

## “Müşterilerimizin yüzde 20’si KOBİ”

OYA YÜKSEL / FİBA FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

“Fiba Faktoring olarak son beş yılda yıllık ortalama yüzde 54 büyüdük. 2010 yılında 2.3 milyar dolar ciroya ulaşırken, 2011’in dokuz aylık dönemde 1.7 milyar dolar ciro gerçekleştirdik. Başta inşaat, ulaşım araçları, tekstil, taşımacılık, gıda, ağaç ve orman ürünleri, sağlık ve sosyal hizmetler olmak üzere tüm sektörlerde işlem yapıyoruz. Bizim avantajımız sektördeki deneyimimiz, profesyonel kadromuz ve çözüm odaklı yaklaşımımızla hızlı kararlar alarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunarak fark yaratmamız. Bu anlamda sektörde pek çok yapılandırılmış ürünü ilk olarak biz kullanırmaya başladık.



2012 yılında da yüzde 20 oranında bir büyüme öngörüyoruz. İstanbul ve diğer illerdeki temsilciliklerimizle yılda yaklaşık 5 bin firma ziyareti gerçekleştiriyoruz. Müşteri portföyümüzün yüzde 70’ini KOBİ’ler oluşturuyor. KOBİ’lere daha iyi hizmet vermek için geliştirdiğimiz yeni projelerimiz de var. Bunlardan biri Haziran ayında devreye giren KOBİ Merkezi’imiz. Önümüzdeki dönemde de İstanbul ve Anadolu’daki temsilciliklerimiz ve KOBİ Merkezi’imiz ile ağırlıklı olarak KOBİ segmentine finansman sağlamaya devam edeceğiz.”

milyar dolara çıkacağını düşünüyoruz.”

### YASA BEKLENTİSİ

Zafer Ataman, 2012’de yasalması beklenen “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Konulu Yasa Taslağı”nın sektörün hukuksal bir platforma oturarak daha sağlıklı bir işleyişe kavuşması açısından büyük önem taşıdığını şu sözlerle vurguluyor:

“Yasanın temel alt yapısını BDDK geliştirdi. Bu yasa ile beraber uluslararası platformlarda da finansal kuruluş olarak gözükeceğiz. Şu anda da BDDK’ya bağlıyız, fakat bürokrasi açısından tam anlamıyla bir finansal kuruluş olarak anılmadığımız için birtakım sıkıntılar yaşanabiliyor.”

Beklenen yasa, sektöre ivme kazandırarak orta vadede uluslararası

platformlarda da güçlenmesini sağlarken, söz konusu kanun öncelikle faktoring piyasasının sağlıklı işleyişini ve denetimini sağlayacak.

### NEDEN FAKTORİNG?

Son yıllarda işletmelerin faktoring kullanma oranlarının katlanarak arttığı bir gerçek. Faktoringin kullanılmasındaki en temel avantaj ise finansal kaynaklara daha rahat ulaşım imkânı.

Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, özellikle KOBİ’lerin, kendilerinin ya da firma ortaklarının geçmiş ticari faaliyetlerindeki negatif kayıtlar, mali tablolarının yetersizliği ve bankacılık sektörünün benzer kısıtlayıcı kuralları nedeniyle bankalardan kredi kullanmakta zorluk yaşayabileceğini dile getiriyor.

“Bu anlamda faktoring firmaları,

KOBİ’lerin alacak kalitesine bakarak hem daha hızlı, hem de kredilendirme kriterlerinin bazılarında esneklik sağlayarak, finansal kaynaklarına ulaşabilmelerine kolaylık sağlıyor. Aynı zamanda, istihbarat desteği sağlayarak şirketlerin riskini minimum seviyeye indiriyor” diyen Şahan, reel sektöre çok hızlı ve uygun maliyetle fon olanağı sağladıklarının altını çiziyor. Bu sayede ayrıca ihracatçı şirketler de garanti hizmetinden yararlanarak dış piyasalarda pazar paylarını risksiz şekilde artırma imkânı bulabiliyor.

### KOBİLERİN PAYI

KOBİ’lerin Türkiye’deki tüm işletmelerin yaklaşık yüzde 99’unu oluşturduğu herkesin malumu. Buna rağmen KOBİ’lerin finansman imkânlarından kısıtlı olarak yararlandığını dile getiren Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Nida Bektaş, AB’de tüm kredilerin yüzde 43’ü, ABD’de yüzde 40’ı ve Japonya’da yüzde 50’si KOBİ’lere gittiğini belirtiyor ve şunları söylüyor: “Türkiye’de bu rakam ne yazık ki gelişmiş ülkelerin yarısı kadar. Ekonominin ana lokomotif olan KOBİ’lerin kredi kaynaklarına ulaşabilmeleri önümüzdeki dönemde Türk finans sektöründeki en büyük değişimlerden biri olacak.”

## Sektörün avantajları

- Satışların açık hesap yapılabilmesi sayesinde dış pazarlarda rekabet avantajı yaratması,
- Garanti hizmeti sayesinde yeni pazarlara risksiz girebilme imkânı sağlanması,
- Sunulan istihbarat hizmeti sayesinde alıcı hakkında detaylı bilgi edinilmesi,
- Alıcı kredibilitesinin uzman bir kuruluş tarafınca saptanabilmesi,
- Takip, tahsilat süreçlerinin faktoring şirketince yürütülmesi sayesinde zaman ve kaynak tasarrufu sağlanması,
- Satışlara paralel oranda artan esnek finansman olanağı ile dış kaynağa gerek duymadan nakit akışını firmanın kendi kaynakları ile düzenleme ve büyüme olanağı sunması...