



Finansal
Kurumlar
Birliği

BASIN YANSIMALARI II
2014
TEMMUZ - ARALIK





Değerli üyelerimiz,

Sizlerinde yakından takip ettiğiniz üzere Finansal Kurumlar Birliği (FKB) olarak, 2014 yılında gerek kamuoyunda gerekse bürokrasi çevrelerinde etkili ve sonuca yönelik bir çok çalışma ve işbirliği gerçekleştirmiş bulunmaktayız.

Bu çalışmalara ve sonuçlarına ilişkin genel bir perspektif sunması amacıyla geçtiğimiz yılın birinci altıncı ayında olduğu gibi , son altı aylık dđnemi için de basın ve medya organlarında gerçekleştirdiğimiz haber ve içerikleri, **FKB Basın Yansımaları II (Ağustos - Aralık)** başlığı altındaki rapor ile siz değerli üyelerimize sunmaktayız.

Basın ve medya organlarında gerçekleştirdiğimiz çok sayıda özel haber ve içerik çalışması sayesinde **FKB'nin** etkinliği ve bilinirliğinin arttığını, almış olduğumuz geri dđnüşler ile memnuniyetle gözlemlemekteyiz.

Yapılan bu çalışmaların PR etkisinin yansıması olarak Birliğimiz; Reklam Konseyi, TOBB Sektör Meclisi gibi oluşumların üyeleri arasına dahil edilmiş, İstanbul Finans Merkezi Eylem Planı, Onuncu Kalkınma Planı Eylem Planları, Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi Eylem Planları, Finansal Tüketici Korunması Eylem Planı gibi bir çok projede ilgili kuruluş olarak yer almıştır. Bunların yanı sıra; kamu kuruluşları tarafından bir çok düzenleme taslağının hazırlanması sürecinde kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olarak görüşlerimizi ifade etme imkânına kavuşmuş bulunmaktayız. Bu kapsamda sektör sorunlarımızı aktarmak üzere 18.02.2015 tarihli Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'na (YOİKK) davet edilmiş olmamız gelinen nokta adına bizleri mutlu etmektedir.

Birlik olarak etkinliğimizin arttığı Ağustos–Aralık döneminde; sayısal açıdan değerlendirdiğimizde ise **74 gazete, 32 ulusal dergi, 9 gazete** ve yine **9 dergi eki** olmak üzere **yazılı basında toplam 124 adet ayrı haber** yansıması ile yer aldık. Bununla birlikte haberlerimiz internet mecralarında da 155 yansıma buldu.

Genel kabul görmüş hesaplamalarla elde edilen sonuçlara göre televizyon mecrası hariç olmak üzere bu dönemdeki yansımalarla ülke düzeyinde **31.5 milyon kişiye erişim sağlanırken; 22.639 sütun x santim** olarak gerçekleşen haber alanıyla **1.52 milyon ABD Doları değerinde reklam eşdeğerine** ulaşıldı.

İzleyen dönemlerde yakaladığımız bu seviyenin muhafazası ve geliştirilmesi yanında her üç sektörümüzün de **FKB çatısı** altında birlikte temsili yönündeki gayretlerimiz artarak sürecektir.

Daha etkin ve verimli çalışmalarda buluşmak dileğiyle...

Saygılarımızla,

Ahmet Candan
Genel Sekreter
Finansal Kurumlar Birliği

AKSAM

Akşam

15.09.2014

Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 9

Fatura Kayıt Sistemi ile dolandırıcılık önlenecek

Banka dışı finansal kurumlarda kayıt dışı işlemleri önlemek amacıyla faktoringde Fatura Kayıt Merkezi, leasingde ise tescil zorunluluğu gelecek. Kurulacak Fatura Kayıt ve Alacak Sistemi ile bütün faturalar tek merkezde toplanacak. Her faturanın bir kimliği olacak. Hedef fatura dolandırıcılığının önüne geçmek.

EKONOMİ yönetimi banka dışı finansal kuruluşların güvenilir ve etkin bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi ve kayıt dışı işlemleri önlemek için 2 önemli adım atıyor. Faktoringde fatura dolandırıcılığına son vermek amacıyla merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne geçilirken, finansal kiralama işlemlerinde de tescil zorunluluğu getirilecek. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, Fatura Kayıt Sistemi'nin ve Leasingde Tescil sisteminin detaylarını ilk defa AKSAM ile paylaştı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 43. Maddesi'ne göre, faktoring şirketleri ile bankaların, fatura bilgileri de dahil olmak üzere devir aldıkları alacaklar bir merkezde toplanacak. Bu kapsamda Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile Merkezi Fatura ve Alacak Kayıt Sistemi Hizmet Sözleşmesi imzaladıklarını anlatan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, mükerrer işlemlerin önüne geçmek için kayıt sisteminin oluşturulmasının hedeflendiğini dile getirdi. Özger, "Merkezin kurulması BDDK'nın talebidir. Çalışmalar KKB tarafından yürütülüyor. Hedef şeffaf, denetlenebilir, sorgulanabilir bir sektördür" dedi.

KÖTÜ NİYETLİ KULLANIMA SON
Faktoringde 2013 sonu itibarıyla 95 milyar liralık işlem hacmi ve 23.5 milyar liralık aktif büyüklüğüne ulaşıldığını belirten Osman Zeki Özger, "Faktoringde aynı faturanın birden fazla kullanımını önlemek adına bir kayıt sistemi oluşturulacak. Örneğin daha önce tahsil edilen bir faturanın nüshasının X faktoring şirketi tarafından yeniden paraya çevrilmesini önleyecek" ifadelerini kullandı.

KÖTÜ NİYETLİ KULLANIMA SON

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?
Özger, 6 aydır hazırlıklarını sürdürdüğünü vurgulayarak sistemin 13 Ekim 2014 tarihinde devreye gireceğini aktardı. Özger'in verdiği bilgilere göre, şu anda sektörde yıllık devir işlemi yapılan fatura sayısı yaklaşık 5 milyon adet. Fatura Kayıt Sistemi ile şirketler devir aldıkları alacaklara ilişkin belgeleri Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne bildirecek. Sistem faktoring lisansı olan şirketler ve bankalara açık olacak. FKB'nin web sitesi üzerinden verilecek link ile KKB'ye erişim sağlanacak. Özger, "Bu proje ile faktoring işlemlerinde devir alınan alacak belgeleri için bir havuz oluşturularak, aynı alacak belgesinin mükerrer olarak devri engellenecek. Böylece, çifte finansman kullanımını da önlenecek" dedi.

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

Özger, 6 aydır hazırlıklarını sürdürdüğünü vurgulayarak sistemin 13 Ekim 2014 tarihinde devreye gireceğini aktardı. Özger'in verdiği bilgilere göre, şu anda sektörde yıllık devir işlemi yapılan fatura sayısı yaklaşık 5 milyon adet. Fatura Kayıt Sistemi ile şirketler devir aldıkları alacaklara ilişkin belgeleri Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne bildirecek. Sistem faktoring lisansı olan şirketler ve bankalara açık olacak. FKB'nin web sitesi üzerinden verilecek link ile KKB'ye erişim sağlanacak. Özger, "Bu proje ile faktoring işlemlerinde devir alınan alacak belgeleri için bir havuz oluşturularak, aynı alacak belgesinin mükerrer olarak devri engellenecek. Böylece, çifte finansman kullanımını da önlenecek" dedi.

Finanscaddesi



AYFER ARSLAN

ayferarslan@aksam.com.tr

Kötü niyetli kiracıya karşı tescil zorunluluğu geliyor

TÜRKİYE'DE yapılan tüm finansal kiralama sözleşmelerinin kaydının merkezi olarak Birlik nezdinde tutulacağını anlatan Özger, şunları söyledi: "Taşınmazlara ait sözleşmeler tapu kütüğüne, kara nakil vasıtaları ilgili trafik siciline, gemiler gemi siciline, uçaklara ait sözleşmeler uçak siciline tescil oluyor. Özel bir sicile kayıtlı olmayan kayıtlı mallara ilişkin sözleşmeler Birlik tarafından tutulan özel sicile tescil edilecek. Böylece sözleşmeye konu mallar haczedilemeyecek. Örneğin, kötü niyetli kiracının, hakkı olmadığı halde kiraladığı malı satışa çıkartması durumunda bu malı satın alan üçüncü kişi iyi niyetli olduğu iddiasında bulunamayacak. Leasing şirketi satış öğrendiğinde, sözleşmesinin özel sicile tescil edilmiş olduğuna ilişkin belgeyi gösterip malını 3. kişiden geri alma hakkına sahip olacak."

Kurumlar 2014'te yüzde 25 büyümeyi planlıyor

BANKA dışı finansal kuruluşların denetiminin BDDK'ya geçmesinin ve yapılan yasal düzenlemelerin sektörün imajını da olumlu yönde etkilediğine işaret eden Özger, "Eskiden faktoring sektörü tefec muamelesi görürdü.. Şu anda şirketlerin kuruluşu ve denetimi BDDK tarafından takip ediliyor. Faktoring sektörü artık bir kanunla temsil ediliyor. Sorgulandıkları bir birlik var. Kanun koyucu istediği zaman istediği bilgiyi almak zorunda" dedi. Özger, rekabet gücünün ve hizmet kalitesinin artırılması için faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin tek çatı altında toplandığını hatırlatarak, "Geçen yıl 3 sektörün toplam aktifleri 66 milyar liraydı. Bu yıl ilk 6 ayda 70 milyar TL'yi geçti. Bu yıl yüzde 25 büyürüz" dedi.



AKSAM

Akşam

19.09.2014

Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 9

Atıl gayrimenkuller krediye dönüşüyor

İşletmeler vergi avantajları nedeniyle atıl gayrimenkullerini paraya çeviriyor. Leasingde gayrimenkul işlemlerinin payı ikiye katlandı.



Net kâr yüzde 16 yükseldi

ÖZGER'E göre, bankacılık dışı finans sektörünün ilk yarı itibarıyla aktif toplamı yüzde 23.7 artarken, net kârı da yüzde 16 arttı.

FINANSAL Kurumlar Birliği çatısı altında toplanan banka dışı finans kuruluşları leasing, faktoring ve finansman şirketleri bu yıl reel ekonomiye 72 milyar liralık kaynak aktarmayı planlarken, özellikle leasing sektöründe sat-geri kirala yöntemi ile atıl gayrimenkullerin krediye çevrilmesi ön plana çıktı. İlk 6 ayı değerlendirmek amacıyla İstanbul'da bir basın toplantısı düzenleyen Finansal Kurumlar Birli-

đi Başkanı **Osman Zeki Özger**, finansal kiralamada 8 milyarlık işlem hacminin yüzde 23'ünün gayrimenkul işlemlerinin aldığı vurgularken, inşaat ve iş makinaları yüzde 22'lik payla ikinci sırada yer aldı.

KREDİDEN AVANTAJLI

Geçen yıla göre gayrimenkul leasing işlem hacminin ikiye katlandığını belirten Özger, bunun nedenlerine ilişkin, "Şirketler aktifinde duran bir

gayrimenkulu bize devrederek karşılığında finansman temin ediyor. Taksitle borcunu ödediğinde malını kendisine veriyoruz. Krediye göre daha avantajlı. Vergisel avantajları var. Standart tapu harcından muaf. KDV'den muaf tutuldu. Banka kredisi alıp ipotekle uğraşmak yerine işletmeler bu yolu tercih ediyor. Atıl bir gayrimenkulü sisteme alıp sat-geri kirala ile paraya çevirip çarkı döndürüyoruz" dedi.

MERCEK



“Faktoringde Liderliğimizin Devam Etmesi En Önemli Hedefimiz”

FAKTORİNG SEKTÖRÜNDE KURULAN İLK ŞİRKETLERDEN BİRİ OLAN YAPI KREDİ FAKTORİNG, TOPLAM CİRO KRİTERİNE GÖRE 13 YILDIR SEKTÖRÜN DEĞİŞMEZ LİDERİ... 2014 YILINDA BU LİDERLİĞİN DEVAM ETMESİNİN EN BÜYÜK HEDEFLERİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN YAPI KREDİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN BULAK, YIL İÇERİSİNDE 1.500'E YAKIN YENİ MÜŞTERİYLE BÜYÜMEYİ PLANLADIKLARINI BELİRTİYOR.

Türkiye'de 1990'lı yıllarda ekonomiye dahil olan ve 24 yıllık serüveninde oldukça önemli bir yol kat eden faktoring sektörü bugün büyüklüğü 20.1 milyar TL seviyesine ulaşan bir sektör haline geldi. Sektörün lider ismi Yapı Kredi Faktoring ise 2014 yılında da KOBİ segmentine yoğunlaşarak müşteri sayısını artırmayı planlıyor. Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü M. Coşkun Bulak, hem şirketin hedeflerini hem de Aralık 2012'de hayata geçen 6361 sayılı kanun ve bu kanun doğrultusunda Temmuz 2013'de kurulan ve tüm şirketlerin üyelik mecburiyeti bulunan

Finansal Kurumlar Birliği'nin sektöre katkılarını değerlendirdi.

Faktoring Türkiye'nin 1980 yılında açık ekonomiye geçişi sonrasında hayatımıza girdi. Türkiye'de yaklaşık 25 yıllık mazisi olan bu sektörün Türkiye'deki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'deki geçmişi 1990'lara dayanan faktoring sektörü gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça genç bir sektör. Kurulduğundan bu yana önemli gelişmeler kaydeden bu genç sektör 1990 yılında 100 milyon dolar, 2001 yılında 3.6

milyar dolar, 2007 yılında 26.4 milyar dolar ve 2013 yılında ise 48.2 milyar dolar ciro elde etti.

Bizim için hızlı bir gelişim olsa da 3.1 trilyon dolar olan dünya cirosunun yanında henüz daha küçük bir hacimde olduğumuz aşikar. Aktif büyüklüğü 2013 itibarıyla yüzde 23 artışla 20.1 milyar TL seviyesine ulaşan faktoring sektöründe halen 77 şirket bulunuyor. Sektör ilk günden itibaren ihracat faktoringi hizmeti sunmakla birlikte dünyadaki örnekleri gibi işlemlerin yüzde 80'ini yurt içi faktoring oluşturuyor.

Sektör genelinde müşteri profili ağırlıklı olarak KOBİ'lerden oluşsa da banka iştiraki olan faktoring şirketleri yerel ve uluslararası büyük kurumsal firmalar da dahil olmak üzere ülkemizdeki her sektör ve segmente hizmet sunuyor. 2006 yılından bu yana BDDK'nın denetim ve gözetiminde faaliyet gösteren faktoring sektörü Aralık 2012'de hayata geçen 6361 sayılı kanun ve bu kanun doğrultusunda Temmuz 2013'de kurulan ve tüm şirketlerin üyelik mecburiyeti bulunan **Finansal Kurumlar Birliği** ile çok daha kurumsal bir yapıya kavuşmuş durumda.

Sektörün günümüzde sunduğu hizmetleri, hedef kitlesini değerlendirdiğinizde sektörün dünyadaki durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu noktada dünyadaki gelişim ile Türkiye'yi kıyaslarsanız neler söylemek istersiniz?

Dünya genelinde toplam faktoring cirosu 3.1 trilyon dolar seviyesine ulaştı. Bunun yüzde 80'i ülkemizde de olduğu gibi yurt içi faktoring işlemlerinden kaynaklanıyor. Modern anlamda faktoringi çok uzun yıllardır uygulayan Avrupa bu hacmin yüzde 60'ını tek başına gerçekleştiriyor. Avrupa'dan sonraki en büyük pay ise yüzde 27 ile Asya'nın elinde bulunuyor. Dünyada yıllardır muhabirli ihracat faktoring işlemlerinde üst sıralarda olan Türkiye ise son 3 yıldır Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor.

Gelişmiş ülkelerdeki faktoring sektörlerinin ülke ekonomilerine penetrasyon oranı yüzde 10-12'lerde iken ülkemizde bu oran yüzde 6'lar seviyesinde. Bu da ülkemizde faktoringin önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor.

Faktoring sektörünün dünyaya paralel hizmetler sunmanın yanında müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda ülkemize özel çözümler oluşturduğunu söyleyebilirim. Örneğin, dünyanın birçok ülkesinde vadeli alacakların tahsilatında ödeme aracı olarak çek uygulaması bulunmazken Türkiye'de vadeli çekler, faturalı vadeli alacakların tahsilatı amacıyla veya işlemlerin teminatı olarak faktoring hizmetleri içerisinde yerini aldı.



Faktoring sektörü; 1990 yılında 100 milyon dolar, 2001 yılında 3.6 milyar dolar, 2007 yılında 26.4 milyar dolar ve 2013 yılında ise 48.2 milyar dolar ciro elde etti.



Öte yandan ithalatçılara faktoring uygulaması sayesinde peşin ithalat koşullarında vadeli ithalat ödeme imkânları da sunabiliyoruz. Bu da ithalatçılara önemli bir tasarruf ve rekabet avantajı sağlıyor. Satıcı ve alıcı firmalara önemli avantajlar sunan tedarikçi finansman modeli ise ülkemizde de önemli talep görüyor. Özellikle çek-senet gibi bir tahsil aracı olmadan satış yapan firmalar bu ürün sayesinde alıcılarından artık erken ödeme talep etmedikleri gibi, olası geç tahsilat durumlarından da olumsuz etkilenmiyorlar. Böylece alıcı firmalar da bu tedarikçileriyle çok yoğun çalışma imkânına kavuşuyorlar.

Büyük kurumsal ve uluslararası firmaların genellikle tercih ettikleri bir başka ürün de Gayri Kabil Rücu Faktoring dediğimiz ve alacakların tahsilatı garantisini vererek yaptığımız işlemler. Garanti edilen alacaklar vadesi beklenmeden faktoring şirketinden tahsil edilerek bilançodan silineceği için bilanço likitide ve rasyolar bakımından çok daha cazip hale geliyor.

Özellikle Avrupa'nın borç krizinden geçtiği bu dönemde Türkiye'nin durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kamu maliyesi ve kamu borç stoğu olarak baktığımızda Avrupa ülkelerinden çok daha sağlam bir yapıya sahip

olduğumuzu ve Avrupa ülkelerine göre bize etkisinin daha az olacağını söylemek yanlış olmaz. Türkiye kamu borç stoğunun şu an Maastrich kriterinin altında ve yüzde 35 seviyelerine kadar gerilemiş olması da bunu gösteriyor. Öte yandan Avrupa'daki krizin genişlemesi durumunda ihracatımızda bir azalma veya hedeflenen artışların yakalanamaması, bunun yanında finansman kaynaklarının maliyetlerinin artması gibi riskler ile karşılaşabiliriz. Ancak şu an için böyle bir tehdidin gerçekleşeceğini öngörmüyoruz. İhracatçılarımızın uzun zamandan beri Avrupa'nın alternatif pazarlara yönelmesi uzun vadede bu tür risklerden korunmamızı sağlıyor.

Türkiye'nin uluslararası sermayenin de ilgi odağı olduğu bir dönemde yeni kurulan Finansal Kurumlar Birliği'nin etkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu birliğin sektöre sağlayacağı katkılar neler olacak?

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) 6361 sayılı kanun gereği olarak 2013 yılında kuruldu, FKB yönetim kurulunda Yapı Kredi Faktoring, Yapı Kredi Leasing ve Koç Finans olarak yer alıyor. Bünyesinde faktoringden başka leasing ve finansman şirketlerini de barındıran birliğe bu sektörlerde faaliyet gösterecek tüm şirketlerin üye olması zorunlu. Bu nedenle FKB'nin her üç sektörü de tam anlamıyla temsil edecek bir yapıda olduğunu söyleyebiliriz.

FKB, kurulduğundan bu yana geçen kısa sürede her üç sektörün hem ortak, hem de münferit sorunlarını çözmek ve sektörlerin önünü açabilmek adına kamu kurumları nezdinde önemli çalışmalar yürüttü. Daha önce sektör dernekleri tarafından iyi niyetle yürütülen çalışmaların üzerinde olumlu sonuçlar alınmaya başlandı.

Faktoring özelinde en son gelişme ise yakın zamanda hayata geçirilecek olan Fatura Kayıt Merkezi sayesinde sehven veya kötü niyetle bir alacağın birden fazla faktoring şirketine devir edilmesi riski ortadan kalkmış olacak.

MERCEK

2014 yılında faktoring sektörünün yüzde 15 büyüme hedefi vardı. Siz bu hedefi nasıl değerlendiriyorsunuz? 2014'ün ilk yarısını geride bıraktığımız bu günlerde sektörün hedeflediği büyümenin hangi noktada olduğunu söyler misiniz?

Faktoring sektörü 2014'ün ilk çeyreği itibarıyla, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15'lik bir büyüme sağladı. 2013 sonuna göre çalışan sayısında 105 kişi artışla 4.755'e, müşteri sayısında 4.900 artışla 85.600'e ve şube sayısında 12 artışla 331'e ulaşıldı. Geçmiş yıllardan deneyimle ilk üç aylık gelişime bakarak bu yıl hedeflenen yüzde 15 büyümenin yakalanacağını düşünüyoruz.

Faktoring sektörünün müşteriler tarafından tercih edilmesinin en önemli sebeplerinden başlıca ikisi hızlı ve esnek olmaları. Bankalarla kıyaslandığında çok daha küçük kurumlar olduğumuzdan kendi bünyemizde karar alma mekanizmasını çok hızlı işletip müşterilerimize çok kısa sürelerde yanıtlar verebiliyoruz. Bu da özellikle hayatını günlük yaşayan KOBİ'ler için önemli bir tercih sebebi.

Faktoring şirketleri olarak, bankalar gibi firmaların mali yapısına ve performansına bakmanın yanında yaptığımız işin doğası gereği devir aldığımız tüm faturaları sistemimize kaydederek faturanın borçlusu olan firmaları da yakından takip edebilecek imkâna sahibiz. Bu sayede satıcı ile alıcı arasındaki ticari ilişkiyi çok daha yakından izleyerek müşterilerimizin ihtiyaçlarını önceden öngörüp çözümler üretebiliyoruz. Tüm bunlar sektörümüzün daha da büyüebilmesi için sahip olduğu önemli avantajlar.

Sektörün yüzde 15 büyüme hedefi olduğu 2014 yılında 13 yıldır aralıksız sektör lideri olan Yapı Kredi Faktoring 2014 yılından neler bekliyor? Yılın ilk yarısı nasıl geçti ve 2014 yılını nasıl kapatmayı planlıyorsunuz?

Yapı Kredi Faktoring olarak sektörün ilk şirketlerinden biriyiz. Bugün, genel merkez ve İstanbul'daki beş şubemizi



Gelişmiş ülkelerde yüzde 12'ye ulaşan faktoring sektörünün penetrasyonu Türkiye'de yüzde 6 seviyesinde. Bu da sektörün Türkiye'de önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor.

zini yanı sıra Adana, Antalya, Ankara, Bursa ve İzmir'deki şubelerimizdeki toplam 109 kişilik ekibimizle Türkiye genelinde 2.500 civarında aktif müşterimize hizmet veriyoruz.

Yapı Kredi Faktoring olarak toplam işlem hacmine göre 2001-2013 döneminde aralıksız 13 yıldır sahip olduğumuz sektör liderliğimizi 2014 yılı sonunda da devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bu şirket olarak en önemli hedeflerimizden birisi.

Şirket kârlılığımızı daha da artırmak için 2014 yılından itibaren KOBİ segmentinde daha fazla yoğunlaşarak aktif müşteri sayımızda geçen yıllara göre önemli artışlar yaratmaya başladık.

Daha fazla müşteriye hizmet vermek için her türlü organizasyon ve alt yapı çalışmalarımızı tamamladık, ihtiyaca göre güncellemeler de yapıyoruz. KOBİ'ler 2014 yılında tüm ülke genelinde Yapı Kredi Faktoring adını daha fazla duymaya başlayacak. Bu sayede yıl içerisinde toplam 1.500'e yakın yeni müşteri kazanmayı hedefliyoruz.

Yapı Kredi'nin kalite ve hizmet anlayışıyla, ihtiyaçlara uygun çözümler üreterek müşteri bağlılığını sağlamaya gayret ediyoruz. Böylece tabana yayılmış sağlıklı büyüme hedefimizi gerçekleştiriyoruz. Tüm bunların etkisi ile 2014 yılı sonunda gerek gelir, gerekse sektör liderliğinin devam ettirilmesi hedeflerimizi tutturacağımızı öngörüyoruz. Bu sadece benim değil çalışan tüm arkadaşlarımızın ortak hedef ve görüşü.

Faktoring sektörünün uzun yıllardır beklediği yeni yasa çıktı. Bu yasa sadece şirketleri değil aynı zamanda hizmet alan kuruluş ve kişileri de ilgilendiriyor. Yeni yasa-yı değerlendirir misiniz? Sektörün bu hızlı gelişiminde bu yasanın etkisi nasıl hissedilecek?

Bu yasa ile sektör derneklerinin yürüttükleri faaliyetler, kanunla yetkilendirilmiş kamu kuruluşu niteliğinde olan Finansal Kurumlar Birliği tarafından

yürütülmeye başlandığı için, sektörün gelişiminin daha da hızlanacağını düşünüyoruz. Tüm sektörü temsil eden FKB sektörün sorunlarını çözerken ve sektörün önünü açacak gelişmelerin hayata geçmesini sağlarken çok daha etkin sonuçlar alacağımıza hiç şüphe yok.

Factoring şirketlerinin artık sadece şube olarak teşkilatlanabilecek olması sayesinde daha kurumsal yapılarla müşterilerimize hizmet verebiliyoruz. Alınan olumlu sonuçlar nedeniyle sektörde şube ve çalışan sayılarında da artışlar izleniyor. Ayrıca müşteri adetlerimizdeki artış da dikkat çekici nitelikte.

Kanunla birlikte finansal kurum olarak kabul gören factoring, leasing ve finansman şirketleri ile bankalar arasında bulunan bazı yükümlülük ve uygulama farklarının da ortadan kalkması için uygun bir ortam oluşturduğu kanaatindeyiz. FKB'nin çalışmaları ile zaman içerisinde bu farklılıkların giderilerek eş koşullarda hizmet sunabilecek duruma gelmeyi bekliyoruz.

Japon derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating, Yapı Kredi Faktoring'i ulusal ve uluslararası düzeyde yatırım yapılabilir kategorisine aldı. Söz konusu not, Türkiye'deki factoring şirketleri arasındaki en yüksek seviyeyi ifade ediyor. Bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayrıca bu noktada Yapı Kredi Faktoring'i öne çıkaran faktörlerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Yapı Kredi Faktoring için oldukça gurur verici bir gelişme oldu. Türkiye'nin sektör lideri olarak aldığımız bu yüksek not bir yönden başarımızı teyit ediyor. Bunda faaliyet geçmişimizin, piyasa etkinliğimizin, organizasyon yapımızın, aktif büyüklüğümüz ve bunun kalitesinin, müşteri tabanı ile kurumsal ve risk yönetim uygulamalarımızın son derece etkili olduğunu düşünüyorum.

Kurumsal firmalar, tedarikçiler ve KOBİ'lerin kurumsal bilanço yönetimleri için sunduğumuz çözümler,

uluslararası ticarete firmalara garantili satış imkânlarıyla nakit akışlarının düzenlenmesinde sağladığımız destek ve ihracat faktoringi kullanımının Türkiye'de yaygınlaştırılmasına verdığımız önem bizi öne çıkaran faktörler oldu. Ayrıca Yapı Kredi gibi güçlü hissedar yapısıyla piyasalara erişim ve iletişim gücümüzün oldukça yüksek olması da etkili oldu.

Piyasa bilinirliği, likidite, fonlama maliyeti, müşteri tabanı ve müşteriye erişim imkânları gibi konularda bir banka iştiraki olmanın avantajlarını yaşıyoruz. Sektörün üzerinde çıkan karlılık rasyoları ve aktif kalitemizin de çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Koç Topluluğu çatısı altında çoğunlukla İstanbul'da olmak üzere hayatınızın bir bölümünde de Azerbaycan'da görev aldınız. Şu anda ise yine yoğun tempolu bir iş yaşamınız var. Tüm bu deneyimler size ne kattı?

Koç Amerikan ile başlayan Koç Topluluğu'ndaki çalışma hayatımda 28 yılı tamamlamak üzereyim ve bundan dolayı çok mutlu olduğumu söyleyiyim. Bu süreçte 9 ana fonksiyonda farklı kademelerde görev aldım. Bu fonksiyonların bazıları genel müdürlükte, bazıları ise sahada oldu. Farklı fonksiyonlarda deneyim sahibi olmak, daha hızlı gelişimin önünü açıyor.

Bir işin her şeyini bilmek uzmanlaşma açısından çok önemli. Ancak sektörünüz ile ilgili diğer fonksiyonlarda da bilgi sahibi olmak, hatta o fonksiyonların tüm gerekliliklerini karşılayabilecek ölçüde bilgi ve deneyime sahip olmak kariyer gelişiminde de çok önemli ve hızlandırıcı bir unsur. Bu deneyimlere sahip olurken İnsan Kaynakları kademeniz de yükseliyor. Yani pozisyonunuz arttıkça daha teknik yetkinliklerden daha çok yönetsel yetkinlikler ön plana çıkmaya başlıyor.

Farklı deneyimlerin kariyer gelişimindeki en önemli katkılardan biri de yönetsel yetkinliklerinizin daha fazla gelişmesine olanak vermesi. Çalışma sürenizin tamamını aynı masada geçirdiğiniz taktirde, daha çok o masa ile ilgili teknik yetkinliklerin gelişmesi çok doğal. Ancak aynı çalışma süresini makul sürelerle farklı masalarda geçirirseniz, farklı konularda karar alabilme, sorgulayabilme, kontrol edebilme, strateji ve planlama yapabilme yeteneğiniz de gelişir.

Ben de yaşadığım bu farklı deneyimlerin bana hem teknik hem de yönetsel yetkinliklerimin gelişimi ve bunların performansa dönüşmesi anlamında çok katkısı olduğuna inanıyorum. Çalışma arkadaşlarımızla gerektiğinde iş tecrübelerini farklı fonksiyonlarda deneyim ile çeşitlendirmelerini, bu şekilde tek bir fonksiyonda tecrübe yerine, farklı fonksiyonlarda deneyim kazanmalarını öneriyorum.

10

YAPI KREDİ FAKTORİNG'İN
ŞUBE SAYISI

İSTANBUL (5), ADANA,
ANTALYA, ANKARA,
BURSA, İZMİR

13

YIL

YAPI KREDİ FAKTORİNG'İN
ARALIKSIZ SEKTÖR
LİDERLİĞİ

109

KİŞİ

YAPI KREDİ FAKTORİNG'İN
ÇALIŞAN SAYISI

Türk Faktoring Şirketleri yükseliyor



Finansal Kurumlar Birliği

Başkan Vekili ve Faktoring Sektör Temsil Kurulu Başkanı **Zafer Ataman**, sektördeki firmaların ihracat faktoringinde hızla kaydettiği büyümeyi uluslararası alanda da kanıtladığını söyledi ve şu bilgiyi verdi: "Türkiye'de faaliyet gösteren beş faktoring şirketi, dünyanın bu alandaki en büyük organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından İhracat Faktoringi Kategorisi'nde ilk 10 arasında gösterilerek büyük bir başarıya imza attı.

ABD'de gerçekleştirilen organizasyonda TEB Faktoring üstüste beşinci defa ilk sırayı alırken Yapı Kredi Faktoring 2'inci, Garanti Faktoring 5'inci, Deniz Faktoring 7'inci ve ING Faktoring ise 9'uncu oldu. Organizasyon kapsamında daha önce FCI'da başkanlık yapan ve uzun süredir FCI'nın Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan TEB Faktoring A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Baydar Başkan Vekili görevine seçildi."

"TABANA YAYILMA TRENDİ SÜRÜYOR"

Faktoring sektörü zorlu geçen 2013 sonrası bu yılın ilk 6 ayında toparlanma trendine girdi. Sektörün işlem hacmi ilk 6 ayda, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 20 büyüdü. 2014 sonu için de 100-110 milyar TL arasında bir hacimle yüzde 15 büyümeye öngörülmüyor.

Aslında faktoring, bu yıl güçlü bir değişim içinde. Sektörün öncü şirketlerinden Finans Faktoring'in genel müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, şirketlerin strateji değişikliği yaparak portföylerinde çeşitliliğe gittiklerini anlatıyor. "Pazar payı dağılımı nedeniyle şirketlerin farklı segmentteki müşterilere gitmeye başladığını görüyoruz. Kurumsal iş yapanlar, KOBİ'lere iniyor; küçükler de pazar paylarını artırmak adına daha orta boydaki şirketlere gidiyor" diyor. Bu yıl sonunda 65 binden ilk yarıda 80 bine çıkan müşteri adedindeki bu artış da tabana yayılma trendini ortaya koyuyor.

Faktoringde değişim rüzgarları esiyor. Değişimin iki ayağı var. İlki, artık faktoring şirketleri verdikleri tahsilat ve garanti hizmetlerinden de gelir elde edecek. Finans Faktoring Genel Müdürü NERGİS AYVAZ BUMEDİAN'a göre 5-6 yıl içinde bu gelirler bilançoların yüzde 50'sine ulaşacak. İkinci değişimi ise şirketlerin portföylerini çeşitlendirmesi oluşturuyor. Kurumsal iş yapanlar KOBİ'lere; küçükler de orta boydaki şirketlere yöneliyor. Bumedian, "Müşteri adedindeki artış, tabana yayılma trendini gösteriyor" diyor.

● **ELÇİN CİRİK** ecirik@capital.com.tr

Bumedian, sektöre ivme katacak bir diğer değişime daha dikkat çekiyor. "Faktoring şirketleri artık sadece finansman üzerinden para kazanmayacak" diyen yönetici, artık verdikleri tahsilat ve garanti hizmetlerinden de gelir elde edeceklerini söylüyor.

Faktoring sektörünün yeni trendlerini, ilk 6 ay rakamlarını ve gelecek planlarını Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian ile konuştuk:

● 2014'ün ilk yarısı sektörünüz için nasıl geçti?

■ Sektörde, 77 şirket olarak faaliyet gösteriyoruz. 2013 sonunda toplam 319 şubeye ulaştık. Bu yılın ilk 6 ay hacimlerinde, 2013 sonuna göre yüzde 7 büyümeye görüyoruz. 2013'ün ilk 6 ay verilerine göre ise sektör büyüklüğü yüzde 20 arttı.

2014 sonu için de sektörde yüzde 15 büyümeye bekliyoruz. Sektör geçen yılı 94 milyar TL işlem hacmiyle kapamıştı. Bu yıl sonunda bu rakamın 100-110 milyar TL ile kapanmasını öngörüyoruz.

● Müşteri sayılarında da benzer bir artış mevcut mu?

■ BDDK, 2013 sonunda faktoring sektörünün 65 bin müşterisi olduğunu açıklamıştı. Biz elimizdeki veriler ve **Finansal Kurumlar Birliği**'nden aldığımız bilgiler ışığında bu rakamın 2014 ilk yarısında 80 bin civarında olduğunu düşünüyoruz. Müşteri adedi, cirodan daha hızlı artıyor. Çünkü birçok faktoring şirketinin daha küçük işlemlere gittiğini tahmin ediyorum.

● Yani sektörde KOBİ'lere yönelme trendi sürüyor mu?

■ Evet, kâr marjını yükseltmek için KOBİ'lere doğru bir gidiş var. Aslında bu, sevindirici bir durum. Çünkü misyonumuz, bu sektörün KOBİ'lere daha çok hizmet vermesi üzerine kurulu. Bu sektöre çok inanıyorum. 2009 yılına kadar Finansbank'ta yöneticiydim, en son ticari bankacılıktan sorumlu genel

FAKTORİNG

müdür yardımcısı olarak görev aldım. Faktoring sektörüne çok isteyerek geçtim ve bu şirketi de ekibimle ben kurdum.

Türkiye'de faktoring ihtiyaç dahilinde, yani şirketlerin bankalardan yeterince fon bulamaması durumunda kullanılan bir enstrüman. Fakat dünyada anlayış böyle değil. Artık Türkiye'de de faktoringin ticaret olan her alanda kullanılan, uyumlu bir iş modeli olduğunu göstermemiz gerekiyor. Sektörde farklı iş

modelleriyle çalışan şirketler var. Faktoring şirketlerinin stratejileri çok farklı. Kimi sadece büyük kurumsal müşterileri kimiyse sadece küçük müşterilere odaklanıyor. Ancak bu iki modelin de doğru olmadığı, geçtiğimiz yıl kâr yüzde 38 düşünce ortaya çıktı.

● Neden doğru olmadığını düşünüyorsunuz?

■ Sektörde 77 şirketin 40'ının pazar payı



"BU YIL YÜZDE 15 BÜYÜYECEĞİZ"

2014 DÖNÜŞÜM YILI Finans Faktoring olarak ekim ayında 5'inci yılımız doluyor. Bu yıla kadar küçük bir şirket olmamızın etkisiyle güçlü büyümeler yakaladık. Ciroda 2012 yılında yüzde 46 ve 2013'te yüzde 34 büyüme gösterdik. 2013 sonu ciromuz 2 milyar TL'ye yakın oldu. Bu yıl ise bir hazim süreci olacak. 2014'ün ilk 6 ayında 1 milyar TL ciro gerçekleştirdik. Son 4 ay daha hızlı bir büyümemiz olur. Bu yıl sektöre paralel, yüzde 15 bir büyüme hedefliyoruz. Bu yıl bilanço içinde dönüşüm oluşturuyoruz. Daha fazla KOBİ'ye ulaşmaya çalışıyoruz.

200 YENİ MÜŞTERİ Her ay 200 yeni müşteriye ulaşıyoruz. Bugün 2 bin 800 civarı müşterimiz mevcut. Geçen yıl ciromuzda kurumsal müşterilerin payı yüzde 40'lı, bu yıl bu oran yüzde 10'a inecek. Fonumuzu daha verimli kullanarak daha orta büyüklükteki şirketlere vermeye çalışıyoruz. Bu yıl KOBİ'lerin payını yüzde 90'a çekmek istiyoruz. Türkiye'nin en iyi KOBİ faktoringi yapan şirketi olmak istiyoruz.

İHRACAT HEDEFİ Bu yıl şubeleşme politikamız var. Şu an 8 şubemiz var; yıl sonunda bu sayıyı Anadolu ağırlıklı olarak 10'a çıkaracağız. Adana şubemizi yeni açtık, Gaziantep'te bir şube düşünüyoruz. 2013 sonu itibarıyla alacak bakiyesinde pazar payımız yüzde 2,45. Haziran ayında bu rakam, yüzde 2 seviyesinde oldu. Biz bu seviyede, yüzde 2'de kalmamızı istiyoruz. İhracat faktoringinin toplam hacmimizde payı yüzde 5. Bunu ilk etapta, 2015'te hemen 100 milyon dolara çıkarıp hacmin yüzde 10'una getirmek istiyoruz.

yüzde 1'in altında. Sadece 14'ünün pazar payı yüzde 2'nin üzerinde. Diğer yandan ilk 10 şirketin toplam pazar payı yüzde 56'yı buluyor.

Bu dağılım nedeniyle şirketlerin farklı segmentteki müşterilere gitmeye başladığını görüyoruz. Kurumsal iş yapanlar KOBİ'lere iniyor; küçükler de pazar paylarını artırmak adına daha orta boydaki şirketlere yöneliyor. Portföy çeşitlenmesi söz konusu. Müşteri adedindeki artış da bu tabana yayılma trendini gösteriyor.

● İhracat faktoringinde hızlanma söz konusu mu?

■ Tüm finans sektörü içinde faktoringin aldığı pay yüzde 1,3. 2011 yılı TÜİK araştırmalarına göre ülkede 2,5 milyon KOBİ mevcut. Faktoring sektörünün ise müşteri adedi toplamda 80 bin. Bu rakamların da ortaya koyduğu gibi büyük bir potansiyel mevcut. İhracat faktoringinde de ciromuz 7,9 milyar dolar. Bu, ülkenin ihracatının yüzde 5'i anlamına geliyor. Oysaki Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 60'ı mal mukabili, yani faktoringin yapılabileceği alanda gerçekleşiyor.

Bu yıl ihracat faktoringinde büyümenin yüzde 15'lerde kalacağını tahmin ediyorum. Yıl sonunda ihracat faktoringi 9-10 milyar dolar civarında olur. Müşterileri ihracat faktoringine alıştırmak zaman alıyor, ilk faturanın gelmesi 3-4 aylık hazırlık devresi gerektiriyor. Burada ivmenin gelecek yıl olacağını düşünüyorum.

● Kârda önemli bir düşüşten bahsettiniz. Kârlılık konusunda bu yıl bir sorun mu bekliyorsunuz?

■ Faktoring sektörü asıl darbeyi geçen yıl

FAKTORİNG



aldı. Geçen yıl sektörün büyük şirketlerinden birinin iştirak satışıyla elde ettiği kâr anırdığımızda, sektör toplamda 370 milyon TL kâr edebildi. Bu rakam, 2012 sonu kârıyla karşılaştırıldığında yüzde 38 düşüş anlamına geliyor. 2013'te sektör yükselen faizler ve kurlar nedeniyle terste kaldı.

2014 de bu minvalde başladı. Ama sektör 6 ayda kârda 321 milyon TL'yi yakaladı. Yalnız bu rakama yıl sonunda ikiye katlanır şekilde bakmamak lazım, çünkü tahsili geçmiş alacaklar için bir miktar ayrılacaktır. Tahminim 2014 yılı sektör için 500 milyon TL kârla biter. Ama bu rakam yüksek değil, çünkü 2012 sonunda 610 milyon TL kâr edilmişti.

Sektörün özsermaye kârlılık oranı, iştirak satışından gelen rakamın anırdılmış haliyle 2013 sonunda yüzde 10 civarına düştü. 2012'de bu rakam yüzde 17'ydı. Ama bu yılın ilk 6 ayında yüzde 15 oranına çıktı. Bundan sonra da bu bantta kârlılık bekliyorum.

● Sektörde yüksek ivme yaratacak, büyüme getirecek alan ne olacak?

"YURTIÇİNE ALACAK GARANTİSİ VERECEĞİZ"

YENİ ÜRÜN Son dönemde üzerinde çok durduğumuz bir konu var. İhracat faktoringinde verdiğimiz garanti hizmetini yurtiçi için de geliştirmeye çalışıyoruz. Türkiye'de gayri kabili rücu yapalım istiyoruz. Şirketlerin yurtiçinde satılan mallarının garantisini vermek için bir ürün geliştiriyoruz. Bunu modellemeye çalışıyoruz.

İLGİ YÜKSEK Bunun için de üç büyük sigorta grubu Euler Hermes, Atradius ve Coface ile görüşmeler yapıyoruz. Bu şirketlerin faktoring sektörüyle kol kola alacakların garantisini alanında çalışması lazım. Bizim çalışmamız devam ediyor. Bu yılın sonuna kadar bu ürünle piyasaya çıkacağız. Bu konu sektöre ciddi ilici güç sağlayacak. Diğer faktoring şirketleri de bu konuyla ilgililiyor.

■ Sektörün şöyle bir gelişme potansiyeli var; faktoring şirketleri artık sadece finansman üzerinden para kazanmayacak. Verdikleri tahsilat ve garanti hizmetlerinden de gelir elde edecek. Şirketler, Türkiye'de yurtiçindeki alacaklarının yönetimini de faktoring şirketlerine devredecek. Böylece faktoring şirketleri fonlama tutanının üzerinde gelir elde edebilecek. Asıl sektörü getirmek istediğimiz nokta bu. Faktoringin sadece fonlama, finansman üzerine kurulmuş bir sistem olmaktan çıkması lazım. Bu sisteme ihracat faktoringi yapan müşteri alışkın, iç pazar içinde de oturtmamız gerekiyor.

Tahsilat ve garanti hizmetleri, dünyada çok gelişmiş ürünler, pek çok kurumsal şirket alacak yönetimini bu modelle yürütüyor. Avrupa ülkelerinde faktoring şirketleri cirolarının yüzde 50'sini bu tip tahsilat ve garanti gelirlerinden elde ediyor. Türkiye'de faktoring sektöründe 5-6 yıl içinde bilançoların yüzde 50'sinin garanti ve tahsilat gelirlerinden geleceğini düşünüyorum.

● Tahsili gecikmiş alacaklar sektör için önemli bir risk mi?

■ Tahsili gecikmiş alacaklar oranı geçen yıl ile aynı seviyede gidiyor. Bu yılın ilk 6 ayında da yüzde 4,7 olarak sürüyor. Bu oran yıl sonunda daha net ortaya çıkıyor, çünkü şirketler yıl sonunda bu alacakları kârlarından düşüyor. Bu yıl sonu tahsili gecikmiş alacaklar rasyosunda ufak bir artış bekliyorum, yüzde 5'e çıkabilir.

Tahsili gecikmiş alacaklar çok büyük bir risk mi? Hayır. Ama sektörün en önemli riski... Çünkü düşen kâr marjı varsa tahsili gecikmiş alacaklar oyunun adı oluyor. Bu oran Türkiye'de sektörün en önemli göstergesi haline geldi. Kârlılık için riski doğru yönetmek, doğru modelde para vermek önem kazanıyor. ☑



Euronewsport

01.08.2014

Kupür Sayısı: 58 Sayfa: 58



Tam Faktoring Genel Müdürü Hasan Erkan Anlar:

Faktoring sektörü 2014 yılında da büyümeğe devam ediyor

Kasım 2012 tarihinde "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" yürürlüğe girmesinin üzerinden yaklaşık 1.5 yıl geçti. Geçen bu döneme baktığımızda, kuruluş ve faaliyet esasları, muhasebe uygulamaları ve finansal tablolar detaylarını kapsayan iki yönetmelik yürürlüğe girdi. Bu gelişmelerin ardından 2013 yılının son periyodunda ilk genel kurulunu yapan Finansal Kurumlar Birliği, yönetimini oluşturdu. Kanun ve yönetmeliklerle güçlü bir yasal altyapıya sahip olan sektör, bu birliğin oluşumu ile birlikte önemli bir temsil gücüne sahip oldu.

Yaşanan bu olumlu gelişmelerden destek alan sektörümüz Mart 2014 verilerine göre sektör toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre %23 büyüyerek 17 milyar TL'den 22 milyar TL'lik bir büyüklüğe geldi. 2013 Mart ayında 69.700 olan müşteri sayısı da %23 büyüyerek 85.600 müşteriye ulaşmıştır. Sektörümüzde faal olan 76 adet faktoring şirketi var. Faktoring sektöründe 2014 yılında büyüme oranını %20 olarak öngörüyoruz. Böylelikle işlem hacmimizin 110 milyar TL civarında olacağını tahmin ediyoruz.

BDDK'dan faaliyet iznini alarak müşterilerimize hizmet vermeye başlamamızın üzerinden iki yıl geçti. Bu süre içerisinde Tam Faktoring, Türkiye çapında 12 ilde 21 şube açtı, müşteri sayısında Türkiye'nin üçüncü büyük faktoring şirketi haline geldi. 280 çalışanıyla Tam Faktoring, müşterilerine şeffaf, modern, güvenilir ve yakın faktoring hizmetini yüksek işlem hızı ve kalitesi ile sağlamaya devam ediyor. Her geçen günün insan kaynağımız ve teknolojimize yatırım yapmaya, ülkemiz ekonomisini ileriye taşıyacak en önemli güç olan Kobilerin

yanında yer almaya devam ediyoruz.

Kobiler aktiflerindeki en önemli kalemleri olan alacaklarını Tam Faktoring kalitesi ve Jet Çek hızıyla nakite dönerek işlerini büyütüyorlar. JetÇek, Tam Faktoring tarafından geliştirilmiş, faturalı çekinizin çok daha kısa sürede nakde dönüşmesini sağlayan yepyeni bir sistem. Telefon, internet ya da şubelerimiz yoluyla yapılan başvurular artık çok daha kısa bir sürede gerçekleştiriliyor.

Küçük sermayelerle işlerini döndürmeye çalışan KOBİ'lerimize faturalı alacakları karşılığında finansman sağlamak için 12 ilde 21 şubemiz, 444 36 69 çağrı merkezimizle, ayrıcalıklı Jet Çek uygulamamız ile hizmet vermeye devam ediyoruz. ■

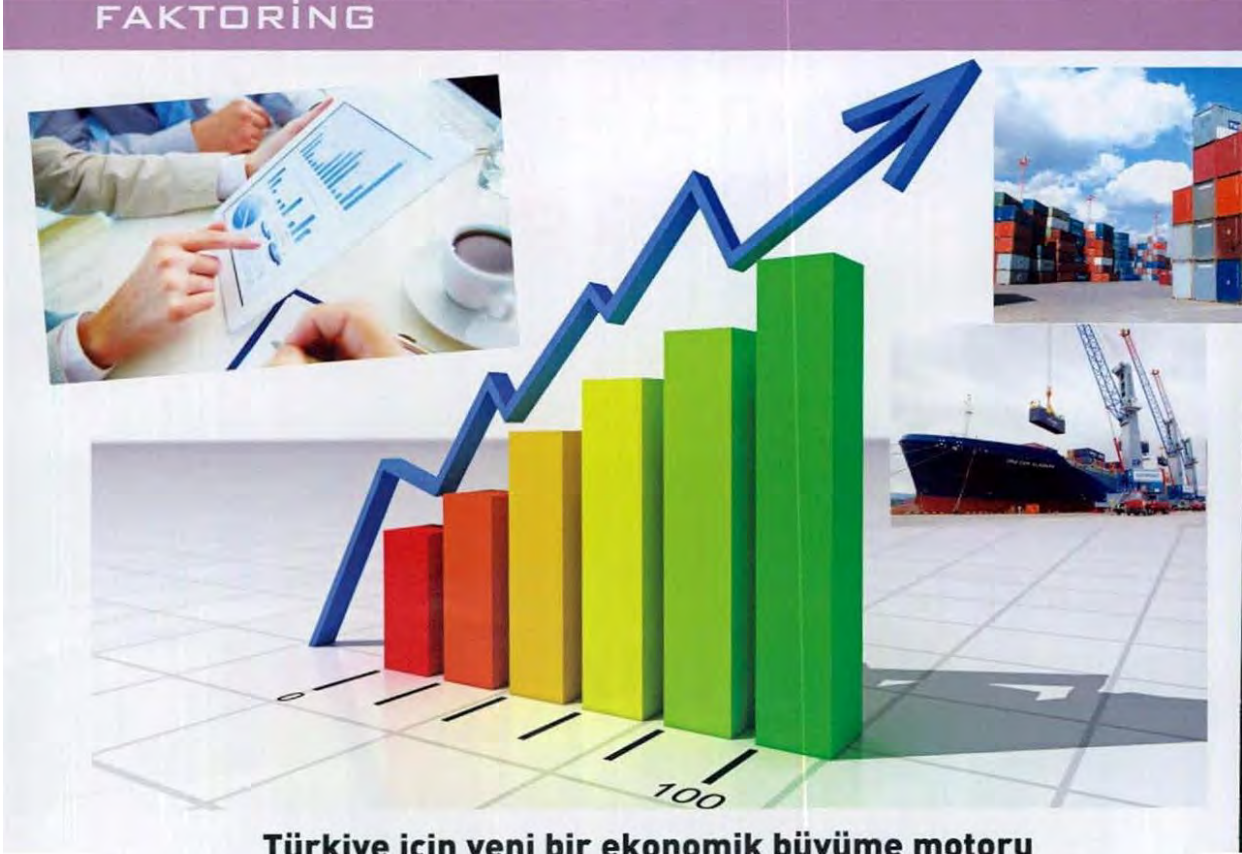


KobiEfor

Kobi Efor

01.09.2014

Kupür Sayısı: 112 Sayfa: 112

FAKTORİNG**Türkiye için yeni bir ekonomik büyüme motoru****FAKTORİNG+İHRACAT**

Küresel piyasa tıkanan ticaret kanallarını ekonomik yapı, ülkelerin pazar yapısı ve firma çıkarlarını garanti altına alan araçlar yaratarak açıyor. Bunun en çarpıcı örneği Türkiye'nin ihracatta "FAKTORİNG"i kullanmada tez zamanda dünya ikinciliğine yükselmiş olmasıdır.

Küresel çapta 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin üye olduğu dünyanın en büyük faktoring organizasyonu Factors Chain International (FCI) üyeleri tarafından 27 Haziran tarihinde gerçekleştirilen organizasyonda elde edilen başarı Türk faktoring şirketlerinin bu alandaki başarısını bir kez daha ortaya koydu. Türk şirketlerinin sıralamadaki yerleri; hizmet kalitesi, toplamda çalıştıkları muhabir faktor şirketi sayısı ve ihracat faktoringindeki hacimleri gibi kriterler gözönünde bulundurularak belirlendi.

Diğer taraftan bu yıl gerçekleştirilen organizasyonun ardından FCI Yönetim Kurulu Başkanvekilliği görevine TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar getirildi.

Türkiye faktoring dünyasının zirvesinde

Sektör firmalarının elde ettiği küresel başarıyı Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili ve Faktoring Sektör Temsil Kurulu Başkanı **Zafer Ataman** ile konuştuk.

Ataman, faktoringin Türkiye'nin ticari hayatı içinde stratejik bir rol üstlendiğini söyledi: "Sürdürülebilir ekonomik büyümenin anahtarı olan Türkiye'de reel sektöre 2013 yılında 20 milyar TL finansman sağlayan sektörümüz, ülkelere göre faktoring sektörü sıralamasında büyüklük açısından 15'inci sırada yer alıyor. Bu başarının da bir göstergesi olarak, İhracat Faktoringi'nde Çin'in ardından dünya 2'incisi konumunda bulunuyoruz. Türkiye ihra-

KobiEfor

Kobi Efor

01.08.2014

Kupür Sayısı: 113 Sayfa: 112

cat faktoringinde çok güçlü bir ülke. Türkiye'nin en fazla ihracat faktoringi sağladığı pazarlara ulaşmada, üyesi olduğumuz küresel networklerin büyük katkı ve desteğini alabiliyoruz."

Faktoring hızını artırarak büyüyor

Sektörün performans değerlendirmesini yapan Ataman, 2013 yılında önceki yıla kıyasla işlem hacminde yüzde 21 büyüme kaydeden Türkiye faktoring sektörünün bu trendi sürdürdüğünü, 2014 sonuna kadar toplam işlem hacminin 110 milyar TL'ye çıkacağını öngördüklerini belirtiyor. "Bununla birlikte; toplam aktif büyüklüğümüzü 24 milyar Türk Lirası'na, toplam finansmanımızı da 22 milyar Türk Lirası'na ulaştırmak gibi bir hedefimiz var. 2014'teki büyüme beklentimiz ise yüzde 15 seviyesindedir" diyen Ataman, sektörün 20-30 yılda çok ciddi büyüme kaydettiğini belirterek, genel değerlendirmeyi şöyle yapıyor: "1990'lardan bu yana bazı dönemler yüzde 40 da olsa sektör her yıl ortalama yüzde 20 büyüme gerçekleştirdi. Türkiye'de Gayri Safi Milli Hasıla ne kadar geliyorsa, ticaret ne kadar geliyorsa faktoring de o noktada gelişme gösteriyor. Dolayısıyla şu anda faktoring sektörünün işlem hacmi 94 milyar TL olarak görülüyor. Ölçebildiğimiz bölüm bu. Ölçemediğimiz yani banka bünyesinde yapılan faktoring de eklenirse rahatlıkla 100 milyar TL'nin üzerinde bir işlem hacmi olduğu söylenebilir."

Önemli olan; faktoringteki ivmenin önümüzdeki yıllarda da devam edecek olması. Ataman, popülasyonu artan, ticaret hacmi artan, gelişen bir ülkede potansiyelin daha net bir şekilde ortaya çıktığını söylüyor. İfadeyi kullanırken gelişmiş ülkelerdeki faktoring sektörünü de gözönüne alan Ataman, "İtalya ve Fransa gibi ülkelerde sektörün büyüklüğü 100 milyar dolar seviyesinde. GSMH oranları açısından penetrasyon ise yüzde 7 ile 10'lar arasında. Türkiye'de bu oran yüzde 4 ile 5'i geçmiyor. Türkiye'nin de 100 milyar doları geçmesi gerekiyor" bilgisini veriyor.

Sektörün potansiyeli yüksek

Türkiye'de halihazırda 77 şirketin faaliyet gösterdiği faktoring sektörü, ülke çapındaki 333 şubesi ile 4.500 çalışanı istihdam ederken yaklaşık 90 bin müşteriye hizmet veriyor. 16 milyar Türk Lirası ihracat faktoringi olmak üzere toplamda 94 milyar Türk Lirası tutarında bir işlem hacmine sahip olan bu şirketlerin aktif büyüklüğü ise 22 milyar Türk Lirası seviyesinde. Ataman, sektörün yasasının çıkmasından sonra kapanan ve açılan firmalar olduğunu, sektörün yüzde 10 penetrasyona ulaştığında sektörde bir hareketlenme yaşanacağını düşünüyor. Şu anda şirketlerin yüzde 50'si piyasadan yüzde 1'in altında pay alıyor. Ana oyuncular ise ilk 30 ve 40 firma.

Ataman'a göre sektörün geleceği pazarın büyümesiyle de yakından ilgili. Türkiye'nin 2023 viz-



ABD'de gerçekleştirilen organizasyonda TEB Faktoring üstüste beşinci defa ilk sırayı alırken, Yapı Kredi Faktoring 2'inci, Garanti Faktoring 5'inci, Deniz Faktoring 7'inci ve ING Faktoring ise 9'uncu oldu.

yonunun faktoring sektörünün gelişimine büyük katkı sağlayacağını altını çizen Ataman şu görüşte: "Türkiye'nin ihracatı 500 milyar dolar olursa faktoring yüzde 10 payıyla 50 milyar dolar olur. Yaklaşık 10 kat büyüme durumumuz olur. Hedeflerin yarısı dahi gerçekleşse sektörümüzün ihracat işlem hacmi 25 milyar doları bulur. Bu da 5 kat büyüme anlamına gelir."

Yabancılar Türk faktoringini hiç desteklemedi

Türkiye'de ihracat faktoringin 1988 yıllarında İktisat Bankası'nın bir departmanında başladığını kaydeden Zafer Ataman sektörel gelişimin şu özel karakterine dikkat çekiyor: "Tahsilatı içeren faktoring sistemiyle çalışmaya başlandı. O yıllardan günümüze kadar ihracatta hep 1. veya 2. oldu. Çin faktöründen sonra ise 2. olarak büyüyoruz. Ama gelişmiş tüm ülkelerin Çin'deki faktoringi inanılmaz desteklediğini söyleyebiliriz. İlginçtir Türkiye'deki faktoring şirketlerini hiç desteklemediler."

İvme ile ihracat faktoringin Türkiye'de önemli bir başarıya imza attığını dile getiren Ataman, "Bizim yaptığımız ihracat geri dönülemez faktoring. Yurtdışındaki borçluyu garanti altına alan faktoring. Dolayısıyla Türkiye ithalat yoğun bir ülke olmasına rağmen ihracat faktoringinde geliştik" diyor.

KOBİ'ler birinci öncelik

İhracatın ve ihracatçının rekabet gücünü artırmayı amaçlayan faktoring sektör temsilcileri geçtiğimiz dönem Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türk Eximbank ile protokol imzaladı. İmzalanan protokol ile ihracatçıların rekabet gücünü artırmak için TİM, Türk Eximbank ve Faktoring Derne-

FAKTORİNG



ği ortaklığında politikalar belirlenmesi, finansal enstrümanların bilinirliğini artıracak çalışmalar yapılması ve ihracatçıların finansmana erişimde karşılaştıkları sorunlara çözüm önerileri hazırlanması amaçlanıyor. Yapılan işbirliği protokolü, ihracatçıların en önemli gündemlerinden olan teminat, finansman ve tahsilat konularına çözüm getiriyor. Böylece Türk ihracatçıları 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak.

Zafer Ataman, Merkez Bankası'ndan onay gelmesi halinde ihracatçımız için TCMB kaynaklı sevk sonrası ihracat reeskont kredilerine faktoring şirketlerinin aracılık etmesinin yolunun açılacağını duyuruyor. Reeskont kaynaklarının KOBİ'lerin ihracatı için çok iyi bir kaynak olduğunu belirtiyor: "Faktoring şirketleri ihracatın operasyonunu yöneten şirketler haline gelecek. Kaynak direkt olarak şirketlere gidecek. Buradan faktoring şirketleri kendi açılarından kaynak yaratmayacak. Sadece sistemi yönetecek. Bu sistem iyi yönetilirse ihracat faktoringi 2 katına çıkacaktır. Onay gelirse 2015'te sektöre çok büyük bir ivme gelir."

Eximbank'ın operasyon yükünü almak istediklerinin altını çizen Ataman, bunun için tüm altyapı imkanlarının buna uygun olduğunu aktarıyor.

Fatura Kaydı Sistemi 1 Ekim'de başlıyor

"Türkiye'de faktoringe düşmek" yargılarının gerçeği yansıtmadığının altını çizen Ataman, Türkiye'nin ilk 500 şirketinin ağırlıklı faktoring ile çalıştığını hatırlatıyor. Faktoringin yapısı gereği Türk şirketlerine uyum sağlayan bir model olduğunu dile getiren Ataman, faktoringde alıcının kredibilitesini kullanarak firmaların kendilerini finanse edebildiğini kaydediyor. "Faktoringin arkasına kredi sigorta sistemini koyduğumuzda Türkiye'de bu iş büyüyecek" diyen **Zafer Ataman**, aynı zamanda sektörün gelişimi yönünde databank sistemini oluşturmak için risk merkezinin kuruluşunda yer aldıklarını hatırlatıyor. Risk merkezinin gerçek anlamda kişilerin kredibilitesini dahi gösterecek nitelikte olması gerektiğinin altını çizen Ataman, ayrıca faturaların da görüneceği ve sadece kendilerine hizmet verecek yeni bir sistemi hayata geçirmeye hazırlandıkları bilgisini veriyor:

Fatura Kaydı Sistemi.

Sadece faktoring yapanlara hizmet verecek olan Merkezi Fatura Kaydı Sistemi, 1 Ekim'de başlayacak ve tüm faturaları görünür kılacak. Ataman, Türkiye'de finans kuruluşları arasında gizliliğin olmaması gerektiğini belirtiyor: "Bugün kredi kartını ödemeyen veya faturasını ödemeyen kişinin kredibilitesi etkilenmektedir. Dolayısıyla şirketlerdeki en büyük bilgi, ortakların tüketici kredilerini ödeyip ödemediğinin görülmesidir. Bu bilgilere ulaşıldığı takdirde Türkiye'de daha az batık krediler görürsünüz. Faturanın değerli evrak olması ve böylece faturaların yapısının tahsil edilebilir statüye kavuşması önemli."

Bankacılık ile Faktoring tamamlayıcıdır

Ticaretin fonlamasında bankacılık, faktoring, leasingin yanyana olması gerektiğini ifade eden **Zafer Ataman**, kendilerini bir zincir olarak gördüklerini ve faktoringin tercih edilme nedenini hızla açıklıyor. Ataman, "Faktoring direkt müşterilerinin kredibilitesiyle ilgileniyor. Ben borçluyla ilgiliyim. Borçlu ödedikçe ben firma ile çalışmama devam ederim. Yeter ki geçmişte kredi sıkıntısına düşmüş olmasın" diyor.

Faktoringin bilançosunun yüzde 92'sini bankaların fonladığını aktaran Ataman, "Bankacılık ağı dışında faktoring olarak Türkiye'ye 1.5- 2 milyar dolarlık kaynak getiriyoruz. Bunun hepsini KOBİ'lere kullanıyoruz" bilgisini veriyor.

Ortadoğu pazarı faktoringi etkilemez

Türkiye ihracat ağırlıklı büyüme modelini tercih eden bir ülke. Ancak konjonktür bu anlamda sıkıntı yaratmıyor değil. Ortadoğu'daki gelişmeler, komşu ülkelerdeki sıkıntılar bu modeli sıkıntıya sokacak gibi gözüküyor. Faktoringin de Türkiye'de ağırlıklı ticaret ile büyüdüğünü hatırlattığımız **Zafer Ataman**, Suriye, Irak ve Ortadoğu'nun bazı ülkelerinde yaşanan sıkıntıların şimdilik kendilerini rahatsız etmediğini aktarıyor: "Faktoring sektörünün 2014 yılı büyüme öngörüsünü yüzde 14 olarak açıklıyoruz. Ancak faktoring en kötü senaryo da dahi Türkiye'nin ihracat büyümesiyle neredeyse aynı oranı yakalıyor. Türkiye'nin ihracatında Suriye gibi pazarlar düşünülmediğinde zaten bu ülkelerde faktoring yok. Türk faktoring sektörünün sözkonusu komşu ülkelerden kaynaklı bir sıkıntısı yok. Çünkü ağırlıklı faktoringin kullanıldığı pazarlar Avrupa Birliği'dir. Şu anda İngiltere pazarında ciddi bir ticaret ağırlığı var. Almanya güzel gidiyor."

Ataman, Türkiye'nin yüzde 4 büyümesi halinde faktoring sektörünün en az yüzde 20 büyüme kaydedeceğini açıklıyor. Kişisel büyüme beklentisi ise yüzde 3.

"Türkiye'de faktoringe düşmek" yargılarının gerçeği yansıtmadığının altını çizen Ataman, Türkiye'nin ilk 500 şirketinin ağırlıklı faktoring ile çalıştığını hatırlatıyor.

TEB Faktoring; Dünyanın "En İyi İhracat Faktoring Şirketi"

Dünyanın en büyük faktoring organizasyonu Factors Chain International (FCI), 2009, 2010, 2011 ve 2012 yıllarından sonra, 2014 yılında da TEB Faktoring'i dünyanın 'En İyi İhracat Faktoring Şirketi' ilan etti. TEB Faktoring, 75 ülkeden 268 faktoring şirketinin değerlendirmesiyle, "Mükemmel" derece ile beşinci kez 'En İyi İhracat Faktoring Şirketi' ünvanına layık görüldü.

TEB Faktoring'in başarısının bir önemli farkı da; değerlendirmeler sonucunda yüzde 99.1 not oranıyla "Mükemmel" derece alması, dünyada ilk ve tek

olarak beşinci kez "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ilan edilmesi oldu.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar şunları söyledi: "Türkiye ihracatının yüzde 2'sine aracılık eden bir şirket olarak, 2013 yılında gerçekleştirdiğimiz büyüme ile muhabirli işlemlerde Türkiye'nin en büyük, FCI üyeleri arasında da dünyanın ikinci büyük ihracat faktoring şirketi olarak yılı tamamladık.

TEB Faktoring, geçtiğimiz yılı **Finansal Kurumlar Birliği** üyesi 75 faktoring şirketi arasında, toplam faktoring alanının



Peter Mulroy (FCI Genel Sekreteri), Daniela Bonzanini (FCI Başkanı), Çağatay Baydar

da yüzde 9'luk pazar payıyla 3. sırada; ihracat faktoringi ciro-sunda ise yüzde 32'lik pazar payıyla lider konumunda kapattı. Uluslararası alanda ise Bank of China'dan sonra dünyanın en büyük 2. ihracat faktoringi yapan şirketimiz."

Yapı Kredi Faktoring; ihracatta büyüyor

Coşkun Bulak



Yapı Kredi Faktoring, toplam işlem hacmine göre halen, yüzde 16.9 pazar payı ile sektör lideri konumunu koruyor.

Müşterilerine yurtiçi, ihracat ve ithalat faktoringi hizmetleri sunan Yapı Kredi Faktoring, İstanbul genel merkezi ve İstanbul'daki beş şubenin yanısıra Adana, Antalya, Ankara, Bursa ve İzmir'deki şubelerde bulunan toplam 109 kişilik ekiple, Türkiye genelinde 2.500 civarında aktif müşteriye hizmet veriyor.

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, şu değerlendirmede bulundu: "Uluslararası rekabette önlana çıkma amacıyla olan KOBİ ve daha büyük ölçekteki firmalara önemli destekler sağlıyoruz. 2014 yılında Factors Chain International (FCI) tarafından gerçekleştirilen değerlendirmede, dünya sıralamasında 'İhracat Faktoringi' kategorisinde 2. sırada yer alıyoruz. İhracat yapan KOBİ'lerin yeni pazarlarda müşteri bulma çabalarında pek çok destek veriyoruz. İhracatçı KOBİ'lerin potansiyel müşterilerini araştırıp ihracat alacaklarını sigortalayarak, rekabet üstünlüğü sağlayan mal mukabili satış yapma imkanı veriyoruz."

Deniz Faktoring'in 2014 hamlesi

Türkiye'de ihracat faktoringi alanında hizmet veren toplamda 17 faktoring şirketi bulunuyor. Deniz Faktoring bu şirketler arasında ön sıralarda konumlanıyor.

Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, sektördeki gelişme ile Deniz Faktoring olarak işlemlerini geliştirmeyi ve sürdürülebilir büyümeyi devam ettirmeyi planladıklarını aktardı: "Denizbank şubeleri ile aramızdaki sinerji amacımıza pozitif katkı sağlamaktadır. Bildiğiniz gibi geçtiğimiz yıl Türkiye'nin ihracat cirosu toplamda 151.7 milyar dolar idi. Buna karşılık 2013 yılında ihracat faktoringi sisteminden geçen ciro rakamı toplamda 4.6 milyar dolardır. Rakamlardan da görüleceği gibi daha kat edilecek çok yolumuz var. Bu yıl ve ilerleyen yıllarda da hedefimiz, aynı hizmet kalitesi ile daha fazla alanı kapsamak ve ihracat faktoringi işlemlerinde daha büyük bir paya sahip olabilmektir."



Mustafa Şahan



Dünya

08.09.2014

Kupür Sayısı: 1 Sayfa: 1

YAPI KREDİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ BULAK:

Faktoring algısı değişirse ihracatta tahsilat sorunu biter

Türkiye’de faktoringin “ver çeki al parayı” sisteminden ibaret olduğu yönünde yanlış bir algı bulunduğunu belirten Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, sektörün yurtdışındaki muhabir kurumlar aracılığıyla alacak garantisini sağlayarak mal mukabili ihracatın büyümesinde

önemli rol alabileceğini söyledi. Dünyada faktoringin yavaş yavaş tedarik zinciri yönetimine doğru bir yön izlediğini bildiren Coşkun Bulak, Anadolu’daki algı sorunu aşılabılırsa ihracat faktoringinde gelişmiş ülkelerin ulaştığı noktalara varılabileceğini dile getirdi.

UĞURYILMAZ / 07

Factoring algısı değişirse ihracatta tahsilat sorunu biter

Dünyada factoringin tedarik zinciri yönetimine dönüştüğünü belirten Yapı Kredi Factoring Genel Müdürü Coşkun Bulak sektörün, ihracatın gelişimi için tahsilat odaklı sorunları çözebileceğini söyledi.

UGUR YILMAZ

BORSA/FİNANS SERVİSİ

Yapı Kredi Factoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, mal mukabili ihracat yapan şirketlerin alacaklarını garanti altına alamadığı için dış ticarete potansiyellerini değerlendiremediklerini söyledi.

İhracat işlemlerinde mal mukabili satış oranının yüzde 60 olduğunu kaydeden Bulak, "Mal mukabiliyle satış yapan üretici kendi belirlediği risk limitinin üzerinde mal gönderemiyor. Ancak ölçebildikleri ve öngörebildikleri kadar risk alıyor. Dolayısıyla ne kadar ölçebiliyorsa o kadar limit açabiliyor, örneğin bir defada 250 bin dolar üzerinde limit veremiyor. Halbuki factoring şirketleri yurtdışı satışlarda alacak garantisi sağlayabiliyor. Üreticiler, factoring yoluyla tahsilatı garanti altına alsın bu rakamlar aşılabilsin. İhracatın yüzde 60'ı factoring potansiyeline sahip" diye konuştu.

İhracatta factoringin yeterince kullanılmamasının nedeni olarak algı problemlerine işaret eden Bulak, "Anadolu'ya çıktığımız zaman factoring deyince al çeki ver parayı anlaşıyor. Bu yanlış. Bizim işimiz çek değil ama herkes factoringi çek iskontosu olarak görüyor ama factoringin içinde yalnızca finansman yok, tahsilat ve garanti hizmeti var. Factoring ihracatın gelişmesinde çok önemli bir rol oynayabilir. Sektörde buna inanan bir çok şirket olduğunu biliyorum. Anadolu'daki algı problemini halledebilirsek, dünyada ihracat factoringinin ulaştığı noktalara varabiliriz" dedi.

Kullanım artıyor ama dünyanın gerisindeyiz

Yurtdışı ticarete factoring kullanımının son yıllarda artmasına rağmen gelişmiş ülkelere oran-



Finansal Kurumlar Birliği çok hızlı başladı

Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) kurulmasıyla sektörün kamu ile ilişkilerinin güçlendiğine vurgu yapan Bulak, "Birlik olarak çok hızlı başladık. Birlik sayesinde hep beraber masaya oturup sorunları çözebiliyoruz. Birliğin kamu ile

yaptığı tüm görüşmelerde çok iyi geri dönüş alıyoruz. Hem factoring hem leasing hem de finansmanda çok hızlı adımlar atıldı. Şirketteki yoğunluğumuzun bir o kadarını birlikte de yaşıyoruz. Çok ciddi mesai harcıyoruz" diye konuştu.

la çok geride olduğunu belirten Bulak, "Dış ticarete factoring ancak yüzde 17 civarında bir paya sahip. Maksimum payı yüzde 20 olmuş, dünyada da benzer bir trend var ama orada rakamlar yüzde 30'lara yükseliyor. Bu açıdan baktığımızda factoringde gidilecek alan var. Ama özellikle Türkiye'deki factoring potansiyelini dünyadaki gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda gidilecek çok yol var. Diğer ülkelerde tüm finans işlemleri içerisinde factoring işlemleri yüzde 12'lere varmışken, bizde hala yüzde 5-6'larda" diye konuştu.

Factoring dünyada tedarik zinciri yönetimine gidiyor

Factoringin gerçek anlamda Türkiye'de pek bilinmediğini kaydeden Bulak "Bu problem sadece müşteri tarafında değil, bankalar hatta otoriteler tarafında da bulunuyor. Sektör, 2006 bu yana BDDK denetiminde ama bu bile bilinmiyor. Bunu gidip factoring şirketleri olarak anlatmamız gerekiyor. Banka ortaklı factoring şirketlerinin sorumluluğu bu ko-

nuda daha fazla. Dünya factoringde farklı bir boyuta geçmiş durumda. Olay artık tedarik zinciri yönetimine gitmeye başladı. Alıcıdan satıcıya ulaşan bir sistem geldi, bir ticaret finansmanına döndü. Türkiye dünyanın gerisinde kalmamak için bunun hazırlıklarına başlamak zorunda" dedi.

Bankalar ve finansman şirketleri ile eşit koşullar istiyoruz

Sektörün sorunlarına da değinen Coşkun Bulak, "Bankalar ile factoring şirketleri arasında vergi ve karşılıklar konusunda farklılıklar bulunuyor. Bu farklılıkların kalkması son derece önemli. Örnekte olarak bankalar kendi aralarında borçlanırken BSV ödemeler ama bir factoring şirketi faiz üzerinden yüzde 5 BSV ödemek zorunda, bu da nihai fiyatı da artırıyor. Bir diğer maliyet artırıcı sorun ise KKDF. Bankalar ve finansman şirketleri KKDF'den muaf. Bu kurumlar yurtdışından bir borçlanma yaptığında KKDF ödemiyor. Biz de ciddi oranlar var, yüzde 2'ye yaklaşan oranlar var. Biz sektör olarak bankalar ve

En iyilerin yarısı Türkiye'den

Factors Chain International'da (FCI) Türk şirketlerinin yükselişine dikkat çeken Coşkun Bulak, "Geçen sene FCI toplantısı Atina'da olmuştu. FCI şirketleri 'Türkiye'ye çok ödeme yapıyoruz' diye yakındılar. Bu da işimizi çok iyi yaptığımızı gösteriyor. İşimizi o kadar usulüne uygun yapmışız ki talep ettiğimiz zaman parayı alabilişiz. FCI, dünyada HSBC, ING, Bank of China, Finance Fargo gibi gruplarında olduğu dünyadan 278 factoring şirketinin üye olduğu bir birlik. Dünya factoringin yüzde 90'ından fazlası bu grup üyeleri tarafından yapılırken, üyeler her sene birbirlerine derecelendirme puanı veriyor. Geçen yıl ihracat factoringinde en iyi 10 üyenin 5 tanesi Türkiye'den seçildi. Bu muhteşem bir sonuç aslında. Dünyada Çin'den ihracat factoringinde Türkiye ikinci sırada. Bir önceki sene en iyi dördüncüyüydük" diye konuştu.

finansman şirketleri ile eşit koşullara sahip olmak istiyoruz" diye konuştu.

Kayıt merkezi ile kötü niyetli finansmanın önüne geçilecek

1 Ekim'de faaliyete geçecek olan fatura kayıt merkezinin sektördeki mükerrer işlem sorununu çözeceğini belirten Coşkun Bulak, "Fatura kayıt merkezi yasa ile gelen bir zorunluluk. Factoringe temlik edilen bütün faturalar oraya bildirilecek. Online ve gerçek zamanlı bir sistem olacak. Biz sisteme faturayı girerken daha önce temlik edilip edilmediğini görebileceğiz. Artık fatura bazında mükerrer finansmanın ya da kötü niyetli finansmanın önüne geçilecek. Sektör şimdiye kadar bu faturalardaki durumu şirketle yürütülen süreç mahkemeye taşınırsa fark edebiliyordu. Bunun haricinde ortaya çıkma şansı pek yoktu. Bu BDDK'nın da isteğiyle yapılan bir proje. Bundan böyle factoring şirketleri çok daha rahat çalışacak, müşteriler de rahat çalışacak. Operasyonel anlamda büyük bir gelişme olacak" dedi.

Fatura dolandırıcılığını bitirecek hamle

Kurulacak Fatura Kayıt ve Alacak Sistemi ile bütün faturalar tek merkezde toplanacak. Hedef fatura dolandırıcılığının önüne geçmek.

Ekonomi yönetimi banka dışı finansal kuruluşların güvenilir ve etkin bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi ve kayıt dışı işlemleri önlemek için 2 önemli adım atıyor.

Faktoringde fatura dolandırıcılığına son vermek amacıyla merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne geçilirken, finansal kiralama işlemlerinde de tescil zorunluluğu getirilecek. **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, Fatura Kayıt Sistemi'nin ve Leasingde Tescil sisteminin detaylarını ilk defa açıkladı.

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 43. Maddesi'ne göre, faktoring şirketleri ile bankaların, fatura bilgileri de dahil olmak üzere devir aldıkları alacaklar bir merkezde toplanacak. Bu kapsamda Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile Merkezi Fatura ve Alacak Kayıt Sistemi Hizmet Sözleşmesi imzaladıklarını anlatan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, mükerer işlemlerin önüne geçmek için kayıt sisteminin oluşturulmasının hedeflendiğini dile getirdi. Özger, "Merkezin kurulması BDDK'nın talebiydi. Çalışmalar KKB tarafından yürütülüyor. Hedef şeffaf, denetlenebilir, sorgulanabilir bir sektör" dedi.

KÖTÜ NİYETLİ KULLANIMA SON

Faktoringde 2013 sonu itibarıyla 95 milyar liralık işlem hacmi ve 23.5 milyar liralık aktif büyüklüğüne ulaşıldığını belirten **Osman Zeki Özger**, "Faktoringde aynı faturanın birden fazla kullanımını önlemek adına bir kayıt sistemi oluşturulacak. Örneğin daha önce tahsil edilen bir faturanın nüshasının X fakto-

ring şirketi tarafından yeniden paraya çevrilmesini önleyecek" ifadelerini kullandı.

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

Özger, 6 aydır hazırlıkların sürdüğünü vurgulayarak sistemin 13 Ekim 2014 tarihinde devreye gireceğini aktardı. Özger'in verdiği bilgilere göre, şu anda sektörde yıllık devir işlemi yapılan fatura sayısı yaklaşık 5 milyon adet. Fatura Kayıt Sistemi ile şirketler devir aldıkları alacaklara ilişkin belgeleri Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne bildirecek. Sistem faktoring lisansı olan şirketler ve bankalara açık olacak. FKB'nin web sitesi üzerinden verilecek link ile KKB'ye erişim sağlanacak. Özger, "Bu proje ile faktoring işlemlerinde devir alınan alacak belgeleri için bir havuz oluşturularak, aynı alacak belgesinin mükerer olarak devri engellenecek. Böylece, çifte finansman kullanımını da önlenecek" dedi.

Kötü niyetli kiracıya karşı tescil zorunluluğu geliyor

Türkiye'de yapılan tüm finansal kiralama sözleşmelerinin kaydının merkezi olarak Birlik nezdinde tutulacağını anlatan Özger, şunları söyledi: "Taşınmazlara ait sözleşmeler tapu kütüğüne, kara nakil vasıtaları ilgili trafik siciline, gemiler gemi siciline, uçaklara ait sözleşmeler uçak siciline tescil oluyor. Özel bir sicile kayıtlı olmayan kayıtlı mallara ilişkin sözleşmeler Birlik tarafından tutulan özel sicile tescil edilecek. Böylece sözleşmeye konu mallar haczedilemeyecek. Örneğin, kötü niyetli kiracının,



hakkı olmadığı halde kiraladığı malı satışa çıkartması durumunda bu malı satın alan üçüncü kişi iyi niyetli olduğu iddiasında bulunamayacak. Leasing şirketi satışı öğrendiğinde, sözleşmesinin özel sicile tescil edilmiş olduğuna ilişkin belgeyi gösterip malını 3. kişiden geri alma hakkına sahip olacak."

Kurumlar 2014'te yüzde 25 büyümeyi planlıyor

Banka dışı finansal kuruluşların denetiminin BDDK'ya geçmesinin ve yapılan yasal düzenlemelerin sektörün imajını da olumlu yönde etkilediğine işaret eden Özger, "Eskiden faktoring sektörü tefeci muamelesi görürdü.. Şu anda şirketlerin kuruluşu ve denetimi BDDK tarafından takip ediliyor. Faktoring sektörü artık bir kanunla temsil ediliyor. Sorgulandıkları bir birlik var. Kanun koyucu istediği zaman istediği bilgiyi almak zorunda" dedi. Özger, rekabet gücünün ve hizmet kalitesinin artırılması için faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin tek çatı altında toplandığını hatırlatarak, "Geçen yıl 3 sektörün toplam aktifleri 66 milyar liraydı. Bu yıl ilk 6 ayda 70 milyar TL'yi aecti. Bu yıl yüzde 25 büyütürüz" dedi.

Fatura Kayıt Sistemi ile dolandırıcılık önlenecek

Kurulacak Fatura Kayıt ve Alacak Sistemi ile bütün faturalar tek merkezde toplanacak. Her faturanın bir kimliği olacak. Hedef fatura dolandırıcılığının önüne geçmek.

Ekonomi yönetimi banka dışı finansal kuruluşların güvenilir ve etkin bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi ve kayıt dışı işlemleri önlemek için 2 önemli adım atıyor. Faktoringde fatura dolandırıcılığına son vermek amacıyla merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne geçilirken, finansal kiralama işlemlerinde de tescil zorunluluğu getirilecek. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger, Fatura Kayıt Sistemi'nin ve Leasingde Tescil sisteminin detaylarını ilk defa AKŞAM ile paylaştı.



6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 43. Maddesi'ne göre, faktoring şirketleri ile bankaların, fatura bilgileri de dahil olmak üzere devir aldıkları alacaklar bir merkezde toplanacak. Bu kapsamda Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile Merkezi Fatura ve Alacak Kayıt Sistemi Hizmet Sözleşmesi imzaladıklarını anlatan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, mükerrer işlemlerin önüne geçmek için kayıt sisteminin oluşturulmasının hedeflendiğini dile getirdi. Özger, "Merkezin kurulması BDDK'nın talebiydi. Çalışmalar KKB tarafından yürütülüyor. Hedef şeffaf, denetlenebilir, sorgulanabilir bir sektör" dedi.

KÖTÜ NİYETLİ KULLANIMA SON

Faktoringde 2013 sonu itibarıyla 95 milyar liralık işlem hacmi ve 23.5 milyar liralık aktif büyüklüğüne ulaşıldığını belirten Osman Zeki Özger, "Faktoringde aynı faturanın birden fazla kullanımını önlemek adına bir kayıt sistemi oluşturulacak. Örneğin daha önce tahsil edilen bir faturanın nüshasının X faktoring şirketi tarafından yeniden paraya çevrilmesini önleyecek" ifadelerini kullandı.

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

Özger, 6 aydır hazırlıkların sürdüğünü vurgulayarak sistemin 13 Ekim 2014 tarihinde devreye gireceğini aktardı. Özger'in verdiği bilgilere göre, şu anda sektörde yıllık devir işlemi yapılan fatura sayısı yaklaşık 5 milyon adet. Fatura Kayıt Sistemi ile şirketler devir aldıkları alacaklara ilişkin belgeleri Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'ne bildirecek. Sistem faktoring lisansı olan şirketler ve bankalara açık olacak. FKB'nin web sitesi üzerinden verilecek link ile KKB'ye erişim sağlanacak. Özger, "Bu proje ile faktoring işlemlerinde devir alınan alacak belgeleri için bir havuz oluşturularak, aynı alacak belgesinin mükerrer olarak devri engellenecek.

Böylece, çifte finansman kullanımını da önlenecek" dedi.

Kötü niyetli kiracıya karşı tescil zorunluluğu geliyor

Türkiye'de yapılan tüm finansal kiralama sözleşmelerinin kaydının merkezi olarak Birlik nezdinde tutulacağını anlatan Özger, şunları söyledi: "Taşınmazlara ait sözleşmeler tapu kütüğüne, kara nakil vasıtaları ilgili trafik siciline, gemiler gemi siciline, uçaklara ait sözleşmeler uçak siciline tescil oluyor. Özel bir sicile kayıtlı olmayan kayıtlı mallara ilişkin sözleşmeler Birlik tarafından tutulan özel sicile tescil edilecek. Böylece sözleşmeye konu mallar haczedilemeyecek. Örneğin, kötü niyetli kiracının, hakkı olmadığı halde kiraladığı malı satışı çıkartması durumunda bu malı satın alan üçüncü kişi iyi niyetli olduğu iddiasında bulunamayacak. Leasing şirketi satışı öğrendiğinde, sözleşmesinin özel sicile tescil edilmiş olduğuna ilişkin belgeyi gösterip malını 3. kişiden geri alma hakkına sahip olacak."

Kurumlar 2014'te yüzde 25 büyümeyi planlıyor

Banka dışı finansal kuruluşların denetiminin BDDK'ya geçmesinin ve yapılan yasal düzenlemelerin sektörün imajını da olumlu yönde etkilediğine işaret eden Özger, "Es-kiden faktoring sektörü tefeci muamelesi görürdü.. Şu anda şirketlerin kuruluşu ve denetimi BDDK tarafından takip ediliyor. Faktoring sektörü artık bir kanunla temsil ediliyor. Sorgulandıkları bir birlik var. Kanun koyucu istediği zaman istediği bilgiyi almak zorunda" dedi. Özger, rekabet gücünün ve hizmet kalitesinin artırılması için faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin tek çatı altında toplandığını hatırlatarak, "Geçen yıl 3 sektörün toplam aktifleri 66 milyar liraydı. Bu yıl ilk 6 ayda 70 milyar TL'yi geçti. Bu yıl yüzde 25 büyürüz" dedi.

Toplam aktif 70 milyar liraya ulaştı
(Milyon ₺)

Temel veri	Haziran 2014	Yıl sonu hedefi	Büyüme beklentisi (%)*
Aktif	69.976	76.000	15
Finansman kaynağı	63.353	72.000	21
İşlem hacmi**	65.000	140.000	21

(*) 2013 sonuna göre 2014 sonundaki büyüme beklentisi.
(**) İlk 6 aylık işlem hacmi.
Not: Faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin 30 Haziran 2014 itibarıyla toplam aktifleri 69 milyar 976 milyon lira oldu.

'Sat geri kirala' büyük ilgi gördü

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) yöneticileri, dün bir toplantı düzenleyerek sektörün ilk 6 aylık performansını ortaya koydu. Bu kapsamda açıklama yapan FKB Başkanı Zeki Özger, ticari kuruluşlara gayrimenkullerini satıp geri kiralama imkanı veren mevzuat sonrası, finansal kiralama şirketlerinin bu tür işlemlerinin yüzde 100 düzeyinde arttığını belirtti.

İşyeri payı yüzde 40 oldu

Finansal kiralamada ilk 6 aylık işlem hacmi 7,5 milyar lira olurken, bunun içinde gayrimenkulün payı yüzde 23'e çıktı. 2013'ün aynı döneminde bu pay yüzde 10-12'di. İlk 6 ayda 1,7 milyar liralık gayrimenkul finansal kiralaması oldu. Gayrimenkuldeki 'sat geri kirala'dan en büyük payı yüzde 40 ile 'işyeri' aldı. Bunu yüzde 15 ile 'tarla-arsa', yüzde 10,5 ile 'fabrika', yüzde 3 ile 'mağaza' izledi. Faktoring şirketleri adına konuşan FKB Başkanvekili **Zafer Ataman** ise bölgede yaşanan sorunlara rağmen ihracat işlemlerinde sorun olmadığını vurguladı. ■ İSTANBUL (Bugün)



Dünya

18.09.2014

Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ AÇIKLADI

Bankacılık dışı finansman 6 ayda 70 milyara ulaştı

BORSA/FİNANSSERVİSİ

Birlik çatısı altında toplanarak büyüme için ivme yakalayan bankacılık dışı finansman şirketleri 2014'ün ilk 6 ayında 70 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. Birlikte yer alan leasing, faktoring ve finansman şirketlerinin finans sektöründeki payı ise yüzde 3,8'e yükseldi. Aktif büyüklüğün 30 milyar TL'sini leasing, 23 milyar TL'sini faktoring, 16 milyar TL'sini ise finansman şirketleri oluşturdu. Yılın ilk yarısında leasing işlem hacmi 8 milyar TL, faktoring işlem hacmi 52 milyar TL, finansman sektörü işlem hacmi ise 5,5 milyar TL oldu. Toplam net kar ise 740 milyon TL düzeyinde gerçekleşti.

Bünyesinde 77 faktoring, 31 leasing ve 13 finansman şirketini barındıran **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), 2014 yılı 6 aylık dönemini itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı.

FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü ifade eden Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğini kaydetti. Alternatif finansman kaynakları



Zafer Ataman

Osman Zeki Özger

Vahit Altun

2014 ilk yarı sonuçları

Leasing

- İşlem hacmi: **8 milyar TL**
- Aktif büyüklük: **30.2 milyar TL**
- Reel sektöre sağlanan finansman: **26.8 milyar TL**
- Bir önceki yıla göre işlem hacmi bazında büyüme oranı: **% 22**

Faktoring

- İşlem hacmi: **52 milyar TL**
- Aktif büyüklük: **23 milyar TL**
- Reel sektöre sağlanan finansman: **22 milyar TL**
- Bir önceki yıla göre işlem hacmi bazında büyüme oranı: **% 15**

Finansman Şirketleri

- İşlem Hacmi: **5.5 milyar TL**
- Aktif Büyüklük: **17 milyar TL**
- Reel sektöre sağlanan finansman: **15 milyar TL**
- Bir önceki yıla göre aktif büyüme oranı: **%26**

üzerinde çalıştıklarını da dile getiren Özger, sukuk yoluyla kaynak yaratmak için birlik olarak değerlendirme yaptıklarını söyledi.

Finansmanda kârlar geriledi

Birliğin finansman şirketlerinden sorumlu Başkan Vekili **Vahit Altun**, bu yılın başında taşıt kredilerine getirilen sınırlamaların sektörün karlılığını düşürdüğünü söyledi. Geçen yıl bireysel taşıt finansmanının yüzde 53, ticari taşıt finansmanının ise yüzde 42 seviyesinde olduğunu bildiren Altun, bu yıl rakamların tersine döndüğünü söyledi. 2014'ün ilk altı ayında ticari taşıt finansman yüzde 56 düzeyine yükselirken, bireysel taşıt finansman yüzde 39'a geriledi. Altun, 3. Havalimanı projesinde 5 bin kamyon çalışması gerektiğini, bu tarz projeler sayesinde banka dışı finansmanın büyüyeceğini dile getirdi.

"Faktoring maliyetleri düşecek"

Birliğin faktoringten sorumlu Başkan Vekili **Zafer Ataman** ise 77 faktoring şirketinin 46 tanesinin 20 milyon TL ödenmiş sermaye zorunluluğunu henüz yerine getirmediğini, buradan sağlanacak sermaye artışı ile birlikte sektörün kaynaklarını artıracaklarını bildirdi. Tahvil ihracı, Eximbank fonlaması ve yurtdışından alternatif kaynaklarla birlikte sektörün fon yapısını çeşitlendirmeye çalıştıklarını aktaran Ataman, bu sayede faktoring maliyetlerinde de düşüş sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

140 milyar işlem hacmi bekleniyor

Toplantıda yapılan sunumda sektörün yıl sonu hedefleri de paylaşıldı. Sunuma göre 3 sektörün aktif toplamının yüzde 15 artışla 76 milyar TL'ye, finansman kaynağı toplamının yüzde 21 artışla 72 milyar TL'ye toplam işlem hacminin ise yüzde 21 artışla 140 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Sektör bazında bakıldığında, faktoring sektöründe, aktif büyüklükte yıl 24 milyar lira, 110 milyar lira işlem hacmi ve 23 milyar lira toplam finansman rakamı ile tamamlanması hedefleniyor. Finansman sektörü 16.6 milyar lira aktif büyüklüğe sahipken, yıl 17 milyar lira aktif, büyüklüğü ile kapatması planlanıyor. Aktif büyüklüğü 30.2 milyar lira olan finansal kiralama sektörünün ise yıl 35 milyar lira aktif büyüklük, 17 milyar lira işlem hacmi ve 33 milyar lira toplam finansman ile tamamlanması planlanıyor.

'Sat Geri Kirala' formülü ilgi gördü

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) yöneticileri, dün bir toplantı düzenleyerek sektörün ilk 6 aylık performansını ortaya koydu.

Bu kapsamda açıklama yapan FKB Başkanı Zeki Özger, ticari kuruluşlara gayrimenkullerini satıp geri kiralama imkanı veren mevzuat sonrası, finansal kiralama şirketlerinin bu tür işlemlerinin yüzde 100

düzeyinde arttığını belirtti. **İşyeri payı yüzde 40 oldu** Finansal kiralamada ilk 6 aylık işlem hacmi 7,5 milyar lira olurken, bunun içinde gayrimenkulün payı yüzde 23'e çıktı. 2013'ün aynı döneminde bu pay

yüzde 10-12'di. İlk 6 ayda 1,7 milyar liralık gayrimenkul finansal kiralaması oldu. Gayrimenkuldeki 'sat geri kirala'dan en büyük payı yüzde 40 ile 'işyeri' aldı. Bunu yüzde 15 ile 'tarla-arsa', yüzde 10,5 ile

'fabrika', yüzde 3 ile 'mağaza' izledi. Faktoring şirketleri adına konuşan FKB Başkanvekili **Zafer Ataman** ise bölgede yaşanan sorunlara rağmen ihracat işlemlerinde sorun olmadığını vurguladı.

Toplam aktif 70 milyar liraya ulaştı (Milyon ₺)

Temel veri	Haziran 2014	Yıl sonu hedefi	Büyüme beklentisi (%)*
Aktif	69.976	76.000	15
Finansman kaynağı	63.353	72.000	21
İşlem hacmi**	65.000	140.000	21

(*) 2013 sonuna göre 2014 sonundaki büyüme beklentisi.

(**) İlk 6 aylık işlem hacmi.

Not: Faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin 30 Haziran 2014 itibarıyla toplam aktifleri 69 milyar 976 milyon lira oldu.

Bireysel taşıtta önemli azalma

Finansman şirketleri adına konuşan FKB Başkanvekili **Vahit Altun**, tüketimi kısıtlamaya dönük önlemlerin taşıt finansmanındaki etkisini rakamlarla anlattı. Buna göre finansman işlemlerinde geçen yılın ilk 6 ayında yüzde 52 olan 'bireysel taşıt' payı bu yıl yüzde 39'a düştü. 'Ticari taşıt' payı ise yüzde 43'ten yüzde 56'ya çıktı.

Piyasalar/Finans

Devlet Kuşu

Bank of America Merrill Lynch
ABD Hazine Tahvili Endeksi

KAYNAK: BANK OF AMERICA MERRILL LYNCH

◀ da mektubu imzaladı. 23 imza sahibi arasında *The Ascent of Money: A Financial History of the World* (Paranın Yükselişi: Dünyanın Finansal Tarihi) kitabının Harvard'lı tarihçi yazarı Niall Ferguson; Baupost Group hedge fonunun yöneticisi Seth Klarman; Kongre Bütçe Ofisi eski başkanı, ekonomist Doug Holtz-Eakin ve açığa satışı Kynikos Associates'ın kurucusu Jim Chanos da yer alıyordu.

Taylor, gönderdiği e-postada Hong Kong seyahatinde olduğu için görüş bildiremeyeceğini yazdı. Sözcüsü aracılığıyla yorum yapmak istemediğini ileten Singer, şirketinin Temmuz tarihli yatırımçı mektubunda "büyük enflasyonun" Fed'in analizinde "görmediği ya da ele almadığı" bölgelerde gerçekleştiğini ifade etmişti. Ferguson ve Holtz-Eakin ise, Fed'in teşvik programının yarattığı enflasyon riskinin hâlâ geçerli olduğunu söylüyor. Klarman'ın sözcüsü ise mektubun içeriğine katıldığını belirtirken; Chanos taleplerimizi yanıtsız bıraktı.

Boehner de dahil olmak üzere ABD Kongresi'nin önde gelen Cumhuriyetçileri de tartışmaya 17 Kasım 2010 tarihinde Bernanke'ye gönderdikleri, teşviklerin artırılmasını sorgulayan ve ilave tahvil satın almaların "kontrol edilmesi güç, uzun vadeli enflasyonla" sonuçlanabileceğini ifade eden bir mektupla dahil oldular. Fed aynı zamanda uluslararası çapta eleştirilerin hedefi oldu. Almanya Maliye Bakanı Wolfgang Schäuble teşvik planını "mantık dışı" olarak nitelendirdi. Boehner ve Schäuble haber için görüş taleplerini yanıtsız bıraktılar.

Fed'in gözönüne aldığı kişisel tüketim harcamaları enflasyonu ikinci tahvil satın alma operasyonunun açıklanmasından sonraki bir yıl içinde iki katın üzerinde artarak yüzde 2,9'a yükselmişti. Ancak bu oran daha sonraki 27 ay boyunca üst üste yüzde 2'nin altında kaldı. Enflasyonun sakin seyrinin sebeplerinden biri, maaşlarda artışın söz konusu olmaması. Bloomberg

Farklı vadelerdeki
Hazine tahvillerine
ilişkin ölçüt
2008 yılısonundan bu
yana yüzde 15 yükseldi

tarafından derlenen verilere göre, son beş yılda saat ücretlerinin yıllık bazda artışı, 1960'lardan bu yana gelmiş geçmiş tüm ekonomik büyüme dönemlerinin en zayıf rakamını temsil ediyor. İstihdam yaratılmadığı ve maaşlar artmadığı sürece, Amerikalıların enflasyonu yukarı çekmeye yetecek düzeyde harcama yapmaları mümkün olmayacak.

Milyarder John Paulson, 2009 yılında Fed'in olağandışı tahvil satın alma programı yüzünden enflasyonun yükseleceği beklentisiyle piyasadan altın toplamaya başladı. Altının fiyatı 2013'e gelindiğinde neredeyse yüzde 30 düşmüştü. Bu haber için görüşü alınamayan Paulson, geçtiğimiz Kasım ayında müşterilerine altına daha fazla yatırım yapmayacağını açıklamıştı.

Bazı yatırımcılar, enflasyonun sorun haline gelip Hazine tahvili fiyatlarında sıkıntı yaşanmaya başlamasının an meselesi olduğunu öne sürüyorlar. Armored Wolf hedge fonunun CEO'su John Brynjolfsson, yatırımcıların şu anda Janet Yellen'in yönetimindeki Fed'in hesaplamalarının yanlış çıkma ihtimaline karşı daha dikkatli olmaları gerektiğini ifade ediyor. "Parasal genişlemenin boyutları dikkate alınırsa, enflasyon yükseldiğinde risk altında olan çok fazla şey var ve Fed, enflasyonla mücadelede sınıfta kalacağına benziyor" diyor ve ekliyor: "Hazine tahvili satın almak, asfalt silindirinin önünden bozuk para toplamak gibi bir şey."

İmalat, otomobil satışları ve inşaat sektörlerine ait raporlar ekonominin hız kazandığına işaret ediyor. Bloomberg tarafından derlenen verilere göre, ekonomistler önümüzdeki yıl yüzde 3 büyüme öngörüyor ve bu, son 10 yılın en yüksek oranı olacak. Bu durumda dahi vadeli işlem sözleşmelerinin fiyatları, borsacıların Fed'in gecelik gösterge borç verme faizinin önümüzdeki yılın sonu itibarıyla sadece yüzde 0,8'e yükseleceğini beklediklerini gösteriyor. "Enflasyonu artıracak türden bir büyüme görmüyoruz" diyor Janney Montgomery Scott'un baş sabit gelir stratejisi uzmanı Guy Lebas ve ekliyor: "Dönem dönem ortaya çıkan enflasyon enflasyon sinyallerinin yanlış alarm olduğu ortaya çıktı."

—Cordell Eddings, Bloomberg Businessweek

Sözün Özü: Teşviklerin gereğinden fazla olduğuna yönelik uyarılara rağmen, önemli bir enflasyon göstergesi 27 aydır yüzde 2'nin altında seyrediyor.

Mevzuat

Birlikten Kuvvet
Doğdu

► Çatı örgütü FKB ile sektörler daha hızlı büyüyor

► "Daha güçlü şekilde devam etmekteyiz"

Sadece birkaç yıl öncesine kadar başta faktoring sektörü olmak üzere finansal kiralama ve finansman şirketleri ne iş yaptıklarını anlatmakta dahi zorlanıyordu. Kamu tarafında bile karışıklık vardı. Bazı kurumlar bu alanları finans kurumu olarak kabul ederken bazıları finans dışı kurum olarak kabul ediyordu. Karmaşa 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile son buldu. Kanunla birlikte kurulan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği (FKB) sektöre yeni yükümlülükler getirdi. Bir birlik çatısı altında toplanan sektör oyuncuları daha

Piyasalar/Finans

6 Aylık Yol Haritası

Sektör	Aktif Toplamı (Bin TL)		Faaliyet Konusu Alacaklar (Bin TL)		Özkaynaklar (Bin TL)	
	30.06.2014 itibarıyla	Değişim (%)	30.06.2014 itibarıyla	Değişim (%)	30.06.2014 itibarıyla	Değişim (%)
Finansal Kiralama	30.168.706	26,9	26.743.493	30,4	5.719.488	16,0
Faktoring	23.198.650	18,3	21.564.139	20,0	4.114.281	3,0
Finansman Şirketleri	16.608.776	26,1	15.045.324	25,6	1.294.799	32,3
Toplam	69.976.132	23,7	63.352.956	25,5	11.128.568	12,4

kurumsal bir yapıya kavuşurken büyümede de yol kat edildi.

Geçtiğimiz hafta altı aylık sonuçlarımızı paylaşan birlik üyelerinin konsolide verilere göre 2014'ün ikinci çeyreğinde 2013'ün aynı dönemine göre aktif toplamı yüzde 23,7 artışla 69 milyar 976 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğü yüzde 12,4 artışla 11 milyar 128 milyon TL'ye, net kâr ise yüzde 16,6 artışla 740 milyon 584 bin TL'ye yükseldi. **Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği Başkanı ve Vakıf Finansal Kiralama A.Ş. Genel Müdürü**

Osman Zeki Özger, "2014 başında birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra bu yönde attığımız adımlara daha güçlü şekilde devam etmekteyiz. Bunun sonuçlarını ikinci çeyrek konsolide rakamlarımızda da gözlemleyebiliriz" diyor.

Sektör bazında bakıldığında her üç sektörün de ortalama bir büyümeyi tutturduğu gözlemleniyor. Her üç sektörün, ekonominin bel kemiği KOBİ'lere verdikleri desteği artırarak büyümüş olmalarıysa rakamların önemini gösteriyor. Ancak önümüzdeki dönemde

Türkiye için büyüme beklentilerinin gerilemesi ve özellikle yakın coğrafyadaki jeopolitik gelişmeler nedeniyle imalat sanayiindeki düşüş her üç sektörü de etkileyebilir. FKB Başkanvekili **Vahit Altun**, "İlk altı aylık büyüme 3,3 geldi. Yılsonunda 3,5 olur. Türkiye büyümede makas değiştiriyor, üretim ve imalat ön plana çıkıyor" diyor ve devam ediyor: "Bizde ürün çok olduğu için rakamlar çok etkilenmez."

Her üç sektörün de oyuncularının kendilerine güvenlerinde, birlik olmanın da önemli bir rolü bulunuyor. Daha önceki yapıda her bir sektör temsilcisi—ki bazı dönemlerde temsil eden çatı bir örgütleri de olmadı—kamu otoritesi ile ayrı ayrı görüşüyor; çoğu kez istediği sonucu alamıyordu. Ancak birlik kurulduktan sonra sektör oyuncuları daha kolay muhatap bulmaya başladılar. "Birlik olunca sorunları çözüme götürecek mecralar bulduk" diyor. Örneğin finansal kiralama sektörünün yeni ürünü "sat-geri kiralama" sisteminin kullanım alanının genişletilmesi bu çalışmalar sayesinde oldu. Ticari kuruluşlara gayrimenkullerini satın geri kiralama imkanı veren düzenleme sonrasında, finansal kiralama şirketlerinin bu tür işlemlerinin yüzde 100 düzeyinde arttığını söylüyor Zeki Özger.

Elbette birlik olmanın getirdiği yükümlülükler de var. 6361 Sayılı Kanun'la birlikte birlik çatısı altındaki her üç sektöre yönelik düzenlemeler, denetim ve gözetim arttı. Sektöre giriş koşulları ağırlaştırıldı. Örneğin 5 milyar TL ödenmiş sermaye yükümlülüğü 20 milyar TL'ye yükseltildi. Ancak sektör oyuncularının pek bir şikayeti yok. Zira girişlerin zorlanmasıyla birlikte lisans değerleri artmış durumda. Diğer taraftan yasal altyapıların iyileşmesi, iç kontrol sistemlerinin artması sektörler için şeffaflığı ve kurumsallığı getirmiş olması bugünkü büyümede önemli rol oynuyor. Zeki Özger, "Şu anda şirketlerin kuruluşu ve denetimi BDDK tarafından takip ediliyor. Faktoring sektörü artık bir kanunla temsil ediliyor. Sorgulandıkları bir birlik var. Kanun koyucu istediği zaman istediği bilgiyi almak zorunda" diyor ve ekliyor: "Eskiden faktoring sektörü tefeci muamelesi görürdü."

—Sinan Koparan

Sözün Özü: Tek çatı altında toplanan faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketleri birlik olmanın avantajını daha ilk altı ayda aldı.

B Editörler: Eric Gelman, Tolgahan Özkan
Businessweek.com/markets-and-finance

Atıl gayrimenkuller krediye dönüşüyor



İşletmeler vergi avantajları nedeniyle atıl gayrimenkullerini paraya çeviriyor. Leasingde gayrimenkul işlemlerinin payı ikiye katlandı.

Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplanan banka dışı finans kuruluşları leasing, faktoring ve finansman şirketleri bu yıl reel ekonomiye 72 milyar liralık kaynak aktarmayı planlarken, özellikle leasing sektöründe sat-geri kirala

yöntemi ile atıl gayrimenkullerin krediye çevrilmesi ön plana çıktı.

İlk 6 ayı değerlendirmek amacıyla İstanbul'da bir basın toplantısı düzenleyen **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, finansal kiralamada 8 milyarlık işlem hacminin yüzde 23'ünün gayrimenkul işlemlerinin aldığını vurgularken, inşaat ve iş makinaları yüzde 22'lik payla ikinci sırada yer aldı.

KREDİDEN AVANTAJLI

Geçen yıla göre gayrimenkul leasing işlem hacminin ikiye katlandığını belirten Özger, bunun nedenlerine ilişkin, "Şirketler aktifinde duran bir gayrimenkulu bize devrederek karşılığında finansman temin ediyor. Taksitle borcunu ödediğinde malmı kendisine veriyoruz. Krediye göre daha avantajlı. Vergisel avantajları var. Standart tapu

harcından muaf. KDV'den muaf tutuldu. Banka kredisi alıp ipotekle uğraşmak yerine işletmeler bu yolu tercih ediyor. Atıl bir gayrimenkulu sisteme alıp sat-geri kirala ile paraya çevirip çarkı döndürüyoruz" dedi.

Net kâr yüzde 16 yükseldi

ÖZGER'E göre, bankacılık dışı finans sektörünün ilk yarı itibarıyla aktif toplamı yüzde 23,7 artarken, net kâr da yüzde 16 arttı. **CİHAN**

FKB'den konsolide verileri geldi

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), 2014 yılı 6 aylık dönemini itibariyle her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Aktif toplamının yüzde 23,7 artışla 69 milyar 976 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 25,5 artışla 63 milyar 353 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 12,4 artışla 11 milyar 129 milyon TL'ye ve net kârının da yüzde 16,6 artışla 741 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Buna göre işlem hacmi açısından her üç sektörün toplamda GSYİH'dan aldığı pay yüzde 7,6'ya yükseldi" şeklinde konuştu.



FKB BASKANI ÖZGER: YAPILAN REFORMLARLA SEKTÖRLERİN GÖZETİM VE DENETİM ETKİNLİĞİ ARTTI

Bankacılık dışı finans sektörü büyüyor

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk yarısında yüzde 23,7'lik artışla 69,9 milyar liraya yükseldi" dedi.

İSTANBUL, AA

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü bu yılın ilk yarısında yüzde 23,7'lik artışla 69,9 milyar liraya yükseldi" dedi.

Özger, **Finansal Kurumlar Birliği**'nin finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünün 2014 yılı 6 aylık dönemindeki konsolide verilene ilişkin düzenlediği basın toplantısında yaptığı konuşmada, birlik olarak faaliyete başladıkları 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti.

Bu dönemde finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin gelişme trendini sürdürdüğünü



ifade eden Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri destekleri artırarak faaliyet gösterdiğini kaydetti.

Özger, üç sektördeki şirket sayılarının 121, toplam çalışan sayılarının yüzde 11,3 artışla 6 bin 870 olduğunu anlatarak, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin finans sektörü içindeki aktif bü-

yüklüğü yüzde 3,8, finans sistemine kullanılan kredi içindeki pay yüzde 5,4 ve GSYİH içindeki pay ise yüzde 7,6'dır" diye konuştu.

Konsolide verilere göre üç sektörün 2014'ün ikinci çeyreğinde 2013'ün aynı dönemine göre verilerini Özger, şöyle paylaştı:

"Sektörümüzün aktif toplamı yüzde 23,7 artışla 69 milyar 976 milyon 132 bin liraya, faaliyet konusu alacakları yüzde 25,5 artışla 63 milyar 352 milyon 956 bin liraya, özkaynak büyüklüğü yüzde 12,4 artışla 11 milyar 128 milyon 568 bin liraya, net karı ise yüzde 166 artışla 740 milyon 584 bin liraya yükseldi."

Özger, üç sektörün 2014 yılı sonunda aktif toplamın yüzde 15 büyüyerek 76 milyar lira, finansman kaynağının yüzde 21 büyüyerek 72 milyar lira ve toplam işlem hacminin yüzde 21 büyüyerek 140 milyar lira olmasını beklediklerini aktararak, aksilik olmadıkça bu beklenti-

lerin gerçekleşeceğini dile getirdi.

"Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun finansal piyasalar için yapılan yapısal reformların tamamlayıcı halkalarından biri olduğunu belirten Özger, bu kanunun faydasını gördüklerini kaydetti.

Özger, yapılan reformlar ve düzenlemeler sayesinde sektörlerin gözetim ve denetim etkinliğinin arttığını ifade ederek, bunun yanı sıra uluslararası normlara ulaşıldığını söyledi.

Kaynağa ulaşmaya yönelik soru üzerine Özger, sektörlerin uzun yıllardan bu yana finans sektörünün içinde olduğu için alternatif finansman kaynaklarına ulaşmada etkinliğinin oluştuğunu aktararak, kaynağa ulaşmada hiçbir sorun yaşamadıklarını kaydetti.

Toplantıya, Özger'in yanı sıra Başkanvekilleri **Zafer Ataman** ve **Vahit Altun** da katıldı.

PARA

Para

21.09.2014

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

Finansal Kurumlar Birliği, verileri açıkladı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), 2014 yılı ilk altı ay itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı.

Toplantıya, **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger** (ortada) ile Başkanvekilleri **Zafer Ataman** (solda) ve Vahit Altun katıldı. Sektöre ilişkin sunum yapılan toplantıda konuşan Özger yılın ilk



yarısı ile ilgili şu bilgileri verdi: "Reel sektörün finansmanında bankacılık dışı finans sektörü olarak yoğun olarak çalışıyoruz. 30 Haziran 2014 itibarıyla elde edilen sonuçlara baktığımızda üç sektörün bu dönemde

2013'ün aynı dönemine kıyasla aktif toplamının 69.9 milyar TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının 63.3 milyar TL'ye ve net kârının da 740.58 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz."

Bankacılık dışı finansçılardan 70 milyarlık aktif

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), 2014 yılı 6 aylık bilançosunu açıkladı. Her üç sektörün aktif toplamı yüzde 23.7 artışla 69 milyar 976 milyon TL, alacakları yüzde 25.5



artışla 63 milyar 352 milyon 956 bin TL'ye yükseldi. FKB Başkanı Osman Zeki Özger, Finansal Kiralama, Faktoring, ve Finansman Şirketleri'nin gelişme trendini sürdürdüğünü söyledi. Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre destekleri artırarak çalıştıklarının altını çizdi.



Finansal Kurumlar Birliği hakkında;

13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu bugün bu üç sektörü tek çatı altında buluşturan Finansal Kurumlar Birliği'nin kuruluşunun yolunu da açtı. Statümüz ise 25 Temmuz 2013 tarihinde yayınlandı. 22 Ekim 2013 tarihinde gerçekleştirdiğimiz ilk Genel Kurulumuzda da Yönetim Kurulumuzu belirleyerek; yola çıktık.

Tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olan Finansal Kurumlar Birliği bu niteliği gereği; temsil ettiği sektörlerin ve bu sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin olduğu kadar, kamunun yararını da gözeten bir kuruluştur. Birliğimizin kuruluşundaki temel amacını ise "serbest piyasa ekonomisi ve tam rekabet ilkeleri çerçevesinde, sektörlerin düzenleme ilke ve kuralları doğrultusunda şirketlerin hak ve menfaatlerini savunmak, sektörlerin büyümesi, sağlıklı olarak çalışması, ilgili mesleklerin geliştirilmesi ve rekabet gücünün artırılması amacıyla çalışmalar yapmak" şeklinde özetleyebiliriz. Bu kapsamda; iş dünyamız için finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, alternatif finans olanakları yaratmayı ve en önemlisi de sektörler arası işbirliğini geliştirerek uygulama birliği sağlamayı, sektörlerimizin gelişimini ve kurumsallaşmasını hedefliyoruz.

Temsil ettiğimiz üç sektördeki 122 üyemiz ve 6.500 çalışmamız ile ülke ekonomimiz için değer üreten bir Birlik olarak; ortak paydada 'aktif finansmanın' içine alan bu üç sektörün birlikteliğinden doğacak güçlü sinerji ile, bankacılık dışı finansmanın ekonomi içinde temsil ettiği payın da hızla artacağını düşünülüyoruz.



Gaziantep Güneş Gazetesi
24.09.2014
Kupür Sayısı: 6 Sayfa: 6

GAGİAD üyelerine Leaseback anlatıldı

Finansal Kurumlar Birliği ve Gaziantep Genç İşadamları Derneği işbirliğinde yeni bir finansman imkanı olan 'leaseback' bilgilendirme toplantısı yapıldı.



Divan Otel'de gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısına; Gaziantep Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Özdurak**, Vakıf Leasing Müdürü ve **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Manfinans Genel Müdürü **Vahit Altun**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Üyesi ve Garanti Leasing Genel Müdürü **Ünal Gökmen**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Üyesi ve Deniz Factoring Genel Müdürü **Mustafa Şahan** ile GAGİAD üyeleri katıldı. Bilgilendirme toplantısında yeni bir finansman imkanı olan 'leaseback' yani 'sat geri kirala' sistemi anlatıldı. Ekonomi alanında uzman kişilerden oluşan **Finansal Kurumlar Birliği** üyeleri, Gaziantep Genç İşadamları Derneği üyelerine 'leaseback' sisteminin detaylarını aktardı. **Finansal Kurumlar Birliği** Yöne-



tim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, 'leaseback' sistemiyle ilgili sunum yaptı. Toplantının açış konuşmasını yapan Gaziantep Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Özdurak**, şunları söyledi: "Hepimizin finansal sistem içerisinde yakinen tanıdığı, çoğumuzun şirketlerinin işbirliği yaptığı leasing faktoring ve finansal şirketlerin birlik çatısı altındaki temsilcileriyle GAGİAD'ın düzenlenmiş olduğu alternatif finans sistemleri toplantısını gerçekleştiriyoruz. Günümüz Gaziantep'inde şirketlerimizin güçlü olması için rekabet koşullarına ayak uydurabilmesi için alternatif finans sistemlerine fazlasıyla ihtiyaç duyuluyor. Alternatif finans sistemleri deyince sadece bankacılık yönüyle ele almak elbette ki bugünün şartlarında yeterli gelmiyor. Çünkü artık Gaziantep'in rakamları çok diri ve çok dinamik. Bu dinamizme ayak uydurulması gerekiyor. GAGİAD olarak her zaman söylediğimiz söylemlerden bir tanesi önümüzdeki engellerin

kaldırılması. Bu engellerin kaldırılması için de şirketlerimizin güçlü olması gerekiyor. Özellikle finans bacağına çok güçlü olması gerekiyor ki şirketlerimizin geleceğe yatırım yapma noktasında daha kararlı hareket etmesi gerekiyor. Bölgemizin zorlukları belli, zorlukların yanında tabii kolaylıklar da belli. Gaziantep olarak 204 ülke var, 180 ülkeye ihracat yapıyoruz. Irak ile son dönemlerde biraz azalan ihracat kaybımızı da başka ülkelerle telafi ediyoruz. Bunları yaparken de her zaman paraya ihtiyacımız var. Paranın kaynağı, ucuz olması, ulaşılabilir olması önemli. O paralar bize ulaşırken bizi yaşatabiliyor olması, bizi destekleyebiliyor olması önemli. Yoksa çok farklı sistemlerde de paralar bulunabiliyor. Bizim istediğimiz şirketlerimizi uzun ömürlü yapacak, ikinci, üçüncü kuşaklara devredecek, kurumsal şirketlerin oluşması için uzun vadeli işbirliği yapabilecek kurumlara yürümek. **Finansal Kurumlar Birliği** de bu anlamda son dönemde hayatımıza giren, 2 yıllık bir

geçmiş olan bir birlik ama bundan sonra ekonomi dünyasında adını çok fazla duyacağımız bir birlik. Sadece leasing şirketlerinden oluşmaması diğer finansal kurumları da içerisinde barındırıyor olması iş dünyasını da daha yakinen ilgilendireceğini tahmin ediyoruz." 'Leaseback' sistemiyle ilgili sunum yapan ve sistemin ayrıntılarını GAGİAD üyelerine anlatan Vakıf Leasing Müdürü ve **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger** ise sunum öncesi şöyle konuştu: "Güneyimizin nadir şehri, inci şehri Gaziantep, ekonomimize her dönemde gerek müteşebbisî ile gerek üretimle gerek ticaretle gerek oluşturduğu katma değerle ve en önemlisi sıcak insanı, samimiyet insanıyla her dönemde gündemde olmuş ve bu ilgisinden dolayı da biz finans sektörünün iletişim içinde olmuştuk. Bizler de bu yakınlığı, sıcaklığı hissederek aynı heyecanı, samimiyeti duyarak geldik." Bilgilendirme toplantısı, soruların yanıtlanması ile sona erdi. İHA



Taner Özdurak



Gaziantep Oluşum

24.09.2014

Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 1

YENİ BİR FİNANSMAN İMKANI

'LEASEBACK'

Finansal Kurumlar Birliği ve Gaziantep Genç İşadamları Derneği işbirliğinde yeni bir finansman imkanı olan 'leaseback' bilgilendirme toplantısı yapıldı.

Divan Otel'de gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısına; Gaziantep Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Özdurak**, Vakıf Leasing Müdürü ve **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Manfinans Genel Müdürü **Vahit Altun**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Üyesi ve Garanti Leasing Genel Müdürü **Ünal Gökmen**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Üyesi ve Koç Finans Genel Müdürü **Yeşim Pınar Kitapçı**, **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Üyesi ve Deniz Factoring Genel Müdürü **Mustafa Şahan** ile GAGİAD üyeleri katıldı.

Bilgilendirme toplantısında yeni bir finansman imkanı olan 'leaseback' yani 'sat geri kirala' sistemini anlatıldı. Ekonomi alanında uzman kişilerden oluşan **Finansal Kurumlar Birliği** üyeleri, Gaziantep Genç İşadamları Derneği üyelerine 'leaseback' sisteminin detaylarını aktardı. **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, 'leaseback' sistemiyle ilgili sunum yaptı.

Toplantının açış konuşmasını yapan Gaziantep Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Taner Özdurak**, şunları söyledi:

"Hepimizin finansal sistem içerisinde yakinen

tanıdığı, çoğumuzun şirketlerinin işbirliği yaptığı leasing faktöring ve finansal şirketlerin birlik çatısı altındaki temsilcileriyle GAGİAD'ın düzenlemiş olduğu alternatif finans sistemleri toplantısını gerçekleştiriyoruz.

Günümüz Gaziantep'inde şirketlerimizin güçlü olması için rekabet koşullarına ayak uydurabilmesi için alternatif finans sistemlerine fazlasıyla ihtiyaç duyuluyor. Alternatif finans sistemleri deyince sadece bankacılık yönüyle ele almak elbette ki bugünün şartlarında yeterli gelmiyor. Çünkü artık Gaziantep'in rakamları çok diri ve çok dinamik. Bu dinamizime ayak uydurulması gerekiyor. GAGİAD olarak her zaman söylediğimiz söylemlerden bir tanesi önümüzdeki engellerin kaldırılması. Bu engellerin kaldırılması için de şirketlerimizin güçlü olması gerekiyor. Özellikle finans bacağına çok güçlü olması gerekiyor ki şirketlerimizin geleceğe yatırım yapma noktasında daha kararlı hareket etmesi gerekiyor. Bölgemizin zorlukları belli, zorlukların yanında



Taner Özdurak



Zeki Özger

tabi kolaylıkları da belli. Gaziantep olarak 204 ülke var, 180 ülkeye ihracat yapıyoruz. Irak ile son dönemlerde biraz azalan ihracat kaybımızı da başka ülkelerle telafi ediyoruz. Bunları yaparken de her zaman paraya ihtiyacımız var. Paranın kaynağı, ucuz olması, ulaşılabilir

olması önemli. O paralar bize ulaşırken bizi yaşatabiliyor olması, bizi destekleyebiliyor olması önemli. Yoksa çok farklı sistemlerde de paralar bulunabiliyor. Bizim istediğimiz şirketlerimizi uzun ömürlü yapacak, ikinci, üçüncü kuşaklara devredecek, kurumsal şirketlerin oluşması için uzun vadeli işbirliği yapabilecek kurumlarla yürümek. **Finansal Kurumlar Birliği** de bu anlamda son dönemde hayatımıza giren, 2 yıllık bir geçmişi olan bir birlik ama bundan sonra ekonomi dünyasında adını çok fazla duyacağımız bir birlik. Sadece leasing şirketlerinden oluşmaması diğer finansal kurumları da içerisinde barındırıyor olması iş dünyasını da daha yakinen ilgilendireceğini tahmin ediyoruz." 'Leaseback' sistemiyle ilgili sunum yapan ve sistemin ayrıntılarını GAGİAD üyelerine anlatan Vakıf Leasing Müdürü ve **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger** ise sunum öncesi şöyle konuştu:

"Günümüzün nadir şehri, inci şehri Gaziantep; ekonomimize her dönemde gerek müteşebbisi ile gerek üretimiyle gerek ticaretiyle gerek oluşturduğu katma değerle ve en önemlisi sıcak insanı, samimi insanıyla her dönemde gündemde olmuş ve bu ilgisinden dolayı da biz finans sektörünün iletişim içinde olmuştur. Bizler de bu yakınlığı, sıcaklığı hissederek aynı heyecanı samimiyeti duyarak geldik."

Bilgilendirme toplantısı, soruların yanıtlanması ile sona erdi. (İha)



Banka dışı finansman şirketleri tek çatı altında birleşti

Reel sektöre 63,3 milyar TL finansman

Bizim yaptığımız ihracat geri dönülemez

Osman Zeki Özger, faktoringin ihracatın gelişimi için önem taşıdığını belirterek, 94 milyar lira tutarındaki işlem hacminin 16 milyar lirasının ihracat faktoringinden oluştuğunu söyledi. Türkiye'nin mal mukabili, yani teminatsız ihracat hacminden aldığı payın ise yüzde 10 olduğunu ifade ederek, şunları söyledi:

"Bizim yaptığımız ihracat, geri dönülemez, yani garantili faktoring. Yurtdışındaki borçluyu garanti altına alıyor, tahsilatı takip ediyor ve borçlu ödemezse ihracatçıya mal bedelini faktoring şirketi ödüyor. Şirketlerimiz dünyada en iyi ihracat faktoringi hizmeti veren şirketler arasında. Garantili ihracat faktoringi alanında ise Çin'den sonra dünyada 2. sıradayız. Eximbank'ın hizmet verdiği 238 ülkeye faktoring hizmeti de eklendi. Böylece ihracatçılarımız güvenli, uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak."

FAKTORİNG

KOBİ'lere sağlanan finansman
22 milyar TL

Toplam müşteri sayısı
100 bin

Toplam işlem hacmi
52 milyar TL

FINANSMAN ŞİRKETLERİ

Toplam sağlanan finansman
15 milyar TL

Toplam işlem hacmi
5.5 milyar TL

Toplam aktif büyüklük
17 milyar TL

LEASING

Reel sektöre sağlanan finansman
26.8 milyar TL

Toplam işlem hacmi
8 milyar TL

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, leasing, faktoring, finansman şirketlerinin aktardığı finansmandan yüzde 70 KOBİ'lerin yararlandığını söyledi.

Faktoring, leasing ve finansman şirketlerini çatısında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkanı **Osman Zeki Özger**, reel sektöre 63,3 milyar TL finansman aktardıklarını söyledi.

Osman Zeki Özger, bu yılın ilk yansında sağlanan finansmanın 26,7 milyar lirasının leasing şirketlerinden, 21,6 milyar lirasının faktoringten ve 15 milyar lirasının da finansman şirketlerinden kaynaklandığını belirterek, "Bundan büyük oranda KOBİ'ler faydalandı. KOBİ'lere tahsis edilen kredinin toplam kredilere oranı yüzde 50 civarında. İşlemlerin yüzde 70'ler civarını da KOBİ'lere yaptı" dedi.

BANKALARA RAKİP DEĞİLİZ

Osman Zeki Özger, bankalar ile rekabet eden değil, bankaların sağladıkları hizmetlerin tamamlayıcısı olduklarını vurgulayarak, şunları söyledi:

"Bu noktada Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ve Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) gibi finansman maliyetimizi artıran unsurlar rekabette bizi kısıtlıyor. Bankalar yurt dışından sağladıkları kaynaklar için KDDF

Vergi az ödenmiyor, erteleniyor

Osman Zeki Özger, finansal kiralamada 2007 yılında kaldırılan yüzde 1 KDV uygulamasına 2011'de yeniden başladığını, böylece leasingin 2007'de 8,2 milyar TL ile gördüğü en yüksek işlem hacminin 2015 yılında yakalanacağını belirterek, şunları söyledi: "Öncekinden farklı olarak, gümrük tarife cetveli bazında belirlenen makinelerin finansal kiralamaya konu edilmesinde KDV oranı yüzde 1 olarak belirlendi. Eski uygulamada taşıt araçları hariç mal ayrımı olmaksızın finansal kiralamaya konu edilen tüm mallara yüzde 1 KDV uygulanıyordu. Yatırım malının yüzde 1 KDV ile edinilmesini KDV teşviki olarak görmemeli. Makineyi yüzde 1 ile alan işletme, ürünlerini yüzde 18 ile satışında fark kapanacak. Verginin az ödenmesi söz konusu değil sadece erteleme var."



Osman Zeki Özger

yükümlüğüne tabi değilken, leasing ve faktoring şirketlerinin bu yükümlülüğe tabi olmaları kaynak maliyeti açısından bankalardan bir adım geride koşmamıza neden oluyor. Bankaların kendi aralarındaki işlemlerde BSMV yükümlüğü yüzde 1 iken, bizim bankalardan kullandığımız krediler için yüzde 5 BSMV'ye tabi olmamız maliyetlerimizi artırıyor.

KOBİ'leri daha çok destekleyebilmemiz için ek maliyet unsurları getiren bu kalemlerin kaldırılması gerekiyor."

Hürriyet

Hürriyet

24.09.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14

Banker Bilo, artık filmlerde kaldı



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

Şener Şen ile İlyas Salman'ın oynadıkları 'Banker Bilo', 80'li yılların keyifle izlenen filmlerinden biriydi ve halen de aynı keyifle izleniyor. Sadece Banker Bilo mu, bir döneme damgasını vuran bankerler ve tefecilik, yıllarca Türk filmlerine konu oldu.

Bankerlik uzun yıllar önce, resmi tefecilik ise çok değil, daha bir yıl önce tarihe karıştı. Eminim konuyu bilmeyenler, 'resmi tefecilik mi vardı?' diye soracaktır. Garip ama vardı. Banker skandalları patlayınca 1983 yılında, dönemin hükümeti, ikrazatçılık sistemini getirdi. Kimse alınmasın, kızmasın ama böylece resmi tefecilik başladı ve 30 yıldır da bu sistem devam etti. Ta ki, 2012 yılının sonuna kadar.

Öyle hafife almayın, bir ara ikrazatçıların sayısı 35'lere, verdikleri borç tutarı 400 milyon TL'lere kadar çıktı. Özellikle bankalardan karşılık bulamayanlar, karşılıksız çek yüzünden işlem yapamayanların uğrak yeriydi, ikrazatçılar. İlginç değil mi, tefeciliği resmileştir, finans piyasalarına alternatif model yarat, insanları da bu sisteme teşvik et.

Yeri gelmişken şunu da belirteyim, ikrazatçılar, hiçbir zaman kendilerine tefeci denmesinden hoşlanmazdı; 'biz ikrazatçıyız, elimizde belgemiz var' diye tepki gösterirlerdi. Haksız da sayılmazlardı, ellerinde kapı gibi 'borç verebilir' belgesi vardı.

TEFECİLİK RESMEN BİTTİ

İşte 30 yıldır süren bu çarpık sistem, 2012 yılının sonunda yürürlüğe giren **Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu** ile değişti. O tarihte

ikrazatçı şirket sayısı 25'di ve hükümet, bu şirketlere, 'size 6 ay müsaade, ya leasing, faktoring, finansman şirketlerinden birine dönüştün ya da ruhsatlarınızı iptal edeceğim' dedi. Tanınan süre, 2013'ün Haziran ayında bitti.

Merak ettim, sordum, soruşturduğum; ikrazatçılardan bu üç alana giren oldu mu diye. Neyse ki, olmamış. Kolay değil, yeni yasa gereği faktoring, leasing ya da finansman şirketi olabilmek için 20 milyon TL sermaye ödenmesi gerekiyor ki, en baba ikrazatçının ödenmiş sermayesi 1,5 milyon liraydı, 10 bin lira sermayesi bile olan vardı.

FINANS SEKTÖRÜNDE YARA AÇTI

Neyse ki, diyorum, çünkü bu çarpık sistem yüzünden koskoca faktoring sektörü, tefecilikle eşdeğer anılır oldu, yıllardır bu yaftadan kurtulamadı. Tanıtım yaptılar olmadı, anlattılar olmadı.

Düşünebiliyor musunuz 52 milyar TL işlem hacmi olan, 23 milyar TL aktif büyüklüğe sahip, küçük ve orta boy işletmelerden sanayi tesislerine kadar finansman sağlayan, ihracat faktoringinde dünya 2'ncisi olan ve sektör olarak dünya sıralamasında 15'inciliğe çıkan bir sektör; tefecilikle aynı kefede değerlendirilip, kredi kartına nakit veren, altın satmış gibi gösterip gecikmiş kart borçlarını ödeyenlerle aynı anılıyor.

2012 yılında çıkan yasa ile bu garabet durum da son buldu, faktoring sektörünün de yasalarla sınırları çizildi. Söztün özü, geçen senenin ortasında -gayri resmisini bilemem- resmi tefecilik bitti, faktoringciler de yıllardır hak etmedikleri yakıştırmadan kurtuldu.

Reel sektöre 63,3 milyar TL finansman



Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, leasing, faktoring, finansman şirketlerinin aktardığı finansmandan yüzde 70 KOBİ'lerin yararlandığını söyledi.

Faktoring, leasing ve finansman şirketlerini çatısında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger**, reel sektöre 63,3 milyar TL finansman aktardıklarını söyledi.

Osman Zeki Özger, bu yılın ilk yarısında sağlanan finansmanın 26,7 milyar lirasının leasing şirketlerinden, 21,6 milyar lirasının faktoringten ve 15 milyar lirasının da finansman şirketlerinden kaynaklandığını belirterek, "Bundan büyük oranda KOBİ'ler faydalandı. KOBİ'lere tahsis edilen kredinin toplam kredilere oranı yüzde 50 civarında. İşlemlerin yüzde 70'ler civarında da KOBİ'lere yapıldı" dedi.

Osman Zeki Özger, bankalar ile rekabet eden değil, bankaların sağladıkları hizmetlerin tamamlayıcısı olduklarını vurgulayarak, şunları söyledi:

"Bu noktada Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ve Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) gibi finansman maliyetimizi artıran unsurlar rekabette bizi kısıtlıyor. Bankalar yurt dışından sağladıkları kaynaklar için KDDF yükümlüğüne tabi değilken, leasing ve faktoring şirketlerinin bu yükümlülüğe tabi olmaları kaynak maliyeti açısından bankalardan bir adım geride koşmamıza neden oluyor. Bankaların kendi aralarındaki işlemlerde BSMV yükümlüğü yüzde 1 iken, bizim bankalardan kullandığımız krediler için yüzde 5 BSMV'ye tabi olmamız maliyetlerimizi artırıyor. KOBİ'leri daha çok destekleyebilmemiz için ek maliyet unsurları getiren bu kalemlerin kaldırılması gerekiyor."

Bizim yaptığımız ihracat geri dönülemez **Osman Zeki Özger**, faktoringin ihracatın gelişimi için önem taşıdığını belirterek, 94 milyar lira tutarındaki işlem hacminin 16 milyar lirasının ihracat faktoringinden oluştuğunu söyledi. Türkiye'nin mal mukabili, yani teminatsız ihracat hacminden aldığı payın ise yüzde 10 olduğunu ifade ederek, şunları söyledi:

"Bizim yaptığımız ihracat, geri dönülemez, yani garantili faktoring. Yurtdışındaki borçluyu garanti altına alıyor, tahsilatı takip ediyor ve borçlu ödemezse ihracatçıya mal bedelini faktoring şirketi ödüyor. Şirketlerimiz dünyada en iyi ihracat faktoringi hizmeti veren şirketler arasında. Garantili ihracat faktoringi alanında ise Çin'den sonra dünyada 2. sıradayız. Türkiye ihracatçıları Meclisi (TİM), Eximbank ile imzalanan protokol çerçevesinde Eximbank'ın hizmet verdiği 238 ülkeye faktoring hizmeti de eklendi. Böylece ihracatçılarımız güvenli, uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek ve niyetlerine

kolaylıkla açılacak."

Vergi az ödeniyor, erteleniyor

Osman Zeki Özger, finansal kiralama da 2007 yılında kaldırılan yüzde 1 KDV uygulamasına 2011'de yeniden başladığını, böylece leasingin 2007'de 8,2 milyar TL ile gördüğü en yüksek işlem hacminin 2015 yılında yakalanacağı belirterek, şunları söyledi:

"Öncekinden farklı olarak, gümrük tarife cetveli bazında belirlenen makinelerin finansal kiralamaya konu edilmesinde KDV oranı yüzde 1 olarak belirlendi. Eski uygulamada taşı araçları hariç mal ayrımı olmaksızın finansal kiralamaya konu edilen tüm mallara yüzde 1 KDV uygulanıyordu. Kayıt içine alınmış bir ekonomide, yatırım malının yüzde 1 KDV ile edinilmesini bir KDV teşviki olarak görmek doğru değil. Makineyi yüzde 1 ile alan işletme, ürünlerini yüzde 18 ile sattığında fark bu şekilde kapanacak. Verginin az ödenmesi söz konusu değil sadece erteleme var."

Garanti Faktoring, Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notunu 8.90'a yükseltti. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, hedeflerinin takip eden derecelendirme döneminde uyum notunu 9,00-10,00 aralığına taşımak olduğunu belirterek, "Garanti Faktoring olarak kurumsal yönetim ilkelerine uyuyor ve bu ilkeleri uyguluyoruz. Şirketimizin şeffaf yapısı ile sürdürdüğü faaliyetleri göz önüne alınarak bu kapsamda Kurumsal Yönetim Uyum derecelendirme notu alan factoring şirketi" dedi.

Factors Chain International (FCI), son dört yılda olduğu gibi 2014 yılında da TEB Faktoring'i "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" seçti. Hizmet kalitesi, muhabir ilişkileri, ihracat hacmi, muhabir ve ihracat yapılan ülke sayısı gibi kriterlere göre değerlendirme yapan FCI, yüzde 99,1 not oranıyla "mükemmel" derece alan TEB faktoringi, dünyada ilk ve tek olarak 5. kez "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ilan etti.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, Türkiye ihracatının yüzde 2'sine aracılık ettiklerini belirterek, "2013'te gerçekleştirdiğimiz büyüme ile muhabirli işlemlerde Türkiye'nin en büyük, FCI üyeleri arasında da dünyanın 2. büyük ihracat faktoring şirketi olduk. Uluslar arası alanda Bank of China'dan sonra dünyanın en büyük ikinci ihracat faktoringi yapan şirketiz" dedi.

Bırakın KOBİ'ler, finansmana eşit şartlarda ulaşsın

Soru şu: Reel sektöre, özellikle de KOBİ'lere, kim finansman desteği sağlıyor? Diyeceksiniz ki, 'amma da soru, anlat anlat bitmez'. Haklısınız, bu konu, bir yazıya sığmaz. Ama biz özetleyelim. Finansmanda aslan payı bankaların. Birbirimizi kandırmayalım, lafı da evirip, çevirmeyelim. Bankalardan ticari kredi kullanmanın şartlarını ve bu şartların ne kadar ağır olduğunu hepimiz biliyoruz; hele ki, **KOBİ'ler açısından. Ekonominin daraldığı dönemlerde finansman desteğinin kısıldığını da biliyoruz.**

Bankaların dışında reel kesime finansman desteği sağlayan leasing, faktoring bir de finansman şirketleri var. Bilmeyenler için özetleyeyim, belki kamu yönetiminden de halen bilmeyenler vardır! Faktoring, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakları yönetiyor; işletmeler, başka kaynağa gerek duymadan elde ettikleri kaynak ile nakit akışı sağlıyor. Leasing şirketleri, büyük-küçük aynımı olmaksızın tüm şirketlere orta ve uzun vadeli yatırım ekipman finansmanı sunuyor. Finansman şirketleri mal ve hizmet alımı için KOBİ'lere destek oluyor ki, işlemlerinin yüzde 60'a yakını ticari araçlar oluşturuyor.

BDDK ÇATISI ALTINDA

Küçük bir araştırma yaptım; bu üç sektör, reel kesime 64 milyar TL'ye yakın finansman desteği sağlamış ve bunun yüzde 50'sinden de KOBİ'ler yararlanmış. Buna kabaca, reel sektörün finansman ihtiyacının yüzde 5,5'i diyebiliriz.

Rakamlarla kafanızı daha fazla karıştırmayayım. Demek ki neymiş? Ticari ve sınai kesimin ihtiyacını başta bankalar olmak üzere bu dört sektör karşılıyor. 'Rakip değiliz' deseler de uygulamada durum hiç de öyle değil. Müşteriye, kimi zaman bankalar, 'leasing, faktoring şirketine niye gideceksin, krediyi verelim, işini bitir' diyor; kimi zaman da leasing, faktoring şirketleri, 'biz işini çabuk



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

hallederiz, bankaya gerek yok' diyor. Birbirlerini tamamladıkları zaman da oluyor. Yani, ortada gizli ama ciddi bir rekabet var. Bu dört sektörde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) çatısı altında faaliyet gösteriyor.

Buraya kadar her şey normal, asıl sorun bundan sonra başlıyor. Bu dört sektörde aynı işi yapmalarına, tüketiciye aynı hizmeti vermelerine rağmen leasing, faktoring, finansman şirketleri rekabete bankalardan geride başlıyor. Nasıl mı? Anlatayım.

ÜVEY EVLAT MUAMELESİ

Bankalar, yurt dışından sağladıkları kaynaklar için Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) yükümlüğüne tabi değilken leasing, faktoring şirketleri buna tabiler. Haliyle şirketlerin kaynak maliyetleri artıyor. Bitmedi. Bankaların, kendi aralarındaki işlemlerinde Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) yüzde 1 iken, üç sektörde bu oran yüzde 5.

Şimdi soruyorum, bu haksız rekabet değil de nedir? Bağlı oldukları kurum aynı, faaliyet gösterdikleri alan aynı. Biz ne için uğraşyoruz; sanayiye yatırım yapılsın, büyüme artın diye. **Başbakan, 'esnafı destekleyeceğiz' demiyor mu? Başkan Yardımcısı Ali Babacan, 'sanayinin cazibesini artırmak için destek vereceğiz' demiyor mu?**

Peki, o zaman, yatırım için finansman desteği sağlayan leasing, faktoring, finansman şirketleri neden, üvey evlat muamelesi görüyor? Kaynak maliyetini düşürürsün, daha doğrusu eşit hale getirirsin, rekabette eşit şartları sağlarsın; kim, nereye, ne kadar destek oluyor seyredersin.

Capital

Capital

01.10.2014

Kupür Sayısı: 259 Sayfa: 259

NE YAPACAĞ?

Banka iştirakleri finansın her alanında köşe başlarını tutmuş durumda. Bu da bankalarla organik bağı bulunmayan şirketleri rekabette zorluyor. Elementer sigorta ve faktoring alanında banka kanalı olmayan şirketler biraz daha şanslı. Acentelerin ana kanal olmasıyla bağımsız elementer şirketler ayakta kalabiliyor. Faktoringde ise 77 oyuncunun 63'ü bağımsız ve müşteriye hızlı hizmet vermeye odaklanarak büyüebiliyor. Leasingde her ne kadar yüzde 83 ile ilk 10 banka iştirakinin hakimiyeti olsa da niş alanlarda rekabet mümkün. Emeklilik ve hayat sigortasında ise banka kanalı olmayan şirketlerin hayatta kalması neredeyse imkansız olarak görülüyor.



CAPITAL 10/2014 259

Capital

Capital

01.10.2014

Kupür Sayısı: 260 Sayfa: 259

REKABET

sigortalarında bankaların hayati konumunun süreceği konusunda hemfikir.

ASIL SIKINTI KÂRLILIKTA

Sigorta alanında asıl sıkıntı, en önemli kriter olan kârlılıkta yaşanıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu da bunu kabul ediyor: "Sigortacılıkta bireysel ürün ve müşterilerin kârlılığı yüksek. Bankaların sigorta şirketlerine oranla çok daha fazla bireysel müşteriye ulaşma şansı olduğundan banka portföyünün daha kârlı olduğunu söylemek mümkün. Ama kurumsal müşteriler için bu durum çok da değişiklik arz etmez" diyor. Tunç Akyurt da aynı görüşte: "Elementer sigortada banka kanalı kullanmayan şirketlerin satışlarının tamamını sigorta acenteleriyle yapması prim üretiminde dezavantaj yaratmaz. Ama kâr açısından banka kanalının diğer kanallara göre yüksek kârlılığın mahrum kalırlar" diyor. Cenk Küçükunal, "Acente ve broker gibi bağımsız



ZELİHA DUYSMAZ / ŞİRİNOĞLU FAKTORİNG GM YAR.

"EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ HIZLI KARAR ALIYORUZ"

BANKALAR İŞTİRAK KAYIRIYOR Bankalardan bağımsız bir şirket olmamızın en önemli avantajı, yönetim kurulumuzun aynı zamanda da sermayedar olması nedeniyle hızlı karar alma ve uygulama kolaylığı sağlaması. Planlı ve koordineli uygulamalarla şirketin sektördeki rekabet şansını artırmak için çalışıyoruz. Ama banka kanalımızın olmamasının dezavantajları da elbette var. En büyük dezavantajımız bankalar, müşterilerini faktoring iştiraki şirketlerine kaydıkları için çok daha kolay müşteri bulamıyoruz.

EN ÇOK MÜŞTERİ BİZDE Böyle olmasına rağmen, banka iştirakleri, genelde yüksek limitli kredili müşterilerine hizmet verdikleri için müşteri adedleri bizim gibi büyük ve banka iştiraki olmayanlara oranla daha az oluyor. Oysa banka iştiraki olmayanların, müşteri bulmak için daha fazla personel istihdam etmesi gerekiyor. Bu husus da arıt maliyet ve arıt takibini gerektiriyor. Ayrıca banka iştiraki faktoring şirketleri, banka şubelerini de faktoring şubesi gibi kullandıkları için haksız rekabet oluşuyor. Biz, daha çok orta ve küçük ölçekli işletmeleri hedef alıyoruz. 30 ilde toplam 49 şubeyle çok sayıda müşteriye hizmet vererek avantaj elde etmeye çalışıyoruz. 22 yıldır açık ara en yüksek aktif müşteri adedine sahip olan şirketiz.

dağıtım kanallarıyla çalışan sigorta müşterilerinin fiyat hassasiyeti daha yüksek oluyor. Bu da kârlılığı olumsuz etkileyebiliyor" görüşünde.

BES tarafında ise banka kanalı yoksa emeklilik şirketi kurduğu mobil satış ekipleri, acenteler veya kurumsal satış yoluyla toplu satışlarla ayakta durmaya çalışıyor. Ama Akyurt'a göre fon üretimi açısından bankasüransa göre geride kalmaları kaçınılmaz. "Mobil satış ekipleri genelde daha yüksek gelir seviyesindeki müşterileri hedefleyerek müşteri başına yaratılan değeri maksimize etmeyi amaçlıyor. Ama banka ortağı olmayan şirketlerin kârlılıkları, mobil satış ekiplerinin ve diğer alternatif satış kanallarının yüksek maliyetleri ve limitli satış kapasiteleri sebebiyle diğerlerine göre çok daha geride kalıyor" diyor.

Küçükunal, banka kanalını kullanmayan şirketlerin rakiplerine karşı avantaj yaratabilmesi için şunları tavsiye ediyor: "Bu bağımsız şirketlerin ürün portföyünün tamamen hayat dışı ürünlere, özellikle daha niş kategorilere odaklanması avantajlı olur. Bankalardaki satış temsilcileri tarafından öğrenilmesi zor olacak sofistike ürünlere yönelirlerse öne geçebilirler."

LEASİNGDE LİDERLİK İMKANSIZ

Leasing ve faktoringde banka ortaklığı, sigorta sektöründeki kadar etkili olmuyor. Uzmanlar, her ne kadar banka ortaklığının ulaşılacak müşteri kitleleri sebebiyle pozitif bir etkisi olduğunu düşünse de leasing ve faktoring şirketlerinin banka kanalına bağımlılığının daha az olduğu görüşünde.

2013 yılında sektörde bulunan 32 şirketten sadece 9'unun herhangi bir bankayla bağlantısı bulunmuyor. Bu leasing şirketleri de çoğunlukla Siemens Leasing, Mercedes Benz ve Enka Leasing gibi büyük şirketlerin ortaklığına sahip. Yalnız 2013 sonu verilerine göre işlem pazar payında ilk 10 şirketin hepsi banka iştiraki ve sektörün yüzde 83,3'üne hakim durumda. Cenk Küçükunal'a göre bu aslında bir avantaj. Çünkü leasingde bankaların payı bu kadar yüksek olduğundan, banka iştiraki olmayan leasing şirketlerinin ya kendi üretici firmalarıyla çalışma ya da bağımsız olup sadece çok seçili konularda, niş servis sağlama fırsatları bulunuyor.

Tabii ki bağımsız leasing şirketlerinin banka iştiraki olan şirketlerin sunduğu indirimleri sunamamak ve kapsamlı bir müşteri kitlesine hitap edememek gibi zorlukları yok değil. Fakat bağımsız şirketlerin işlemlerini ve hitap ettikleri müşteri kitlelerini niş tutarak başarı sağlamaları da mümkün görünüyor. Banka ortağı olan şirketlerin uyguladığı kredi politikaları genelde daha konservatif olabiliyor. Bu açıdan bağımsız şirketler daha esnek davranarak bir adım öne çıkabiliyor.

Bu bağımsız şirketlerden biri de Yatırım Leasing. Şirketin genel müdürü Gülay Güner, çok keskin rekabetin olduğu sektörde kendilerini rakip firmalardan ayıran en önemli özelliğın, süratli işleyen onay mekaniz-

Capital

Capital

01.10.2014

Kupür Sayısı: 262 Sayfa: 259

REKABETLEVENT
ŞİŞMANOĞLU

TUNÇ AKYURT

ması olduğunu düşünüyor. "Sektörümüz sermayedarları banka olan şirketler tarafından domine ediliyor. Bu şirketlerin yurtiçi ve dışı bankalardan uygun vade ve fiyatlamada borçlanması elbette bize göre daha kolay. Ama kârlılık göstergelerinde banka kaynaklı sermaye sahibi olup olmamanın önemli olduğunu düşünmüyorum."

FAKTORİNGE YABANCI İLGİSİ

Factoring tarafında ise bağımsız şirketler biraz daha şanslı. 77 oyunculu sektörde 14 banka iştiraki bulunuyor, bu şirketlerin factoring işlemlerinde yüzde 54 payı var. Bu sektörde bir önemli farklılık da yakın geçmişte bağımsız bir factoring şirketinin yabancı yatırımcı alması. EY'den Küçükünal, "Eskiden yalnızca ana banka ortaklığı üzerinden factoring şirketlerinde pay sahibi olmak şeklinde ilerleyen yabancı talep, 2013'te ilk kez De Lage Factoring ile direkt olarak görüldü. Şirketlerin Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında toplanmasıyla kendilerini potansiyel müşterilere daha iyi tanıtmalarına paralel yabancı talebini de artırabilir" diyor.

Banka bağımsız factoring şirketlerinin Tunç Akyurt'un belirttiği gibi daha az sayıda müşteriyle daha kârlı bir ilişki yaratma şansları var. Akyurt "Risklerini iyi yönetebilirlerse banka ortaklı şirketlerin ilgi duymadığı daha yüksek riske sahip ticari segmentlerde daha kârlı iş yapma imkanı bulabilirler" diyor.

Creditwest Genel Müdürü Dilber Bıçakçı, banka kanalından bağımsız çalışmanın en önemli avantajının başarılarının bir büyük ağabey şemsiyesinin gölgesi olmaksızın anlatılabilmesi olduğunu inandırıyor. Bıçakçı, "Elbette banka kanalımızın olması, lojistik destek ve müşteri verisine kolay ulaşım gibi operasyonel kolaylıklar getiriyor. Özellikle fon tahsisinde istihbarat alanında banka kanalımızın olmamasının dezavantajlarını geçtiğimiz yıllarda daha çok hissediyorduk. Ama 2013'te bu alanda kamu otoriteleri birçok kolaylık getirdi" diyor. Creditwest kârlılıkta da bu açıdan bir farklanmadığını rakamlarla kanıtıyor. Mart 2014'te sektörde öz kaynak kârlılığı yüzde 13,3 iken şirket yüzde 17 kâr etti.

Aynı şekilde Ulusal Factoring Genel Müdürü İzak Koenka, bağımsız şirketlerin sektörde farklı stratejilerini şöyle özetliyor: "Ağustos 2014 itibarıyla 600 milyon TL aktif büyüklükle banka iştiraki olmayan şirketler arasında 4'üncü sıradayız. Banka iştirakleri müşteri bazlı yoğunlaşıyor.

Bağımsız factoring şirketleri ise düşük miktarda işlemlerle müşterilerini artırma yolunu izliyor. Bağımsız factoring şirketleri ürün bazlı çalıştıkları için kredi tahsis süreçleri daha hızlı, müşterilere daha hızlı dönüş yapabiliyor." Koenka, 2014'te yüzde 27 büyümeye 3 bin 800 aktif müşteri ve 640 milyon TL plasmaya ulaşacaklarını da açıklıyor. **C**

JALE AKKAŞ / GRANT THORNTON TÜRKİYE ORTAK**"BANKALARIN YENİ PERFORMANS HEDEFİ OLDULAR"**

ARKA BAHÇE OLDULAR Türkiye finansal piyasasında bankaların sigorta şirketine sahip olmaları alışagelen bir durum. Ancak uzun yıllar sigorta şirketleri bankaların arka bahçesi olarak kaldı ve ne yazık ki hak ettiği ilgiyi görmedi. Bankasüransin sigorta şirketleri ve bankalar açısından son yıllarda bir performans hedefi haline geldiğini görüyoruz.

GELECEĞİ NASIL OLACAK? Cari açık ve tasarruf baskısıyla sağlanan vergi avantajı, hayat ürünlerinin kullanımında artış yarattı. Avrupa örneklerinde olduğu gibi bankasürans kanalı hayat ürünlerinin ana dağıtım kanalı olarak postadan büyük bir dilim aldı.

Ama 10 yıl içinde acentelerin prim üretiminin en az yüzde 50'sini gerçekleştireceği tahmin ediliyor. Bu nedenle de bankasürans kanalı kullanmayan şirketlerin sektörden silinmesi öngörülmüyor.

FON MALİYETİ ÖNEM KAZANIYOR Factoring ve leasing şirketlerinde ise avantaj farklı. Banka kanalı geniş müşteri kitlelerine ulaşım ve fon bulma kolaylığı getiriyor. Leasing ve factoring bir finansman aracı olduğundan banka iştiraklerinin fona erişimi daha hızlı ve daha makul maliyetli oluyor. Bankalar, paha biçilmez müşteri portföyleri olduğundan bu portföy bilgilerini kullanarak müşterileri kendi iştiraklerine yönlendiriyor.

YATIRIMCI SAT-GERİ KİRALAYI SEVDİ

Leasing'ciler gayrimenkul ZENGİNİ

'SAT-geri kiralama' sistemi ile turizmde gıdaya, tekstilden sağlığa birçok sektördeki yatırımcı, gayrimenkulünü leasing şirketine satıp, kiralıyor ve faaliyetine devam ediyor.

2012'nin sonunda çıkan yasa ile finansal kiralama (leasing) sektörüne 'sat-geri kiralama' izni verilince kısa sürede leasing şirketleri gayrimenkul zengini oldu. Yeni uygulama ile turizmde gıdaya, tekstilden sağlığa birçok sektördeki yatırımcı, gayrimenkulünü leasing şirketine satıp, kiralamaya başladı. Finansal kiralama sektöründe 2013'un başında bu yana yapılan sat-geri kiralama işleminin yüzde 85'i ise gayrimenkulden oluştu. İşletmelerin sahip oldukları gayrimenkul ya da ekipmanı leasing şirketine satıp, geri kiraladıkları sat-geri kiralama sistem şöyle yürüyor:

Öncelikle gayrimenkul değerlendirilme şirketi tarafından fabrika, otel gibi ticari amaçla kullanılan gayrimenkulün değeri tespit ediliyor. Tespit edilen bedel üzerinden leasing şirketi gayrimenkulü satın alıyor ve tekrar sahibine kiralıyor, işletme faaliyetine devam ediyor.

VERGİ CAZİBESİ VAR

Leasing şirketi ile anlaşılan vadenin bitiminde ise gayrimenkul tekrar işletmeye veriliyor. Tüm bu süreç işlemler KDV ve Kurumlar Vergisi'nden istisna tutuluyor. Tapu harcı ise bir defalığına gayrimenkulün leasing şirketine devri sırasında binde 4.55 oranında ödeniyor.

Leasing şirketi gayrimenkulü devrederken tapu harcı ödenmiyor. Her şirket koşulları sağladığı sürece sat-geri kiralama yapabiliyor, işlem yapılacak varlığı ekspertiz tutanağı kadar finansman sağlayabiliyor. Sat-kiralama ile işletmeler, sahip oldukları gayrimenkul üzerinde haklarını kaybetmeden uzun vadeli fon sağlıyor. Bu kaynakla da kapasite artışına gidebiliyor, makine yenilemesi yapıyor, yeni bir yatırım da başlayabiliyor. 2013'un başında başlayan bu uygulama birçok sektördeki yatırımcıya cazip gelirken, leasing şirketlerinin işlem hacminin yüzde 25'i sat-kiralamadan oluşmaya başladı.



Sermaye açığı olanlar için avantaj



GARANTİ Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, sat-geri kiralama modelinin şirketlerin sabit aktiflerindeki bina ve makineleri leasing şirketine satıp, tekrar geri kirala yapıp, bilançolarını likit hale getirmesine imkan sağladığını belirterek, şunları söyledi: "İşletme sermayesi açığı olan şirketler, satış bedelini leasing şirketine tahsil ederek, bilançolarını likit hale getirip, ortaya çıkan fonu işlerine kanallı edebilirler. Geri ödemeler uzun vadeye yayılmış finansal kira bedelleri şeklinde olabiliyor. Gayrimenkul işlemlerinde işlem başında gayrimenkulün leasing şirketi tarafından satın alınması sırasında tapu harcı binde 4.55. Gayrimenkul işlemlerinde süre sonunda kiracıya devir sırasında ise tapu harcı ödenmiyor. Şirketlerin gayrimenkullerini satmasından doğan kazancın tamamını kurumlar vergisinden istisna edilmesi için gayrimenkulün en az iki tam yıl süreyle şirket aktifinde bulunma zorunluluğu da aranmıyor. Satın alınan malın tutan ne olursa olsun, banka kredi limitleri de söz konusu leasing işleminden hiç etkilenmediğinden firmalar, banka kredi limitlerini acil ihtiyaçları için hazırda tutabiliyor."

Gayrimenkul değerleniyor



AKLEASE Genel Müdürü Tuncer Mutlucan, sat-geri kiralama finansman imkanı sunduğunu belirterek, şunları söyledi: "Kurumlar vergisine konu olmadan bu aktiflerin yeniden değerlendirilmesine de imkan tanımaktadır. Bu itibarla leasing şirketleri, SPK onaylı değerlendirme uzmanları raporlarına itibar ederek yeniden değerlendirme işlemine de aracılık etmekte. Bu raporların sektör genelinde belli bir standart format ve anlayışa sahip olması, bu ürünün farklı şirketler tarafından kullanımında farklı değer ve uygulamaların önüne geçecek."



İŞ Finansal Kiralama Genel Müdürü Hasan K. Bolat, sat-geri kiralama yöntemi ile 2014'ün ilk yarısında leasingin ekonomiye 1,8 milyar TL'lik fon yarattığını belirterek, şunları söyledi: "İşletmeler, sat-kiralama yöntemi ile yıllar önce satın aldıkları, bilançosunda o tarihteki değerde kalmış olan bir gayrimenkulü güncel değeri ile bilançolarına kaydederek, bunun üzerinden amortisman ayırıyorlar; mali verilerini de kaliteli hale getiriyorlar. Bu önemli bir avantaj. Tüm bu işlemleri de vergi avantajlarından faydalanarak yapıyorlar. Bu işlem

Bankadaki kredi limiti etkilenmiyor

müşterilerimizin bankalardaki kredi limitlerini etkilemediğinden kısa vadeli finansman ihtiyaçları için yine banka limitlerini kullanıyorlar. Sat-geri kiralama, yeni bir ürün. İhtiyaçlar doğrultusunda geliştirilebilir. Mesela, taşınmaz ticareti yapan firmalar da aynı istisnadan faydalanabilir. Diğer taraftan firmanın aktifinde bulunan değerli bir arsanın bu model ile leasing şirketine satılarak, kaynak yaratılması ve bu kaynak ile ilgili arsanın üzerine firma tarafından inşaatın yapılması veya inşaatın leasing şirketi tarafından finanse edilmesi sağlanabilir."

Finansal Kiralama Sözleşmelerinde Yeni Dönem

Sözleşme Tescili uygulaması ile finansal kiralama sözleşmelerinin noterlerde düzenlenme zorunluluğu kalkıyor.

Sirketler, 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 22. Maddesi gereği, kendilerine ait özel sicili bulunmayan taşınır mallara ait finansal kiralama sözleşmelerini artık **Finansal Kurumlar Birliği** tarafından tutulacak özel sicile tescil ettirebilecek. Uygulama çerçevesinde tescil işlemi tamamen elektronik ortamda, tüm güvenlik koşulları yerine getirilmiş şekilde ve merkezi olarak gerçekleştirilecek. Finansal Kiralama sektörünü yakında ilgilendiren sözleşme tescili ve takibi, Merkezi Kayıt

Kuruluşu tarafından elektronik ortamda hazırlanan platformda uygulanacak. Bu sayede finansal kiralama sözleşmelerinin kayıtları merkezi olarak ilgili tarafların sorgularına açılacak. Yıl sonuna kadar işlerlik kazanacak Sözleşme Tescil Sistemi'nde yapılacak sorgularla, finansal kiralamaya konu mallara ilişkin raporlar ilgili taraflara süratli şekilde verilecek Sözleşme Tescil Sistemi'nin işletmeye alınması ile birlikte finansal kiralama sözleşmelerinin noterler nezdinde düzenlenme zorunluluğu sona erecek, işlem maliyetlerinde önemli bir tasarruf sağlanmış olacak.

PLATIN

Platin

01.10.2014

Kupür Sayısı: 118 Sayfa: 118

[FAKTORİNG]



FAKTORİNGDE BÜYÜME SÜRÜYOR, KÂRLAR DÜŞÜYOR

EKONOMİDEKİ YAVAŞLAMA FAKTORİNG SEKTÖRÜNDE BÜYÜMEYİ ÇOK FAZLA ETKİLEMEDİ. BUNA KARŞILIK ŞİRKET KÂRLARINDA AZALMA VAR

Barış Soydan / baris.soydan@platinonline.com

Finansın diğer kolları gibi faktoring de son yıllarda hızlı büyüdü. Bu yıl ekonomide görülen yavaşlama faktoringde özellikle kârlılık tarafında etkili oldu. Veriler, faktoring sektörünün son yıllarda alıştığı yüzde 20'lik büyüme oranını, yılın ilk çeyreğinde yine yakaladığını gösteriyor. Sektördeki şirketlerin aktif büyüklüğü 2013'ün ilk çeyreğinde 18 milyar TL iken, bu yılın aynı döneminde 21 milyar TL'ye ulaştı. Plasmanlar ise 16 milyar TL'den, 19 milyar TL'ye çıktı. Müşteri sayısında da önemli bir artış var: Geçen yılın aynı döneminde faktoring şirketleri toplam 70 bin kurumsal müşteri ile çalışırken, bu yılın ilk çeyreğinde müşteri sayısını yüzde 23 büyüme ile 86 bine çıkardılar. Fakat bu dönemde kârlılığa ise önemli bir gerileme yaşandı. Bu yılın ilk üç ayında şirket kârlılıkları, 125 milyon TL olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde şirket kârlarının toplamı 166 milyon TL olarak gerçekleşmişti. Dolayısıyla ekonomideki yavaşlamanın kârlılığa yüzde 25 aşınma yarattığı görülüyor. Nitekim Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, "Bu yıl sektörün özellikle kârlılık tarafında geçmiş yılları arayacağı-

mız bir yıl olacağını söyleyebiliriz" diye konuşuyor.

Faktoring sektörü 2013 yılı genelinde 94 milyar TL ciroya ulaşmıştı. **Finansal Kurumlar Birliği** beklentilerine göre, bu yıl sektörün yüzde 15 büyümesi öngörülüyor.

İHRACAT İLAÇ OLDU

İç pazarın daraldığı dönemde ekonomik büyümeye lokomotiflik yapan ihracat, faktoringde de 'ilaç oluyor'. Faktoring şirketleri özellikle ihracat faktoringine özel bir önem veriyorlar. Bununla birlikte 2014 yılının ilk çeyreğinde toplam cironun yüzde 81'inin yurtiçi faktoring işlemlerinden geldiği düşünülecek olursa, ihracatın tek başına kârlardaki daralmayı gideremeyeceği söylenebilir.

Diğer yandan faktoring şirketleri, sektör denetiminin BDDK'ya geçmesi ve faktoringi düzenleyen yasanın kabulünün çok olumlu etki yarattığını vurguluyor. Müşteri sayısındaki hızlı artışta bunun payı büyük. Bununla birlikte sektörün ezel ebed sorunu olan 'imaj meselesi' mevcudiyetini koruyor...

İÇ PAZARIN DARALDIĞI DÖNEMDE EKONOMİK BÜYÜMEYE LOKOMOTİFLİK YAPAN İHRACAT FAKTORİNGE DE İLAÇ OLUYOR

PLATIN

Platin

01.10.2014

Kupür Sayısı: 118 Sayfa: 118

İHRACAT FAKTORİNGİNDE DÜNYANIN ZİRVESİNDE

TEB FAKTORİNG, SEKTÖRÜN KÜRESEL ÇATI ÖRGÜTÜ FCI TARAFINDAN 'İHRACATTA DÜNYANIN EN İYİSİ' SEÇİLMENİN GURURUNU YAŞIYOR

2 014 sektör açısından nasıl geçiyor? Geçtiğimiz yılın büyüme oranlarıyla kıyasladığımızda nasıl bir tablo ortaya çıkıyor?

2013 yılını 94 milyar TL ciro ile kapatan faktoring sektörünün, **Finansal Kurumlar Birliği** beklentilerine göre bu yıl yüzde 15 büyümesi öngörülmüyor. 2013 yılı ilk çeyrek verileriyle 2014 yılı ilk çeyrek verilerini kıyasladığımızda, sektörün toplam ciroda yüzde 17, kullanılan fonlarda yüzde 20 büyüdüğünü ama net gelirlerde yüzde 25 oranında daralma yaşadığını görüyoruz. Türkiye'de faktoring sektörünün ağırlıklı yurtiçi ticarete rol aldığını ve 2014 yılının ilk çeyreği cirosunun 81'inin yurtiçi faktoring işlemlerinden geldiğini söyleyebiliriz. 2013 yılının ikinci yarısından bu yana yaşanan ekonomik gelişmelere paralel olarak faktoring sektörünün 2014 yılı ilk çeyreğini beklenenden yavaş geçirdiğini de ekleyebiliriz.

► **Yılın ikinci yarısını değerlendirebilir misiniz?**

Yılın ikinci yarısında seçim, yaz tatili, Ramazan ayı, bayram tatilleri gibi ekonominin nispeten yavaş aktığı dönemler yaşıyoruz. Bir süredir devam eden iç talep yavaşlamasına bu faktörleri de ekleyince hedeflenen ciro ve gelirlere ulaşmak faktoring sektörü açısından zorlayıcı olacaktır. Eylül ayı ve sonrasında ticaretin iç piyasada her zaman olduğu gibi hareketlenmesini bekliyoruz. Bununla birlikte, Türkiye ve faktoring sektörü için önemli sektörler olan tekstil ve otomotivin ihracat performanslarının da yükselmesini ve iç piyasadaki yavaşlamayı telafi etmesini öngörüyoruz.

► **Geçtiğimiz yılı hangi büyüme oranıyla kapattınız? Bu yıla ilişkin beklentinizi öğrenebilir miyiz?**

2013 yılında toplam ciromuzu yüzde 22'lik artışla 8.5 milyar TL'ye çıkardık. Uluslararası kimliğimize yakışır bir biçimde bu cironun 5 milyar TL'si ihracat faktoringi işlemlerinden geldi. 2013 yılında toplam müşteri sayımız 17 bin 800'e ulaştı. Yurtiçi işlemlerde KOBİ ölçeğindeki yaklaşık 3 bin 350 adet aktif müşteriye ortalama 270 milyon TL finansman kullandırdık.

2013 yıl sonu Birlik verilerine göre üye 75 faktoring şirketi arasında toplam ciroya göre yüzde 9'luk pazar payıyla 3'üncü sırada, ihracat faktoringi cirosunda ise yüzde 32'lik pazar payıyla lider konumda yer alıyoruz. 2014 yılında ciroda yüzde 13, ortalama kullanılan fonlarda yüzde 20 ve net gelirlerde yüzde 19 oranın-

"2013'TE TOPLAM CİROMUZU YÜZDE 22'LİK ARTIŞLA 8.5 MİLYAR TL'YE ÇIKARDIK. CİRONUN 5 MİLYAR TL'Sİ İHRACAT FAKTORİNGİ İŞLEMLERİNDEN GELDİ. YÜZDE 9'LUK PAZAR PAYIYLA SEKTÖRDE ÜÇÜNCÜ SIRADAYIZ"



TEB FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ ÇAĞATAY BAYDAR

da büyüme hedefliyoruz. TEB Faktoring'in 2014 yılı hedef ciro rakamını, yüzde 54'ü ihracat faktoringi olmak üzere 9.6 milyar TL'ye çıkarmayı öngörüyoruz. Stratejik amacımız ise Türkiye ve dünyadaki pozisyonumuzu daha yukarıya taşımak. 2014 yılında ulaşılması hedeflenen yeni müşterilerin yüzde 94'ü KOBİ segmentinde olacak ve plasman da yaklaşık yüzde 20 artırlacak. Bu doğrultuda en büyük yatırıma ise insan kaynağı ve teknolojik altyapıya yapmaya devam ediyoruz. TEB Faktoring hem Türkiye hem de dünyada ihracat faktoringinin lider şirketlerindedir. Uluslararası ihracat faktoringi alanında Bank of China'dan sonra dünyanın ikinci büyük faktoring şirketiyiz. Bununla birlikte, Uluslararası Faktoring Zinciri (Factors Chain International-FCI) tarafından 2009, 2010, 2011, 2012 ve 2014 yıllarında dünyanın en iyi ihracat faktoringi şirketi seçilmenin gururunu yaşıyoruz.



UND'nin Sesi

01.10.2014

Kupür Sayısı: 36 Sayfa: 36

36 EKONOMİ

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ekonomide 2015 vizyonunu CEO'larla paylaştı

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin lider kurumlarının üst düzey yöneticileriyle bir araya geldi. Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde, Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda, Türk Ekonomi Bankası (TEB) etkinlik sponsorluğunda, AXA Sigorta, Finansal Kurumlar Birliği ve Mikrosaray co-sponsorluğunda düzenlenen "Türkiye Ekonomisi 2015" temalı CEO Club organizasyonuna katılan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, ekonomimizin gelecek vizyonunu CEO'larla paylaştı.

Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde, Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda düzenlenen geleneksel CEO Club toplantıları kapsamında, özel bir buluşma gerçekleştirildi. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin lider kurumlarının CEO'larıyla bir araya geldi. Türk Ekonomi Bankası'nın etkinlik sponsorluğunda, AXA Sigorta, Finansal Kurumlar Birliği ve Mikrosaray co-sponsorluğundaki etkinlik 21 Ekim tarihinde İstanbul Marriott Hotel Şişli'de gerçekleşti. "Türkiye Ekonomisi 2015" başlıklı buluşmada, Türkiye'de lider şirketlerin üst yöneticileri, 62. Hükümetimizin 2015'e yönelik ekonomik vizyonunu Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'ten dinleme fırsatı buldu. Zirve, Vodafone Türkiye CEO'su Gökhan Ögüt, Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü Ümit Leblebici ve Capital ve Ekonomist Dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş'in açılış konuşmalarıyla başladı. Ardından Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanı Mehmet Şimşek "Türkiye Eko-



nomisi 2015" vizyonunu toplantıya katılan CEO'larla paylaştı. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, konuşmasında şunları söyledi: "Bir ülkenin temelleri sağlamsa, kaygılar olsa da ekonomi güçlenerek yoluna devam eder. Esas belirleyici olan o ülkenin bilançosunun ne kadar sağlam olduğudur. Biz de politika çerçevemizi ona göre şekillendirdik. Son dönemlerin en büyük küresel krize, Avrupa'da kalıcı durgunluk dönemine girilmesine ve Ortadoğu'daki kargaşaya rağmen Türkiye iyi bir performans yakaladı. Karşı taraftan esen rüzgarlara rağmen yüzde 5 büyümeye yakalandık. Bundan sonraki 10 yılda performansı iyi olan ülkeler, bugünden hazırlığını yapıp güçlü reform programlarını uygulayan ülkeler olacak. 2023 vizyonumuzda iddialı hedeflere erişmek için ilave eforun ortaya konması gerekiyor. 2002-2007 arasında reelde yüzde 7 büyümeye kaydettik. 2007 sonrasında küresel krizle büyümeye oranımız azalmıştı. Şimdi yeniden yükseliş döneminin eşliğindeyiz. 2019'a kadar ki 4 yıllık dönemi değerlendirmek için uzun süredir çalışıyoruz. Geçen yıl yenilikçi bir kalkınma planı açıkladık. Bu planı Türkiye'nin değişim ve dönüşüm programına dönüştürdük. 25 farklı dönüşüm alanı belirledik. Bu dönüşüm alanlarına ilişkin büyük bir kısmı mikro düzeyde olan 1250'ye yakın reform tedbiri

belirledik. Patent kanunu ve kişisel verilerin korunması gibi Avrupa Birliği sürecinde ve Türkiye'ye yatırım çekme anlamında ortamı iyileştiren birçok reform geçecek. Enflasyonu tek haneye indirmeyi başardık ve düşük tek haneye indirmek en büyük önceliklerimiz arasında. Cari açığın kapanması için ekonomimizin verimliliğini artırmamız gerekiyor. Rekabetin önündeki engelleri kaldırarak ve rekabeti güçlendirerek verimliliği artırabiliriz. İnovasyon ve verimlilik için sermaye piyasalarının derinleştirilmesi gerekiyor. Geçen yıl yüzde 4,1 büyüyen Türkiye ekonomisi, gelişmekte olan Latin Amerika ve Avrupa'nın en hızlı büyüme oranını yakaladı. Asya düzeyinde büyümeyi sağlamak için mikro reformları ön plana aldık. Genel devlet açığımız yüzde 0,8 olmasına karşın, gelişmekte olan ülkelerin ortalaması yüzde 2,1 seviyesinde. Bunların içinde petrol ihrac eden ülkeler de var. Gelişmiş ülkelerdeyse bu oran bizden 4-5 kat daha yüksek. 5,6 milyon yeni istihdam yarattık. İş yüküne katılım oranı çok hızlı artıyor. Nominal olarak 2017 yılında Türkiye'nin bütçe fazlası vereceğini öngörüyoruz. Ayrıca özel sektörün tasarruflarını desteklemek ve yatırımları desteklemek, Türkiye'nin kalkınmasını sürdürülebilir kılmak için mali alan oluşturmamız gerekiyor."



Sanayi bölgelerine yeni model

ÖNCE bir tespitle başlayayım. Türkiye'de 276'ya yakın Organize Sanayi Bölgesi (OSB) bulunuyor. Doğrusu, bu OSB'lerin bir kısmı yeterli yatırımı çekemezken bir kısmında da yatırımlara başlanmış ama yarıda kalmış. Neden? Yatırımcı, gerekli finansmana ulaşamamış ya da teminatı yetersiz kalmış da ondan. Bu şirketlere yatırıma devam edebilmeleri için leasing yoluyla sat-geri kirala imkanı tanındı. Düne kadar böyle bir imkanları yok muydu? Maalesef yoktu. Geçen senenin başında OSB'lere sat-geri kiralama yolu açıldı.

Şimdi, bu da nereden çıktı diyeceksiniz? 1 Ekim'de, yine bu sayfada, sat-geri kiralamaya yönelik çıkan haber sonrası okuyuculardan, çokça elektronik posta aldım. Kimileri OSB'lere yönelik uygulamanın detaylarına değinmemi istiyor, kimileri ise uygulamanın başlamadığından şikayet ediyor. Öncelikle şunu belirteyim, sat-geri kirala, son dönemin cazip alternatif finansman modeli. Öyle ki, leasing işlemleri içindeki payı yüzde 25'lere kadar çıkmış durumda ve bu işlemlerin neredeyse tamamına yakını gayrimenkullerden oluşuyor. **Geçen senenin başından itibaren de teminat bulunamadığı için yarım kalan yatırımların tamamlanabilmesi için OSB'lerdeki şirketlere de bu imkan tanındı.**

SAT-GERİ KIRALA

Sistemin işleyişine gelince; lafi fazla dolandırmadan çok basit bir örnekle anlatayım. Diyelim ki, bir OSB'de faaliyet gösteriyorsunuz ve yatırımınız bitmedi ya da yeni yatırım yapıp, işi biraz daha büyütmek istiyorsunuz veya finansal sıkıntıda-sınız. Gayrimenkulünüzün piyasa değeri de 8 milyon TL. Tabi bu, makine ekipmanı da olabilir. Şu bir gerçek ki, bankadan finansman ihtiyacınızı karşılamak isterseniz, varlığınızın piyasa değeri fazla bir şey ifade etmiyor. Hal böyle olunca alacağınız destek de derde deva olmuyor.



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

Sat-geri kiralama için leasing şirketinin kapısını çaldığınızda ise şirket, gayrimenkulün piyasadaki ekspertiz değerini belirliyor. Diyelim ki, ekspertiz sonucu ortaya çıkan değer 8 milyon TL ve finansal kiralama şirketi ile de bu değerın yüzde 70'ine kadar bedel üzerinden sat-geri kiralama için anlaştınız. Şirket size 5 bin 600 lirayı nakit olarak ödüyor ve gayrimenkulü sizden satın alıyor; sonra da size 5 ya da 10 yıllığına – artık sizin pazarlık gücünüze bağlı-kir alıyor.

VERGİ AVANTAJLARI

Böylece biranda 5,6 milyon lira nakit girdisi elde ediyorsunuz ki, bu yeni yatırıma da, eksik kalan yatırıma devam etmeye de, finansal sıkıntıyı gidermeye de yeter. Ayrıca kiralama süresi içinde gayrimenkul de aktifinizde kalıyor. Süre sonunda da leasing şirketi gayrimenkulü size geri satıyor, mülkiyet kaybı da olmuyor.

Tabi bu işlemlerin vergisel avantajları da var. Özellikle alım, satım ve kiralama işlemleri KDV'den muaf. Satış kazancından elde ettiğiniz o, 5,6 milyon lira da kurumlar vergisinden istisna tutuluyor. Gayrimenkulü leasing şirketinden alırken tapu harcı da ödemiyorsunuz.

Öğrendiğime göre de OSB'lerdeki şirketler, finansman ihtiyacı için leasing şirketlerine başvurmaya başlamışlar. Yani, uygulanmıyor, kağıt üstünde kalıyor diye bir şey söz konusu değil. Son olarak şunu da belirteyim: Ola ki, sat-geri kiralamanın şartlarını yerine getirmediniz, o zaman gayrimenkul leasing şirketine geçiyor. OSB özelinde bahsederek, leasing şirketi belli bir süre içinde bu gayrimenkulü o bölgenin şartlarına göre birine satmak ya da kiralamak durumunda.

Hürriyet

Hürriyet

15.10.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14

Tasarruf tedbirleri bireysel taşıt kredilerine talebi azalttı

BÜYÜMEYİ TİCARİDE YAKALADILAR



15 milyar TL kredi kullandırdık

FKB Başkan Vekili ve Man Finansman Genel Müdürü **Vahit Altun**, finansman şirketlerinin



2014 yılının ilk 6 ayında 5 milyar TL yeni kredi kullandırdığını belirterek, şunları söyledi: "Haziran 2014 tarihi itibarıyla toplam kredi portföyü 15 milyar TL seviyesine ulaştı. Kredilerin yüzde 58'i ticari araç finansmanına yani KOBİ'lerin finansmanına; yüzde 38'i bireysel araç finansmanına yönelik. Şirketlerimiz kamuoyunda eskiden kalma bir alışkanlıkla halen tüketici finansmanı şirketleri olarak bilinmesine rağmen, rakamlardan da görüldüğü üzere daha çok KOBİ'leri finanse eden şirketler. Özellikle ekonominin daraldığı dönemlerde, markaya bağlı finansman şirketleri bankalara iyi birer alternatif olmakta, üretimi ve sektörü desteklemeye devam etmekte."

Tasarruf arttırıcı tedbirler nedeniyle bireysel taşıt kredileri azalınca finansman şirketleri rotayı reel sektöre çevirdi. Verilen kredilerin yüzde 58'i KOBİ'lere yönelik ticari araç finansmanına kayd.



Talep, reel sektöre kayd

ALJ Finansman Genel Müdürü Nilüfer Günhan, taşıt kredilerine getirilen sınırlamaların daralmaya neden olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Eylül sonu itibarıyla binek araç ve hafif ticari araç satışlarında yüzde 19 oranında daralma görüldü. Ancak sektörümüz daralan bireysel talepten olumsuz etkilenirken, KOBİ'ye ticari işletmelerin otomotiv, ağır vasıta ve iş makineleri alanındaki ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ederek bu alanda yüzde 22 büyüdü. Dolayısıyla bireysel talepten reel sektör talebine doğru bir kayma oldu."

YURTİÇİ tasarrufların artırılması için alınan tedbirler, diğer taraftan otomotiv pazarındaki daralma finansman şirketlerini KOBİ'lere yönlendirdi. Geçen seneye kadar ağırlıklı bireysel taşıt kredilerine odaklanan şirketler, bugün ticari araç kredilerinde büyüyor. Bugüne kadar toplam 15 milyar TL kredi kullandıran finansman şirketlerinin, 2014'ün ilk yansında ise kullandırdığı yeni kredi tutan 5 milyar lirayı geçti. Kredilerde ağırlığı ise yüzde 56 ile ticari taşıtlar olurken, bireysel taşıt kredilerinin oranı yüzde 39 oldu.

450 BİN MÜŞTERİ

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili ve Man Finansman Genel Müdürü **Vahit Altun**, finansman sektörünün 450 bini aşkın müşteriye her türlü mal ve hizmet alımlarında finansal çözümler sunduğunu söyledi. Çoğunlukla binek, hafif ticari araç, ağır vasıta, otobüs gibi otomotiv ürünleri için kredi verildiğini, ayrıca konut kredisi ve dayanıklı tüketim ürünleri finansmanına yönelik de faaliyet gösterildiğini belirten Altun, "Finansman şirketleri, banka ve diğer finansal kuruluşlara göre daha küçük ancak uzman kadrolarla hızlı ve esnek çözümler üretmekte" dedi.



Bankalara rakip değiliz

Koç Finansman Genel Müdürü Pınar Kitapoğlu, finansman şirketlerinin bankalarla birbirelerini tamamlayıcı nitelikte faaliyetlerini sürdürdüklerini belirterek, şunları söyledi: "Örneğin, tüketiciler kredi taksit ödemelerini bankalar aracılığıyla gerçekleştirirken, Fonlama ihtiyaçlarımızın bir bölümünü de bankalar vasıtasıyla sağlıyoruz. Bu açıdan finansman şirketlerini, bankalarla rekabet etmekten daha çok finansal hizmet sektöründe tamamlayıcı görmek daha doğru."

Rekabetçi faiz oranları

Volkswagen Doğuş Finansman Genel Müdürü Tijen Akdoğan Ünver,



finansman şirketlerinin tek faaliyet konusunun tüketici finansmanı olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Altyapılan, süreçleri, sistemleri buna göre kurgulanmış olup, bankaların detaylı kredilendirme sürecine nazaran daha hızlı hareket edebiliyor. Bu durum finansman şirketlerinin ilgili alanlardaki hizmet kalitesinin yüksek olmasını sağlıyor, müşterilere bankalara göre daha fazla seçenek sunmalarını sağlıyor. Müşteriler yetkili satıcıdan çıkmadan rekabetçi faiz oranlarıyla kredisini kullanıyor, sigortasını yapıyor."

Finansal Kurumlar Birliği Sektör Sorunlarına Yoğunlaşıyor

Finansal Kurumlar Birliği(FKB) çatısı altında BDDK düzenlemelerine göre faaliyetlerini sürdüren Finansman Şirketlerinin, mevduat toplama yetkisi olmamasına rağmen yurtdışı borçlanmalar ve tahvil ihraçları üzerinden zorunlu karşılık yükümlülüğüne tabi tutulması, rekabet eşitliği açısından dezavantaj yaratıyor. FKB, Birlik olmanın getirdiği sorumluluk bilinci ile sektörlerin temel sorunlarına yönelik girişimlerini sürdürüyor.

Finansman Şirketleri, uygun maliyetli bir fon kaynağı sağlayan mevduat toplama yetkisi olmamasına rağmen, 4 Ekim 2013 tarihinde T.C. Merkez Bankası tarafından çıkarılan Zorunlu Karşılık Tebliğ değişikliği ile bankaların ani mevduat çekilmesi ve benzeri saiklerle Merkez Bankası'nda tuttukları zorunlu karşılık yükümlülüğüne finansman şirketlerinin de tabi tutulması, reel ekonomiyi destekleyen bu şirketlerin fonlama maliyetlerini olumsuz etkiliyor. Ayrıca Bankalar Merkez Bankası piyasaları ve Takasbank para piyasası gibi uygun fonlama imkanlarından yararlanan Finansman Şirketlerinin bu kaynaklara

erişiminin olmaması ilave bir yük getiriyor. Finansman Şirketlerinin kullandığı kredilerin %58'i ticari nitelik taşıyan krediler olup, ağır vasıta, kamyon, otobüs, çekici gibi özellikle ekonominin lokomotifi olan inşaat sektöründe kullanılan malların finansmanını içeriyor. Kredi hacminin geri kalan kısmı da Türkiye'de üretim yapan önemli markalara ait otomobil ve hafif ticari araçlar için kullanılıyor. Söz konusu zorunlu karşılık tedbirinin mortgage hizmeti veren finansman şirketlerini de kapsamaması, uzun vadeli kaynak yaratabilmek amacıyla yurtdışı fonlama ve bono/tahvil ihraçlarını kullanan bu şirketleri de olumsuz etkiliyor.



Zorunlu Karşılık Finansman Şirketlerini Zorluyor

Finansal Kurumlar Birliği söz konusu rekabet eşitsizliğinin giderilmesi amacıyla çalışmalarını şu üç başlık altında yoğunlaştırıyor:

- 1 Bankalara tanınan Merkez Bankası ve Takasbank fonlama imkanlarından Finansman Şirketleri de yararlanabilmeli ve repo yapma imkanına kavuşmalı.
- 2 Zorunlu karşılık oranları Finansman Şirketleri için kaldırılmalı veya daha makul oranlarda belirlenmeli.
- 3 Tahvil ihraçı yoluyla fon sağlamanın Finansman Şirketleri için karşılık yükümlülüğü kapsamından çıkarılması sağlanmalı.

TIMREPORT

Timereport

15.10.2014

Kupür Sayısı: 68 Sayfa: 68

TİMAKADEMİ2023 projesi, İstanbul'un ardından 2014 yılı boyunca 10 Anadolu kentinde ihracatçılara yol göstermeye devam edecek.

Konyalı ihracatçılar TİMAKADEMİ ile tanıştı



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından, tüm altyapı çalışmalarının tamamlanarak bir devlet politikası haline gelen '2023, 500 milyar dolar ihracat' hedefine ulaşmak için her anlamda çalışmalar sürüyor. Bu bağlamda, firmaların strateji, vizyon ve hedeflerini kurgulamaları amacıyla hayata geçirilen "TİMAKADEMİ2023" projesi, İstanbul'un ardından 2014

yılı boyunca 10 Anadolu kentinde ihracatçılara yol göstermeye devam edecek. Bu kapsamda gerçekleştirilen üçüncü toplantıda Konyalı ihracatçılar, 23 Eylül 2014'de TİMAKADEMİ ile buluştu. Türkiye'nin 2023 hedefinin sadece politika yapıcılarının takip ettiği bir masa başı projesi olmadığına, şirketlere de katmadeğer sunan, ciddi ekonomik geri dönüşler

sağlayan ve bir stratejik plan olduğuna inanan TİM, projenin Ana Çözüm Ortakları HSBC Türkiye, Vodafone Türkiye'nin yanı sıra, katkı sağlayan diğer Çözüm Ortakları Microsoft Türkiye, Güler Dinamik, **Finansal Kurumlar Birliği**, UPS Türkiye ve Bahçeşehir Üniversitesi'nin desteği ile 2023 ihracat stratejisi kapsamında Konya'y değerlendirdi. 23 Eylül Salı

günü kentte gerçekleştirilen etkinliğe 400'ü aşkın kişi katıldı. İhracat yapan ya da yapmayı düşünen firmaların Yönetim Kurulu Başkanları, İhracat Müdürleri ve üst düzey yöneticilerinin ilgi gösterdiği toplantıda yer verilen bilgiler, firmaların 2023 için kendi planlarını kurgulamaları için adeta bir kılavuz niteliği taşıyor. Toplantıda, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin yanı sıra, Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy, HSBC Türkiye Ticari Bankacılık Grup Başkanı Burak Zeylan, ve Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şenel birer konuşma yaptılar.

FAKTORİNG SEKTÖRÜNDE CİROLAR YÜZDE 22 ARTTI

EKONOMİ SERVİSİ

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) faktoring sektöründe ilk yarıyla ilişkin finansal sonuçları yayınladı. Buna göre ikinci çeyrek itibarıyla sektörün toplam cirosu geçen yılın eş dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den, 51.5 milyar TL'ye, faktoring alacakları ise yüzde 19.5'lük artışla 18 milyar TL'den

21.5 milyar TL'ye ulaştı.

Sektörün ilk yarısındaki sonuçlar şirket pazar paylarını da değiştirdi. 2013 yılının ilk yarısında faktoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7 pazar payıyla Yapı Kredi Faktoring, yüzde 9.17 ile Garanti Faktoring ve yüzde 7.32 ile De-

niz Faktoring paylaşıırken; 2014'ün aynı döneminde Garanti Faktoring yüzde 10.11 pazar payıyla ilk sırada yer aldı. Garanti'yi yüzde 9.04'le Yapı Kredi ve yüzde 7.73 ile Deniz Faktoring izledi.

İlk yarıyl sonuçları işlem hacmindeki pazar payı sıralamasını da revize etti. Yüzde 14.98 pazar payıyla Garanti Faktoring ilk sırada yer alırken, yüzde 10.73'le Yapı Kredi Faktoring ve yüzde 8.33 ile TEB Faktoring onu izledi. Geçen yıl aynı dönem itibarıyla sıralama yüzde 17.64 Yapı Kredi Faktoring, yüzde 11.37 Garanti Faktoring ve yüzde 9.79 TEB Faktoring şeklinde idi.





Sabah

19.10.2014

Kupür Sayısı: 22 Sayfa: 22

Kaybedilen itibar geri gelmez

Türkiye İç Denetim Enstitüsü Başkanı Gürdoğan Yurtsever, "İtibarı yeniden kazanmak yerine önlem alın" dedi

İç denetimin kurumların itibarını artırmadaki stratejik önemi, 20-21 Ekim 2014 tarihlerinde Levent'teki Wyndham Grand İstanbul Oteli'nde tartışılacak. İç denetim mesleğini mükemmelliğe taşımak, uluslararası standartlara kavuşturmak amacıyla yola çıkan Türkiye İç Denetim Enstitüsü'nün (TİDE) düzenlediği 18. İç Denetim Kongresi'nin bu yılki teması "İtibar Gelecektir; Kurumsal İtibarın Yönetilmesinde İç Denetimin Stratejik Rolü" olacak.

TİDE Yönetim Kurulu Başkanı Gürdoğan Yurtsever, "Günümüzde teknoloji ve iletişim alanındaki gelişmeler itibarı korumayı daha güç hale getirdi. Özellikle internet ve sosyal medya kanallarının yaygınlaşması itibar



Gürdoğan Yurtsever

riskini daha da artırdı. Kurumun kendisi, çalışanları, ürün ve hizmetleri hakkında sosyal medyada çıkan bir söylenti ışık hızıyla kurumsal itibara önemli zararlar verebiliyor"

diye konuştu.

Kaybedilen itibarın kurumlara maddi ve manevi açılardan önemli zararlar verdiğini vurgulayan Yurtsever, "Kurumun iflasına veya kapanmasına neden olabiliyor. Kaybedilen itibarın yeniden kazanılması, uzun, çok zorlu ve maliyetli bir süreç gerektiriyor. İtibarı kaybettikten sonra kurtarmaya çalışmak yerine önlem almak ve itibarı yönetmek çok daha önem taşıyor" dedi.

Jean P. Louisot da kongrede olacak

ETİK İtibar Derneği (TEİD) Başkanı Mehmet Buldurgan, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger ve TÜRİSAB Başkanı Başaran Uluşoy'un konuşmalarının ardından risk yönetimi konusunda özellikle Avrupa'nın otorite kabul ettiği isimlerden, dünya çapında pek çok önemli yöneticiye koçluk yapan, Sorbonne Üniversitesi Profesörü Jean Paul Louisot kürsüdeki yerini alacak ve "Kurumsal İtibarın Temel Taşları" başlığı altında deneyimlerini katılımcılarla paylaşacak.

Sat ve kirala yöntemi ile finansman açığını kapatın

İZSİAD Çarşamba Toplantısı'nda konuşan Vakıfbank Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, sat ve kirala yönteminin amortismanına sahip tüm mallarda kullanılabileceğini söyledi

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) tarafından her ay düzenlenen Çarşamba Toplantıları'nın konuğu Vakıfbank Leasing Genel Müdürü ve **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger** oldu. Sat ve kirala yöntemi olarak bilinen ve şirketlerin üzerine kayıtlı amortismanına tabi malların Leasing firmasına satıldıktan sonra tekrar kiralanması işlemini anlatan Özger, bu sayede finansman sıkıntısının bir nebze de olsa azalacağını aktardı.

70 MİLYARLIK BÜYÜKLÜK

Finansal Kurumlar Birliği'nin toplam 25 şirketin 70 milyar liralık aktif büyüklüğu olduğunu aktaran Özger, 2023 vizyonu için altyapı oluşturmayı hedeflediklerini vurguladı.

Bankacılık dışı finans siteminin büyümesi için de çalışmalar yaptıklarını aktaran Özger, "Sat ve geri kirala yöntemi, yazılım, makine, bilgisayar, otomobil, iş makinesi gibi her türlü amortismanına sahip mallar için kullanılabilir. Bu kiralama için



İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı **Hasan Küçük Kurt** ve eski Başkanı **Ayhan Baran** **Osman Zeki Özger**'e sunumu nedeniyle teşekkür plaketi verdi.

bir süre sınırı da yok" ifadelerini kullandı.

Organize Sanayi Bölgeleri'ndeki taşınmazların da finansal kiralamaya konu edilebildiğini aktaran Özger, "Şirket yetkilisi kendi malını finans şirketine bir anlaşmayla satıp, belirlenen süre sonunda taksitlerini de ödemişse tekrar o malını geri alabilir. Yani belli bir süre için malını satan kişi kiracı olmakta, taksitleri bitince tekrar mal sahibi haline gelmekte. Böylece hem leasing şirketi hem de mal sahibi, hem satıcı hem de alıcı olabiliyor" dedi.

VERGİ AVANTAJLARI

Sat geri kirala sisteminde satıcıdan alma ve satıcıya geri verme kuralı olduğunu ve birçok avantaj sunduğunu aktaran Özger, "Örneğin gayrimenkul güncel rayiç bedelden satılmakta ve yine aynı şekilde geri alabilmekte. Diğer bir avantajı da duran varlıkların nakide çevrilerek dönen

varlığa dönmesiyle bilançoları olumlu etkileyecek. Kısa vadeli borçların ödenmesine destek olacaktır. Ayrıca bu sistemin kurumlar vergisinden, katma değer vergisinden ve damga vergisinden muaftr. Bu muafiyet hem satış hem de kiralama da geçerlidir" ifadelerini kullandı.

Finansal kiralama aktif büyüklüğü 70 milyar TL

HABER MERKEZİ

Finansal kiralama şirketlerine yönelik "6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansal Şirketler Kanunu" ile tek çatı altında toplanan sektörün yeni ürünler ile

büyüdüğünü dile getiren Vakıfbank Leasing Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, sektörün 70 milyar TL büyüklüğüne ulaştığını dile getirdi.

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) tarafından her ay düzenlenen Çarşamba toplantılarının konuğu Vakıfbank Leasing Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Yönetim

Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger firmalara daha esnek finansman sağlayan 'sat ve kirala' yöntemi hakkında detaylı bilgi verdi.

Finansal Kurumlar Birliği'nin toplam 25 şirketin 70 milyar TL'lik aktif büyüklüğü olduğunu aktaran Özger, 2023 vizyona ulaşma için altyapı oluşturmayı hedeflediklerini vurguladı. Bankacılık dışı finans sisteminin büyümesi için de çalışmalar yaptıklarını aktaran Özger, "Sat ve geri kirala yöntemi



ile yazılımdan, makine, bilgisayar, otomobil, iş makinesi gibi her türlü amortismanına sahip mallar için bu yöntem yapılabilir. Bu kiralama için bir süre sınırı da yok" ifadelerini kullandı.

Yeni Ekonomi

23.10.2014

Kupür Sayısı: 1 Sayfa: 1

Özger: "Sat-kirala yöntemi şirketlerin finansman açığını kapatabilir"

SERCAN ÖZİPEKÇİ

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSIAD) tarafından her ay düzenlenen Çarşamba toplantılarının bu ayki konuğu Vakıfbank Leasing Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger** oldu. Sat ve kirala yöntemi olarak bilinen ve şirketlerin üzerine kayıtlı amortismanına tabi malların Leasing firmasına satıldıktan sonra tekrar kiralanması işlemini anlatan Özger, İzmirli iş adamlarının konuyla ilgili sorularını yanıtladı.

Bu yöntem sayesinde finansman sıkıntısının bir nebze de olsa azalacağını belirten Özger, Vakıf Leasing'in Türkiye'de kurulan ilk leasing şirketi olduğunu hatırlatarak, "Türk finansal kiralama sektörü 70 milyar lira aktif büyüklüğe, 63 milyar lirayı aşan finansman kaynağına, 11 milyar lira öz kaynağına ve 65 milyar lirayı aşan işlem hacmi büyüklüğüne ulaşmıştır. Sektör yaklaşık 7 bin kişiyi istihdam ediyor" dedi.



70 milyarlık TL'lik aktif büyüklük

Finansal Kurumlar Birliği'nin toplam 25 şirketle 70 milyar TL'lik aktif büyüklüğü olduğunu aktaran Özger, 2023 vizyonu için altyapı oluşturmayı hedeflediklerini vurguladı. Bankacılık dışı finans sisteminin büyümesi için de çalışmalar yaptıklarını ifade eden Özger, "Sat ve geri kirala yöntemi ile yazı-

lımdan, makine, bilgisayar, otomobil, iş makinesi gibi her türlü amortismanına sahip mallar için bu yöntem yapılabilir. Bu kiralama için bir süre sınırı da yok" diye konuştu.

"Önce sat, sonra geri al"

Organize Sanayi Bölgeleri'ndeki taşınmazlarında finansal kiralamaya konu edilebildiğini dile getiren Özger, "Şirket yetkilisi kendi malını finans şir-

ketine bir anlaşmayla satıp, belirlenen süre sonunda taksitlerini de ödemişse tekrar o malını geri alabilir. Yani belli bir süre için malını satan kişi kiracı olmakta taksitleri bitince tekrar mal sahibi haline gelmekte. Böylece hem leasing şirketi hem de mal sahibi hem satıcı hem de alıcı olabiliyor" ifadelerini kullandı.

"Vergi muafiyeti avantajı"

Sat geri kirala sisteminde, satıcıdan alma ve satıcıya geri verme kuralı olduğunu ve sistemin birçok avantaj sunduğunu aktaran Özger, "Örneğin gayrimenkul güncel rayiç bedelden satılmakta ve yine aynı şekilde geri alabilmekte. Diğer bir avantajı da duran varlıkların nakde çevrilerek döner varlığa dönmesiyle bilançoları olumlu etkileyecek. Kısa vadeli borçların ödenmesine destek olacaktır. Ayrıca b sistemin kurumlar vergisinden, katma değer vergisinden ve damga vergisinden muaf. Bu muafiyet hem satış hem de kiralama da geçerlidir" dedi.



Yeni Olay
23.10.2014
Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

Şimşek, CEO'lara 2015 vizyonunu anlattı

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Capital ve Ekonomist dergileri tarafından düzenlenen "Türkiye Ekonomisi 2015" temalı CEO Club toplantısında ekonomide 2015 vizyonunu şirketlerin CEO'larına anlattı. Bakan Şimşek, sonraki 10 yılda performansı iyi olan ülkelerin, bugünden hazırlığını yapıp güçlü reform programlarını uygulayan ülkeler olacağını söyledi.



Şişli'deki Marriott Otel'de yapılan toplantıya, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in yanı sıra aralarında Hürriyet Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Nuslat Doğan Sabancı, Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Mikrosaray Yönetim Kurulu Başkanı Latif Güler, Vodafone Türkiye CEO'su Gökhan Ögüt, Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü Ümit Leblebici'nin de aralarında bulunduğu iş ve medya dünyasından çok sayıda kişi katıldı.

KARŞI RÜZGARA RAĞMEN YÜZDE 5 BÜYÜME YAKALADIK

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek yaptığı konuşmada, "Bir ülkenin temelleri sağlam-sa, kaygılar olsa da ekonomi güçlenerek yoluna devam eder" diyerek şunları söyledi: "Esas belirleyici olan o ülkenin bilançosunun ne kadar sağlam olduğudur. Biz de politika çerçevemizi ona göre şekillendirdik. Son dönemlerin en büyük küresel krizine, Avrupa'da kalıcı durgunluk dönemine girilmesine ve Orta-

doğu'daki kargaşaya rağmen Türkiye iyi bir performans yakaladı. Karşı taraftan esen rüzgarlara rağmen %5 büyüme yakaladık. Bundan sonraki 10 yılda performansını iyi olan ülkeler, bugünden hazırlığını yapıp güçlü reform programlarını uygulayan ülkeler olacak. 2023 vizyonumuzda iddialı hedeflere erişmek için ilave eforun ortaya konması gerekiyor. 2002-2007 arasında reelde %7 büyüme kaydettik. 2007 sonrasında küresel krizle büyüme oranımız azalmıştı. Şimdi yeniden yükseliş döneminin eşliğindeyiz. 2019'a kadarki 4 yıllık dönemi değerlendirmek için uzun süredir çalışıyoruz. Geçen yıl yenilikçi bir kalkınma planı açıkladık. Bu planı Türkiye'nin değişim ve dönüşüm programına dönüştürdük. 25 farklı dönüşüm alanı belirledik. Bu dönüşüm alanlarına ilişkin büyük bir kısmı mikro düzeyde olan 1250'ye yakın reform tedbiri belirledik. Patent kanunu ve kişisel verilerin korunması gibi Avrupa Birliği sürecinde ve Türkiye'ye yatırım

çekme anlamında ortamı iyileştiren birçok reform geçecek. Enflasyonu tek haneye indirmeyi başardık ve düşük tek haneye indirmek en büyük önceliklerimiz arasında. Cari açığın kapanması için ekonomimizin verimliliğini arttırmamız gerekiyor. Rekabetin önündeki engelleri kaldırarak ve rekabeti güçlendirerek verimliliği artırabiliriz."

VERGİ ORANLARINDA ARTIŞ SÖZ KONUSU DEĞİL

Konuşmasının ardından katılımcıların sorularını yanıtlayan Bakan Şimşek, ÖTV ve KDV ile ilgili bir düzenleme yapıp yapılmayacağı yönündeki soruyu, "Eninde sonunda maktu vergiler enflasyon kadar artmalıdır, artacaktır. Ama şu anda ne gelir vergisi oranında ne kurumlar vergisi oranında ne KDV oranlarında herhangi bir artış asla söz konusu değil. Hatta imkanımız olsa istihdam üzerindeki yükleri biraz daha aşağı çekmek isteriz. Fakat şu zor dönemlerden bir çıkalım" diye cevapladı. **DHA**



Dünya Ekonomi Politika

24.10.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 1

Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, sektörde büyümenin hızlanarak devam etmesini beklediklerini söyledi. KOBİ'lerde yaygınlaşmayı hedeflediklerini bildiren Özger, "Yıllar itibarıyla yatırım tercihlerindeki pazar payını artırmaya devam etmeyi planlıyoruz" diye konuştu.



FKB 140 MİLYAR LİRA HACİM HEDEFLİYOR

Bankacılık dışı finans kurumlarını tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB); ticaret hacmindeki artış, sektördeki yeni kanuni düzenlemeler ve yeni finansal ürünlerin etkisiyle aktif toplamını yıl sonunda yüzde 15 büyümeye ile 76 milyar liraya, sağladığı toplam işlem hacmini ise yüzde 21 büyümeye ile 140 milyar liraya yükseltmeyi hedefliyor. Bünyesinde 77 faktoring şirketi, 31 finansal kiralama şirketi ve 13 finansman şirketini bulandıran Finansal Kurumlar Birliği, kanuni düzenlemeyle yapılanarak 2014 yılı başında faaliyete başladı. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin konsolide aktif toplamı 30 Haziran 2014 sonu itibarıyla yıllık olarak yüzde 23,7 büyümeye ile 69,9 milyar lira, faaliyet konusu alacakları yüzde 25,5 artışla 63,4 milyar lira, işlem hacmi 65 milyar lira, özkaynakları yüzde 12,4 artışla 11 milyar lira, net kârı yüzde 16,6 artışla 740,5 milyon lira olarak gerçekleşti. Birliğin ilk altı aylık sonuçları ve yıl sonu beklentilerine ilişkin FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, "Yıl sonu itibarıyla 76 milyar lira aktif büyüklüğü tahmin ediyoruz. Yaratacağımız finansman kaynağını 72 milyar lira olarak tanımladık. Toplam işlem hacmimizi de 140 milyar lira seviyesine getirmeyi planlıyoruz" dedi. Özger, konsolide olarak büyümelerini destekleyen faktörleri, sektörü düzenleyen yeni kanunun getirdiği kolaylıklar, yeni ürünler, birliğin kurulmasıyla algı ve kurumsallığın artması, finansman kaynaklarına ulaşmakta sağlanan kolaylıklar olarak sıraladı.

Leasingde büyüme sürecek

Leasing sektörünün sahip olduğu imkanlara bakıldığında, büyüme rakamlarının yeterli olmadığını söyleyen Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, "2014'ün ikinci yarısında büyüme artarak devam edecek" dedi.

2014 yılında özellikle yeni kanunun getirdiği yeniliklerin başında gelen "sat ve geri kiralama" ürünü ön plana çıktığını kaydeden Özger, "Sat ve geri kiralama ürününe yoğun ilgiyi, ilk 6 aylık dönemde gözlemledik. 2014 ilk 6 aylık dönemde finansal kiralama sektöründe 8 milyar TL'ye yakın işlem hacminin yüzde 23'ünü gayrimenkul işlemlerinden meydana geldi. Müşterilerin bilançolarını güçlendirme amacı taşıyan bu ürünün önümüzdeki dönemde de ağırlığını koyacağını düşünüyoruz. Bakanlar Kurulu Kararı ile 2011 yılı Aralık ayı sonunda bazı ekipman gruplarında Katma Değer Vergisi oranının %1'e indirilmesinin ve 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Fakto-

ring ve Finansman Şirketleri Kanununun kabul edilmesiyle birlikte sat geri kiralama, operasyonel leasing gibi ek enstrümanların devreye girmesi iş hacmine olumlu katkısı ile birlikte 2014 yılında işlem hacmi, geçen senenin işlem hacmine göre % 6'lık artış göstererek 3,5 Milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Sektörün sahip olduğu imkanlara bakıldığında, bu rakamın yeterli olmadığını görülmektedir. 2014'ün ikinci yarısında büyümenin artarak devam edeceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Karlılığımızı artırarak yola devam etmek istiyoruz

2014'ün ilk yarısında 3,3 milyon TL kar elde ettiklerini belirten Özger, "Geçtiğimiz dönemlere göre karlılığımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz. Bankacılık dışı finansal sektörün önemli oyuncularından olan Vakıf Leasing olarak, rekabet ortamını uzman ve deneyimli kadrosu ile teknolojik altyapı-

sını güçlendirerek, herhangi bir sektörde yoğunluğu bulunmayan, aksine her sektörde kredibilitesi uygun müşterilerde, özellikle de KOBİ'lerde yaygınlaşmayı hedeflemekte ve yıllar itibarıyla yatırım tercihlerindeki pazar payını artırmaya devam etmeyi planlıyoruz" dedi.

Döviz dalgalanmalarında çok faize bakıyoruz

Zorlu geçen 2014'de, kur yükselişlerinin sektöre etkisini sordukumuz Özger, "Döviz pozisyonu ve faizler, sektörün hitap ettiği müşterilerde en önemli faktörlerden birisi. Ancak Leasing sektörü tamamen orta ve uzun vadeli yatırımların finansmanına aracılık yaptığı için döviz kurunun işlemleri çok etkilemediği görülmektedir. Finansal Kiralama şirketlerinin, dövizde pozisyon taşıyan kuruluşlar olmaması sebebiyle, faiz daha çok konuşulan konudur. Öte yandan sektörün finansal borçlanma sıkıntı-

sı bulunmuyor. Bankalara göre orta ve uzun vadeleri daha rahat finanse ediyoruz. Biz şirket olarak tahvil ihracı düşünmüyoruz" diye konuştu.

İşlem hacimleri daha iyi olacak

Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, aynı zamanda banka dışı finansman sektörünün oyuncularını tek bir çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin başkanlığı görevini de yürütüyor. Leasing, faktoring ve finansman şirketlerinin oluşturduğu birlik 2014 yılından itibaren aktif olarak faaliyetlerine devam ediyor. "2015'de hem sektör, hem şirketimiz olarak yeni kanunla faaliyete geçen araçların tanıtımını yapmaya devam etmek istiyoruz" diyen Özger, "2015 hedeflerimiz arasında 2014'e nazaran işlem hacmi olarak daha iyi geçmesi konusunda çalışmalarımız devam ediyor" ifadelerini kullandı.

18 sektör **Banka dışı finans**

DÜNYA
24 Ekim 2014 / Cuma

Garanti Faktoring'de öncelik 'Tam Servis' hizmeti vermek

Yasanın yürürlüğe girmesinin ardından müşteri yelpazesinin genişlediğini ve yeni ürünler üzerinde çalıştıklarını söyleyen Garanti Faktoring Genel Müdürü Hasan Hulki Kara, entegre çözümler sunmaya odaklandıklarını anlattı.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hasan Hulki Kara, "Coğrafi lokasyonundan bağımsız olarak üretim ve hizmet sektöründeki müşterilerimizin hem tedarik zincirlerine hem de satış kanallarına yönelik entegre çözümlerle "tam servis" faktoring hizmeti verebilmek bizim öncelikli hedefimizdir" dedi.

Garanti Faktoring olarak hem şube ağı hem de merkez organizasyonu itibarıyla en küçüğünden en büyüğüne kadar her segmentten müşteriye ürün yelpazelerinde olan her ürünü sunabilecek insan kaynağı ve teknoloji yapısına sahip olduklarını söyleyen Hulki Kara, "Bu nedenle de belirli bir sektöre veya ürüne odaklanarak başka bir sektörü veya ürünü dışarıda bırakmamız söz konusu olamaz. Coğrafi lokasyonundan bağımsız olarak üretim ve hizmet sektöründeki müşterilerimizin hem tedarik zincirlerine hem de satış kanallarına yönelik entegre çözümlerle "tam servis" faktoring hizmeti verebilmek bizim öncelikli hedefimizdir. Bunun yanında özellikle KO-Bİ'lere, finansman ihtiyaçlarına uygun en hızlı çözümleri bulmak yönünde de başladığımız iş süreçlerimizi online servislerin de eklenmesiyle daha da etkin bir yapıya getireceğiz" açıklamasını yaptı.

Sektör ortalamasından hızlı büyüyecek

Kara, faktoring sektöründeki gelişmeleri de değerlendirirken özellikle 2006 yılında BDDK'ya devredilmesi ile başlayan süreçte birlikte çok ciddi ve olumlu bir gelişme yaşadığını kaydederek şu ifadeleri kullandı: "2011 Aralık ayında sektörü düzenleyen yasanın kabul edilmesi, ardından Finansal Kuruluşlar Birliği'nin kurulması, beklenen acil düzenlemelerin tamamlanmasına ve sektörün ileride ihtiyacı duyacağı sağlam bir altyapının temelini atılmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. Önümüzdeki dönemde, şirketlerin mevzuat ve kanunun getirdiği yükümlülüklerle uyum sağlama süreçlerini ve sonrasında da bu koşulları rekabet avantajına çevirebileceklerini göreceğiz, bu süreçte sektöre



YENİ YILTA BONO VE TAHVİL İHRACI SÜRECEK

Faizlerin gelişimini izlediklerini vurgulayan Hulki Kara, "Yeni yılda da bono/tahvil ihracımız devam edecek" dedi. Bunun dışında hem yurt içi hem de yurt dışı kaynaklı olarak değişik finansman enstrümanları üzerinde de çalıştıklarını bilgisini paylaştı. Kara, "Sektör genelinde bakıldığında en az banka iştirakleri kadar yüksek öz kaynaklarla işlem yapan şirketler olduğunu görüyoruz. Bunun yanında daha küçük ölçekteki, hem tahvil ihracı gerçekleştirilemeyen hem de öz kaynak avantajını istedikleri ölçüde kullanamayan şirketler için banka kredisi dışında bir alternatif bulunmamaktadır. Faktoring şirketlerinin alternatif finansman kaynakları bulması sektörün gelişimi için

büyük önem arz etmektedir" uyarısında bulundu. Garanti Faktoring olarak bizim sorumlu kredi oranımız sektör ortalamasının altında bir seviyede. Sektör genelinde baktığımızda ortalama %4.5 ile %5 arasında bir sorumlu kredi oranı olduğunu görüyoruz. Bu oran, sektördeki şirketlerin risk iştahlarına ve hizmet verdikleri segmente göre de değişebiliyor. Segment olarak incelendiğinde adet ve tutarın büyük çoğunluğunun küçük işletmelerden kaynaklandığı görülüyor, burada hemen her sektörden müşteri olduğunu söyleyebiliriz. Adet olarak az ama tutar olarak yüksek olan batıklar da ise herhangi bir sektörün genellik arz etmesinden çok münferit örnekler olduğunu görmekteyiz.

YASA, FAKTORİNGDE MÜŞTERİ YELPAZESİNİ GENİŞLETTİ

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, faktoring sektörüne ilişkin yasanın çıkması, Finansal Kurumlar Birliği'nin kurulmasıyla daha fazla kurumsal ve büyük ticari müşterinin sektörden hizmet almaya başladığını da söyledi. "Hem yurt içindeki garantili işlemler hem de ihracattaki faktoring garantisinin avantajlarından her geçen gün ekonomiyi oluşturan tüm sektörlerin faydalandığını görüyoruz" diyen Kara, "Sektör detayına baktığımızda hareketliliğin hizmet tarafında otomotiv toptan ve perakende satışı, lojistik ve inşaat sektörlerinde, imalat ve üretim tarafında ise dayanıklı tüketim malzemeleri üretimi, enerji üretimi ve enerji üreten maddelerle ilgili sektörlerde yaşandığını söyleyebiliriz" değerlendirmesini yaptı.

ORTADOĞU VE KUZEY AFRIKA'YA İHRACAT YAPAN YENİ GARANTİ YOLDA

Türkiye ihracatına paralel olarak en fazla Avrupa Bölgesi'ndeki ülkelerle çalıştıklarını kaydeden Hulki Kara, "Önümüzdeki dönem için özellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da sunabileceğimiz yeni bir garanti hizmeti üzerinde çalışıyoruz" dedi. Tahsilatta sıkıntı yaşanan bir ülke olup olmadığının sorulması üzerine de Kara şu cevabı verdi: "İhracat işlemlerini yurt dışındaki muhabirlerimizden aldığımız garantilere istinaden gerçekleştirilmekteyiz. Garanti Faktoring olarak yurt dışındaki iki meslek organizasyonu olan IFG ve FCI'ya üye olan tek şirketiz. 76 ülkedeki muhabir faktoring şirketleri ağı aracılığı ile ihracat yapılacak ülkedeki alıcı için ülkemizdeki müşteriye garanti sunmaktayız. Bugüne kadar ödemelerde sıkıntı yaşamadık."

re yatırımcı ilgisinin artacağını ve aynı zamanda sektörde birleşmeler yaşanacağını öngörüyoruz."

Garanti Faktoring'in büyüme hedefleri sorulduğunda ise Kara, önceliklerinin organik büyüme olduğunu sektördeki her gelişmeyi de yakından takip ettiklerini kaydederek "Ticaretin doğası gereği doğabilecek her fırsatı değerlendirecek güçlü bir sermaye yapımız ve sektör tecrübemiz bulunuyor" yorumunu da yaptı.

Organik büyüme konusunda da Kara şunları dedi: "Şubeleşme yatırımlarımızın ilk bacağına 2013 yılının içinde tamamla-

dık, 10 olan şube sayımızı kapsama alanımıza optimize edebilmek için 21 adede çıkarttık. 2015 yılı için planlarımız arasında mikro pazarların tekrar incelenmesi yönünde, bu sebeple yaptığımız analiz çalışmalarımız devam etmektedir. Garanti Faktoring'in her seneki temel hedeflerinden en önceliklisi sektör ortalamasının üstünde büyüme. Son 3-4 senelik trende bakıldığında da bu yönde gerçekleşen büyüme rakamları görülebilecek niteliktedir."

Önceliklerinin, faktoring sektörünün rekabet avantajlarından biri olan garan-

tili işlemlerin işlem hacimlerini ve adetlerini, daha fazla müşteri aracılığıyla artırmak olduğunu da söyleyen Hulki Kara, "Bu amaçla geçen sene geliştirdiğimiz "Alaçağım Garantisi" ürünümüzün yanında, yazılım aşamasında olan yeni bir ürünümüzün lansmanını da 2015 yılının ilk çeyreğinde tamamlamış olmayı planlıyoruz. Bunun yanında 2015 yılı içinde yurt dışında sıkça karşılaştığımız entegre tedarikçi finansmanı sistemlerinin benzeri olacak bir sistemin teknik alt yapısını da tamamlayarak müşterilerimize sunmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



Dünya Ekonomi Politika Özel Ek 1

24.10.2014

Kupür Sayısı: 4 Sayfa: 4

Banka dışı finans güçlü 'birlik'le büyüyor

UĞUR YILMAZ

1 21 şirketin faaliyet gösterdiği banka dışı finans sektörü, yeni kurulan **Finansal Kurumlar Birliği** ile 2014'e hızlı bir başlangıç yaptı. Son 8 yılda yüzde 400 kredi büyümesi, yüzde 374 de aktif büyüme yakalayan sektörün 2015 gündeminde ise faktoring kolunda birleşme ve satın almalar, leasing tarafında sat-geri kirala ürünü, finansman şirketleri ayağında ise büyük projeler var. Artık banka dışı finans sektörü daha fazla şirkete dokunuyor ve önümüzdeki dönem için reel sektörün fonlanmasında payını artırmak için çalışıyor.

Uzun yıllar boyunca Türkiye'deki güçlü bankacılık sektörünün gölgesinde kalan banka dışı finans şirketleri, son yıllarda yakaladıkları ivmeyle iş hayatındaki ağırlıklarını artırıyorlar. Reel ekonominin nabzını tutan leasing, faktoring ve finansman şirketleri, 2013 sonunda kurulan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) çatısı altında bir araya gelerek güçlerini birleştirdiler. FKB sayesinde kamu otoritelerine iletilen taleplere dönüşler hızlanırken, banka dışı finansman sektörünün de etkinliği artmaya başladı.

Faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğü son 8 yılda yüzde 374, kredi hacmi ise yüzde 400'e yakın yükseldi. Sektörlerin yıllık ortalama aktif büyümesi yüzde 47, kredi büyümesi de yüzde 50 seviyesinde olurken, bankacılık dışı finansın mali sektörün alternatifi olması açısından daha fazla yol alabileceği düşünülüyor.

Bünyesinde 77 faktoring şirketi, 31 leasing şirketi (finansal kiralama) ve 13 finansman şirketini bulunduran **Finansal Kurumlar Birliği**, ticaret hacmindeki artış, sektördeki yeni kanuni düzenlemeler ve yeni finansal ürünlerin etkisiyle aktif toplamını yılsonunda yüzde 15 büyüme ile 76 milyar liraya, sağladığı toplam işlem hacmini ise yüzde 21 büyüme ile 140 milyar liraya yükseltmeyi hedefliyor.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin konsolide aktif toplamı 30 Haziran 2014 sonu itibarıyla yıllık olarak yüzde 23.7 büyüme ile 69.9 milyar lira, faaliyet konusu alacakları yüzde 25.5 artışla 63.4 milyar lira, işlem hacmi 65 milyar lira, özkaynakları yüzde 12.4 artışla 11 milyar lira, net kârı yüzde 16.6 artışla 740.5 milyon lira olarak gerçekleşti.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, FKB'nin nisan ayındaki 2. Olağan Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada, banka dışı finansal kurumların kurumsal ve finansal

açıdan önemli bir performans gösterdiklerini belirterek, **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altındaki toplam 121 şirketin reel sektöre bugüne kadar milyarlarca lira kredi desteği sağladığını söyledi. Sektörün önemli bir büyüme potansiyeli olduğunu ifade eden Babacan, "Genel görüntüye zarar verecek, etik konularda hassasiyet göstermeyen şirketlerimizden de birlik tarafından uyarılması son derece önemli bir konudur. Sektörde bu sayede bir otokontrol mekanizmasının da birlik vesilesiyle kurulması tüm şirketlerin yararına olacaktır" demişti.

Yıllık yüzde 38 büyüme

Türkiye'deki şirketlerin işletme sermayesi açığı, dünya ekonomilerindeki olumsuz gelişmeler ve artan ticari riskler nedeniyle likidite sıkışıklığının artması ve tahsilatlarla ilgili operasyonel maliyetlerin düşürülmek istenmesiyle faktoring her geçen gün daha fazla kullanılan bir finansman yöntemi olmaya başladı. 1990'dan bu yana ciroların yıllık ortalama yüzde 38 büyüdüğü faktoring sektörü, Türkiye'de bankacılıktan sonra en büyük ikinci finansman sektörü olarak öne çıkıyor. 2010 yılındaki rekor cirodan sonra sakin geçen 2 yılın ardından 2013'te tekrar yükselişe geçen sektör, bu yılın ilk 6 ay sonuçlarına göre ivmesini korumaya devam ediyor.

2015'in ana gündemi sermaye

Bu yıl Fatura Kayıt Merkezi'nin kurulması sektör için önemli bir değer oluştururken, gündemde ağırlığını koruyan bir diğer konu ise şirketlerin 2015 sonu itibarıyla minimum 20 milyon TL'lik ödenmiş sermayeye sahip olma zorunluluğu. Banka dışı faktoring şirketleri açısından önemli bir sorun oluşturmayan bu durum, bağımsız faktoring şirketleri için ise 2015 yılının en önemli gündem maddesi olacak.

76

MİLYAR TL

AKTİF TOPLAMININ
YIL SONUNA KADAR % 15
BÜYÜYEREK 76 MİLYAR
TL'YE ULAŞMASI
BEKLENİYOR

2010 yılındaki rekor cirodan sonra sakin geçen 2 yılın ardından 2013'te tekrar yükselişe geçen faktoring sektörü, bu yılın ilk 6 ay sonuçlarına göre ivmesini korumaya devam ediyor.



Sektörde birleşme ve satın alma görüşmeleri hızla devam ederken, bazı şirketlerin ise kapanması söz konusu olabilir. Sermaye artırımı zorunluluğunu sektöru kurumsallaŐtıracak bir adım olarak gören faktoring şirketleri ise, yasal düzenleyiciden 2014 karlarının da sermaye katılabilmesi için sürenin 2015 yılının ilk çeyrek sonuna kadar uzatılmasını talep ediyor.

Leasingde kredibilite yükseldi

Leasing sektörde 2014 yılına bakıldığında zaman ilk 5 sırasıyla ticari gayrimenkul (%25), iş ve inşaat makineleri (%22), imalat makine-ekipmanları (%19), metal işleme makineleri (%9) ve tekstil makineleri (%7,5) olarak gerçekteŐti. İkinci 5'te ise sağlık ekipmanları (%3,1), havayolu taşıtları (%2,7), tekne ve gemiler (%2,3), tarımsal ekipmanlar (%2,2) ve plastik işleme makineleri (%2,0) yer aldı.

Sektörün borçluluk seviyesi ise düşük; borçluluğu gösteren aktif/öz kaynak oranı, diğer bir deyişle kaldıraç oranı 2014'te 5.3 seviyesinde. Bu oran dünya genelinde leasing şirketlerinin ortalama kaldıraç ora-

nının altında. Sektörde net kira alacağına göre ilk 10 şirket, pazarın %87'ini oluşturuyor ve hepsi birer yerli, yabancı veya kamu bankasının iştiraki niteliğinde. Bu bakımdan sektörün kredibilitesi, bankacılık sektörüne paralel yüksek seyrediyor.

Sat-geri kirala hacimleri yükseltti

Yılbaşından itibaren leasing tarafında sektörün önünü açan düzenlemeler, yatırımların duraklatan seçim gündemi nedeniyle istenen etkiyi yaratamasa da, sat -geri kirala leasingi kurtarıcı oldu. Şirketlerin bilançosunda bulunan gayrimenkulü leasing şirketine satıp 5-7 yıl gibi vadelerle geri ödeme imkanı sağlayan sat-geri kirala ürünü, sektördeki işlem hacminin neredeyse 4'te 1'ini oluŐturarak kurtarıcı etki yarattı. Organize sanayi bölgelerindeki şirketlerde de bu ürünü kullanma imkanı tanınmasıyla, pek çok işletme hem uzun vadeli finansmana eriŐmiŐ hem de bilançosundaki gayrimenkulün değerini ek maliyetlere katılmadan düzeltmiŐ oldu. 2012 yılında uygulamaya giren sat- geri kirala ürünü,

2013 yılında işlem hacminde %15'lik paya, 2014 yılı ilk 6 aylık dönemde ise %25'lik paya ulaşarak, 2014 yılında işlem hacmi büyümesinde önemli rol oynadı.

Finansman şirketleri projelerle büyüyecek

Banka dışı finansın bir diğer ayağı, eski unvanıyla tüketici finansmanı şirketleri, yeni adıyla finansman şirketleri ise zor bir yılı geride bırakmaya hazırlanıyor. Türkiye ekonomisinde tasarrufları arttırmak ve cari açığı frenlemek için alınan kredi önlemleri, otomotiv satışlarını düşürdü. Bu düşüŐün etkisiyle finansman şirketleri de bu yıl istenen büyüme yakalayamadılar. Ancak bireysel tarafta düşen talep ticari işletmelerden gelen talep dengelendi. Bu tabloya rağmen, finansman şirketleri yeni yıldan umutlu. Büyük altyapı yatırımları, devam eden inşaat ve liman projelerinin kamyon satışlarını arttırması bekleniyor. Öte yandan son yıllarda filo kiralama sektöründe yaşanan hareketlilik de finansman şirketleri için diğer bir pozitif gelişme olarak öne çıkıyor.



Şirketlerin bilançosunda bulunan gayrimenkulü leasing şirketine satıp 5-7 yıl gibi vadelerle geri ödeme imkanı sağlayan sat-geri kirala ürünü, sektördeki işlem hacminin neredeyse 4'te 1'ini oluŐturarak büyümenin katalizörü oldu.

6 sektör **Banka dışı finans**

DÜNYA
24 Ekim 2014 / Cuma

Sektör alacağını kaliteli yönetmeli

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, piyasalarda yaşanan ekonomik dalgalanmalardan etkilenen müşterilerinin ödeme performanslarındaki değişimin sektöre doğrudan yansımalarını söyledi.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, Türkiye'de yurtiçi faktoring işlemlerinin ağırlıklı olarak ödeme şeklinin çek olduğunu belirterek, "Faktoring sektörü edindiği tecrübeler doğrultusunda karşılıksız çeklerdeki artışa rağmen bu durumu doğru yöneterek büyümesini sürdürecektir" dedi. Baydar, son dönemde artış gösteren çalıntı çek ve dolandırıcılık olayları da eklendiğinde sektörün alacaklarını kaliteli yönetmek konusunda oldukça fazla iş düşüğünün altını çizdi.

Çağatay Baydar, Merkez Bankası verilerini incelediğinde 2014 yılında beklenen 16 milyar TL civarındaki karşılıksız çek hacminin 2012 yılında da yaşadığını belirterek, "Sektör o dönemde karşılıksız çeklerin artışını cirosunu artırarak dengelemiştir. 2013 yılında Merkez Bankası verileri karşılıksız çek tutarında azalma gösterse de faktoring sektörünün yönettiği çeklerde karşılıksız oranlarında yine artış gözlenmiş ve sektör yine ciro artışıyla bu durumu dengelemiştir. Bu yıl da benzer bir tablo olacağını düşünüyorum. Finansal Kurumlar Birliği'nin faktoring sektörünün ilk 6 aylık analizinde, takipteki faktoring alacaklarında da 2013 yılı aynı dönemine göre %12 civarında artış göze çarpıyor. Aynı oranda artış yurtiçi faktoring alacaklarında da var." şeklinde konuştu.

Faktoring sektörünün müşterileri kadar alacaklarının kalitesini değerlendirdiğinden güçlü istihbarat ekipleriyle çalıştığını söyleyen Baydar sözlerini şöyle sürdürdü: "Faktoring işlemleri yapılmadan önce bu ekipler hem müşteri hem de alacakları için topladıkları bilgilere göre hızla değerlendirme yaparlar ve bunun için pek çok farklı kaynak kullanırlar. Sektör tüm bu çalışmalarına rağmen maalesef piyasalarda yaşanan ekonomik dalgalanmalardan etkilenen müşterilerinin ödeme performanslarından direkt olarak etkilenmektedir. Buna son dönemde artış gösteren çalıntı çek ve dolandırıcılık olaylarını da eklediğimizde sektöre kaliteli alacak yönetmek konusunda oldukça fazla iş düşmektedir."

Karşılıksız çek yönetimi şeffaf olmalı

Sektörün karşılıksız çek yönetiminde yapabileceği ortak bir çalışmanın, şirketlerin istihbarat birimlerinin bilgi paylaşımında ve iletişimde daha şeffaflık şeklinde olabileceğini belirten Çağatay Baydar, "Ama en önemli çalışmayı şirketler yine kendi içlerinde yapmalı. Biz TEB Faktoring olarak tarafımıza gelen tüm olumsuz çek bilgilerini sistemimizde sürekli güncelleyerek takip ediyoruz. Bu şekilde bir yandan veri kaybını engelliyor, öte yandan da şirketin tüm ilgili birimlerinin olumsuz kayıtlara anında ulaşarak gelecek sorunlu işleri önüne geçmesini sağlıyoruz" dedi.



HİZMET SEKTÖRÜNÜN PAYI ARTIYOR

Sektörel bazdaki beklentilerini paylaşan Çağatay Baydar şunları söyledi: "Finansal Kurumlar Birliği'nin 2014 yılı ilk yarı analizine baktığımızda sektörün ağırlıklı olarak enerji, motorlu taşıtlar, tekstil, metal sanayi ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren müşterilere hizmet verdiğini görüyoruz. Geçen yıl aynı döneme göre enerji ve motorlu taşıtların oranı azalmış, ulaşım, finansal aracılık gibi sektörlerin ağırlık ve payı artmıştır. Sektörde dikkat çeken önemli bir nokta da imalat sektörünün payı azalırken hizmet sektörünün payı artış eğilimindedir."

leceğini belirten Çağatay Baydar, "Ama en önemli çalışmayı şirketler yine kendi içlerinde yapmalı. Biz TEB Faktoring olarak tarafımıza gelen tüm olumsuz çek bilgilerini sistemimizde sürekli güncelleyerek takip ediyoruz. Bu şekilde bir yandan veri kaybını engelliyor, öte yandan da şirketin tüm ilgili birimlerinin olumsuz kayıtlara anında ulaşarak gelecek sorunlu işleri önüne geçmesini sağlıyoruz" dedi.

Önümüzdeki 5 yıl satın alma yok

"Sektöre getirilen sermaye kriteri sonrasında küçük şirketleri satın alma ya da birleşmeye yönelik planlarımız bulunuyor mu?" diye sordığımız

Çağatay Baydar, "Önümüzdeki 5 yıllık dönemde planladığımız bir satın alma yok" dedi. Baydar sözlerini şöyle sürdürdü: "Büyüme stratejimiz birleşmiş şirket verileri üzerinden tekrar değerlendirildi ve faaliyetlerimizi bu veriler çerçevesinde planlıyoruz. Bugün 18 olan şube sayımızı artırma çalışmalarımız sürekli olarak gündemimizde. Dağılıma baktığımızda İstanbul'da 5, Ankara'da 2, İzmir, Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Eskişehir, Gaziantep, Kayseri, Konya, Samsun ve Trabzon'da 1 adet şubemiz olduğunu görüyoruz. TEB Faktoring'in hedeflenen yeni müşterilerinin yüzde 95'i KOBİ segmentinde olduğundan şubelerimizin yerini belirlerken özellikle KOBİ segmentindeki firmaların yoğun olduğu bölgeleri seçiyoruz. Bu da bizi hem İstanbul'da hem de Anadolu'daki belirli sanayi merkezlerine yönlendiriyor. Bu konuda karar verirken baktığımız ana noktalardan biri piyasaların gideceği yön. Hem dünyada hem de Türkiye'de yaşanan ekonomik çalkantılar uzun vadeli hedeflerin değişen koşullara göre daha sıklıkla güncellenmesini gerektiriyor. Biz de TEB Faktoring olarak, önümüzdeki dönemde bünyemize katabileceğimiz yeni şubeleri bu pencereden değerlendirerek açmayı planlıyoruz."

Sektöre yönelik beklentilerini paylaşan Çağatay Baydar, "2014 yılı TEB Faktoring portföyündeki başlıca sektörler enerji, motorlu taşıtlar, tekstil, metal sanayi ve inşaat gibi Türkiye ticaretinin de ana sektörleridir. Finansal Kurumlar Birliği'nin sektör rapor-

larına bakıldığında, faktoring sektörünün hizmet verdiği şirketlerin ağırlıklı olarak bu sektörlerden geldiğini görüyoruz. 2015 yılı hedeflerimize ulaşırken de benzer bir tabloya hizmet vereceğimizi düşünüyorum" dedi.

Uluslararası proje geliyor

TEB Faktoring olarak ise 2014 yılını 9,1 milyar TL ciroyla kapatmayı öngördüklerini belirten Baydar sözlerini şöyle sürdürdü: "2015 yılı hedefimiz bu rakama yaklaşık yüzde 11 artarak 10,1 milyar TL ciroya ulaşmak. Aktif büyüklüğümüzü 2014 yılsonu itibarıyla 1,1 milyar TL'ye, 2015 yılında ise yüzde 12 büyüyerek 1,3 milyar TL'ye ulaştırmayı hedefliyoruz. Klasik faktoring hizmetlerimizin yanı sıra TEB Faktoring olarak müşterilerimize hali hazırda sunduğumuz Çok Ülkelik Ticaret Finansmanı adlı hizmetimizi daha geniş bir alana yaymayı planlıyoruz. Sigorta teminatlı hizmetimizle müşterilerimize yurtiçi satışlarını da garanti hizmeti kapsamında faktör ediyor olacağız. Öte yandan BNP Paribas Grubu'nun önemli yatırımlar yaptığı uluslararası bir projeyi yakında hayata geçirmek üzereyiz. Bu projeye birlikte Türkiye ve dünyadaki büyük alıcıların tedarikçilerine faktoring hizmetlerini merkezi bir yönetim anlayışıyla veriyor olacağız."

Banka kaynaklı fonlamaya devam

Önümüzdeki dönemde bugüne kadar kullandıkları fon kaynaklarından faydalanacakları söyleyen Baydar, "Bu kaynaklar gerek yurtiçi gerekse yurtdışında yerleşik pek çok banka. Bu kaynaklar fon ihtiyacımızı karşıladığından tahvil ihracı yapmayı düşünmüyoruz. Banka iştirakli faktoring şirketleri banka iştirakli olmayan şirketlere göre daha yüksek tutarlarda fon kaynağına daha rahat erişebiliyor. Ama konuya genel bir yaklaşımla faktoring şirketlerinin fon kaynağına ulaşmakta sıkıntı yaşamadığını söyleyebilirim" dedi.

Uluslararası ihracat faktoringi alanında Bank of China'dan sonra dünyanın ikinci büyük faktoring şirketi olduklarını belirten Çağatay Baydar sözlerini şöyle tamamladı: "Uluslararası Faktoring Zinciri Factors Chain International (FCI) tarafından 2009, 2010, 2011, 2012 ve 2014 yıllarında dünyanın en iyi ihracat faktoringi şirketi seçilmenin gururunu yaşıyoruz. Bu başarıları yakalarken ağırlıklı işbirliği içinde bulunduğumuz faktoring şirketleri Avrupa'da yerleşik. İhracat faktoringi işlemlerinde garanti ve tahsilat hizmetlerini FCI üyesi faktoring şirketlerinden aldığımız için tahsilatlarımız konusunda ciddi sıkıntılar yaşamıyoruz. Suriye, Irak ve Ukrayna'da yaşanan gelişmeler de yine muhabir ağımız ve hedef pazarlarımız sayesinde iş hacmimizi etkilemedi."

Organize sanayisi olan şehirlere odaklanacağız

Önümüzdeki yılda değer kazandıracak ortaklıklara açık olacaklarını bildiren Strateji Faktoring Genel Müdürü **Zafer Ataman**, şirket olarak temel hedeflerinin ihracat faktoringinde büyümek olduğunu söyledi.

Strateji Faktoring Genel Müdürü **Zafer Ataman**, tedarikçi finansmanında yeni teknikler yaratarak organize sanayisi olan şehirlere odaklanacağını söyledi. Tekstil, gıda, toptan eşya, otomotiv sektörlerinde konsantrasyonlarını artırmak istediklerini kaydeden Ataman, "2015 hedeflerinin netleşmesi için, 2014 yılı son çeyreğindeki jeopolitik riskleri görmek ve değerlendirmek önemli. 2014 yılında toplam yurtiçi ve yurtdışı ciroda %20, aktif toplamında %10 büyümeye gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

Bu hedeflerini ulaşmak için yol haritalarında organize sanayi bölgelerindeki ticari hareketi işaretlediklerini kaydeden Ataman, "İyi alıcılara olan satışlara konsantrasyon olarak orta vadede gayri kabili rücu faktoring portföyü oluşturmaya çalışacağız. Şu anda 6 bölgede şubemiz var. Önümüzdeki dönem fizibilitesini bitirdiğimiz bir bölgede daha şube açacağız. Önümüz senedeki gelişmeler göre 2016 yılında daha fazla şube açabiliriz. Ekonomik konjonktürün desteklediği her türlü genişlemeye yapı olarak hazırız. Önümüzdeki yılın en önemli konusu sermaye tabanımızı genişletmek ve buna bağlı olarak ihracat işinde daha fazla büyümek. Diğer taraftan uluslararası network yapımızı genişletmek de hedeflediğimiz konulardan bir tanesi" dedi.

"Değer kazandıracak ortaklıklara açığız"

Yeni yasaya göre faktoring şirketleri 2015 sonuna kadar ödenmiş sermayelerini 20 milyon TL'ye getirmek zorunda. Yasa sonrası sektörde birleşme ve satın alma görüşmeleri hızlanmış durumda. Bu konuda görüşlerine başvurduğumuz Ataman, "Önümüzdeki süreç bu konuda nasıl bir potansiyel yaratır belli değil. Ancak Strateji Faktoring olarak uluslararası ve ulusal potansiyeller ile geçmişte de görüşтік, görüşmeye devam ediyoruz. Şirketin satış kanallarına ve sermaye ta-



banına bir değer kazandıracak ise neden olmasın" diye konuştu.

Ciromuzun yarısı ihracat faktoringinden

Strateji Faktoring olarak sektörde en büyük ihracat işlemi yapan firmalardan biri olduklarını altını çizen **Zafer Ataman**, "Hatta toplam ciromuzun %50 si ihracat işi. Bu oran diğer şirketlerde çok daha düşük ya da çoğu bu iş kolunda bulunmuyor. Senede yaklaşık olarak 200 milyon euro ihracata aracılık ediyor ve finanse ediyoruz. Bu işlemlerimizin yüzde 99'u gayri kabili rücutur. İhracat işini büyüterek devam etmek arzusundayız" dedi.

Faktoring sektörünün her gün da-

ha fazla kurumsallaştığını ve bilinirliğini arttırdığını dile getiren **Zafer Ataman**, "Önümüzdeki yıllarda GSMH'a göre penetrasyonunun daha da büyümesini bekliyoruz. Bilhassa Eximbank ile olan ihracatın finansmanı ile ilgili proje onaylanır ise ihracata daha çok destek verecek bir hale geleceğiz. Strateji Faktoring olarak da ihracat faktoringinde payımızı artırmak temel hedeflerimizden biri olacak" diye konuştu.

Sektör finansman sıkıntısı yaşamaz

Sektörde öne çıkacak finansman yöntemleri ile ilgili değerlendirmelerde bulunan **Zafer Ataman**, "Genel olarak ban-

kacılık sektörü bilançomuzun çok büyük bir bölümünü finanse ediyor. Tahvil ihracı için ratingimizi aldık, ihracat etmek için bekliyoruz. Gelecek yıl sektöre ilave öz kaynak girmesi beklendiğinden "bu şartlar altında" bir finansman sıkıntısı olmayacağını düşünmüyorum" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği'nde faktoring şirketlerini temsilen Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini de üstlenen **Zafer Ataman**'a yavaşlayan sektörleri sorduğumuzda inşaata dikkat çekti. İhracata bağlı sektörlerde hareketlenme olduğunu dile getiren Ataman, "İnşaat sektöründe ise belirli bir yavaşlama söz konusu. Takipteki alacak rakamına baktığımızda yüzde 4 olduğunu görüyoruz. Bu konuda belirli bir sektörü işaret etmek zor ancak inşaat sektörü risklerinde artışın daha fazla olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

Şüpheli alacakta artış var

Karşılıksız çekte yükselişin sektöre etkisini sorduğumuz Ataman, "Esasında faktoring işlemlerinin temelini fatura oluşturuyor. Eğer faturaların ayrılmaz parçası olarak çek varsa tahsil amaçlı faktoring şirketlerine veriliyor. Bu sistem içerisinde çalışması zorunlu olan faktoring sektöründe bu faturalardan şüpheli alacağa dönüşen miktar önemlidir. En son raporlara göre faktoring sektörünün 30/06 tarihi itibarı ile alacak toplamı 21.5 Milyar TL kadar olup şüpheli alacağı 1 Milyar TL kadar oluşmuştur. Bu da %4,9'a tekabül eder. Geçmiş dönemlere göre bir artış söz konusu sektörde" diye konuştu.

6361 sayılı kanuna bağlı olarak Fatura kayıt merkezi kurulduğunu dile getiren Ataman, "Bu oluşumu sektördeki ödeneme riskinin önünü kesecek unsurlardan biri olarak görüyorum. Diğer taraftan bireysel kayıtlara ulaşma, adres bilgilerine ulaşma konularında da başvurularımız var. Bu konulardaki gelişmeler karşılıksız çek, ödenmeyen fatura miktarlarının düzeltilmesinde katkıda bulunacaktır. Borçluların istihbaratları en önemli unsurlardan bir tanesi. Diğer taraftan risk merkezi üzerinden ulaştığımız satıcı ve borçlu hakkındaki raporlarda çok önemli. Çek raporu da bunlardan bir tanesi. Ticari geçmişin analizi açısından çok önemli. Bir de faturaların kontrolü ve teyidi de önemli noktalardan bir tanesi" dedi.



Dünya Ekonomi Politika Özel Ek 1
24.10.2014
Kupür Sayısı: 25 Sayfa: 25

Tarım makinelerinde liderliği elden bırakmayacağız

2014 ilk 6 ayında faaliyet karını yüzde 50 artırdıklarını bildiren Ziraat Leasing Genel Müdürü Sinan Çevik, net kira alacaklarında da en hızlı büyüyen iki şirketten biri olduklarını söyledi.

Ülke ekonomisine katkı sağlayacak büyük küçük bütün yatırımların finansmanında yer almak istediklerini bildiren Ziraat Leasing Genel Müdürü Sinan Çevik, tarım makinelerinde liderliklerini sürdürmeyi hedeflediklerini söyledi.

Önümüzdeki yıl sektörde sat-geri kirala işlemlerinin yine önemli bir pay alacağını kaydeden Çevik, Bütün sektörlerde etkinliğimizi artırmanın yanında tarımdaki liderliğimizi korumak önceliğimiz olacak. Özellikle biçerdöver finansmanında liderliği elden bırakmayacağız. Ayrıca satıcı kanallı işlemler için iş makineleri, tarım makineleri gibi leasingin avantajlı olduğu alanlarda bu sene başladığımız kampanyaları artırarak sürdürmeyi planlıyoruz" diye konuştu. Aktif rakamlarında gelecek yılda büyüme beklediklerini belirten Çevik, "Ziraat Finans Grubu'nun bir üyesi olarak son olarak açtığımız Konya bölgemiz ile birlikte toplam 14 bölge, Ziraat Bankası şubelerinin sinerjisi, bankamızın ticari kredilerden aldığı payın giderek artması ve bu durumun şirketimize sağlayacağı katkı ile 2014 yılının üzerinde bir aktifleşme rakamı gerçekleştireceğimiz düşüncesindeyiz" ifadelerini kullandı. 2014 yılı rakamlarını da değerlendiren Çevik, "2014 yılında şu ana kadar gerçekleştirdiğimiz faaliyet karı bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık % 50 oranında arttı. Yılın ilk 6 ay verilerine göre sektörde net kira alacaklarında en hızlı büyüyen iki şirketten biriyiz. Bu pozitif ivmeyi 2015 yılında da sürdürerek ilk 5 şirket arasında yer almayı hedefliyoruz" dedi.

İş ve üretimde hacim daraldı

Bu yıl yatırım kararlarının ötelenmesiyle hem ülke ekonomisinde hem de sektörde büyümenin sınırlandığını belirten Çevik, "2014 yılı 9. Ay sonunda belli mal gruplarında, özellikle iş makineleri ve üretim makinelerinin satış hacminde daralmalar oldu. Bu daralmanın döviz kurlarında ve faizdeki dalgalanmalar nedeniyle yatırım istahındaki yaşanan değişiklikten kaynaklandığını düşün-

TARIMDAKI BAŞARIYI DİĞER SEKTÖRLERE DE TAŞIYACAĞIZ

Ziraat Leasing'in 2014 ilk altı aylık rakamlarının değerlendirildiği faaliyet raporunda, şirketin tarım sektöründeki başarıyı başka alanlara da taşımayı hedeflediği bildirildi. Raporda, aşağıdaki ifadelere yer verildi: Şirketimizin 2014 yılının ilk altı aylık döneminde aktif büyüklüğü yılsonuna % 10 oranında artarak 1,7 milyar TL'ye ulaşmıştır. Şirketimizin temel finansal göstergeleri hemen her alanda sektör ortalamalarının üzerinde seyretmektedir. Dönemi 196 milyon TL öz kaynak ile kapatan şirketimizin finansal kiralama alacaklarının toplam aktif büyüklük içindeki payı % 89 seviyesinde gerçekleşmiştir. Şirketimizin 2003 yılından beri tarım sektörüne verdiği önem ve destek sonucu tarım sektörüne yapılan işlemlerde Finansal Kurumlar Birliği üyesi leasing şirketleri içinde liderliğini bu dönemde de sürdürmüştür. Hedefimiz önümüzdeki 3 yıl içinde tarım sektöründeki başarılarımızı diğer sektörlere de taşımak ve sektörün ilk 5 şirketi içinde yer alan konumumuzu sürdürmektir. "Ülke ekonomisine ve finansal piyasaların derinleşmesine katkı sağlamak amacıyla, doğru ve etkin çözümler üreterek, yatırımları finanse etmek" misyonuna sahip Ziraat Leasing, "Yatırımcıların ve çalışanların ilk tercih ettiği finansal kiralama şirketi olma" vizyonu ile Türkiye ekonomisinin güçlenmesine katkıda bulunan önemli finansal aktörlerden biri olmaya devam edecektir.

yoruz. Söz konusu daralma sat-geri kirala işlemleri ile kompanse edilmiş olup, bu yılki işlem hacminin bir önceki yılın işlem hacminin bir miktar üzerinde ger-



çekleşeceğini tahmin ediyoruz" diye konuştu.

OSB'lerden talep geliyor

2014 yılında özellikle gayrimenkul leasinginde hacimsel anlamda bir ciddi büyüme yaşandığını dile getiren Çevik, "Bunun temel sebebi sat-geri kiralama-tanının vergisel avantajlar ve işlemin özelliği gereği gayrimenkul teminatlı olmasıdır. Sat geri kiralama işlemlerinde diğer ürün gruplarının finansmanına nazaran daha uzun vadeli işlemler yapılması firmalar açısından bu işlemlerin cazibesini artırıyor. Sat- Geri Kirala yöntemine üretim ve ticaret sektörlerinde uzun yıllar çalışan, çok çeşitli ve özellikle OSB içinde yer alan firmalardan talep geliyor. Sat - geri kirala yöntemi firmaların uzun yıllardan beri aktiflerinde yer alan düşük değerli gayrimenkulleri değerlendirmek için iyi bir fırsat. Ayrıca uzun vadeli finansman sağlayarak, özellikle faizlerin dalgalandığı ortamlarda firmaların önlerini görebilmelerini sağlaması, firmaların bu ürüne olan ilgisini yüksek tutuyor" dedi.



Son olarak açtığımız Konya bölgemiz ile birlikte toplam 14 bölge, Ziraat Bankası şubelerinin sinerjisi, bankamızın ticari kredilerden aldığı payın giderek artması ve bu durumun şirketimize sağlayacağı katkı ile 2015 yılında 2014'ün üzerinde bir aktifleşme rakamı gerçekleştireceğimiz düşüncesindeyiz.

Finansman darlığına 'Leasing'li çözümler

İZSİAD'ın Çarşamba Toplantıları'nın konuğu olan Vakıf Leasing Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, leasing sistemini anlattı

İzmir Sanayici ve İşadamları Demekleri'nin (İZSİAD) geleneksel "Çarşamba Toplantıları"nın Ekim ayının ikinci konuğu Vakıf Leasing Genel Müdürü ve Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger** oldu. Özger, İZSİAD üyeleri ve konuk işadamlarına Leasing (Finansal Kiralama) yöntemlerinden şirketlerin finansman sağlama yöntemi olarak kullandıkları, şirketin üzerine kayıtlı amortismanına tabi malların Leasing firmasına satıldıktan sonra tekrar kiralanması işlemleri olan "Sale&Lease Back"i "Sat ve geri kiralama"yı anlattı.

Yeni konuk Engin olacak

Tarihî Havagazı Fabrikası'ndaki toplantının açılış konuşmasına yapan İZSİAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, üyelerle çalışmalar hakkında kısa bilgiler verdi. Geçtiğimiz hafta 16-18 Ekim tarihlerinde düzenlenen İzmir İş Sağlığı ve Güvenliği Zirvesi ve Fuarı'nın çok başarılı geçtiğini belirten Küçük Kurt, "Hem İzmir hem İZSİAD olarak bir ilki daha başardık. Üç günlük Zirve'de bini aşkın katılımcı, uzmanlardan iyi uygulamaları öğrenme fırsatı buldu. Zirve'den çıkan sonuçların da uygulamalara kalta koyacağına eminim. Bu vesileyle hem organizasyon komitesine hem de yönetim kurulumuza tekrar teşekkür ediyorum. 24 Ekim Cuma günü yine burada İzmir Vergi Dairesi Başkanı Rıfat Engin ve ekibini ağırlayacağız. Hepimizi yakından ilgilendiren Torba Yasa ve değişen uygulamalar hakkında bize bilgiler aktaracaklar. 30 Ekim'de yine burada gerçekleştireceğimiz balo ile Cumhuriyetimizin 91. Yılı'nı kutlayacağız. 8 Kasım'da Ankara'ya giderek Anıtkabir'i ziyaret edeceğiz. Kasım ve Aralık ayında da 'Çarşamba Toplantıları'mız devam edecek. 26 Ara-



lık'ta Kaya Termal Otel'de düzenleyeceğimiz baloyla da 2015'e yeni yıla hoş geldin diyeceğiz. İZSİAD'lı günlerde buluşmak dileğiyle" dedi.

1985 yılından bu yana hayatımızda olan Leasing (Finansal Kiralama) yönteminin son yıllarda artış gösterdiğine değinen Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger** ise "Leasing sistemi özellikle yatırımcılara, işadamlarımıza büyük kolaylıklar sağlamakta. Bu yöntemle projelerin yüzde yüzü sadece kiralanacak mal değil, nakliye, sigorta gibi tüm masraflar da finanse edilebilir. Hem TL, hem de döviz cinsinden 60 aya kadar, esnek bir ödeme planıyla yatırımlar zorlanmadan gerçekleştirilebilir. Ödemeler sabittir ve faiz kısmı gider olarak kaydedilir. Leasing sözleşmeleri ve alınan teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muafır. Satın alma leasing şirketi tarafından yapılacak için KDV de vadeye yayılmış olur. Kiracılar, yatırımlarını bu yöntemle finanse etmeleri durumunda öz kaynaklarını kullanmamış olurlar. Bu meblağla işletme sermayesini destekleyebilirler" diye konuştu.

"Sat ve geri kiralama" işlemi

Özellikle yatırımcıların bina ve makine parkında sıkıntı çektiklerini vurgulayan Özger, sözlerini şöyle

sürdürdü: "Her türlü mal leasing yöntemiyle alabilirsiniz. Üretim veya fabrika binalarını öz sermayenizle almak yerine leasing yöntemiyle alarak, sermaye sorununuza çözümler üretebilirsiniz. Farklı uygulamalarla da nakit sermaye elde edebilirsiniz. Leasingle alınan malların faiz ve masraflardan dolayı daha pahalıya geldiğini düşünmek ise bize göre yanlış. Çünkü eğer o mal peşin parayla alamıyorsanız vade veya farklı kredilerle sorunu çözerseniz, leasingden daha pahalıya gelir. İşadamlar, yatırımcı bizim deyişimizle kiracıların yatırımlarında ve yeni projelerinde bir çok alternatifte göre en uygun seçenekleri leasingdir. Finansal sıkıntılarla çözüme kullandığımız ve bugünkü toplantımızın konusu olan şirketlere finansman sağlamaya yönelik "Sale&Lease Back" Türkesiyle "sat ve geri kiralama" işlemi etkili yöntemlerdendir. Bu yöntemle şirketin üzerine kayıtlı amortismanına tabi malların Leasing firmasına belirlenen bedel üzerinden satın alır, her türlü sigorta ve tedbirini alır, sonra tekrar size kiralar. Siz elde ettiğiniz nakitle finansman sıkıntınıza çözerseniz, diğer kredilere göre birçok muafiyet elde etmiş olursunuz ve ödemelerinizi yaptıktan sonra tekrar mal geri almış olursunuz. Sizlerin proje

ve yatırımlarınızda Vakıf Leasing olarak yanınızda olmaktan, çözüm üretmekten mutluluk duyuyoruz."

Toplantının sonunda İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**'e günün anısına bir plaket sundu.

■ İbrahim PAKER

ETKİNLİK



Maliye Bakanı CEO'lara 2015 vizyonunu açıkladı

Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde, Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda düzenlenen gelecektek CEO Club toplantılarının kapsamında, özel bir buluşma gerçekleştirildi. Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin lider kurumlarının CEO'larıyla bir araya geldi. Türk Ekonomi Bankası'nın etkinlik sponsorluğunda, AXA Sigorta, Finansal Kurumlar Birliği ve Mikrosaray co-sponsorluğundaki toplantı, İstanbul Marriott Hotel Şişli'de gerçekleşti.

Erkinlikte, açılış konuşmalarının ardından Bakan Şimşek, Türkiye'nin yakın gelecek vizyonunu ortaya koyan bir sunum gerçekleştirdi. Gelecek 10 yıl içinde dünyada emtia fiyatlarında gerileme yaşanacağını belir-

ten Şimşek, "2007 sonrasında küresel krizle büyüme oranımız azalmıştı. Şimdi yeniden yükseliş döneminin eşliğindeyiz. 2019'a kadarki dört yıllık

dönemi değerlendirmek için uzun süredir çalışıyoruz. Nominal olarak 2017 yılında Türkiye'nin bütçe fazlası vereceğini öngörüyoruz" dedi.



Hürriyet

Hürriyet

29.10.2014

Kupür Sayısı: 16 Sayfa: 16

Konut finansmanına iki yeni oyuncu geliyor

Geçen hafta Meclise gönderilen bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına yönelik yasa tasarısı, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin kentsel dönüşüme katkısı ile ilgili önemli değişiklik içeriyor. Değişikliğin ne olduğuna geçmeden önce küçük bir tespitte bulunayım. Eminim içinizden, kentsel dönüşümün, finansal kiralama ile finansman şirketleri ile ne alakası var diye geçiriyorsunuzdur.

Kentsel dönüşüm kapsamında gerek işyerini gerekse de konutunu yıkıp, yeniden yapacaklara ve bunun için de bankadan kredi kullanacaklara devlet faiz desteğinde bulunuyor. Yani kredi faizinin bir miktarını devlet ödüyor. Bunun için de Çevre ve Şehircilik Bakanlığı bankalarla bir protokol imzaladı. Daha açık bir anlatımla, Bakanlık, kentsel dönüşüme destek verecek bankalarla masaya oturup, faiz pazarlığı yaptı. Bildiğim kadarıyla da 17 banka bu protokolü imzaladı.

Desteğin miktarını soracak olursanız; devlet, güçlendirme ve konut yapım kredisi için yüzde 4, işyeri yapımı için de yüzde 3 faiz desteğinde bulunuyor.

TORBA KANUNDA DEĞİŞİKLİK

Dikkat ederseniz buraya kadar anlattıklarımızda hep bankaların adı geçiyor. Bankaların protokol imzalamasından, bankalardan kullanılan krediye faiz desteğinden bahsediyoruz. Neden? Çünkü kentsel dönüşüm ile ilgili kanun, sadece bankalardan kredi kullanılabilceğini, sadece bankaların dönüşüme destek verebileceğini; hal böyle olunca da devletin verdiği faiz desteğinin de banka kredilerine uygulanacağına hükmediyordu da ondan.

İşte geçen hafta Meclis'e gönderilen kanun tasarısı, bu adaletsizliği ortadan kaldırıyor ve konut finansmanı faaliyetin bulunan finansal kiralama ile finansman şirketlerini de bu kapsam içine alıyor. **Yani, tasarı yasalaştığında -ki,**



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

tahminen kasım ayının sonunda yasalaşacak- artık kentsel dönüşüm kapsamında konutunu, işyerini yıkıp yeniden yapacaklara bankaların yanı sıra leasing şirketleri ile finansman şirketleri de kredi desteği verebilecek. Devlet, bu şirketlerden kullanılacak kredi için de faiz desteği sağlayacak.

KONUT KREDİSİ VERECEKLER

Gelelim, leasing şirketleri ile finansman şirketlerinin konutla ilgisine. Haksız da sayılmazsınız, leasing şirketleri özellikle işletmelere makine ve ekipman desteği sağlayan; finansman şirketleri de ağırlıklı olarak ticari ya da bireysel araç kredisi veren finansman kuruluşları olarak biliniyorlar. Öyle değil, işte.

Her iki sektör de gayrimenkule yönelik finansman sağlıyor.

Hatta finansman şirketlerinin işlem hacimlerinin yüzde 4'e yakını konut finansmanı oluşturuyor ki, bu da 700 milyon TL'lik bir destek anlamına geliyor.

Keza leasing şirketlerinin de bugüne kadar fazla ağırlık vermeseler de ana faaliyet kolları arasında gayrimenkul kiralaması da bulunuyor. Hatırlatayım, kentsel dönüşüm sadece konutları değil işyerlerini de kapsıyor ve devlet işyerini dönüştürecek olanlara da faiz desteği sağlıyor.

Sözün özü, bundan sonra kentsel dönüşüm finansman pazarına iki yeni oyuncu daha giriyor. Belli mi olur, rekabet ortamında belki işyerlerinin dönüşümü için leasing şirketleri, konutlar için de finansman şirketleri bankalara oranla daha cazip imkanlar ve hizmetler sunar.

HürriyetHürriyet
29.10.2014

Kupür Sayısı: 16 Sayfa: 16

Zafer
Ataman

Sırada kredi sigortası var

● ZAFER Ataman, sırada ihracat kredi sigortası ile ilgili düzenlemenin olduğunu da belirterek, şunları söyledi: "Yakın zamanda Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı kapsamında limit tahsis ettiği alıcıların da faktoring şirketleri tarafından finanse edilmesi söz konusu olacak. Bugün itibarıyla 76 ülkede hizmet veren faktoring şirketleri Eximbank kredi sigortası programı ile 238 ülkeye ulaşabilecek. Bu çerçevede ihracatçılarımızın azami 360 gün vade ile gerçekleştireceği sigortalı sevkiyat bedeli alacaklarının faktoring şirketleri tarafından finanse edilmesine imkan verecek bir uygulama da yürürlüğe girecek. Böylece ihracatçılar 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak."

Çağatay
Baydar

Ihracatta Çin'den sonra ikinciyiz

● ÇAĞATAY Baydar, Türkiye'nin son üç yıldır ihracat faktoringinde Çin'den sonra ikinci sırada yer aldığını belirterek, şunları söyledi: "Türkiye'de gerçekleşmesi beklenen 50 milyar dolarlık cironun yaklaşık yüzde 20'si uluslararası faktoring işlemlerinden gelecek. Bu dağılımın TEB Faktoring'te toplam cironun yüzde 30'u olarak gerçekleşmesini öngörüyoruz. 2013 yılında faktoring sektörü mal mukabili ihracatın yüzde 10'unun teminat altına aldı. TEB Faktoring ise hem Türkiye hem de dünyada ihracat faktoringinin lideri konumunda. Bank of China'dan sonra dünyanın ikinci büyük faktoring şirketiyiz. Uluslararası Faktoring Zinciri Factors Chain International (FCI) tarafından 2014 de dahil 5 yıldır dünyanın en iyi ihracat faktoring şirketi seçiliyoruz."



IHRACATÇIYA FAKTORİNGDEN DESTEK

Merkez Bankası aldığı kararla, ihracatçılara, faktoring şirketleri aracılığıyla da ihracat reeskont kredilerine ulaşım imkânı sağladı. Böylece, şirketler yurtiçinden uygun maliyetli kaynak sağlayabilecek.

Merkez Bankası, aldığı kararla, ihracatçıların faktoring şirketleri aracılığı ile de ihracat reeskont kredilerine ulaşma imkanı tanıdı.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekilli ve Strateji Faktoring Genel Müdürü Zafer Ataman, Türkiye İhracatçılar Meclisi'ni (TİM) ve Eximbank ile ortaklaşa yürüttükleri işbirliği sonucunda ihracatçıların faktoring şirketleri aracılığı ile ihracat reeskont kredilerine ulaşımının yolunun açıldığını söyleyerek, "Sunduğumuz alacak garantisi, tahsilat, finansman hizmetlerinde

fon kaynağı, ağırlıklı yurtdışı banka ve finans kurumlarından sağlanırken bu düzenleme ile yurtiçinden de uygun maliyetli kaynak sağlayabileceğiz" dedi.

16 MİLYAR TL DESTEK

Zafer Ataman, faktoring şirketlerinin 2013 sonu itibarıyla toplam 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etdiklerini ve yıllık ortalama yüzde 20 büyüyen ihracat faktoring hacminin 2015'te 19-20 milyar TL'ye ulaşacağını kaydetti. Ataman, reel sektöre 2013 yılında 20 milyar TL finansman sağladıklarını vurgulayarak, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredilerine ulaşım sayesinde faktoring şirketleri kendi açılardan kaynak yaratmayacağı, sadece sistemi yöneteceği için kısa sürede ihracat faktoringi hacmi iki katına çıkabilir."

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, Merkez Bankası'nın aldığı kararlar faktoring şirketlerinin ihracat reeskont kredilerine ulaşabileceğini, hâlihazırda ihracat yapan firmalara verilen garantinin, finansman ve tahsilat hizmetlerinin daha uygun maliyetlerle yapabileceğini söyledi. TİM ve Eximbank'ın ihracatçıya desteklemek konusundaki çalışmaları kapsamında artacağını belirten Baydar, "Sektör dağıtım kanalları ve kredi kaynağı açısından çok rekabetçi bir ağız tarafı oluyor. Hem daha fazla ihracatçıya hizmet vererek müşteri portföyü genişleyecek hem de uluslararası markasını güçlendirecek" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği 7 Bin Sektör Çalışanı İçin Eğitim Seferberliği Başlattı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), misyonu ve vizyonu çerçevesinde sayıları 7 bine yaklaşan sektör çalışanlarının yetkinlik ve verimliliğini artırmak amacıyla eğitim faaliyetlerini tüm hızıyla sürdürüyor.



FKB, her üç sektörde de insan kaynağının kendi alanındaki uzmanlığının derinleştirilmesi ve paydaş alanlarda uzmanlık geliştirilebilmesi için düzenlediği faaliyetlerde sektör çalışanlarına teknik ve kişisel gelişim eğitimleri veriyor. Teknik eğitimlerin içerisinde mevzuat, hukuk, şirket değerlendirme teknikleri, muhasebe ana başlıkları yer alırken, kişisel gelişim eğitimleri de üçer aylık dönemlerde açılan eğitim takviminde önemli bir yer tutuyor. Bununla birlikte Kasım ayında bir üniversite işbirliği ile verilecek yeni "meslek içi" eğitimlerle insan kaynaklarına yapılan yatırımın artırılması da planlanıyor. Yeni sertifika programında akademisyenler ve sektör profesyonellerinden oluşan bir kadro ile öğrencilere, ekonomi ve finansal kiralama, faktoring ve finansman konusunda genel bir bakış açısı kazandırılması hedefleniyor.

Hem sektöre hem de Türkiye'ye katkı sunuyor
FKB tarafından üç sektör arasındaki sinerji-

nin artırılması için Haziran ayından beri verilen farklı içerikteki 17 eğitimle, şimdiye kadar 250'ye yakın sektör çalışanına kapsamlı bilgi aktarıldı. Söz konusu eğitimlerle hem bu üç sektörde hali hazırda istihdam edilen hem de önümüzdeki dönemde istihdam edilmesi planlanan personelin niteliğinin üst seviyeye getirilmesi amaçlanıyor. Eğitimler kapsamında çalışanlara sektörel, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanımı sağlanırken; mesleklerinin gerektirdiği etik değerlerle birlikte danışmanlık nosyonunun kazandırılması da öncelikli hedef olarak görüldü. FKB, bu noktada konusunda uzman personelin hem sektörlerin itibarını yükselteceğine hem de Türk ekonomisine katkı sağlayacağına inanıyor.

Finansal Okur Yazarlığa Tam Destek Veriyor

FKB bununla birlikte SPK önderliğinde yürütölen 10'uncu Kalkınma Planı çerçevesinde özellikle KOBİ'ler için, Türkiye'de finansal okur yazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışına ve eylem planlarının içinde gönüllü olarak yer almayı hedefliyor. FKB, söz konusu çalışmalar kapsamında Finansal Tüketicinin Korunması Eylem Planı içerisinde görev üştilenen kurumlar arasında bulunuyor.



Büyüme trendine girildi

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, finansal kurumlara yönelik kanunun yürürlüğe girip, hukuki altyapıyı oluşturan özel düzenlemelerin tamamlanmasıyla şirketlerin kurumsallığının arttığını, sermaye ve özkaynak yapılarının kuvvetlendiğini, sürdürülebilir büyüme trendine girildiğini söyledi.

Zeki Özger, FKB'nin bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda olduğunu belirterek, "Her üç sektörün tek çatı altında toplanmasının çok değerli bir sinerji üreteceğini bunun da her bir sektörün ülkemizin 2023 hedefleri ile doğru orantılı ve buna katkı sunmak amacıyla hedeflere ulaşmasında önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz" dedi. Özger, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Kurumsallaşmanın getirdiği en önemli avantajlardan biri de kuşkusuz ki denetim mekanizmalarının devreye girerek, sektörümüzün paydaşları nezdindeki itibarlarının güçlenmesi."

Capital

Capital

01.11.2014

Kupür Sayısı: 42 Sayfa: 42

ETKİNLİK

MALİYE BAKANI CEO'LARLA BULUŞTU

Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde, Vodafone Türkiye ana sponsorluğunda Türk Ekonomi Bankası (TEB) etkinlik sponsorluğunda, AXA Sigorta, **Finansal Kurumlar Birliği** ve Mikrosaray co-sponsorluğunda düzenlenen "Türkiye Ekonomisi 2015" temalı CEO Club organizasyonuna katılan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, 62'inci hükümetin 2015'e yönelik ekonomik gelecek vizyonunu CEO'larla paylaştı. Şimşek, "2007 sonrasında küresel krizle büyüme oranımız azalmıştı. Şimdi yeniden yükseliş döneminin eşliğindeyiz" diye konuştu.





Euronewsport

01.11.2014

Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 60



Finansal Kurumlar Birliğinin oluşmasıyla birlikte finansman şirketlerinin de bilinirliğinin daha fazla arttığına dikkat çeken **Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Vahit Altun:**

Finansman şirketleri KOBİ'leri ve Türkiye ekonomisini desteklemektedir



İcaretin zorlaşmasıyla birlikte finans yönetimi önemli bir kavram olarak karşımıza çıkarken, KOBİ'lerimiz de attıkları her adımda en uygun finansman modelini kullanmak istiyor.

Ürünlerin satış noktasında önemli bir çözüm ortağı olan finansman şirketleri ise rekabeti zor olan finansal sistem içerisinde kendi yerini alıyor. Yaşadıkları zorluklara rağmen 2014 yılının ilk altı ayında 5 Milyar TL kredi kullandırdıklarını belirten **Finansal Kurumlar Birliği** Başkan Vekili **Vahit Altun**, sektörün yaşadığı sorunları ve geldiği noktayı dergimize değerlendirdi.

Finansal Kurumlar Birliğinin oluşmasından bugüne finansman şirketleri açısından değişimi aktarır mısınız?

Alternatif finansman kaynağı olarak ekonomide önemli role sahip finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri geçtiğimiz yıl Ekim ayında ilk genel kurulunu yaparak faaliyetlerine başlayan ve kamu kurumu niteliğinde bir meslek örgütü olan **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında bir araya gelmiştir. Birliği oluşturan diğer sektörlerle nazaran daha az şirket ile faaliyet gösteren finansman şirketlerinin gerek kamu kurumları gerekse finansal sistemi kullananlar nezdinde bilinirliğinin Birlik faaliyetleri ile birlikte artması ve finansal sistem içerisindeki rolünün daha iyi anlaşılması beklenmektedir. Nitekim 2014 yılı içerisinde finansman şirketlerini ilgilendiren pek çok düzenleme yayımlanmıştır.

Finansman şirketleri, düzenlemelerin hazırlanma aşamasında ve yayımlandıktan sonraki süreçlerde Birliğin kamu kurumu niteliğinde meslek örgütü olma itibarıyla da arkasına alarak kendini daha iyi ifade etme ve daha aktif rol alma imkânına sahip olmuştur.

Finansman şirketlerinin firmalar ve halk açısından bilinirliği ve ulaşımı yeterli düzeyde midir?

Finansman şirketleri satış noktasında her türlü mal ve hizmet satışını anında kredilendiren bu konuda uzman kuruluşlar olarak finansal sistem içerisinde önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Şirketlerimizin bankalara göre bilinirliği düşük düzeyde olup yaygın olarak sadece tüketiciyi finanse eden şirketler olarak bilinmektedir. Ancak eskiden tüketici finansmanı olarak anılan sektör 6361 sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler sonrasında finansman şirketleri olarak tanımlanmış ve kanunla son kullanıcının (tüketicinin) finansmanı zorunluluğunun kaldırılması neticesinde, stok finansmanı da yapabilmeye kurulum haline gelmişlerdir. Bilinenin aksine finansman şirketlerinin kredi portföyünün çoğunluğu KOBİ lerin yatırım malı olarak satın aldığı ticari araç, kamyon, otobüs, çekici gibi ürünlerin finansmanına yöneliktir. Finansman şirketlerinin en temel özelliği ürünün satış noktasında finansmanın sağlanmasıdır. Pek çok anlaşmalı mağaza ve bayi aracılığıyla müşteriler mal ve hizmeti satın alırken finansman şirketine de ulaşma imkânı bulmaktadır.





Euronewsport

01.11.2014

Kupür Sayısı: 61 Sayfa: 60

Finansman şirketlerinin finansal sistem içerisinde aldığı payı arttırmak için ne gibi çalışmaların yapılması gerekmektedir?

Ülkemizde kredi kartı kullanımının kolay ve yaygın olması, alımların kredi kartıyla kolayca vadelendirilebilmesi, mal ve hizmet alımında finansman şirketlerinin payının artmamasındaki en önemli engeldir. Diğer taraftan finansman şirketlerinin bankalar kadar ucuz fon kaynaklarına sahip olmamaları ve mevzuattan kaynaklanan rekabet eşitsizlikleri ve satıcılarla sözleşme yapma zorunluluğu gibi faktörler finansman şirketlerinin gelişimini olumsuz etkilemektedir. Bunun yanı sıra tüketicilere yönelik alınan makro ihtiyati tedbirler finansman şirketlerini sınırlamaktadır. Kredi kartlarına getirilen vade sınırlaması finansman şirketlerini olumlu etkilemekle birlikte, bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması şirketlerimizin önünü açacaktır.

Gelişmiş ülkeler baz alındığında bu alanda geldiğimiz noktayı aktarır mısınız?

Gelişmiş ülkelerde mal ve hizmet alımının kredilendirilmesinde finansman şirketlerinin çok büyük ağırlığı bulunmaktadır. Ancak ülkemizde kredi kartlarının yoğun bir şekilde kullanılıyor olması nedeniyle finansman şirketlerinin payı gelişmiş ülkelere nazaran çok daha düşük düzeydedir. Gelişmiş ülkelerde finansman şirketlerinin çok daha geniş ürün yelpazesine sahip oldukları, nakdi kredi verilebilmesi, kredi kartı hizmeti verebilmeleri ve operasyonel kiralama gibi kredilendirme yöntemlerini yaygın olarak kullandıkları görülmektedir. Birlik tarafından da bu ülkelerdeki uygulamalar araştırılarak düzenlemelerin bu yönde geliştirilmesine yönelik girişimlerde bulunmaktadır.

Merkez Bankasının aldığı kararla sizin de zorunlu karşılık oranı yükü getirmesi sektörü nasıl etkilemiştir. Bu durum nasıl düzeltilbilir?

4 Ekim 2013 tarihinde T.C. Merkez Bankası tarafından çıkarılan Zorunlu Karşılık Tebliğ değişikliği ile finansman şirketleri de bankalar gibi yapıtları yurt dışı borçlanmalar ve tahvil ih-

raçları üzerinden zorunlu karşılık uygulamasına tabi tutulmuştur. Söz konusu düzenleme finansman şirketlerini derinden etkilemiştir. Söz konusu yükümlülük, finansman şirketlerinin zaten yüksek olan kredi maliyetlerini en az %1 oranında arttırmakta ve bankalarla rekabet edilemez hale getirmektedir.

Rekabet eşitsizliğinin giderilmesini teminen, bankalara tanınan MB fonlama imkanlarından yararlanılması ve repo yapılabilmesi imkanı verilmesi, finansman şirketleri için daha uygun zorunlu karşılık oranları belirlenmesi, tahvil ihracı yoluyla fon sağlamanın yükümlülük kapsamından çıkarılması, finansman şirketlerinin borçlanma maliyeti dikkate alınarak zorunlu karşılıklara faiz ödenmesi gerekmektedir.

Hükümetin ekonomiyi soğutma adına aldığı önlemler finansman şirketlerini nasıl etkilemiştir?

Hükümetin cari açığı azaltma ve hane halkı tasarruf oranını arttır-



maya yönelik tedbirleri finansman şirketlerini derinden etkilemiştir. Getirilen zorunlu karşılık oranları kredi arzını doğrudan etkilerken, otomobil kredileri için getirilen peşinat oranı ve vade kısıtlaması kredi talebini azaltıcı etki yapmıştır. Söz konusu tedbirler finansman şirketlerinin karlılığını olumsuz etkileyerek bu alana yeni yatırımcıların girişlerini engellediği gibi var olan yatırımcıların da yatırımlarını tekrar gözden geçirmelerine sebep olmaktadır. Diğer taraftan, kredi kartına getirilen vade kısıtlamasının ise finansman şirketlerine olumlu etkilerinin olması beklenmektedir.

Finansman şirketleri açısından 2014 yılı değerlendirmesi yapar mısınız?

Finansman şirketleri 2014 yılının ilk 6 ayında yaklaşık 5 Milyar TL tutarında yeni kredi kullanmış ve Haziran 2014 tarihi itibarıyla toplam kredi portföyü 15 Milyar TL seviyesine ulaşmıştır. Bu kredilerin %38'i bireysel araç finansmanına, % 58'i ise ticari araç finansmanına, diğer bir ifade ile KOBİ'lerin finansmanına yönelik kredilerdir. Cari açıkla mücadeleyle yönelik olarak alınan tedbirler, çeşitli kalemlerde ÖTV ve maktu vergi artışları ve bu kapsamda ilk olarak 1 Ocak 2014'te binek araçlardan alınan ÖTV oranlarının artırılması ve kurlardaki artışlar otomotiv piyasasını olumsuz etkilemiş özellikle bireysel taşıt kredilerinde Eylül 2014 sonu itibarıyla 2013 yıl sonuna göre % 11 oranında; geçen yılın aynı dönemine göre % 6 oranında bir daralma yaşanmıştır. Ticari taşıt kredilerinde aynı dönem içinde yaşanan toparlanma ile taşıt kredileri 2013 yıl sonu seviyesini koruyabilmiştir.

Bankalara oranla avantajlarınız veya dezavantajlarınız nelerdir?

Bankalara nazaran mevduat gibi ucuz fon kay-

nağına sahip olmayan finansman şirketleri kaynak sağlama imkânlarındaki eşitsizlik bir yana, bankalar ile diğer birçok konuda rekabet eşitsizliği bulunmaktadır. Özel karşılıkların vergiden düşülememesi, gecelik borçlanma ve repo gibi Merkez Bankası fonlama imkânlarından yararlanamamak, döviz kredisi verememek, tam yetkili sigorta acentesi olamama, nakdi kredi kullanıramamak, bankaların yararlandığı adres paylaşım sistemi vb. bilgi kaynaklarından faydalanamama ve bankalardan kullanılan kredilerde BSMV yükümlüğüne tabi olmak gibi bir çok hususta bankalara tanınmış yetki ve avantajlardan finansman şirketleri zaten yararlanamamaktadır. Bununla birlikte finansman şirketleri, başta araç kredileri olmak üzere, sadece mal ve hizmet finansmanı konusunda uzmanlaştığı için banka ve diğer finansal kuruluşlara göre daha küçük ancak konularında uzman kadrolarıyla satış noktasında ve satış ile eş zamanlı olarak müşterilerine hızlı ve esnek çözümler üretmektedir. Finansman şirketleri yalnızca tüketicileri değil, özellikle ekonomide daralma yaşanan dönemlerde uluslararası ve yerli sermayedarların desteği ile otomotiv sektörünü, KOBİ'leri ve Türkiye ekonomisini desteklemektedir. Finansman Şirketleri tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, gerek üretici firmalar, gerekse dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifletmekte ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına, dolayısıyla üretimin artmasına yol açmaktadırlar. Öte yandan, vade farkı, fiyatlama, faturalama konularında çok farklı uygulamalar bulunan sektörde ödemeleri doğrudan satıcıya banka yolu ile yaparak, kayıt dışı işlemlerin ve vergi kaçaklarının önlenmesine önemli katkı sağlamaktadır. ■





REINVENTING THE “NON-BANKING”

THE ROLE OF SMEs IS VITAL, IN TERMS OF KEEPING THE STRONG GROWTH TREND OF TURKEY. THEY FUNCTION AS THE “STEAM ENGINES” THAT IS BOOSTING THE MOMENTUM. IN ORDER TO SUPPORT THE ENTREPRENEURIAL SPIRIT AND MAINTAIN THE DYNAMISM, A HEALTHY AND STRONG FINANCIAL INFRASTRUCTURE SHOULD BE PROVIDED. TURKISH NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTION (NBFI) MARKET, THANKS TO THE NEW LEGAL BACKGROUND AND REGULATIONS, IS OFFERING ALTERNATIVE FINANCIAL SOLUTIONS AND SPECIALIZED SERVICES TO THE ECONOMIC AGENTS, “STEAM ENGINES” IN PARTICULAR.

BY TURGUT ETİNGÜ

SMEs are representing 55% of GDP, 75% of employment, 63% of turnover and 54% of value added at factor cost in Turkey. Defining them as the heroes-behind-the-curtain of rapid growing period whilst considering the fact that 59.3% of Turkey's exports were carried by SMEs in 2013, is apt and Turkey is well aware of it. According to the statistics announced by Ministry of Science, Industry and Technology, Turkey has doubled the number of Service Centres while providing 640 million TRY finance support to 120 thousand and allocating 11.6 billion TRY loan to 210 thousand enterprises. Nevertheless, according to “SME Strategy and Action Plan” prepared by Ministry, two prominent problems that SMEs underscore are lack of equity and financing.

Turkish non-banking financial sector heeds the call of SMEs and is striving to fulfill their need of finance, by virtue of recent changes in legal background. First milestone of legal transformation was BRSA (Banking Regulation and Supervision Agency) taking charge of the sector in 2006. Constructive and incorporate approach adopted by BRSA and background of present Chairman of BRSA, Mukim Öztekin as a financial leasing expert, had a stimulative effect on the sector.

54 In Depth / NBFİ Market

The second milestone which bears the most significance is the the new law implemented in December, 2012. In accordance with various articles stated in the law, non-banking financial institutions are redefined and sector is practically reinvented.

New Law, New Organization and New Profile

"Financial Leasing, Factoring and Financing Companies Law" transmuted the sector in many ways by categorizing the firms as "financial institutions", elucidating establishment and governance principles, elaborating transactions regulation, drawing the frame of competition conditions etc. New umbrella organization of the sector, Association of Financial Institutions (AFİ), is another welcomed and paramount outcome of aforementioned law.

With the establishment of AFİ, three sectors have united under an institution with their Sector Representative Councils which composed the board of the whole Association. Bestowing a platform to communicate and interact with all its members and different counterparties both from public and private sectors, AFİ, surely proved to be successful in creating synergy. Acting with the notion of common initiative of non-banking financial institutions, AFİ was able to create dialogue grounds with copious government institutions and NGOs including, Prime Ministry, Ministry of Finance, Ministry of Economy, BRSA, Turkish Exporters' Assembly, Türk Eximbank, Turkish Central Bank etc. which are crucial for further sectoral development.

The figures demonstrate that with its new profile, the sector is surely getting good results. According to consolidated data gathered by AFİ, total net assets of three sectors (financial leasing, factoring and financing) have increased 23.7% percent and reached to 69.3 billion TRY. Total equities and net profits of three sectors have increased by 12.4% reaching 11.1 billion TRY and 16.6% reaching 740 million TRY, respectively. It remarks that share of non-banking financial sector in GDP is increased to 7.6% in first half of 2014.

NBFİ market have shown a strong trend of growth in last 8 years, especially following the authorization of BRSA. Financial crisis' acute era in 2009, sector has grown with an average of 25% per year which represents a total expansion of 364%. Meanwhile banking sector has grown 20% per year concluded in 325% expansion, during the same period.

AFİ is quite keen to increase the share of SME loans, in particular. Currently, SMEs are capitalizing 50% of total credits generated by non-banking financial sector meanwhile share of transactions associated with SMEs is 70%.



NBFİs are of vital importance as they offer alternative financial solution to companies of all scales.



OSMAN ZEKİ ÖZGER

Chairman of AFİ

The new law implemented in December, 2012, opened the path for new break throughs. Perhaps the most eminent one is the establishment of Association of Financial Institutions, which has set new horizons for Turkish NBFİ sector. The harmony and synergy within the sector is the main locomotion that drives the sector for further growth. Thanks to the new regulations that allow the use of various financial instruments, define the governance principles and business standards, sector has shown a robust trend in last 2 years. We have intensified our work to utilize our potential which was clearly addressed as "strong" in various credit rating companies' reports. SMEs are of vital importance in our agenda.

Osman Zeki Özger, Chairman of AFİ stated that "Regarding to financial leasing, we are expecting to see another peak in SME financing and transactions in 2015. The highest volume we've ever achieved was 8.2 billion TRY in 2007, just before the financial crisis".

Upshifting the Sectoral Dynamics

The new law enabled financial leasing firms to offer alternative leasing products which didn't have the proper legal framework before. Sell-and-leaseback, software leasing, operational leasing are the prominent products that will appeal to companies from all scales. Furthermore operational advantages like liberty of counterparties that inherent in a leasing contract to determine the term of contract and period of installment payments have been granted. Whilst terms and registration of leasing contract are redefined in detail.

On the factoring side, new regulations are helping the sector to be more institutionalized and to have a strong financial structure. An article in law requires that factoring companies should increase their minimum paid-in capital from 7.5 million TRY to 20 million TRY (approx. 11 million USD). It will strengthen the solid position of Turkish factoring industry in global arena which is ranked second after China regarding two-factor export business. Factors Chain International (FCI) recognizes the success of Turkish factors, as 5 Turkish factoring companies have been ranked in FCI's global top-10 list of exports factoring category. The protocol signed between Türk

Eximbank and AFI was an important figure of this particular success story as it is assisting factors to conduct business in all 238 countries of the world.

The financing companies which direct their credit portfolio to financing of the SMEs to buy investment goods like commercial vehicles, trucks, buses, tow trucks; support Turkey's economy in periods of tightening, especially SMEs and automotive industry with the aid of international and domestic capital holders. Financing companies have also benefited from the frame of sectoral profile. In 2013, the following year of implementation of new law, financing sector's total size of assets has increased by 36% and is expected to reach 40% as of fye 2014 according to AFI.

Information and Sectoral Management

Invoice and other receivables data is of high prominence for a healthy and steady sectoral growth. AFI possesses two strong assets in terms of providing info to its members and helping them to manage their risks. Thanks to the membership of NBFIs to the Risk Data Center, where credit information and payment performance of the clients of the banks and financial institutions are recorded and shared amidst them. Following the new regulations a system has been established which allows all the receivable data to be assigned to factoring companies to be recorded via new Receivables Recording Center.

Another issue that the new law has brought up is authorization of AFI with power of sanction. As stated by an article in the new law, AFI has

TOTAL ASSETS (TRY)		
SECTOR	30.06.2014	%
FINANCIAL LEASING	30.168.706	26,9
FACTORING	23.198.650	18,3
FINANCING	16.608.776	26,1
OVERALL	69.976.132	23,7

LOANS AND RECEIVABLES (TRY)		
SECTOR	30.06.2014	%
FINANCIAL LEASING	26.743.493	30,4
FACTORING	21.564.139	20,0
FINANCING	15.045.324	25,6
OVERALL	63.352.956	25,5

EQUITIES (TRY)		
SECTOR	30.06.2014	%
FINANCIAL LEASING	5.719.488	16,0
FACTORING	4.114.281	3,0
FINANCING	1.294.799	32,3
OVERALL	11.128.568	12,4



ZAFAR ATAMAN
Financial Institutions Union
Deputy Chairman and
Factoring Representatives
Council Chairman

Source of finance and trading volume we provided in the real sector is growing regularly. We are trying to develop private products to meet the demands of companies. Diffusing to Anatolia is another one of our growth strategies. Factoring, quite dynamic and involved in trade, has shown an expansion of 38% since its first years. It is obvious that our sector has a great growth potential and I find it very natural to have a target of increasing our penetration rate to 10% from around 5,7%.



FAHİR AÇIÖĞ
Financial Institutions
Union Deputy Chairman
and Financing Companies
Representatives Council
Chairman

Finance sector has properties of being a sector that touches to the personal consumer, as unlike financial leasing and factoring sectors. Financing companies serve 446 thousand clients including individual clients. The sector is targeting to carry the size of its assets up to 18 billion TRY and the trading volume up to 13 billion TRY by the end of 2014. Our growth expectation is at 15% while the total finance that the sector will provide is aimed to reach 17 billion TRY.

the legitimacy to give warning to NBFIs and/or to fine them. Recognizing the requirements of responsibility, the organization aims to form a just and functioning competition ground and avoid sectoral disagreements, thus, common ethical principles are defined with the participation and consensus of all 121 member NBFIs. Various events like educational activities, workshops, round table meetings etc. are being held by AFI, to ensure harmony in sector and stimulate an accelerated growth.

Opportunities and Threats

Credit volume of Turkish banking sector has doubled in last 5 years and trend is keeping its pace. Same expansion performance is expected for next 5 years and NBFIs are sparing no effort to take their share to a higher level. As assets and net profit of the sector are arising, numbers evidence that the future of NBFi market is simply bright as Fitch agrees.

Nevertheless while emphasizing that growth opportunities for Turkish NBFIs remain strong, Fitch is also underscoring that the raise in Turkish NBFIs equities may not be able to keep up with accelerated growth in their assets.

Another factor that Fitch pointed out is the new regulation that increases the minimum paid-in capital requirements. According to a report released by the rating institution, it is possible that 30% of factoring companies may not meet the precondition. In contrast JCR Eurasia rating's opinion towards the subject is "it is possible but highly improbable". JCR also stated that it is expecting an increase in the quality of consolidated assets.

Both rating companies agree that in terms of transparency, sector's performance ensued from the radical changes, is remarkable and will have an uplifting effect, particularly invoice registrar and access to central risk database will smoothen the operational difficulties.

NBFIs are the centrifugal force of the whole economic cycle with the function of funding production via leasing, trade via factoring and consumption via financing. They also provide FDI inflow, constitute a financial buffer against global shocks, help deepen the financial sector and most importantly make alternative and specific financial solutions to entrepreneurs. The role of NBFIs is quite important as many studies have evidenced that the strong feed-back between improvement in financial sector and GDP growth. Thus, especially in emerging markets, diversified finance sources and alternative financial solutions are crucial for a sustainable economic growth environment and Turkish NBFIs, under the leadership of their collective vanguard AFI are eager, striving and competent to do their parts.

İhracatta 500 milyar dolar hedefi nasıl gerçekleşir?

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı, ekonomide geniş kapsamlı dönüşüm öngören eylem planında dikkat çeken önemli husus, ithalata bağımlılığımızı azaltıp, ihracatı artırmak ve daha da önemlisi ihracatı da karlı hale getirmek. Hükümetin hedefi de bugün 158 milyar dolar olan ihracatı, 2018 sonunda 277 milyar dolara, 2023'de de 500 milyar dolara çıkarmak.

Peki, bu nasıl olacak? Lafı hiç evirip çevirmeye gerek yok; bu iş, 'hadi el birliği ile ihracatımızı arturalım' demekle olmuyor. Önemli olan, ister büyük olsun ister küçük, bu ihracat hedefini gerçekleştirecek olan tüm işletmelerin, hem teminat sorunlarına çözüm bulmak hem de finansman kaynaklarının çeşidini artırıp, bu kaynaklara kolay erişimi sağlamak. Şimdi sizlere bazı tespitlerde bulanayım.

TEMİNAT SIKINTISI

İhracatta alternatif kaynaklardan biri de faktoring. Halen bilmeyenler varsa -kü, bana göre var- kısaca özetleyeyim. Faktoring işlemi, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların, tüm haklarının faktoring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların faktoring şirketleri tarafından yönetilmesi. Daha açık şöyle anlatabayım: İhracatçı şirketin alacağını tahsil edememe riskini faktoring üstleniyor, tahsilat işlemini takip ediyor, alacağı vadesinden önce nakde dönüştürerek, ihracatçıya destek oluyor. Böylece o şirket başka kaynağa gerek duymuyor, 'paramı aldım da alamadım da' diye, kara kara düşünmüyor.

Şunu da belirteyim; Türkiye'nin ihracatının yüzde 50'den fazlası mal



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

mukabili denilen herhangi bir teminatı olmayan açık hesap şeklinde yürüyor. Yani, ihracatçı mal gönderiyor, sonrası Allah kerim. Tahsilatı yaparsa ne âlä, yapamazsa uğraş dur. Ne mi demek istiyorum? Bir tarafta ihracatımızın yandan fazlasının açık hesap şeklinde yürüdüğü ve bu yapının da değişmeyeceği gerçeği var, diğer tarafta ise alacağı garanti altına alan faktoring sistemi var diyorum.

FAKTORİNG DESTEĞİ

Peki, ihracatta faktoring sistemi bugün kullanılmıyor mu? Kullanılıyor; geçen yıl faktoringciler 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etmiş ki, bu da toplam ihracatın yüzde 10'una geliyor. Ayrıca bilmeyenler için söyleyeyim, Türkiye, ihracat faktoringinde Çin'den sonra dünyada ikinci sırada geliyor. Yani, ihracat faktoringinde güçlü konumdayız. Bürokrasi de bunu fark etmiş olacak ki, son dönemde Merkez Bankası ve Eximbank üzerinden ihracatı destekleyen bazı adımlar atıldı.

Kaba bir hespla, bugünkü yüzde 10'luk payla, 2023'te 50 milyar dolarlık ihracatın faktoring aracılığı ile gerçekleşeceğini söyleyebiliriz. Yeterli mi? Hiç değil. Eğer ihracatta çıtayı yükselteceksek, o zaman bu ihracatı yapacak olanların da elini faktoring gibi sistemlerle rahatlattığımız gerekiyor ki, hedefe ulaşabilelim. Bunu da ihracatçısıyla, kamu yönetimiyle, faktoringcilerle, Türkiye İhracatçılar Meclisi gibi kuruluşlarla el birliği ile yapmamız gerekiyor.

Hürriyet

Hürriyet

12.11.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14

Ekonomide eylem planı leasing'cileri heveslendirdi

70 MİLYAR \$'LIK YATIRIMI FINANSE ETTİK

Üretime katkı sağlarız

● FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, sektörel dönüşüm programında finansal kiralama sektörüne büyük görevler düşeceğini belirterek,

şu açıklamaları yaptı: "İhracata dayalı büyüme modeli, herkesin arkasında olması gereken bir durum. Türkiye'nin arzu edilen sanayi vizyonuna sahip olması yolunda somut eylem planlarına yönelişi, finansal kiralamanın gelişmesine de olumlu etki yaratacaktır. Sektör olarak, yerli üretim programları ve reel sektörün yatırımlarının hızlanması paralelinde, üstümüze düşen görevin bilincindeyiz. Finansal kiralama, gerçekleşecek yerli üretim ile birlikte, yerli sabit kıymet yatırımlarının artışıyla görev alacaktır. Özellikle, hükümetin açıkladığı ithalata bağımlılığın azaltılması konusunda yerli üreticilerin yanında olmayı sürdüreceğiz olan sektör, 2014'ün ilk 6 aylık döneminde yüzde 46 oranında imalat sanayinin yatırımlarına aracılık etmiştir."



Osman Zeki Özger

Ekonomide dönüşüm programı finansal kiralamanın önünü açacak, yerli üretimin artmasında sektör, aktif rol oynayacak.

Ekonomide dönüşümü öngören eylem planı, finansal kiralama sektörünü sevindirdi. Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı plan çerçevesinde önümüzdeki yıllarda özellikle yüksek teknoloji yatırımlarına ağırlık verilmesi leasing sektörünü de umutlandırdı.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü **Osman Zeki Özger**, leasing sektörünün bugüne kadar 70 milyar dolara yakın yatırım aracılığı ettiğini belirterek, "Geçen yıl 7 milyar dolarlık işlem gerçekleştirdik. 2014'te bunu dolar bazında yüzde 3, TL bazında da yüzde 14 artıracacağız" dedi. Özger, şunları söyledi: "Finansal kiralama, 2012 yılında gerçekleştirdiği 5,36 milyar dolarlık ve yüzde 5,9'luk işlem hacmine sahip olup, yüzde 20 ile Avrupa'nın altındadır. Bu da sektörün gelişme potansiyelini göstermekte. Önümüzdeki dönemde, yeni enstrümanlar ile sat-geri kirala ve operasyonel kiralama yapma yetkisi de alan sektörün işlem hacmi artacaktır."

Ak Finansal Kiralama Genel Müdürü **Tuncer Mutlucan**, teknoloji ve sanayide yapısal dönüşüm için leasing sektörü olarak gerekli finansal desteği vermeye hazır olduklarını söyledi. Mutlucan, ekonomide yeni yol haritasının geniş kapsamlı olduğuna da değinerek, şunları söyledi:

"Gündeme gelen konularda, her ölçekten firmaya sektör olarak üç farklı leasing ürünüyle destek verebiliriz. Güneş enerjisi, yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, sağlık, modern tarım, demiryolu ve lojistik alanlarında teknoloji kullanımını gerektiren her türlü makine-teçhizat alımlarının uzun vadeli finansmanında kiralama yapılabilir. Makine, ekipman belirli bir süre kullanılıp, iş bittiği zaman iade edilecek veya yenisini kiralanacak ise operasyonel kiralama uygulanabilir. Yeni makine yatırımı gerektirmeyen finansman ihtiyaçlarında uzun vadeli finansman yöntemi, satın geri kiralama ile yapısal dönüşüme katkı sağlayabiliriz."



Tuncer Mutlucan

50 bin işletme kullanıyor

● Ak Finansal Kiralama Genel Müdürü **Tuncer Mutlucan**, son 10 yılda leasing sektörünün reel sektörün 250 bin projesine toplam

50 milyar dolarlık kaynak aktardığını belirterek, şunları söyledi: "Bu yılın ilk yansında 7,5 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştık ve mevcut durumda 50 binin üzerinde işletme leasinginden faydalanıyor. İşlem hacimlerinin yarısını tarım ve imalat sanayi, diğer yansını ise hizmet sektöründe yer alan firmalara yapılan işlemler oluşturuyor. Hacimsel olarak yapılan işlemlerin yüzde 25'ini iş ve inşaat makinesi, yüzde 30'unu üretimde kullanılan makine-ekipmanlar, yüzde 25'ini ise tamamlanmış yatırımları tekrar finanse eden sat-geri kirala işlemleri oluşturuyor. Ayrıca kendi özkaynaklarımız dışında dış kaynak kullanarak reel sektör, tarım ve hizmet sektörlerindeki firmalara leasing yolu ile finansal destek sağlıyoruz."

Hürriyet

Hürriyet

12.11.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14



Finansal Kurumlar Birliği Üyeleri Takasbank Para Piyasası'na Katılmayı Bekliyor

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini aynı çatı altında birleştiren Finansal Kurumlar Birliği (FKB), üyelerinin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmesi için başlatmış olduğu çalışmalarını sürdürüyor.

6361 Sayılı Kanun ile tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olarak tanımlanan FKB, faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren üyelerinin, bankalar ve aracı kurumlar gibi Takasbank Para Piyasasından yararlanabilmesi için Takasbank nezdindeki girişimlerini son aşamaya getirmiş bulunuyor.

1 Ekim 1996'da İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. bünyesinde faaliyete geçen ve bu Banka tarafından işletilen Takasbank Para Piyasasında hali hazırda Aracı Kurum ve Bankalardan fon fazlası ve/veya fon ihtiyacı olanların talep ve tekliflerinin karşılanması sağlıyor. Tabii oldukları mevzuat uyarınca uluslararası piyasalardan, genel esaslar

dâhilinde ortak ve ortaklıklarından, bankalardan, para piyasalarından ve organize piyasalardan fon sağlanması hakkına sahip bulunan FKB üyesi şirketler, Takasbank Para Piyasası'nda da katılımcı olmayı bekliyor. Böylece FKB üyesi finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri de banka ve aracı kurumlar gibi kısa süreli fon fazlalıklarını değerlendirebilecekleri ve fon ihtiyaçlarını karşılayacakları bu piyasada yer alabilecekler. Ancak FKB üyesi şirketlerin etkin bir şekilde bu piyasadaki yararlanabilmesi için vergi mevzuatıyla organize piyasalarda yaptıkları işlemlerde bankalar ile aracı kurumlara tanınan BSMV indiriminin üye şirketlere de tanınması gerekmekte olup, FKB'nin bu yöndeki girişimleri de devam etmektedir.



Finansal Kurumlar Birliği

“Operasyonel kiralamaya ilgi artıyor”

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti.

FKB’den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı “3. Operasyonel Kiralama Konferansı”, FKB’nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kiralama başta olmak üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye’deki durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye’de bankacılık dışı

finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB’nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklendiğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti.

Özger, daha önce operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğuna değinerek, operasyonel leasing işlemi yapabilme hakkının sektöre ivme ve güç katacak bir kazanım olduğunu dile getirdi. (AA)

POSTA

Posta

22.11.2014

Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 11



Ülkemizde büyük şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmeler de araç filolarını operasyonel kiralamayla oluşturmaya başladı.

Araç kiralama revaçta

▼ Finansal Kurumlar Birliği Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti. Özger, “İlk 6 ayda araç satışları bir önceki yıla göre yüzde 22.7 azaldı. Operasyonel kiralama sektörü ise yüzde 16 büyüdü” dedi. **Osman Zeki Özger**’in verdiği bilgiye göre; yılın ilk yarısı 2.7 milyar liralık yeni araç yatırımı yapıldı. Sektörün müşteri sayısı da yüzde 28.6 arttı.



Yeniğün

22.11.2014

Kupür Sayısı: 4 Sayfa: 4

"Operasyonel kiralamaya ilgi artıyor"

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye'de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti. FKB'den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı "3. Operasyonel Kiralama Konferansı", FKB'nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kiralama başta olmak üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye'deki

durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye'de bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB'nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklediğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti. Özger, daha önce operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğu

na değinerek, operasyonel leasing işlemleri yapabileceğinin sektöre ivme ve güç katacak bir kazanım olduğunu dile getirdi.

"Dört şirket 54 milyon liralık işlem hacmi yakaladı" Özger, kanunun yürürlüğe girdiği günden bu yana yaklaşık iki yıllık süre içerisinde dört finansal kiralama şirketinin operasyonel kiralama ile ilgili yapılanmasını tamamladığını ve kısa sürede önemli bir işlem hacmi elde ettiğini vurguladı. Gelecek dönemde çok daha fazla şirketin operasyonel kiralama alanında faaliyet gerçekleştireceğini öngördüklerini aktaran Özger, şöyle konuştu:

"Bu şirketler, 30 Eylül 2014 itibarıyla makine ve ekipman bazında, karayolu taşıtları için 17 milyon 749 bin lira, iş ve inşaat makineleri için 29 milyon 281 bin lira, bilgi işlem ve büro sistemleri yatırımları için 7 milyon 261 bin lira olmak üzere 54 milyon 391 liralık operasyonel kiralama işlemi gerçekleştirdi. Satın almayla yapılan makine ve ekipman yatırımlarının önemli bir kısmının dönemsel işlerin sonunda atıl kaldığını düşünecek olursak, operasyonel kiralamanın kaynakların etkin yönetimi açısından önemini daha iyi kavrayabiliriz (AA)



Bizim Anadolu Gazetesi
23.11.2014
Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 5

"Operasyonel kiralamaya ilgi artıyor"

► İSTANBUL - Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye'de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti.

FKB'den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı "3. Operasyonel Kiralama Konferansı", FKB'nin evsahipliğinde gerçekleştirildi.

FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kiralama başta olmak üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye'deki durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye'de bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB'nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklediğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti.

Özger, daha önce operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğuna değinerek, operasyonel leasing işlemi yapabilme hakkının sektöre ivme ve güç katacak bir kazanım olduğunu dile getirdi.



Dünya

24.11.2014

Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

Ticari taşıtta satış düştü, kiralama yükseldi

Bu yıl 3'üncüsü gerçekleştirilen Operasyonel Kiralama Konferansı'nda konuşan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye'de ticari taşıt satışlarının azalış göstermesine rağmen operasyonel kiralama yöntemi ile edinilen araçların, toplam satışlardaki payının arttığını belirtti. Özger, 2014'ün ilk altı ayında ticari taşıt satışları önceki yıla kıyasla yüzde 22.7 azalırken, aynı dönemde operasyonel kiralama ile satılan ticari taşıt adedinin yüzde 16 artış gösterdiğini söyledi. Özger, "2014 yılının ilk yarısında 2,7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı yapıldı. Sektörün müşteri sayısı da bir önceki yılın aynı dönemi göre %28,6 oranında artış gösterdi. Bu veri artık küçük ve orta ölçekli işletmelerin de araç filolarını operasyonel kiralama ile oluşturmaya başladıklarını gösteriyor" dedi.



'Operasyonel kiralamaya ilgi artıyor'

FKB Başkanı Özger, taşıt satışındaki yavaşlamaya karşın operasyonel kiralamanın aldığı payın arttığını belirterek, "İlk 6 ayda otomobil satışları yüzde 22.7 azalırken, operasyonel kiralama yüzde 16 büyüdü" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye'de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti.

FKB'den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı "3. Operasyonel Kiralama Konferansı", FKB'nin evsahipliğinde gerçekleştirildi.

FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kiralama başta olmak üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye'deki durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye'de bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB'nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklendiğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti. Özger, daha önce



operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğuna değinerek, operasyonel leasing işlemi yapabilme hakkının sektöre ivme ve güç katacak bir kazanım olduğunu dile getirdi.

Özger, kanunun yürürlüğe girdiği günden bu yana yaklaşık iki yıllık süre içerisinde dört finansal kiralama şirketinin operasyonel kiralamayla ilgili yapılanmasını tamamladığını ve kısa sürede önemli bir işlem hacmi elde ettiğini vurguladı.

Gelecek dönemde çok daha fazla şirketin operasyonel kiralama alanında faaliyet gerçekleştireceğini öngördüklerini

aktaran Özger, şöyle konuştu: "Bu şirketler, 30 Eylül 2014 itibarıyla makine ve ekipman bazında, karayolu taşıtları için 17 milyon 749 bin lira, iş ve inşaat makineleri için 29 milyon 281 bin lira, bilgi işlem ve büro sistemleri yatırımları için 7 milyon 261 bin lira olmak üzere 54 milyon 391 liralık operasyonel kiralama işlemi gerçekleştirdi. Satın almayla yapılan makine ve ekipman yatırımlarının önemli bir kısmının dönemsel işlerin sonunda atıl kaldığını düşünecek olursak, operasyonel kiralamanın kaynakların etkin yönetimi açısından önemini daha iyi kavrayabiliriz." Özger, operasyonel kiralamada ana kalemleri taşıt, iş

ve inşaat makinelerinin oluşturduğuna dikkati çekti. Son açıklanan verilere göre Türkiye'de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığının altını çizen Özger, şunları da kaydetti: "Tüm Oto Kiralama Kuruluşları'nın (TOKKDER) raporuna göre, Türkiye'de 2014'ün ilk 6 ayında yeni otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 22,7 azaldı. Aynı dönemde operasyonel kiralama sektörü ülkemizde satılan yeni otomobillerin yüzde 18,3'ü olan yaklaşık 41 bin 212 yeni aracı filosuna kattı. Böylece 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 16'lık bir büyümeye kaydeden sektör, parkındaki araç sayısını yaklaşık 214 bin 500'e çıkardı.

Bu yılın ilk yarısında 2,7 milyar liralık yeni araç yatırımı yapıldı. Sektörün müşteri sayısı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28,6 artış gösterdi. Bu veri, ülkemizde çok uluslu ya da büyük şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de araç filolarını artık operasyonel kiralama yönetimiyle oluşturmaya başladıklarını gösteriyor." (İstanbul, aa)

◆ FKB Başkanı Özger: Taşıt satışlarında düşme yaşanmasına rağmen kiralama satışları yükseldi

“Operasyonel kiralamaya ilgi arttı”

İSTANBUL (AA)

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti.

FKB’den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli isim katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı “3. Operasyonel Kiralama Konferansı”, FKB’nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kira-

lama başta olmak üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye’deki durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye’de bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB’nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklendiğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti.

Özger, daha önce operas-



Özger, kanunun yürürlüğe girdiği günden bu yana yaklaşık iki yıllık süre içerisinde dört finansal kiralama şirketinin operasyonel kiralama ile ilgili yapılanmasını tamamladığını ve kısa sürede önemli bir işlem hacmi elde ettiğini vurguladı.

yonel kiralama yapma hakkı tanımayan finansal kiralama

ma şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğuna değ-

nerek, operasyonel leasing işlemi yapabilme hakkının sektöre ivme ve güç katacak bir kazanım olduğunu dile getirdi.

Özger, kanunun yürürlüğe girdiği günden bu yana yaklaşık iki yıllık süre içerisinde dört finansal kiralama şirketinin operasyonel kiralama ile ilgili yapılanmasını tamamladığını ve kısa sürede önemli bir işlem hacmi elde ettiğini vurguladı.

Gelecek dönemde çok daha fazla şirketin operasyonel kiralama alanında faaliyet gerçekleştireceğini öngördüklerini aktaran Özger, şöyle konuştu:

“Bu şirketler, 30 Eylül 2014 itibarıyla makine ve ekipman bazında, karayolu taşıtları için 17 milyon 749 bin lira, iş ve inşaat makineleri için 29 milyon 281 bin lira, bilgi işlem ve büro sistemleri yatırımları için 7 milyon 261 bin lira olmak üzere 54 milyon 391 liralık operasyonel kiralama işlemi gerçekleştirdi. Satın almaya yapılan makine ve ekipman yatırımlarının önemli bir kısmının dönemsel işlerin sonunda atılacağı düşünülürse, operasyonel kiralamanın kaynakların etkin yönetimi açısından önemini daha iyi kavrayabiliriz.”



Türkiye
24.11.2014
Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

OSMAN ZEKİ ÖZGER:

Satışları azalsa da kiralama artıyor

Finansal kiralama (Leasing) sektöründen uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı 3'üncü Operasyonel Kiralama Konferansı'nda konuşan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye'de ticari taşıt satışlarının azalış göstermesine rağmen operasyonel kiralama yöntemi ile edinilen araçların, toplam satışlardaki payının hızla arttığını belirtti. Özger, 2014'ün ilk altı ayında ticari taşıt satışları önceki yıla kıyasla yüzde 22.7 azalırken, aynı dönemde operasyonel kiralama ile satılan ticari taşıt adedinin yüzde 16 artış gösterdiğini söyledi. Operasyonel kiralamada ana kalemleri taşıt, iş ve inşaat makinelerinin oluşturduğuna dikkat çeken Özger, son açıklanan verilere göre Türkiye'de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığına işaret etti.

AKSAM

Akşam

25.11.2014

Kupür Sayısı: 8 Sayfa: 8



Ticari taşıtlarda kiralama öne çıktı

FINANSAL Kurumlar Birliği Başkanı **Osman Zeki Özger**, ticari taşıt satışının azalmasına rağmen operasyonel kiralama yöntemiyle edinilen araçların, toplam satışlardaki payının hızla arttığını belirtti. Özger, 2014'ün ilk altı ayında ticari taşıt satışları önceki yıla kıyasla yüzde 22.7 azalırken, aynı dönemde operasyonel kiralamayla satılan ticari taşıt adedinin yüzde 16 artış gösterdiğini söyledi.

Finansal Kurumlar Birliği 7 Bin Sektör Çalışanı İçin Eğitim Seferberliği Başlattı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), misyonu ve vizyonu çerçevesinde sayıları 7 bine yaklaşan sektör çalışanlarının yetkinlik ve verimliliğini artırmak amacıyla eğitim faaliyetlerini tüm hızıyla sürdürüyor.



FKB, her üç sektörde de insan kaynağının kendi alanındaki uzmanlığının derinleştirilmesi ve paydaş alanlarda uzmanlık geliştirilebilmesi için düzenlediği faaliyetlerde sektör çalışanlarına teknik ve kişisel gelişim eğitimleri veriyor. Teknik eğitimlerin içerisinde mevzuat, hukuk, şirket değerlendirme teknikleri, muhasebe ana başlıkları yer alırken, kişisel gelişim eğitimleri de üçer aylık dönemlerde açıklanan eğitim takviminde önemli bir yer tutuyor. Bununla birlikte Kasım ayında bir üniversite işbirliği ile verilecek yeni "meslek içi" eğitimlerle insan kaynaklarına yapılan yatırımın artırılması da planlanıyor. Yeni sertifika programında akademisyenler ve sektör profesyonellerinden oluşan bir kadro ile öğrencilere, ekonomi ve finansal kiralama, faktoring ve finansman konusunda genel bir bakış açısı kazandırılması hedefleniyor.

Hem sektöre hem de Türkiye'ye katkı sunuyor
FKB tarafından üç sektör arasındaki sinerji-

nin artırılması için Haziran ayından beri verilen farklı içerikteki 17 eğitimle, şimdiye kadar 250'ye yakın sektör çalışanına kapsamlı bilgi aktarıldı. Söz konusu eğitimlerle hem bu üç sektörde hali hazırda istihdam edilen hem de önümüzdeki dönemde istihdam edilmesi planlanan personelin niteliğinin üst seviyeye getirilmesi amaçlanıyor. Eğitimler kapsamında çalışanlara sektörel, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanımı sağlanırken; mesleklerinin gerektirdiği etik değerlerle birlikte danışmanlık nosyonunun kazandırılması da öncelikli hedef olarak görülüyor. FKB, bu noktada konusunda uzman personelin hem sektörlerin itibarını yükselteceğine hem de Türk ekonomisine katkı sağlayacağına inanıyor.

Finansal Okur Yazarlığa Tam Destek Veriyor

FKB bununla birlikte SPK önderliğinde yürütölen 10'uncu Kalkınma Planı çerçevesinde özellikle KOBİ'ler için, Türkiye'de finansal okur yazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışına ve eylem planlarının içinde gönüllü olarak yer almayı hedefliyor. FKB, söz konusu çalışmalar kapsamında Finansal Tüketicinin Korunması Eylem Planı içerisinde görev üstlenen kurumlar arasında bulunuyor.

Finansal kiralamada KDV avantajı cazip mi?

GÜNDEMİN yoğunluğu nedeniyle bir süredir okuyuculardan gelen soru ve yorumları değerlendirme fırsatı bulamadım. Son dönemde, özellikle finansal kiralamaya yönelik okuyucu soruları artmaya başladı. Kimileri, KDV avantajını soruyor ki, anladığım kadarıyla bu konuda kafalarda ciddi soru işaretleri var; kimileri ise bankadan kredi kullanımı ile leasing arasında farklara değinmemi istiyor. Kimileri ise yurtdışından makine getireceklerini, bunun için finansal kiralama imkanından yararlanıp, yararlanamayacaklarını merak ediyor.

Öncelikle belirteyim; banka, leasingden daha avantajlıdır ya da finansal kiralama, bankaya göre daha avantajlıdır diyemem, demem de. Bana göre iki sistemde olmalı ve iki sistemde önemli. Olmalı, çünkü küçüğünden büyüğüne tüm işletmeler hem alternatif finansmana ulaşabilsin hem de kendi işine gelen sistemi kullanabilsin.

KREDİ Mİ, LEASİNG Mİ?

Şunu da belirteyim, finansal kiralama, işini büyütmek ya da yeni yatırım yapacak işletmeler için cazip bir model. Neden cazip diye soracak olursanız, en önemlisi, kasadaki parayı harcamadan ve bankadaki kredi limitini etkilemeden; önceden belirlenmiş sabit taksitlerle -ki, taksit ödemelerini orta ve uzun vadeye yayabilirsiniz- yüzde 100'e varan miktarlarda TL ve döviz cinsinden finansman sağlayabiliyorsunuz.

İlla da banka kredisi ile mukayese etmememi isterseniz, elbette bazı avantajları var. **Örneğin, kiralama süresince ekipman, leasing şirketinin malı. Satın alma ve satın almaya yönelik**



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

tüm operasyonlar da leasing şirketi tarafından yapılıyor. Daha açık bir anlatımla, okuyucuların sorduğu gibi yurtdışından makine getirileceği zaman bunu leasing şirketi getirip, işlemlerini yapıyor. Malumunuz, banka kredisinde böyle bir uygulama yok.

KDV KARMAŞASI

Gelelim, finansal kiralamanın KDV boyutuna. Evet, leasing işlemlerinde birçok makine ve ekipmanda KDV yüzde 1 olarak uygulanıyor. **Bu konudaki kafa karışıklıklarımı da anlıyorum, çünkü hangi ekipmanların KDV'ye tabi olup olmadığı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonuna göre belirleniyor.** Liste uzun.

Sadece birkaç örnek vereyim. Paketleme ve ambalajlama makineleri, vinçler, iş makineleri, tarımda kullanılan ekipmanlar, kağıt ve karton üretim makineleri, tekstil makineleri, maden ekipmanları bunlardan sadece birkaçı. Tabi, KDV avantajından yararlanılabilmesi için finansal kiralama yapılacak makine ya da ekipmanın sıfır olması gerekiyor.

Peki, KDV, işletmeye yansımıyor mu? Elbette yansıyor ama finansal kiralama şirketi satın alma aşamasında KDV'yi peşin öderken, işletme ise o KDV'yi taksitler halinde geri ödüyor.

Uzun lafı kısası, finansal kiralama, hem daha esnek hem de işlemsel anlamda daha avantajlı bir finansman modeli diyebiliriz.

Hürriyet

Hürriyet

26.11.2014

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12

FAKTORİNGCİLERDEN ANADOLU AÇILIMI

Factoring şirketleri Anadolu sermayesine faktoringi anlatmak için harekete geçti. Factoringciler, geçmişte yaşanan algı sorununun artık bittiğini belirterek, öncelikli hedeflerinin Anadolu'daki KOBİ'ler olduğunu söylüyor.

ANADOLU'daki şirketlerin hem işlem hacimlerinin artması hem de ihracatta etkin rol oynamaya başlamaları ile factoring şirketleri de Anadolu'da etkin olmanın yollarını arıyor. Bugün için factoring işlemlerinin büyük çoğunluğu İstanbul'da gerçekleşirken, factoring şirketleri de ağırlıklı olarak İstanbul ve Marmara bölgesinde faaliyet gösteriyor. Factoringciler; Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Eskişehir, Gaziantep, Kayseri, Konya, Samsun, Trabzon'da da hizmet veriyor. Ayrıca ihracatın yoğun olduğu Gaziantep, Kayseri, Bursa, Denizli gibi illerdeki firmalar ihracat factoringi işlemleri yapıyor.

IHRACATA DESTEK

Ancak son yıllarda Anadolu'dan yapılan işlem hacmi hızla artınca factoringciler de Anadolu sermayesini keşfetmeye başladı. Bu çerçevede Anadolu'da ihracat factoringinin yaygınlaşması için **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Eximbank ile işbirliği içine girdi.



Zafer Ataman

Öncelik Anadolu

FKB Başkan Vekilli **Zafer Ataman**, 100 bin müşteri ve 600 bin alıcıya ulaşıldığını belirterek, şunları söyledi: "Büyük sanayi bölgeleri dışında factoring hizmetlerini küçük sanayilerdeki KOBİ'lere de sunuyoruz. Orta vadeli factoringin bilinirliğinin artması ile Anadolu'daki KOBİ'lerin ticaret zincirinde, factoring daha aktif rol alacaktır. Geçmişte sektörün üstüne yapışan algı problemi nedeniyle finans içinde factoring ürününün kullanımını özellikle Anadolu'da olumsuz etkilediğine inanıyorum. Artık mevzuat alt yapısı büyük ölçüde tamamlanmış, finansal kuruluş olarak kabul görmüş bir sektörüz. Pastayı büyütmemiz lazım, bunun için Anadolu'da yaygınlaşmak öncelikli hedefimiz. Sektör cirosunun çoğunluğu yine İstanbul, Ankara ve İzmir'de yoğunlaşmaya devam edecek olsa da müşteri sayısında Anadolu şirketlerinin payının artacağına inanıyorum."



Çağatay Baydar

Yanlış tanınıyoruz

TEB Factoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, factoring sektörünün Türkiye'de halen çok yeni bir sektör olduğunu ve Anadolu'da sektörü ya tanımadığını ya da yanlış tanıdığını belirterek, şunları söyledi: "Bizler ticaretin en fazla yapıldığı bölgelere yakın yerlerde konumlanıyoruz. Şubeleşerek Anadolu'daki firmalara hizmet veriyoruz. Mesela TEB Factoring'in bugün 18 şubesinden 5'i İstanbul'da, 2'si Ankara'da, 1'i İzmir'de ve kalan 10 tanesi Adana, Antalya, Bursa, Denizli, Eskişehir, Gaziantep, Kayseri, Konya, Samsun ve Trabzon'da faaliyet gösteriyoruz.

Hedeflenen yeni müşterilerin yüzde 95'i KOBİ segmentinde olduğundan şubelerimizin yerini belirlerken özellikle KOBİ'lerin yoğun olduğu bölgeleri seçiyoruz. Bu da bizi hem İstanbul'da hem de Anadolu'daki belirli sanayi merkezlerine yönlendiriyor."



Nergis Ayvaz

Daha tutucular

FINANS Factoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz, Anadolu'da işlemlerin yaygınlaşmasının factoring algısının düzelmesi ile ilgili olduğunu ve Anadolu şirketlerinin bu konuda daha tutucu olduğunu belirterek, şunları söyledi: "İstanbul ve Ankara'da başlayan factoring faaliyetlerimizi şubelerle yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Factoring bugüne kadar finansman kaynakları yetersiz kaldığında, şirketlerin başvurduğu bir ürün oldu. Oysa ülkemizdeki yaklaşık 3 milyon şirketin yüzde 99'u KOBİ. Ticari ve ekonomik ortam da bu ürünün kullanımını için çok uygun. Hızla büyümesine rağmen ülkemizde factoring, halen önemli bir potansiyele sahip. Öncelikle büyük şehirlerde başlayan kullanımlar, Anadolu'da da yaygınlaşacak. Özetle, ticaretten doğan vadeli bir alacağın olduğu her yer, bu ürünün güvenle kullanılacağı alanlardır."

“Operasyonel kiralamaya ilgi artıyor”

- ✓ FKB Başkanı Özger: “Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı pay artıyor”
- ✓ “Türkiye’de 2014’ün ilk 6 ayında yeni otomobil satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22,7 azaldı. Aynı dönemde operasyonel kiralama sektörü yüzde 16’lık bir büyüme kaydetti”



(AA) - Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını belirtti. FKB’den yapılan açıklamaya göre, finansal kiralama (leasing) sektörün-

den uluslararası alanda çok sayıda önemli ismin katıldığı ve sektöre yönelik değerlendirmelerin paylaşıldığı “3. Operasyonel Kiralama Konferansı”, FKB’nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. FKB Başkanı Özger, konferansta operasyonel kiralama başta olmak

üzere finansal kiralama sektörünün Türkiye’deki durumu ve potansiyelini değerlendirdi. Türkiye’de bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi konumunda bulunan FKB’nin, ülkede finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyon yüklediğini aktaran Özger, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’yla bu alanda faaliyet gösteren tüm şirketlerin FKB çatısı altında birleşmesinin önemli bir sinerji doğurduğunu ifade etti.

Özger, daha önce operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla bu hakka kavuştuğuna değinerek, operasyonel leasing işlemleri yapabilme hakkının sektöre ivme ve güç katacağı bir kazanım olduğunu dile getirdi.

“Dört şirket 54 milyon liralık işlem hacmi yakaladı”

Özger, kanunun yürürlüğe girdiği gündün bu yana yaklaşık iki yıllık süre içerisinde dört finansal kiralama şirketinin operasyonel kiralama ile ilgili yapılımlarını tamamladığını ve kısa sürede önemli bir işlem hacmi elde ettiğini vurguladı. Gelecek dönemde çok daha fazla şirketin operasyonel kiralama alanında faaliyet gerçekleştireceğini öngörüklerini aktaran Özger, şöyle konuştu:

“Bu şirketler, 30 Eylül 2014 itibarıyla makine ve ekipman bazında, karayolu taşıtları için 17 milyon 749 bin lira, iş ve inşaat makineleri için 29 milyon 281 bin lira, bilgi işlem ve büro sistemleri yatırımları için 7 milyon 261 bin lira olmak üzere 54 milyon 391 liralık operasyonel kiralama işlemi gerçekleştirdi. Satın almayla yapılan makine ve ekipman yatırımlarının önemli bir kısmının dönemsel işlerin sonunda atılacağını düşünecek olursak, operasyonel kiralamanın kaynakların etkin yönetimi açısından önemini daha iyi kavrayabiliriz.”

Özger, operasyonel kiralamada ana kalemleri taşıt, iş ve inşaat makineleri-

nin oluşturduğuna dikkati çekti. Son açıklanan verilere göre Türkiye’de taşıt satışında yavaşlama görülmesine karşın operasyonel kiralamanın bu satışlardan aldığı payın arttığını altını çizen Özger, şunları da kaydetti:

“Tüm Oto Kiralama Kuruluşları’nın (TOKKDER) raporuna göre, Türkiye’de 2014’ün ilk 6 ayında yeni otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 22,7 azaldı. Aynı dönemde operasyonel kiralama sektörü ülkemizde satılan yeni otomobillerin yüzde 18,3’ü olan yaklaşık 41 bin 212 yeni aracı filosuna kattı. Böylece 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 16’lık bir büyüme kaydeden sektör, parkındaki araç sayısını yaklaşık 214 bin 500’e çıkardı.

Bu yılın ilk yarısında 2,7 milyar liralık yeni araç yatırımı yapıldı. Sektörün müşteri sayısı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28,6 artış gösterdi. Bu veri, ülkemizde çok uluslu ya da büyük şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de araç filolarını arttırmaya başladıklarını gösteriyor.”

FKB BAŞKAN VEKİLİ **ZAFER ATAMAN**'DAN YENİ DÖNEM ANALİZİ

FAKTORİNG

30 KASIM 2014

● **Sektör 2018'de işlem hacmini nereye taşıyacak?**

● **Şirketler hangi illerde şube açacak?**



HEDEF YÜZDE 15

2014'ü yüzde 15'lik büyüme ve toplamda 110 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapatacak olan sektör, 2015 yılında da yüzde 15'lik büyümeyle 126 milyar TL'ye ulaşmayı planlıyor. Sektör, direkt 100 bin dolaylı olarak da 400 bin olan müşteri sayısını yükseltmeyi hedefliyor.

Editör**Ticaretin finansmanı faktoringle farklılaşacak**

Faktoring sektörü, kavuşmuş olduğu 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'yla birlikte artık çok daha güçlü. Yeni kurulan **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altına finansal kiralama ve finansman şirketleri ile birlikte giren faktoringçiler, birliğin oluşturduğu gücü de arkasına almış konumda.

2014 yılında yüzde 15'lik bir büyüme elde eden sektör, yılbaşındaki hedeflerini de tutturdu. Şimdi ise sırada 2015 yılında aynı büyüme oranının tutturulması hedefi var. Bundan sonra ise Orta Vadeli Program doğrultusunda sektör, büyümede vitesi yükseltmeye hazırlanıyor. Kolay bir yıl olması beklenmeyen 2015 için yüzde 15'lik büyüme normal gözükürken faktoringte asıl hedef GSYİH'den şu anda alınan yüzde 5'ler civarındaki payı 2018'e kadar yüzde 8'lere çıkarmak... Bu bağlamda ise üç nokta ön plana çıkıyor. Bunlardan ilki Türkiye'nin ihracat faktoringinde sahip olduğu dünya ikinciliği... Önümüzdeki dönemde TİM ve Eximbank'la gerçekleştirilen projeler sayesinde de Türk faktoringçileri ihracat tarafında yerini çok daha sağlamlaştıracak.

Diğer iki önemli nokta ise faktoringin Anadolu'da yaygınlaşması ve var olan algı sorunun çözülmesi... Anadolu'daki KOBİ'ler için son derece uygun olan bu ürünün bu coğrafyada yayılması bir taraftan ticaretin çarklarının daha hızlı ve daha sağlam dönmesini sağlarken, algının pozitif dönüşmesiyle birlikte sektörün asıl potansiyelini ortaya koyması bekleniyor.

Kendilerini finansal hiçbir ürünün rakibi olarak görmeyen, aksine ticaretin garantili finansmanı için zincirin tamamlayıcı halkası olduklarını belirten faktoringçiler, önümüzdeki dönem için umutlu. Hazırladığımız bu özel ekte sektörün iç ve dış ticaret için önemli bir finansman kaynağı olduğuna dair bilgiler bulurken, sektör oyuncularının da bu bağlamda müşterilerinin yanında hangi şekilde yer aldıklarını okuyacaksınız. Yaptığımız çalışmayla sektörün gelişmesine katkıda bulurken, faktoringe ihtiyaç duyan şirketlere de ışık olmayı umuyoruz.

ANALİZ

Faktoring 2015'te de yüzde 15 büyüyecek

Faktoring sektörü başarılı bir 2014'ü arkasında bırakmaya hazırlanıyor. 2014'ü yüzde 15'lik büyüme ve toplamda 110 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapayacak olan faktoringçiler, özellikle ihracat faktoringindeki agresif büyümeyle dikkat çekiyor. 2015 yılına da yüzde 15'lik büyüme beklentisiyle başlayacak olan sektörde, önümüzdeki yıl işlem hacminin 126 milyar TL'ye ulaşılması öngörülüyor. Sektör, direkt olarak 100 bin, dolaylı olarak da 400 bin müşteriye ulaşıyor. Son dönemde faktoring şirketlerinin ratinglerinde yaşanan artışlar ise sektöre duyulan güvenin kanıtı niteliğinde.

BDDK verilerine göre bankacılık dışı finansal kesim içinde en hızlı büyüyen sektörlerden olan faktoring, 2014 yılını arkasında bırakmaya hazırlanıyor. Yılı yüzde 15'lik büyümeyle ve 110 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapatacak olan faktoringçiler, müşteriye sayısında da 100 bini geçmiş

durumda.

Aralık 2012'de 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun devreye girmesiyle büyümede vites yükselten faktoringçiler, **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) de sağlamış olduğu güçle 2015'te de yoluna

ANALİZ

devam edecek. Önümüzdeki yıl da yüzde 15'lik büyüme yakalamayı planlayan sektör, ihracat faktoringinde ise çok daha güçlü bir konuma gelmeye hazırlanıyor. İhracat faktoringinde dünya ikincisi olan Türk faktoringçileri, 2014'te elde ettiği yükselişi 2015'te devam ettirme ve iki haneli büyüme temposunu korumayı hedefliyor.

2014'TE BÜYÜME YÜZDE 15

2014 Eylül verileri itibarıyla yurtiçi işlemlerde 2013 Eylül'üne göre yüzde 20 büyüyen sektör, 65,5 milyar TL'ye ulaştı. İhracat faktoringinde ise büyüme yurtiçi taraftan daha fazlaydı. Yıllan yıla yüzde 23 oranında büyüyen bu kalemden 14,6 milyar TL'ye ulaşıldı. Toplam ciroda ise 2013 Eylül'ünden 2014 Eylül'üne kadar yüzde 20,6'lık bir büyüme söz konusuysen, bunun karşılığı da 81,2 milyar TL oldu. Sektördeki ithalat faktoringi ise 829 bin TL'den 1 milyar TL'ye çıktı.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) tarafından 2014 yılında büyüme oranı ise yüzde 15 olarak belirlenmiş durumda. Şu anda birliğe kayıtlı 77 faktoring şirketi üye bulunurken, derneğe kayıtlı üyelerin 333'ten fazla şube ile hizmetlerini yaygınlaştırmaya çalışması söz konusu. Sektörün toplam istihdamı ise 4 bin 700 kişiyi geçmiş durumda.

Kredi penetrasyon oranının uluslararası standartlarla kıyaslandığında düşük kaldığı Türkiye'de, genellikle ticari banka kredilerinin kurumsal ve bireysel müşterilere yönelik olduğu biliniyor. Böylesi bir ortamda ise faktoring sektörü, KOBİ'ler için alternatif bir finansman seçeneği olarak karşımıza çıkıyor. Sektörde özellikle KOBİ vurgusu yapılırken, 2014 yılı sonunda Türk faktoringçilerinin toplamda 110 milyar TL civarında bir işlem hacmi yaratacağı öngörülüyor.

İHRACAT ÖNE ÇIKIYOR

2014 Eylül verilerine göre 81,2 milyar TL olan sektör cirosunun 14,6 milyar TL'si ihracat faktoringinden geldi. 2013 verilerine göre ise dünyada toplam 3,08 milyar dolarlık faktoring işlem hacmi gerçekleşirken, 76 ülkede üyeleri bulunan FCI'nin 2013 yıl sonu raporuna göre Türk faktoring sektörü, sektör işlem hacminde Avrupa'da dokuzuncu, dünyada 15'inci sırada bulunuyor. Türkiye, ihracat faktoringi hizmeti veren 76 ülke içinde yüzde 15'lik pazar payı ile muhabirli ihracat sıralamasında Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor. Teminatı olmayan mal mukabili ihracat işlemlerinde yurtdışı muhabirleri aracılığıyla garanti

2018 HEDEFİ
200 MİLYAR TL'Yİ BULUYOR

Orta Vadeli Program doğrultusunda Türkiye'nin yıldan yıla büyüme beklentileri paralelinde faktoringçiler de kendi büyümelerini düzenlemiş durumda. Bu bağlamda her yıl ortalama yüzde 20 oranında büyüme gerçekleşmesi beklenen faktoring sektöründe 2018 hedefi 200 milyar TL'yi geçecek şekilde belirlendi. Burada tabii ki agresif senaryoların gerçekleşmemesi ve sert devalüasyonların yaşanmaması gerekiyor.

Faktoringde aktifler yıldan yıla artıyor (milyon TL)



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği T: Tahmin

hizmeti sağlayan faktoringin, özellikle ihracatta gelişme potansiyeli ise çok yüksek. Türk faktoring şirketleri özellikle ihracat faktoringinde Türkiye'yi en üst düzeyde temsil ederken, son sekiz yılda beş kere en iyi ihracat faktoring ödülleri ile de yurtdışı başarılarına imza atıyor.

HEDEF GSYİH'İNİN YÜZDE 10'U

Faktoring, 77 şirketin 333 şubesi ile 100 binden fazla müşteriye ve onların 300 bin civarındaki borçlusuna ulaşabilen bir sektör. Reel sektöre sağladığı finansman kaynağı ve işlem hacmi düzenli olarak artış gösteriyor. Firmaların ihtiyaçlarını karşılamak için de tüm sektörün kişiyi özel ürünler de geliştirmeye çalıştığı biliniyor. Anadolu'da yaygınlaşmak da sektörün bir diğer büyüme stratejisi.

Oldukça dinamik ve ticaretin içinde yer alan faktoring, ilk yıllardan itibaren sadece ortalama yüzde 38'lik bir büyüme gösteriyor. Her şeyden önce yüzde 5,7 civarında olan penetrasyon oranının yüzde 10'lara çıkması hedefi mevcut. Bakıldığında GSYİH'nin yüzde 10'una çıkılması, sektör için kabul edilemez bir hedef değil. Zira Türk faktoringçilerinin büyüme potansiyeli bu hedefe ulaşabilecek nitelikte. Şirketler büyüme ve sürdürülebilirliği sağlamak için hem ürünlerini geliştirmeye hem de şubeleri aracılığı ile yaygınlaşmaya

çalışırken, daha fazla uluslararası işlemlere odaklanmak istiyorlar. Bununla birlikte bu potansiyeli gören uluslararası sermaye de sektöre giriyor. Türkiye ve sektörün potansiyeli uluslararası sermayeyi cezbediyor.

TAHVİL İHRAÇLARI HIZLANDI

Yasaya göre mevduat toplayamayan banka dışı finansman şirketlerinin tümü güçlü özkaynaklarla çalışmak zorunda. Bununla birlikte özkaynaklara ilave olarak bankalardan

2014 yılı yüzde 17 büyümeyle kapanacak (milyon TL)

Yıllar	Yurtiçi toplam	Yurtdışı toplam	Toplam	Büyüme (%)
2008	31.669	5.589	37.257	-
2009	41.885	5.177	47.061	26
2010	69.110	6.868	75.978	61
2011	58.991	11.789	70.780	-7
2012	63.583	13.746	77.329	9
2013	77.728	16.104	93.832	21
2014/9	66.600	14.600	81.200	-
2014 (T)	90.000	21.000	110.000	17

Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği T: Tahmin

sağlanan krediler, temel fon kaynaklarını oluşturuyor. Faktoring şirketleri de bu amaçla 2010 yılından beri banka kredilerine ilaveten yurtiçi sermaye piyasasında bono ve tahvil ihraç ederek kaynak yaratma imkanları geliştirdi.

2013 yılında çeşitli vadelerde yapılan ihraçlar sonucu menkul kıymetler bakiyesi 1,5 milyar TL oldu ve bir yıl öncesine göre yüzde 58'lik artış gösterdi. Eskiden tek fonlama kaynağı bankalar iken, şimdi tahvil piyasası da önemli bir kaynak halini aldı.

2013 yılında mevduat ve kalkınma bankalarından kullanılan kredilerde sadece yüzde 3 artış olması, gerek tahvil ihraçlarından kaynak sağlanması gerekse yurtdışı bankalardan borçlanma imkanlarının artmasından kaynaklanıyor. Faktoring şirketlerinin rating artışı, hem iç hem de dış piyasalardan borçlanmayı kolaylaştırdı için bu miktar her geçen gün artış kaydediyor. 2012 yılında 12 faktoring şirketi tahvil ihracı gerçekleştirirken, 2013 yılında bu sayı 28'e çıktı. 2014'te bu rakam daha da artmış durumda.

BİRLİKTE GÜÇ DOĞUYOR

Birlik oluşumu ile birlikte bankacılık dışı finansman sektörü sesini daha güçlü ve etkili şekilde duyurma imkanına kavuştu. Klasik deyimle, **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) sayesinde birlikten güç doğmuş durumda. Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan,

Finansal Kurumlar Birliği İkinci Olağan Genel Kurulu'nda birliğin kurulmasıyla sektörün önünün açıldığını belirtirken, atılan tüm adımlarla birlikte sektörün kurumsal yapısının, rekabetçiliğinin geliştiğini, standartların ve şeffaflığın arttığını da vurgulamıştı. Son sekiz yılda banka dışı finansal kuruluşların toplam aktif büyüklüğünün 4,7 katına çıktığı bir ortamda birliğin oluşması, sektörün bugün geldiği yeri gösteriyor. Faktoring sektöründe verimliliği yükseltmek amacıyla özellikle ihracatın ve ihracatçıların rekabet gücünü artıracak uygulamalar için Türkiye İhracatçıları Meclisi ve Türk Eximbank ile ortaklaşa



2015'TE 126 MİLYAR TL BÜYÜKLÜK OLACAK

2014 yılını yüzde 15'lik büyümeyle kapatmaya hazırlanan faktoringçiler, 2015 yılında da tıpkı bu yıl olduğu gibi yüzde 15'lik bir büyümeyi öngörüyor. Dolayısıyla 2014 yılını 100 milyar TL'lik bir büyüklükle kapatacak olan sektörün 2015 sonunda ulaşması beklenen büyüklük 126,5 milyar TL. Bu büyüme Türkiye'nin büyüme hızına göre hesaplanmış durumda. OECD, Türkiye için 2015 büyüme hızını yüzde 3,2 olarak açıklarken, faktoringteki büyümenin de buna paralel olarak hareket edeceği dile getiriliyor. Özellikle ihracat faktoringinde Türkiye'nin elde etmiş olduğu performans ve dünya ikinciliği başarısının da artarak devam etmesi de bir diğer beklenti.

projeler yürüten FKB, bunun yanı sıra ihracatçıların Merkez Bankası'nın reeskont kredilerinden faydalanması adına da çalışmalar sürdürüyor.

TİM VE EXIMBANK'LA PROJE

TİM Başkanı Mehmet Büyükekş'iye göre Türk Eximbank tarafından sunulan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın amacı, ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek. "Diğer taraftan da poliçenin teminat olarak

gösterilmesi ile bankalardan kredi alınmasını kolaylaştırmak diyebiliriz. Bu sigorta ile mal ve hizmet ihracatında ticari ve politik risklere karşı tahsilat güvencesi, karşı firmalar ve ülkeleri hakkında risk analizi ve mevcut riski izleme imkanı, poliçelerin teminat gösterilmesi yoluyla ticari bankalardan finansman imkanı sağlanmakta ve sigortalı firmalara Türk Eximbank kaynaklı kredilerde faiz indirimi uygulanıyor" diyor Büyükekş'i, bu program çerçevesinde, ihracatçıların bir yıl içinde, kapsama alınan seçilmiş ülkelere yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar sigortalandığını belirtiyor. Büyükekş'i, "İhracatçılarımız, bu program sayesinde risklerini daha kolay yönetebilir hale gelirken, diğer taraftan da finansman konusunda önemli kolaylıklar elde etmiş olacaklar" diyor.

SÖYLEŞİ

“Faktoring, Anadolu için bulunmaz bir nimet”

Faktoringte, ihracat tarafındaki yetkinliğe, Anadolu'ya yayılmaya ve sektöre karşı oluşmuş önyargıya sık sık vurgu yapılıyor. Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman, özellikle önyargı aşılırsa sektörün gerçek potansiyelini göstereceğini ve Türkiye'nin faktoringte uluslararası bir köprü olacağını söylüyor. Ataman, 2015'i sektör için yatırım yılı olarak adlandırıyor.

Faktoring sektörü, hesapların tutturulduğu bir 2014 yılını arkasında bırakmaya hazırlanırken, bu yıl özellikle ihracat tarafıyla öne çıkmış vaziyette. Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Zafer Ataman, ihracat faktoringinde dünyada ikinci sırada olduklarını, bu bağlamda da var olan potansiyelin artık tam anlamıyla kullanılması gerektiğini söylüyor.

Ataman'ın değindiği diğer iki önemli nokta ise bu ürünün Anadolu'da yaygınlaşması ve faktoringe olan ön yargının kırılması gerektiği. Ataman, faktoringçiler olarak kendilerini bankacılık dahil hiçbir finansman ürününün rakibi olarak görmediklerini, sadece kendilerini finansal işleyiş zincirinin bir halkası olduklarını ifade ediyor. Ataman, sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

Faktoringde üç büyük şehrin baskınlığı var ve Anadolu'da yaygın olmak istiyorsunuz. Faktoring Anadolu için ne anlama geliyor?

Baştan belirtmeliyim ki, bu finansal ürün Anadolu için çok uygun bir enstrüman. Anadolu'nun KOBİ'lerine ve kısa vadeli satış yapısına uygun, şehirlerarası ve bilhassa İstanbul'a doğru olan ticareti destekleyen, en büyük finansal ürünlerden biri faktoring. Bugün bankacılıkta son dönemdeki gelişmelerin hepsi, tedarikçi finansmanı ya da doğrudan borçlandırma dediğimiz sistemle oluyor. Bize kalırsa bu ürünler de faktoringin içine giriyor. Çünkü alacağın temelini dikkate alarak yapılan finansmanın adı zaten faktoring. 'Biz buna ne ekleyebiliriz?' sorusunu soruyoruz bu kerte. Yani gayri kabili rücu aktif hale getirme, tahsilatta daha etkin olabilme, satışa yönelik esnekliği daha da artırma gibi başlıkları merkezimize alıyoruz. Kısacası daha esnek bir altyapıyı ortaya koyacak, çok dikkatli şekilde tüm ticaret zincirlerine nüfuz edebilecek, küçük işletmelerden büyük işletmelere doğru olan ticaretin tamamen yanında olabilecek

bir finansman şekliyiz. Bu da Anadolu'nun ticari yapısına tam tamına uygun bir düzlemde. O yüzden Anadolu'nun faktoringi kullanması gerekiyor.

2014'ü arkamızda bırakmaya hazırlanıyoruz. Faktoring sektörü için bu yılın farkı neydi? Neler ön plana çıktı?

2014'ün önceki yıllara göre farkı, ihracat faktoringinin büyüme trendi yurtiçi faktoringinin büyüme trendinden daha agresif bir haldeydi. Bu da aslında hükümet politikaları doğrultusunda gerçekleşen bir şeydi. Zira hükümetin son dönemde ihracat için almış olduğu kararlar bu büyümeyi de direkt olarak etkiledi. Diğer yıllarla karşılaştırdığımızda ise 2014'ün sektörümüz açısından daha muhafazakar bir büyüme gösterdiği ortaya çıkıyor. Bunu da şuna bağlayabiliriz: Türkiye'de ticaretin hacmi artarsa, faktoringin hacmi de artar. Şu anda faktoringin GSYİH'ye oranı yüzde 5'ler civarında. Biz Orta Vadeli Program doğrultusunda 2018 yılında bu oranı önce yüzde 7,5-8'lere, ardından da yüzde 10'lara çıkarmak için uğraşlıyoruz. Zira Avrupa'da bu oran yüzde 10'ların da üzerinde.

Ihracat faktoringi 2014'te daha öne çıktı dediniz. Yılı kapatırken bu alandaki beklentileriniz nedir?

Biz yurtiçi faktoringi yapan şirketlerin artık ihracat tarafına döneceğini düşünüyoruz. Çünkü Türkiye gibi bir ülkede ihracatın GSYİH'nin içerisindeki payının büyümesi gerekiyor ve dış ticaret açığını kapatmanın yolu da ihracattan geçiyor. Devletin bu konuda sübvansiyonları da bulunuyor. Biz de buna aracılık ederek buradaki payımızı artırmaya çalışlıyoruz. Şu anda mevcut 77 faktoring şirketi arasında yalnızca 16 tanesi ihracat faktoringi yapıyor. Buna rağmen dünyada ihracat faktoringinde Çin'den sonra ikinci sıradayız. Aslında birinciyiz bile diyebiliriz. Zira Çin dünya ticaretinin



hub'ı konumunda. İşte bu da sektörün ne denli büyük potansiyele sahip olduğunu gösteriyor. Ayrıca Türkiye'nin çok iyi bir köprü olduğunu düşünüyoruz. Avrupa'nın doğuya açılan kapısı ve bizim doğumuzda ise Çin'e kadar faktoring yok. Dolayısıyla bu iki coğrafyayı birbirine çok iyi bağlayabiliriz.

Bu noktada TİM ve Türk Eximbank ile projeler yürüttüğünüz biliniyor.

Bunlardan kısaca bahsedebilir misiniz?

İki yıl önce Eximbank ile Ekonomist ve Capital dergilerinin gerçekleştirdiği Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde bir anlaşma yapmıştık. O şu anda bitti ve revize oldu. Şimdi limitler tanınacak ve işlem başlayacak. Faktoring şirketleri böylelikle Eximbank reeskont yapısından pay alacak. Böylelikle reeskont ihracatçıya ulaştırılacak ve faktoring şirketlerinin ihracatta ulaşamadığı ülkelere de ulaşmış olacak. Şu anda 60 ülkeyle ihracat faktoringi yapılıyor. Bu uygulamayla birlikte 230'un üzerinde ülkeye ulaşmış olacağız. Bunun yanı sıra, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ile risk merkezi çalışmaları ve Çek Raporu'na henüz vadesi gelmemiş bankada bulunan çek verilerinin eklenmesi amacıyla Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile yapılan çalışmalar bu projeler kapsamında yer alıyor.

Merkezi Fatura Kaydı Sistemi ile ilgili bir çalışmanız da mevcut. Bu süreç nasıl işliyor?

Mevcut çalışmalarla kanunun birliğe verdiği Merkezi Fatura Kaydı Sistemi



“HİÇBİR FİNANSAL ÜRÜNÜN RAKİBİ DEĞİLİZ”

Zafer Ataman, geçmişte müşteriler tarafında yaşanan yanlışlıkların sektörde bugün artık algı sorunu değil, tamamen bir önyargıda yarattığından bahsediyor. Ataman, “Biz ısrarla şunu söylüyoruz; faktoringçiler olarak Marmara Bölgesi ya da İzmir orijinli işler yapıyoruz. Sektörün de 100 bin müşterisi var. Bu 100 bin kişinin 300 bin de borçlusu olsa toplamda 400 bin kişiye ulaşıyoruz. Dolayısıyla faktoring aslında Anadolu'da da çok yaygın; hem müşterimiz hem de borçlumuz anlamında. Çünkü o kişilerin hepsi Anadolu'dan çek kesip fatura ödüyorlar” diyor. **Zafer Ataman**, burada önemli olanın fatura ödeyenlerin de faktoring müşterisi haline gelmesi olduğunu söylüyor. Yaptıkları işin çek kırma olayı olmadığını ve faktoringçilerin aczi finanslamadığının altını çizen Ataman, işlerinin tamamen ticaretin finansmanı ve garanti altına alınması anlamına geldiğini vurguluyor. Ataman, son olarak, “Biz ne bankacıların ne de başka bir finansal ürünün rakibiyiz. Faktoring olarak sadece birleştirici zincirin bir halkasıyız. Kurum olarak bunu insanlara anlatmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bu önyargı aşıldıktan sonra sektörü çok daha parlak günlerin beklediğini söyleyebiliriz” diyor.

SÖYLEŞİ

çok yakında devreye girecek. Böylece faktoring işlemine konu tüm alacakların kaydedileceği ve raporlamasının yapılabileceği ideal bir sisteme de ulaşılmış olacak. Bu sistem sayesinde hem mükerrer finansman engellenecek hem de alıcıların ödeme performanslarına yönelik sağlıklı bilgiler alınabilecektir. Ayrıca yine bankacılık sistemi içinde yapılmış olan faktoring işlemleri var. Bugüne kadar bunların ne kadar olduğunu bilmiyorduk. Şimdi bu da Fatura Kayıt Sistemi içine girecek ve faktoringin gerçek cirosu da ortaya çıkmış olacak. Sektörün çözüm ortaklarından olan Kredi Kayıt Bürosu ile yürütülen ve şu anda test aşamasında olan sistemin uygulamaya girdiğinde faktoring şirketlerinin süreçlerine olumlu katkılar yapması bekleniyor. Şu anda sektörde yıllık devir işlemi yapılan fatura sayısı yaklaşık 5 milyon adet.

6361 sayılı kanunla beraber sektörünüze 20 milyon

TL'lik bir ödenmiş sermaye tabanı zorunluluğu getirildi. Bu noktada faktoring şirketleri açısından konsolidasyon bekleniyor mu?

Şunu belirtmek gerek; bizim sektörümüzde konsolidasyon çok zor olur. Portföy birleştirmesi görülebilir ama buna konsolidasyon diyemeyiz. Aktifler birleşebilir ama pasiflerde bir birleşme söz konusu olamaz. Dolayısıyla iki şirket bir araya gelip de yeni bir şirket olur tarzında bir hareket görmeyiz. Ancak uluslararası bir oyuncu gelir ve pazardan bir şirket alıp farklı farklı portföyleri toplarsa, o zaman bunun bir anlamı olur diyebiliriz. Yani en başta dediğim gibi, iki şirketin birleşmesi çok makul gözüküyor. Fakat şunu da belirtmekte yarar var; şirketler bu 20 milyon TL sermayeyi koyabilir. Çünkü şirketler bu sermayeyi koyduklarında sektöre de bu paralelde para girişi olacaktır. "Bunu gerçekleştiremeyen şirketler olur mu?" diye sorarsanız, Türkiye yüzde 3'ün altında büyürse, bazı kapanmalar gerçekleşebilir diyebilirim. Burada her şey büyümeye endekslî.

"2015 YATIRIM YILI OLACAK"

Finansal Kurumlar Birliği olarak 2015'te de yüzde 15'ler seviyesinde bir büyüme hedeflediklerini anlatan **Zafer Ataman**, Türkiye'de 2015 büyüme beklentisinin yüzde 3,4 olarak açıklandığını, bunun da 2015'in kolay bir olmayacağını gösterdiğini anlatıyor. "Bununla beraber coğrafik sorunlar da mevcut. Bu bağlamda bizim büyüme hedefimiz de bir miktar aşağı gelebilir. 2015 bu noktada bir tünel yılı. Ayrıca parasal genişlemenin de gelecek yılın ortalarında durmasını bekliyoruz" diyor Ataman, bunun da maliyetlerde artış anlamına geldiğini aktarıyor. Ataman, "Uluslararası pazarlara entegre olanlar, sermaye yapılanmasını tamamlayanlar, Türkiye'nin bundan sonraki beş yıllık büyümesinden çok ciddi pay alacaklardır. Dolayısıyla önümüzdeki yıl yatırım yılı olarak görülmeli" diyor.



Son dönemdeki en önemli konulardan biri de faktoring şirketlerindeki rating artışları. Bu konuda sizin yorumunuz nedir?

Faktoring şirketlerinin döngüsü kısa vadeli bir döngü. Portföyünüzü de banka kredisiyle döndürüyorsunuz. Yani aktifinizi çeşitlendirdiğiniz kadar pasifinizi de çeşitlendirmeniz lazım. Dolayısıyla sermaye benzerlerine doğru hareket etmeniz gerek. Ama Türkiye'de bugün beş yılın üzerindeki kredileri yurtiçi pazarda almak çok zor. Hal böyleyken de bunu uluslararası pazardan temin etmeye yöneliyorsunuz. Bu açıdan ya hisselerinizin bir kısmını private equity found'lara satarak sermaye artışı gerçekleştirecek ya da tahvil ihracı yapacaksınız. Bu yüzden her oyuncu tahvil ve bonoya dönüyor. Bonoya

dönmedeki amaç, kısa vadede faiz etkisinin tahvile göre daha az olması. Bu nedenden dolayı da şirketler rating yaptırıyor. Rating konusu da aslında uluslararası pazarda çok önemli bir kavram. Biz FKB olarak, ileriki dönemde bu ratinglerin daha da artacağına inanıyoruz.

“Birleşmenin ivmesiyle büyümemiz sürececek”

Sektörünün önde gelen şirketlerinden olan Fiba Faktoring’de büyüme hedefleri yükseltilmiş durumda. Şirket, Girişim Faktoring ile gerçekleşecek birleşme sonrasında kârlılığını daha da artırmaya hazırlanıyor. 2014’ü 2,5 milyar TL ciro ile kapatmayı planlayan Fiba Faktoring’de gelecek yıl büyüme hedefi ise yüzde 15 olarak belirlendi. Bu büyümenin önemli kısmı KOBİ segmentinden gelecek.

Girişim Faktoring ile kendi tüzel kişiliği altında gerçekleşecek birleşme için kasım ayında BDDK onayı alan Fiba Faktoring, bu birleşme ile birlikte büyüme gaza basmaya hazırlanıyor. Ekim sonu itibarıyla plasman hacmini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında artıran şirket, bu birleşme sonrasında plasmada yaklaşık 1 milyar TL’lik büyüklüğe ulaşacak. 2014 yılının sonunda bin 400 aktif müşteriye ve 2,5 milyar TL’lik ciroya ulaşacaklarını dile getiren Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2015 yılında da 2014’e benzer şekilde yüzde 15’lik büyüme

“İHRACAT FAKTORİNGİNDE SAYILI ŞİRKETLERDEN BİRİYİZ”

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2005 yılından bu yana Factors Chain International’in (FCI) asil üyesi olduklarını ve uluslararası faktoring işlemi yapan sayılı faktoring şirketlerinden biri konumunda olduklarını söylüyor. Yılmaz, ihracat faktoringini yaygınlaştırmaya ve özellikle KOBİ’lerin bu tarz uzmanlık gerektiren hizmetlerden daha fazla faydalanabilmesini sağlamaya çalıştıklarını anlatıyor. Özge Yılmaz, “Finansal Kurumlar Birliği de bu bağlamda ihracatı desteklemek adına sektörü kapsayan çeşitli projeler geliştiriyor. 2015 yılında Eximbank’ın faktoring firmalarına ihracat faktoringine yönelik uygun fonlama imkânı sunacak olması son derece sevindirici bir gelişme oldu” diye konuşuyor. Yılmaz, böylelikle yurtdışı satışlarını garanti altına almak ve finansman sağlamak isteyen firmalara çok daha düşük maliyetlerde destek verebileceklerini belirtiyor.

hedeflediklerini söylüyor. Bunun için KOBİ’lere ağırlık vereceklerini ifade eden Yılmaz, sorularımıza şu yanıtları veriyor:

Fiba Faktoring olarak Girişim Faktoring ile birleşmeniz söz konusu. Buradaki süreci biraz açıklar mısınız? Birleşme ne zaman olacak ve bu alanda hedefleriniz nasıl şekillenecek?

Fiba Faktoring tüzel kişiliği altında gerçekleşecek birleşme için gerekli çalışma ve başvurularımızı tamamladık ve kasım ayında BDDK onayımızı aldık. Yasal bekleme süresi ve düzenlemelerin de ardından, yıl sonu itibarıyla birleşmenin tamamlanmasını bekliyoruz. Bu birleşme ile operasyonel etkinlik ve verimliliğimizin artacağını ve daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak pazar payımızı kuvvetlendireceğimizi söyleyebilirim. İki şirketin farklı alanlardaki yönetsel beceri ve birikimlerinin tek bir organizasyonel yapıda bütünleşmesi, yüksek odaklanma ve de hızlı büyüme imkanlarını beraberinde getirecek. Birleşmeyle oluşacak yaklaşık 1 milyar TL’lik plasman büyüklüğü ve ölçek ekonomisinin de verdiği güçle müşterilere daha hızlı ve etkin çözümler sunabileceğiz.

Fiba Faktoring nasıl bir 2014 yılı geçiriyor?

Ekim sonu itibarıyla plasman hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında arttı. 2014 yılını hedeflerimiz doğrultusunda ve sektöre paralel bir büyümeyle kapatmaya hazırlanıyoruz. Bu yıl da son dönemde olduğu gibi büyüme önceliğimiz daha çok KOBİ segmenti oldu ve bu alanda müşteri sayımızın toplamdaki payı yüzde 80’i aştı.

Yılı ne kadarlık bir müşteri sayısı ve ciro ile kapatmayı öngörüyorsunuz?

Bu yılın sonunda bin 400 aktif müşteri sayısına ulaşmış



olmayı öngörüyoruz. Ciro anlamında ise hedefimiz 2,5 milyar TL seviyesinde.

Önümüzdeki yıl hedeflerinizden bahsedecek olursak, 2015'te Fiba Faktoring'in ajandasında neler var? Birleşme sonrası hedefleriniz neler?

2015 yılı için de bu yıla benzer şekilde yüzde 15 dolayında bir büyüme hedefimiz var. Birleşmenin getireceği ivmeyle, kârlılığımızı artırarak büyümeye devam etmeyi amaçlıyoruz. Büyümenin önemli kısmının bizim için öncelikli konumda olan KOBİ segmentten gelmesini bekliyoruz. Fiba Faktoring olarak, hem yurtiçi hem de yurtdışı faktoring piyasalarını sürekli takip ediyor ve ürünleri inceliyoruz. Türkiye'de reel sektörün ihtiyaçları ve piyasaların gelişimi kapsamında adapte edebileceğimiz yenilikler üzerinde çalışıyoruz. Bu yönde sistem altyapımıza yatırım yapmaya devam ediyoruz. Müşterimize daha kaliteli ve hızlı hizmet verebilmek adına iş süreçlerinin otomasyonunu artırmak üzere teknik donanımızı kuvvetlendiriyoruz.

Son dönemde faktoring şirketlerinde tahvil ihraçlarında yaşanan artış dikkat çekici boyutlara geldi. Sizin buna ilişkin yorumunuz nedir?

2013 yılı sonu itibarıyla faktoring sektörünün ihraç ettiği menkul kıymetler bakiyesi 1,5 milyar TL'ye ulaşarak bir önceki yıla göre yüzde 58 oranında artış gösterdi. Önceleri faktoring firmalarının yegane fonlanma kaynakları sermayeleri ve bankalar iken, tahvil piyasası uzun vade alternatifleriyle finansman kaynaklarının zenginleşmesini sağladı. Fiba Faktoring olarak biz de piyasa koşulları ve faiz beklentilerini dikkate alarak gerekli gördüğümüz dönemlerde

tahvil ihracı gerçekleştiriyoruz.

Tahvil ihraçlarının toplam fonlamadaki payında nasıl bir değişim yaşandı?

Son beş yıllık dönemde tahvil ihracının faktoring şirketlerinin fonlanmasındaki payının devamlı bir artış gösterdiğini biliyoruz. 2009 yılı sonu itibarıyla yüzde 1,5 olan tahvil ihracının toplam fonlanma içindeki payı 2013 yılı sonu itibarıyla yüzde 9 seviyesine ulaşmış durumda.

Sektörün geleceğine ilişkin beklentileriniz nedir? Sektörde nasıl farklılaşacaksınız?

Dünyada gelişmiş piyasalara baktığımızda

faktoringin reel sektör finansmanındaki payı Türkiye'ye göre çok daha yüksek. Diğer yandan dünyada faktoring sektörü 1990'dan bu yana yıllık ortalama yüzde 12'lik büyüme gösterirken, bu oran ülkemiz için yüzde 38. Fiba Faktoring olarak hem bu hacimsel büyümede hem de sektörün ürün yelpazesindeki gelişimde önemli katkılarımız olduğunu bilmek motivasyonumuzu daha da artırıyor. Önümüzdeki dönem piyasanın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda

hizmetlerimizi zenginleştirerek, hem yurtiçi hem de yurtdışı ticareti desteklemeye devam edeceğiz. Mümkün olduğu kadar fazla müşteriye ulaşarak, özellikle KOBİ'lerin kısmen

yabancı olduğu ihracat faktoringi gibi ticaretlerini geliştirecek ürünlerimizi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Finansal Kurumlar Birliği'nin oluşturulmasıyla faktoring sektörünün de beklentileri yükseldi. Peki sektöre bakışta müşterilerin algısında herhangi bir değişiklik söz konusu mu?

Her şeyden evvel sektörün kanunu yürürlüğe girdi. Faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin aynı çatı altında toplanmasıyla, bankacılıktan sonraki en önemli finansal sektör oluştu. İhtiyaç ve sorunlarımızın tek elden takip edilecek olması her konuda iletişimimizi kuvvetlendiriyor. Birliğin kamu kurumu niteliğinde bir meslek grubu kuruluşu olması, müşterilerimiz, yatırımcılar ve kamu otoriteleri nezdinde bilinirlik ve önemimizi artırıyor. Yine 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun faktoring şirketlerinin ödenmiş sermayesinin en az 20 milyon TL olması koşulu ile sektörün mali gücü ve reel sektöre katkısı artacaktır.



SÖYLEŞİ

“2015 yılında da yüzde 25

Banka iştirakleri dahil olmak üzere büyüklük sıralamasında ilk 10 şirketten biri arasında yer alan Creditwest Faktoring, ekim sonu itibariyle aktif büyüklüğünü yüzde 22 oranında artırdı. 2015 yılında da yüzde 20-25 arasında büyüme hedefleyen şirket, 7 bin 500 olan müşteri tabanını daha da genişletecek. Bugüne kadar enerjisini yurtiçi ticaretin finansmanına ayıran şirketin planları içinde dış ticaretin finansmanı da yer alıyor.

Sektörünün halka açık üç şirketinden biri olan Creditwest Faktoring, bankaların iştiraki olmayan faktoring şirketleri sıralamasında da ilk üç firma arasında yer alıyor. Ekim 2013 ile Ekim 2014 arasında aktif büyüklüğünü yüzde 22 oranında artıran şirket, üçüncü çeyrek itibariyle de 19,8 milyon TL net kâr açıkladı. Creditwest Faktoring, 2015 yılında da yüzde 20-25 arasında büyüme bekliyor. Creditwest Faktoring Genel Müdürü Dilber Bıçakçı, yaklaşık 7 bin 500 olan müşteri tabanlarını önümüzdeki yıl genişleteceklerini söylüyor. Bıçakçı, sektör için beklentilerini ve kendi planlarını aşağıdaki gibi anlatıyor.

Creditwest Faktoring yılbaşından ekim sonuna kadar nasıl bir performans gösterdi?

Creditwest Faktoring olarak, Ekim 2013'ten bu yana aktif büyüklüğümüzü yüzde 22 civarında artırdık. Sektörün 2014

creditwest
Creditwest Faktoring

ikinci dönem konsolide verilerine göre faktoring alacakları bazında pazar payı yüzde 3 seviyesinde iken, net kâr bazında pazar payı yüzde 4 civarında bulunuyor. Ekim sonu itibariyle 2014 yıl sonu için öngördüğümüz hedeflere yüzde 95'in üstünde bir gerçekleşme ile ilerliyoruz. 2014 yılı için Creditwest'in sağlıklı bilanço yapısını bozmadan büyümeye devam ettiği bir yıl diyebiliriz. Ayrıca, 2014 yıl sonu itibariyle mevcut Ankara şubemize, açılış işlemleri tamamlanmak üzere olan İkitelli şubemizi de ekliyoruz.

Yılı ne kadarlık bir ciro, işlem hacmi ve müşteri sayısı ile kapatmayı öngörüyorsunuz?

Creditwest Faktoring olarak sektörün halka açık bir şirketi olduğumuz için mali verilerimizi ve özel durumlarımızı Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda duyuruyoruz. 2014 üçüncü çeyrek için yaklaşık 682 milyon TL faktoring alacağı ve yaklaşık 19,8 milyon TL net kâr açıklaması yaptık. Bu bağlamda, daha önce de belirttiğim gibi, Creditwest Faktoring 2014 yılını hedeflediğine paralel bir büyüme ile kapatacaktır.

Creditwest Faktoring'in 2015 yılı hedefleri neler olacak?

Creditwest Faktoring'in geçmiş performansına baktığımızda, ortalama yıllık yüzde 20-25 arasında bir büyüme trendi olduğunu görebiliriz. Güncel olarak bankaların iştiraki olmayan faktoring şirketleri sıralamasında ilk üç firmadan biri olan Creditwest Faktoring olarak, 2015 yılında da önceki yıllarda olduğu gibi aktif kalitemizi koruyarak büyümeyi hedeflediğimizi belirtebilirim. Yeni yıla yeni açılacak olan İkitelli şubemiz ile başlayacağız. Önümüzdeki dönemde şu anda yaklaşık 7 bin 500 olan müşteri tabanımızı da genişletmeyi hedefliyoruz.

İhracat faktoringi yapıyor musunuz? Bu segmentte şirketiniz hangi seviyelerde? Önümüzdeki dönemde ihracat tarafındaki hedefleriniz neler?

Creditwest Faktoring bugüne kadar enerjisini ağırlıklı yurtiçi ticaretin finansmanına ayırırken, bu alanda derin bir

“GENİŞ BİR ÜRÜN YELPAZEMİZ VAR”

Bankacılık sektörünün verdiği krediler toplamı 2014 ikinci çeyrekte yaklaşık 1,2 trilyon TL seviyesinde. Aynı dönemde faktoring sektörü toplam alacakları ise 21,6 milyar TL civarında bulunuyor. Faktoring alacaklarının bankacılık kesimi kredilerine oranının yaklaşık yüzde 1,8 seviyesinde olduğunu dile getiren Creditwest Faktoring Genel Müdürü Dilber Bıçakçı, bu çerçevede finansal kesimin en genç sektörlerinden biri olan faktoringin hızla büyüyeceğini öngörmenin şaşırtıcı olmaması gerektiğini kaydediyor. “Creditwest Faktoring sektördeki yerini gerçek ticaretin finansmanı için geniş bir ürün yelpazesi sunan bir şirket olarak tanımladı” diyen Bıçakçı, önümüzdeki dönemde de müşteri sayısı ve aktif büyüklüğünü bu kriteri koruyarak artıracaklarını sözlerine ekliyor.

büyüyeceğiz”

uzmanlık elde etmiş konumda bulunuyor. Sektörün en büyük firmalarından biri olarak dış ticaretin finansmanının da gündemimizde olduğunu söylemek yanlış olmaz. Çevresel faktörlerin uygun olması durumunda sektör tecrübemizin desteğiyle, ortalama 10 yıl finans sektörü geçmişi olan yönetim kadromuzun ve genç dinamik ekibimizin bu alanda da başarılı olacağına inancımız tamdır.

Son dönemde özellikle faktoring şirketlerinde bir kredi notu yükselmesi söz konusu. Creditwest Faktoring’te de böyle bir yükselme var mı? Rating notlarının yükselmesi gerçekleştiyse, bu artış şirketinize nasıl etki yaptı?

Creditwest Faktoring’in 2012’deki (A) Uzun Vadeli Ulusal Notu, 2013 değerlendirmesinde (AA) olarak revize edildi ve 2014’te de bu not teyit edildi. Creditwest, 2009 yılından beri kredi derecelendirme notu alan, 2008’den bu yana sermaye piyasalarında tahvil ihraççısı olarak etkin bir rol oynayan, şeffaflığa ve kurumsallığa özen gösteren bir şirket. SPK Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum notu 7,88 olarak 2014’te notu revize edilen Creditwest Faktoring, aynı zamanda uyum notu 7 ve üzeri olan şirketlerin dâhil edildiği BİST Kurumsal Yönetim Endeksi’ne dahildir.

Yine son dönemde faktoring şirketlerinde tahvil ihraçlarında artış söz konusu. Creditwest Faktoring olarak bu dönemde ne kadarlık bir tahvil ihracınız oldu? Tahvil ihraçlarının toplam fonlamadaki payında nasıl bir değişim yaşandı?

Creditwest Faktoring pasif yönetiminde en az aktif yönetimi kadar yaratıcı ve özgün olan bir şirket. Bu alanda kullanılan ürün çeşitlenmesinin müşteriye ticaretine uygun vade ve modelde finansman sağlamak için önemli bir kaldıraç olduğunun farkındayız. 2008’den beri tahvil/bono ihracı yapan şirketimiz, 13 kez toplamda 600 milyon TL tahvil ihraç etti. Son tahvil ihracımız 23 Ekim’de yapıldı. 2014 yılında itfaları da gerçekleşmiş olan ikisi bono, ikisi de tahvil olmak üzere dört adet ihraç yapan şirketimizin, pasif yapısında bu enstrümanın payının en az krediler kadar olduğunu söyleyebiliriz. Creditwest olarak bu piyasada önümüzdeki dönemde de etkin bir rol oynamaya devam edeceğiz.

Sektörün geleceğine ilişkin beklentileriniz neler? Creditwest, önümüzdeki dönemde sektörde nasıl farklılaşacak?

Türkiye’de faal 77 adet faktoring şirketi bulunuyor. Creditwest Faktoring, banka iştirakleri dahil şirket sıralamasında ilk 10’da yer alırken, özel sermaye gruplarına ait faktoring şirketleri sıralamasında ise ilk üç şirketten biri konumunda. Sektörümüz 2006 itibarıyla BDDK denetimine girdi ve 2006’dan bugüne de faktoring hacmi yüzde 125 oranında arttı. Dünyada ise bu artış oranı yüzde 50 seviyesinde. Kamu otoritesinin denetimi altına girmesi geçmişten beri gelen faktoring sektörünün itibar sıkıntısını azaltırken, bu da dünya genelinin çok üstünde bir büyümeye sebebiyet verdi.

Birlik oluşumuyla beraber sektöre bakışta nasıl bir değişim yaşandı?

2013 yıl sonuna doğru kurulan **Finansal Kurumlar Birliği**’nin en büyük faydasının, toplam aktif büyüklüğü yaklaşık 1,9 trilyon TL olan bankaların karşısında, 2014 ilk çeyrekte yaklaşık 70 milyar TL toplam aktif büyüklüğü olan bir yapı olarak rekabet oyununa daha güçlü bir oyuncu olarak katılmamız olduğunu düşünüyorum. Ayrıca, Türkiye’de genç sektörler olan finansal kiralama, faktoring ve bireysel finansman sektörlerinin tek çatı altında uyumlu temsil edilmesi, her üç sektör için de sinerji yaratacaktır.



SÖYLEŞİ

“Yeni şubelerimizle daha

2014 yılının dokuz aylık döneminde 1 milyon 210 bin TL kâr elde eden Kent Factoring, yılı 527 milyon TL’lik satış geliri ve 2 bin 815 aktif müşteri sayısı ile kapatmaya hazırlanıyor. 2015’te büyümesine devam edecek olan şirket, 650 milyon TL’lik bir satış geliri öngörüyor. Önümüzdeki dönemde açacak olduğu İkitelli, Pendik ve İmes şubeleriyle müşterilerine daha yakın bir hizmet vermeyi amaçlayan Kent Factoring, 2015 yılında 3 bin 500 müşteriye ulaşacak.

Kurulduğu 1997 yılından bugüne faktoring sektöründe hizmet veren Kent Factoring, 2015 yılında büyümesini artıracak şirketlerin biri. Son rating güncellemesini mayıs ayında yenileten şirket, yatırım yapılabilir seviyede olan notu yeniden teyit ettirmiş durumda. Özellikle KOBİ’lere verdikleri hizmetlerle sektörde farklılaşmaya çalışan Kent Factoring, 2014’ün sonunda 527 milyon TL’lik bir satış geliri öngörüyor.

Kent Factoring Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Taner Biçer, yeni açılan ve açılacak şubeleri ile müşterilerine daha yakın olmayı hedeflediklerini belirtirken, önümüzdeki zamanda İkitelli, Pendik ve İmes şubelerini açacaklarını dile getiriyor. Biçer, diğer sorularımızı ise şöyle yanıtlıyor:

Kent Factoring olarak şirketinizden biraz bahsedermisiniz?

Süzer Grubu finans kuruluşlarından olan Kent Factoring, Eylül 1997’de faaliyetlerine başladı. İlk faaliyet yılı içinde ISO 9001 Kalite Güvence Sistemi Belgesi almayı başaran ilk ve tek şirket olduk. Şirketimiz, müşterinin talepleri doğrultusunda profesyonel kadrosuyla etkin bir biçimde hizmet veren şirketlerden. Müşterimizin geçici likidite sıkıntısı içinde olduğu dönemlerde, doğmuş veya doğacak fatura ve benzeri belgelerle tevsih edilen alacaklarını satın alma ve tahsilini üstlenerek finansman olanağı yaratıyoruz. Politikamızı müşterilerimize güçlü ve güvenilir bir iş ortağı olduğunu hissettirmek ve onlarla olan ilişkilerini kısa vadeli çözümler yerine süreklilik çerçevesine oturtmak üzere temellendirdik.

Bu noktada KOBİ’lerin Kent Factoring için önemi nedir?

Öncelikle KOBİ’lerin Türkiye ekonomisinin yüzde 95’ini oluşturduğunun bilincindeyiz. Ekonominin gereklerini bilen, KOBİ’lerin ihtiyaçlarını anlayarak müşterisinin yanında olan şirketimiz, aynı zamanda çalıştığı firmaların muhasebesindeki takip yükünü ve idari giderlerini azaltıcı bir misyonda. Çalıştığığımız firmaların alacakları, stokları ve ticari borçları düşerken, işletme sermayeleri de artış yaşayarak bilançoda daha likit hale gelmesi söz konusu. Dolayısıyla yaratılan



finansman ile şirket hammaddelerini peşin alırken; üretim maliyetleri de düşürüyor. Ayrıca şirketin bilanço yapısı bozulmadığı için bankalar nezdindeki kredibilitesi de olumlu bir hal alacaktır. Dolayısıyla KOBİ segmentindeki müşterilerimize özel çözümler sunduğumuzu söyleyebilirim.

Kent Factoring yılbaşından 2014 Eylül sonuna kadar nasıl bir performans gösterdi? Yılı nasıl kapatıyor olacaksınız?

2014 yılında Aralık 2013’te başlayan piyasalardaki faiz ve kurlarda meydana gelen dalgalanmaların ve seçim atmosferinin yarattığı belirsizlikler ve ekonomik büyümenin sınırlı olması nedeniyle şirketimizin ciro ve pazar payı gelişiminde agresif bir tutum takınmadık. Ağırlıkla, şirketimizin muhafazakâr bir kredi politikası çerçevesinde yeni yapılandırılması, insan kaynaklarının kalitesinin artırılması, iş süreçlerinin operasyonel riskleri minimuma indirecek bir yapıda oluşturulması ve sistem altyapısı ve veri tabanının etkin bir şekilde geliştirilmesi önceliklerimiz arasındaydı.

‘çok müşteriye ulaşacağız’

Şirketimiz 2014 yılı sonunda 650 milyon ciro, 2 bin ila 2 bin 500 adet aktif müşteri ile kapatmayı öngörüyoruz.

2015 yılında Kent Factoring'in hedefleri ve beklentileri bu bağlamda ne olacak?

Şirketimiz 2015 yılında risk odaklı ve muhafazakâr kredi politikalarını sürdürmeyi ve kârlılık ile büyüme trendini artırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda 2015 yılında, banka faktöringleri hariç, faktoring şirketleri arasında ilk 10 şirket arasında yer almayı ve bu hedeflerimiz doğrultusunda yenilenen organizasyon ve iş akışı süreçlerimizle piyasadaki payımızı artırmayı hedefliyoruz. İhracat faktoringi için gerekli altyapı ve insan kaynakları yatırımlarımız yapılmış durumda.

Son dönemde özellikle faktoring şirketlerinde bir kredi notu yükselmesi söz konusu. Kent Factoring'te de böyle bir yükselme var mıdır? Varsa o süreci biraz açıklayabilir misiniz?

Kent Factoring'in ilk derecelendirmesi Mayıs 2012 tarihinde JCR Eurasia Rating tarafından yapılmıştı. Şirketimiz en son derecelendirme raporu ise Mayıs 2014'te yine JCR Eurasia Rating tarafından yapıldı. Şirketimizin yatırım yapılabilir seviyede olan notu yeniden teyit edildi. Söz konusu raporlarda JCR Eurasia Rating, Kent Factoring'in Uzun Vadeli Ulusal Notu'nu 'A (Trk)'; Kısa Vadeli Ulusal Notu'nu 'A-1 (Trk)' olarak teyit etti. Diğer taraftan, Uzun Vadeli Uluslararası Yabancı Para ve Uzun Vadeli Uluslararası Yerel Para Notlarımız da 'BBB-' olarak teyit edildi.

Ne kadarlık bir tahvil ihracınız söz konusu şu ana kadar? Önümüzdeki dönemde de bu ihraçlar söz konusu olacak mı?

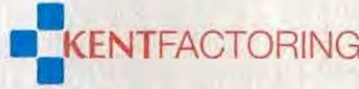
Sermaye Piyasası Kurulu'nun 31 Aralık 2013 tarihli kararıyla şirketimize 75 milyon TL'lik tahvil ihraç limiti onaylanmıştı. Bu limit kapsamında 17 Temmuz'da 25 milyon TL, 13 Ağustos'ta ise 20 milyon TL'lik tahvil ihracı gerçekleştirdik. Kalan 30 milyon TL'lik limite istinaden aralık ayında ihraç planlanıyor.

Tahvil ihraçlarının toplam fonlamadaki payında nasıl bir değişim yaşandı?

2014 yılı içerisinde yapılan ihraçlarla birlikte tahvillerin kaynaklarımız içerisindeki payı yüzde 13'ten yüzde 25'e yükseldi. 30 milyon TL'lik tahvil ihracının gerçekleşmesi durumunda bu oranın yüzde 45'e yükselmesi öngörülüyor.

Sektörün geleceğine ilişkin beklentileriniz nedir? Sektörde nasıl farklılaşacaksınız?

Bildiğiniz üzere yeni yasayla birlikte faktoring şirketlerinin ödenmiş sermaye tabanı 20 milyon TL'ye çıkarılmış durumda. Bu zorunluluğu yerine getiremeyecek olan şirketler



44 44 KNT www.kentfactoring.com.tr

düşünüldüğünde şirket sayısında azalma olabileceği belirtiliyor.

Factoring sektöründe önümüzdeki yıl şirket sayısında azalma olacağı bekleniyor. Biz ise yeni açılan ve açılacak şubelerimiz

ile müşterilerimize daha yakın olmayı, kurumsal hizmet kalitesini artırmayı amaçlıyoruz. Kent Factoring olarak potansiyel KOBİ müşterilerimizin taleplerine daha yakın olmak ve daha hızlı cevap verebilmek için önümüzdeki zamanda İkitelli, Pendik ve İmes şubelerimizi açıyor olacağız.

Birlik oluşumuyla beraber sektöre bakışta nasıl bir değişim yaşandı?

Birlik oluşumunun mevcut şirketlere olumlu katkı sağlayacağı ve mevcut şirketlerin kurumsallaşma sürecini hızlandıracağı öngörülüyor. Bankacılık dışı finans kurumlarını tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB); ticaret hacmindeki artış, sektördeki yeni kanuni düzenlemeler ve yeni finansal ürünlerin etkisiyle aktif toplamını yıl sonunda yüzde 15 büyüme ile 76 milyar TL'ye çıkması bekleniyor. Yani öncelikle üç sektörün birleşmesiyle banka dışı finans sektörlerinin daha da güçleneceğini söyleyebiliriz.

Dolayısıyla birlik oluşumu ile birlikte bankacılık dışı finansman sektörü sesini daha güçlü ve etkili şekilde duyurma imkanına kavuştu. Birliğin kamu kurumu niteliğinde bir meslek grubu kuruluşu olması hem müşterilerimiz, hem yatırımcılarımız hem de kamu otoriteleri nezdinde bilinirlik ve önemimizi artıracaktır.

NOTUMUZ 'YATIRIM YAPILABİLİR' SEVİYEDE

Rating'in artmasının bir noktada güvenin de artması anlamına geldiğini dile getiren Kent Factoring Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Taner Biçer, bunun yanında rating ile birlikte faktoring şirketlerinin fonlanma kaynaklarının tahvil piyasası uzun vade alternatifleriyle de zenginleşmeye başladığını aktarıyor. Biçer, "Bizim için de elbette rating notumuzun yatırım yapılabilir düzeylerde olması, piyasada şirketimize olan güvenin yükseldiğini gösteriyor. Notumuzun yatırım yapılabilir seviyelerde olması, en son tahvil ihracının iyi fiyatlarda ve rahat bir şekilde gerçekleşmesine aracılık etmiş oldu" değerlendirmesini paylaşıyor.

PARA

Para

30.11.2014

Kupür Sayısı: 48 Sayfa: 48

PARA | FAKTORİNG DOSYA

ESİN ÇETİNEL / esin.cetinel@paradergi.com.tr

2015 hedefi:**70 milyar TL**

Faktoring sayesinde şirketler alacaklarını garanti altına alarak tahsilat stresinden kurtuluyor, alacaklarını teminat göstererek nakit imkanına kavuşuyor. Bugüne kadar çoğu KOBİ yaklaşık 100 bin şirkete 10 milyar dolar kaynak aktaran faktoring sektörünün 2015 yılı ciro hedefi, 70 milyar TL...

TÜRKİYE'DE işletmelerin özellikle küçük işletmelerin temel sorununun işletme sermayesi, yani kaynak ihtiyacı olduğu konusunda hemen herkes hemfikir. Yeterli kaynağı olmadığı için üretmeyen, üretmediği için talep olsa bile pazara mal sunamayan küçük işletmelerin bu yüzden kaderi maalesef büyümek, gelişmemek oluyor. Sermaye yetersizliği ile boğuşan şirketlerin ikinci büyük sorunu ise kuşkusuz tahsilat. Üretim yapmalarına hatta yurtdışına bile satış yapmalarına rağmen tahsilatlarını zamanında gerçekleştiremeyen binlerce işletme bulunuyor. Zamanında yapılamayan tahsilat nedeniyle de birçoğu sonunda kapısına kilit vurmaya zorunda kalıyor.

Öte yandan işletmeler için hayati önemdeki bu iki ihtiyaç faktoring sektörünün temelini oluşturuyor. Hem işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak hem de yurtiçi ve yurtdışındaki satışlarının tahsilatlarını yapmakta zorlanan veya bu işlemlerle uğraşmak istemeyen şirketlerin çaresi faktoring oluyor.

İŞLETMELERE SUNULAN ÜÇ HİZMET

Özellikle son yıllarda Avrupa'ya mal satan firmalar için AB (Avrupa Birliği) ülkelerinin bozulan mali yapısı büyük riskler oluşturuyor. Bu sebeple faktoring sektörü temsilcileri şirketlere sundukları hizmetin son yıl-

larda artık olmazsa olmaz hale geldiği konusunda birleşiyor. Özellikle yeterli finansman gücü ve istihbarat eksikliği bulunan KOBİ'ler için faktoring büyük önem taşıyor.

Günümüzde faktoring şirketleri firmalara üç temel hizmet sunuyor. Öncelikle, şirketlerin mal mukabili satışlardan doğan alacaklarını garanti altına alıyorlar. Bunun dışında tahsilat hizmeti sunuyor ve daha da önemlisi nakit ihtiyacı artan işletmeler için alacaklarını vadesinden önce nakde dönüştürüp şirketlerin ihtiyacı olan finansmanı sağlıyorlar. Özellikle banka kredisine ulaşmakta güçlük çeken küçük işletmeler için bunun hayati önem taşıdığı açık. Başka bir deyişle şirketlerin en büyük sorunu olan finansman ihtiyacı ile diğer sorunu olan tahsilat, faktoring şirketleri tarafından yüzde 100 garanti altına alınmış oluyor.

TÜRKİYE'DE ÇOK HIZLI BÜYÜYÖR

Aslına bakarsanız global krizin tırmanması ve pek çok ülke ve şirketin risklerindeki artış, Türkiye'de faktoring sektörüne bir anlamda doping etkisi yapmış durumda. Bugüne kadar faktoring şirketleriyle çalışmayan ve buna ihtiyaç duymayan çok sayıda şirket, artan risklere paralel olarak faktoring hizmeti almaya başladı. Özellikle KOBİ'ler için krizde can simidi



PARA

Para

30.11.2014

Kupür Sayısı: 49 Sayfa: 48

olan faktoring sektörü son verilere göre, bugüne kadar yaklaşık 100 bin şirkete toplam 10 milyar dolar kaynar aktardı.

Bu durum, faktoring sektör hacimlerine de birebir yansımış durumda. Ancak Türkiye'deki hızlı büyümeye karşın hacimlerin hala dünya ortalamalarının oldukça altında olduğunu ifade eden sektör temsilcileri, bu konuda alınacak çok yol olduğunu düşünüyor.

Sektöre rakamlar bazında bakıldığında büyüme ve ciro bazında durum şöyle: 1990 yılından bugüne kadar faktoring sektörünün ortalama her yıl yüzde 38 büyüme kaydettiği görülüyor. Dünyadaki yıllık ortalama büyüme ise aynı dönemde sadece yüzde 12 olmuş. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin son açıkladığı veri olan 2014 ilk yarısında ise, faktoring sektörü cirosunu toplamda 2013'ün eş dönemine göre yüzde 22 oranında büyütürken 50 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün 2015 yılı hedefi ise ciroyu 60-70 milyar TL seviyesine çıkartmak. Dünyada ise sektörün 2013 yılı toplam cirosu 3.1 trilyon dolar düzeyinde

DÜNYADA İKİNCİYİZ

Türkiye faktoring sektörü, ihracat faktoringi alanında dünyanın en büyüklerinden biri. Son açıklanan 2013 yılı verilerine göre, Çin 10 milyar euro'ya ulaşan ciro ile bu alanda ilk sırayı alıyor. Türkiye ise toplamda 4 milyar euro'yu zorlayan faktoring ciro hacmi ile ikinci sırada. Önümüzdeki döneme ilişkin iddialı hedefleri olan faktoringciler şirketlerin tahsilat, istihbarat ve nakit ihtiyaçlarını tek elden çözümlüyor. Özellikle küçük işletmeler için adeta bir can simidi olan faktoring firmalarının 2015 yılı hedeflerini sizler için derledik...

SOSYAL MEDYADAN BAŞVURU

Garanti Faktoring, müşterilerinin yurtiçi ve yurtdışı mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakları karşılığında finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinden birini veya birkaçını sunuyor. Bunun yanında tedarikçi finansmanına ve ithalatçı müşterilere özel ürünler de sunduklarını söyleyen Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Faktoring işlemi yapmak isteyen müşterilerimiz bize şubelerimiz aracılığıyla başvurabiliyor. Şu an Türkiye genelinde 21 adet şubemiz var" diyor.



Hulki Kara

Garanti Faktoring Eylül sonu itibarıyla 7.2 milyon TL yurtiçi, 1.8 milyon dolara yakın da ihracat cirosu gerçekleştirmiş durumda. Kurumun müşteri sayısı ise 5 bin 300 civarında.

Garanti Faktoring

Hedeflerinin müşterilere, ticari büyüklüklerinden bağımsız olarak 'tam hizmet' faktoringi sunmak ol-

Kaan GÜR / Akbank Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

"Ticari ve KOBİ segmentine odaklandık"



AKBANK

Akbank olarak faktoring işlemlerinde şubelerimizin bulunduğu her noktada hizmet veriyoruz. İhracat faktoringi konusunda uzman genel müdürlük ekibimizin yanı sıra Türkiye çapındaki bölgelerimizde hizmet veren uzman dış ticaret yöneticilerimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını tespit ederek onları yönlendirip, işlemlerinin hızlı bir biçimde tamamlanmasını sağlıyor.

Hizmet verdiğimiz müşterilerimizin tamamı Akbank müşterisi ve işlemlerinin tamamı şubelerimiz aracılığıyla gerçekleşiyor.

Müşteri portföyü olarak özellikle ticari ve KOBİ segmentinde daha fazla yaygınlaşmayı ve odaklanmayı hedefliyoruz. Ayrıca mevcut ihracat faktoringi ve yeni geliştirilecek yurtiçi

faktoring işlemlerinde müşterilerimizin gelişen ihtiyaçlarına odaklanarak yaygınlaşmayı planlıyoruz. Uluslararası piyasalarda ithalat faktoringi kapsamında hizmet verebilmek amacıyla hukuksal ve sistemsel altyapı çalışmalarımız da devam ediyor.

Önümüzdeki yıllarda da Türkiye genelinde ihtiyaç duyulan bölgelerde şubeleşmeye devam ederek hizmet verdiğimiz alanı genişletmeyi sürdüreceğiz.

diğünü söyleyen Kara, Garanti Faktoring'in sunduğu ürünler hakkında şu bilgiyi veriyor: "Alacağım Garanti'de adlı ürünümüzle garanti hizmetimizi ve 'HIZ' ürünümüzle de en uygun ve en hızlı nakit çözümünü sunuyoruz. 'Alacağım Garanti'ye kattığımız sigorta teminatı sayesinde müşterilerimizin yurtiçi satışlarında alacaklarını aciz, iflas ve temerrüt riskine karşı garanti altına alıyoruz."

18 ŞUBESİ VAR

Deniz Faktoring yurtiçi ve yurtdışı işlem gerçekleştiren müşterilerine garanti, tahsilat ve finansman hizmeti sunuyor. Özellikle tahsilat yönetimi hizmetine odaklanan şirket bu alanda lider konumunu koruyor. Ağırıklı Türkiye'nin dev medya şirketlerine bu hizmeti verdiklerini söyleyen Deniz Faktoring Genel Müdürü Mustafa Şahan, "Şirketimizi geleceğe hazırlarken be-



Mustafa Şahan

Deniz Faktoring

Faktoringin avantajları

● Aslında bir nakit yönetim sistemi olan faktoring, alacakların büyük bölümünün vadesinden önce tahsil edilmesini sağlıyor. Bu sayede şirket nakit sıkışıklığı yaşamıyor.

● Alacaklar garanti altına alınıyor. Müşteri borcunu ödemesi de faktoring şirketi fatura bedelini ödüyor.

● Şirketteki nakit akışı düzenlendiği için hammaddeyi peşin alıp dolayısıyla daha ucuza mal etme imkanı sağlanıyor. Bu da maliyeti düşürüp üretim verimliliğini ve karlılığı artırıyor.

● Faktoring sayesinde şirket mal ya da hizmetini vadeli olarak satabiliyor. Bu da rekabet gücünü artırıyor.



● Şirketin alacakları, stokları ve ticari borçları azalıyor. Bu sayede sermaye güçlenerek bilanço daha likit hale geliyor.

● Alacaklarla ilgili defter ve muhasebe kayıtlarını faktoring şirketi sizin adınıza tutuyor. Aynı zamanda tahsilatı da yine faktoring şirketi yapıyor. Böylece şirketler zamandan ve işgücünden tasarruf sağlıyor.

● Faktoring şirketi kredi derecelendirmesi ve piyasa istihbaratı yaparak şirketi müşterilerinin finansal durumları hakkında bilgilendiriyor.

● Bu istihbarat hizmeti şirketleri riskli şirketlere mal satmaktan kurtarıyor.

PARA

Para

30.11.2014

Kupür Sayısı: 50 Sayfa: 48

PARA | FAKTORİNG DOSYA

İrlediğimiz hedeflerimize ulaşmak adına çok ciddi rakamlarda bilgi teknolojileri yatırımı yaptık. Teknolojik yatırımlarımıza önümüzdeki yıllarda da devam edeceğiz. Kullanımına başladığımız kendi faktoring programımız ile otomatik karar sistemleri ve e-tedarik süreçlerimizi de önümüzdeki dönemde müşterilerimizle buluşturacağız” diyor.

Deniz Faktoring bu yıl cirosunu yüzde 41 oranında artırarak 5.5 milyon TL'ye çıkardı. Şirketin toplam cirosu içinde ihracatın payı ise yüzde 10 düzeyinde. Son verilere göre şirketin 7 bin müşterisi var. Tüm müşterilerinden gelen şikayet ve önerileri dinleyip çözümler geliştirdiklerini söyleyen Şahan'a göre Deniz Faktoring özellikle tahsilat yönetimi, e-tedarik ve KOBİ'lere sunulan hizmetlerde fark yaratıyor.

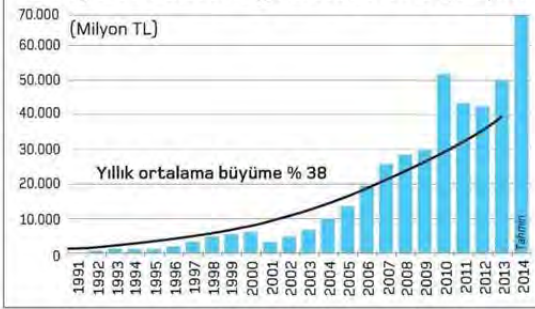
AÇIK HESAP SATIŞA FİNANSMAN

Yapı Kredi Faktoring müşterilerine yurtiçi ve yurtdışı tahsilat, ödeme garantisi ve finansman hizmetlerinden oluşan 'Alacak Yönetimi' ile yurtiçi ve yurtdışı 'Tedarikçi Finansmanı' hizmetlerini sunuyor. Müşterilerine ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda farklı esnek çözüm imkânları yarattıklarını söyleyen Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, sundukları hizmetleri şöyle özetliyor:

“İhracat faktoringi dahil, yurtdışı alacak yönetimi hizmeti sunarken 76 ülkede 273 üyesi bulunan, dünyanın en büyük faktoring zinciri Factors Chain International'ın (FCI) muhabirlik ilişkilerinden yararlanıyoruz. Böylece yurtdışı alacakların tahsilat ve ödemelerinin garanti altına alınması hizmetlerini de sağlıyoruz. Ayrıca sektör ayırımı yapmadan ihracatçı müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz. Bu anlamda Türkiye'nin her yöresindeki ihracatçılarla temas halindeyiz. İhracatçı KOBİ'lerin potansiyel müşterilerini araştırıp ihracat alacaklarını sigortalayarak, rekabet üstünlüğü sağlayan mal mukabili satış yapma imkanı veriyoruz. Bu müşterilerimizin ihracat alacaklarının tahsilatını üstleniyor ve sigortalanan alacaklar karşılığı çok uygun maliyetlerde finansman sağlıyoruz.”

Yurtiçinde çek/senet almadan, çoğunlukla açık hesap satış yapan şirketlerin yeterli finansman temin edebilmeleri amacıyla “Tedarikçi Finansmanı” hizmetlerinin olduğunu hatırlatan Bulak, “Bu modelimizle KOBİ'lerin en kritik konusu olan nakit akışına önemli bir çözüm sağlıyoruz” diyor. Yapı Kredi Faktoring olarak çek/senet almadan faturalı satış yapan firmalara tedarikçi finansmanı sayesinde önemli bir nakit akış çözümü sağlayarak sektörden farklılaştıklarını belirten Bulak, şöyle devam ediyor:

“Ayrıca Yapı Kredi, ana hissedarları Koç Holding ve UniCredit sayesinde müşterilerimize gerek yurtiçi gerekse yurtdışında hizmet sunuyoruz. Garanti hizmetimiz sayesinde alacakların tahsil edilme riskini ortadan kaldırıyoruz. Tahsilat hizmetimizle çok daha etkin bir alacak yönetimi geliştirmiş oluyoruz. Ayrıca talep doğrultusunda alacakların vadesini beklemeden finansman sağlayarak şirketlerin nakit akışlarını düzenliyoruz. Kısacası biz sadece alacağın finansmanı değil, alacağın tahsilatı ve ödeme garantisini hizmetleriy-

Türkiye'de faktoring sektörü ciro gelişimi

le tamamen 'Alacak Yönetimi Hizmet ve Ürünlerini' sunuyoruz.”

İHRACATÇIYA ÖZEL ÇÖZÜM

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, faktoringi firmaların ihtiyacına göre şekillenen ve değişen koşullara hızla adapte olabilen 'terzi dikimi' bir sistem olarak tanımlıyor. Bu kapsamda TEB Faktoring'in yurtiçi ve yurtdışında ticaret yapan firmalara garanti, tahsilat ve finansman hizmetleri sunduğunu söyleyen Baydar, şirketin ürün ve hizmetlerini şöyle özetliyor:

“2014 Eylül ayı itibarıyla şirketimizin cirosunun yüzde 64'ü ihracat, yüzde 36'sı yurtiçi faktoring işlemlerinden oluştu. Yurtiçi hizmetlerimizde KOBİ segmentindeki müşterilerimize ağırlıklı olarak fi-



Çağatay Baydar

finansman ve tahsilat hizmeti veriyoruz. Kurumsal segmentteki müşterilerimizin ise garanti talepleri oluyor. İhracatçı müşterilerimizin olmasa olmazı garanti ve tahsilat; pek çok müşterimiz finansman da talep ediyor. TEB Faktoring'e özel çok sayıda hizmetimiz var. Örneğin, 'Çok Ülkeli Ticaret Finansmanı' adlı hizmetimizi şu anda Hong Kong, İtalya ve Belçika'da grup şirketleri olan müşterilerimize sunuyoruz. Bunu 2015 yılında BNP Paribas Faktoring Grubu şirketlerinin bulunduğu Almanya, Belçika, Danimarka, Fas, Fransa, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İspanya, İsveç, İtalya, Lüksemburg, Polonya ve Portekiz dâhil olmak üzere 14 ülkede vermeyi planlıyoruz. BNP Paribas Grubu'nun uzun yıllardır yararlandığı sigorta sistemine 2015 yılında TEB Faktoring de dâhil oluyor. Yine BNP Paribas Grubu'nun önemli yatırımlar yaptığı uluslararası bir projeyi yakında hayata geçirmek üzereyiz. Bu projeye birlikte Türkiye ve dünyadaki büyük alıcıların tedarikçilerine faktoring hizmetlerini merkezi bir yönetim anlayışıyla sunacağız.”

Son düzenleme ile artık faktoring sektörünün Eximbank aracılığıyla TCMB kaynaklı ihracat reeskont kredilerine ulaşabilir hale geldiğini hatırlatan Baydar, “Bu krediler sayesinde ihracatçı müşterilerimize ürünlerimizi daha uygun maliyetlerle sunabileceğiz. Projenin kabul beklediğimiz ikinci etabında Eximbank'ın kredi sigortası kapsamında limit tahsis ettiği alıcıları da finanse edebileceğiz. İlgili kararın alınmasıyla 76 ülke ve 274 üyeli Factors Chain International (FCI) kanalıyla aldığımız garanti hizmetlerine 238 ülkeyi kapsayan Exim sigortasını-



Coşkun Bulak



PARA

Para

30.11.2014

Kupür Sayısı: 52 Sayfa: 48

PARA | FAKTORİNG DOSYA

eklemiş olacağız. Ayrıca 180 gün olan vadeleri, Exim sigortasıyla 360 güne çıkartabileceğiz" diyor.

SEKTÖRLERE ÖZEL ÜRÜN

Finans Faktoring standart tüm faktoring ürünlerini müşterilerine sunuyor. Faturası kesilmiş her türlü ticari alacağa yönelik ödeme araçlarını teşkil eden çek ve senetli, bildirimli/bildirimsiz, teyitli/teyitsiz temlik işlemlerinin en yaygın kullanılan ürünler olduğunu söyleyen Finans Faktoring Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Erkan, şirketin çalışmaları hakkında şunları söylüyor:

"Genel müdürlüğümüzdeki ürün ve proje geliştirme ekibimiz, müşteri ihtiyaçlarına özel modeller geliştiriyor. Örneğin geçen dönem geliştirdiğimiz 'tedarikçi finansmanı' ve 'sözleşme finansmanı' ürünlerimiz çok rağbet gördü. Aynı çerçevede sektörel ürünlerimiz de devreye girmeye başladı. Turizm sektörüne özel 'kontenjan sözleşmesi finansmanı' modelimiz birçok müşteri tarafından aktif olarak kullanılıyor."



Hakan Erkan

Finans Faktoring özellikle KOBİ'lerin taleplerini kısa sürede yanıtlamak için yaptığı çalışmalarda son aşamaya gelmiş bulunuyor. Yılbasından itibaren tüm satış grupları müşteri ziyareti sırasında da mevcut talepleri merkeze bildirip anında yanıt alabilecek. İkinci aşamada ise anında işlemi sonuçlandırıp müşterinin ön finansman talebi var ise tüm yasal mevzuat ve hukuki kontrol süreçlerini tamamlatıp ilgili banka hesabına aktarımı sağlanabilecek.

KOBİ'LERE ÖZEL ŞUBE AÇACAK

Fiba Faktoring müşterilerine gerek yurtiçi, gerekse yurtdışı işlemleri karşılığı garanti, tahsilat yönetimi ve finansman hizmeti sunuyor. Yurtiçi işlemlerde ağırlıklı olarak ihracat alacaklarının garanti altına alınması ve fonlanması işlemlerine aracılık ettiklerini söyleyen Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, müşterilerine sundukları hizmetler hakkında şu bilgiyi veriyor:



Özge Yılmaz

FIBA FAKTORİNG

"Firmalara yabancı oldukları pazarlarda hatta farklı kıtalarda faaliyet gösteren müşterileri ile güvenli bir biçimde ticaret yapma imkanı sağlıyoruz. Yurtiçi işlemlerimizde ise örneğin tedarikçi finansman modeli ile ana firmanın tedarikçilerini fonluyoruz; gayri kabulü rücu işlemler ile firmaların alıcı riskini üstleniyor ve fonlamasını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca mal veya hizmet teslimi öncesi pre-finansman imkanı sağlıyoruz."

Fiba Faktoring yılı yüzde 20'si ihracat faktoringi olmak üzere toplam 2.5 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapatmayı öngörüyor. Bu yıl yasal sürecin tamamlanması halinde grup firması Girişim Faktoring ile birleşeceklerini söyleyen Özge Yılmaz, "Bu birleşme ile operasyonel et-

Dünya faktoring sektörü ciro gelişimi



kinlik ve verimliliğimiz artacak; daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak pazar payımızı kuvvetlendireceğiz" diyor.

ULUSLARARASI TAHSİLATA ARACI

Strateji Faktoring, uluslararası ve ulusal finansman tahsilat ve garanti hizmetlerini, ayrı ayrı veya hepsini bir arada yapıyor. Halen şirketin Ankara, İzmir, Bursa, Konya, Adana, Eskişehir'de altı bölge müdürlüğü ve İstanbul'da bir merkezi bulunuyor. Sektörde cironun yarısı uluslararası ihracat işlemlerinden gelen tek



Zafer Ataman

özel faktoring şirketi olduklarını söyleyen Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman, "Dokuzuncu ay sonu itibarıyla 250 milyon TL yurtiçi, 231 milyon dolar yurtdışı olmak üzere toplam 750 milyon TL'nin üzerinde işlem hacmimiz var. Şirketimizin dokuzuncu ay sonu itibarıyla 500'e yakın müşterisi, 2 bine yakın borçlu sayısı bulunuyor. Faktoring, özellikle KOBİ'lerin satışlarını artırmak, işletme sermayesi eksiklerini azaltmak açısından rahatça kullanabilecekleri bir teknik. Aynı zamanda bu şirketlerin pazarlarını artırmaları için de iyi bir yöntem. Öte yandan tahsilatın ve muhasebe hesaplarının faktoring şirketi tarafından tutuluyor olması maliyeti de azaltıyor" diyor.

Ciro 50 milyar TL'yi geçti

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), yılın ilk yarısına ilişkin sektörün finansal sonuçlarını yayınladı. Buna göre yılın ikinci çeyreği itibarıyla sektörün toplam cirosu 2013 yılının eş dönemine göre yüzde 22 oranında artarak 42.2 milyar TL'den 51.5 milyar TL'ye ulaştı. Aynı dönemde faktoring alacakları ise yüzde 19.5'lük artışla 18 milyar TL'den 21.5 milyar TL'ye çıktı. Sektörün ilk yarısındaki sonuçlar, şirket pazar paylarını da değiştirdi. 2013 yılının ilk yarısında faktoring alacaklarında ilk üç sırayı yüzde 11.7 pazar payıyla Yapı Kred Faktoring, yüzde 9.17 ile Garanti Faktoring ve 7.32 ile Deniz Faktoring paylaşıyor; 2014'ün aynı döneminde Garanti Faktoring yüzde 10.11 pazar payıyla ilk sırada yer aldı. Garanti'yi yüzde 9.04'le Yapı Kredi ve yüzde 7.73 ile Deniz Faktoring izledi.

İlk yarıyıl sonuçları, işlem hacmindeki pazar payı sıralamasını da revize etti. Yüzde 14.98 pazar payıyla Garanti Faktoring ilk sırada yer alırken yüzde 10.73'le Yapı Kredi Faktoring ve yüzde 8.33 ile TEB Faktoring onu izledi. Geçen yıl aynı dönem itibarıyla sıralama yüzde 17.64 Yapı Kredi Faktoring, yüzde 11.37 Garanti Faktoring ve yüzde 9.79 TEB Faktoring şeklinde idi.

TİM, Eximbank ve FKB işbirliği

Faktoring Şirketleri Aracılığı ile İhracatçılara Büyük Destek

Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası (KVİKS) Programı kapsamında sigortalanmış sevkiyatlara konu alacaklar faktoring şirketlerince finanse edilebilecek. İhracatçılar bu sayede faktoring şirketleri aracılığıyla TC Merkez Bankası kaynaklı kredilerden faydalanabilecek.



Faktoring Sektörü
Finansal Kiralama,
Faktoring ve
Finansman Şirketleri Birliği

FINANS**FAKTORİNG****2015 YILINA YÖNELİK
STRATEJİ ŞEKİLLENİYOR**

Faktoring sektörü, 2015'te de güçlü büyüme hedeflerine sahip. 2014'ü 110 milyar TL işlem hacmiyle kapatacak sektör, gelecek yıl yüzde 15 büyüme planları yapıyor. Bu büyümede asıl lokomotif, KOBİ'ler olacak. Bu amaçla faktoring oyuncuları şubeleşmeye gidiyor ve altyapı yatırımlarını hızlandırıyor. Öyle ki KOBİ segmentinde Deniz Factoring yüzde 40, Garanti Faktoring yüzde 30 büyüme amaçlıyor. Aynı şekilde 2015'te KOBİ müşteri sayısının Yapı Kredi Faktoring'te yüzde 90 ve İş Faktoring'te yüzde 20 artması planlanıyor.

• ELÇİN CİRİK ecirik@capital.com.tr

HIZLI BÜYÜME MÜMKÜN MÜ?

FAKTORİNG

F

aktoring, bugün 77 oyuncusu, 333 şubesi ve yaklaşık 100 bin müşterisiyle giderek güçlenen bir sektör, 2006 yılı itibarıyla BDDK denetimine giren faktoring, bu süreçte hacmini yüzde 125 artırdı. Bu 8 yılda dünyada faktoringde işlem hacmiyse daha düşük, yüzde 50'lik artış gösterdi.

Bu alanda ciddi büyüme potansiyeli sürüyor. Öyle ki bu yılın ikinci çeyreğinde bankacılık sektörünün verdiği krediler toplamı yaklaşık 1,2 trilyon TL iken faktoring sektörü toplam alacakları 21,6 milyar TL civarındaydı. Yani faktoring alacaklarının bankacılık kredilerine oranı sadece yüzde 1,8 oldu.

"Reel sektöre sağladığımız finansman kaynağı ve işlem hacmi düzenli olarak artış gösteriyor" diyen Finansal Kurumlar Birliği Başkanvekili ve Faktoring Temsil Kurulu Başkanı Zafer Ataman, faktoringin yüzde 5,7 olan penetrasyon oranının yüzde 10'lara çıkmasını doğal bir hedef olarak görüyor. Ataman,

"Birlik üyelerimiz büyüme ve sürdürülebilirliği sağlamak için hem ürünlerini geliştirmeye hem şubeleri aracılığıyla yaygınlaşmayı artırmaya çalışıyor. Daha fazla uluslararası işlemlere odaklanmak istiyorlar" diye konuşuyor. Bu hedefler, sektörün öncü oyuncularına 2015 yılı için yeni yatırımlar ve büyüme planları da doğuruyor.

HEDEF 110 MİLYAR TL

2015'te iddialı büyüme hedefleri var	
Faktoring şirketi	İşlem hacmi büyüme (%)
Deniz	30
Creditwest	20 - 25
Finans	25
Garanti	20
Şeker	20
İş	15 - 20
Yapı Kredi	15
Fiba	15
TEB	10,6

Faktoring sektörü, 2014'te de büyümesini sürdürüyor. 2014'ün ilk yarısında sektör yüzde 15'lik büyümeyle 52 milyar TL'lik ticarete aracılık etti. Ataman, sektörün bu yılın ilk yarısında, 2013'ün aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 18,3 artışla 23,2 milyar TL'ye ve reel sektöre kullandığı finansman tutarını da yüzde 20 artışla 21,6 milyar TL'ye yükselttiğini belirtiyor. Sektörün özkaynak büyüklüğü de yüzde 3 artışla 4,1 milyar TL'ye yükseldi. Bu yılın sonu için de tahminler olumlu. Zafer Ataman, 2014 sonunda sektör büyüklüğünün yüzde 15'lik büyümeyle 110 milyar TL'ye çıkmasını bekliyor.

Şirketlerin 2014 yılı performansları da bu

DİLBER BIÇAKÇI / CREDITWEST FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"ŞUBELEŞMENİN KALDIRAÇ ETKİSİNİ GÖRECEĞİZ"

YÜZDE 3 PAZAR PAYI Sağlıklı bilanço yapımızı bozmadan büyüme devam ettirdiğimiz bir yıl oldu. Ekim sonu itibarıyla 2014 yılsonu için öngördüğümüz hedeflere yüzde 95'in üstünde bir gerçekleşmeyle ilerliyoruz. Sektörün 2014 ilk yarısı konsolide verilerine göre faktoring alacaklarında pazar payımız yüzde 3, net kâr bazındaysa pazar payı yüzde 4 civarında. 2014 yılsonu itibarıyla Ankara şubemize ek olarak açılış işlemleri tamamlanmak üzere olan İstanbul İkitelli şubemizi ekliyoruz.

BAĞIMSIZ 3 ŞİRKETİZ Creditwest'in geçmiş performansına baktığımızda ortalama yıllık yüzde 20-25 arasında büyüme trendi olduğunu görebiliriz. Banka iştiraki olmayan faktoring şirketleri sıralamasında ilk üç şirketten biriyiz ve 2015'te de aktif kalitemizi koruyarak büyümek istiyoruz. Önümüzdeki dönemde bugün 7 bin 500 olan müşteri tabanımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Bu süreçte KOBİ'lere ulaşmada ve hizmet kalitemizi artırmada şubeleşmenin kaldırıcı etkisini göreceğiz. Dış ticaretin finansmanının da gündemimizde olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Zafer Ataman, 2014 sonunda sektör büyüklüğünün yüzde 15'lik büyümeyle 110 milyar TL'ye çıkmasını bekliyor.



FAKTORİNG

büyüme doğruluyor. Fiba Faktoring ekim sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 büyüdü. Şirketin genel müdürü Özge Yılmaz, "Özellikle büyüme hedeflediğimiz KOBİ segmentinin müşteri adedimizdeki payı yüzde 80'i geçti" diyor. Aynı şekilde Creditwest Faktoring de Ekim 2013'ten bu yana aktif büyüklüğünü yüzde 22 civarında artırdığını açıklıyor.

"2014, başta ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere ekonomik gelişmelerle yakın coğrafyamızdaki çatışmaların ve ülkemizdeki siyasi gelişmelerin dikkatle takip edildiği zor bir yıl oldu" diyen İş Faktoring Genel Müdürü Onur V. İzci, "Bu zor koşullara



HULKİ KARA / GARANTİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"2014'Ü LİDER BİTİRİYORUZ"

BEKLENTİMİZİN ÜZERİNDE 2014, beklentilerimizin de üzerinde olacak şekilde başarılı geçiyor. Üçüncü çeyrek itibarıyla aktif toplamımız 2,48 milyar TL'ye ulaştı. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 66'lık büyümeye denk geliyor. Riski oluşan müşteri sayımıza baktığımızda da yüzde 37'lik bir artış olduğunu görüyoruz. Son çeyrekte de artış trendini sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu performans şirketimizi faktoring alacaklarında yüzde 10,1 ve işlem hacminde yüzde 15 pazar payıyla sektörde lider konuma getirdi.

İLK AYLARDA ÇIKIŞ Operasyonel verimlilik ve etkin kanal yönetimi adına 3 yıl önce başladığımız BT projelerimizin birçoğunu tamamladık. Önümüzdeki yıl BT geliştirme ve inovasyon çalışmalarımız devam edecek. Bu nedenle 2015'e 2014'ten daha da güçlü girdiğimizi söyleyebilirim. 2015'in ilk aylarında yeni bir garantili faktoring ürününü müşterilerimize sunacağız. Ayrıca tedarikçi finansmanı işlemlerini sistem altyapısı üzerinden yapmayı sağlayacak projemizi tamamlamayı amaçlıyoruz. Faktoring garantisini de daha fazla ülkeyi kapsayacak şekilde genişletmek için çalışmalarımız devam ediyor. Biz tüm kalemlerde yüzde 20 seviyelerinde büyüme hedefliyoruz.

rağmen şirketimiz bu yılın ilk 9 ayında aktif toplamı ve faktoring alacak bakiyesi kalemlerinde yüzde 50, işlem hacmindeyse yüzde 19 büyüdü. Yılsonunu da yüzde 20-25 arası büyümeyle kapatmayı öngörüyoruz" diyor.

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar da eylül ayı itibarıyla 6,4 milyar TL olan cirolarını bu yılın sonunda 9,1 milyar TL olarak kapatmayı amaçlıyor. Şirketin plasmanıysa 1,1 milyar TL olacak. Şeker Faktoring Genel Müdürü Ali Güray Demir, sektördeki kısmi yavaşlamaya rağmen Eylül 2014 itibarıyla geçen yılın sonuna göre faktoring alacaklarında yüzde 24, ciroda yüzde 20 büyüme sağladıklarını açıklıyor. 12 ilde 21 şubeye sahip Tam Faktoring de ilk 9 ayda cirosunu 409 milyon TL'ye yükselterek yüzde 131 büyüttü.

YENİ YAYILMA PLANLARI

Faktoring şirketlerinin 2015 yılı için güçlü hedefleri var. Bu amaçla da her şirket farklı noktalarda yatırımlara başlıyor, yeni büyüme modelleri kuruyor. **Zafer Ataman**, 2015'te Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'nin devreye girmesiyle faktoring şirketlerinin ve bankaların temliğe dayalı alacaklarının kaydedileceği ve raporlamasının yapılabileceği ideal bir sisteme ulaşılacağını vurguluyor. Bu sistem sayesinde hem mükerrer finansman engellenecek hem alıcıların ödeme performanslarına yönelik sağlıklı bilgiler alınabilecek. Sektör bu şekilde hız kazanacak. Ataman, 2015 için sektör olarak yine yüzde 15'lik büyüme performansının yakalanacağını öngörüyor.



Ali Güray Demir, "2015'te yeni şubeler açmak önceliğimiz, yüzde 20 büyüyeceğiz" diyor.

Capital

Capital

01.12.2014

Kupür Sayısı: 270 Sayfa: 264

FAKTÖRİNG

Hasan Erkan Anlar, "BT projelerimize 2015'te de devam edeceğiz. Hedefimiz, aktif müşteri sayısında sektör liderliği" diyor.



İş Faktoring, Şeker Faktoring ve Finans Faktoring gibi önemli oyuncular bu amaçla 2015'te ülke geneline yayılmayı planlıyor. Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, "Temel hedefimiz, faaliyetlerimizi Türkiye geneline yaymak. Şubeleşmeye büyük önem veriyoruz. 2015'te 5 şube daha açarak 15 şubeye ulaşacağız" diyor. Bu adımla şirket, sektörün üzerinde rakamlarla işlem hacmini yüzde 25 ve faktoring alacaklarını yüzde 30 artırmayı planlıyor. Şeker Faktoring'te de 2015 planı, yeni müşteri kazanımı ve müşteri ağının genişlemesi üzerine. Ali Güray Demir,

ÖZGE YILMAZ / FİBA FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ**"BİRLEŞMEYLE PAZAR PAYIMIZ KUVVETLENECEK"**

GİRİŞİMLE BİRLEŞTİK Bu yılın bizim için belki de en önemli gelişmesi, grup şirketimiz Girişim Faktoring ile birleşme kararının alınması oldu. Grubun tüm faktoring çalışmalarını tek çatı altında yürütmek için gerekli hazırlıklarımızı ve başvurularımızı tamamladık. Fiba Faktoring tüzel kişiliği altında gerçekleşecek birleşmenin, 2014 sonu veya 2015 ilk çeyreği gibi tamamlanmasını bekliyoruz.

1 MİLYAR TL PLASMAN Bu birleşmeyle operasyonel etkinlik ve verimliliğimiz artacak. Daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak pazar payımızı kuvvetlendireceğiz. İki şirketin farklı alanlardaki yönetsel becerilerinin bütünleşmesi, yüksek odaklanma ve hızlı büyüme imkanı getirecek. Birleşmeyle oluşacak 1 milyar TL'lik plasman büyüklüğü ve ölçek ekonomisinin de verdiği güçle müşterilere daha hızlı ve etkin çözümler sunabileceğiz.

YENİ ÜRÜNLER Uluslararası anlamda faktoring ürünlerini ve bu ürünlerin gelişimini takip ediyoruz. Ülkemize adapte edilebilecek yenilikler için detaylı analiz yapıyoruz. Örneğin, son dönemde alacağın garanti altına alındığı işlemlere talebin artmaya devam edeceği düşüncesiyle bu konudaki teknik çalışmalarımızı yoğunlaştırdık ve süreçlerimizi güncelledik. 2015 yılı için de bu yıl gibi yüzde 15 büyüme hedefimiz var. Birleşmenin getireceği verimli yapıyla, rekabetin yoğun olarak yaşanacağı 2015 yılı için kârliliğimizi artırmayı da amaçlıyoruz.

"2015'te yeni şubeler açmak önceliğimiz, yüzde 20 büyüyeceğiz" şeklinde konuşuyor.

İş Faktoring Genel Müdürü Onur V. İzci de benzer stratejilerini şöyle aktarıyor: "İstanbul dışındaki 3 büyük şehirde şube açarak şu anda 2 olan şube sayımızı 5'e çıkarmayı, müşteri tabanımızı genişletmeyi planlıyoruz. Müşterilerimiz önümüzdeki yıl bizi sahada çok daha fazla görecektir" diyor. İzci, 2015 için yüzde 15-20 arasında büyümeyle 1,47 milyar TL faktoring alacak bakiyesine, 6,7 milyar TL ciroya ulaşma planı yapıyor.

İş Faktoring ve Tam Faktoring daha hızlı işlem yapma adına BT altyapılarına da yatırım yapıyor. Tam Faktoring Genel Müdürü Hasan Erkan Anlar, "2014'te başladığımız BT projelerimize 2015'te devam edeceğiz. Hedefimiz, aktif müşteri sayısında sektör liderliği" diyor. Yapı Kredi Faktoring'in ise müşteri tabanını geliştirerek 2015'te de sektör paralelinde yüzde 15 büyüme öngörüsü var. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, gelecek yıl hedeflerini ise şöyle aktarıyor: "2015'te ciromuzu yüzde 10,6 büyütürük 10,1 milyar TL, plasmanımızı yüzde 12,9 artırarak 1,3 milyar TL olarak planlıyoruz. Bu süreçte 3 bin 600 yeni müşteri kazanacağız."

EN GÖZDE SEGMENT KOBİ'LER

Bugün bankacılık sektöründe toplam KOBİ müşteri sayısı 3 milyonu buluyor. Türkiye'de kayıtlı işletmelerin yüzde 99'u KOBİ niteliğinde ama KOBİ'lerin sadece yüzde 30'u mali kesimle sağlıklı bir kredi ilişkisi

ÇAĞATAY
BAYDAR



FAKTÖRİNG



Nergis Ayvaz Bumedian,
"Şubeleşmeye büyük önem veriyoruz. 2015'te 5 şube daha açarak 15 şubeye ulaşacağız" diyor.

yakalayabiliyor. Faktoring alanında son bir yılda sisteme giren müşteri sayısı 358 bini geçiyor. Sektördeki tüm oyuncular bu alandaki açığı görerek KOBİ'lerdeki penetrasyonun artması gerektiğini düşünüyor.

Zaten 2015 yılı planlarında da büyüme getiren segment olarak KOBİ görülüyor. Örneğin Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, "2015'te büyümenin ağırlıklı kısmı, bizim için öncelikli konumda olan KOBİ'lerden gelecek. Ayrıca tedarikçi finansmanı ve alacak garantisi gibi ürünlerin ön plana çıkmasını bekliyoruz" diyor.

DenizFactoring Genel Müdürü Mustafa Şahan'ın 2015 planları da bu görüşü destekliyor. Şahan, "Kurumsal segmentte

yüzde 22 ve ticari segmentte yüzde 15 büyüme bütçelerken, KOBİ segmentinde kendimize yüzde 40 büyüme hedefi koyduk. KOBİ Scoring sistemimizle belirli bir tutara kadar olan işlemleri otomatik karar sistemimizle süreçten geçireceğiz" şeklinde konuşuyor.

Garanti Faktoring için de 2015 büyüme stratejisi, KOBİ'ler üzerine kurulu. Şirketin genel müdürü Hulki Kara, bu stratejiyi şöyle özetliyor: "2015 için önceliğimiz, KOBİ'lerdeki işlem hacmimizi ve adetlerimizi artırmak. Bu amaçla 2014 başında 'Hız' ürünümüzü sunduk, büyümenin öncelikle bu üründen geleceğini düşünüyoruz. KOBİ'lerde büyüme oranlarımız yüzde 30'ların üstünde olacak."

Yapı Kredi Faktoring 2015'te KOBİ müşteri sayısını yüzde 90 civarında artırıp 2 bin 200 yeni kurum kazanmak istiyor. "Anadolu bankacılığı" politikasıyla büyüyen Şeker Faktoring için de KOBİ'ler ana hedef kitle olmaya devam ediyor. "Öncelikli hedef kitemiz KOBİ'ler. Şubeleşme çalışmalarımızın arkasında yatan temel amaç bu" diyen İş Faktoring Genel Müdürü İzci, 2015'te yüzde 15-20 artacak müşterilerininin, bu segmentten geleceğini açıklıyor.

İHRACATTA YÜZDE 30 BÜYÜME

Türk faktoring sektörü, ikinci sıraya yerleştiği ihracat faktoringindeki performansı ile dünyada fark yaratıyor. Finansal Kurumlar

MUSTAFA ŞAHAN / DENİZ FACTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"2015'TE KOBİ'LERLE YÜZDE 50 BÜYÜYECEĞİZ"

CİROYU YÜZDE 41 ARTIRDIK Faktoring sektörü faktoring alacaklarını yüzde 20 artırıken biz yüzde 26 büyüdük. Pazar payımızı yüzde 7'den 8'e yükselttik. Ciromuzu bir önceki yıla oranla yüzde 41 artırdık. Müşterilerimizle gerçekleştirdiğimiz işlemlerdeyse geçen yıla göre müşteri adedimizi yüzde 25, işlem adedimizi yüzde 20 artırdık, yılı da bu şekilde kapatacağız. Hedeflerimize ulaşmak adına çok ciddi BT yatırımı yapıp ve teknolojik yatırımlarımız hız kesmeden devam edecek.

2015 PLANLARI Kullanmaya başladığımız kendi faktoring programımızla otomatik karar sistemleri ve e-tedarik süreçlerimizi müşterilerimizle buluşturacağız. Klasik faktoring ürünlerinde de aktivitelerimizi yeni ve agresif büyüme stratejilerimiz doğrultusunda sürdüreceğiz. Sektörde öncü olduğuna inandığımız tahsilat yönetimi ürünümüzü ve kadrolarımızı yenileyerek daha geniş müşteri ağına hizmet vermeyi amaçlıyoruz. 2015'te TL faktoring alacaklarımızın yüzde 18, toplam faktoring alacaklarımızın yüzde 20 büyümeye ulaşmasını hedefliyoruz. KOBİ segmentinde büyüme stratejimizin sonucu sözleşme ve müşteri sayımızda yüzde 50 büyüme bekliyoruz.



FAKTÖRİNG

Birliği Başkanvekili ve Faktoring Temsil Kurulu Başkanı **Zafer Ataman**, "Sektörümüz ihracat faktoringinde 2014'te ülke ihracatı büyüme hedefine paralel, yüzde 30 büyüme yakaladı ve haziran itibarıyla yaklaşık 10 milyar TL'lik ihracata aracılık etti" diyor. Ataman, 2015 yılında da büyümenin aynı ivmeyle devam edeceği tahmininde bulunuyor.

Ataman, ihracat faktoringinde büyümenin demir çelik, otomotiv, tekstil, petrol ve petrol ürünleri sektörlerinden sağlanacağı görüşünde. Son olarak Türk Eximbank'ın "Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası" hizmetiyle faktoring şirketlerinin Afrika, Ortadoğu dahil



Coskun Bulak, alacak garanti hizmeti sundukları ihracat işlemlerinde yoğunlaşmak istediklerinin altını çiziyor.



KAAN GÜR / AKBANK TİCARİ BANKACILIKTAN SORUMLU GMY.

"2015 YILINDA YAYGINLAŞACAĞIZ"

YURTIÇİ DE YAPACAĞIZ 2014'te ihracat faktoring işlemlerinde, ihracat hacimlerindeki büyümeye paralel ciro ve müşteri artışı gerçekleştirdik. Yılsonu hedeflerimizin üzerinde faktoring hacmi ve müşteri adedıyla 2014'ü tamamlamayı ve bir önceki yıla göre yüzde 20 büyümeyi hedefliyoruz. 2015 içinde yurtiçi faktoring işlemlerinin de bankamız bünyesinde gerçekleştirilmesine yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca mevcut ihracat faktoring işlemlerinde ve yeni geliştirilecek yurtiçi faktoring işlemlerinde müşterilerimizin gelişen ihtiyaçlarına odaklanarak yaygınlaşmayı amaçlıyoruz.

ALTYAPI ÇALIŞMALARI Uluslararası piyasalarda ithalat faktoringi kapsamında hizmet verebilmek amacıyla hukuksal ve sistemsel altyapı çalışmalarımız da devam ediyor. Akbank olarak tüm Türkiye'ye yaygın bir şekilde, tüm şubelerimizden geniş hizmet ağımla hizmet veriyoruz. Hizmet verdiğimiz müşterilerimizin tamamı Akbank müşterisi ve işlemlerinin tamamı şubelerimiz aracılığıyla gerçekleşiyor. Faktoring işlemlerinde, sektör yüzde 25'lik bir büyüme öngörüyor. Önümüzdeki yıllarda da Türkiye genelinde gelişen piyasalarda, ihtiyaç duyulan bölgelerde şubeleşmeye devam edeceğiz. Hizmet verdiğimiz alanı genişletmeyi sürdüreceğiz.

238 ülkeye hizmet verebilmeleri de bu alanın büyümesini fişekleyecek.

İhracat faktoringi yapan Akbank'ın genel müdür yardımcısı Kaan Gür, ihracat faktoringinde işlemlerin ağırlıklı olarak İstanbul, Bursa, Çorlu, İzmir, Balıkesir ve Denizli'yi kapsadığını açıklıyor.

FCL'a üye 17 Türk şirketten birisi olan Deniz Factoring'in genel müdürü Mustafa Şahan, ihracat faktoringinde 2014 yılı Haziran sonu itibarıyla yüzde 62 işlem hacim artışı yakaladıklarını vurguluyor. "Eylül sonu itibarıyla toplam 510 milyon dolarlık işlem hacmine sahibiz. 2015'te de burada en büyük ilk üç oyuncu sıralamamızı koruyacağız" diyor.

Garanti Factoring'in de bu alanda iddialı hedefleri mevcut. Şirketin Genel Müdürü Hulki Kara, bu planlarını şöyle açıklıyor: "Muhabir garantili faktoring ihracatı işlemlerinde gelişmeyi planlıyoruz. Son 3 yılda ihracat faktoring hacmimiz yaklaşık 2,5 kat arttı. Burada da hedefimiz, önümüzdeki dönemde pazar lideri olmak. 2015'te bu alanda gelişmiş organizasyonu ve yurtdışı bağlantıları olan şirketlerin ön plana çıkacaklarını düşünüyorum."

Bu alanda sektörün öncü şirketlerinden TEB'in genel müdürü Çağatay Baydar da hedeflerini şöyle özetliyor: "2015 yılı ciro hedefimiz yıllık yüzde 7 büyümeye 5,6 milyar TL. Bu, toplam ciro hedefimizin yüzde 60'ı. 'Çok Ülkeli Ticaret Finansmanı' hizmetimizi büyütme hedefliyoruz."

Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Coşkun Bulak, özellikle alacak garanti hizmeti sundukları ihracat işlemlerinde yoğunlaşmak istediklerinin altını çiziyor. Bu alanda İş Faktoring yüzde 20 artışla 540 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedeflerken Finans Faktoring de önümüzdeki yıl 100 milyon dolar ihracat hacmine erişmeyi planlıyor. **C**

VİTRİN

ÖZDİLEK HOLDİNG

RİVER PLAZA MERKEZİ OFİSLER

İstanbul'un önemli iş merkezi Levent'te bulunan River Plaza, iş hayatının önde gelen markalarını çatısı altında topluyor.



Özdilek Holding'in iş dünyasının kalbi Büyükdere Caddesi'nin en bilinen ve en rahat ulaşılabilir lokasyonunda hizmete sunduğu River Plaza, İstanbul'un en önemli iş merkezi olan Levent'te iş hayatının yeni merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Prestijli şirketlerini bir araya getiren River Plaza 32 katlı, toplam 37.000 m² kiralanabilir alanıyla iş dünyasının yeni gözdesi konumunda.

Önlü global firmaların tercih ettiği River Plaza, merkezi bir lokasyonda konumlanması, çevresel faktörler ve hizmet kalitesi açısından birçok firmanın ilk tercihi olma özelliği taşıyor.

Finans sektörünün nabzının attığı Levent bölgesinde yer alan River Plaza'da, Hollanda'nın önde gelen bankalarından Rabobank ve ülkemizdeki faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin yönetim ve eğitim üssü olan Finansal Kurumlar Birliği faaliyetlerini sürdürüyor. İş dünyasına hizmet eden önde gelen uluslararası ve yerli hukuk şirketleri Dentons, Allen Overy, Gedik Eraksoy ve BASEAK River Plaza'da hizmetlerine devam ediyor. Ayrıca River Plaza, dünyaca ünlü global markalar C&A, H&M ve Yves Rocher'a da ev sahipliği yapıyor. Profesyonel bina yönetimi, üst düzey güvenlik sistemleri ve tam otomasyonlu bina yönetim sistemleri sayesinde kullanıcı ve ziyaretçilerine eşsiz bir çalışma ortamı sağlıyor.

İSTANBUL TRAFİĞİNE TAKILMADAN RAHAT ULAŞIM İMKANI

Levent bölgesinde tek katta 1.369 m² ile en geniş ofis alanını sunan River Plaza, özellikle büyük ve geniş ofis arayanların ilk tercihi olabilecek nitelikte. Üstelik River Plaza'da ulaşım da son derece rahat. İstanbul'un karmaşık trafiğine girmeden plaza ile bağlantılı metro hattı sayesinde plaza sakinleri, dış alana çıkmadan, herhangi bir bağlantı yoluna gerek duymadan metro ile Kartal ve İstanbul Atatürk Havalimanı güzergahında gitmek istediği yere kolayca ulaşabiliyor. Ayrıca, inşaatı devam etmekte olan Levent-Hisarüstü metro hattının ilk durağının bu noktada olması planlanıyor.

Turkishtime

Turkish Time Ek2

01.12.2014

Kupür Sayısı: 24 Sayfa: 24



FINANSAL HİZMETLER GÜÇ KAZANDI

Finans sektöründe bankacılık dışı alanlarda son dönemde yaşanan düzenlemeler, sektörün iş dünyasına daha etkin katma değer yaratacağı bir ortam hazırlıyor. Özellikle KOBİ ölçeğinin bu ortamdan önemli ölçüde fayda sağlaması bekleniyor.



Türkiye'de finans sektörünün bankacılık dışı alanları olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketleri **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altında toplandı. Toplam aktif büyüklüğü 66 milyar lira olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Birlik, böylece sektörde sesini daha fazla duyurmayı hedefliyor. Türkiye finans sistemindeki aktiflerini bu yıl sonunda yüzde 25 artırmayı da hedef olarak belirleyen kurumun çatısı altında toplanan üyeler, 119 milyar liranın üzerinde bir finansal işlem hacmini temsil ediyor. Birlik çatısı altında 76 faktoring şirketi, 33 finan-

sal kiralama şirketi ve 13 finansman şirketi olmak üzere toplam 122 şirket faaliyet gösterirken, bunların aktif büyüklüğü 66 milyar lira. Üç sektör, 2013'te reel sektöre toplam 60 milyar liralık kısa ve orta vadeli ticari ve tüketici finansmanı ile uzun vadeli yatırım finansmanı sağladı.

Özellikle KOBİ'ler desteklenecek

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesinin ardından kurulan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin hedefi banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması. 2014 sonu itibariyle 81 milyar liralık bir aktif toplamı da hedefleniyor. Birlik Türkiye'de banka dışı finansal sektörün toplam ekonomideki payının artırılması için çalışacak. Bu doğrultudaki çalışmalar da ekonominin önemli aktörleri olan KOBİ'leri yakından ilgilendiriyor. Birliğin temsil ettiği sektörlerin Türk finans sektörü içindeki payı aktif bazında yüzde 3,7. Bu rakamın artırılması konusunda yasanın da sağladığı mevzuat desteği ile yeni ürün ve hizmetlerin, özellikle KOBİ tarafında ortaya çıkarılması ile sektörel payın gelişmesi planlanıyor.

"Piyasaya yeni şirketler girecek"

Eskiden tüketici finansmanı olarak anılan sektörler, 6361 Sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler sonrasında finansman şirketleri olarak tanımlanmaya başladı. Kanunla son kullanıcının (tüketicinin) finansmanı zorunluluğunun kaldırılması neticesinde, stok finansmanı da yapabilen kurumlar haline gelen finansman şirketleri, bir önceki yıla oranla yüzde 36 büyüdü ve 16 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaştı. Bu rakamların oluşmasında finansman şirketlerinin banka ve diğer finansal kuruluşlara göre daha küçük ancak konularında uzman kadrolarıyla satış noktasında ve satış ile eşzamanlı olarak müşterilerine hızlı ve esnek çözümler üretmesinin önemli payı var. 2013 yılı içerisinde 11 milyar TL tutarında kredi sağlayan finansman şirketleri, tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak, gerek üretici firmalar gerekse dağıtım ve pazarlama firmaları üzerindeki finansman yükünü hafifletiyor ve bu firmaların asli faaliyet alanlarına odaklanmalarına, dolayısıyla üretimin artmasına destek oluyor.

Tasarruf oranının artırılmasına ve cari

açığın azaltılmasına yönelik makro ekonomik politikalar nedeniyle kredi arzında bir azalma beklenmemekte birlikte, satış noktasında kredilendirme konusunda uzmanlaşmış finansman şirketlerinin bu uygulamalarını geliştirmeleri ve yeni iş modelleriyle bu alanlarda faaliyet göstermek isteyen yeni şirketlerin piyasaya girmesi bekleniyor".

Hizmet yelpazesi genişliyor

Faktoring, Türkiye'de ticaretin çarkını döndürüyor. Şirketlerin faturalı alacaklarının ödenmeme riskini alan ve nakde dönüştüren faktoring, ekonominin kayıt altına alınmasında da önemli bir rol oynuyor. Türkiye'de uygulanmaya başlandığı yıllardan itibaren faktoring sektörü hızla büyüdü. Faktoring sektörü, şirketlere satışlarıyla orantılı olarak işletme sermayesi sağladı ve bu sayede firmaların dış kredi arayışı azaldı. İhracat faktoringinde de sektör olarak oldukça iyi durumda. İhracatın alternatif finansman kaynakları arasında faktoring çok önemli yer tutuyor. İhracat artışına paralel olarak ihracat faktoringine olan ilgi de artıyor. İhracat faktoringinde Çin'den sonra Türkiye dünya ikincisi. Bu kapsamda sektörün TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi) ve Türk Eximbank ile işbirliği söz konusu. Böylece Türk ihracatçıları 238 ülkeye güvenli ve uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açabilecek. Faktoring sektörü, Aralık 2013 itibariyle toplam aktif büyüklüğünde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 büyüyerek 22 milyar TL'ye, işlem hacminde ise 94 milyar TL ciroya ulaştı ve reel sektöre 20 milyar TL kaynak yarattı. 16 milyar TL'lik ihracata aracılık etti. Türkiye'de 76 adet faktoring şirketi bulunuyor. Faktoring'de 2014 yılında büyüme oranı yüzde 15 olarak öngörülüyor. Böylelikle işlem hacminin 110 milyar TL civarında olacağı tahmin ediliyor.

Gelecek senaryoları KOBİ odaklı

Faktoring, leasing ve finansman şirketlerini çatısında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) reel sektöre 63,3 milyar TL finansman aktardı. Bu yılın ilk yarısında sağlanan finansmanın 26,7 milyar lirası leasing şirketlerinden, 21,6 milyar lirası faktoringten ve 15 milyar lirası da finansman şirketlerinden kaynaklandı. Bundan büyük oranda KOBİ'ler faydalandı. KOBİ'lere tahsis edilen kredinin toplam kredilere oranı

FINANS

yüzde 50 civarında. İşlemlerin yüzde 70'ler civarını da KOBİ'lere yaptı. Bu noktada Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ve Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) gibi finansman maliyetini artıran unsurlar rekabette bazı zorluklar yaratıyor. Bankalar yurt dışından sağladıkları kaynaklar için KDDF yükümlüğüne tabi değilken, leasing ve faktoring şirketlerinin bu yükümlülüğe tabi olmaları kaynak maliyeti açısından bankalara oranla bazı dezavantajlar yaratıyor. Bankaların kendi aralarındaki işlemlerde BSMV yükümlüğü yüzde 1 iken, sektörün bankalardan kullandığı krediler için yüzde 5 BSMV'ye tabi olması maliyetleri artırıyor. KOBİ'leri daha çok destekleyebilmek için sektör ek maliyet unsurları getiren bu kalemlerin kaldırılmasını talep ediyor. Faktoring ihracatın gelişimi için önem taşıyor. 94 milyar lira tutarındaki işlem hacminin 16 milyar lirasının ihracat faktoringinden oluştuğu görülüyor. Türkiye'nin mal mukabili, yani teminatsız ihracat hacminden aldığı pay ise yüzde 10.

Sektördeki garantili faktoring uygulanıyor. Yurtdışındaki borçluyu garanti altına alıyor, tahsilatı takip ediyor ve borçlu ödemezse ihracatçıya mal bedelini faktoring şirketi ödüyor. Türkiye'de şirketler dünyada en iyi ihracat faktoringi hizmeti veren şirketler arasında. Garantili ihracat faktoringi alanında ise Çin'den sonra dünyada 2. sırada. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Eximbank ile imzalanan protokol çerçevesinde Eximbank'ın hizmet verdiği 238 ülkeye faktoring hizmeti de eklendi. Böylece ihracatçılar güvenli, uygun fon maliyeti ile ihracat yapabilecek, yeni pazarlara kolaylıkla açılacak.

Finansal kiralamada 2007 yılında kaldırılan yüzde 1 KDV uygulamasına 2011'de yeniden başladığını, böylece leasingin 2007'de 8,2 milyar TL ile gördüğü en yüksek işlem hacminin 2015 yılında yakalanacağı belirtiliyor. Öncekinden farklı olarak, gümrük tarife cetveli bazında belirlenen makinelerin finansal kiralamaya konu edilmesinde KDV oranı yüzde 1 olarak belirlendi. Eski uygulamada taşıt araçları hariç mal aynı olmak-sızın finansal kiralamaya konu edilen tüm mallara yüzde 1 KDV uygulanıyordu. Kayıt içine alınmış bir ekonomide, yatırım malının yüzde 1 KDV ile edinilmesini bir KDV teşviki olarak görmek doğru değil. Makineyi yüzde 1 ile alan işletme, ürünlerini yüzde



18 ile sattığında fark bu şekilde kapanacak. Verginin az ödenmesi söz konusu değil sadece erteleme var.

Banka dışı finansta öne çıkan çözümler

Yazılım leasing'i: Dünyada leasing sektöründe yoğun talep gören bir ürün olan yazılım leasingi, Türkiye'de 6361 sayılı kanunla leasing yapılabilecek ürünler kapsamına alınmıştı. Burgan Leasing, 2013 yılı Mart ayında ilk işlemin gerçekleştirilmesiyle Türkiye'de yazılım leasingi hizmetini sunan ilk firma oldu. Burgan Leasing tara-

findan, bilgisayar programlarının çoğaltılmış nüshaları için gerçekleştirilen yazılım leasing'i hizmeti, telekomünikasyon şirketlerinden finans kurumlarına, hastanelerden zincir marketlere, turizm sektöründen bilişim sektörüne kadar KOBİ'lerin de yer aldığı tüm kurumsal şirketlere hız kazandı. Yazılım leasing'inin anahatları kısaca şöyle: Şirketler ihtiyacı olan teknoloji yatırımlarını nakit akışını bozmadan yapıyor. Böylece rekabette öne çıkacak hız ve verimliliği elde ediyorlar. Güncel teknoloji ile daha çok müşteriye, daha çabuk ve güncel çözüm üretme avantajı elde ediyor.



Değişen müşteri taleplerine güncel teknoloji sayesinde cevap verilebiliyor. Mevcut teknolojinin üzerine yapılacak yenilemeler için de finansman sağlanabiliyor. Finansman süresi sonunda lisanslar da şirketlere ait olabiliyor.

Sat-Geri Kirala: 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nda yapılan düzenlemeler ve 6495 sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile getirilen değişiklikler neticesinde "Sat ve Geri Kirala" işlemi beraberinde vergisel avantajlar getirerek daha geniş uygu-

lama alanı bulmuş durumda. Mülga 3226 Finansal Kiralama Kanunu'nda yer alan "sözleşme" tanımının sat ve geri kirala işlemi için net olmaması nedeniyle bu işlem firmalarca çok tercih edilmiyordu. Ancak, 6361 Sayılı Kanunu'nda finansal kiralama sözleşmesi; "kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden veya bizzat kiracıdan satın aldığı veya başka suretle temin ettiği veya daha önce mülkiyetine geçirmiş bulunduğu bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşmedir" şeklinde yeniden tanımlanarak;

kiralamaya konu olan malın bizzat kiracıdan temin edilmesi durumunda da kiralama işleminin ilgili Kanun kapsamında yapılan finansal kiralama işlemi sayılacağı netlik kazandı. Finansal Kiralama Kanunu'ndaki düzenleme sonrasında, geçtiğimiz yıl vergi mevzuatında yapılan değişiklikler ile sat ve geri kirala işlemi için vergi avantajları getirildi.

Operasyonel kiralama: Operasyonel Kiralama işletmelerin satış, pazarlama ve dağıtım gibi fonksiyonlarının yürütülmesi ve aynı zamanda yönetim kadrosuna hizmet amacıyla ortaya çıkan araç ihtiyacının belirlenen süre ve hizmet kapsamında işletmelere kiralanmasıdır. Kiralama hizmeti alındığında araç ve araç kullanımıyla ilgili riskler (bakım maliyetleri, hasar yönetimi, amortisman) kiralama şirketine devredilir. Filo yönetimini profesyonel ellere bırakarak zaman ve maliyetten tasarruf edilebilir, artan zamanda işe odaklanma gerçekleştirilebilir. Özsermaye zorunluluğu olmayan finansman modeli olarak operasyonel kiralama, şirketlerin filo ihtiyaçlarını karşılamada ilk tercihleri arasına girdi. Satın alma maliyetlerini işle ilgili bir yatırıma yönlendirilebilecek bu model sayesinde aylık ödemelerin tamamı giderleştirilerek vergi yönetimi de yapılabiliyor. Filo kiralama, şirket borçluluğunun artmasını önleyerek firma kredibilitesini olumlu etkiliyor. Aracın mülkiyeti, kiralama süresi içinde araçla ilgili maddi kayıp (kaza, hırsızlık, zarar verme ve yok olma gibi) risklerine ek olarak yatırım riskini de üstlenen operasyonel kiralama şirketine ait.

Bütünleyici parça leasing'i: 6361 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre, bütünleyici parça veya eklenti niteliklerine bakılmaksızın aslı niteliğini koruyan her türlü taşınır ve taşınmaz mallar tek başına finansal kiralama sözleşmesinin konusu olabiliyor. Bilgisayar yazılımlarının çoğaltılmış nüshaları hariç olmak üzere patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamaz. Leasing'e konu olabilecek mal grupları; tekstil makineleri, imalat makineleri, takım tezgahları, matbaa makineleri, tıbbi cihaz, hastane/otel/market/büro donanımları, tarım aletleri, hayvancılığa mahsus makineler, kara/hava/deniz ulaşım araçları, iş ve inşaat makineleri, elektronik ve optik cihazlar, enerji tesisleri, komple fabrikalar, ısıtma ve soğutma cihazları, görüntü ve ses sistemleri, güvenlik sistemleri ve gayrimenkuller.

PARA

Para

07.12.2014

Kupür Sayısı: 58 Sayfa: 58


YapıKredi

Faktoring sektörü doludizgin

Faktoring sektörü 2014'ü yaklaşık yüzde 15 büyüme ve 110 milyar TL işlem hacmi ile kapatmaya hazırlanıyor. 2015 yılında da yüzde 15'lik büyüme hedefleyen sektörün ciro beklentisi ise 60-70 milyar dolar düzeyinde...

ESİN ÇETİNEL



TİCARETTE bir malı üretip satmak kadar onun parasını tahsil etmek de çok önemlidir. Unutmayın ki her yıl sadece tahsilatını zamanında ve düzenli yapmadığı için yüzbinlerce işletme kapısına kilit vuruyor. Özellikle 2008 yılında yaşanan global krizle birlikte bu risk misliyle artmış durumda. Evet, artık ticaret erbabı kendisini sadece yurtiçi risklere değil yurtdışı pazarlardaki risklere karşı da korumak zorunda.

Bu ortamda başta küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) olmak üzere tüm şirketler kendilerini ticari alacakları açısından bir anlamda koruma altına almak istiyor. Hem tahsilat, hem de finansman sorunu ile karşılaşmak istemeyenlerin adresi bu nedenle faktoring oluyor...

FAKTORİNGİN AVANTAJLARI

Tabii faktoringin işletmelere sağladığı avantajlar bununla da sınırlı değil. Faktoring firmalara üç temel hizmet sunuyor. Bunlardan ilki, şirketlerin mal mukabili (açık hesap) satışlarından doğan alacaklarının garanti altına alınması. Ayrıca yine bir şirketin can damarı olan tahsilatı da faktoring firması sizin adınıza yapıyor. Kısacası mal sattığınız müşte-

riniz borcunu ödemesi de faktoring şirketi fatura bedelini size ödüyor. Faktoringin üçüncü temel avantajı ise finansman ihtiyacı olan firmalara faktoringe

devredilen alacaklar karşılığında nakit imkanı sağlaması. Yani kasasında müşterisinden aldığı çek, senet bulunan işletmeler, faktoring firmasına bunları karşılık olarak vererek nakit ihtiyacını gideriyorlar.

İSTİHBARAT DA YAPIYOR

Faktoringin firmalara sağladığı bu temel hizmetlerin dışında dolaylı yoldan sağladığı avantajlar da var. Bunlardan en önemlisi istihbarat hizmeti. Özellikle küçük firmalar yurtiçi ve yurtdışında ticaret yaptıkları işletmelerin finansal açıdan ne kadar sağlam olduğunu sorgulamakta zorluk çekiyor. Buna karşın faktoring firmaları yalnız yerli değil uluslararası firmaların da finansal gücünü bu şirketler adına araştırıyor. Gerekli gördükleri durumlarda da uyarıda bulunuyor. Eğer yüksek risk görüyorlarsa, bu işleme karşılık faktoring işlemi yapamayacaklarını size bildiriyorlar. Böylece küçük ve orta ölçekli şirketler, riski yüksek şirketlere mallarını satmaktan bir anlamda korunmuş oluyor.

Birçok firma göz ardı etse de aslında faktoring firması ile çalışmak firmalara önemli bir maliyet avantajı sağlıyor. Ala-



PARA

Para

07.12.2014

Kupür Sayısı: 59 Sayfa: 58

yapikredi.com.tr
444 0 444

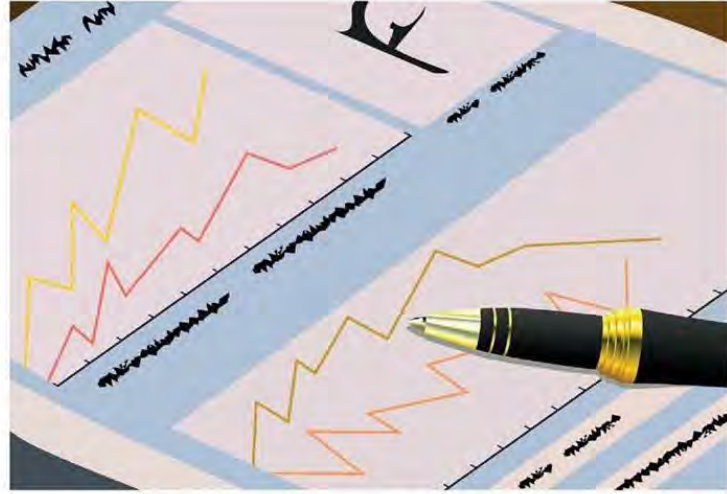
caklarla ilgili defter ve muhasebe kayıtlarını faktoring firmaları sizin adınıza tutuyor. Bunun dışında tahsilatı da yine faktoring firması yapıyor. Böylece şirketler zamandan ve işgücünden önemli ölçüde tasarruf sağlıyor.

Yine faktoring ile firmaların alacaklarını garanti altına alması sayesinde nakit akışı düzenleniyor. Bu sayede küçük ve orta ölçekli firmalar üretimde daha ucuza hammadde alarak daha ucuza üretim yapma şansına kavuşuyor. Bu da söz konusu şirketlerin rekabet gücünü artırıyor.

100 BİN ŞİRKET KULLANIYOR

Ancak bugün dünya ile karşılaştırıldığında Türkiye'de faktoring sektörü deyim yerindeyse hala emekleme aşamasında bulunuyor. Son verilere göre Türkiye'de yaklaşık 100 bin civarında işletme faktoring şirketleri ile çalışıyor. Bugüne kadar ulaşılan müşteri sayısının ise toplamda 400 bin civarında olduğu tahmin ediliyor.

Finansal Kurumlar Birliği'nin eylül ayı verilerine göre, faktoring sektörünün Türkiye'deki toplam cirosu 81 milyar TL seviyelerinde. Bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında sektörün ciro artışının ise yüzde 20.6'lara ulaştığı ifade ediliyor. Söz konusu dönemi incelediğimizde bu rakamın yüzde 82'sinin yurtiçi, yüzde 18'inin ise yurtdışı işlemlerden



oluştugu görülüyor.

Böylece 2014 Eylül verilerine göre faktoring yurtiçi işlemlerinde 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 20 büyüyerek 65.5 milyar TL'lik haeme ulaşıldı. İhracat faktoringindeki büyümenin ise yurtiçinden fazla olduğu görülüyor. Söz konusu dönemde ihracat faktoringi yüzde 23 oranında büyüyerek cirosunu 14.6 milyar TL'ye çıkardı. İthalat faktoringinde ise hacimler oldukça düşük. 2013 Eylül ayı ile karşılaştırıldığında sektördeki ithalat faktoringinin cirosunun 829 bin

TL'den ancak 1 milyar TL'ye ulaştığı belirtiliyor.

BEKLENTİ 110 MİLYAR TL

2014 yılını çok başarılı geçirdikleri konusunda hemfikir olan sektör temsilcilerine göre, yılın üçüncü çeyreğinde 81 milyar TL'ye ulaşan faktoring sektörü, 2014'ü 110 milyar TL'lik ciro rakamı ile kapatacak.

2015 yılında ise ciroda yüzde 15'lik artış öngören faktoringcilere göre, 2015'te sektörün toplam ciro hacmi yaklaşık 130

Faktoringde cirolar katlanarak büyüdü (Milyon/TL)



Yıllar	Yurtiçi faktoring	Yurtdışı faktoring	Toplam
2002	3.216	1.260	4.476
2003	5.250	1.413	6.663
2004	8.640	2.093	10.733
2005	11.607	2.352	13.959
2006	16.216	3.485	19.701
2007	22.470	3.935	26.405
2008	31.669	5.589	37.257
2009	41.885	5.177	47.061
2010	69.110	6.868	75.978
2011	58.991	11.789	70.780
2012	63.583	13.746	77.329
2013	77.728	16.104	93.832
2014/9	66.600	14.600	81.200
2014/Tahmin	90.000	21.000	110.000

PARA

Para

07.12.2014

Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 58

YapıKredi**2023 beklentisi 240 milyar TL**

Faktoring sektörünün önümüzdeki döneme ilişkin iddialı hedefleri var. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100'üncü yılı olan 2023'de Türkiye ekonomisinin dünyanın en büyük ve etkili 10 ekonomisinden biri olması hedefleniyor. Bu beklentiden yola çıkan faktoring sektörü, 2023 ciro hedefini 240 milyar TL olarak açıkladı.

Sektörün bağlı bulunduğu çatı örgüt olan **Finansal Kurumlar Birliği** de (FKB) 2023 yılında yurtiçi ve yurtdışı faktoring toplam hacminin 240 milyar TL düzeyine ulaşarak Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'dan aldığı payın yüzde 10'lara yükselteceği tahmininde bulunuyor. Halen faktoring sektörünün GSYİH'daki payı yüzde 6'nın altında seyrediyor.



milyar TL'ye ulaşacak. Bu konuda lokomotif ise yine yurtiçi faktoring işlemleri olacak. Evet, Türkiye'de faktoring sektörü reel olarak çok hızlı büyüyor. Ancak bu büyüme yurtdışındaki hacimlerle karşılaştırıldığında hala çok küçük kalıyor. En son açıklanan resmi veriler de bunu destekliyor. 2014 yılını 110 milyar TL (yaklaşık 50 milyar dolar) ile tamamlaması beklenen Türkiye'deki faktoring sektörüne karşılık 2013 yılsonu itibariyle dünyada faktoring sektörünün toplam işlem hacmi 3.1 trilyon dolar olarak açıklandı.

TÜRKİYE DÜNYA İKİNCİSİ

Ancak genel toplamda dünyanın çok gerisinde kalsak da ihracat faktoringi

konusunda Türkiye'nin tartışmasız açık ara önde olduğu görülüyor. Son açıklanan 2013 yılsonu verilerine göre, ihracat faktoringi alanında Çin 10 milyar euro'ya ulaşan cirosu ile bu alanda ilk sırayı alıyor. Türkiye ise toplamda 4 milyar euro'ya yaklaşan faktoring cirosu ile ikinci sırada...

**ORTALAMA BÜYÜME YÜZDE 38**

Evet, Türkiye faktoring sektörü dünya ile karşılaştırıldığında daha yolun çok başında. Ancak büyüme oranlarına bakıldığında dünya ortalamasının çok üzerinde büyüme gösteriyor. Örneğin, **Finansal Kurumlar Birliği**'nin verilerine göre, 1990 yılından bugüne Türkiye'de faktoring sektörü yıllık ortalama yüzde 38 oranında büyüdü. Oysa dünya faktoring sektörünün cirosu aynı dönemlerde ortalama yüzde 12 oranında artmış görülüyor. Bu hızlı büyümenin sektörün önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini de olumlu yönde etkilediği vurgulanıyor.

SABAH

Sabah

08.12.2014

Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 13



İhracat artışına faktoring desteği

MERKEZ Bankası'nın aldığı kararla, Finansal Kurumlar Birliği üyesi faktoring sektörüne, ihracatçı şirketlere finansman desteği sağlamak amacıyla Eximbank üzerinden reeskont kredilerine ulaşma hakkı tanınması Türkiye ihracatının ve faktoring sektörünün gelişmesi için önemli bir kapıyı araladı. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında birleştiren **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), karar sonrası KOBİ'lerin desteklenmesine hizmet eden sektörün, Türkiye ihracatına katkısının artmasını bekliyor. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı **Osman Zeki Özger**, faktoring sektörüne olan finansman desteğinin Merkez Bankası kanalıyla artırılmasının ihracatçılara önemli bir maliyet avantajı yarattığına dikkat çekti. Özger, 9 aylık verilere bakıldığında toplam işlem hacminin geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 20'lik artışla 100 milyar TL'yi geçebileceğine işaret etti.

Gayrimenkulün değeri kime, neye göre belirleniyor?

Açıkça söyleyeyim, yeni çıkan bir uygulama gereğinden çok fazla ilgi görüyor, ciddi talep alıyorsa, beni biraz rahatsız eder. Eder, çünkü 'bilinçli mi talep ediliyor, yoksa kulaktan dolma mı hareket ediliyor' diye kafamda sorular oluşmaya başlar.

Misal, son yıllarda finansal kiralama sektörünün gözde ürünü olan, reel sektörün de ilgi gösterdiği 'sat-geri kirala' uygulaması. Hani şu, 2012'nin sonunda finansal kiralama şirketlerine verilen izin ile önu açılan ve iki buçuk senedir de reel sektörde trend haline gelen uygulama. Gerçekten de özellikle küçük ve orta boy işletmeler açısından can simidi niteliğinde bir finansman ürünü ama işin 'ama' sı var.

Finansal kiralama sektörünün yeni açıklanan 2014 yılı 9 aylık verilerine baktım. Sat-geri kiralamanın işlem hacmi neredeyse 1,5 milyar dolara kadar çıkmış. Mukayese yaptım, geçen yılın aynı döneminde bu rakam 600 milyon dolar mertebesinde. Bir yılda iki katına çıkmış.

SAT-GERİ KİRALA

Dahası da var. 2013'ün 9 aylık döneminde toplam finansal kiralama işlemleri içinde sat-geri kiralamanın payı yüzde 12 iken, bu yılın aynı döneminde yüzde 28'e yaklaşmış. Uygulama katlanarak büyüyor. Ufak bir tahminle, önümüzdeki bir-iki yıl içinde toplam işlem hacmi içindeki payı, neredeyse yüzde 100'lere varacak.

Diyeceksiniz ki, 'Ne var bunda, ihtiyaç var ki kullanılıyor, alan razı, satın razı, sana ne oluyor?'. Doğru, ihtiyaç var ki, kullanılıyor. Doğru, işletmeler için hem ek finansman sağlanıyor, bilançolar olması gereken büyüklüğü ulaşıyor hem de gayrimenkuller yeniden değerlendiriliyor. Bunların hiçbirinde sorun yok.

Ancak, halen netlik kazanmayan noktalar var. **KDV ile ilgili ihtiyaç duyulan**



Noyan DOĞAN

noyandogan@hurriyet.com.tr

düzenlemeyi bir kenara koyuyorum; gayrimenkulün değerlemesinde kafalarda ciddi kaşıkliklar var ki, bu uygulamanın en kritik tarafı değerlendirme kısmı.

Bu konuda bir süredir okuyuculardan sorular alıyorum. Kimileri, değerlemede görüş farklılıkları çıktığından yakınıyor, kimileri değerlendirme miktarını yeterli bulmuyor. Ama daha da önemlisi değerlendirme konusunda şirketten şirkete farklılıklar oluştuğundan şikayet ediliyor.

PIYASA DEĞERİ

Sat-geri kirala yapacak firmanın gayrimenkule yüksek değer istemesi doğaldır. Finansal kiralama şirketinin de o gayrimenkulün piyasa değerini belirleyip, olduğundan yüksek değil de olması gereken üzerinden işlem yapması doğaldır. Kaldı ki, ekspertiz değerlemesini Sermaye Piyasası Kurulu onaylı uzmanlar yapıyor.

Ancak konu; bir leasing şirketinin başka, bir diğerinin başka değerlendirme yapması ve değerlemeler arasında farklı olması ve de bu işi rekabete dönüştürmesi ise, işte bu pek de normal değil. Bana göre sat-geri kiralamanın bugün için en hassas kısmı burasıdır ve ileride bu, hem kullanıcılar hem de leasing şirketleri arasında sorun yaratabilir. Hele ki, **'bak şu leasing şirketi gayrimenkule daha fazla değer biçiyor'** noktasına gelinirse, o zaman büyük sıkıntı olur.

Diyeceğim o ki, sat-geri kiralamada gayrimenkul değerlendirmesinde belli standart oturtulmalı ve bu konuya hem finansal kiralama şirketleri hem de kullanıcılar dikkat etmeli.

Hürriyet

Hürriyet - Finansal Yaşam

10.12.2014

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14



Faktoring Şirketlerine Reeskont Kredisi Kapısı Açıldı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini aynı çatı altında birleştiren Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) çalışmaları sonucunda, faktoring şirketleri, Merkez Bankası'nın aldığı kararla ihracatı desteklemek için Eximbank üzerinden maliyet avantajı sağlayan reeskont kredilerine ulaşma hakkına kavuştu.

Merkez Bankası'nın kararında faktoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve faktoring firmalarınca Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanırılması imkanı getirildi.

Finansal Kurumlar Birliği, Türk Eximbank ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ortak çalışması ile Merkez Bankası tarafından alınan bu karar sayesinde KOBİ'lerin desteklenmesine hizmet eden faktoring sektörünün Türkiye ihracatına katkısında artış sağlanacak.



Finansal Kurumlar Birliği

Finansal Kurumlar Birliği üyesi faktoring şirketlerine finansman desteğinin Merkez Bankası kanalıyla artırılması ihracatçılara önemli bir maliyet avantajı yaratıyor. Sunduğu finansman, garanti ve tahsilat hizmetleriyle ihracatçılarımıza yeni pazarlarda iş yapabilme fırsatı yaratan faktoring sektörü, bu gelişme ile 500 Milyar Dolarlık 2023 Türkiye ihracat hedefine ulaşmada da önemli bir misyon üstlenecek.

İhracatın büyük bir kısmını gerçekleştiren KOBİ'ler, faktoring sektörü aracılığı ile sunulan bu alternatif kaynak sayesinde ortalama kredi maliyetlerini düşüren ve rekabet gücünü artıran finansman desteğine ulaşabiliyorlar.



Dünya

10.12.2014

Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

FINANSAL KURUMLAR TEMEL UZMANLIK SERTİFİKA PROGRAMI

FKB, Marmara Üniversitesi ile uzman yetiştirecek

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimin desteklenmesi amacıyla Marmara Üniversitesi ile iş birliği çerçevesinde "Finansal Kurumlar Temel Uzmanlık Sertifika Programı" başlattı. FKB açıklamasına göre, 17 Aralık 2014 - 18 Şubat 2015 tarihleri arasında 20 gün süren periyotlar halinde ve

rilecek eğitim programı, FKB ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MUSEM) arasında imzalanan protokolle hayata geçirildi.

Açıklamada görüşlerine yer verilen FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, birlik olarak her üç sektördeki çalışan kalitesinin artırılması için yoğun çalışmalar yürütüldüğünü ve programın bu yöndeki çalışmalara önemli kat-

kı sağlayacağını vurguladı.

Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu ile iş birliği içerisinde başlattıkları program sayesinde birlik çatısı altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri çalışanlarının mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım kazanacağını belirten Özger, çalışanların mesleğin gerektirdiği etik değer-



lerle birlikte danışmanlık nosyonunu da elde edeceğini ifade etti. Programda başarılı katılımcılara Marmara Üniversitesi'nce sertifika verilecek.



FKB'den uzmanlık sertifikası programı

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimi desteklemek amacıyla Finansal Kurumlar Temel Uzmanlık programını başlattı.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MUSEM) arasında imzalanan protokolle Finansal Kurumlar Temel Uzmanlık sertifika programını hayata geçirdi. Marmara Üniversitesi'nin öğretim üyeleri ile birlikte her üç sektörde de uzun zamandır çalışan ve eğitim tecrübesi olan profesyoneller tarafından verilecek eğitimler 17 Aralık 2014-18 Şubat 2015 tarihleri arasında olacak. Eğitimler 20 gün süren periyotlar halinde verilecek

YENİ ŞAFAK'A DEĞERLENDİRDİ

Yeni Şafak'a değerlendirme yapan FKB Genel Sekreteri Ahmet Candan, iki kurum arasındaki işbirliği ile FKB çatısı altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerine yeni girmiş çalışanlara bu alanlarda geniş bir bakış açısı kazandırılmasının hedeflendiğini söyledi.

şen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerine yeni girmiş çalışanlara bu alanlarda geniş bir bakış açısı kazandırılmasının hedeflendiğini söyledi.

ÖZGER: KALİTE ARTMALI

FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik olarak her üç sektördeki çalışan kalitesinin artırılması için yoğun çalışmalar yürütüldüğünü ve programın bu yöndeki çalışmalara önemli katkı sağlayacağını vurguladı. Özger, "Program ile birlik çatımız altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri çalışanları mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım sağlanacak" dedi.

■ CAHİT SARACOĞLU / ANKARA

Türkiye ihracatının beşte birini finanse edecek

Eximbank ÇITAYI YÜKSELTİ

Eximbank Genel Müdür Hayrettin Kaplan, bu yılın 11 ayında 28 milyar dolarlık destek sağladıklarını belirterek, "Yıl sonunda toplam finansman desteğini 31 milyar dolara yükselterek, Türkiye ihracatının yaklaşık beşte birini finanse edeceğimizi tahmin ediyorum" dedi.

Türk Eximbank Genel Müdür Hayrettin Kaplan, yılsonu itibarıyla Türkiye ihracatının beşte birini finanse edebileceklerini açıkladı. Kaplan, 2014'ün 11 aylık döneminde ihracatçılara 28 milyar dolarlık destek sağladıklarını ve bugüne kadar ihracata finansman desteklerinin 218 milyar doları bulunduğunu belirterek, "Yılsonunda toplam finansman desteğini 31 milyar dolara yükselterek, Türkiye ihracatının yaklaşık beşte birini finanse edeceğimizi tahmin ediyorum. Kredi imkanlarımızdan yararlanan firma sayısı ise 4 bin 750 civarında" dedi.

YENİ UYGULAMA OCAKTA

Hayrettin Kaplan, faktoring sektörü ile gerçekleştirdikleri işbirliği sayesinde, ihracatçılara, faktoring şirketleri aracılığı ile de ihracat reeskont kredilerine ulaşma imkanı tanınmasının ihracatın finansmanı açısından yüksek katma değer yaratacağını ifade ederek, "Halihazırda reeskont kredisi programı, bankamızın yürüttüğü hacmi en yüksek programların başında geliyor. Bankamız, sigorta poliçesinin ihracat alacaklarının teminatı olarak kabul edilmesi, özellikle teminat bulma konusunda sıkıntı yaşayan KOBİ vasfındaki firmaların daha fazla yararlanacağı bir finansman modeli olarak ön plana çıkmaktadır. Faktoring şirketleri ile işbirliği içerisinde hayata

geçirilecek bu yeni uygulamayla, daha fazla firma piyasadaki en uygun koşullu finansman imkanı olan reeskont kredilerine kolaylıkla ulaşabilecektir" dedi.

Hayrettin Kaplan, uygulamanın işleyişi hakkında da bilgi vererek, şunları söyledi: "İhracatçılarımızın faktoring şirketlerine temlik ettikleri ve faktoring şirketlerinin de Türk Eximbank'a ciro ettiği bonolar, iskonto edilerek ihracatçılarımıza finansman imkanı sağlayacak. Eximbank olarak bizim buradaki hedefimiz, piyasadaki en uygun maliyetli kredi imkanı olan reeskont kredisinden daha fazla ihracatçımızın faydalanması. Faktoring şirketleri, sundukları hizmet çeşitliliği ile çok daha geniş bir firma havuzuna erişebilmekte. Hızlı işlem süreçlerine de sahip olan faktoring firmaları ile yapılacak işbirliğinin neticesinde daha fazla ihracatçı firmamızın, oldukça hızlı bir şekilde ucuz maliyetli reeskont kredisine ulaşması hedeflenmektedir."

FAKTORİNG İLE İŞBİRLİĞİ

Hayrettin Kaplan, faktoring sektörünün son yıllarda regülasyon sürecini hızla tamamlayarak ekonomik sisteme tam anlamıyla entegre olduğunu da vurgulayarak, yeni uygulamanın pilot uygulama olarak 2015'in Ocak ayında başlatılacağını açıkladı.

Hayrettin Kaplan, kredi kullanımında etkinliğin artırılması için



Faktoring şirketlerine ESNEKLİK TANIYACAĞIZ

HAYRETTİN Kaplan, Eximbank'ın sigorta poliçesinin teminat olarak kullanılarak bankalar tarafından ihracatçılara kredi imkanı sunulduğunu belirterek, şunları söyledi: "Bankamız ile faktoring şirketleri arasında protokoller imzalanarak, bu sefer Bankamız sigorta poliçesinin faktoring şirketleri tarafından teminat olarak kabul edilmesi suretiyle ihracatçılarımıza finansman sağlanmasına yönelik görüşmeler sürdürülmekte. Böylece ihracatçılarımız yeni pazarlarda ticaret hacimlerini ve pazar paylarını artırmalarına ve bu şekilde daha rekabetçi olmalarına yardımcı olabileceğimizi düşünüyorum. Öte yandan, bu yöntemle faktoring şirketlerine de teminat konusunda bir esneklik imkanı tanınmış olacaktır."



faktoring şirketlerinden halihazırda ihracat faktoring hizmeti sundukları firmalara ilişkin mevcut portföylerini, maliyeti daha düşük olan bu programa kaydımlarını da isteyerek, "Uygulamada faktoring şirketlerine temlik edilen her bir faturanın ayrı ayrı bize getirilmesinin yanında bir ay içindeki tüm faturaların toplu şekilde getirilebilmesine de

imkan tanıyoruz. Burada ihracatçı firmaların krediye hemen ulaşabilmesi için faktoring şirketlerinin, kendilerine ciro edilen ve alacağı bağlanmış bonoları bize getirene kadar geçecek bir aylık sürede kendi kaynakları ile finanse etmelerini bekliyoruz. Bu şekilde ihracatçı firmaların uygulamadan daha fazla faydalanmasının sağlanabileceğini düşünüyorum" dedi.



Sabah

18.12.2014

Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 15

Birlik'in çatısı altında büyüme devam ediyor

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), çatısı altında birleşen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörü büyüme performansını 2015'te de sürdürecektir



Faktoringde %15 büyüme hedefi

FAKTORİNG sektörü olarak reel sektöre sağladıkları finansman kaynağı ve işlem hacminin düzenli olarak

artış gösterdiğine işaret eden Özger, "Dinamik bir sektör olan ticaretin içinde yer alan faktoringin, yüzde 5.7 civarında olan penetrasyon oranının yüzde 10'lara çıkmasının çok doğal bir hedef olduğuna inanıyoruz. Faktoring sektörü bu yıl da büyümesini sürdürdü. 2014'ün ilk 9 ayında sektör yüzde 20'lik bir büyüme ile 81 milyar TL'lik ticarete aracılık etti. 2014 sonu için sektörün büyüklüğünün yüzde 15-20 civarında büyüme ile 110 milyar TL'ye çıkmasını bekliyoruz. 2015 için yüzde 15 civarında bir büyüme performansının yakalanacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) bünyesinde toplanan bankacılık dışı finans sektörü büyüme devam ediyor. FKB Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik'in faaliyete başladığı 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme ve büyüme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri desteğin artarak sürdüğünün altını çizdi. Özger, 30 Eylül 2014 itibarıyla üç sektörün aktif

toplamının, 2013'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 23 artışla 74.5 milyar TL'ye, işlem hacminin de yüzde 19 artışla 101 milyar TL'ye çıktığını ifade etti.

HEDEF 20 MİLYAR

OVP'ye göre, 2015 yılında 197 milyar TL olması beklenen Özel Kesim Makine yatırımlarından finansal kiralama sektörünün yüzde 8.5 pay alacağını tahmin edildiğini kaydeden Özger, "2015 yılında finansal kiralama işlem hacminin 2014 tahmini işlem hacmi 16.3 milyar TL'ye kıyasla yüzde 23 artışla 20 milyar TL olarak gerçekleşeceği öngörülmüyor" dedi. Özger ayrıca finansman şirketlerinin 2014 ve 2015'te yüzde 15 ila 18 arasında bir büyüme yakalayacağını, önümüzdeki yıl 12 milyar TL'lik bir işlem hacmine ulaşılacağını vurguladı.

ÜÇ SEKTÖRÜN KARNESİ

- Aktifler yüzde 23 artarak 74.5 milyara çıktı.
- İşlem hacmi yüzde 19 artarak 101 milyar liraya yükseldi.
- 121 şirkette çalışan sayısı yüzde 10 artarak 7 bin kişiyi geçti.

2015 HEDEFLERİ

Faktoring: İşlem hacminin 2014'te 110 milyar, 2015'te 125-130 milyar TL olması bekleniyor.
Finansman şirketleri: 2015'te 12 milyar liralık işlem hacmi hedefleniyor.
Finansal kiralama: İşlem hacminin yüzde 23 artışla 20 milyar TL'ye çıkmasını bekleniyor.





Sabah

18.12.2014

Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 15

Takasbank'ta işlem yapmanın kapısı açıldı

2023... Cumhuriyetin kuruluşunun 100'üncü yılı. Türkiye, 2023'te dünyada ilk on ekonomi arasına girme-yi, **2 trilyon dolarlık** milli gelir, kişi başına **25 bin dolar** gelir ve **500 milyar dolarlık** ihracat hedefliyor. Bu hedeflere ulaşabilmenin tek yolu ise, '**üretmek**' ve '**satmak**'. İşte tam da bu noktada **finansman** ön plana çıkıyor. Üretim ve istihdam için yatırım yapmak şart. Yatırımların finansmanı da en kritik konu. Türkiye'de ağırlıklı olarak bankacılık sektörü tarafından gerçekleştirilen finansman operasyonunda, son dönemde **bankacılık dışı finans kesimi** de ön plana çıkmaya başladı.

Takasbank tamam

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri cephesinde son dönemde iki önemli gelişme yaşandı. Önce, Merkez Bankası'nın aldığı kararla, FKB üyesi faktoring şirketleri aracılığıyla, ihracatçı şirketlere finansman desteği sağlamak amacıyla Eximbank üzerinden **reeskont kredilerine ulaşma** hakkı tanıdı. Faktoring firmalarına temlik edilen ihracat alacaklarına istinaden düzenlenen ve faktoring firmalarınca Türk Eximbank'a ciro edilen bonoların reeskonta kabulü suretiyle firmalara sevk sonrası ihracat reeskont kredisi kullanılması imkanı getirildi. Bu karar ile ihracat faktoringi yapılan ülke sayısı **74'ten 238'e** çıkacak.

İkinci önemli gelişme ise, faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren FKB üyelerine **Takasbank** Para Piyasası'nda işlem yapma hakkının verilmesi... Bu konudaki girişimler son aşamaya geldi. Takasbank da bu konuda olumlu görüş verirken, işlemlerin



Oktay
ÖZDABAKOĞLU

oktay.ozdabakoglu@sabah.com.tr

önümüzdeki yıl başlaması bekleniyor. Takasbank Para Piyasası'nda halihazırda aracı kurum ve bankalardan fon fazlası ve/veya fon ihtiyacı olanların talep ve tekliflerinin karşılanması sağlanıyor. Böylece FKB üyesi finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri de banka ve aracı kurumlar gibi kısa süreli **fon fazlalıklarını** değerlendirebilecekleri ve **fon ihtiyaçlarını** karşılayacakları bu piyasada yer alabilecek. Fakat bu tek başına yeterli değil.

BSMV indirimi şart

FKB üyesi şirketlerin etkin bir şekilde bu piyasadan yararlanabilmesi için vergi mevzuatıyla organize piyasalarda yaptıkları işlemlerde bankalar ile aracı kurumlara tanınan **BSMV indiriminin** üye şirketlere de tanınması gerekiyor.

Finans dışı kesimin rekabet ortamının iyileştirilmesi yönünde önemli adımlar atılıyor. Birlik üyelerinin Takasbank Para Piyasası'na katılmasının önünün açılması, **regülasyon** açısından da büyük önem taşıyor. Son iki düzenleme ile birlikte sektörün derinliği artarken, Merkez Bankası ile de bağlantının kurulması, yanlış bir algı olarak hafızalarda yer alan '**tefecî**' mantığının kırılması da hızlandıracak. Bu yılın ilk 9 ayında işlem hacmi **100** milyar lirayı geçen üç sektör, büyük bir büyüme potansiyeline sahip. Bürokrasinin son dönemde her üç sektöre yönelik yaptığı düzenlemeler, **Birlik**'in çalışmalarının karşılık bulmaya başladığının da göstergesi...



Sabah

18.12.2014

Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 15



Sektör 8 şirketle borsada

FINANSAL

Kurumlar Birliği

(FKB) çatısı altında faaliyet gösteren 121 şirketin eylül sonu itibariyle aktif toplamı 74.5 milyar lira, işlem hacmi ise 101 milyar liraya ulaşırken, 8 şirketin hisse senetleri borsada işlem görüyor. Hisse senetleri borsada işlem gören finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin toplam piyasa değeri 1 milyar 475 milyon lira seviyesinde bulunuyor. Bu şirketlerden Finans Finansal Kiralama 496.8, İş Finansal Kiralama 415.3, Garanti Faktoring 159, Creditwest Faktoring ise 148.8 milyon TL piyasa değerinden işlem görüyor. Borsada işlem gören finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin hisse senedi performansı da genel borsa trendini yakaladı. Yıl başından bu yana 2 şirketin hissesi değer kaybederken, 6 şirketin hissesi ise yükseldi. En fazla değer artışı yüzde 56 ile Fon Finansal Kiralama'da oldu.



Sabah

18.12.2014

Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 15



FKB'den finansal okur yazarlığa destek

Finansal Kurumlar Birliği, finansal okuryazarlığa katkı sağlama hedefleriyle uyumlu eğitim faaliyetlerini tüm hızıyla sürdürüyor

FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB), her üç sektörde de insan kaynağının kendi alanındaki uzmanlığının derinleştirilmesi ve paydaş alanlarda uzmanlık geliştirilebilmesi için düzenlediği faaliyetlerde sektör çalışanlarına teknik ve kişisel gelişim eğitimleri veriyor.

FKB tarafından Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜSEM) işbirliği ile Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu yönetiminde başlatılan Sertifika Programı sayesinde üç sektördeki çalışanlara mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanımı sağlanıyor.

Mesleğin gerektirdiği etik değerlerle birlikte danışmanlık nosyonu kazandırılması da hedefleniyor. Bu sayede, hem şirketlerde hem de sektörün genelinde hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti artacak.

Eğitimlerle hem bu üç

sektörde hali hazırda istihdam edilen hem de önümüzdeki dönemde istihdam edilecek personelin niteliğinin üst seviyeye getirilmesi amaçlanıyor. FKB, bu noktada konusunda uzman personelin hem sektörlerin itibarını yükselteceğine hem de Türk ekonomisine katkı sağlayacağına inanıyor.

GÖNÜLLÜ KATKI

FKB bununla birlikte 10'uncu Kalkınma Planı çerçevesinde Başbakanlık Genelgesi ile başlatılan ve Sermaye Piyasası Kurulu koordinasyonunda yürütülen Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları'na, özellikle KOBİ'ler için, Türkiye'de finansal okur yazarlığın artırılması amacıyla yapılacak her türlü çalışma ve eylem planlarının içinde gönüllü olarak yer almayı hedefliyor.



Ticari Hayat

20.12.2014

Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 13

Birlik'in çatısı altında büyüme devam ediyor

FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB), çatısı altında birleşen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörü büyüme performansını 2015'te de sürdürecektir.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) bünyesinde toplanan bankacılık dışı finans sektörü büyümeye devam ediyor. FKB Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik'in faaliyete başladığı 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti.

Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme ve büyüme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri desteğin artarak sürdürdüğünün altını çizdi.

Özger, 30 Eylül 2014 itibarıyla üç sektörün aktif toplamının, 2013'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 23 artışla 74.5 milyar TL'ye, işlem hacminin de yüzde 19 artışla 101 milyar TL'ye çıktığını ifade etti.

Hürses

Hürses

22.12.2014

Kupür Sayısı: 4 Sayfa: 4

Finansal kurumlara üniversiteden eğitim desteği

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörlerinde mesleki gelişimin desteklenmesi amacıyla Marmara Üniversitesi ile iş birliği çerçevesinde "Finansal Kurumlar Temel Uzmanlık Sertifika Programı" başlattı. FKB açıklamasına göre, 17 Aralık 2014 - 18 Şubat 2015 tarihleri arasında 20 gün süren periyotlar halinde verilecek eğitim

programı, FKB ile Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (MÜŞEM) arasında imzalanan protokolle hayata geçirildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen FKB Başkanı **Osman Zeki Özger**, birlik olarak her üç sektördeki çalışan kalitesinin artırılması için yoğun çalışmalar yürütüldüğünü ve programın bu yöndeki çalışmalara önemli katkı sağlayacağını vurguladı. Marmara Üniversitesi Ban-

kacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu ile iş birliği içerisinde başlatılan program sayesinde birlik çatısı altında birleşen finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri sektörleri çalışanlarının mesleki, finansal, ticari ve hukuki bilgi donanım kazanacağını belirten Özger, çalışanların mesleğin gerektirdiği etik değerlerle birlikte dayanışmanlık nosyonunu da elde edeceğini ifade etti.

Özger, bu iş birliğinin Başbakanlık Genelgesi ile başlatılan ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) koordinasyonunda yürütülen "Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları"na verdikleri destek ile uyum gösterdiğini vurgulayarak, çalışanların bu iş birliğiyle daha donanımlı bir altyapıya kavuşacağını, böylece kendilerine olan güvenin ve verimliliğin

yükseleceğini aktardı. Eğitimi alan personelin çalıştıkları şirketteki departmanların fonksiyonlarını da öğrenip şirket içi sinerjiyi artıracak olmasının sektörü ileriye taşıyacak bir paylaşım ortamının oluşturulmasına da büyük katkı sağlayacağını ifade eden Özger, bu sayede hem şirketlerde hem de sektörün genelinde hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetinin artacağına işaret etti. (İstanbul.aa)

Ticari Hayat

Ticari Hayat

22.12.2014

Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 7

Birlik'in çatısı altında büyüme devam ediyor

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), çatısı altında birleşen Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörü büyüme performansını 2015'te de sürdürecektir.

FINANSAL Kurumlar Birliği

(FKB) bünyesinde toplanan bankacılık dışı finans sektörü büyümeye devam ediyor. FKB Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Zeki Özger**, Birlik'in faaliyete başladığı 2014 yılı başından bu yana yürütmüş oldukları çalışmalarla, bankacılık dışı finans sektörünün tek çatı altında güçlü temsilini sağladıklarını belirtti. Bu dönemde gerek finansal kiralama gerek faktoring gerekse de finansman şirketlerinin gelişme ve büyüme trendini sürdürdüğünü belirten Özger, üç sektörün de başta Türkiye ekonomisinin büyümesinde kritik rol üstlenen KOBİ'ler olmak üzere reel sektöre verdikleri desteğin artarak sürdüğünün altını çizdi. Özger, 30 Eylül 2014 itibarıyla üç sektörün aktif toplamının, 2013'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 23 artışla 74.5 milyar TL'ye, işlem hacminin de yüzde 19 artışla 101 milyar TL'ye çıktığını ifade etti.

Hedef 20 milyar

OVP'ye göre, 2015 yılında



197 milyar TL olması beklenen Özel Kesim Makine yatırımlarından finansal kiralama sektörünün yüzde 8.5 pay alacağını tahmin edildiğini kaydeden Özger, "2015 yılında finansal kiralama işlem hacminin 2014 tahmini işlem hacmi 16.3 milyar TL'ye kıyasla yüzde 23

artışla 20 milyar TL olarak gerçekleşeceği öngörülüyor" dedi. Özger ayrıca finansman şirketlerinin 2014 ve 2015'te yüzde 15 ila 18 arasında bir büyüme yakalayacağını, önümüzdeki yıl 12 milyar TL'lik bir işlem hacmine ulaşacağını vurguladı.



Finansal Kurumlar Birliği Üyelerine Takasbank Para Piyasası'nın Kapısı Açıldı

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini aynı çatı altında birleştiren Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB), üyelerinin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmesi için başlatmış olduğu çalışmalar olumlu sonuçlandı.

6361 Sayılı Kanun ile tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olarak tanımlanan Finansal Kurumlar Birliği, faaliyetlerini BDDK denetiminde sürdüren üyelerinin, bankalar ve aracı kurumlar gibi Takasbank Para Piyasasından yararlanabilmesi için bu Banka nezdindeki girişimlerinin sonucunu aldı.

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca para piyasalarından ve organize piyasalardan fon sağlama yetkisi bulunan FKB üye şirketlerine Takasbank bünyesinde işletilmekte olan Banka ve aracı kurumların kısa süreli fon fazlalarını değerlendirip fon ihtiyaçlarını karşıladıkları Takasbank Para Piyasası'nda katılımcı olma imkanı getirildi.

Takasbank yetkililerinden alınan bilgiye göre, ilgili diğer kamu kuruluşlarından gerekli onaylar alınmış olup, Takasbank Para Piyasası Yönetmeliği'nde yapılacak değişiklik ile FKB üyesi şirketlerin işlem yapabilmesi mümkün hale gelecek.

Bununla beraber, Finansal Kurumlar Birliği'nin üye şirketlerin etkin bir şekilde bu piyasadandan yararlanabilmesi için vergi mevzuatında bankalar ve aracı kurumlara organize piyasalarda yaptıkları işlemlerde tanınan BSMV indiriminden faydalanabilmesi yönündeki girişimleri de devam ediyor. Söz konusu hakkın tanınması, FKB üyesi şirketlerin portföylerinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin finansman maliyetlerini düşürebilmesinin de önünü açacak.

Hürriyet

Hürriyet - Finansal Yaşam

24.12.2014

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 12



Yatırımda leasingin payı artıyor

Reel sektör yatırımlarında finansal kiralamanın payı hızla artarken, leasingçiler de yüzde 21 ile ekonominin çok üzerinde büyüdü. 2014'ün 9 aylık döneminde finansal kiralama işlem hacmi 12 milyar TL'ye yaklaşırken, pazar, 2013'ün aynı dönemine oranla yüzde 21,3 büyümeye kaydetti. Toplam işlem hacminin 8.6 milyar TL'si makine ekipman kiralamasından, yüzde 3.2 milyar TL'si de gayrimenkul işlemlerinden oluştu. Finansal kiralama kullanan işletmelerin sayısı da 52 bini geçti.

Finansal kiralamadaki büyümede itici güç ise sat-geri kiraladır. Bu yılın 9 aylık döneminde gayrimenkul işlem hacmi geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 92

büyüdü. Satp-kiralamanın payı ise 3.3 milyar TL oldu. Sat-geri kiralama işlemlerinin yüzde 91'ini ise gayrimenkul işlemleri oluşturdu.

2015 BEKLENTİSİ

AK Leasing Genel Müdürü S. Tuncer Mutlucan, GSYH'nın 2014 yılı ilk 9 ayda sabit fiyatlarla yüzde 2,8 büyüdüğü göz önüne alındığında finansal kiralamanın işlem hacmi, kira alacağı, müşteri sayısında Türkiye'nin üzerinde büyüdüğünü söyledi. 2015 yılında ise TL bazında yüzde 20 büyümeye bekladiklerini belirten Mutlucan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Leasing işlem hacmi düşük ki, 2014 yılı için yatırımların yüzde 7,3'nün

Finansal kiralama pazarı yüzde 21 büyürken, işlem hacmi de 12 milyar TL'ye yaklaştı. Yıl sonu itibarıyla yatırımların yüzde 7,3'ü leasing aracıyla finanse edilecek.

leasing aracıyla finansal edileceğini tahmin ediyoruz. 2015 yılında bu oranı yüzde 8,5'e çıkartmayı hedefliyoruz. Leasingden faydalanan müşteri sayısı da potansiyelin altında. Sektörün müşteri sayısı 52 binin biraz üzerinde. Türkiye'de faaliyet gösteren 2 milyonun üzerinde mikro işletme, 500 binin üzerinde küçük işletme, 150 binin üzerinde orta büyüklükte işletme bulunuyor. Bu bakımdan sektörümüzün sat-geri kiralama dahil daha gidecek çok yolu var."

'Sat-geri kirala'ya ilgi yüksek

AK Leasing Genel Müdürü S. Tuncer Mutlucan, vergisel düzenlemelerle sat-geri kirala işlemlerinin sayısının hızla arttığını belirterek, şunları söyledi:

"Gerçekleştirilen her 10 sat-geri kiralamadan 9'unu gayrimenkule dayalı işlemler oluşturuyor. Sat-geri kiralama işlemi sadece gayrimenkullere özel bir işlem değil. Her gayrimenkul finansmanı sat-geri kirala işlemi de değil. Leasing yolu ile gayrimenkulü üçüncü bir şahıstan almamanın da çok avantajlı bir yöntem olduğunun altını çizmek istiyorum. Sat-geri kirala öncesi



2012 yılında da gayrimenkul finansmanlarından doğan kira alacağı payının yüzde 15,5 olduğunu not etmeliyiz. Bugün bu oran, taşınmaz yapılan yeni yatırımın yanısıra sat-geri kirala işlemleri ile yüzde 24'e ulaştı. Gayrimenkul finansmanının hızla artan payının da bir müddet sonra daha yatay bir pozisyon alacağı görüşündeyim."



Yükselen değer enerji

BURGAN Finansal Kiralama Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, büyümedeki düşüştü leasing sektörünün de etkileneceğini belirterek, leasingin toplam yatırımlardan aldığı payın düşük oranda olduğunu söyledi. Akpınar, enerji yatırımlarında leasingin payının giderek arttığına değinerek, "Özellikle de yenilenebilir enerji sektöründe, rüzgar ve güneş enerjisi yatırımları ön plana çıkmakta. Ayrıca software leasingi, sektöre dinamizm katacak bir ürün olacak. Bunlara ek olarak operasyonel kiralama işlemleri sektörün

büyümesini destekleyecek" dedi.

Cüneyt Akpınar, sat-geri kiralamanın toplam işlem hacminden aldığı payın yüzde 28'lere çıktığını ifade ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sat-geri kiralama işlemlerinin büyük çoğunluğu, sınırlı türdeki ticari gayrimenkul niteliğinde varlıklar ve daha gidecek çok yol var. 2015 yılında da sat-geri kiralamanın yoğunluğu devam edecek ve firmalar özellikle kurların çok hareketli olduğu bu dönemde önlere göre bilme adına uzun vadeli sat-geri kiralama ürününü tercih edecek."

Finansal Kurumlar Birliği 2023 için yol haritasını belirledi

FINANSAL Kurumlar Birliği Başkanı (FKB) Başkanı **Osman Zeki Özger**, Türk finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde önemli bir misyonu yüklenen Birlik'in 22 Ekim 2013'te gerçekleşen ilk Genel Kurulu'ndan itibaren başladığı faaliyetlerini, bir yılı biraz aşkın bir süredir büyük bir hızla sürdürdüğünü söyledi.

100 MİLYAR TL HACİM

FKB olarak, finansal kiralama, faktoring ve finansman alanında faaliyet gösteren tüm şirketleri tek çatı altında birleştirdiklerini hatırlatan Özger, "Birlik olarak bugün 100 milyar TL'nin üzerinde bir işlem hacmini temsil ediyoruz. Bankacılık dışı finans alanı olarak tanımlayabileceğimiz üç farklı kültüre sahip sektörlerimizin Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında birleşmesi ile ülkemizin 2023 vizyonu çerçevesinde önüne koyduğu hedeflere ulaşması yolunda önemli bir sorumluluğu üstlendiğimizi düşünüyoruz" dedi. Birlik olarak, 2023 vizyonu ile uyumlu, bu amaç doğ-



Osman Zeki Özger

rultusunda belirledikleri yol haritasını kısa, orta ve uzun vadede 3 ana başlık altında topladıklarına dikkat çeken Özger, "Başta KOBİ'lerimiz olmak üzere reel sektöre finansman sağlanması konusunda rekabet eşitsizliği yaratan uygulamaların aksayan taraflarının düzenlenmesi ve fırsat eşitliğinin sağlanması için çalışmalar yürütüyoruz" diye konuştu.

Orta vadede üç sektördeki verimlilik ve insan kaynağının yetkinliğini artırmayı amaçladıklarını ifade eden Özger, "2023'te üç sektörün 333 milyar TL'lik hacme ulaşacağını öngörüyoruz" dedi.

101 milyarlık çatı

Bankacılık dışı finans şirketleri, **Finansal Kurumlar Birliği** altında birleşip 101 milyar liralık işlem hacmine ulaştı. Başkan Zeki Özger, fırsat eşitliği sağladıklarını söyledi

FİNANSAL kiralama, faktoring ve finansman alanında faaliyet gösteren tüm şirketleri tek çatı altında birleştiren **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), Türk finansal sisteminin gelişmesi, derinleşmesi ve çeşitlenmesi yönünde çalışmalar sürdürüyor. 2013 yılında kurulan Birlik, bugün itibarıyla 3 sektörde faaliyet gösteren 117 şirket, 7 bini aşan çalışan ve toplamda da 101 milyar TL'lik bir işlem hacmini temsil ediyor. **Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger**, öncelikli olarak KOBİ'ler olmak üzere reel

sektöre finansman sağlanması konusundaki faaliyetlerini sürdürdüklerini ve fırsat eşitliğinin sağlanması için çalışmalar yürüttüklerini söyleyerek, "Rekabet ortamının iyileştirilmesine olanak sağlayacak bu gelişmelerin iyelerimizin büyümesi için hayati önemi bulunmaktadır."
30 Eylül 2014 itibarıyla üç sektörün 2013'tün

ayrı dönemine kıyasla aktif toplamının yüzde 23 artışıyla 74.5 milyar TL'ye, aynı şekilde işlem hacminin de yüzde 19 artışla 101 milyar TL'ye çıktığını belirten Özger, sözlerini şöyle sürdürdü:

3 SEKTÖR BÜYÜYOR

"Birlik olarak öntimimizdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tam. Uzun vadede ise tüm bu çalışmaların ortaya koyacağı sonuçlar neticesinde gerek mevzuat gerek uygulamalar alanında her üç sektörün derinleşmesi

ve sürdürülebilir büyümesini sağlayarak bankacılık dışı finansman sektörünün güçlü temsil kabiliyetine sahip olması için çalışmalar planlanmaktadır."



Başkan Osman Zeki Özger, Finansal Kurumlar Birliği'nin çalışmalar hakkında önemli açıklamalarda bulundu.

Bilinçli tüketici

BİRLİĞİN, finansal kiralama, faktoring ve finansman alanından oluşan üç sektöründe de verimlilik ve insan kaynağının yetkinliğini artırması amaçladıklarını söyleyen Başkan Zeki Özger, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu doğrultuda,

sektörlerimizin standartlarını yükseltme, insan kaynağımızın mesleki gelişmelerini destekleme yönünde kurduğumuz Eğitim İktisadi İhtisastanin ile de sektörlerimize katkı sunmaya odaklanıyoruz. Bu çalışmaların olumlu sonuçlarını izleyen dönemlerde daha net şekilde göreceğimizi düşünmekteyiz. Aynı zamanda finansal okur yazarlığın artırılmasına, tüketicinin bilinçlendirilmesine ilişkin eylem planlarımızda etkin rol alacağız."



MINİ SÖZLÜK

Finansal kiralama:

■ **FİNANSAL** kiralama, yatırım mallarının edinilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım kredisidir. Belirliyeçli özelliği, kira süresince malın hukuki mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalması, kiralama konusu malın belirli risklerin ve faydasının kiracıya ait olmasıdır.

Faktoring:

■ **FAKTÖRING**, mal ve hizmet satışlarından doğmasıyla olacak vadeli alacakların temlik yoluyla bir faktoring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların faktoring kuruluşu tarafından yönetilmesidir. Faktoring; finansman, garanti ve tahsilat hizmetleri olarak temelde üç ayrı hizmetti barındırır.

Finansman şirketleri:

■ **HER** türlü mal ve hizmet alımı amacıyla gerçek ve tüzel kişilere finansman sağlayan kredi kuruluşlarıdır. Mal veya hizmeti satın alan gerçek veya tüzel kişilerin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim veya temini ile birlikte doğrudan satıcıya ödeme yapılması suretiyle kredilendirilmekte, kredi geri ödemeleri, adını kredi açılanlar tarafından finansman şirketlerine yapılmaktadır.



Bu bir ilandır.

Finansal tüketicinin sorunları ELBİRLİĞİYLE ÇÖZÜLÜYOR

Finansal tüketiciler yanlış bilgileri düzeltmek için BDDK'nın hazırladığı finansaltuketici.gov.tr internet sitesine bakacak

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), bankalar ve finansal kuruluşlarla işlem yapan tüm tüketicilerin faydasını artıracak bir ilke imza atıyor. BDDK, finansal tüketicilerin kullandıkları ürünlere ilişkin yanlış bilinenleri düzeltmek, merak edilenleri anlatmak, tasarrufla ilgili ipuçları vermek için finansaltuketici.gov.tr adıyla bir internet sitesi hazırladı.

HERKES ANLAYABİLİR

Her kesimden insanın rahatça anlayabileceği sade bir dille soru cevap şeklinde tasarlanan www.finansaltuketici.gov.tr internet sitesi, finansal konularda tüketiciye bilgi verirken, finansal tüketicilerin yaşadığı sorunlarda nereye

başvurabileceği konusunda onları yönlendirip, şikâyetlerinin doğru adrese teslimini sağlayan bir sistem de sunuyor.

BİRLİK'TEN TANITIM

Tanıtım videosu yayınlanan ve Ocak 2015 içerisinde faaliyete geçecek olan internet sitesinin finansal sektördeki tüm katılımcılar için olumlu sonuçlar doğuracağını düşünen **Finansal Kurumlar Birliği**, www.finansaltuketici.gov.tr internet sitesinin bilinirliğini artırmak ve finansal tüketiciye destek olmak amacıyla Birlik üyesi finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini BDDK tarafından hazırlanan söz konusu web sayfası hakkında bilgilendirdi.

İnovatif Finansman Mucizesi: Sat-Geri Kirala

TÜRKİYE'NİN Orta Vadeli planda 2015 yılı için **yüzde 4**, 2016 ve 2017 yılları için **yüzde 5** büyüme hedefi var. Büyüme hedeflerinin gerçekleşebilmesinde

özel sektör yatırımları önemli rol oynayacak. Sanırım 2023 yılında **500 milyar dolar** ihracat ve dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girebilmemiz için reel sektörün finansmana erişimindeki tüm engellerin kalkması konusunda hemfikiriz. **KOBİ'ler kabuğuna sığmayan, dinamik yapıları ile ekonominin lokomotifidir.**

KOBİ'lerin ortaya koydukları iş fikirlerinin katma değere dönüşmesi için **yatımlarını artırmaları şart.** Yatırımın finansmanını doğrudan sağlayan **finansal kiralama şirketleri**, özellikle kaynaklara erişimi sınırlı işletmelere büyüme ve rekabet güçlerini artırma da önemli fırsatlar sunuyor.

KOBİ'LER İÇİN FIRSAT

KOBİ'lerin temel sorunlarının başında **işletme sermayesi yetersizliği geliyor.** 6361 sayılı Kanun ile getirilen yenilikler içinde **Sat-Geri Kirala yöntemi** işletme sermayesi açığı olan şirketlere nakit ihtiyaçlarını karşılamada önemli avantajlar sağlıyor. Sat-Geri Kirala ile şirketin aktifinde bulunan menkul ve gayrimenkulü, finansal kiralama şirketine satıp sonra tekrar kiralarak finansman sağlanabilir. Uygulamada şirketin aktifinde bulunan menkul veya gayrimenkuller güncel değer ekspertizinden sonra tespit edilen bedel karşılığı

finansal kiralama şirketine devredilerek gerekli olan kaynak sağlanıyor. Finansal kiralama şirketi ile yapılan anlaşmaya göre, kiralama süresi sonunda satılan mallar tekrar alınabilir. İşletmeler satış bedelini finansal kiralama şirketinden **peşin olarak tahsil ederek** bilançolarını likit hale getirip, elde edilen kaynağı işlerinde

kullanabiliyor. Geri ödemeler uzun vadeye yayılmış finansal kira bedelleri şeklinde olacaktır. Sat-Geri Kirala yönteminde vergisel avantajlara

kadir.tuna@takvim.com.tr
Dr. KADIR TUNA



rağmen, eşit rekabet şartlarında reel sektöre finansman sağlamak ve KOBİ'leri daha fazla yatırıma teşvik için bu model de **vergisel yükümlülükler ipotekli banka kredileri ile aynı olmalıdır.**

Finansal kiralama şirketlerine satış ve varlık kiralama ile finansal kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğan kazançların tamamı, bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı **aranmaksızın Kurumlar Vergisi'nden** istisnadır.

KDV İSTİSNASI

Finansal kiralama şirketlerince bizzat kiracıdan satın alınıp geriye kiralanan taşınmazlara uygulanmak üzere ve kiralamaya konu taşınmazın mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralamaya konu taşınmazların, **kiralayana satılması**, satan kişilere kiralama ve devri, Katma Değer Vergisi'nden istisnadır.



Sabah - Finansal Bakış
30.12.2014
Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 14

Finansman şirketleri rekabette eşitlik istiyor

Finansman şirketleri, fonlama açısından bankalara bağımlı olmaktan kurtulup, rekabette eşitliğin sağlanması ile ekonomide en önemli itici güçlerden biri olacak

Mevcut düzenlemelerin finansman şirketlerini, özkaynak dışında, yurtiçi bankalardan borçlanmaya yönelttiğini belirten Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili Vahit Altun, nihai tüketicinin alternatif finans kaynakları ile buluşmasının önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik tedbirlerin alınması gerektiğini söyledi. 2023 hedeflerine odaklanılan şu günlerde rekabet eşitsizliği yaratan düzenlemelerin giderilmesi gerektiğini ifade eden Altun, yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik tedbirlerin hayata geçirilmesini beklediklerine dikkat çekti. Altun, bu kapsamda finansman şirketleri olarak FKB şapkası altında mali otoritelerle çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti.

KREDİLERDE YÜZDE 25 BÜYÜME

Hükümetin cari açığı azaltma ve tasarrufları artırmak için, 2013 yıl sonundan itibaren başlattığı tedbirlerin finansman şirketlerini önemli derecede etkilediğini belirten Altun, 2014 yılının ilk 9 ayında finansman şirketlerince kullanılan bireysel taşıt kredilerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 düşüş yaşandığını kaydetti. Altun, toplam kullanılan kredilerin ise yüzde 25 artarak 8.7 milyar liraya çıktığını bildirdi. Altun, sektörün 2015 yılında yüzde 15 büyüyeceğini kaydetti. Finansman şirketlerinin, KOBİ'lerin yatırım mallarını da finanse edip üretime de destek olduğuna dikkat çeken Altun, yeni açılan ticari taşıt kredilerinin yüzde 72 oranında artarak 6 milyar liraya ulaştığını vurguladı.

STOPAJ ORANI SIFIRLANSIN

Finansman şirketlerinin mevduat toplama yetkisi olmadığı gibi, Merkez



Bankası'nın interbank borçlanma ve repo piyasasından da yararlanmadığını altını çizerek Altun, "Finansman şirketleri fonlama kaynakları olarak yurt dışı banka kredileri ve menkul kıymet ihraçları ile sınırlanmış durumdadır. Zorunlu karşılık yükümlülüğü ve yurt dışında ihraç edilen tahvillere uygulanan stopaj uygulaması, finansman şirketlerini fonlama ihtiyaçları açısından bankalara bağımlı hale getirerek finansal sistemin derinleşmesine engel olmakla birlikte, aynı zamanda tahvil piyasasının gelişimine olumsuz etki yapıyor. Bir yıldan uzun vadeli yurt dışı bono ihraçlarında stopaj oranının yüzde 0 olarak belirlenmesinin tahvil piyasasının derinleştirilmesi bakımından deha uygun olacağı düşünülüyor" değerlendirmesinde bulundu.

Vahit Altun ayrıca, Merkez Bankası'nın tahvil ihraçlarında zorunlu karşılık yükümlülüğünü kaldırmasının da, finansman şirketlerinin fon maliyetlerini olumlu etkileyeceğini ifade etti.



2023'E TAM DESTEK

BANKALARLA rekabet eşitsizlikleri ve satıcılarla sözleşme yapma zorunluluğu gibi faktörlerin finansman şirketlerinin gelişimini olumsuz etkilediğini kaydeden Altun, "2023 hedefleri şirketlerimizde de izlenmekte ve desteklenmekte. Bankalarla eşit rekabet ortamının sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması ve mevzuattan kaynaklanan engellerin kaldırılması finansman şirketlerimizin önünü açarak mali sistemin derinleşmesine katkıda bulunacak ve 2023 hedeflerine ulaşmada ekonomide en önemli itici güçlerden biri haline gelecek" dedi.



BİRLİKTE KUVVET DOĞAR!

Türkiye'nin üç kuvvetli sektörü bir arada...
Yatırımı finanse eden **Finansal Kiralama**, Ticarete aracılık eden **Factoring** ve
Mal-Hizmet alımını kolaylaştıran **Finansman Şirketleri** aynı çatı altında toplandı.

