımızı yüzde 30 büyüttük" dedi. "Bu krizde firmalar alacakların iyi değerlendirilmesinin ve alacak finansmanının ne kadar önemli olduğunun farkına daha iyi vardılar" diyen Yüksel, özellikle daha önce faktoringi kullanmayan firmaların sektöre kazandırmak konusundaki pazarlama yaklaşımları ile yeni sektörler ve yeni pazarlara yönelmeye devam ettiklerini söyledi. Tüm dünyayı etkileyen finansal darboğazın aşılması için faktoring sektörünün özellikle KOBİ'lerin finansmanında proaktif bir rol üstlenerek piyasada yapıcı ve yönlendirici olması gerektiğine inandıklarını belirten Yüksel, 2009 yılı için önceden belirledikleri hedefleri koruyarak faaliyetlerini sürdürdüklerini aktardı. 2008 yılının 9 aylık verilerine göre sektörün işlem hacmi bazında yıllık yüzde 43 oranında büyüme kaydettiğini açıklayan Yüksel, 2009 yılının dünyayı ekonomik gelişmelere paralel olarak Türkiye ekonomisi için de zor bir yıl olacağını söyledi. Kredi riskinin çok arttığı bu ortamda etkin risk yönetiminin daha fazla ön plana çıkacağını bildiren Yüksel, "Biz de alacak kalitemizi yüksek tutmaya çalışıyoruz" dedi. 2006 yılında BDDK düzenlemesi ve denetimi altına giren faktoring sektörünün daha sağlıklı ve şeffaf bir yapı ile işlevini yerine getirdiğini kaydeden Yüksel, faktoring sektörünün önümüzdeki yıllarda daha hızlı büyüyeceğini söyledi. "Türkiye'nin faktoring hacminin gelişmiş ülkelere göre düşük olmasının başlı-

ca nedenlerinden biri Kredi Sigortası sisteminin henüz yeterince aktif olmamasıdır" diyen Yüksel, kredi sigortasının aktif olarak uygulanmasının, faktoring şirketlerinin karar verme sürecini kısaltacağını ve daha geniş bir yelpazede hizmet vermesinin önünü açacağını dile getirdi. Faktoring şirketlerinin hem bankalardan kullandıkları krediler için BSMV ödeyip hem de müşterilerden aldıkları faiz üzerinden BSMV ödemelerinin maliyetlere olumsuz yansıdığını aktaran Yüksel, faktoring firmalarının da bankalar gibi Interbank'tan borçlanabilmelerinin maliyetleri düşüreceğini söyledi.

