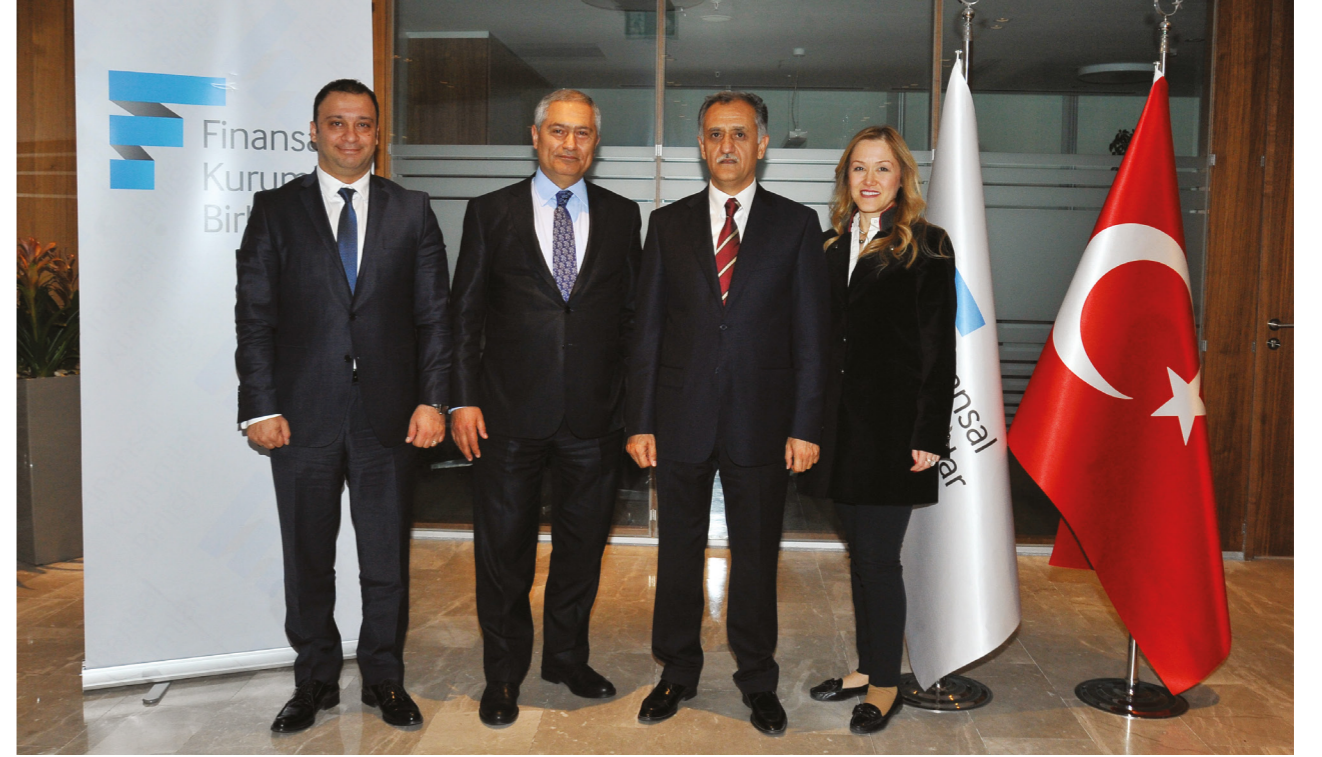




Finansal Kurumlar Birliği

**BASIN YANSIMALARI-V**  
**2016**  
OCAK - HAZİRAN





Özgür DALGIÇ G. Sekreter Yardımcısı, Hakan GÜLELÇE G. Sekreter Yardımcısı  
Ahmet CANDAN Genel Sekreter, Filiz ÜNAL G. Sekreter Yardımcısı,

Finansal  
Kurumlar  
Birliği

## Giriş...



Değerli Üyelerimiz,

Birlik olarak artık bir gelenek halini alan "Finansal Kurumlar Birliği Basın Yansımaları Raporu" kapsamında; 2015 yılının ikinci altı ayında gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla ilgili olarak basında yer bulan yansımaları sizlerle paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

İki yıldan bu yana gerçekleştirdiğimiz kurumsal iletişim faaliyetleri ve basın toplantıları ile açıkladığımız Birlik üyelerimizin çeyrek yıl finansal sonuçları, özellikle ekonomi-finans medyası açısından kurumumuzun itibar algısını artırmakta; sektörlerimizi yakından ilgilendiren düzenlemeler ve gelişmelerle ilgili olarak güvenilir bilgi kaynağı ve referans kurum kimliğimizi güçlendirmektedir.

2015 yılı ikinci yansısında gerçekleştirdiğimiz; altı aylık sektörel değerlendirme ve çeyrek sonuçları açıklamaları, Avrupa Leasing Dernekleri Federasyonu Leaseurope'a üyelik kararı alınması ile ilgili açıklamamız, eğitim faaliyetlerimizin, sosyal sorumluluk projemizin ve işbirliklerimizin duyuruları neticesinde basında yer alan haberlerden örnekleri, raporumuzun ilerleyen sayfalarında inceleyebilirsiniz.

Genel tabloya rakamlar ışığında bakacak olursak; tüm bu yoğun çalışmalar sonucunda 2015 yılı Temmuz-Aralık döneminde 121'i gazete, 39'u ekonomi ve sektör dergileri ve 81 de günlük gazetelerin sektörel ekleri olmak üzere toplamda 168 adet haber yansımaları ile mecralarda yer aldık. Söz konusu rakamlar çerçevesinde, özellikle Temmuz-Kasım döneminde ülkemizde yaşanan seçim ve terör gündemlerinin etkisine rağmen oldukça başarılı bir performans sergilediğimiz altını çizmek isterim. Diğer yandan Twitter, Facebook ve LinkedIn'de yer alan kurumsal hesaplarımıza ilginin her geçen gün daha da artması ve takipçi sayımızdaki hızlı artış da Birliğimiz adına memnuniyet verici gelişmelerdir.

Raporlama şirketimizin bizimle paylaştığı sonuçlara göre söz konusu yansımalar 31,2 milyonluk bir erişimi ifade ederken; 27.821,41 sütun x santim'lik toplam haber alanımız yaklaşık 1.8 milyon TL değerinde reklam eşdeğerine tekabül etmektedir.

Önümüzdeki süreçte de, iletişim performansımızda elde ettiğimiz bu başarılı çizgiyi sürdürülebilir kılarak; paydaşlarımız nezdinde Birliğimizin algısını her geçen dönem biraz daha güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Saygılarımızla,

**Ahmet Candan**  
Genel Sekreter  
Finansal Kurumlar Birliği

Chers Membres,

Nous sommes heureux de partager avec vous les activités que nous avons menés pendant les six derniers mois de l'année 2015 sous forme d'un rapport de presse traditionnel en tant que l'Association des Institutions Financières.

Les résultats financiers trimestriels que nos membres ont annoncés avec les activités de communications d'entreprise et les conférences de presse tenus pendant ces deux dernières années augmentent la réputation de notre institution, notamment au sein des médias d'économie-finances. Le dernier renforce aussi notre identité de référence institutionnelle et la fiabilité de nos sources d'information concernant les réglementations et les développements de nos secteurs connexes.

Vous pouvez examiner les évaluations et les résultats trimestriels que nous avons réalisés pendant la seconde moitié de l'année 2015, la déclaration au sujet de l'adhésion à la Fédération Européenne des Associations de Leasing, des nouvelles dans la presse en ce qui concerne notre projet de responsabilité sociale et nos derniers collaborations dans les pages suivantes de notre rapport.

En conséquence de nos travaux acharnés en 2015; nous avons été mentionnés dans un total de 168 actualités en période de Juillet à Décembre dont 121 étaient des journaux, 39 des journaux d'économie ou des magazines de secteur et 8 des journaux quotidiens. Etant donné ces chiffres, nous tenons à dire le fait que nous avons effectué nos emplois avec succès malgré le processus intense des élections et les actes terroristes qui ont eu lieu dans notre pays en période de Juillet à Novembre. Pendant ce temps, le nombre d'abonnement sur nos comptes Twitter, Facebook et LinkedIn augmente de plus en plus chaque jour, ce qui est bien satisfaisant dans l'intérêt de notre association.

Selon le rapport de notre société déclarante: les actualités à propos de notre association comptent 31.2 millions d'accès qui, avec notre place de nouvelle de 27.831,41 colonnes x centimètres, correspondent à un équivalent de valeur publicitaire de 1.8 millions. Dans la période à venir, nous visons à rendre meilleur la perception de notre association dans les yeux de nos parties prenantes

en soutenant l'accélération efficace que nous avons atteint en performance de communication.  
Cordialement,

**Ahmet Candan**  
Secrétaire Général  
Association des Institutions Financières

Dear Members,

In the scope of "The Association of Financial Institutions Press Reflection Report" which has become a tradition by now; as an Association, we are so glad to share with you the reflections in press that are related to our studies which we have realized in the second half of 2015.

The corporate communication activities that we have realized during the last two years and quarterly financial results of our Association members which we have announced by press conferences; significantly increase the reputation of our Institution in the scope of the economy-finance media and they also strengthen our reliable source of information and reference corporate identity; in the context of regulations and improvements which closely concern our sectors.

You can review the samples of the news that took place in the press, as a result of the announcements of the six months sectoral assessments and quarter results that we have realized in the second half of 2015; our announcement which is related to the decision for membership to European Federation of Leasing Company Associations; Leaseurope, our education activities, our social responsibility project and our partnerships; in the following pages of our report.

If we look at the overall picture in the light of the figures; as a result of all this hard work in the period of July 2015 -December 2015, we took part in media by means of 121 newspapers, 39 economy and sector magazines and 8 sector attachments of daily newspapers; in the aggregate 168 news reflections. Within the framework of these numbers; I would like to emphasize that despite the impact of the social agenda about elections and terror occurred in our country, especially in June-November period, we had performed successfully. On the other hand, the escalation of the interest shown to to our Twitter, Facebook and LinkedIn corporate accounts and also the fast growth of our follower number are such improvements that are pleasing for our Association.

According to the results that our reporting company shared with us; the above mentioned reflections represent an access of 31.2 million; our total news place reaching to 27.821,41 column x centimetres corresponds to an advertisement equivalent amounting to a value of 1.8 million TL.

Also in the upcoming period; we aim to strengthen the perception of our Association within the scope of our related parties more and more for each passing period; by providing the sustainability of this successful path we have achieved in our communication performance.

**Best regards,**  
Ahmet Candan  
General Secretary  
Association of Financial Institutions

[finansman ▶

## TAYSAD, üyelerini alternatif finansman kaynaklarını kullanmaya çağırđı



TAYSAD, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) ve Türk Eximbank işbirliğiyle düzenlenen 'İhracatın Finansmanı ve Sigorta Semineri'nde, katılımcılara kendi öz kaynaklarının yanı sıra dış kaynak bulma ve son günlerde özellikle otomotiv sektöründe önemi daha da artan Mali Mesuliyet – Geri Çağırma ve Garanti Sigortası'na yönelik işbirliği modeli tanıtıldı.

Seminerde açılış konuşmasını yapan TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu "Ülke genelinde tüm iş dünyamızın ve sektör özelinde otomotiv tedarik sanayimizin, özellikle asgari ücretin de artışıyla birlikte, 2016 yılına ek maliyetlerle başlayacağını görmekteyiz. İş dünyasının üzerindeki mali yüklerin artması, finansman araçlarının da daha etkin şekilde kullanılmasını zorunlu kılıyor" dedi.

Üretiminin %70'ini ihraç eden Türk otomotiv tedarik sanayinin, finansal kaynaklara erişiminin kolaylaştırılması gerektiğine vurgu yapan TAYSAD Başkanı Dudaroğlu, "FKB ve Eximbank işbirliğiyle düzenlenen bu seminer ile firmalarımızın yararlanabilecekları alternatif finansman kaynaklarının ve bu alanlardaki yeniliklerin aktarılmasına imkan sağladık. Öte yandan, özellikle son günlerde önemi daha da artan Mali Mesuliyet ve Garanti Sigortaları hakkında da bilgi paylaşımının yapıldığı seminere destek veren tüm kurumlara teşekkür ederim" diye konuştu.

Finansal kiralama ürünleri, yurtiçi ve ihracat faktoring ürünleri hakkında bilgiler veren Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger ise konuşmasında, Finansal Kurumlar Birliği'nin KOBİ'leri ve ihracatçıları desteklediğine dikkat çekerek; KOBİ'lerin işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında oynadıkları rolleri, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesine yaptıkları olumlu katkıları ile ülke ekonomisinin genel performansında önemli bir role sahip olduklarını belirtti.

Özger, "FKB olarak, finansal kiralama ile yatırımları, faktoring ile ticareti, finansman şirketleri tarafıyla da

ağırlıklı otomotiv olmak üzere emtia alımlarını finanse ediyoruz. 'Finansal çözüm merkezi' olarak tanımladığımız sektörlerimiz faktoring ve finansal kiralamanın önemine inanıyor ve otomotiv yan sanayi üretiminin %65'ini, ihracatının da %70'ini gerçekleştiren değerli TAYSAD üyelerine iki ürünümüzü tanıtmaktan memnuniyet duyuyoruz. Eylül sonu itibarıyla; %16 artan araç üretimine destek veren TAYSAD üyelerine yatırımları finanse eden finansal kiralama ile kaynak yaratmaktan, yine otomotiv sanayinin ihracatındaki %9'luk artışa destek veren firmalara; teminatsız mal mukabili ihracat işlemlerinizi teminat altına alan, tahsilatı takip eden ve finansman sağlayan faktoring ürünleri ile hizmet vermek arzusundayız" dedi.

Seminerde, ihracatçılara riskini alarak yaptıkları faaliyetlerden bahseden Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Mesut Gürsoy, "Eximbank olarak, ihracatçılarımıza daha çok destek olmak amacıyla erişim ve faaliyet alanlarımızı genişletmeye çalışıyoruz; geçtiğimiz yıl katılım bankalarımızı da sistemimize dahil ettik, ticari bankalar üzerinden ihracatçı firmalara özellikle sevkiyat öncesinde işletme sermayesi niteliğinde krediler kullanıyoruz. 2015 yılında yeni bir adımla buna faktoring firmaları da dahil oldu. Önümüzdeki yıl, leasingi de dahil etmeyi hedefliyoruz. Eximbank imkanlarının daha yaygın kullanılmasını sağlayan SÖİK (Sevkiyat Öncesi İhracat Kredileri) programını banka dışı finansal kurumlara da gerçekleştiren ticari bankaların ulaşabildiği rakamlara ulaşmayı amaçlıyoruz" dedi.

Faktoring sektörünün rakamlarla değerlendirmesini yapan ve katılımcılara ihracat faktoringi konusunda bilgi veren FKB Yönetim Kurulu Üyesi Onur İzci, "İhracatçılarımızın TCMB kaynaklı ucuz maliyetli ihracat reeskont kredilerine erişimi için Türk Eximbank ile bu yılın başında aktif olarak çalışmaya başladık. Bu vesileyle; ihracatçı KOBİ'ler faktoring şirketleri aracılığıyla daha fazla pazara daha ucuz kaynak ile ihracat yapabilecekler. Sektör olarak çok önem verdiğimiz bu kapsamdaki kredi hacmimizi önümüzdeki dönemlerde artırmayı hedefliyoruz. Bir sonraki aşamada ise; Türk Eximbank işbirliği ile Eximbank ihracat kredi sigortası kapsamındaki 238 ülkeye yapılan ihracatın da faktoring şirketleri aracılığıyla garantili olarak finanse edilmesini sağlamayı planlıyoruz" dedi.

## REEL SEKTÖR



### FKB, 'İhracatın Finansmanı ve Sigorta Semineri' düzenlendi

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), TAYSAD ve Türk Eximbank işbirliğiyle düzenlenen 'İhracatın Finansmanı ve Sigorta Semineri' gerçekleştirildi. Açılışta konuşan FKB Başkanı Osman Zeki Özger,

"Otomotiv yan sanayi üretiminin yüzde 65'ini, ihracatının da yüzde 70'ini gerçekleştiren TAYSAD üyelerine iki ürünümüzü tanıtmaktan memnuniyet duyuyoruz. Eylül sonu itibarıyla; yüzde 16 artan araç

üretimine destek veren TAYSAD üyelerine yatırımları finanse eden finansal kiralama ile kaynak yaratmaktan, yine otomotiv sanayinin ihracatındaki yüzde 9'luk artışa destek veren firmalara; teminatsız mal mukabili ihracat işlemlerinizi teminat altına alan, tahsilatı takip eden ve finansman sağlayan faktoring ürünleri ile hizmet vermek arzusundayız" diye konuştu.

TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "İş dünyasının üzerindeki mali yüklerin artması, finansman araçlarının da daha etkin şekilde kullanılmasını zorunlu kılıyor" dedi.



Kobi Trend  
01.01.2016

Kupür Sayısı: 18 Sayfa: 1/2

## 2016 yılı

### yatırımcı açısından nasıl geçecek?



Osman Zeki Özger  
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı



**F**inansal Kurumlar Birliği Başkanı **Osman Zeki Özger**; "Siyasi belirsizliğin sona erdiğini ve temsil gücü yüksek bir hükümetle yolumuza devam edeceğimizi görmekteyiz. Dolayısıyla bunların konuşulduğu bir günde **2016`yı iyimser görmemek mümkün değil**" dedi.



**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, 2015 yılının üçüncü çeyreğine ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunarak aktif toplamının yüzde 25,2 artışla 93 milyar 763 milyon Türk lirasına ulaştığını açıkladı.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan FKB, 2015 yılının ilk dokuz aylık dönemi itibariyle her üç sektöre ait konsolide verileri düzenlenen basın toplantısında açıkladı.

Özger, finansal dalgalanmalar, yurt içindeki belirsizlik ve ülkemizin de yoğun olarak etkilendiği bölgesel jeopolitik sorunlara rağmen, FKB üyesi şirketlerin reel sektörü desteklemeye devam ettiklerini, risk yönetimi anlayışlarını koruyarak büyümeyi sürdürdüklerini ifade etti.

Belirsizlik sürecini başarıyla geride bırakan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin, sektörlerinin güçlü, sürdürülebilir ve dengeli büyümesi için bütün paydaşlarıyla yakın bir ilişim içinde geleceğe umutla baktığını ifade eden Özger, "Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde de büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" dedi.

Konsolide verilere göre üç sektörün 2015'in ilk dokuz ayındaki verilerini 2014'ün aynı dönemiyle kıyaslayan Özger, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini 2014 yılında tek

çatı altında toplamamızın meyvelerini bu yılın ilk dokuz ayında toplamaya devam ettik. 30 Eylül 2015 itibariyle elde edilen sonuçlara baktığımızda aktif toplamı yüzde 25,2 artışla 93 milyar 763 milyon Türk lirasına, işlem hacmi yüzde 8,9 artışla 110 milyar 950 milyon Türk lirasına, faaliyet konusu alacakları yüzde 23,4 artışla 83 milyar 440 milyon Türk lirasına, özkaynak büyüklüğu yüzde 11,8 artışla 13 milyar 19 milyon Türk lirasına, net karımız ise yüzde 16,7 artışla 1 milyar 349 milyon Türk lirasına yükseldi" açıklamasını yaptı.

#### "2016 Yılıny İyimser Görmemek Mümkün Değil"

Toplantıda 2016 yılı ile ilgili öngörülerini sorulan Özger, "Siyasi belirsizliğin sona erdiğini ve temsil gücü yüksek bir hükümetle yolumuza devam edece-

đimizi görmekteyiz. Bunun verdiği bir özgüvenimiz var. Özellikle hükümetin çalışma takviminde açıklanan programında birincisi ekonomik reform paketleri. Bu tamamen bizi ilgilendiren bir konu. Bizlerin eksikliklerinin ve geleceğe dönük ihtiyaçlarının tartışılacağı platformlar. Dolayısıyla bunların konuşulduğu bir günde 2016'yı iyimser görmemek mümkün değil. şahsi görüşüm olarak 2015'in bu koşullarında yüzde 25 büyüyen bir sektör, 2016'da da kendine olan özgüveniyle asgari bu kadar büyüyecektir" dedi.

Özger, sektöre 2016 için yabancı yatırımcıların ilgi konusunda görüşlerinin sorulması üzerine, yeni yatırım modellerine açılan fırsatların ve G20 zirvesinin Türkiye'ye olumlu yansyacağı ve yabancı yatırımcının dikkatinden kaçmayacağı kanaatinde olduğunu ifade etti.



SABAH

Sabah  
21.01.2016  
Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 1/1

## Finansmana erişim 2023 için gerekli

Türkiye'nin, 2 trilyon dolarla en büyük ilk 10 ekonomiden biri olmayı hedeflediği 2023 vizyonu, **500 milyar dolarlık** bir ihracat çıtasına da sahip. Bu hedeflere ulaşılmasında en etkin rolü ise, ekonominin adeta dinamosu olan **KOBİ'ler** üstlenecek. Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'sini oluşturan, istihdamın yüzde 78'ini, yatırımların ise yüzde 50'sini gerçekleştiren KOBİ'ler, ihracatın ise yüzde 56'sını yapıyor.

Ekonomideki bu etkinliğe rağmen, **krediler** içindeki pay ise sadece **yüzde 24...**

Bu oran, KOBİ'lerin **finansmana erişimde sıkıntı**

yaşadığını açık bir biçimde ortaya koyuyor. Özkaynakları da yetersiz olan KOBİ'ler için kredi temini önümüzdeki dönemde de hayati önem taşıyan konulardan olacak.

Tam da bu noktada, **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (**KOSGEB**) arasında yapılan işbirliği önemli bir pencerenin açılmasını sağlayacak. Leasing, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan banka dışı finans sektörünü bünyesinde bulunduran FKB ile yapılan işbirliği, KOBİ'lerin **finansman** imkânlarını geliştirecek.

Banka dışı kesimin ürünlerinin de tanınması ve bunlara erişimin sağlanması ile, ihracat kapasiteleri de yükselecek olan KOBİ'ler, **uluslararası arenada da etkin bir rol** oynayabilecek.

Türkiye'nin 2015 yılında **144** milyar dolar civarında olan ihracatının yaklaşık **80** milyar dolarını KOBİ'ler gerçekleştirdi. 2018 vizyonu çerçevesinde KOBİ'lerin ihracatının 150 milyar dolara yükseltilmesi hedefleniyor.

FKB ile yapılan işbirliği finansmana erişimin sağlanması bir yandan KOBİ'leri **güçlendirecek**, diğer yandan da banka dışı finans kesiminin sistemdeki payını da artıracak. Bu işbirliği finans erişimin yanı sıra KOBİ'lerin finansal okur yazarlığına da önemli bir katkı sağlayacak.

BDDK verilerine göre geçen yılın Eylül sonu itibarıyla bankacılık sistemi tarafından KOBİ'lere kullanılan kredi hacmi **383** milyar lira. Bu tutar, milli gelirin yüzde **20'sini** oluşturuyor. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu oranın yüzde **40'm** üzerinde olduğu dikkate alındığında KOBİ'lerin finansmanında gidilecek çok uzun bir yolun olduğu görülüyor. Bunun için de banka dışı finans kesiminin de ürünlerinin daha yaygın kullanılması büyük önem taşıyor.



Oktay  
ÖZDABAKOĞLU  
EKONOMİ

SABAH

Sabah  
21.01.2016  
Kupür Sayısı: 15 Sayfa: 1/1

## Banka dışı finansın payını artıracağız



**FINANSAL Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger**, FKB üyelerinin firma bilançolarının aktif kalemlerinde yer alan hamen hemen tüm işlemlerde hizmet verdiğini söyledi. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ettiklerini belirten Özger, "Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansman şirketleri tarafıyla da KOBİ'lerin finansmanının yanı sıra bireysel tüketicilerin de mal ve hizmet edinimlerinin finansmanını sağlıyoruz. Türkiye'deki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı, ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayışı ve işbirliğini geliştirmeyi, sektörümüzdeki uygulamalarda standardı sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini düzenlemeyi hedefliyoruz" dedi.



Osman Zeki  
Özger

Özger, finansal kiralama sektörünün Türkiye'de yapılan yatırımların yüzde 7,7'sini finanse ettiğinin altını çizdi.

### PAYI İKİYE KATLANACAK

Banka dışı finansın, finans sektöründeki payının yüzde 5,4 olduğuna değinen Başkan Özger, "Ülke ekonomisinde, banka dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini gerek mevzuat gerek uygulama alanında koruyarak, sağlıklı bir rekabet ortamı oluşturulması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet görevini üstlendik. Temsil ettiğimiz sektörlerin, finans sektörü içindeki yüzde 5,4'lük payının, gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi yüzde 11'e ulaşmasına yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz" diye konuştu.

Konsolide verilere göre üç sektörün 2015'in ilk dokuz ayında aktif büyüklüğü, 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 25,2 artarak 93,7 milyar liraya çıktı. İşlem hacmi ise yüzde 9 artarak 110,9 milyar lira oldu.

# Rekabet gücü artırılacak olan KOBİ'ler ihracat yıldızı olacak

Finansal Kurumlar Birliği, KOBİ'lerin gücüne güç katmak için KOSGEB ile işbirliğine gidiyor. Rekabet gücü ile ihracatın artırılması ve KOBİ'lerin küresel rol üstlenmeleri amaçlanıyor

Türkiye ekonomisinin itici gücü olan küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) kalkınmadaki önemi ve rolü her geçen gün artıyor. İşletmelerin yüzde 99,8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve KOBİ'ler toplam istihdamın yüzde 78'ini gerçekleştiriyor. Ekonomideki bu etkinliğe karşılık, KOBİ'ler toplam kredilerin sadece yüzde 24'üne erişebiliyor. Bu durum ülkemizin istihdam deposu olmalarını nedeniyle toplumsal barışımızın kaynağı olan KOBİ'lerin finansmana erişim imkânlarının geliştirilmesine ilişkin çalışmaların önemini ortaya koyuyor. Ekonomideki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlükler KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlar olarak dikkat çekiyor.

## BÜYÜMEYE DESTEK

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve BDDK ile KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında yer alan öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak, rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına destek olunması amacıyla bir işbirliğine imza atıyor.

KOSGEB'in, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre destek programlarını sürekli güncellediğini belirten KOSGEB Başkanı Recep Biçer, Türk KOBİ'lerinin dünya ülkeleri



Recep Biçer

arasındaki rekabet güçlerinin ve bilinirliklerinin artırılması gibi çalışmalarını da destekleyerek KOBİ'lerin hamiliğini yapmaya devam ettiğini söyledi. KOSGEB'in Avrupa Birliği üye ülkelerinde ve COSME ile ilgili ülkelerde kurulmuş ve faaliyet gösteren KOBİ'leri destekleyen COSME'nin de (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği) ulusal koordinatörlüğünü yaptığını ifade eden Biçer, KOBİ'lerin finansmana kolay erişimini

**KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ PAYI**

- İşletmelerin % 99,77'si
- İhracatın % 56,4'ü
- İstihdamın % 78'i
- Katma değer % 55'i
- Satışların % 65,5'i
- Yatırımların % 50'si
- Kredilerin % 24'ü
- İthalatın % 37,8'i

**FKB İLE KOSGEB GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ**

konusunda da şu anda 3 ayrı banka ile işbirliği imzalandığını söyledi.

## ÖNEMLİ İŞBİRLİĞİ

Recep Biçer, KOSGEB'in Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Destek Programı ile Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ile ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin, uluslararası pazarlarda yer alması, yerli teknoloji ve yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer alması ve ihracatın artırılması konularında da 3 milyon 850 bin dolara kadar destek verileceğini söyledi. Biçer, FKB ile gerçekleştirilen işbirliğinin de, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlük çeken KOBİ'lere bir kapı aralayacağını ve KOBİ'lerin rekabet güçlerine ve ihracat kapasitelerine artı değer sağlayacağını belirtti.

## 2018 İHRACAT HEDEFİ 150 MİLYAR \$

- KOBİ'lerin ihracatını 150 milyar dolara çıkarmak.
- İhracat yapan KOBİ sayısını 60 bine yükseltmek.
- KOBİ'lerin ticari kesim AR-GE harcamalarındaki payını yüzde 33 seviyesinde korumak.
- Plan dönemi boyunca KOBİ'lerde 3 milyon yeni çalışan istihdam etmek.

## Küresel pazarda söz sahibi olunacak

### FINANSAL Kurumlar Birliği

Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, ekonomideki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve krediye erişimdeki güçlüklerin KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlar olduğunu söyledi. Özger, "2015 yılında ihracatın yüzde 56'sını KOBİ'ler gerçekleştirdi. KOSGEB ile işbirliği neticesinde bu rakamı artırıp, KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olacak bir konuma erişmelerini hedefliyoruz. Ayrıca, KOBİ Stratejisi Eylem Planı'nda (2015-2018) belirtilen görev ve eylemleri bu duyularla yerine getirme gayreti içinde olacağız. Amaca yönelik bütün imkânlarımızı seferber edeceğiz" dedi.

## KÜRESEL PAZARDA SÖZ SAHİBİ OLUNACAK

Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, ekonomideki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve krediye erişimdeki güçlüklerin KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlar olduğunu söyledi. Özger, "2015 yılında ihracatın yüzde 56'sını KOBİ'ler gerçekleştirdi. KOSGEB ile işbirliği neticesinde bu rakamı artırıp, KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olacak bir konuma erişmelerini hedefliyoruz. Ayrıca, KOBİ-Stratejisi Eylem Planı'nda (2015-2018) belirtilen görev ve eylemleri bu duyularla yerine getirme gayreti içinde olacağız. Amaca yönelik bütün imkânlarımızı seferber edeceğiz" dedi.



# KOBİ'ler ihracat YILDIZI OLACAK

## Bina inşaatı maliyet endeksi azaldı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK) Ankara Bölge Müdürlüğü, Bina İnşaatı Maliyet Endeksi (BİME) 2015 yılı dördüncü çeyreğine ilişkin verilerini açıkladı.

Bina inşaatı maliyet endeksi (BİME), Ekim-Kasım-Aralık aylarını kapsayan 2015 yılı dördüncü çeyreğinde, toplamda bir önceki çeyreğe göre %0,3 azaldı. Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %5,4 ve dört çeyrek ortalamasına göre %5,9 arttı.

BİME'de 2015 yılı dördüncü çeyreğinde işçilik endeksi bir önceki çeyreğe göre %0,9 artarken malzeme endeksi ise %0,7 azaldı. Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre işçilik endeksi %8,1 ve malzeme endeksi %4,6 arttı.



Recep Biçer

Finansal Kurumlar Birliği, KOBİ'lerin gücüne güç katmak için KOSGEB ile işbirliğine gidiyor. Rekabet gücü ile ihracatın artırılması ve KOBİ'lerin küresel rol üstlenmeleri amaçlanıyor

TÜRKİYE ekonomisinin itici gücü olan küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) kalkınmadaki önemi ve rolü her geçen gün artıyor. İşletmelerin yüzde 99,8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve KOBİ'ler toplam istihdamın yüzde 78'ini gerçekleştiriyor. Ekonomideki bu etkinliğe karşılık, KOBİ'ler toplam kredilerin sadece yüzde 24'üne erişebiliyor. Bu durum ülkemizin istihdam deposu olmalarını nedeniyle toplumsal barışımızın kaynağı olan KOBİ'lerin finansmana erişim imkânlarının geliştirilmesine ilişkin çalışmaların önemini ortaya koyuyor. Ekonomideki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlükler KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlar olarak dikkat çekiyor.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve EDDK ile KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında yer alan öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak, rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına destek olunması amacıyla bir işbirliğine imza atıyor. KOSGEB'in, KOBİ'le-

rin ihtiyaçlarına göre destek programlarını sürekli güncellediğini belirten KOSGEB Başkanı Recep Biçer, Türk KOBİ'lerinin dünya ülkeleri arasındaki rekabet güçlerinin ve bilinirliklerinin artırılması gibi çalışmalarını da destekleyerek KOBİ'lerin hamiliğini yapmaya devam ettiğini söyledi. KOSGEB'in Avrupa Birliği üye ülkelerinde ve COSME ile ilgili ülkelerde kurulmuş ve faaliyet gösteren KOBİ'leri destekleyen COSME'nin de (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği) ulusal koordinatörlüğünü yaptığını ifade eden Biçer, KOBİ'lerin finansmana kolay erişimi konusunda da şu anda 3 ayrı banka ile işbirliği imzalandığını söyledi.

## ÖNEMLİ İŞBİRLİĞİ

Recep Biçer, KOSGEB'in Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Destek Programı ile Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ile ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin, uluslararası pazarlarda yer alması, yerli teknoloji ve yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer alması ve ihracatın artırılması konularında da 3 milyon 850 bin dolara kadar destek verileceğini söyledi. Biçer, FKB ile gerçekleştirilen işbirliğinin de, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlük çeken KOBİ'lere bir kapı aralayacağını ve KOBİ'lerin rekabet güçlerine ve ihracat kapasitelerine artı değer sağlayacağını belirtti.

# Kârlılık problemi faktoringi zorluyor

**Factoringçiler oldukça zor bir 2015 yılını arkada bırakırken, 20 milyon TL ödenmiş sermaye zorunluluğu da geçen ay devreye girdi. Sermaye tabanı artışının yanında sektördeki kârlılık sıkıntısı, 2015'te 10 faktoring şirketinin kapanmasına neden oldu. Bu çıkışlar sektörün hedeflerinin tutturulmasına engel oluşturmadı ama 2016'da da faktoringçilerin esas odaklanacağı konu kârlılık olacak.**

Finans sektöründe en yüksek büyüme oranına sahip olan alanların başında faktoring geliyor. Dünyada 13'üncü, Avrupa'da da sekizinci büyük faktoring ekosistemi olan Türk faktoringçileri, ihracat tarafında ise Çin'in ardından dünyada ikinci sırada yer alıyor.

Ancak her yıl düzenli olarak toplam aktiflerini artıran bir sektör olan faktoringte, son dönemde şirketlerin lisanslarını iptal ederek sistemden çıkmaya başladığı görülüyor. Bunun nedenlerinin en başında ise ödenmiş sermaye tabanının 20 milyon TL'ye çıkarılması geliyor. Şirketler 13 Aralık 2015 itibarıyla bu rakama çıktı. Bu tarihe kadar ödenmiş sermayesini 20 milyon



TL'ye yükseltmeyenler ise lisanslarını iptal etti. Tabii tek neden bu değil. Uzmanlara göre sektörde uzun bir zamandır kârlılık problemi mevcut. Bu da özellikle küçük ölçekli faktoring şirketlerini oldukça zorluyor.

## KÂRLILIK YÜZDE 27 GERİLEDİ

2015, oldukça zorlu, belirsizliğin hüküm sürdüğü, dalgalanmaların yüksek olduğu bir yıldır. Bu durum ticareti, dolayısıyla da faktoring şirketlerini direkt olarak etkiledi. Sektör, 2015 yılının dokuz aylık döneminde yüzde 11'lik büyümeyle 26 milyar TL'yi aşan bir aktif büyüklüğe erişirken, işlem hacminde 85 milyar TL'ye, finansman sağlama da da 26 milyar TL'ye ulaştı. Faktoringçiler 2015'in tamamında tahmini olarak 28 milyar 750 milyon TL'lik aktif bü-

yüklüğe ulaşmayı öngörüyor. İşlem hacminde ise 2015 tahmini rakamı 130 milyar TL düzeyinde bulunuyor.

Aslında bu tabloya bakıldığında sektörün hedeflerini tutturduğu görülüyor. Fakat aktiflerini artıran sektörde esas sorun kârlılık kaleminde ortaya çıkıyor. Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) yayınladığı rapora göre, faktoring şirketleri 2014'ün ilk dokuz ayında 563 milyon TL kâr elde ederken, 2015'in ilk dokuz ayında bu rakam 411 milyon TL'ye düştü. Yani yıldan yıla yüzde 27'lik bir gerileme var.

## 10 ŞİRKET KAPANDI

Factoring sektöründe 2015 başında 76 şirket bulunuyordu. Bunlardan yedisi Ocak-Kasım aralığında BDDK'ya başvurarak faaliyet izinlerinin iptalini talep etti. Aralık ayında ise üç şirket daha sistemden çıktı. Böylelikle bu sayı 66'ya düştü. 100 bin müşterisi ve 4 bin 800 çalışanı bulunan sektörün BDDK'ya bağlandığı 2006 yılından bu yana ise faaliyet izni iptal edilen faktoring şirketi sayısı 48 oldu.

## KÂR EDEMEMEK VURDU

Sistemden çıkışlara sadece ödenmiş sermaye artırımını neden oldu demek doğru değil. Bu bağlamda, TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, sektörün BDDK'ya devri sonrası



da benzer sermaye koşullarını sorunsuz yerine getirdiğine ve yapılan tüm düzenleme ve denetlemeler sonrası faaliyetlerine güçlü finansal kurumlar olarak devam ettiklerine dikkat çekiyor. Baydar, sözlerine şöyle devam ediyor: "Artırılması gereken sermaye tutarı, sektör oyuncularının karşılayamayacağı bir tutar değil. Dolayısıyla sektörden çekilen oyuncuların sermaye artışı zorunluluğundan ötürü bu karar aldığını söylemek çok da gerçekçi olmaz. Bir finansal kurumun faaliyetlerinden vazgeçmesinin



Çağatay Baydar

en büyük nedeni, kârlılığı yeterli bulmaması, kârlılığı sağlayacak yatırımların yapma istahının olmaması ve problemleri kredilerde artış diye düşünüyorum."

Çağatay Baydar, dolayısıyla faktoring sektöründen çekilen ya da çekilmeyi planlayan şirketlerin kararlarının arkasında da kârlılık temelli konuların olduğuna dikkat çekiyor.

## ÇIKIŞLAR ETKİLEMEDİ

2015 yılı sektördeki birçok şirket için yasa sonrasındaki üç yıllık uyum sürecinde tamamlanmayan eksikliklerin giderildiği bir yıl oldu. Sektörün iş ya-

ması şekli ile ilgili en önemli konu, merkezi fatura kayıt sisteminin işleme başlamasıydı. Onun dışında işlem hacimlerine ve sonuçlarına bakıldığında da ise 2015 yılı, her şirketin özellikle kârlılık baskısı yaşadığı ve kredilerini yakından takip ettikleri bir yıl olarak kayıtlara geçti. Bu bağlamda sistemden çıkan şirketlerin pazar paylarına ve aktif toplamalarına bakıldığında, sektörün toplam rakamlarına etki edecek boyutta olmadığı görülüyor.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Sektördeki şirketlerin sermaye yapısı güçleniyor. Bu da uzun vadede krizlere daha dayanıklı bir sektör olmamızı sağlayacak. Sermayelerini artıran şirketler de sektörde kalıcı olduklarını göstererek rekabetin ve dolayısıyla müşterilere daha iyi hizmet verilmesinin işareti oluyor" diye konuşuyor.



Hulki Kara

## 2016'DA NE OLUR?

2015'in sorunlu alacaklar ve tahsilatlar bakımından zor geçen bir yıl olduğunu ve azalan kâr marjlarının sektörü oldukça zorladığını belirttik. Peki ya 2016 yılında faktoringçileri neler bekliyor?

Sektör temsilcileri, bankacılığa göre çok daha küçük bir sektör olduklarından hızlı ve esnek yapıları sayesinde konjonktüre uyum sağlayacaklarını söylüyor. 2016 yılında gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak sektörün iyi bir büyüme yakalaması bekleniyor.

Hulki Kara ise bu yılın da tıpkı 2015'te olduğu gibi kârlılık ve sorunlu alacak baskısıyla geçeceğini söylüyor. Kara, "Bu noktada şirketler özellikle kaliteli aktif yaratmak için yoğun rekabet içinde olacaklar. Bunun yanında kurların ve faizlerin trendi de hem reel sektör hem de finans sektörleri açısından belirleyici olacak" diyor. Hulki Kara, 2016 yılının da risk iştahı ve kârlılık hedeflerini uygun bir şekilde senkronize eden şirketlerin daha başarılı olacakları bir yıl olacağını sözlerine ekliyor.

## "KÂRLILIK İÇİN KURUMSAL YAPI GÜÇLENDİRİLMELİ"



Zafer Ataman  
FKB Başkan Vekili

"Siyasal gerginliklerden arınmış bir yıla başladık. Dolayısıyla nispeten belirsizliğin daha az olduğu bir ortamda sektör olarak yüzde 15-20 arası büyümeyi öngörüyoruz. Büyümenin en büyük payı ise ihracattan gelecek. Ayrıca sermaye tabanının artırılması da sektöre yeni kaynak girişine neden olurken, sektörün fonlamasını artıracak bir girişim oldu. Faktoring

sektörü, en büyük 15 şirketin pazarın yüzde 70'ine hâkim olduğu oligopol bir yapı. Sektördeki çıkışlar küçük oyuncular tarafından yapıldığı için bu yapı değişmedi. Bu noktadan sonra çıkışlar yaşansa bile, bunlar geçen yılki gibi fazla olmayacaktır. Sektördeki kârlılığın artırılması içinse kurumsal yapının geliştirilerek devam etmesi lazım. Ayrıca yasalarla faktoring sektöründen kötü şekilde faydalanan müşterilerin ayıklanması gerekiyor. Son olarak da faktoringçilerin finans şirketi olduklarını unutmadan mali bünyelerini çok dikkatli kontrol etmesi her şeyden önce geliyor."

## Suriye sebebiyle sorun olabilir

Bireylerin borcunu ödemesi ile takipten çıktığını söyleyen Himvi Güvenal, ancak Güneydoğu'da Suriye ve Irak ile iş yapan iş adamlarının işleri zikzaklar çizdiği için ticari kredilerde sorun olabileceğini kaydetti. Bankacılık sektöründe 2014'te 33-34 milyar tahsil gecikmiş alacak varken, bankaların 6 milyar liralık satış yaptığı bilgisini veren Güvenal, bankacılık sektörünün 2014 yılını 36 milyar liralık alacak ile kapattığını söyledi.

## Bankalar 7 milyarlık kısmı satar

Faizlerin de yükseldiğine işaret eden Hilmi Güvenal, bunun maliyetleri artırdığını vurgu yaptı. Güvenal, şöyle devam etti: "Kredi faizlerinin yüzde 11'den yüzde 14-15'lere çıkması dolayısıyla maliyetlerimizde büyük bir yük. Bankalarda alacaklar birden bire 36 milyar liradan 47 milyar liraya çıkınca bunların hepsine karşılık ayırmak mümkün olmadı. Bankalardan bu yıl 7 milyar liralık satış beklenebilir."

## 47 milyarlık borç gecikti

Bankaların sorunlu kredilerini satın alan varlık yönetim şirketleri, 2015'te borç yapılandırma ile 500 bin vatandaşın borçtan kurtardı. Dernek Başkan Vekili Hilmi Güvenal, tahsil gecikmiş alacakları geçen yıl 47 milyar liradan kapattığını söyledi.

**HAMİDE HANGÜL - İSTANBUL**  
Varlık Yönetimi Şirketleri Derneği (VYŞ) Yönetim Kurulu Başkan Vekili Hilmi Güvenal, tahsil gecikmiş alacak portföyünün 2015'te 1,9 milyar lirada kaldığını, tahsil gecikmiş alacağın ise yıl 47 milyar liradan kapattığını söyledi. Derneğin 2015 yılı değerlendirme ve 2016 öngörülerine ilişkin düzenlenen basınla sohbet toplantısı, VYŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Tengiz, Hilmi Güvenal ve VYŞ Genel Sekreteri Oğuz Bulut'un katılımı ile gerçekleşti. Güvenal, burada yaptığı konuşmada, varlık

yönetim şirketlerinin nasıl çalıştığını anlattı. Bankaların sattığı tahsil gecikmiş kredi portföyünün 2-3 yıl hukuki takipten sonra tahsil edilememiş binlerce dosyadan oluştuğunu aktaran Güvenal, kendilerinin varlık yönetim şirketleri olarak telefon, posta ve mesajı kullanarak 5-7 yıl içinde kredi borçlusunu vatandaşın yüzde 50'sine ulaştıklarını kaydetti. Güvenal, yaklaşık 2 milyon kişinin kendi sistemlerinde, 2 milyon kişinin de bankalarda temerrütte



Hasan Tengiz

olduğu düşünülürse 4 milyon kişiyi ilgilendiren bir konudan bahsedildiğini dile getirdi. Kredi borçlularının çoğunun işsiz ve gelirlerinden fazla borçlandıkları için sadece yüzde 50'sinin zaman içinde borcunu ödeyebileceğini beirten şirketleri olarak telefon, posta ve mesajı kullanarak 5-7 yıl içinde kredi borçlusunu vatandaşın yüzde 50'sine ulaştıklarını kaydetti. Güvenal, yaklaşık 2 milyon kişinin kendi sistemlerinde, 2 milyon kişinin de bankalarda temerrütte

## Vadeleri 5 yıla çıkıyor

VYŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Tengiz ise dernek ve sektör hakkında bilgi verdi. Dünyada Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) otoritesinin altında olan tek sektör olduklarını belirten Tengiz, dünyanın hiç bir yerinde varlık yönetim şirketlerinin BDDK tarafından denetlenip düzenlenmediğini kaydetti. Tengiz, aldıkları batık kredilerin geri ödenmesi için yaptıkları vadelerin 5 yıla kadar çıktığını aktararak, "Bize borçlu olan adamın sadece bize borcu yok. Mahalledeki bakkala, kasaba, elektrik idaresine, doğalgaza, şuna buna da borcu var. Dolayısıyla o adam adres değiştiriyorsa, gittiği adreste muhtemelen kendi adına elektrik su bağlatmıyor. Ya karısının ya çocuğunun ya da akrabasının adına bağlatıyor" şeklinde konuştu. Dernek olarak Finansal Kurumlar Birliği'ne (FKB) üye olmaları konusunda henüz bir gelişme olmadığını anlatan Tengiz, bunun için kanun değişikliği gerektiğini dile getirdi.

**Kişi başı kart borcu ortalama 4 bin 500 lira**

## EXİMBANK SİGORTA POLİÇELERİ FAKTORİNG ŞİRKETİNE TEMİNAT VERİLEBİLECEK



## SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

- İhracatçılar kısa vadeli ihracat kredi sigortasında faktoring şirketleri ile çalışacak.
- İhracatçıların, Eximbank tarafından sigorta ettirilen alacaklarının poliçelerini, finansmanı sağlayan faktoring şirkete verecek.
- Poliçe şartlarının uygun olması halinde vadesinden önce finansmanı sağlanan alacak için ihracatçı, alacağının ödenmemesi halinde faktoring şirketine ödeme yapmayacak.
- Factoring şirketi sigorta poliçesi kapsamında bedeli Eximbank'tan alacak.

## İHRACATTA YENİ DÖNEM

Rusya krizi sonrası yeni pazar arayışına giren ihracatçılara bir destek de faktoringcilerden geldi. Yeni uygulama ile Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortasının için faktoring şirketleri de devreye girecek. Böylece Afrika, Ortadoğu ve tüm gelişmekte olan ülkelere tahsilat sıkıntısı çekilmeden ihracat yapılacak.

RUSYA krizi sonrası sorun yaşayan ihracatçıları rahatlatmak için düzenleme de Türk Eximbank ile faktoringcilerden geldi. Başlatılan uygulama ile Eximbank'ın sigorta poliçeleri bankalardan sonra faktoring şirketlerine de teminat olarak verilebilecek. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) ile Eximbank arasında yapılan anlaşma çerçevesinde; ihracatçılar, başta Afrika ve Ortadoğu olmak üzere gelişmekte olan ülkelere tahsilat sorunu yaşamadan ihracat yapabilecek.

## EXİMBANK DEVREDE

FKB Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile ihracatçıların global pazarlara yaygınlaşmalarında rol oynayacaklarını söyledi. Ataman, faktoring pazarının 2015'de yüzde 15 büyüdüğünü belirterek, "2016'da da büyümeye devam edeceğiz. Hükümet, 2016 büyüme hedefini yüzde 4.5 olarak açıkladı. Orta Vadeli Plan'da büyümenin daha çok yurtiçi etkisini olduğunu görüyoruz. Ticaretin 2015 yılına nazaran daha fazla artış sağlayacağını ve bunun etkisiyle faktoring pazarının yaklaşık yüzde 20 büyüyeceğini tahmin ediyoruz" dedi.



## 238 ülkeyi kapsıyor

FKB BAŞKAN YARDIMCISI ZAFER ATAMAN, global krizin etkilerinin devam etmesi, yakın coğrafyadaki çabımlar nedeniyle ihracatın hızlı büyümesini yakalayamayacağını belirterek, ihracat faktoringinde bir kayıp yaşanabileceğini ancak Eximbank işbirliği sayesinde sorunun aşılanacağını söyledi. Ataman, sözlerini şöyle sürdürdü: "Klasik ihracat faktoring işlemleri çoğunluğu Avrupa ve Amerika'da bulunan

75 ülkede gerçekleşiyor. Bu sistemde faktoring şirketleri, ihracatçıların yurtdışına gerçekleştirdikleri mal mukabil teminatlı satışlardan doğan alacakları ödeme garantisiz olarak, tahsilatını takip ediyor, alacakları vadelerinden önce nakde çeviriyor. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası ise Afrika, Orta Doğu ve tüm gelişmekte olan ülkelere dahil toplam 238 ülkeye hizmet verilebilecek."



## Yeni finansman imkânı

GARANTİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ HALKI KARA, ihracatçı firmalara ihtiyaç duydukları finansmanın sağlanması açısından kaynak çeşitliliği yaratıldığını belirterek, şunları söyledi: "Eximbank sigorta poliçelerinin faktoring şirketlerine de teminat olarak verilmesi amaçlanıyor. İhracatçılar için bankalara alternatif olarak faktoring şirketlerinden de finansman

bulmalarını sağlayacak. Ayrıca faktoringin sunduğu tahsilat ve gayrikabılıruccu işlem avantajlarından yararlanmaları da mümkün olacak. Faktoring şirketleri de Eximbank tarafından sigortalanan alacaklara istinaden işlem yapacağı için güçlü teminat yapısına sahip olacak. Bu şekilde hem Eximbank'ın sigorta uygulaması gelişecek hem ihracat artacak; büyüme faktoringe yansıyor."



## İhracatçının riski azalacak

TEB FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ ÇAĞATAY BAYDAR, çoğu firmanın alacak garantisiz kullanmadan ihracatını gerçekleştirdiğini, daha fazla risk aldıklarını belirterek, şunları söyledi: "Eximbank kısa vadeli ihracat kredi sigortası projesinin sağlayacağı destek ile ihracatçıların daha geniş pazarlarda risklerini azaltacak; geniş bir coğrafyada garanti hizmetinden yararlanacak. Eximbank'ın geniş kredi

ağı ile faktoring kaynaklarını birleştirecek, hem daha hızlı hem de daha kapsamlı bir hizmetin ihracatçılara sunulması hedefleniyor. Faktoring şirketleri için ise Eximbank'a oranla daha kısıtlı olan coğrafyalar dışında hizmet vermekte olan ihracatçılara ulaşmamız, iş birliğine girebilmemiz için önemli bir olanak. Beklentimiz, 2016 yılında ihracatçıların risklerini olabildiğince minimize etmek."

# Banka dışı finansla rekabet dopingi...

**KOBİ'lerin krediye erişim imkânları artırılıyor. Finansal Kurumlar Birliği ve KOSGEB'in işbirliğiyle bankacılık dışı finans sektörünü yakından tanımaları için düğmeye basıldı**

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile işbirliğine gidiyor. İşbirliği ile Türkiye ekonomisinin dinamosu konumunda olan KOBİ'lerin bankacılık dışı finans sektörünü daha yakından tanımaları ve ürünlerine kolay erişimlerinin sağlanması, rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması yoluyla uluslararası alanda daha etkin bir rol üstlenmeleri amaçlanıyor. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu da söz konusu işbirliği içerisinde yer alıyor.

FKB, KOSGEB, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu arasında gerçekleştirilecek işbirliği kapsamında, KOBİ'ler nezdinde finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve buna ilişkin etkinlikler düzenlenmesi ve KOBİ'lerin finansman sorunlarının belirlenmesine yönelik saha araştırmaları gerçekleştirilmesiyle birlikte doğru tespit edilen sorunlara yönelik, doğru stratejiler geliştirilmesi planlanıyor.

## İhracatları artacak

Konuyla ilgili açıklama yapan KOSGEB Başkanı Recep Biçer, kurulduğu günden bu yana sürekli KOBİ ve girişimcilerin yanında olan KOSGEB'in, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre destek programlarını sürekli güncellediğini belirterek,



Recep Biçer

KOBİ'lerin ülke içerisindeki rekabet güçlerinin artırılması konusunda etkin bir rol alırken, diğer yandan Türk KOBİ'lerinin dünya ülkeleri arasındaki rekabet güçlerinin ve bilinirliklerinin artırılması gibi çalışmalarını da destekleyerek KOBİ'lerin hamiliğini yapmaya devam ettiğini söyledi.

Biçer, KOBİ'leri destekleyen KOSGEB ve FKB arasında gerçekleştirilen işbirliğinin de öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlük çeken çok sayıda KOBİ'ye bir kapı aralayacağını ve KOBİ'lerin rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerine artı değer sağlayacağını belirtti.

Finansal Kurumlar



Osman Zeki Özger

Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger de, "Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'lerin kalkınma içerisinde önemli her geçen gün artıyor. Türkiye'de işletmelerin yüzde 99,8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve KOBİ'ler toplam istihdamın yüzde 78'ini, toplam katma değerinin yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65'ini, toplam yatırımın yüzde 50'sini, toplam ihracatın yüzde 56'sını gerçekleştiriyor. Karşın, toplam kredilerin yüzde 24'üne erişebiliyor."

## Sorun çözüyor

KOBİ'ler, Türkiye'de yaratılan toplam katma değerinin yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65'ini, toplam yatırımın yüzde 50'sini, toplam ihracatın da yüzde 56,4'ünü gerçekleştiriyor. Karşın, toplam kredilerin ise ancak yüzde 24'üne ulaşabiliyor. Ekonomi genelindeki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve krediye erişimdeki güçlükler KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı sorunlar olarak dikkat çekiyor" dedi.

## İŞLETMELERİN % 99'U KOBİ

■ Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'lerin kalkınma içerisinde önemli ve rolü her geçen gün artıyor. Türkiye'de işletmelerin yüzde 99,8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve KOBİ'ler toplam istihdamın yüzde 78'ini, toplam katma değerinin yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65'ini, toplam yatırımın yüzde 50'sini, toplam ihracatın yüzde 56'sını gerçekleştiriyor. Karşın, toplam kredilerin yüzde 24'üne erişebiliyor."

■ Bu durum Türkiye'nin istihdam kaynağı olmaları nedeniyle toplumsal barışın da kaynağı olan KOBİ'lerin finansmana erişim imkanlarının geliştirilmesine ilişkin çalışmaların önemini ortaya koyuyor. Ekonomi genelindeki ağırlıklarına karşın, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlükler KOBİ'lerin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlar olarak dikkat çekiyor.

# FAKTÖRİNG HEDEF BÜYÜTTÜ



Türkiye'nin büyüme hedefinin yüzde 4,5 olduğunu hatırlatan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Bunun daha çok yurtdışı ticaretle desteklenecek bir büyüme olduğu düşünülürse ticaretin daha fazla artarak sektörün 2016'da yüzde 20 büyüyeceğini tahmin edebiliriz" dedi

## '2015 DURAĞAN BİR YILDI'

### 'Belirsizlik etkiledi'

Faktoring sektörünün ülkenin büyümesine katkı sağladığını belirten Osman Zeki Özger, "Büyüme gerilemiş bir daha fazla geriliyor, yükselince daha fazla büyüyor. 2015'te, siyasi belirsizlikler büyüme oranı dışında ticari yaşamda kesintiye uğrattı ve işlem hacimimize etki yaptı. 2015 bizim için durağan bir yıl oldu. Bizim etkileyen nedenlerden biri de bir sektörde ciddi küçülme yaşamamız. Diğer sektörler ortalamaya yüzde 5-15 büyürken sektörün etki toplama hacimimize etkiledi" dedi.

### 'Sayı her şey değil'

Sektörün kayda değer bir potansiyel barındırdığını belirten Osman Zeki Özger şunları söyledi: "Ancak potansiyeli değerlendirmek için sağlam bir özyapıya ve insan kaynağına ihtiyaç var. Şirket sayısı potansiyel hakkında fikir vermez ve sektörün sağlığını firma sayısı bakarak anlamak güç. Dünya faktoring sektöründe en üst sınırlarda yer alan bazı ülkelere 40-50 firma varken, sıralaması ve ülke ekonomisindeki ağırlığı bize yakın bazı ülkelere 200'e yakın firma olabiliyor. Ülkelerin yapısı, finansal derinliği, faktoring mevzuatının genişliği gibi birçok faktör bu sayıyı belirliyor."

## Tek çatı altında

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin üyeleri; firma bilançolarının aktif kalemlerinde yer alan hemen hemen tüm işletmelerde hizmet veriyor. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kiralama ile yatırımları finanse ettiklerini belirterek, "Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli rol oynuyoruz. Finansman şirketleri tarafından da küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) finansmanı yanında, bireysel tüketicilerin mal ve hizmet edinimlerinin finansmanına sağlıyoruz" diye konuştu.

## Ağır KOBİ'lerde

"Türkiye'deki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimize sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi planlıyoruz" diyen Osman Zeki Özger, bunun yanında sektördeki uygulamalarda standartlaşmayı sağlamayı ve eğitim faaliyetlerini sürdürmeyi de hedeflediklerini söyledi. Bu hedeflere yönelik çalışmalarında kamu otoriteleriyle senkronizasyona özen gösterdiklerini kaydeden Özger, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2015 sonu itibarıyla KOBİ'ler ağırlıklı olmak üzere 730 bin müşteriye ulaştık" dedi.

## Kısa sürede hızlı yol

Birlik çatısı altında 105 üye şirket ve 7200 çalışanla Türkiye ekonomisine güç katmak için çalışmalarını belirten Osman Zeki Özger şöyle devam etti: "Kuruluş tarihimiz 25 Temmuz 2013'ten bu yana oldukça hızlı yol aldık. Bu iki buçuk yıllık süreçte yaptığımız atılımlarla her üç sektörün işleyişinde de önemli yer tutan gelişmeler kaydedildi. Kurumsal altyapı çalışmalarımız tamamlandıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle ulaştığımız işbirlikleri sayesinde sektörün faaliyet alanlarını birinci dereceden etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık."

## Daha güçlü adımlarla

Osman Zeki Özger, finansal kiralama sektörü için ihracat pazarlarında ortadan kaldırılan Merkezli Kayıt Kuruluşu İşbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tescil Sistemi, faktoring sektörü için merkez finansmanı önlemek amacıyla Kredi Kayıt Bürosu İşbirliğinde

gerçekleşen Merkezli Fatura Kayıt Sistemi, üyelerin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmeye imkan sağlayan teşebbüslere gerçekleştirdiklerini hatırlattı. Özger, "Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak birlik çatısı altında toplandıktan sonra, yolumuz daha güçlü adımlarla devam ediyoruz" diye konuştu.

## İşlem hacmi arttı

Birlik olmanın olumlu sonuçlarını 2015'in ilk dokuz ay sonuçlarında rakamlarında da gördüklerini dile getiren Osman Zeki Özger, "2015'in ilk dokuz ayında aktif büyüklük 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 25,2 artarak 93,7 milyar lira oldu. İşlem hacmi yüzde 9 artarak 110,9 milyar lira oldu. Özyapı büyüklüğü yüzde 11,8 artışla 15 milyar, net kat da yüzde 16,7 artışla 1,3 milyar TL'ye yükseldi. Her üç sektörde, KOBİ'lerin gelişmesine ciddi katkılarda bulunarak, gerek işlem hacmi, gerek sağladığımız finansman, gerekse aktif yapısı ve kârlılıkları ile birbirine yakın sonuçlar aldık" dedi.

## SEKTÖRDE 74 FIRMA VAR

Osman Zeki Özger, kanunla yeni kurulacak ve Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDK) tarafından faaliyet izni almış finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri için 7,5 milyon TL olan ödenmiş sermaye tabanının 20 milyon TL'ye çıkarıldığını söyledi. Özger, "Bu aşırı sınır için belirlenen 3 yıllık süre 13 Aralık 2015'te doldu. 2015 başında 74 firma sektörde iken, bu sayı 6'ye düştü. 8 firma sektörden çekildi. İki firma diğer firmalarla birleşti. Ödenmiş sermayenin sınırının aşması 20 milyon TL olarak belirlenmesi bu çıkışlara neden oldu" diye konuştu.



## 2016'DA YÜZDE 20 BÜYÜYECEK

Sektörün diğer firma sayısına rağmen 2016'da büyümesini sürdüreceğini belirten Özger, "Hükümet 2016 büyüme hedefini yüzde 4,5 olarak açıkladı. Büyümenin daha çok yurtdışı ticaretle desteklenecek bir büyüme olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda ticaretin daha fazla artacağını, sektörün 2016'da yüzde 20 büyüyeceğini tahmin ediyoruz. İhracatın gelecek yıl artmayacağını düşünmüyoruz. Hem global krizin etkilerinin sürmesi hatta yeni halkaların eklenme ihtimali hem de bölgeci bazı ihracat pazarlarında ortadan kaldırılan Merkezli Kayıt Kuruluşu yakalayamayacağımızı gösteriyor. Ancak Eximbank işbirliğinin getireceği pozitif katkı mutlaka sektöremize yansacaktır" dedi.



## Dünyanın iki katı

"Türkiye'de ilk kez bir banka bünyesinde 1988'de uygulamaya başlanan, 1990'da ilk şirketini kuran faktoring, 2014 sonuna kadar yüzde 36 büyüdü. Türkiye'nin global pazarda büyüklük sıralaması 13'üncülüğe çıktı. Faktoring sektörünün işlem hacminin milli gelirden (gayri safi milli hasıla) aldığı paya bakarsak, Avrupa ortalamasına ulaşmak için yüzde 50 daha büyüme lazım ama Türkiye dünya ortalamasının da iki kat üstünde. İhracat faktoringinde ise Türkiye'nin sıralaması çok iyi konumda. Türkiye, Çin'den sonra ikinci sırada. Türkiye'nin vadedil mal mukabili ihracatının yüzde 8,3'ü faktoring aracılığıyla finanse ediliyor. 64 üye, 5 bin çalışan, 100 bin aşkın müşterisiyle sektör, 26 milyar dolarlık finansmanı ve 120 milyar TL'ye ulaşan hacmiyle ticaretin çarkını döndüren önemli bir finans aracı."

## Faktoring sektörü büyüyecek

**F**inansal Kurumlar Birliği çatısına giren faktoring sektörü adeta kabuk değiştirdi. Kamuoyunda imajı yenilenen sektör, **modern bir finansal modele** doğru evrildi. Bugün artık sektörün adının '**faktoring**' yerine '**alacak finansmanı**' ve '**Alacak Yönetimi**' olarak değiştirilmesi bile gündemde. Faktoring sektörünün hızlı gelişiminde özellikle son 2 yılda yapılan işbirlikleri ve düzenlemeler etkili oldu.



Oktay  
ÖZDABAKOĞLU

Öncelikle Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun onayıyla **faktoring yönetmeliği** yürürlüğe girdi. Bu

hamlenin ardından sektörün ekonomide etkinliğini artıracak önemli düzenlemeler yapıldı.

Bunlardan ilki **Fatura Kayıt Merkezi** uygulaması... Faturası olmayan hiç bir alacak faktoringe konu edilemezken, faktoringe konu edilmiş bir faturanın da birden fazla finansmana konu edilmesinin önü kesildi.

En önemli uygulamalardan biri de **sektör etik ilkelerinin** yürürlüğe girmesi. Şirketlerin, faktoring hizmetlerini sunarken bağlı kalacakları etik ilkeler sektörün **kamuoyu algısının doğru yönetilmesi** açısından da önem taşıyor. Sektörün büyümesine katkı sağlayan diğer bir yenilik ise, faktoring firmalarının **Takasbank Para Piyasaları'nda** işlem yapma imkânına kavuşması. KOBİ'ler için büyük önem taşıyan en önemli düzenleme ise faktoring firmalarının **Eximbank kanalıyla Merkez Bankası Reeskont Kredileri'ne** ulaşması oldu. Son düzenleme ile ihracat kredi sigortasına sahip firmalar poliçelerini teminat gösterip faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecek. Geçen yıl yaklaşık 120 milyar liralık işlem hacmine ulaşan sektör, kurumsallaşma yolunda adımlar atan firmalarla geleceğe de umutla bakıyor.

## Eximbank'tan ihracatçıya yeni bir finansman kapısı



**F**inansal Kurumlar Birliği ile yürütülen çalışmalar sonucunda, Eximbank'ın ihracat kredi sigortası müşterisi olan ihracatçılar, poliçelerini teminat göstererek faktoring şirketlerinden finansman sağlayacak.

**T**ürk Eximbank, ihracata sağladığı finansman desteğini artırmaya yönelik uygulamalarına bir yenisini daha ekliyor. Eximbank'ın sigorta müşterileri, poliçelerini teminat olarak göstererek ticari bankaların yanı sıra faktoring şirketlerinden de finansman sağlamaya başlayacak. Türkiye'nin ihracatına sağladıkları finansman desteğini artırmayı hedeflediklerini belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, "Bu çerçevede, ihracatçılarımıza sunduğumuz nakdi kredi ve ihracat kredi sigortası desteğini daha da artırmak ve çeşitlendirmek için çaba sarf ediyoruz" dedi.

### UYGUN MALİYET

Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası müşterisi olan ihracatçıların poliçelerini teminat göstererek faktoring şirketlerinden finansman temin edebileceğini altını çizen Kaplan, "Yakın bir zamanda başlatılması planlanan bu uygulama konusunda **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) ile yürüttüğümüz çalışmalar sonuçlanma aşamasına geldi. Böylece, bankacılık sistemindeki fonların Türk Eximbank garantisinde ihracatın finansmanına yönlendirilebilmesi için 2008'den bu yana önce ticari bankalarla (18 banka ile protokol imzalanmış durumda) takiben Kredi Garanti Fonu ile yaptığımız işbirliğinin kapsamı faktoring şirketlerinin

devreye girmesi ile genişleyecek. Daha fazla ihracatçıyı uygun maliyetli bir teminat ile finansman imkânına ulaşılabilecek" diye konuştu.

### YENİ PAZAR İÇİN

Bu uygulama ile ihracatçıların alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına aldığına işaret eden Kaplan, "Türk Eximbank tarafından 238 ülkedeki alıcılara gerçekleştirilen sevkıyatlar sigorta kapsamına alınmakta. Bu sayı faktoring şirketleri tarafından kapsanan ülke sayısının 3 katı düzeyinde. İhracatçılarımız riskleri düşünmeksizin yeni ve tanımadıkları pazarlara açılabilirler" dedi.

### KOBİ'LER GÜÇLENECEK

KOBİ'lerin küresel pazarlarda söz sahibi olmasının Türkiye'nin uluslararası konumunu olumlu etkileyeceğini belirten **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, "Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası poliçesinin faktoring sektöründe kullanılması ile KOBİ'lerin 2023 ihracat hedefinde de ciddi bir rol oynayacağını öngörüyoruz" dedi. Özger, finansal kiralama şirketleri için Eximbank aracılığı ile Avrupa Yatırım Bankası veya Dünya Bankası kaynaklı uzun vadeli yatırım kredisi teminine yönelik görüşmelerinde sürdürdüğünü söyledi.

## AB çelik sektörü destek istiyor

AVRUPA Komisyonu Başkan Yardımcısı Jyrki Katainen, "Çelik sektöründe adil rekabeti sağlamak için elimizdeki bütün ticari savunma mekanizmalarını kullanmaya hazırız. Sektörde 35 antidamping önlemi aldık ve bittin şikayetleri detaylı inceleyeceğiz" dedi.

Katainen, Brüksel'de enerji yoğun sanayinin karşılaştığı sorunların görüldüğü toplantıda, Avrupa sanayisinin gündümüzde pek çok iç ve dış sorunlar yaşadığını söyledi. Katainen, "Özellikle enerji yoğun sanayinin sorunları çok çeşitli. Tüm bu sorunları çözmeye yeterli tek bir ilaç yok" diye konuştu.

Katainen, Avrupa'nın

3. ülkelerle ticaretinin daha adil bir şekilde gerçekleştirilmesi gerektiğini belirterek, "Avrupa sanayisinin, modernleşme, dijitalleşme ve enerji verimliliği artışı ile küresel piyasalarla entegrasyonunun ve rekabetinin artırılması gerekiyor" değerlendirmesi yaptı.

### Avrupa'da Rus ve Çin çeliğine ek vergi

Avrupa Birliği, Çin ve Rusya'dan ithal edilecek soğuk haddelenmiş saca antidamping vergisi koydu. Böylece AB, soğuk haddelenmiş sac için, Rusya'ya yüzde 13.8 ila 16 arasında, Çin'e ise yüzde 19.8 ila 26.2 oranında ilave vergi uygulayacak. Ayrıca, AB Komisyonu, Çin'den AB'ye ihraç edilen, dikizsiz çelik boru, kalın levha sac ve sıcak rulo saca yönelik antidamping incelemesi başlatıldığını bildirdi.



## En güçlü 10 ülkeden biri olmak için finansman

Türkiye 10 sene sonra 2 trilyon dolarla en büyük ilk 10 ekonomiden biri olmak zorunda. Aksi halde içinde bulunduğumuz coğrafyada huzurla yaşayamayız. **2 trilyon dolar toplam gelir 500 milyar dolar toplam ihracat ve kişi başına 25 bin dolar. 10 sene sonra en güçlü 10 ülkeden biri olmak için bu rakamları yakalamak şart...**

\*\*\*  
Bu hedeflere ulaşılmasında ve Türkiye'nin 10 sene sonra en güçlü 10 ülkeden biri olma sürecinde en etkin rolü ise, ekonominin adeta dinamosu olan KOBİ'ler üstlenecek. Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturan, istihdamın yüzde 78'ini, yatırımların ise yüzde 50'sini gerçekleştiren KOBİ'ler, ihracatın ise yüzde 56'sını yapıyor. Ekonomideki bu etkinliğe rağmen, krediler içindeki KOBİ payı sadece yüzde 24...

\*\*\*  
Bu oran, KOBİ'lerin finansmana erişiminde sıkıntı yaşadığını açık biçimde ortaya koyuyor. **Özkaynakları da yetersiz olan KOBİ'ler için kredi temini önümüzdeki dönemde de hayati önem taşıyan konulardan olacak.** İnsan vücudu için kan ne kadar önemliyse bir ekonomi için de para yani finansman o kadar önemlidir. Vücutta kan olmadıktan sonra istediğin kadar kaslı vücudun olsun fiilen ölüsün demektir. Ekonomide de damardaki kan gibi para olmadıkça binlerce bina ve tesis çöp yığındır...

\*\*\*  
Tam da bu noktada, **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) arasında yapılan işbirliği önemli bir pencerenin açılmasını sağlayacak. Leasing, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan banka dışı finans sektörünü bünyesinde bulandıran **FKB ile yapılan işbirliği, KOBİ'lerin finansman imkânlarını geliştirecek.**

\*\*\*  
Banka dışı kesimin ürünlerinin de tanınması ve bunlara erişimin sağlanması ile ihracat kapasiteleri de yükselicek olan KOBİ'ler, uluslararası arenada da etkin bir rol oynayabilecek. Türkiye'nin 2015'te 144 milyar dolar civarında olan ihracatının yaklaşık 80 milyar dolarını KOBİ'ler gerçekleştirdi.

\*\*\*  
2018 vizyonu çerçevesinde KOBİ'lerin ihracatının 150 milyar dolara yükseltilmesi hedefleniyor. **FKB ile yapılan işbirliği finansmana erişimin sağlanması bir yandan KOBİ'leri güçlendirecek, diğer yandan da banka dışı finans kesiminin sistemdeki payını da artıracak.**

\*\*\*  
Bu işbirliği finansman erişimin yanı sıra KOBİ'lerin finansal okuryazarlığına da önemli katkı sağlayacak. BDDK verilerine göre geçen yılın Eylül sonu itibarıyla bankacılık sistemi tarafından KOBİ'lere kullanılan kredi hacmi 383 milyar lira. Bu tutar, milli gelirin yüzde 20'sini oluşturuyor.

\*\*\*  
Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu oranın yüzde 40'ın üzerinde olduğu dikkate alındığında KOBİ'lerin finansmanında gidilecek çok uzun bir yolun olduğu görülüyor. Bunun için de banka dışı finans kesiminin de ürünlerinin daha yaygın kullanılması büyük önem taşıyor.



**Raşim Ozan KUTAHYALI**

# Faktoring şirketleri Avrupa 8'incisi oldu

Geçtiğimiz yıl yaşanan belirsizliklere rağmen Türk faktoring şirketleri 120 milyar lira ciro elde ederek Avrupa'da 2 basamak birden yükseldi

Türkiye ekonomisindeki etkinliğini önemli bir seviyeye taşıyan faktoring sektörü ticaretteki payını hızla artırıyor. Yaşanan siyasi belirsizlikler, yüksek döviz kuru, ABD Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırımı kararı ve Çin ekonomisindeki belirsizliğe rağmen sektör, 2015 yılı hedefinin üzerinde performans gerçekleştirdi. Geçtiğimiz yıl 120 milyar TL ciroyu yakalayan Türk faktoring şirketleri, Avrupa sıralamasında iki basamak yükselip 8'inciliğe ulaştı. Sektör bu rakamla dünyada 13'üncü sırada yer almayı başardı. Faktoring şirketleri, Türkiye ticaretinde penetrasyon oranını da yüzde 6.1'e yükseltti.

## İHRACATTA ÇİNİ TAKIP EDİYOR

Sektör, ihracat faktoringinde, 70 ülke arasında Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı. 2015 yılında işlem hacminin 22 milyar TL'lik kısmı ihracat faktoringinden elde edildi. Öte yandan, 120 milyar TL'lik işlem hacminin yüzde 79,9'u yurtdışı, yüzde 1,7'si de ithalat faktoringinden sağlandı. 2015 yılında faktoring sektöründe faaliyette bulunan 66 şirketin toplam aktifleri ise 26,7 milyar TL'ye ulaştı.

## 25 MİLYAR TL'LİK FINANSMAN

Sektör, 2006 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimine girmesinin ardından yakaladığı pazar payındaki artışını 2013 yılında Finansal Kurumlar



**Mehmet O. ERTÜRK**

Birliği (FKB) çatısı altında daha da hızlandırdı. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, faktoring ile reel sektöre 25 milyar TL finansman sağlandığını söyledi. Özger, "Yurtdışı ve küresel piyasalardaki belirsizliklere rağmen, **Finansal Kurumlar Birliği** üyeleri finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri risk yönetimi anlayışlarını koruyarak reel sektörü desteklemeye ve büyümeye devam etti" dedi.

## SERMAYE TABANI GÜÇLENDİ

Sektöre getirilen 20 milyon TL'lik asgari sermaye zorunluluğu ile geçtiğimiz yıl konsolidasyonlar ve kapanmalar gerçekleşti. 2014 yılında 76 olan şirket sayısı 2015'te 66'ya düştü. Bu şirketlerin 18'i ithalat ve ihracat olmak üzere uluslararası işlem yapıyor.

20 milyon TL asgari sermaye koşulunun şirketlerin sermaye tabanını güçlendirdiğini ifade eden Osman Zeki Özger şunları söyledi:

"Bu, şirketlere sürdürülebilir büyüme için uzun vadeli dayanak sağlıyor. 2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da küresel gelişmelerin negatif etkilerine karşı, şirketlerin karşılaşacakları finansmana erişim, ticaretin akışkanlığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi gibi kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini beklemekteyiz."



## Üç sektörün aktifleri 100 milyara dayandı

**FINANSAL** kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)**, 2015 yılı itibarıyla her üç sektöre ait kon-

solide verileri açıkladı. Konsolide verilere göre, 3 sektörün aktif toplamı yüzde 19,2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye, işlem hacmi ise yüzde 6,3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye ulaştı.

Çankırı da Yeni Gün

24.02.2016

Kupür Sayısı: 3 Sayfa: 1/1

## 71 bin ihracatçıya büyük destek!

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye ekonomisinin lokomotifi olan 71 bini aşkın ihracatçıya ve ihracata daha fazla destek vermek amacıyla Akbank, Fibabanka, Halkbank, Vakıfbank ile katılım bankası olarak hizmet veren Kuveyt Türk ile işbirliği protokolü imzaladı.

İhracatçıya finansal anlamda destek amacıyla çalışmalarını yürüten Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), bankalarla olan işbirliklerinin kapsamını genişletti. TİM, ihracatçılara, özel avantajlara sahip banka kredileri desteğinin yanında, sigorta ve faktoring gibi finansal ve operasyonel risklere karşı koruyacak finansal ürünler sunacak işbirliği protokollerini Akbank, Fibabanka, Halkbank, Vakıfbank ve katılım bankalarından Kuveyt Türk ile gerçekleştirildi. Ayrıca ihracatçıya ilave çözüm önerileri sunacak bankalar, konvansiyonel bankacılık ürünlerinin yanı sıra uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artıracak hizmetler de verebilecek.

### FİNANSMANA ERİŞİM HIZLANDIRILDI

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatçıların son dönemde sürmekte olan olumsuz konjoktüre karşı daha dirençli olması için finansmana erişim ve finans-

man maliyetlerinin düşürülmesinin önemine değinerek, imzalanan protokollerle ihracatçılara finansman konusunda yeni imkanlar sunulacağını söyledi. Büyükekşi şöyle devam etti: "Birçok bakımdan zorlu olan 2015 yılını geride bıraktık.

Yerel para birimlerinin değer kaybettiği, enerji, petrol ve emtia fiyatlarının gerilediği ve yakın çevremizde siyasi istikrarsızlık, iç savaş gibi durumların yoğun olduğu bir iklimi yaşadık. Bu yıl



da sürmekte olan olumsuz konjoktüre karşı daha dirençli olmak ve ihracatımızı artırmak için TİM olarak çalışmalarımızı hızlandırdık.

İhracatçıların en kritik sorunlarının başında gelen finansman maliyetlerinde yaşanan sorunların çözümü konusunda önemli bir noktaya geldiğimize inanıyoruz. Şimdiye dek Eximbank, Finansal Kurumlar Birliği ve çeşitli özel bankalar ile önemli işbirliklerine imza attık. Bu yıl da anılan bankalar ile kapsamı genişletti-

lerek yenilediğimiz işbirliği protokollerini ile meclisimiz çatısı altındaki ihracatçı birliklerinin üyelerine ayrıcalıklı finansman ürünleri sunarak ihracatçılarımızın yanında olmaya devam edeceğiz".

### BANKALARDAN AVANTAJLI ÜRÜNLER

Akbank, TİM ile bu yıl imzaladığı 'İhracat Tam Destek Protokolü' çerçevesinde sağladığı finansal kaynakları, kredi çeşitliliğini, sigorta ve türev enstrü-

manları dahil ihracatçıların ihtiyaç duyduğu diğer bankacılık ürün ve hizmetlerini cazip fırsatlarla sunarak ihracatçılara katkıda bulunmaya devam edecek.

Beşinci yılına özel olarak Fibabanka ile yapılan protokol çerçevesinde, TİM üyelerine avantajlı faiz/komisyon oranları ile ihracatın finansmanı amacıyla TL/Döviz kredileri, spot ve rotatif krediler ile gayri nakdi krediler de dahil olmak üzere geniş bir kredi çeşitliliği ile sunulacak. Ayrıca, nakit

yönetimi ürünleri, mevduat ve yatırım ürünleri, hazine ürünleri/opsiyon-swap-forward-vob işlemleri ve sigorta ürünlerinin yanı sıra diğer bankacılık ürün ve hizmetleri de verilecek.

Halkbank, 'Kobi İhracat Seferberliği Protokolü' ile araştırma geliştirme ve yenilikçi yaklaşımları ile fark oluşturan TİM üyesi ihracatçı firmalara Avrupa Yatırım Bankası Yenilikçi Kredisi başta olmak üzere, uygun işletme ve yatırım kredileri ve ilgili enstrümanlar ile rekabet avantajı sağlayacak.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, ihracatçılara avantajlı işletme kredisi, ihracat finansman kredisi, Eximbank sevk öncesi ihracat kredisi sağlamanın yanında forward, yatırım finansmanı ve finansal kiralama işlemlerinde indirim uygulayacak. Ayrıca TİM üyeleri, Faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'den Yönetim Gideri Kesintisi, Giriş ve Çıkış Aidatı alınmadan yararlanabilecek.

Vakıfbank, TİM üyelerine avantajlı faiz/komisyon oranları ile geniş bir kredi çeşitliliği ve indirimli dış ticaret destek paketi ile birçok avantaj sağlayacak. Bunun yanında, TİM üyelerine 'Halden Anlayan Tarifeler' adı altında 7 farklı Bankacılık hizmet paketi sunacak.

## "KOBİLER SINIRLARI AŞIYOR" DENİZLİ'DE BAŞLADI

Finansal Kurumlar Birliği'nin "Kobiler Sınırları Aşıyor" Projesi Denizli'de başladı. Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger "KOBİ stratejisi eylem planı içinde bizler KOBİ'lerimizin daha çok kaynağa ulaşması yönündeki çabalarımızı Denizli'de yapmamızın nedeni Denizli'nin ihracatta önemli bir il olması. Amacımız KOBİ'lerin ekonomideki payının artırılması ve onların mali sistem içinde daha kolay finansmana ulaşmasıdır" dedi.

Finansal Kurumlar Birliği'nin "Kobiler Sınırları Aşıyor" Proje çalışmasının ilk ayağı Denizli'de yapıldı. Finansal Kurumlar Birliği, Türkiye'nin ihracat şehirlerinde, kamu ve yerel yönetimler, ticaret ve sanayi odaları, ticaret borsaları, OSB'ler, KOSGEB İl Müdür-



lükleri, Gümrük Müdürlükleri, üniversiteler, yerel ve ulusal medya, üretici ve ihracatçı işletmeler ile birlikte, konuya dikkat çekmek, doğru ve hatasız bilgiyi ulaştırmak, eksikleri tamamlamak ve merak edilen tüm soruları cevaplamak için "Kobiler Sınırları Aşıyor" projesini hazırladı. Proje Denizli'de tüm paydaşların harekete geçirilmesi, farkındalığı arttırmak, eksiklerin tespiti ve giderilmesi, kent ekonomisinde gelecek vizyonu oluşturmaya amaçlıyor.

Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenlenen etkinliğe Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, Denizli Sanayi Odası Başkanı Müjdat Keçeci, Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Süleyman Kocasert, DENİB üyeleri

ve işadamları katıldı. Etkinliğin ilk bölümünde Noyan Doğan moderatörlüğünde EXİMBANK Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, Finansal Kurumlar Birliği Faktoring Sektör Temsil Kurulu Başkanı Zafer Ataman, TİM Başkan Vekili Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Süleyman Kocasert, Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Çağatay Baydar'ın katılımı ile düzenlenen açık oturum Haber Türk kanalında canlı yayımlandı. Etkinliğin ikinci bölümünde ise konuklar KOBİ'lerin ve işadamlarının sorunlarını yanıtladı.

Denizli İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger "Bizim önemli sektörlerimizden biri de faktoring sektörü. Bu sektörde ağırlıklı müşteri kitlemiz KOBİ'ler. Bizlerin kuruluşundaki temel amaç daha öncede var olan KOBİ'lere hizmetimizi, finansmana kolay erişimini, alternatif finansmana erişimini, uluslararası standartlarda imkanlarının daha geniş olması ve katma değerlerinin daha yüksek ol-



masına işbirliğimizi yapmak üzere "Kobiler Sınırları Aşıyor" adıyla program düzenledik. Ekonomi yönetiminin bize verdiği bir sorumluluk vardı. Bu



hümaynı yaşamayı unuyoruz. Amacımız KOBİ'lerin ekonomideki payının artırılması ve onların mali sistem içinde daha kolay finansmana ulaşması. Bundan sonraki dönemlerde neler yapabiliriz baktığımızda bugün ihracatımızın yüzde 50-60'ını, yatırımın yüzde 55'ini, istihdamın yüzde 78'ini, işletmelerin yüzde 98'ini temsil eden kobilerin yanında olmak bizim görevimiz" diye konuştu.

Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Süleyman Kocasert ise "Ülkemizin ve şehrimizin ekonomisinin önemli bir kısmı KOBİ'lerden oluşuyor. KOBİ'ler bizim için çok önemli, üyelerimizin çoğu da KOBİ. Günümlük dünyamızda finansmana erişim kolaylığı, alternatif finansman teklifleri de çok önemli. İlginin yüksek olduğu bir projeye ev sahipliği yaptık. "Kobiler Sınırları Aşıyor" Projesi'nin Denizli'de başlaması da tesadüf değil, son derece anlamlı bir adım. Denizli yıllarca Anadolu Kaplanı olarak anılmış, en çok ihracat yapan 8. il. pek çok alanda Türkiye'de ilk 5-10 içinde. Önemli bir sanayi şehri ve kentimizin de tanıtma önemli bir katkısı oldu. Böylesine dinamik bir şehirde buluşmak onları da mutlu etti. Önemli sorunlarımız ve cevapların sorumluluk içinde Finansal Kurumlar Birliği olarak Türkiye Bilim ve Sanayi Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, TİM ve EXİMBANK desteğiyle bu programımızı Denizli'de başlattık. KOBİ stratejisi eylem planı içinde bizler KOBİ'lerimizin daha çok kaynağa ulaşması yönündeki çabalarımızı Denizli'de yapmamızın nedeni Denizli'nin ihracatta önemli bir il olması. Hepimizin çok yakından tanıdığı bir yer. Denizli projesinin başlanması için iyi bir yer olarak düşünüldü. Diğer illerde de aynı



alındı bir etkinlikti. Faktoring konusunda kafalardaki soru işaretlerinin giderildiğini düşünüyorum" açıklamasında bulundu.

Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan ise "Projenin Denizli'de başlamasından dolayı teşekkür ediyorum. Denizli üretken bir şehir, ihracata önemli bir paya sahip, ülke ekonomisine katkı sağlayan, çalışkan insanların olduğu bir şehir. Üretme ve ihracat konusunda dünyanın öbür ucundaki ülkelere ihracat yapıyorsunuz. Tahsilatı yapabilmelisiniz ki o döngü devam etsin. Sadece üretmek yetmiyor, pazarlama önemli. Bu konuda finans kuruluşları, bu döngünün devam etmesi için rayın rayında yürütmesi için katkılar sunuyor. Toplantıda önemli bilgiler paylaşıldı, birçok sorunun cevabı verildi. Denizlimiz ve ülkemiz büyümeye devam edecek. Denizli kendi yağıyla kavrulan bir şehir. Birçok şirketimiz KOBİ'lerden oluşuyor. KOBİ'ler sınırları aşarak daha büyük ihracatlar, ürünler ve sıkıntısız günleri bu finans kuruluşlarının desteği ile yürütebilir. Başarılı bir proje. Şehrimizde başlaması Denizli'nin ülkemizde geldiği noktayı gösteriyor. İhracat denildiğinde, üretim denildiğinde Denizli akla geliyor" dedi.

Denizli Horoz  
25.02.2016

Kupür Sayısı: 7 Sayfa: 1/1

## KOBİ'ler Sınırları Aşıyor Projesi Denizli'den başladı

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, KOSGEB, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Eximbank'ın da paydaş olduğu, KOBİ'ler Sınırları Aşıyor Projesi için Denizli'den start verildi.**

Denizli İhracatçılar Birliği'n-deki proje tanıtım toplantısına AK Partili Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, FKB Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger ile iş dünyasından çok sayıda temsilci katıldı. Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde yapılan oturumda, Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, FKB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili Süleyman Kocasert ve FKB Yönetim Kurulu Üyesi Çağatay Baydar, projeye ilgili iş dünyasını bilgilendirdi, soruları yanıtladı. Programda, finansman modelleri, sürdürülebilir planlama, üretim ve pazarlama, ihracatta yaşanan sorunlar, gelecek dönem vizyonu, ihracatta finansal sorunlar, yeni ihracat fırsatları ve KOBİ'ler ile ihracatçıların desteklenmesi gibi konular ele alındı.

'KOBİ'ler sınırları aşıyor' projesinin 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefi olan Türkiye için önemli olduğunu söyleyen FKB Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye'de şirketlerin yüzde 99'unu KOBİ'lerin oluşturduğunu, istihdamın da yüzde 75'ini yine KOBİ'lerin karşıladığını söyledi. Özger, "Küresel rekabetin hız kazandığı günümüzde üretimi, istihdamı, gelirlerimizi arttırmak sorundayız. Sınırları aşmalıyız. Bu projemizde hedef kitle KOBİ'ler" dedi.

### "KOBİ'LERİN DAHA ÇOK KAYNAĞA ULAŞMASI İÇİN ÇABALIYORUZ"

Osman Zeki Özger, **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, finansal kiralama factoring ve finansman şirketleriyle temsil edildiklerini hatırlatarak, "Bizim en önemli sektörlerimizden biri factoring sektörü. Sektörümüzde ağırlıklı olarak müşteri kitlemiz KOBİ'lerimiz. Kuruluşumuzdaki temel amaç, daha önce var olan KOBİ'lere olan hizmetimizi,



onların finansmana olan kolay erişimini, alternatif finansmana ulaşmalarını, katma değerlerinin daha yüksek, uluslararası standartlarda üretim yapmaları için bu programı düzenledik. KOBİ Stratejisi Eylem Planı çerçevesinde programa Denizli'den start verdik. KOBİ'lerin daha çok kaynağa ulaşması için çabalyoruz. Denizli, ihracatta bizler için önemli bir il. Hepimizin yakından tanıdığı portföyü olan bir kent Denizli. Dolayısıyla KOBİ'lerin sınırları aşması anlamında, Denizli'nin iyi bir başlangıç olduğunu düşündük. Amacımız, KOBİ'lerin ekonomideki paylarını arttırmalarına katkı verip, mali sistem içerisinde daha kolay finansmana ulaşmalarını sağlamak. KOBİ'lerin yanında olmak ve onları desteklemek bizlerin asli görevi" dedi.

Özger, programın başka kentlerde de devam edeceğini sözlerine ekledi.

**HABER  
TÜRK**

Haber Türk  
25.02.2016

Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 1/1

2.7 milyon  
KOBİ nakdi  
kredi kullandı

Bankacılık sisteminden nakdi kredi kullanan KOBİ sayısı 2015 yılında 2.7 milyona yükseldi. Bu sayı 2010 yılında 1.4 milyon olarak gerçekleşmişti. Nakdi kredi KOBİ sayısının 2 milyonu mikro, 482 bini küçük boy, 152 bini de orta boy işletme statüsünde yer alıyor.

5 YILDA NAKDİ KREDİ KULLANAN  
KOBİ sayısı  
% 94  
arttı

YILLIK BAZIDA ARTIŞ  
Ortalama  
% 15  
oldu

## 'KOBİ'LER SINIRLARI AŞIYOR' PROJESİ BAŞLADI FAKTÖRİNG DÜNYAYA AÇACAK



FKB üyelerinin aktif toplamı 2015 yılında  
94 milyar  
591 milyon TL'ye  
yükseldi

Sektörün net kârı  
yüzde 15 artışla  
1 milyar  
560 milyon TL'ye  
ulaştı

**Finansal Kurumlar Birliği, "KOBİ'leri dünyaya açıyoruz" sloganı ile hayata geçirdiği, üretim, pazarlama, ihracat sorunlarının konuşulduğu ve factoring finansman modellerinin anlatıldığı Anadolu toplantılarına Denizli'den başladı**

Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ), factoring ile dünyaya açılacak. Finansal kiralama, factoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türk Eximbank, BDDK ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile KOBİ'lerin öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına destek olunması amacıyla bir işbirliğine imza attı. FKB işbirliği kapsamında "KOBİ'leri dünyaya açıyoruz" sloganı ile Anadolu toplantılarına başladı. KOBİ'lerin üretim, pazarlama, ihracat sorunlarının konuşulduğu ve factoring finansman modellerinin



### 'DENİZLİ İHRACATININ YÜZDE 43'ÜNE TÜRK EXİMBANK DESTEK SAĞLIYOR'

Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Necati Yeniaras Denizli'deki toplantıda şunları söyledi: "Denizli, Türk Eximbank kredi kullanımında ilk sırada yer alan ilimizden biri. 2015 yılında 2.3 milyar dolarlık Denizli ihracatına Türk Eximbank olarak 519 milyon dolar nakdi kredi desteği sağladık. Bu bize Denizli'de ihracatçıların önemli oranda Türk Eximbank müşterisi olduğunu gösteriyor. Kredi desteğinin yanı sıra Denizli'de yapılan ihracatın 486 milyon dolara sigorta desteği sağladı. Toplam destek olarak baktığımızda Denizli ihracatının yüzde 43'üne Türk Eximbank olarak destek sağlıyoruz. Daha fazla ihracat için Türk Eximbank imkânlarından yararlanmasını için factoring şirketleriyle olan işbirliğimizi çeşitlendiriyoruz."

anlatıldığı "KOBİ'ler Sınırları Faktoring ile Aşıyor" toplantılarının ilki dün Denizli'de gerçekleştirildi.

**'REKABET GÜCÜ ARTIRILMALI'**

Toplantının açılışında konuşan **Finansal Kurumlar Birliği** Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, "Türkiye ekonomisinin dinamosu konumundaki KOBİ'lerin rekabet

güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması ve dış pazarlara erişimlerinin sağlanması gerekiyor" dedi. TİM Başkanvekili ve Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Süleyman Kocasert; Denizli'de 2015'te 3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini söyleyerek bu etkinliğin Denizli'de başlamasının tesadüf olmadığını vurguladı.

### BANKACILIK DIŞI FINANS SEKTÖRÜ 2015 YILINDA YÜZDE 19.2 BÜYÜDÜ

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** 2015'te yüzde 19.2 büyüdü. FKB Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kiralama, factoring ve finansman şirketlerinin aktif büyüklüğünün 2015'te yüzde 19.2 artışla 94 milyar 591 milyon liraya yükseldiğini söyledi. İşlem hacminin yüzde 6.3 artışla 156 milyar 64 milyon liraya, özkaynak büyüklüğünün yüzde 11.1 artışla 13 milyar 257 milyon liraya çıktığını belirten Özger, net kârın ise yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon liraya yükseldiğine dikkat çekti. Özger, "20 milyon lira aşırı sermaye koşulu ile güçlenen sermaye tabanı sürdürülebilir büyüme için uzun vadeli dayanak sağlıyor" dedi.

## FKB, her üç sektöre ait verileri açıkladı

### Finansal Kurumlar Birliği

(FKB), 2015 yılı verileri açıkladı. Üç sektörün 2015 yılı verileri, 2014'e kıyasla aktif toplamı yüzde 19,2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye, işlem hacmi yüzde 6,3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacakları yüzde 18,4 artışla 85 milyar 548



Osman Zeki Özger

milyon TL'ye yükseldi. Ayrıca özkaynak büyüklüğü yüzde 11,1 artışla 13 milyar 257 milyon TL'ye ve net kâr ise yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon TL'ye yükseldi. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, "FKB olarak üç yıl önce çıktığımız yolda, her üç sektörümüzün birlikte temsilietinin getirdiği yüksek sinerjinin, önemli bir güce dönüştüğünü gördük ve yaşadık. Açıkladığımız rakamlar da bunun önemli ve somut bir göstergesi" dedi.



## "50 OYUNCUNUN ALTINA İNERİZ"

**KONSOLIDASYON SÜRECEK** Bu yıl şirket sayısının, 2015 yılındaki kadar azalabileceğini tahmin ediyorum. 2015'te 10 şirket sistemden çıktı. Yıl sonunda sektörde 66 şirket vardı. Bu yıl da bugüne kadar 4 şirket daha lisansını iade etti. 2001 sonrası bankacılık sektöründe yaşanan konsolidasyonun bizim sektörde de 2015 itibarıyla başladığını düşünüyorum. 2016-2017'de de bu trend devam edecek. Faktoringde şirket sayısı 50'nin altına gelebilir diye düşünüyorum. Bakıldığında 50 bankanın olduğu bir sektörde 77 faktoring şirketi olması anormal bir duruma işaret ediyordu.

**ASIL NEDEN KÂR** Sektörden çıkışta 2015 sonuna kadar ilk neden sermaye şartıydı. Bundan sonraki çıkışlarda rekabet şartları ve kârlılık etken olacak. İlk 10 şirketin pazardan aldığı pay, bir yılda yüzde 52'den 48'e indi. İkinci 10'da pazar payı artışları görüldü. Konsolidasyon da zaten büyük oyuncuların öne çıkması demek. Oyuncu sayısı azaldıkça kalanların paylarında büyüme olacak. Dünyada da bu tip konsolidasyonlar yaşanmış, hatta bazı örneklerde faktoring, ana bankanın ya da şirketin bünyesine aktarılmış durumda. Bizdeki bu trend, faktoringin yaygın olduğu ülkelerde yaşanan gelişime uygun geliyor.

Ancak bu doğru değil... Biz de bankacılık sektörüne paralel gidiyoruz. Ayrıca reel sektördeki tüm olumlu ya da olumsuz değişimler, doğrudan faktoringe yansıyor. 2016, geçen yıldan daha sakin başladı. Bunu diğer faktoring şirketlerinden de duyuyoruz. Ama bu gidişat, şirketimiz için çok sürpriz değildi, buna hazırlıktydık.

● Bu tabloda sektörün bu yıl ne kadar büyümesini bekliyorsunuz?

■ Sektör için bu yıl yüzde 10-15 arası büyüme öngörümüz var. Bugün ülkede ciddi sıkıntılar yaşanıyor, özellikle çevre ülkelerle sorunlar mevcut. Tüm bu etkenlerle Türkiye'nin 2015'i yüzde 4-4,5 büyüme ile kapatması hiç de kötü değil... Hakikaten zor bir dönemden geçiyoruz. Faktoringde sorunlu kredilerde de artış var. Bunun sonucunda kârda düşüş oluyor.

● 2015 yılı ilk altı ayda sorunlu kredi oranı yüzde 5'ti...

■ Bu oran, yılsonu itibarıyla yüzde 5,5'e çıktı. Epey yükseldi.

● Bu yıl sorunlu kredilerde artış sürecektir mi peki?

■ Bir toparlanma beklemiyorum. Yılın ilk yansında bu oranda artış olur, ardından ikinci yarıda yatay seyir diye düşünüyorum. Bugün gibi sıkıntılı dönemlerde hızlı artış olur ancak faktoring şirketleri daha dikkatli davranmaya başladığı ve tabiri caizse çürükler temizlendiği için daha sağlıklı müşteri kitlesiyle devam edilir. İlk altı ay sonunda sorunlu kredi oranı yüzde 6'ya gelebilir, böyle de devam eder.

● Bu durumda kârlılık açısından da iyi bir tablo görmeyeceğiz, değil mi?

■ FKB'nin 2015 sonu verilerine göre net kârda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 39 düşüş var. Sektörde kârlılık erimiş durumda. Bu düşüşün nedeni tahsil edilemeyen alacaklar, sorunlu hale gelen krediler. Zaten sorunlu kredi bakiyesinde 2015 sonunda yüzde 31'lik bir artış var.

Bu yıl kârlılık 2015'ten biraz daha iyi olabilir.



**Hürriyet**Hürriyet  
17.03.2016

Kupür Sayısı: 14 Sayfa: 1/1

# KOBİ'LERE 39 MİLYAR TL KAYNAK

24 bin işletme yeni yatırımını leasing ile finanse etti. Leasing pazarı 2015'te krizden etkilenmedi.

**L**EASING şirketleri reel sektörü 39 milyar TL fonlarken, leasing işleminin yüzde 80'ini küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) kullandı. 2015'te hem seçimler hem Rusya krizi hem de komşu ülkelerdeki terör olayları yatırım kararlarını etkileyinca leasing pazarında da işlem hacmi dolar bazında yüzde 16,5 daraldı.

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, geçen yıl pazarda yüzde 28 pay ile en fazla yapılan işlemlerin sat-geri kirala nedeniyle gayrimenkul olduğunu, ardından da yüzde 21 ile iş ve inşaat makinelerinin geldiğini söyledi. 2016'da sektörün beklentisinin yüzde 6'lık büyüme ile yıl içinde 6,7 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşmak olduğunu belirten Gökmen, "Garanti Leasing olarak ise, yüzde 13 oranında pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz. Rusya krizi geçtiğimiz yıl etkisini göstermekle birlikte bu yıl da devam ediyor. En çok etkilenen sektör turizm oldu. Bu olumsuz tablonun yanı sıra otomotiv, sanayi ve tekstil tarafı olumlu anlamda öne çıkan sektörler oldu" dedi.

## Leasing pazarı

Toplam işlem hacmi

**17.3 milyar TL**

Sözleşme sayısı

**23 bin 125**

Kira alacakları

**39 milyar TL**

Kârlılık

**809 milyon TL**

## Vergi avantajı sağlansın destek artar



**Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen**, KOBİ'lerin en büyük sıkıntısının nakit ihtiyaçlarını uzun vadelerde temin edememeleri olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Leasing, bu tarz uzun vadeli ihtiyaçlara tam anlamında cevap veriyor, KOBİ'ler için bir ilaç vazifesi görüyor. Bu konuda atılacak her adım, yatırımcının kararını olumlu etkileyecek, leasing de bundan nasibini alacak. Bankalara tamnan vergi avantajı bizlere de tanınrsa maliyetlerimiz olumlu yönde etkilenir, piyasayı daha uygun maliyetle fonlarız."

## Büyüme için KOBİ'ler desteklenmeli



**Burgan Leasing Genel Müdürü Dr. Cüneyt Akpınar**, leasing sektörünün ekonominin nabzını tuttuğunu belirterek, şunları söyledi: "Her türlü yatırımın finansmanını sağladığımız için hangi sektörde duraklama, hangi bölgede sorun var ilk sinyalleri biz alırız. 2016'nın ilk çeyreğini değerlendirdiğimizde; politik olaylardan etkilenen bazı sektörlerde yatırımlar durma noktasına geldi, diğer taraftan Avrupa'ya ihracat yapan firmaların yatırımları hız kazandı. Bazı firmaların borçluluğuna bu sene alacak ve stok sorununu eklenidi ve kredibiliteleri daha da azaldı. KOBİ'ler Türkiye'nin büyümesi için yatırımlarında destek verilmesi gereken işletmeler. Leasing, KOBİ'lerin önünü açacak her türlü eylem planında destekleyici bir sektör, çünkü büyük müşteri KOBİ'dir."

## Noter zorunluluğu kalktı, maliyet düştü



**Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maras**, 2015'te leasing pazarında toplam 23 bin 125 sözleşme imzalandığını belirterek, şunları söyledi: "Son iki yılda sektörde devrim niteliğinde gelişmeler oldu. Yeni yasa ile yeni ürünler geldi. İşlemlerde noter zorunluluğu kalktı, maliyetler düştü, süreler hızlandı ve küçük tutarlı işlemler yapılabilir hale geldi. Böylece imzalanan sözleşme adetleri arttı. Bu gelişmelerin olumlu sonuçlarını 2015'te almaya başladık. Şirket olarak da 1,3 milyar dolar işlem hacmine ulaştık, 2 bin 700 firmanın yatırımına aracılık ettik. 2016'da ise leasing sektörünün reel anlamda bir miktar daha yukarıda kapatacağımı düşünüyorum."



## Sat-geri kirala benimsendi

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı ve Vakıf Finansal Kiralama Genel Müdürü Osman Zeki Özger**, 2015'te leasing pazarının işlem tutarının 17,3 milyar TL olduğunu, yapılan yeni işlemlerin tatminkar olmasa da yüzde 1,5 oranında artış gerçekleştiğini belirterek, sat-geri kirala hakkında şunları söyledi: "Bu ürün işletmeler tarafından anlaşıldı, benimsendi. Kiracımız kullandığı fabrika binasını, ofis katını leasing şirketine satıyor, ancak bu defa malik olarak değil kiracı sıfatı ile kullanmaya devam ediyor. 3-5 yıl boyunca kiralarını ödüyor, kira süresi sonunda sembolik bir bedelle mülkiyetini geri alıyor, uzun vadeli işletme sermayesi temin etmiş oluyor. 2016 yılı için; Orta Vadeli Programda özel sektörün sabit sermaye yatırımlarında artış hızı 2015 için yüzde 4,4 iken bu yıl yüzde 8,2 olarak tahmin edildi. Buradan hareketle 2016 yılında işlem hacmimizde yüzde 15 oranında artış ile 20 milyar TL olacağını tahmin ediyoruz."

**POSTA**Posta  
18.03.2016

Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 1/1

# Türkiye'de potansiyel BÜYÜK



Osman Zeki Özger

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, Türkiye'deki yatırımların yüzde 7'sinin leasing ile yapıldığını belirterek, "Gelişmiş ülkelerdeki oranın yüzde 25 olduğu düşünülürse sektör kayda değer bir büyüme potansiyeline sahip" dedi

## Yüzde 25'e çıkarılmalı

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, leasingin gelişimini yorumlayabilmek için sektörün işlem hacminin yanı sıra, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYİH) alt serisi olan ve leasing sektörünün faaliyet alanını oluşturan 'Özel Sektör Taşınmaz Hariç Sabit Kıymet Yatırımları'na bakılması gerektiğini söyledi. Özger, Türkiye'nin yüzde 7 seviyesindeki penetrasyon (yaygınlık) oranının gelişmiş ülkeler gibi yüzde 25'e taşınması potansiyelinin dikkat çektiğini vurguladı.

## Yatırımların yüzde 7'si

"Diğer yandan Türkiye'nin leasing işlem hacminin yıllar itibarıyla gelişiminin dünya leasing işlem hacminin gelişimi ile karşılaştırılması, bu iki seri arasındaki korelasyonu izlemek, Türkiye'deki dalgalanmaların dünya ile yakından ilişkili olduğunu görmek açısından önemli" diyen Özger şöyle devam etti: "Leasing sektörünün aktif büyüklüğünün bankacılığınkine oranının yüzde 1.7 olduğu dikkate alındığında, leasingin özel sektör sabit kıymet yatırımlarının yüzde 7'sini finanse ediyor olması çok önemli."

## 40.6 milyarlık büyüklük

Osman Zeki Özger, gelişmiş ülkelerin yüzde 25'e ulaşan penetrasyon (yaygınlık) oranlarına bakıldığında leasing sektörünün Türkiye'de kayda değer bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu söyledi. 2014'te 32.5 milyar liralık aktif büyüklüğe sahip sektörün geçen yıl yüzde 25 artışla 40.6 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştığını vurgulayan Özger, "Aralık 2015 itibarıyla sektörün öz kaynakları 6.9 milyar TL'ye yükseldi. Net dönem kârı yüzde 0.54 artışla 809 milyon liraya ulaştı" şeklinde konuştu.

Ekonomix  
01.03.2016

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 1/1

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri'nin Aktif Büyüklüğü % 19,2 Artışla 94 Milyar 591 milyon TL'ye Yükseldi

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), 2015 yılı itibarıyla her üç sektöre ait konsolide verileri açıkladı.

Konsolide verilere göre üç sektörün 2015 yılı verileri 2014'e kıyasla:

- Aktif toplamı yüzde 19.2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye,
- İşlem hacmi yüzde 6.3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye,
- Faaliyet konusu alacakları yüzde 18.4 artışla 85 milyar 548 milyon TL'ye,
- Özkaynak büyüklüğü yüzde 11.1 artışla 13 milyar 257 milyon TL'ye
- Net kâr ise yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon TL'ye yükseldi.

#### Bankacılık dışı finans sektörü 2015 yılında %19,2 büyüdü...

2015 yılına ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger şunları kaydetti: "Yurtiçi ve küresel piyasalardaki belirsizliklerin yanı sıra, özellikle Avrupa'da yaşanan resesyon riski, emtia fiyatlarındaki gerileme ile başta Çin olmak üzere, diğer gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme oranlarındaki düşüşler, Amerikan Merkez Bankası-



## Finansal Kurumlar Birliği 2015 sonuçlarını açıkladı...

nın faiz kararının tartışılması, ülkemizi etkileyen bölgesel jeopolitik sorunlar ve iki seçim yaşanması nedeniyle zor bir yılı geride bıraktık. Buna rağmen, Finansal Kurumlar Birliği üyeleri finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri risk yönetimi anlayışlarını koruyarak reel sektörü desteklemeye ve büyümeye devam etti. Yasa gereği getirilen 20 milyon TL asgari sermaye koşulu ile güçlendirdiğimiz sermaye tabanı da sürdürülebilir büyüme için uzun vadeli dayanak sağlıyor. Belirsizlik sürecini başarıyla geride bırakan sektörlerimiz güçlü, sürdürülebilir ve dengeli büyüme için bütün paydaşlarla yakın bir iletişim içinde geleceğe umutla bakıyor. 2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da küresel gelişmelerin negatif etkilerine karşı, şirketlerin karşılaşacakları finansmana erişim, ticaretin akışkanlığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi gibi kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini beklemekteyiz."

"Her 3 sektörümüzün birlikte temsil yetisinin getirdiği yüksek sinerjinin, önemli bir güce dönüştüğünü ve yine 3 sektörümüzde 2015 yılının zorluklarını hızla ve esnek yapılarıyla aştığımızı gördük ve yaşadık..." Özger, sözlerine şu şekilde devam etti: "FKB olarak 3 yıl önce "Birlikten Güç Doğar" slo-

ganı ile çıktığımız yolda, her 3 sektörümüzün birlikte temsil yetisinin getirdiği yüksek sinerjinin, önemli bir güce dönüştüğünü gördük ve yaşadık. Bugün, açıkladığımız rakamlar da bunun önemli ve somut bir göstergesi" FKB'nin ana misyonunun çatısı altındaki tüm sektörlerin reel ekonomiye katkılarını en üst düzeye taşımak olduğunu altını çizen Özger, bu noktada sadece finansman kaynakları ile değil; her geçen gün gelişen insan kaynağı kalitesi, ihtiyaçlara özel-yenilikçi çözümleri, artan işbirlikleri ve yurt çapında genişleyen etki alanıyla reel sektörün artık daha da fazla yanında olacağını belirtti. Özger ayrıca; "31 Aralık 2015 itibarıyla elde edilen sonuçlara baktığımızda, üç sektörün yıllık dönemde 2014'e kıyasla aktif toplamının yüzde 19.2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye, işlem hacminin yüzde 6.3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 18.4 artışla 85 milyar 548 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 11.1 artışla 13 milyar 257 TL'ye ve net kârının da yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" dedi. 2016 yılında da gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak her üç sektörün büyüme seyrinin artarak devam edeceğini belediklerini ifade etti.

DÜNYA

Dünya Ek  
22.03.2016

Kupür Sayısı: 2 Sayfa: 2/2

1. sayfadan devam

Özel sektör yatırımları potansiyeli ortaya çıkaracak

faaliyetlerindeki artışın, yatırımları da artırdığını gösteriyor.

Küresel ölçekte leasing en çok tercih eden sektörler arasında inşaat, tarım, kamu ve madencilik yanı sıra inşaat ve sağlık hizmetleri yer alıyor. Türkiye'de ise leasing hizmetlerinin yararı, inşaat ve gayrimenkul sektörlerine veriliyor. İçerdiği ileri teknoloji ve yüksek kalite değer açısından stratejik önem taşıyan elektronik ve optik cihazlar sektöründe, sanayi strateji belgelerinde öncelikli sektörler arasında yer alan sağlık sektöründe ve hizmet sektöründe verimliliği artırıcı etkisi bulunan bilgi işlem ve büro sistemlerinde görülen azalma ise dikkat çekiyor. Şirketlerin leasing tercih nedenleri, firma ölçeğine göre farklılık gösteriyor. Küçük ölçekli şirketler, maliyet ve teminat gösterme zorunluluğu olmaması ile vergi avantajları yüzünden çoğunlukla leasing ürünlerini tercih ediyor. Orta ölçekli şirketler ise leasingin nakit yönetimini kolaylaştırmasını önemli bir avantaj olarak görüyor.

#### Leasingin avantajları yeterince bilmiyor

Öte yandan, Türkiye'deki şirketlerin mülkiyet sahipliği konusuna yaklaşımının, sektör gelişimini engellediği vurgulanıyor. Özellikle aile şirketlerinde ve küçük işletmelerde mal mülkiyetinin leasing şirketinde olması, olumsuz bir algı oluşturuyor. Leasingin sağladığı avantajlar hakkında da şirketlerin yeterince bilgi sahibi olmadığı görülüyor. Bunun yanı sıra sektördeki şirketlerin, faaliyetleri için yeterli kaynağı iç pazardan istenen seriyede tamalamadığı durumlarda, dış kaynaklara başvurduğunu ifade eden uzmanlar, ek maliyetleri de beraberinde getiren bu uygulamalarda Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'na (KKDF) tabi olmasının, şirketleri kaynak maliyeti açısından zorladığını ifade ediyor.

"Leasing, Türkiye'de kayda değer büyüme potansiyeline sahip"

Leasing sektörünün gelişiminin iyi bir şekilde yorumlanması için leasing işlem hacminin yanı sıra Gayri Safi Yurtiçi Hareketli Sabit Yatırımlar'ın gelişiminin incelenmesi gerektiğini ifade eden Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, leasing sektörünün faaliyet alanını bu kapsam oluşturduğunu belirtti. Leasing sektörünün aktif büyüklüğünün bankacılık sektörü aktif büyüklüğüne oranının yüzde 1.7'yi bulduğunu, buna karşılık leasing sektörünün özel sektör sabit kıymet yatırımlarının yüzde 7'sini finanse ediyor olmasının önemini vurgulayan Özger, bununla birlikte gelişmiş ülkelerin yüzde 25'lere ulaşan penetrasyon oranları incelendiğinde leasingin Türkiye'de kayda değer büyüme potansiyeline sahip olduğunu altını çizdi.

Yıllar itibarıyla taşınmaz hariç leasing işlem hacminin, taşınmaz hariç özel sektör yatırımlarına oranının takip edilmesinin önemine dikkat çeken Osman Zeki Özger, "Söz konusu oran, penetrasyon oranı şeklinde adlandırıyoruz. Bu oran ülkelerin penetrasyon oranı ile karşılaştırmak önem taşıyor. Türkiye'nin yüzde 7'ler seviyesinde olan penetrasyon oranının gelişmiş ülkeler gibi yüzde 25'lere taşınması potansiyeli dikkat çekiyor. Bununla birlikte, Türkiye leasing işlem hacminin yıllar itibarıyla gelişiminin dünya leasing işlem hacminin gelişimi ile karşılaştırılması, bu iki seri arasındaki korelasyonu izlemek Türkiye'deki dalgalanmaların dünya ile yakından ilişkili olduğunu görmek açısından önem taşıyor" dedi.

2015 yılında işlem hacminde yüzde 5'ten fazla paya sahip varlık gruplarından da bahseden Osman Zeki Özger, taşınmazların yüzde 28.38, iş ve inşaat makinelerinin yüzde 21.42, metal işleme makinelerinin yüzde 6.84, tekstil makinelerinin ise yüzde 6.44 pay aldığını bildirdi. Özger, şöyle devam etti: "Geçen yılki leasing işlem hacminde yüzde 5'ten fazla pay alan sektörleri ise yüzde 20.78 ile inşaat, yüzde 6.24 ile tekstil ve tekstil ürünleri, yüzde 6.97 ile toptan ve perakende ticari motorlu araç servis hizmetleri, yüzde 6.57 ile metal ana-

sanayi ve işlenmiş madde üretimi ve sanayi olarak yüzde 5.58 ile emlak komisyonculuğu kiralama ve işletme faaliyetleri şeklinde sıralayabiliriz."

#### 17.3 milyar TL işlem hacmi

Geçen yıl Aralık ayı itibarıyla sektörde 17.3 milyar liralık işlem hacmi gerçekleştiği bilgisini veren Osman Zeki Özger, kira alacaklarının ise 29 milyar liraya yükseldiğini kaydetti. Özger, bununla birlikte, 2014 yılında 32.5 milyar liralık aktif büyüklüğe sahip olan sektörün geçen yıl yüzde 25 artışla 40.6 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştığını açıkladı. 2015 yılı Aralık ayı itibarıyla sektörün özkaynaklarının 6.9 milyar TL'ye yükseldiğini işaret eden Özger, net dönem kârının ise 2014 yılına göre yüzde 0.54 artışla 809 milyon liraya yükseldiğini bildirdi.

#### "Vergi düzenlemeleri, sat ve geri kiralama kullanımını yaygınlaştırdı"

Sat ve geri kiralama ürününden de bahseden Osman Zeki Özger, bu ürünün şirketlere orta ve uzun vadeli işletme sermayesi temin ettiğini belirtti. Şirketlerin söz konusu ürünü tanıyarak, yoğun olarak kullanmaya başladığını ifade eden Özger, "Satıp geri kiralamanın diğer önemli etkisi, kiralaların bilançolarında sabit kıymetlerin değerlerinin güncellenmesi. Yapılan vergi düzen-



lemeleri ile getirilen vergi istisnaları, ürünün kullanımını yaygınlaştırdı" şeklinde konuştu.

13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile sektörün ihtiyaç duyduğu düzenlemelerin büyük bir kısmının sektörün kullanımına açıldığını işaret eden Osman Zeki Özger, bu gelişmeye ek, 2013 yılının Ağustos ayında vergi kanunlarında yapılan değişikliklerle satıp geri kiralama işlemlerine ilişkin getirilen vergi istisnalarının satıp geri kiralama işlemlerinin kullanımını yaygınlaştırdığını söyledi.

Finansal Kurumlar Birliği hakkında da bilgi veren Osman Zeki Özger, tünel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşu olduklarını kaydetti. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin tamamının temsil ettiklerini belirtti. Özger, "Temel görevimiz, kurumsal iletişimin etkin olarak tesis edilmesini sağlamak üzere, üyesi olan şirketlerle, onların müşterileri ve satıcıları, çalışanları, akademi-



ve yargı ile iletişim sağlanır. Ayrıca üyeleri arasındaki iletişimin kurulmasında da önemli rol oynar. Etkin kurumsal iletişim, üç sektörümüzün tabii olduğu düzenlemelerin geliştirilmesi, hedef pazarlarda bilinirliklerin artırılması yönünde etki eden ifadelerini kullanıyor.

## Garanti Leasing, geçen yıl 800 milyon dolarlık işlem hacmi gerçekleştirdi

**K**urumsal ticari ve KOBİ müşterilerinin yatırımlarının finansmanını gerçekleştirdiklerini ifade eden Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, 2015 yılında alternatif dağıtım kanallarına daha fazla yönelerek, hem verimliliği hem de müşteri memnuniyetini artırdıklarına dikkat çekti. Müşteri ilişkileri yönetiminde yenilikçi çözümler sunduklarını ifade eden Gökmen, şirketlerinin Finansal Kurumlar Birliği tarafından açıklanan 2015 yılı verilerine göre, 800 milyon dolarlık işlem hacmi gerçekleştirdiğini kaydetti. Gökmen, 3 bin 126 adet sözleşme ve sözleşme adedinde yüzde 13.5'lik pazar payına sahip olduklarını bildirdi.

Makine ve ekipman finansmanında sektörlerde göre değişkenlik gösterebilen ihtiyaçlara yanıt verebilmek için sektörlerde özel leasing paketleri geliştirdiklerini duyuran Ünal Gökmen, "Bu paketlerimizi hazırlarken, ilgili sektörün ekipman yapısına bağlı hızlı çözüm üretmek, merkezimizi oluşturdu. Ayrıca ikinci el ekipmanların satışlarının gerçekleştirilmesi için hayata geçirilen leasingdepo.com uygulaması, sektörde bu amaca yönelik ilk ve tek satış platformu olma özelliğini koruyarak, her geçen gün artan ziyaretçi ve başvuru sayısı ile aktif olarak kullanılıyor" dedi.

### Sektörlere özel paketler sunuyor

Küçük ölçekli şirketlerin; maliyet, uzun vadede borçlanma olanağı ve vergi avantajları nedeniyle leasingi tercih ettiğini söyleyen Ünal Gökmen, orta ölçekli şirketlerin ise nakit yönetimini kolaylaştırması nedeniyle leasinge yöneldiğini ifade etti. Şirketleri finansal açıdan desteklemek için sektörlerde uygun özel paketlerinin bulunduğu bilgisini veren Gökmen, "Örneğin; iş inşaat sektörüne özel hazırladığımız paketlerimiz; CNC, iş makinesi, forklift gibi ekipman gruplarına yönelik hazırlanıyor. Belli süredir sektöründe faaliyet gösteren, moralitesi yüksek firmalar için hazırladığımız bu paketler sayesinde, firma kredi süreci çok kısa sürede tamamlanıyor. Gelecek süreçte iş makinesi ve metal işleme makinesi, tekstil, turizm, gayrimenkul, yenilenebilir enerji, tekne ve sağ-

lık ekipmanlarına yoğunlaşacağız" diye konuştu.

Bu doğrultuda, başta KOBİ'ler olmak üzere, reel sektöre uzun vadeli ve ucuz finansman sağlanması konusunda her platformda destek vereceklerini ileten Ünal Gökmen, "Türkiye'de leasing sektörünün daha geniş bir işlem hacmine ulaşması, özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ'ler ve rekabet gücü yüksek sektörler üzerinde olumlu bir etki oluşturacak. Özellikle, 2016 ve sonrasında küresel ölçekte beklenen parasal sıkılaşma ve Türkiye'nin de dahil olduğu gelişmekte olan ülkelere sınırlı fon girişinin beklenmesi, başta öz kaynakları kısıtlı şirketlerin krediye erişimini zorlaştırıcı nitelikte olacak" şeklinde konuştu. Gökmen, bu çerçevede, işlevsel bir leasing sektörünün ölçek ve sektör farkı gözetmeksizin, yatırımları destekleyerek, önemli katkı sağlanmasını beklediklerini söyledi.

### "Vergi sisteminin tekrar düzenlenmesi bekleniyor"

Diğer yandan Ünal Gökmen, 2013 yılında yapılan kanun düzenlemesiyle operasyonel leasing ile sat ve geri kirala uygulamalarına imkan tanınmasının sektör büyümesine katkı sağladığını ve yüzde 28'lik pay elde edildiğini belirtti. Satış işleminin KDV'den istisna tutulduğunu ileten Gökmen, firmaların bu avantajdan yararlanarak, nakit akışlarını daha iyi yapabildikleri değerlendirmesinde bulundu. Ayrıca, bu



durumda ortaya çıkacak kazancım, kurumlar vergisinden istisna tutulduğunu işaret eden Gökmen, şöyle devam etti: "İyi bir finansman sağlama aracı haline geldi lakin, bazı kamu otoritelerinin leasing firmalarını halen bir finansal şirket değil de mal alıp satan şirketler olarak görmeleri sebebiyle bazı vergi düzenlemeleri sektörü olumsuz etkiliyor. Finansal şirketler olarak vergi sisteminin tekrar düzenlenmesi ve bankaların sahip olduğu hakların leasing firmaları için de tanımlanmasını bekliyoruz."

Sektörün gelişimi için vergi sisteminin basitleştirilerek, etkinleştirilmesinin yanı sıra uluslararası standartlarda hukuki düzenlemenin hazırlanması ile finansal ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılması gerektiği görüşünü bildiren Ünal Gökmen, şunları kaydetti: "Bunlarla birlikte; düzenleyici ve denetleyici çerçevenin geliştirilmesi, ulaştırma, haberleşme, temizlik ve şehir planlama gibi fiziksel ve teknolojik altyapının güçlendirilmesi, nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılayacak bir eğitim altyapısının sağlanması da önem taşıyor."

ARAşTIRMA SERVİSİ

## Vakıf Leasing, işlem hacminde yüzde 20 büyüme hedefliyor

Vakıf Leasing, leasing sektörünün ürün portföyüne uygun, iş ve inşaat makineleri, gayrimenkul, enerji, teknoloji, ulaştırma ve turizm yatırımlarını finanse ediyor. Müşteri portföylerinin kayda değer kısmını oluşturan KOBİ'lere ve ticari segmentteki yatırımcılara finansal aracılık etme amacıyla çalışmalarını sürdürdüklerini ifade eden Vakıf Leasing Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Aksaç, rekabeti yüksek ortamda şirket gelişimini artırma amacıyla faaliyetlerine devam ettiklerini söyledi. Aksaç, ülkenin iç pazar büyümesi ve ticari kredi talebini dikkate alarak, sektör hedefine uygun şekilde yüzde 15 ila 20 arasında işlem hacmi büyümesi beklediklerine dikkat çekti.

Şirketlerinin, geçen yıl imzalanan 412 işlemde 251 milyon dolarlık işlem hacmi ile aktiflerini bir önceki yıla göre yüzde 25 artışla 1.5 milyar TL'ye yükselttiğini belirten Şeref Aksaç, finansal kiralama alacak-

larını yüzde 22'lik artışla 1.3 milyar TL'ye, özkaynakları ise yüzde 36'lık artışla 144 milyon TL'ye çıkardıklarını bilgisini verdi. 2014 yılında 317 olan sözleşme sayılarının geçen yıl yaklaşık yüzde 30 artışla 412 adet gerçekleştiğini kaydeden Aksaç, 2014'te 326 olan aktifleşen sözleşme sayılarının yüzde 19 artışla 2015 yılında 223 milyon dolar ile 388 adet gerçekleştiğini bildirdi.

### "Operasyonel ve yazılım leasinginde daha etkin olacağız"

Geçen yıl, iş akışlarını düzenleyen ve şirket çalışma sistemlerinin entegrasyonu konusunda leasing yazılımlarını yenilediklerini duyuran Şeref Aksaç, yeni yatırımlarla birlikte kârlılık ve işlem hacmi yönüyle faaliyet alanlarına odaklanmada daha güçlü olacaklarını öngördü. Aksaç, yeni kanun ile gelen operasyonel leasing ve yazılım leasingi projeleriyle gelecek yıllarda etkin şekilde faaliyet göstermeyi planladıklarını işaret etti.

Yeni kanunla sat-geri kirala ile operasyonel kiralamanın sektörün işlem hacminde olumlu etkiler oluşturacağını ifade eden Şeref Aksaç, şöyle devam etti: "Özellikle sat ve geri kirala ürünü, OSB'leri de içine katarak, uygulanmaya başlandığından bu yana, getirdiği vergisel avantajlarla firmaların talep ve ilgisine odak oldu. Öte yandan, sektör adına Sözleşme Tescil sistemi için Merkezi Kayıt Kuruluşu ile ortak bir çalışma sonucunda tamamlanan proje 2015 yılı başında uygulamaya alındı." Aksaç, bu uygulamayla Türkiye'de yapılan finansal kiralama sözleşmelerinin, noter huzurunda yapılmadan tescil edilmek ve bildirmek suretiyle Finansal Kurumlar Birliği'nde (FKB) özel sicile kayıt edilerek, tarafların kayıtlara hızlı ve güvenli şekilde ulaşılmasının sağlandığını bildirdi. Birlik çatısı altında hayata geçirilen bu uygulamanın, sektörün operasyonel riskleri azalttığını dile getiren Şeref Aksaç, "Diğer yandan, FKB üyesi şirketlerin Takasbank para pi-



yasasından yararlanabilmesi uygulamasının hayata geçmesi sayesinde, artık banka ve aracı kurumlar gibi kısa süreli fon fazlalıklarını değerlendirebilecekleri ve fon ihtiyaçlarını karşılayacakları farklı bir kaynağa ulaşır duruma geldi" dedi.

Şeref Aksaç, Türkiye için finansal kiralamanın önemi ve ekonomideki payının, iç tasarrufun yatırımları geliştirecek boyutta bulunmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını finansman sistemin yeterli düzeyde taleplere yanıt verememesi sonucu arttığını ifade etti. Sektör gelişimi için gerekli hukuki ve mali altyapı değişiklikleri tamamlanıp, rekabet gücü arttıktıkça sunulan leasing hizmetlerinin daha esnek, yaratıcı ve müşteriye özgü ürünler haline geleceği yorumunu yapan Aksaç, "Leasing şirketleri belli sektörler veya ekipmanlar üzerinde uzmanlaşmaya başlayacak ve operasyonel leasing, alt-leasing gibi yürürlüğe konulan değişik leasing uygulamalarının yoğun olarak kullanılabilirliği gündeme gelecek. Bir diğer önemli nokta ise Türkiye'deki leasing şirketlerine yönelik taleplerin giderek artması sonucu ortaya çıkan kaynak ihtiyacı" ifadelerini kullandı. Aksaç, sektörün, yurtiçinden uygun kaynak temin ederek kendisini finanse etmesinin tek başına yeterli olmadığından, faaliyetlerinin bir bölümünü yurtdışından sağladığı uygun maliyetli uzun vadeli alternatif kaynaklar ile yürüttüğünü de sözlerine ekledi.

ARAşTIRMA SERVİSİ

## ING Leasing, makine ve ekipman yatırımlarını odağına koydu

İştiraki oldukları ING Bank ile birlikte ortak yer aldıkları yatırım projelerine odaklandıklarının altını çizen ING Leasing Genel Müdürü Nikola Sarrafgil, bununla birlikte ihracatçı ve üretim firmalarının uzun vadeli makine ekipman yatırımlarında yer almanın öncelikli hedefleri arasında yer aldığını kaydetti. Bu yıl için sektör ortalamasının üzerinde büyüme hedefiyle pazara daha çok penetre etmeyi ve tabana yayılma adına özellikle müşterileri sayılarını artırmayı hedeflediklerine dikkat çeken Sarrafgil, özellikle ihracatı destekleyecek, üretim artışı ve verimliliği öne çikaran yatırımları finanse etmeye devam edeceklerini işaret etti. Sarrafgil, yatırım mallarının finansına aracılık etmenin yanı sıra özellikle ihracatçı ve üretici firmalarına özel konsantrasyonlarını sürdüreceğini söyledi.

Nikola Sarrafgil, 2015'in sektör açısından zor bir yıl olduğunu ifade ederek, yeni işlem hacmi euro/dolar parite etkisi de göz önünde bulundurulduğunda dolar bazında yüzde 17 küçülürken, şirketlerinin dolarda yüzde 3 büyüdüğünü kaydetti. Bununla birlikte TL bazında sektörün aktif toplamının bir önceki yıla göre yüzde 25 artışla, 40,7 milyar liraya ulaştığını belirten Sarrafgil, ING Leasing'in aktif büyüklüğünün ise yüzde 39'luk artışla 638 milyon liradan 885 milyon liraya ulaştığını kaydetti.

Geçen yılki ekonomik gelişmelerin, yeni yatırım ve genişleme anlamında destekleyici olmadığı değerlendirildiğini yapan Nikola Sarrafgil, "Dolayısıyla, mevcut organizasyonel yapımız ve ürün yelpazemiz ile faaliyetimizi sürdürdük. Önümüzdeki dönemde, yine piyasalardaki gelişime göre ve ihtiyaçlarımız paralelinde yeni yatırımlarımızı gündeme almayı düşünebiliriz. Piyasada yatırım iştahının artması, bu planların hızla devreye sokulmasını motive edecek" diye konuştu.

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansal Şirketler Kanunu'yla birlikte sağlanan kolaylıkların, yatırımlarda leasingin kullanı-



mını da yaygınlaştırdığını söyleyen Nikola Sarrafgil, henüz istenilen düzeyde olmasa da etkisinin net olarak görüldüğünü ifade etti. Özellikle sat-geri kirala finansman yönetiminin sektörde kısa süre içinde ivme kazandığına dikkat çeken Sarrafgil, "Ekipman devir konusundaki süre sınırlamasının ve özellikle noter zorunluluğunun kalkması, hem maliyet hem de operasyonel süreç açısından müşteriler tarafından bu ürünü daha cazip kıldı. Küçük işlem adetlerinin artışı, bu değişikliklerin etkisini daha net görebiliriz" dedi.

Özel sektör sabit yatırım harcamaları içinde yüzde 5.5 ila 6 seviyelerinde olan leasing işlem payının artması ve mevcut müşteri sayısında da artış yaşanmasının, sektörün geleceği açısından önem taşıdığını aktaran Nikola Sarrafgil, gerek yeni Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile sağlanan bürokratik kolaylıkların gerekse vergisel avantajların sektörün büyümesine pozitif katkı sağlayacağını öngördü. Sarrafgil, şöyle devam etti: "2016 yılı özelinde ise temkinli olmakla birlikte, zor bir senenin geride kalmış olması ile sınırlı da olsa yatırımların bir miktar artacağını düşünüyorum."

Finansal Kurumlar Birliği'nin kurulmasıyla sektörün sorun ve çözüm önerilerinin ortak bir platformda ele alındığını ileten Nikola Sarrafgil, ilgili süreçlerin birlik yönetimi tarafından takip edildiğini ilettili. ARASTIRMA SERVİSİ



## Aktif 100 milyara dayandı

	Milyon TL	Değ (%)
✓ Aktif	94.591	19.2
✓ İşlem hacmi	156.064	6.3
✓ Faaliyet konusu alcak	85.548	18.4
✓ Özkaynak	13.257	11.1
✓ Net kâr	1.560	15.0

## Müşteri sayısı ve hacim artacak

BU yıla ilişkin beklentilerine de değinen FKB Başkanı Özger, "2016 yılında da küresel gelişmelerin negatif etkilerine karşı, kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini beklemekteyiz. 2016 yılında da gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak her üç sektörün büyüme seyri- nin artarak devam edeceğini bekliyoruz" diye konuştu.

## Üç sektörde büyüme artarak devam edecek

FINANSAL kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, her üç sektörün 2015 yılının zorluklarını hızlı ve esnek yapılarıyla aştığını söyledi. 3 yıl önce "Birlikten Güç Doğar" sloganı ile yola çıktıklarını hatırlatan Özger, "Her üç sektörümüzün birlikte temsilîyetinin getirdiği yüksek sinerjinin önemli bir güce dönüştüğünü gördük ve yaşadık" diye konuştu.

Özger, "Birliğimizin ana misyonunu, çatısı altındaki tüm sektörlerin reel ekonomiye katkılarını en üst düzeye taşımak oluşturuyor.

Bu noktada sadece finansman kaynakları ile değil; her geçen gün gelişen insan kaynağı kalitesi, ihtiyaçlara özel-yenilikçi çözümleri, artan işbirlikleri ve yurt çapında genişleyen etki alanıyla reel sektörün artık daha da fazla yanında olacağız" dedi.

## AKTİF 94.6 MİLYAR TL

Üç sektörün aktif büyüklüğünün 2015'te yüzde 19.2 artarak 94 milyar 591 milyon liraya çıktığını hatırlatan Özger sözlerini şöyle sürdürdü: "İşlem hacminin yüzde 6.3 artışla 156 milyar TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 18.4 artışla 85 milyar 548 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 11.1 artışla 13 milyar 257 TL'ye ve net kârının da yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde büyümenin devam edeceğine olan inancımız tam."

Gölcük Postası  
23.03.2016

Kupür Sayısı: 2 Sayfa: 1/1

## Taşıt kredilerinde finansman hamlesi

Finansman şirketlerinin taşıt kredisi alacak tutarı 22,8 milyar TL'ye ulaştı. **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkan Vekili Nilüfer Günhan, müşterilerine tüm ürünleri sunduklarını söyledi



**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** çatısı altında faaliyet gösteren finansman şirketlerinin işlem hacimleri geçen yıl yüzde 39,7 artarak 19,1 milyar liraya, tamamına yakını taşıt olmak üzere, kredi konusu ürün sayısı ise yüzde 52 artarak 428 bin 53 adede çıktı. Finansman şirketlerinin taşıt kredisinde alacak tutarları ise 22,8 milyar TL ile bankaların 22,5 milyar TL olan söz konusu alacaklarını geride bıraktı. 2010-2015 döneminde bankaların taşıt kredileri alacakları yüzde 54,6 artarken, finansman şirketlerinin alacakları ise yüzde 354 arttı. Bu yıl ilki düzenlenen ve sektörün önde gelen isimleriyle akademik camiyayı bir araya getiren Boğaziçi Üniversitesi Otomotiv Ekonomi Zirvesi/Auto Summit 2016'da konuşan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** Başkan Vekili Nilüfer Günhan, otomotiv alıcılarının günümüzde artık daha az otomotiv showroom ziyareti gerçekleştirdiğine dikkat çekti. Günhan, alıcıların artık hayalindeki aracı web/mobilden araştırdığını, fiyat ve özellik karşılaştırması yaptığını ve kendi kredi kullanımına yönelik de kredibilite sorguladığını söyledi. Günhan, "Finansman sektörü oyuncularını da, online ve mobil platformlarda müşterilere yönelik uygulamalar geliştiriyor, iş ortaklığının ihtiyaçlarına göre b2b ve b2b2c alanlarında yatırımlar yapıyor" dedi.

### MÜŞTERİYE ÖZEL TEKLİF

Günhan ayrıca, her müşterinin yaş, cinsiyet, ırk ayrımı olmadan "özel" hissetmek istediğini, dolayısı ile finansman şirketlerinin bu yönde altyapılarını geliştirmiş olduğuna dikkat çekti. Müşterilerinin sadece T.C. kimlik numaraları ile o müşteriye özel araç modeline kadar farklılaştırılmış teklifler sunabildiklerini belirten Günhan, müşteriye showroom çıkarmadıklarını ve minimum prosedür ile hızlı hizmetin tercih edilme nedeni

olduğunu vurguladı. Günhan, müşterilerine araç kredisiyle birlikte sigorta, uzatılmış garanti gibi ürünleri tek bir paket halinde sunduklarını açıkladı.

### PAZARIN % 60'INA SAHİP

Finansman şirketlerinin Türkiye'de verilen bireysel taşıt kredisi pazarının yüzde 60'ına sahip olduğunun altını çizen Nilüfer Günhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Otomotiv markalarına bağlı hizmet veren 'captive' şirketler, otomotiv finansmanındaki uzmanlıkları dolayısı ile müşterilerini ve bayilerini iyi tanıyorlar. Tüm süreç ve uygulamalarını ihtiyaçlar, beklentiler ve trendler dahilinde geliştiriyorlar."

### YENİ MODELLER YOLDA

Finansman şirketlerinin geleceği hakkında da değerlendirmelerde bulunan Günhan, "Yurtdışında, özellikle ABD'de kredilendirmeye ilişkin yeni sistemler geliyor. Müşteri ihtiyaçlarına yönelik geleneksel süreçlere alternatif, peer-to-peer finansman gibi modellerin test edilmeye başlandı. Gençlerden umutluyuz, sektörlerimizde gençlerin fikir ve önerilerine ihtiyacımız var. Gençlerimizin çalışmalarının finansman sektörünü ileriye taşıyacağını düşünüyoruz" dedi.

### KREDİ SÜRECİ DİJİTAL ORTAMDA

Mevzuatın gelişimi ile tüm kredi sürecinin dijital ortamdaki yürütülebileceğini ifade eden Günhan, kredi başvurusundan sözleşme imza aşamasına ve kredi kullanımına kadar uçtan uca tüm sürecin web/mobil bazı platformlar üzerinden dijital yöntemlerle gerçekleştirilmesini beklediklerini kaydetti. Günhan, yurtdışında banka lisansı ile hizmet veren finansman şirketlerinin, çoklu ürün portföyü sayesinde, müşterilerinin davranış algoritmalarını izleyebildiklerini ve müşterilere proaktif teklifler sunabildiklerini belirtti.

**HABER  
TÜRK**

Haber Türk  
23.03.2016

Kupür Sayısı: 13 Sayfa: 1/1

## LEASING SEKTÖRÜ

# 40.6 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı

Leasing sektörünün aktif büyüklüğü 2015 sonu itibarıyla yüzde 25 artarak 40.6 milyar TL'ye ulaştı. FKB Başkanı Özger, sektörde 17.3 milyar TL'lik işlem hacmi gerçekleştiğini ve kira alacaklarının 39 milyar TL'ye yükseldiğini söyledi



Osman Zeki Özger

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB)**

Başkanı Osman Zeki Özger, 2014 yılında 32.5 milyar TL olan leasing sektörünün aktif büyüklüğünün 2015 sonu itibarıyla yüzde 25 artarak 40.6 milyar TL'ye ulaştığını söyledi. Geçen yıl aralık ayı itibarıyla sektörde 17.3 milyar TL'lik işlem hacminin gerçekleştiğini ve kira alacaklarının 39 milyar TL'ye yükseldiğini belirten Özger, "2015 yılı aralık itibarıyla sektör öz kaynakları 6.9 milyar TL'ye yükseldi.

### POTANSİYEL VAR

Net dönem kârı ise 2014 yılına göre yüzde 54 artışla 809 milyon TL'ye ulaştı" dedi. Leasing sektörünün

### Satıp geri kiralamanın toplam işlem hacmi içindeki payı % 24.3

Dönemler (Milyon \$)	Satıp Geri Kiralama	Toplam İşlem Hacmi	Satıp Geri Kiralama (%)
2013	1.004	6.989	14.4
2014	2.150	7.637	28.2
2015	1.545	6.365	24.3

gelişimini yorumlayabilmek için sektörün işlem hacminin yanı sıra, GSYİH'nin alt serisi olan ve leasing sektörünün faaliyet alanını oluşturan 'Özel Sektör Tasınmaz Hariç Sabit Kıymet Yatırımları'nın gelişimine de bakmak gerektiğini vurgulayan Özger, "Türkiye'nin yüzde 7'ler seviyesinde olan penetrasyon oranının gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 25'lere taşınması potansiyeli dikkat çekiyor. Diğer yandan Türkiye leasing işlem hacminin

yıllar itibarıyla gelişiminin dünya leasing işlem hacminin gelişimi ile karşılaştırılması, bu iki seri arasındaki korelasyonu izlemek, Türkiye'deki dalgalanmaların dünya ile yakından

ilişkili olduğunu görmek açısından da önemli" diye konuştu. Leasing sektörünün aktif büyüklüğünün bankacılık sektörünün aktif büyüklüğüne oranının yüzde 1.7 olduğuna dikkat çeken Özger, leasing'in özel sektör olmasının öneminin de altını çiziyor. Osman Zeki Özger, önümüzdeki dönemde bu oranın büyüme potansiyeline işaret ettiğini belirtiyor.

## DÜZENLEMELER KULLANIMI YAYGINLAŞTIRDI

Son dönemde 'sat geri kirala' ürününün şirketler tarafından yoğun olarak kullanılmaya başlandığına dikkat çeken Osman Zeki Özger, "Sat geri kiralama, şirketlere orta ve uzun vadeli işletme sermayesi temin eden mükemmel bir ürün olmuştur. Şirketler de bu ürünün üstünlüklerini görerek yoğun olarak kullanmaya başladılar. Satıp geri kiralamanın diğer önemli etkisi, kiracının bilançosunda sabit kıymetlerin değerlerinin güncellenmesidir. Yapılan vergi istisnaları ürünün kullanımını yaygınlaştırmıştır" diye konuştu.

## Ölçek ve sektör farkı gözetmeden şirketlere tam destek

Leasing yani finansal kiralama sektörü Türkiye’de, 28 şirket ile yaklaşık 57 bin müşteriye 1.500’ü aşkın çalışanıyla hizmet veriyor. 2015 sonu itibarıyla sektörün aktif büyüklüğü yüzde 25 artarak 40.6 milyar TL’ye ulaşırken, toplam kira alacağı ise 39 milyar TL’ye ulaştı. Aktif büyüklük anlamında bankacılık sektörünün yüzde 1.7’sine ulaşan leasing, özel sektör sabit kıymet yatırımlarının yüzde 7’sini finanse eder hale geldi.

### SON 3 YILDA İVME KAZANDI

Hiç kuşkusuz gerçekleştirilen düzenlemeler ile 1986’dan bu yana leasing’in yatırımlardan aldığı pay her geçen yıl artıyor. Ancak sektördeki ana ivmelenmenin leasing’in **Finansal Kurumlar Birliği** çatısı altına girmesiyle yaşandığının altını çizmekte fayda var. Öncelikle, Aralık 2012’de yürürlüğe giren Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile sektörün ihtiyaç duyduğu düzenlemelerin büyük bir



Sefer YÜKSEL

kısmı sektörün kullanımına açıldı. Bu gelişmeye ek olarak, 2013 yılının ağustos ayında vergi kanunlarında yapılan değişikliklerle satıp geri kiralama işlemlerine ilişkin getirilen vergi istisnaları, satıp

geri kiralama işlemlerinin kullanımını yaygınlaştırdı. Ekonomi yönetiminin attığı bu iki adım sektörün önünü bir hayli açtı. Sektör, gidilecek yol anlamında önümüzdeki dönemde önemli bir potansiyel taşıyor. Bilindiği gibi son dönemde küresel anlamda beklenen likidite sıkışması, bir yandan şirketlerin krediyeye erişmesini zorlaştırırken, diğer yandan da finansman çeşitlendirmesine yöneliyor. Bu açıdan bakıldığında leasing sektörü, ölçek ve sektör farkı gözetmeksizin şirketlerin sermaye yatırımlarına destek vererek önemli bir katkı yapıyor. Sektörün, özellikle de büyüme potansiyeli yüksek şirketlerin karşılaşacakları finansmana erişim ve teknolojik altyapının yenilenmesi alanlarında önemli bir çözüm ortağı olması bekleniyor.

## Faktoringciler ile Eximbank anlaşta, 238 ülkeye garanti başlıyor

# İHRACATTA YENİ DÖNEM

Eximbank’ın 238 ülkedeki alıcı firmayı sigorta ettiği ihracat kredi sigortasına faktoring de dahil edildi. İhracatçılar poliçelerini teminat olarak gösterip faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecek.

**F**AKTORİNG şirketleri ile Türk Eximbank arasında imzalanan anlaşma çerçevesinde Eximbank’ın sigorta poliçesini sahip ihracatçılar bu poliçelerini teminat olarak gösterip, faktoring şirketlerinden de finansman sağlayabilecek. Yeni anlaşma ile ihracatçılara kaynak çeşitliliği yaratılırken; faktoring, ihracatçılara hem kredi hem tahsilat hizmeti hem de dünyada 238 ülkeye garanti verebilen tek finansal ürün konumuna geldi.

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, geçen yıl, Eximbank aracılığı ile Merkez Bankası ihracat reeskont kredilerinin faktoring şirketleri aracılığı ile de ihracatçılara kullanılmaya başlandığını belirterek, yeni uygulama ile Eximbank’ın dünya genelinde 238 ülkedeki alıcı firmayı sigorta ettiği ihracat kredi sigortası poliçelerine, faktoring şirketlerinin de dahil edildiğini söyledi. Ataman, “Mevcutta Eximbank sigorta poliçesine sahip ihracatçılar bu poliçeleri teminat olarak gösterip, faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecekler” dedi.

### VADELER UZAYACAK

TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, Eximbank’ın kredi sigortası kapsamında limit tahsis ettiği alıcıları da finanse edebileceklerini belirterek, şunları

söyledi:

“85 ülke ve 408 üyeli Uluslararası Faktoring Zinciri (FCI) kanalıyla aldığımız garanti hizmetlerine 238 ülkeyi kapsayan Eximbank sigortasını eklemiş olacağız. Ayrıca ticarete gittikçe uzayan vadeleri mevcut sistemde 180 güne kadar alabilirken, Eximbank sigortasıyla 360 günlük işlemlere de taraf olabileceğiz. Böylece, mevcutta Eximbank sigorta poliçesine sahip ihracatçılar, bu poliçeleri teminat olarak gösterip faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecek, faktoring şirketleri ihracatçılara faktoring ürünlerini sunarken geniş yelpazede birçok ülkeye garanti hizmeti verebilecek.”

### KOBİ'LERİN RİSKİ

Deniz Faktoring Genel Müdürü Alpertunga Emecan, bu sistem sayesinde müşterilerin bankalarda bulunan gayri nakdi kredilerini daha rahat kullanma imkanı sağlayacaklarını belirterek, “Müşteriler Eximbank’ın uygun maliyetli fon hizmetini bankalar yerine faktoring şirketinden kullanarak, bankalardaki limitlerini müsait hale getirebilecekler. Bu anlaşma, özellikle KOBİ segmentindeki müşterilerimizin ihracat risklerini faktoring yoluyla garanti altına almalarını sağlayacağı gibi, kendilerine uygun finansman alternatifini de yaratacak” dedi.



### Kredi, tahsilat, garanti vereceğiz

**FKB Başkan Yardımcısı Zafer Ataman**, faktoringin ihracatın finansmanında önemli enstrümanlardan biri olduğunu belirterek, şunları söyledi: “2015 yılında 7 milyar Euro’luk bir işlem hacminin oldu. Bu hacim ihracat dursa bile her yıl artarak devam ediyor. Bu hacmin büyük bir çoğunluğu FCI üyesi firmaları ile yapılan işlemler. Haliyle biz zaten FCI üyeleri ile yaptığımız işlemlerde firmaların alacaklarını garanti altına alıyoruz. Ama bu hizmet 75 ülke için geçerliydi. Eximbank sigorta poliçesi sayesinde artık bu hizmeti 238 ülkeye verebileceğiz. Müşterilerimiz de tahsilat hizmeti alabildikleri yerden aynı zamanda garanti hizmeti almanın kolaylığını yaşayacak. Biz ihracatçılara hem kredi, hem tahsilat hem de garanti veren tek ürün olacağız.”



### Faktoring tek ürün olacak

**TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar**, şunları söyledi: “Faktoringe konu malda bir sorun yok ise yurtdışındaki muhbir faktoring şirketleri tahsilatı takip ediyor ve vadesinde yapmasını sağlıyor. Bu sayede fatura bedelleri vaktinde tahsil ediliyor. Bu tahsilat hizmeti bankalar ve Eximbank’ta olmayan bir uygulamadır. İhracatçılara aynı anda kredi, tahsilat ve garanti hizmeti verebilen tek finansman ürünüyüz. Faktoring bu bağlamda yalnızca ihracatçı firmalar için değil ayrıca ülkemiz için de açık hesap ihracatların kesintisiz ve zamanında yurdumuza getirilmesini sağlaması açısından önemli bir ürün olacak.”



### İhracatçıya kaynak yaratıyor

**Garanti Faktoring Genel Müdürü Hülki Kara**, ihracat faktoringinde 2015 yılında 8 milyar dolara yakın bir işlem hacmi gerçekleştiğini, mal mukabili-açık hesap ihracat tutarının yaklaşık 100 milyar dolar olduğunu belirterek, Eximbank işbirliği ile hem ihracat hem de faktoring sektörünün ihracat işlemlerinden alacağı payın daha da artacağını söyledi. Kara, sözlerini şöyle sürdürdü: “Uygulamanın amacı, ihracatçı firmalara ihtiyaç duydukları finansmanın sağlanması açısından kaynak çeşitliliği yaratmaktır. Eximbank nezdindeki sigorta poliçelerinin daha önce bankalarda yapılabildiği gibi faktoring şirketlerine de teminat olarak verilmesi amaçlanıyor. İhracatçılar için bankalara alternatif olarak faktoring şirketlerinden de finansman bulmalarını sağlayacak. Bunun yanında faktoring şirketlerinin sunduğu tahsilat ve gayrikabuliyetli işlem avantajlarından yararlanmaları da mümkün olacaktır.”



Milliyet  
25.03.2016  
Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 1/1

# 'Dijitalde geri kalmayalım'

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, sektörün hem 'e-devlet' hem de sanayi ve ticaretteki dijital dönüşümü takip ederek çağın gerisinde kalmayacak düzenlemeleri yapması gerektiğini söyledi

Faktoring sektörünün yasal düzenlemelerle birlikte daha şeffaf ve yatırımcı çeken bir hale gelme yolunda ilerlediğini belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Dünya örneklerine baktığımızda finansman kaynağı ve özellikli ürünleri ile geniş kullanım ağı bulan faktoring ürünleri hem dev ve çok uluslu şirketler hem de KOBİ'ler tarafından tercih ediliyor" dedi. Kara, "Türkiye'deki trende baktığımızda da buna paralel bir gelişim görmekteyiz. Bundan sonraki süreçte hem "e-devlet" hem de sanayi ve ticaretteki dijital dönüşümü takip ederek çağın gerisinde kalmayacak düzenlemeleri yapmamız gerekiyor. Sektör de bu gelişmeleri yakından takip ediyor ve Birlik nezdindeki çalışma gruplarında uyum sağlamak için projeler geliştiriyor" şeklinde konuştu.

## ■ Faktoring sektörü Türkiye'de nasıl bir gelişme gösteriyor?

Faktoring sektörü, özellikle yasanın çıktığı 2012 sonundan itibaren kurumsallaşma ve sektörün sağlamlığının, güvenilirliğinin artması yönünde önemli adımlar attı. 2015 sonu itibarıyla 120 milyar TL işlem hacmine ulaşmıştı. Müşterilerine hem yurt içi hem de yurt dışı ticaretlerinde finansman, garanti ve tahsilat hizmeti veriyor. Sektör, yıllar itibarıyla bakıldığında işlem hacmi ve aktif büyüklüğü gibi rakamlarda bir artış olmasının yanında en küçüğünden en büyüğüne her ölçekteki firma tarafından tercih edilir bir konuma gelmiştir. Geçen yıl sonu



'İşbirlikleri oldukça önemli...'

## ■ Şirketinizin hedefi nedir?

Garanti Faktoring, sektörün en büyük bilançosuna sahip şirketi, aynı zamanda ihracat ve ithalat faktoringindeki pazar payı ile lider konumda. Nitekim uluslararası faktoring zinciri FCI üyeleri tarafından "Dünyanın En İyi Faktoring Şirketi" seçildik. Öncelikli hedeflerimizin başında sektörün ve ürünlerimizin daha fazla müşteriye ulaştırılmasını sağlayarak pazarı büyütme. Bununla paralel olarak sektör ve

rakiplerimizin büyümelerinden daha yüksek oranlara ulaşarak pazar payımızı arttırmak ve sektördeki lider pozisyonumuzu güçlenerek sürdürmek.

Bu amaçla da yeni ürün geliştirme konusunda her sene daha fazla efor harcıyoruz. Sektörün özellikli ürünlerinden olan garantili faktoringin daha fazla müşteri tarafından kullanılabilmesi için hem yurt içi satışlar hem de ihracat için şirket içinde ve stratejik partnerlerimizle işbirliği yapıyoruz.

itibarıyla yaklaşık 100 bin müşteriye hizmet verilmiştir. Sektörün bilinirliği arttıkça bu sayının artacağını düşünüyoruz.

## ■ Sektörün sorunları nedir?

Her ne kadar etkisi giderek azalsa da sektöre ilgili bilgi eksikliği nedeniyle negatif algı olduğunu görüyoruz. Bunun yanında ürünlerimiz ve bu ürünlerin avantajları da tam olarak bilinmiyor. Bu da

pazarın büyümesi ve gelişmesi açısından bir engel oluşturuyor. Ancak hem çatı organizasyonumuz Finansal Kurumlar Birliği hem de sektör oyuncularını bilincinde tutmak için ellerinden geleni yapıyorlar.

Sektör, ticaretin finansmanı ve garanti altına alınması için müşterilerine çözüm üretmektedir, bazı ürünleri nedeniyle klasik

bankacılık ürünleri ile benzeşme tedir. Ancak bu benzerliğe karşılık bankacılık sektörüne kıyasla takım maliyet dezavantajları mali yükleri mevcuttur. Bunları bankalardan borçlanma sırasındaki doğan vergiler ve sorunlu kredi karşılıkları nedeniyle taşınan mali yüklerdir. Bu yükler de maaleve işlem anında müşteriye sunulmuş fiyatlamalara yansımaktadır.

Hulki Kara



Milliyet  
25.03.2016  
Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 1/1

# 'Etik ilkeler uygulanıyor'

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, sektörün 120 milyar Türk Lirası büyüklüğe ulaştığını söyledi

Sektörün 2015 yılında 7 milyar euro'luk hacime ulaştığını belirten Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger, "Sonuçta 66 üyesi, yaklaşık 5 bin çalışanı, 100 bine yakın müşterisiyle sektör, yaklaşık 25 milyar liralık finansmanı ve 120 milyar TL'ye ulaşan hacmiyle ticaretin çarkını döndüren önemli bir finans aracıdır" dedi.

Faktoring sektörünün gelişiminde son iki yılda gerçekleşen işbirlikleri ve düzenlemelerin etkili olduğunun altını çizen Özger, "Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun onayı doğrultusunda faktoring yönetmeliği yürürlüğe girdi. Bunu sektörün etkinliğini artıracak düzenlemelerin hayata geçirilmesi takip etti. Fatura Kayıt Merkezi uygulaması ile faktoringe konu edilen bir fatura ve benzeri belgenin birden fazla finansmana konu edilmesi engellenmiş oldu" dedi.

Osman Zeki Özger şunları söyledi:

"Sektörümüz için en kayda değer düzenlemelerden birinin de sektör etik ilkelerinin yürürlüğe girmesi olduğunu düşünüyoruz. Etik ilkelerin kamuoyu algısının doğru yönetilmesi açısından büyük önem



Osman Zeki Özger

## Büyüme bekliyor

■ Bu yıla ilişkin beklentileriniz...  
2016'da faktoring sektöründen yenilikçi yeni ürünleri hedefliyoruz. Düşen firma sayısına rağmen 2016 yılında büyümeye devam edeceğiz. Hükümet tarafında 2016 büyüme hedefi yüzde 4.5 olarak açıklandı. Orta Vadeli Plan'da bu büyümenin daha çok yurtdışı ticaretle desteklenecek bir büyüme olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda ticaretin daha fazla artış sağlayacağını ve sektörün 2016 yılında yaklaşık yüzde 20 büyüyeceğini tahmin edebiliriz. Türkiye ihracatının gelecek yıl artış göstermeyeceğini tahmin ediyorum. Hem global krizin etkilerinin devam etmesi ve hatta yeni halkaların eklenme ihtimali hem de bölgesel bazı ihracat pazarlarında beklenen düşüş bu iş kolumuzdaki eski yıllardaki hızlı büyümeyi yalalayamayacağımızı gösteriyor. Ancak, Eximbank işbirliğinin getireceği pozitif katkıları etkileri de mutlaka sektörümüze yansıtacaktır.

taşıdığı kanaatini taşıyor.

Sektörümüzün büyümesine katkı sağlayan yeniliklerden biri de faktoring firmalarının Takasbank Para Piyasaları'nda işlem yapma imkânına kavuşması olmuştur. Ayrıca ekonomimizin dinamosu konumunda olan KOBİ'ler için büyük önem arz eden hususlardan biri de faktoring firmalarının Eximbank kanalıyla Merkez Bankası Reeskont Kredileri'ne ulaşmasıdır. Gerçekleştirilen düzenleme ile ihracat kredi

sigortasına sahip firmaların poliçelerini teminat gösterip faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecekler."

## ■ Sektörün sorunları nedir?

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu olan 6361 sayılı yasada faktoring şirketlerine kötü niyetle zarar veren müşterilerden koruyacak bir madde bulunmamasını tamamlanması gereken bir husus olarak görüyoruz. Yasadaki söz konusu eksiklik Yargı tarafından ticari mal ve hizmetle ilgili uyuşmazlıklar yaşandığında faktoring şirketleri aleyhine yorumda bulunabiliyor. Örnek vermek gerekirse; bir fatura alacağında mal ve hizmetin kusurlu olmasının sorumluluğu faktoring şirketlerine yükleniyor. Burada faktoring şirketlerinin aracı şirketler olması ve ürün ve hizmeti yerinde kontrol edemeyecekleri göz ardı ediliyor. Bu sebeple faktoring şirketlerinin sadece finansal bir aracı olarak görülmesini ve bu bağlamda mal ve hizmet ayıp defilerinden muaf tutulması gerektiğini düşünüyoruz. Aslında bu çerçevede bankalar

ile aynı statüye kavuşmamızın yeterli olacağı kanaatindeyiz. Çünkü aynı işlemi banka yaptığı zaman muaf tutuluyor.

Ayrıca bankalar finansal ürünlerde bazı harçlardan muaf tutulurken Faktoring sektörü firmaları da benzer ürünleri pazarlamasına rağmen harç ödemek zorunda kalıyorlar. Ticareti ve finansman eden hızlı ve etkin bir sektör olarak Bankalar ile aynı konuma sahip olmayı arzuluyoruz.

Denge (Samsun)

27.03.2016

Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 1/1

# ULUDAĞ EKONOMİ ZİRVESİ İKİNCİ GÜN

TÜRKİYE'nin en önemli ekonomi buluşmaları arasında yer alan Capital ve Ekonomist Dergileri'nin organizasyonunda, Garenta ana sponsorluğunda düzenlenen Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin ikinci gün programı 'Global Marka Yolculuğu' paneliyle başladı.

Panelin açılış konuşmasını yapan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, finansal kurumların amacının ülke ekonomisine katkı sağlamak olduğunu söyledi. Finansal sektörlerin uluslararası standartlarda rekabet gücünü arttırmak için insan kaynaklarına yatırım yapması gerektiğini aktaran Özger, 2023 hedeflerine ulaşmanın zor olmadığını belirtti.

TAV'nin kuruluş sürecini anlatan TAV CEO'su Sani Şener, küresel marka olma yönünde önemli çalışmalar yaptıklarını aktardı. Küresel marka olabilmeyen şartlarını da sıralayan Şener, "Küresel anlamda başarılı olmak için evinizde çok iyi olmanız gerekiyor. Yani kendi ülkemizde çok iyi değilsek dış pazarlar sizi kabul etmiyor. Bunun yanında diğer küresel markalara baktığımızda herkes kendi işini yapıyor. Yani hangi alanda iş yapıyorsa sadece o alanda kendisini gösteriyor. Ama işin dışında başka işlerle iştigal edersiniz küresel marka olma yolunda zorlanırsınız. Onun yanında yenilenme becerilerinizi çok iyi kullanmanız lazım. İnovasyona sürekli değer vermeniz lazım ki rakiplerle mücadele edebilirsiniz" dedi.

Başarılı olmak için çalışan ve akıllı olmak gerektiğini ifade eden Şener, şöyle devam etti:



"Ama zamanı yakalamak çok önemli. 1997'de özelleştirmeyi yakaladık. Zamanında yakaladık ve çok iyi değerlendirdik. Küresel bir marka olarak yolumuza devam ettik. Bizim belli başlı kilometre taşlarımız var. Biz büyümek istiyoruz. Onun için çalışmalara başladık. Ve baktık ki havalimanı sektöründe iyi iş var. Havaçılık sektöründe uçak üreticileri, havayolu şirketleri ve hava meydanları işletmeleri var. Hava meydanları işletmeleri hükümet tarafından işletildiği için uçak üreticileri, havayolu şirketlerinin yaptığı yatırımların gerisinde kalıyordu. Mesela uçak hizmetleri çok değişik hizmetleri sunarken havalimanları gelişmemiş durumdaydı. Bizde burada büyük bir gelişme olacağını düşündük" diye konuştu.



"Başarılı olmanın sırrı çalışkan ve akıllı olmaktan geçer" diyen Şener, başarılı olmanın bir diğer sırrının zamanı yakalamak gerektiğini belirtti.

## "SİMİTİ TÜRK OLMAYANLAR YAPACAK"

Türkiye'nin artık bir simit markasının olduğunu ve dünyada simidin ayrı bir yerinin olduğunu anlatan Simit Sarayı Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kavukcu, dünyanın farklı ülkelerinde simit yapımının yaygınlaşacağını ve simidi sadece Türklerin yapmayacağını söyledi. Global marka olma yönünde doğru partnerlerle çalışmanın önemine değinen Kavukcu, "Şu anda Ortadoğu'da 72 mağazamız var. İnsanlar bana soruyor müşterileriniz 'Türk mü?' Mesela Londra'da ki mağazamızda müşterilerimizin yüzde 98 yabancı. Suudi Arabistan'da ilk mağaza açtığımızda 4 yıl uğraştık. Baktık ki biz bu işi orada götürmüyoruz, doğru bir partner bularak işimizi yaptık ve başarılı olduk" dedi.

Simit Sarayı olarak dünya markası olacaklarına inandıklarını altını çizen Kavukcu, "Şimdi bize neden Simit Sarayı'nı satmıyorsun diyenler var. Eğer ben bunu satıp başka bir işten 2.5 kat kar edecektim satayım. Zaten şirketi senden satın alan adam kar etmek için alıyor" diye konuştu.

Türkiye'de simit markası konusunda taklitler olduğundan şikayetçi olan ve bu konuda Çin'in önüne geçtiğini anlatan Kavukcu, "Bundan sonra simidi Türk olmayan insanlarda yapmaya başlayacak. Ve biz taklitte Çin'i geçmiş durumdayız. Yatırımlar devam edecek ve bundan sonra simidi ilerde dünyanın her yerinde yiyeceğiz" ifadelerini kullandı.

## "ESKİDEN 4 ÇOCUĞUNU 200 LİRAYA GIYDİREN BUGÜN 100 LİRAYA GIYDİREBİLİR"

L.C. Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük, firmanın üretim kökenli bir firma olduğunu ancak 2001 krizinden sonra perakendeye yöneldiklerini söyledi. Üretim ile perakendenin farklı bir iş kolu olduğuna dikkat çeken Küçük, "Krizden sonra tamamen perakendeye odaklandık ve o zaman dedi ki biz Avrupa'nın en başarılı 3 markasından birisi olacağız. Tüm planlarımızı, altyapı yatırımlarımızı bu vizyona göre yaptık. Biz 2001'de perakende konusunda o kararı vermeseydik şimdi bu kararı verseydik bizim başarılı olmamız mümkün değildi" dedi. DHA

PARA

Para

27.03.2016

Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 1/5

# KOBİ'lere faktoring ile tanışma çağrısı

Şirketlerin yurtiçi ve dışı vadeli alacaklarını garanti altına alıp, nakit imkanı sağlayan faktoring sektörü, 2015 yılını 120 milyar TL'lik işlem hacmi ile kapattı. Faktoringciler ekonomik dalgalanmalara karşı "Özellikle KOBİ'ler faktoring ile tanışmalı" diyor...



**KÜRESEL** durgunluk nedeniyle bugünlerde müşteri bulup mal satmak zor ama satılan malın parasını tahsil etmek daha da zor. Bu durumun küresel gelişmeler nedeniyle 2016 yılında da sürmesi bekleniyor. Dolayısıyla işletmeler bu dönemde de yaptıkları satışların parasını tahsil etmede sıkıntı yaşayacaklar. Son açıklanan veriler de bu tahmin ve öngörülerini destekler durumda.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre, 2016'nın ilk iki ayında karşılıksız çek adedi yüzde 32 oranında artış kaydetti. Ancak tutar yüzde 9 oranında azaldı. Başka bir ifadeyle 4.4 milyar TL değerindeki 127 bin çek karşılıksız çıktı.

Yine yılın ilk iki ayında protestolu senetlerde de tehlike çanları çaldı. İlk iki ayda 1.7 milyar TL değerindeki 154 bin senet protesto edildi. Bir önceki yıla göre senet adedinde yüzde 3 azalma yaşanmasına karşın tutarda yüzde 12'lik yükseliş yaşanması dikkat çekti. İşte, tüm bu rakamlar ticari hayattaki tahsilat sıkıntısını ortaya koyuyor.

## EN ÇOK KOBİ'LER KULLANIYOR

Ekonomideki bu daralma, tahmin edileceği gibi en fazla finansal gücü sınırlı, pazarı nispeten dar olan KOBİ'leri olumsuz etkiliyor. Yeni müşteri ve pazar bulmakta zorluk çeken KOBİ'ler bir de

tahsilatta zorlanınca kapıya kilit vurmaya zorunda kalıyor. Bu yüzden faktoringin en büyük müşterisi her zamanki gibi yine KOBİ'ler oluyor.

**Finansal Kurumlar Birliği**'nin açıkladığı veriler de bu durumu destekliyor. Birlik verilerine göre, sektörde toplam işlem hacminin yüzde 80'ini yurtiçi işlemler, diğer deyişle yurtiçindeki satışlar oluşturuyor. Bugün yaklaşık 100 bin işletme faktoring sektörünün ürün ve hizmetlerini kullanıyor. Segment olarak bakıldığında ise bu firmaların yaklaşık yüzde 90 gibi önemli bir bölümünü KOBİ'ler oluşturuyor.

Kısacası, çizgileri çok net çizilmese de aslında faktoring, yurtiçi ve dışı mal satan, özellikle de açık hesap mal ticareti yapan, yani malı gönderip parasını sonra tahsil eden KOBİ'ler için deyim



PARA

Para  
27.03.2016  
Kupür Sayısı: 62 Sayfa: 2/5

yerindeyse biçilmiş kaftan. Yine yapılan araştırmalara göre, faktoringi en çok kullanan kesim olan KOBİ'lerin en çok kullandıkları ürün ise faturaya bağlı çekli alacakların iskonto edilmesi. Piyasadaki deyişle çekin kırdırılması işlemi...

#### ÖNE ÇIKAN ÜÇ TEMEL HİZMET

Ancak sanılanın aksine faktoring, firmalara sadece bu hizmetleri sunmuyor. Gerçek yurtiçine, gerekse yurtdışına ürün veya hizmet satan firmalar, faktoring firmalarından üç temel başlık altında hizmet alıyor. Öncelikle faktoring firmaları şirketlerin mal mukabili satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alıyor. Bunun dışında satılan ürünün bedelinin tahsil edilmesine aracılık ediyor. Ve en önemlisi de bahsi geçen çek alacaklarını vadesinden önce nakde çeviriyor.

Bunun dışında faktoring şirketleri kendilerinden hizmet alan firmalara gerek yurtiçi, gerekse yurtdışı müşterileriyle ilgili istihbarat bilgisi de sağlıyor. Yani firma mal gönderdiği şirketin ne kadar güvenilir olduğunu yine faktoring firması aracılığıyla öğreniyor. Ancak sektör yetkilileri, gerek ekonomideki büyümenin yavaşlaması, gerek tahsilatlarda yaşanan sıkıntılar nedeniyle faktoring şirketlerinin artık müşteri seçiminde daha dikkatli ve seçici olacağını belirtiyor. Sektör özellikle risk yönetimi ve sorunlu alacaklar konusunda daha ince eleyip sık dokumaya hazırlanıyor.

Firmalar açısından tahsilat, tahsilat garantisi, finansman imkanı ve istihbarat hizmeti sunan faktoring, artık olmazsa olmaz durumuna geldi. Böylesi bir ortamda sektör temsilcilerine sizler adına müşterilerine sundukları hizmet ve ürünleri sorduk. İşte yanıtları...

#### TÜM DÜNYAYA GARANTİ VERİYOR

Garanti Faktoring, dünyada resmi ambar-golu ülkeler dışında kalan tüm ülkelere yapılan ihracata garanti veriyor. Dünyada garantili ihracat faktoringi konusunda hizmet veren FCI (Factors Chain International) ve IFG (International Factors Group) adı altındaki iki organizasyona üye olan Garanti Faktoring aynı zamanda Wells Fargo Trade Capital ile de anlaşma imzaladı. Bu yüzden yaygın hizmet ağına kavuştuklarını söyleyen Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Bu sayede müşterilerimize vadeli alacaklarını tahsil edememe risklerine karşı garanti, operasyonlarını kolaylaştırabilmeleri amacıyla tahsilat, nakit ihtiyaçları içinse vadeden önce finansman imkanı sunuyoruz. Bilanço avantajları ile birlikte değerlendirdiğimizde mal mukabili ihracat yapan şirketler için neredeyse riksiz bir ürün olduğunu söylemek yanlış olmaz" diyor.

Kara'nın verdiği bilgiye göre, faktoring sektörü 2015 yılını 120 milyar TL işlem hacmi, 26,7 milyar TL aktif büyüklükle tamamladı. Garanti Faktoring'in ise yılı 2,98 milyar TL aktif büyüklükle tamamladığını söyleyen Kara, "Garanti Faktoring sektörün en büyük bilançosuna sahip şirketi. Aynı zamanda ihracat ve ithalat faktoringindeki pazar payı ile lider konumda. 2015 sonu itibarıyla müşteri sayımızı 5 binin üzerine çıkardık. Bu müşteri sayısı ile banka iştiraki olan faktoring şirketleri arasındaki en geniş portföye sahip olduğumuzu görüyoruz" dedi.

Tahsilatlarda sorunların artması ile özellikle garantili faktoring-

#### 2016 hedefi 135-140 milyar

Faktoring sektörü 2015'in ilk yarısında 59 milyar TL yılın tamamında ise 120 milyar TL işlem hacmi gerçekleştirdi. Bu sayede faktoring sektörünün toplam aktif büyüklüğü 26.78 milyar TL seviyesine ulaştı. Bu rakamlar bir önceki yıla göre yaklaşık ortalama yüzde 14'lük bir büyümeyi işaret ediyor. Sektör yetkilileri, faktoring sektörünün 2016 yılında da benzer bir büyüme rakamına ulaşacağı görüşünde. Buna göre yılsonunda sektörün toplam işlem hacminin 135-140 milyar TL'lik bir hacme ulaşması bekleniyor. Geçmiş yıllarda olduğu gibi sektörde toplam işlem hacminin ise yaklaşık yüzde 80'ini yurtiçi işlemler oluşturuyor. Sektörün adetsel olarak toplam müşterilerinin yüzde 90'ı KOBİ'lerden oluşuyor. KOBİ'ler, en çok faturaya bağlı çekli alacaklarının iskonto edilmesi suretiyle finansman ihtiyaçlarını karşılıyor. Başka bir ifadeyle KOBİ'ler çeklerini vadelerinden önce nakde çeviriyor.



ge olan talebin de artacağını söyleyen Kara, bu konuda su bilgiyi veriyor: "Şirket olarak 'Alacağım Garanti' hizmetimizle müşterilerimizin bu alandaki ihtiyaçlarını karşılıyor. Sadece bu dönemde değil aslında her dönemde firmalar için faktoringin kullanım alanları ve avantajları var. Sanılanın aksine faktoring ürünleri, klasik bankacılık ürünlerine ek avantajlar getiren ve onları tamamlayıcı alternatif finansal enstrümanlardır. Daha basit ifadeyle, şirketlerimize vadeli satışlarını peşin tahsil etmelerini sağlıyoruz."

#### "HEDEF KOBİ VE TİCARİ FİRMALAR"

Akbank ağırlıklı açık hesap/mal mukabili ihracat yapan müşterilerinin alacak riskini azaltmak ve yine ihracatçı firmaların sermaye taleplerini karşılamak için farklı ürünler çıkardı. Bu ürünler içinde en önemlilerinin ihracat faktoring ve alacak sigortası ile alacak sigortalı alacakların finansmanı olduğunu söyleyen Akbank Kurumsal ve Yatırım Bankacılığından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, "Sen dönemde artan alacak tahsil riski bilinci ile özellikle bu iki üründe de talebin arttığını görüyoruz. Ayrıca alacakların belli bir oranında ön finansman sağlanması da bu talebi destekledi. Bu kapsamda 2015 yılında da ihracat faktoringi işlemlerinde ihracat hacimlerindeki büyümeye paralel



AKBANK

PARA

Para  
27.03.2016  
Kupür Sayısı: 64 Sayfa: 3/5

#### Faktoringin avantajları

● **Tahsilat ve garanti:** Faktoring firması, müşterisinin vadeli alacaklarının tahsilatını takip eder. İhracat faktoringi işlemlerinde ise ihracat bedelinin tahsil edilmeme riskini garanti altına alır. Tahsilat işlemlerinin faktoring şirketlerince yapılması, işletmelerin tahsilat işlemleri için zaman ve eleman ayırması yerine, üretim, yatırım ve pazarlama işlemleri ile uğraşmaları için zaman tasarrufu sağlar.

● **Finansman:** Satıcı firmalar vadeli alacaklarını faktoring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinden önce nakit olarak kullanma imkanına kavuşur. Böylece işletmeler üretim, satış ve mal ya da hizmet alımları için herhangi bir dış kaynağa gerek duymadan işletmeye ait alacaklardan finansman sağlamış olur.



● **Rekabet:** Satıcı firmanın, alacaklarını, vadesini beklemeden nakde çevirmesi, alıcılarına daha çok vadeli satış yapma imkanı veriyor. Bu da satıcının piyasadaki rekabet gücünü artırır.

● **İstihbarat:** İşletme yöneticileri, faktoring firmalarının yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve dışı müşterilerinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olur. Böylece geleceğe dönük önemli kararları daha kolay alır.

● **Bilanço:** Faktoring yapan işletmelerin bilançolarında görülen alacakları ve ticari borçları azalır; buna bağlı olarak yaratacakları işletme sermayesi artar. Bu durumda işletmenin bilançosu daha likit hale gelir, işletmenin kredibilitesi artar.

olarak ciro ve müşteri artışı gerçekleştirdik" diyor.

Çelebioğlu'nun verdiği bilgiye göre, 2015 yılında ihracat faktoringi alanında ağırlıklı olarak tekstil sektörü başta olmak üzere otomotiv yan sanayi ve makine teçhizat gibi sektörlere finansman sağlandı.

Türkiye'nin halen ihracatının yaklaşık yüzde 60'ı mal mukabili/açık hesap ile gerçekleştiriliyor. Bu aynı zamanda ihracatçı firmalar için büyük bir riski de birlikte getiriyor. Akbank da işte bu riski minimize etmek için özellikle ihracatçı firmalar için alacak sigortasını öneriyor.

1996 yılında Akbank'ın ayrıca Türk Eximbank ile sigortalı alacakların finansmanına yönelik protokol imzalandığını hatırlatan Çelebioğlu, bu alanda sunulan ürünleri ve bankanın hedeflerini şöyle özetliyor:

"Akbank AG de ihracatçılarımızın özellikle Avrupa destinasyonlu satışlarına uygun maliyetli kaynak ile gayrikabilirüce iskonto hizmeti vererek destek oluyor. Önümüzdeki dönemde de ihracat ve ihracatın finansmanı önceliklerimiz arasında olacak. 2016 içerisinde mevcut ihracat faktoringi işlemlerinde müşterilerimizin gelişen ihtiyaçlarına odaklanarak yaygınlaşmayı ve banka genelinde faktoring işlemlerinde faktoring alacakları, ciro, müşteri adedi ve sözleşme sayısı olarak büyümeyi hedefliyoruz. Müşteri portföyü olarak da özellikle Ticari ve KOBİ segmentine odaklanmayı ve bu segmentlerde yaygınlaşp büyümeyi amaçlıyoruz. Bu kesime yönelik çıkarılan ürün paketlerimize ihracat faktoringini de ekledik."

#### GENİŞ YURTDIŞI AĞI VAR

Zor bir yıl olan 2015'te aktif pazarlamaya ağırlık veren TEB Faktoring'e göre 2016 daha stabil geçecek. Yıl planlarını bu öngörüye göre yapan firma, bu yıl yurtiçinin yanı sıra uluslararası faktoring konusuna da ağırlık verecek. Uluslararası faktoring alanında çok yaygın bir hizmet ağı yarattıklarını söyleyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Uluslararası faktoring hizmetlerini yurtdışında yerleşik bizim gibi faktoring şirketlerinden aldığımız hizmetlere istinaden veriyoruz. BNP Paribas Grubu çatısı altında bir faktoring şirketi olarak Almanya, Belçika, Danimarka, Fas, Fransa, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İspanya, İs-



TEB FAKTORİNG

veç, İtalya, Lüksemburg, Polonya ve Portekiz'de yerleşik grup şirketlerimizin yanı sıra çok sayıda faktoring şirketiyle kurduğumuz geniş bir hizmet ağına var. Ayrıca, Factors Chain International (FCI), Uluslararası Faktoring Zinciri) kanalıyla 70'ten fazla ülkede 270'in üzerinde faktoring şirketiyle çalışma imkanı bulabiliyoruz" diyor.

TEB Faktoring bunlara ek olarak Eximbank aracılığıyla TCMB kaynaklı ihracat reeskont kredilerine de aracılık ediyor. Bu sayede ihracatçı firmalar daha uygun maliyetlerle garanti, finansman ve tahsilat hizmetlerine kavuşuyor.

Faktoringin reel sektörün vadeli alacaklarının tahsil edilmesini garanti altına alıp vadeyi beklemeden finanse edilmesini sağlayan bir sistem olduğunu hatırlatan Baydar, faktoring hizmetlerinin firmalara sağladığı avantajları ise şöyle özetliyor:

"Faktoring sayesinde reel piyasa tahsilat ve finansman sorunla-



PARA

Para  
27.03.2016  
Kupür Sayısı: 68 Sayfa: 5/5

larını hatırlatan Deniz Faktoring Genel Müdürü Alper Tunga Emecan, müşterilerine Avrupa Birliği ülkeleri, Uzakdoğu, ABD, Avustralya, Rusya, belirli Afrika ülkeleri için 'Garanti', 'Tahsilat' ve 'Finansman' hizmetleri sunduklarını söylüyor. Emecan, faktoringin firmalara sağladığı avantajlar hakkında şu bilgileri veriyor:



Alper Tunga Emecan

Deniz Faktoring

"Firmaların, faktoring kullanımını tercih etmeleri için en iyi neden, hızlı kredi karar süreçlerimiz ve daha az dokümantasyon... Bunun yanında çeşitli nedenlerle, bankaların iletişime geçemediği küçük işletmeler de faktoring firmalarını tercih ederek hızla nakit ihtiyaçlarına çözüm sağlıyor. İhracatçı firmalar içinse yeni girecekleri yurtdışı pazarlar için istihbarat sağlayarak doğru müşteri bulmaları için destek veriyoruz. Daha sonrasında açık hesap gerçekleştirdikleri ihracatlarını garanti altına alıp riskleri minimize ediyoruz. Talep edilmesi durumunda, firmaların vadeli ihracatlarına finansman sağlayarak, kendi nakit akışlarını belirleme imkanı sunuyoruz."

Emecan'ın verdiği bilgiye göre, faktoringi özellikle KOBİ'ler yoğun biçimde tercih ediyor. Özellikle mali piyasalarda likidite'nin daraldığı, satışlarda vadelerin uzadığı dönemlerde ise faktoringe olan talep önemli ölçüde artıyor.

#### İHRACAT FAKTORİNGİ DE YAPACAK

2015 sonu itibarıyla yaklaşık 350 milyon TL faktoring alacağı olan ve 850 milyon TL civarı işlem hacmi gerçekleştiren Şeker Faktoring, halen İstanbul'da genel müdürlük dahil olmak üzere İkitelli ve Dudullu, Anadolu'da ise Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, Gaziantep, Kayseri, Samsun ve İzmir şubeleri ile hizmet sunuyor.



Abdullah Yücel Akbulut

Şeker Faktoring

2016 yılında ise sektöre paralel yüzde 20 büyümeye hedeflediklerini söyleyen Şeker Faktoring Genel Müdürü Abdullah Yücel Akbulut, yakın gelecekte ihracat faktoringi de yapacaklarını belirtiyor. Türkiye'de firmaların faktoringi özellikle iskonto şeklinde kullanmayı tercih ettiğini söyleyen Akbulut, "Faktoring, diğer finansal enstrümanlara göre çok daha hızlı hareket edebilen bir finansman tekniği. Bu nedenle özellikle KOBİ'ler yoğun biçimde tercih ediyor. Yine özellikle bu kesim faktoringin iskonto özelliğini yani vadesinden önce nakde çevirme imkanını sıklıkla kullanıyor. Böylece firmalar faktoring kullanımını esnasında, yani en başından finansman maliyetlerini görüp bu maliyetlere göre hareket ediyor" diyor.

#### ANADOLU KOBİ'LERİNE ODAKLANDI

Finans Faktoring, 2015 yılında da KOBİ'lere odaklı bir politika yürüttü. İş akışlarını, sistem altyapısını daha önce faktoring sektö-



rü ile tanışmamış KOBİ'lere yönelik kurgulayan şirket, Anadolu'da saha etkinliğini artırmak için sube ve personel yatırımı yaptı. Bu sayede geçen yıl müşteri sayısını 3 bin 400'e çıkartan Finans Faktoring, son iki yıldaki büyümesini ise yüzde 70'e çıkarmış oldu. 2016 yılsonu itibarıyla aktif müşteri sayısını 5 bine çıkartmayı hedeflediklerini söyleyen Finans Faktoring Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Erkan, 2016 yılının da zor bir yıl olacağı konusunda işletmeleri uyararak konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Genel ekonomik konjonktür 2016 yılı için çok olumlu sinyaller vermiyor ve bizi büyümenin sınırlı olacağı, ticaretin de zorlaşacağı bir dönem bekliyor. Sektörün 2016 yılında yüzde 10-15 aralığında büyüyeceğini öngörüyoruz. Biz ise asgari yüzde 25 büyüdüğümüz ve KOBİ segmentindeki firmaların portföyümüzdeki payının daha da artacağı bir yıl hedefliyoruz. Şirketimiz faktoring alacaklarını Aralık 2015 itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30 artıranak 565 milyon TL'ye çıkardı. Reel sektöre sağlamış olduğumuz destek yani yıllık işlem hacmimiz de 1.7 milyar TL oldu. 2016 yılını 700 milyon TL'lik toplam faktoring alacakları ve 2-2.5 milyar TL'lik işlem hacmi ile kapatmayı hedefliyoruz. 2016 yılı için bir diğer hedefimiz de minimum 100 milyon dolar ihracat faktoringi gerçekleştirmek."

Uluslararası faktoring zinciri FCI'ya de üye olan Finans Faktoring bu nedenle tüm uluslararası faktoring ürünlerini müşterilerine sunabiliyor. Ayrıca genel müdürlük bünyesinde kurulan yurtdışı faktoring birimi sayesinde başta Avrupa ülkeleri olmak üzere tüm ihracat pazarlarında özellikle KOBİ'lere destek sağlıyor.

Finans Faktoring, ihracatçı ve KOBİ'lere uygun finansman imkanı sağlayabilmek için Dünya Bankası ile TSKB arasında imzalanan bir sözleşme ile 'Yenilikçi Finansmana Erişim Kredisi'ne de aracılık ediyor.



Hakan Erkan

Finans Faktoring

DÜNYA

Dünya Ekonomi-Politika-Özel Ek 1  
28.03.2016  
Kupür Sayısı: 2 Sayfa: 2/2



Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nin üyeleri, firma bilançolarının aktif kalemlerinde yer alan hemen hemen tüm işlemlerde hizmet veriyor. Finansal kiralama ile yatırımları finanse ediyoruz. Faktoring ile ticaretin finansmanında önemli bir rol oynuyoruz. Finansman şirketleri tarafıyla da KOBİ'lerin finansman yanında bizzat tüketicilerin de mal ve hizmet edinimlerinin finansmanını sağlıyoruz. Türkiye'deki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi, üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarını yaygınlaştırmayı, ayrıca çeşitli sektörlerle üyelerimiz arasındaki karşılıklı anlayış ve işbirliğini geliştirmeyi planlıyoruz. Bunun yanında sektördeki uygulamalarda standartlaşmayı sağlama ve eğitim faaliyetlerini sürdürmeyi de hedefliyoruz. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak birlik çatısı altında bir araya geldikten sonra, yolumuza daha güçlü adımlarla devam ediyoruz.

Bankacılık dışı finans sektörünün aktif büyüklüğü, 2015'in ilk üç çeyreğinde, 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 25,2 artarak 93,7 milyar liraya çıktı. İşlem hacmi ise yüzde 9 artarak 110,9 milyar lira oldu. Özkaynak büyüklüğü yüzde 11,8 artışla 13 milyar TL, net kâr ise yüzde 16,7 artışla 1,3 milyar TL'ye yükseldi. Her üç sektörde de ekonomi yönetiminin üzerinde hassasiyetle durduğu KOBİ'lerin gelişmesine ciddi katkıları bulunarak, gerek işlem hacmi, gerek sağladıkları finansman, gerekse aktif yapısı ve kârlılıkları ile birbirlerine çok yakın sonuçlar aldık.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak 2015 yılı sonu itibarıyla KOBİ'leri desteklemek üzere 730 bin müşteri sayısına ulaştık. Birlik çatısı altında 105 üye şirket ve yaklaşık 7 bin 200 çalışan ile Türkiye ekonomisine güç katmak için çalışmalarımıza sürdürüyoruz. Birliğimizin kuruluş tarihi olan 25 Temmuz 2013'ten bu yana geçen kısa sürede oldukça hızlı yoldayız. Bu iki başlık yıllık süreçte gerçekleştirdiğimiz atılımlarla her üç sektörün gelişmesinde de önemli yer tutan çalışmalarımız tamamladıktan sonra ilgili kurumların desteğiyle oluşturduğumuz işbirlikleri sayesinde sektörlerin faaliyet alanlarını etkileyen gelişmelerin hayata geçmesini sağladık. Bu gelişmeler arasında finansal kiralama sektörü için noter zorunluluğunu ortadan kaldıran Merkezi Kayıt Kuruluşu İşbirliği ile hayata geçirilen Sözleşme Tesvil Sistemi'ni, faktoring sektörü için mükerrer finansman önleme amacıyla Kredi Kayıt Bürosu ile işbirliğinde gerçekleştiren Merkezi Kayıt Sistemi'ni, üyelerimizin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmeye imkan sağlayan teşebbüslarımızı sayabiliriz.

Birlik olarak, Türkiye'nin 2023 hedefleri çerçevesinde güçlü, sağlam ve sürdürülebilir bir finansal sistemin oluşturulmasına katkı sunmak amacıyla ekonomi yönetiminin vizyonu ile bağladığımız faaliyetlerimizi yakışıkla takip ediyoruz ve hayata geçiriyoruz. Birlikten güç doğur-



OSMAN ZEKİ ÖZGER

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı

güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması ve dış pazarlara erişiminin sağlanması gerekiyor. 2015 yılı içinde Türkiye'de ihracatın yüzde 50'sine KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildi. KOSGEB ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği neticesinde bu rakamın artıp, KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olacak bir konuma erişmelerini hedefliyoruz. Ayrıca, KOBİ Stratejisi Eylem Planı'nda (2015-2018) belirtilen görev ve sorumlulukları yerine getirmeye çalışacağız. Ancak yine de bütün imkanlarımızı seferber edeceğiz. Birliğimizin büyümesinde yer alan Eğitim İhtisatı İşletmesi'ni üye şirketlerimizin finansal ürün ve hizmetlerinin KOBİ'ler nezdinde tanıtımı ve yaygınlaştırılmasına yönelik faaliyetlerimizde aktif olarak kullanacağız.

Özet olarak, orta ve uzun vadede tüm bu çalışmalarımızın sonucunda, her üç sektörün derinleşmesi ve sürdürülebilir büyümesini sağlayarak, bankacılık dışı finans sektörünün güçlü temsil kabiliyetine ulaşması için yeni çalışmalar planlıyoruz.

**KOSGEB ile işbirliği içindeyiz**  
Öte yandan, KOSGEB ile Türkiye ekonomisi için stratejik önemde olan KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olacak bir konuma erişmelerine yönelik bir işbirliğine imza attık. Türkiye'de 3 milyona yakın KOBİ bulunuyor. Türkiye ekonomisinin dinamizmesini konumundaki KOBİ'lerin rekabet



## Factoring sektörü, yüksek potansiyel barındırıyor



**N. ZAFER ATAMAN**  
Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili

Factoring sektörünün de bağlı bulunduğu Finansal Kurumlar Birliği'nin 1994 yıla kadar kurulu ve son yıllarda birliği içinde finansal sektörlerin tek çatı altında toplandı. Daha önce, finansal kiralama, factoring ve finansman şirketleri farklı farklı demeklerde sürdürüldü faaliyetleri, resmi etatüsü olan ve yasa ile kurulan bir birliğe tapdı. Bu değişlik, sektör için önemli bir kazanım oldu. Yasa'lı statü olması factoring sektörüne birçok fayda sağladı. Faturaların mükerrerliğini önleyecek bir sistem oluşturmak istemek de bunu dernek bünyesinde yapmamız zordu. Birlik sayesinde Merkezli Fatura Kaydı Sistemi'ni (MFKS) kurma şansımız oldu. Banka dışı finans sektörünün birçok problemi ortak. Yasa koyucular, bankalar için bazı yasa ve düzenlemeleri yaparken bu sektörleri unuttu. Bu anlamda üç sektörün sorunları ve talepleri ortak olunca, sıkıntıları beraber dile getirmeleri, lobi faaliyetinde bulunmaları daha da kolaylaştırdı ve sonuç alıcı bir etkiye neden oluyor.

Factoring işlemlerinin yaklaşık yüzde 80'i yurtiçi, yüzde 20'si ise ihracat faktoringi olarak gerçekleşiyor. Sektör, her iki

alanında da yüksek potansiyel barındırıyor. Yurtiçi factoringinde 'tedarik zinciri finansmanı' konusunda Türkiye, henüz gelişme aşamasında, fakat tedarikçi finansmanının BDDK tarafından factoring ürünü olarak tanımlanması, bu alana daha fazla odaklanmamızı sağlayacak. Özellikle bu alanda işlemleri kolaylaştıracak ortak elektronik platformlar kurma ve bu ürünün gelişimi için gerekli mevzuatla değişlikleri yapma konusunda girişimlerimiz olacak. Uluslararası alanda bu sistemi iyi uygulayan ülkelerde, factoring hacminin neredeyse yarısını tedarikçi finansmanı oluşturuyor. Sadece bu hedefin sağladı gerçekleşmesi hile, toplam hacmini yaklaşıklı katına çıkaracak.

Factoring sektörü, Türkiye'de 1990 yılı itibarıyla faaliyete başladı. 2014 sonuna kadar sektör yıllık ortalama yüzde 36'lık bir büyüme gerçekleştirdi. GSYİH'e oranına bakıldığında, factoring işlem hacimleri yüzde 6.1 seviyesindedir. Bu oran, yüzde 10 olan Avrupa ortalamasının gerisinde olsa da yüzde 2.6 olan dünya ortalamasının üstünde bulunuyor. Türkiye'nin peğin ihracat işlemleri içindeki ihracatının yaklaşık yüzde 8.3'ü factoring aracılığıyla finans ediliyor. 64 üyesi, yaklaşık 5 bin çalışanı, 100 bini aşan müşteriyle sektör, yaklaşık 26 milyar liralık finansmanı ve 120 milyar TL'ye ulaşan hacmiyle ülke ticaretini döndüren önemli bir finans aracı.

Factoring, doğrudan ticareti finanse eden bir araç olduğu için büyüme ve küçülmesi, ülkenin büyüme oranına bağlı olarak değişir. Ülkenin büyümesi yıllık yüzde 8 ila 9'lara ulaştığı yıllarda factoring sektörünün yüzde 60 ila 70 seviyelerinde büyüdüğü görüldü. Büyüme oranı düştükçe factoring hacminin büyüme oranı da düşüyor. Ülkenin büyümesi yüksek iken sektör, söz konusu büyümenin sekiz dokuz katı büyüyebiliyor. Ülkede yüzde 3 ila 4 büyüme yaşadığında ise genel olarak factoring sektörünün ortalama büyümesi de dört beş katı oluyor ve yüzde 15 ila 20 sektör

büyümesi yaşanıyor. 2015'te de bu anlamda hem siyasi belirsizlikler hem de global ekonominin etkileri ile büyüme oranının yaklaşık yüzde 15 olarak gerçekleşmesi bekleniyor.

### Eximbank işbirliği kayıpları telafi edebilir

2016 yılında da sektör büyüme devam edecek. İlgili bakanlık tarafından 2016 büyüme hedefi yüzde 4.5 olarak açıklandı. Yine Orta Vadeli Plan'a detaylı şekilde bakıldığında bu büyümenin daha çok yurtiçi eksenli bir büyüme olacağı görüldü. Bu bağlamda ticaretin daha fazla artış sağlayacağını ve bunun etkisiyle sektörün 2016 yılında yaklaşık yüzde 20 büyüyeceğini tahmin edebiliriz. Türkiye ihracatının gelecek yıl artış göstermeyeceğini tahmin ediyorum. Hem global krizin etkilerinin devam etmesi hem de bölgesel bazı ihracat pazarlarının beklentiden düşük, bu iş koluna katkı eski yıllardaki hızlı büyümesini yalalayamayacağını gösteriyor. Fakat bu radikal kayıplar, Eximbank işbirliğinin getireceği pozitif etkilerle kısmen ağılabileceğini düşünüyorum.

Küresel çapta factoring hacminde ilk sıradaki Çin'in ardından İngiltere yer alıyor. Çin bu birinciliğini, ihracat faktoringine borçlu iken İngiltere neredeyse yurtiçi factoring ile bu hacmi yakalamış durumda. Yine ticari hacmi yüksek ülkeler factoringde ön planda bulunuyor. Yani ticaretin olduğu yerde factoring de geliyor. ABD, Japonya gibi ülkeler yüksek ticari hacmine rağmen daha geri noktalarda yer alıyor. Avrupa'dan İspanya, Almanya ve Fransa; Güneydoğu Asya'dan da Çin'in yanı sıra Tayvan ve Hong-Kong'a bakıldığında, dünya factoringinin bu iki bölgede etkin olduğu söylenebilir. İhracat faktoringi yapan firmaların üyesi olduğu Factor Chain International de (FCI), son 10 yılın sekizinde Türk factoring firmaları dünyanın en iyi factoring firması seçildi. Türkiye'nin orta vadeli yakın batı, doğu ve

kuzey bölgelerinde factoring merkezi haline geleceğini öngörüyoruz. Muhabir iliği nedeniyle kötü niyetli hareketlere maruz kalabiliyorlar. Bu bakımdan factoringin sadece finansal bir aracı olarak görülerek, mal ve hizmet ayıp defterlerinde muaf tutulması gerekir.

Diğer yandan, factoring sektörü 1990 yılından bu yana ticareti finanse eden hızlı ve etkin bir sektör olmasına rağmen şimdiki kadar hiçbir teyvitken faydalanmadı. Sektörün bundan sonra da herhangi bir teyvit talebi bulunmuyor. Ancak bankalar, finansal ürünlerde bazı harçlardan muaf tutulurken, benzer ürünleri pazarlamamıza rağmen factoring firmaları bu harçları ödemek zorunda kalıyor. Sektör, en büyük kaynağı olan banka kredilerinde yine BSMV ödemek durumunda. Yine BDDK tarafından yayımlanmış 'Muhasebe Uygulama Tebliği' hükümleri doğrultusunda ayrılan şüpheli alacak karşılıklarının, bankaların tarafından uygulandığı gibi, kurulumlar vergisi matrahından indirilmesine iliğin düzenleme talebimiz de karşılanmadı. Bankalar, Bankacılık Kanunu'nun 53'üncü Maddesi'ne istinaden BDDK tarafından belirlenen kopullarda kredi karşılıkları ayırmakta ve ilgili hesap dönemi içinde kurumlar vergisi matrahından düşülebilmektedirler.

Finansal kuruluşlar olarak bizler de tıpkı bankalarda olduğu gibi VUK'daki düzenlemelere ve BDDK düzenlemelerine göre takibe intikal etmiş alacaklarımızın mevzuatlarda belirtilen esaslara göre karşılık ayırmak durumundayız. Özel karşılık uygulamasında bizim sektörlerimizde yönelik rekabet ortamını bozma düzenlemelerin çözülme kavuşturulmasını bekliyoruz. Bankalar gibi finans işi yapıyoruz. Yaptığımız için sonucu olarak kredilerimiz içinde takibe düşen alacaklarımız olabilir. Ancak BDDK düzenlemeleri gereği ayırdığımız özel karşılık giderlerimiz, yani kuzanmadığımız paranın vergisini ödemek zorunda kalıyoruz.

meti gidip yerinde kontrol edemiyor. Ama yasal olarak temsil sistemiyle çalışmalarını nedeniyle kötü niyetli hareketlere maruz kalabiliyorlar. Bu bakımdan factoringin sadece finansal bir aracı olarak görülerek, mal ve hizmet ayıp defterlerinde muaf tutulması gerekir.

Diğer yandan, factoring sektörü 1990 yılından bu yana ticareti finanse eden hızlı ve etkin bir sektör olmasına rağmen şimdiki kadar hiçbir teyvitken faydalanmadı. Sektörün bundan sonra da herhangi bir teyvit talebi bulunmuyor. Ancak bankalar, finansal ürünlerde bazı harçlardan muaf tutulurken, benzer ürünleri pazarlamamıza rağmen factoring firmaları bu harçları ödemek zorunda kalıyor. Sektör, en büyük kaynağı olan banka kredilerinde yine BSMV ödemek durumunda. Yine BDDK tarafından yayımlanmış 'Muhasebe Uygulama Tebliği' hükümleri doğrultusunda ayrılan şüpheli alacak karşılıklarının, bankaların tarafından uygulandığı gibi, kurulumlar vergisi matrahından indirilmesine iliğin düzenleme talebimiz de karşılanmadı. Bankalar, Bankacılık Kanunu'nun 53'üncü Maddesi'ne istinaden BDDK tarafından belirlenen kopullarda kredi karşılıkları ayırmakta ve ilgili hesap dönemi içinde kurumlar vergisi matrahından düşülebilmektedirler.

Finansal kuruluşlar olarak bizler de tıpkı bankalarda olduğu gibi VUK'daki düzenlemelere ve BDDK düzenlemelerine göre takibe intikal etmiş alacaklarımızın mevzuatlarda belirtilen esaslara göre karşılık ayırmak durumundayız. Özel karşılık uygulamasında bizim sektörlerimizde yönelik rekabet ortamını bozma düzenlemelerin çözülme kavuşturulmasını bekliyoruz. Bankalar gibi finans işi yapıyoruz. Yaptığımız için sonucu olarak kredilerimiz içinde takibe düşen alacaklarımız olabilir. Ancak BDDK düzenlemeleri gereği ayırdığımız özel karşılık giderlerimiz, yani kuzanmadığımız paranın vergisini ödemek zorunda kalıyoruz.

## Fiba Faktoring, KOBİ segmenti ağrlıklı büyüme hedefliyor



**Fatura Kayıt Merkezi'nin devreye girmesi, hem sektörün itibarını kuvvetlendirdi hem de daha uygun maliyetli ve kaliteli hizmet sunma imkanı verdi.**

bulunduğu dile getiren Özge Yılmaz, tedarikçi finansmanı ve garanti mekanizmasının öne çıkacağı yurtiçi factoring ürünlerini zenginleştirerek, yaygınlaştırmayı planladıklarını söyledi. Fiba Faktoring'in, 1992 yılından bu yana sektörde faaliyet gösterdiğini belirten Yılmaz, ihracat faktoringi ve tedarikçi finansmanı alanında sürekli büyüme hedeflediklerini ifade etti. Yılmaz, "2016'da yüzde 15 büyüme hedefliyoruz. Sağlıklı bir şekilde tabana yayılmayı, iyi analiz edilmiş planlama yapmayı ve sürdürülebilir kârlılık, her zaman için firmamızın ana hedefidir" şeklinde konuştu. Ciro ve factoring alacaklarının bu temel prensiple, pazar dinamiklerine bağlı olarak artmaya devam ettiğini vurgulayan Yılmaz, büyümede önceliklerinin KOBİ segmenti olduğuna dile getirdi.

Yurt içi ve dışı ticarete yönelik, her sektör ve büyüklükteki firmaya, ihtiyaç ve yapılarına uygun çözümler sunduklarını bildiren Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2015 yılı yaklaşık 3 milyar liralık işlem hacmi ve 1 milyar liralık plasman büyüdüğü ile kapattıklarını söyledi. Büyümede KOBİ segmentine ağrık verdiklerini belirten Yılmaz, "Halihazırda müşterilerimizin yaklaşık yüzde 80'ini oluşturan KOBİ'lerin toplam plasman içindeki payı

yüzde 30'a ulağı. 2016 yılında da KOBİ'ye ait bu rakamları artırmayı planlıyoruz. Geçen yıl, şirket genelindeki IT yatırımlarımız ve operasyonel faaliyetleri kendi çatısı altında yürüten KOBİ şubemize yönelik yatırımlar devam etti. 2016'da da yine IT yatırımlarına ve KOBİ segmentine öncelik vereceğiz" dedi.

Fiba Faktoring'in ürün ve hizmetleri içinde; alacağın garanti altına alınması, tahsilat ve finansmanı gibi aşamaların

payı bulunduğuna değinen Özge Yılmaz, "Factors Chain International (FCI) üye olarak 90 ülkeye dağılmış muhabir ağı avantajımızla ihracat işlemlerine aracılık ediyoruz. Bu alanda her ölçekte firmaya alacakların garantisini, finansmanı ve tahsilatı hizmeti veriyoruz" diye konuştu. Firmalara, bildedikleri bir ülkede, hiç tanımadıkları bir alıcıya güven içinde mal mukabili satış yapma imkanı sunduklarını anlatan Yılmaz, 2015 yılı itibarıyla factoring şirketlerinin de Merkez Bankası reeskont kredilerine aracılık etmeye başlamasının gelecek dönemde ihracat hacimlerini artırmada etkili olacağını kaydetti.

**FKB'nin kurulumu, sektör gelişimine ivme kazandırdı**  
Öte yandan, factoring sektörünün yıllar itibarıyla hem büyüme hem penetrasyon hem de sorunların çözülmesi açısından olumlu bir seyir gösterdiğini üreten Özge Yılmaz, 2012 yılında Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri Kanu-

nun yürürlüğe girmesi ve 2013'te Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) kurulması ile sektör gelişiminin ivme kazandığını söyledi. Yılmaz, "2015 itibarıyla factoring şirketlerinin reeskont kredileri kullanılabildi, bankalar gibi 'Takasbank Para Piyasası'nda işlem yapmaya başlaması ve mükerrer faturanın öüne geçmek üzere Fatura Kayıt Merkezi'nin devreye girmesi, hem sektörün itibarını kuvvetlendirdi hem de daha uygun maliyetli ve kaliteli hizmet sunma imkanı verdi" açıklamasında bulundu.

Factoring sektörünün bu yıl yeni ürünler geliştirme potansiyelinin bulunduğuna dikkat çeken Özge Yılmaz, sektörün, penetrasyonu artırmaya yönelik çalışmalar yürütteğini ileri sürdü. Yılmaz, e-fatura uygulamasının yaygınlaşması ve e-temlik, e-imza gibi uygulamaların factoring işleyişine entegre edilmesini de sektörün olumlu şekilde yansıtacağını dile getirdi.

**%30 ORAN** KOBİ'LERİN TOPLAM PLASMAN İÇİNDEKİ PAYI

**%15 ORAN** FİRMANIN 2016 YILI BÜYÜME HEDEFİ

**"Firmamız işlem hacmi içinde ihracat factoringinin payı yüzde 11"**  
Yurt dışı factoring işlemlerinin, firmamızın toplam işlem hacmi içinde yüzde 11'lik

# Yapı Kredi Leasing 7 yıldır sektör lideri

Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, geçen yıl yaklaşık 3 binin üzerinde sözleşme ile 2 bin 700 firmanın yatırımına aracılık ettiklerini söyledi.

**Berker BOSTANCI**

Yapı Kredi Leasing, 2015 yılını da sektör lideri olarak tamamladı. Yapı Kredi Leasing'den yapılan açıklamaya göre, yıl sonunda 1 milyar 300 milyon dolar işlem hacmine ulaşan Yapı Kredi Leasing, pazar payını yüzde 20,3 seviyesine çıkararak sektör liderliğini 7. yıla taşıdı. Açıklamada görüşlerine yer verilen Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, geçen yıl yaklaşık 3 binin üzerinde sözleşme ile 2 bin 700 firmanın yatırımına aracılık ettiklerini belirtti. Maraş, şunları kaydetti:

"Bu yıl da liderliğimizi sürdürmekten dolayı mutlu ve gururluyuz. Gerçekleştirdiğimiz işlem ağırlığı sektöre paralel bir şekilde dağılım göstererek gayrimenkul, makine ekipmanı, iş ve inşaat makineleri ile tekstil makineleri alanlarında oldu. Buna göre yaptığımız işlemlerin yüzde 18'ini makine ekipmanı, yüzde 17'sini iş ve inşaat makineleri, yüzde 8'ini ise tekstil makinelerinde gerçekleştirdik. Öte yandan leasing sektöründe son 2 yılda devrim niteliğinde gelişmeler oldu. Yeni yasa ile yeni ürünler geldi. 'Finansal Kurumlar Birliği' kurularak sektörün tanıtımı için önemli çalışmalar yapıldı. Bu çalışmalar ile



birçok yeni imkan hayata geçti. İşlemlerde noter zorunluluğu kalktı. Bu hem maliyetlerde düşüşü hem de süreçlerin hızlanmasını sağladı. Daha küçük tutarlı işlemler de daha yapılabilir hale geldi. Böylece sektörde imzalanan sözleşme adetleri arttı. 'Sat-Geri Kirala' ürünü firmalar tarafından büyük ilgi gördü. Bu gelişmelerin olumlu sonuçlarını 2015'te almaya başladık. Sektörde 6 milyar 400 milyon dolarlık işlem hacmine ulaşıldı. Yapı Kredi Leasing olarak biz de bu rakamın 5'te birini karşılayarak sektörde 7 yıldır kesintisiz liderliğimizi sürdürdük."

Maraş, sektörün geleceği ile ilgili görüşlerini de paylaşarak, "Türkiye'de özel yatırımların yüzde 6-7'lik bölümünün leasing ile yapıldığını tahmin ediyoruz. Bu rakam gelişmekte olan ülkelerde yüzde 10-15, gelişmiş ülkelerde yüzde 25 ve üstünde seyrediyor. Türkiye leasing sektörünün hedefi özel sektör yatırımları içindeki leasingin payını ilk etapta yüzde 10'un üzerine çıkarabilmek. 2016 yılında ise sektörün toplam işlem hacminin genel konjoktüre de bağlı olarak geçen yıla oranla bir miktar daha yukarıda olacağını düşünüyoruz." görüşünü paylaştı.

Türkiye'de leasing ile yapılan yatırımların her geçen gün arttığına dikkati çeken Maraş, "Yapı Kredi Leasing olarak 2016 yılında da güçlü sermayemiz, akılcı çözümlerimiz, uzman kadromuz ve tecrübemiz ile leasing sektöründe iz bırakmaya ve müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her an yanlarında olmaya devam edeceğiz. 2016 hedefimiz hemen her sektörden makine ekipmanları, iş makineleri, enerji sektörü yatırımları gibi alanlarda büyürken, leasingi daha fazla müşteri ile tanıştırmak, lider kurum olarak sektörün yatırımlardaki pazar payını artırmak." ifadelerini de kullandı.



**KOBİ'LER  
ÇALIŞIYOR  
AMA...**

## Krediye ulaşamıyor

KOBİ'lerin ihracat yapılanmalarında daha güçlü finansman ve rekabet gücüne ulaşmalarına yönelik çözümlerin konuşulduğu, "KOBİ'ler sınırları faktoring ile aşıyor" buluşmalarının ikincisi AR-GE ve İnovasyon devri Bursa'da yapıldı. Finansal Kurumlar Birliği'nin öncülüğünde ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, BDDK, Küçük ve Orta ölçekteki İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Eximbank'ın desteği ile gerçekleştirilen buluşmada, Bursa'yı yerel işletmelerin dış pazara er-

işimleri ve ihracat kapasitelerini yükseltmelerine yönelik faktoring sektöründen en doğru şekilde faydalanmaları ile ilgili bilgi paylaşımında bulunuldu.

### EKONOMİNİN DİNAMOSU

Toplantıya ev sahipliği yapan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Yönetim Kurulu Üyesi İlker Duran Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'unu, toplam istihdamın yüzde 78'ini, ihracatın yüzde 56'sını KOBİ'lerin karşıladığını belirterek Türkiye ekonomisini dinamosu KOBİ'lerin en önemli sorunu öz kaynak yetersizliği ve krediye erişimdeki

güçlükleri olduğunu belirtti. **FARKINDALIK YARATMAK İSTİYORUZ**

Bankacılık dışı finansman sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger de "FKB olarak KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında yer alan öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak; rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına yönelik destek olmak amacıyla ciddi çalışmalar yapıyoruz" dedi

Bursa Hayat  
07.04.2016

Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 1/1

# KOBİLERE FAKTORİNG DOPİNGİ

**KOBİ'lerin ihracat yapılanmalarında daha güçlü finansman ve rekabet gücüne ulaşmalarına yönelik çözümlerin konuşulduğu, "Kobiler Sınırları Faktoring ile Aşılıyor" buluşmalarının ikincisi AR-GE ve İnovasyon devri BURSA'da yapıldı.**



Emel DEMİR

**KOBİLER** Sınırları Faktoring ile Aşılıyor toplantısının konuşmacıları Bursa Vali Yardımcısı İbrahim Avcı, Bursa Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Abdülkadir Karlık, Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Öger, Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zafer Ataman, Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Necati Yeniarias, Finansal Kurumlar Birliği Faktoring Sektör Temsil Kurulu Üyesi Hulki Kara, KOBİ'lerin ihracat karnesini masaya yatırdı. Organizasyonda yeni finansman modellerinden sürdürülebilir planlara, üretim, pazarlama ve ihracatta yaşanan sorunlardan gelecek dönem ekonomik vizyonuna, ihracatta finansal çözümlerden, yeni ihracat fırsatlarına KOBİ ihracatçı desteklerine kadar pek çok konu gündeme taşındı.

## 750 BİN KOBİ İLE İŞBİRLİĞİ

Bankacılık dışı finansman sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Öger "2013 yılında kurulan FKB çatısı altında 66 faktoring, 28 finansal kiralama ve 12 finansman şirketi olmak üzere toplam 106 şirket faaliyet gösteriyor. 7200 çalışanı, 100 milyar TL'ye yakın aktif büyüklüğü, 156 milyar TL'yi geçen



işlem hacmine sahip finansal kiralama, faktoring ve finansman sektörlerinin finans sistemi içindeki payı; öz kaynak büyüklüğüne göre yüzde 4,8, GSMH içindeki payı yüzde 8,1 ve kullanılan kredide ki payı yüzde 5,4... FKB olarak KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında yer alan öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim konularında farkındalık yaratarak; rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması, büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına yönelik destek olmak amacıyla ciddi çalışmalar yapıyoruz. İkincisini Bursa'da gerçekleştirdiğimiz bu etkinliklerle Anadolu'da ekonomik büyümenin önemli

bir dişlisi olan KOBİ'ler ile yan yana geliyoruz" dedi.

## 8.3 MİLYAR TL FON

Toplantıda faktoring sektörünün 2015 yılında 120 milyar TL ciroya ulaştığını belirten FKB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zafer Ataman "bunun 24 milyar TL'si ihracat faktoringinden geliyor. Anadolu'daki şirketlerin hem işlem hacmi artıyor hem de ihracatta etkin rol oynuyorlar. Bankacılık dışı finans sektörü olarak tanımlanan faktoring, alternatif finans modelleri ile reel sektörü ciddi boyutlarda fonluyor... 66 şirket ile yaklaşık 95 bin müşteriye hizmet veren sektörlü-

müz yaklaşık 300 bin alıcıya ulaşmakta. Fiili olarak Türkiye ihracatçısına 8.3 milyar TL fon kullanıyoruz. Bunun çok büyük bölümü yurtdışında herhangi bir risk geldiğinde tanzim garantisini de içeren garantili faktoring." dedi. Ataman "2005 yılından bu yana BDDK tarafından denetim altında bulunan faktoring sektörü KOBİ'lerin büyümesinde önemli bir rol üstleniyor. GSMH içinde yüzde 6 paya sahip olan faktoring cirolarını yüzde 10'a çıkarmayı hedefliyoruz. Her yıl ortalama yüzde 20 büyüme gerçekleştiren faktoring sektörü içinde ki ihracattaki paylarımızı da artırmak istiyoruz." dedi

Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Necati Yeniarias "Eximbank olarak piyasa koşullarına göre ihracatçılara en uygun destekleri veriyoruz. Bursa Türk Eximbank hizmetlerinden en fazla faydalanan illerden biri... Kredi ve sigorta rakamları birlikte değerlendirildiğinde, Bursa ihracatına yüzde 16'lık, diğer bir ifadeyle 1,4 milyar dolara yakın bir finansman desteği Türk Eximbank tarafından sunuluyor. Ayrıca, 2015 yılında Türk Eximbank'ın nakdi kredi hizmetlerinden otomotiv (yüzde 33), tekstil (yüzde 25), makine (yüzde 7) ile Kimya (yüzde 6) başta olmak üzere, şehrin ihracat bileşimini oluşturan tüm sektörler pay alıyor" dedi.

Ekonomi Politikası  
**DÜNYA**

Dünya  
07.04.2016

Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 1/1

FKB YÖNETİM KURULU BAŞKANI OSMAN ZEKİ ÖZGER

## '750 bin KOBİ ile işbirliği içindeyiz'

GÜLAY SOYDAN PEHLEVAN  
BURSA

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özer, Finansal Kurumlar Birliği'nin 750 bin KOBİ ile işbirliği içinde olduğuna işaret ederek, 2023 ihracat vizyonu çerçevesinde KOBİ'lerin çok büyük rol üstlendiğini vurguladı.

KOBİ'lerin ihracat yapılanmalarında daha güçlü finansman ve rekabet gücüne ulaşmalarına yönelik çözümlerin konuşulduğu, "KOBİ'ler Sınırları Faktoring ile Aşılıyor" buluşmalarının ikincisi Bursa'da gerçekleştirildi. Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde yürütülen toplantıya FKB Başkanı Osman Zeki Öger, FKB Başkan Vekili Zafer Ataman, Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Necati Yeniarias, FKB Faktoring Sektör Temsil Kurulu Üyesi Hulki Kara ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İlker Duran panelist olarak katıldı. Özer, 2013 yılında kurulan FKB çatısı altında 66 faktoring, 28 finansal kiralama ve 12 finansman şirketi olmak üzere toplam 106 şirketin faaliyet gösterdiğini belirterek şunları kaydetti:

"750 bin KOBİ ile işbirliği içindeyiz. 2023 ihracat vizyonu çerçevesinde KOBİ'ler çok büyük bir rol üstleniyor. Gerek yerinde sağlanan üretim ve istihdam açısından gerekse ekonomik büyümenin bütün coğrafyaya yayılması açısından



KOBİ'lerin güçlenmesi büyük bir önem arz ediyor. Bu açıdan KOBİ'lerin güçlenmesinde kredi imkanlarının çoğaltılarak rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması ve dış pazarlara erişimlerinin sağlanması, yeni pazarlar yaratılması ve risklerin azaltılması gerekiyor. Faktoring tarafından sağlanan krediler ve ek destekler KOBİ'lerin güvenli büyümelerinde itici güç olacaktır."

## İhracatçıya 8.3 milyar liralık fon kullanıldı

FKB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zafer Ataman da faktoring sektörünün 2015 yılında 120 milyar TL ciroya ulaştığını dile getirerek, bunun 24 milyar TL'sinin ihracat faktoringinden gel-

diğini anlattı. Ataman, "66 şirket ile yaklaşık 95 bin müşteriye hizmet veren sektörümüz yaklaşık 300 bin alıcıya ulaşıyor. Fiili olarak Türkiye ihracatçısına 8,3 milyar TL fon kullanıyoruz. GSMH içinde yüzde 6 paya sahip olan faktoring cirolarını yüzde 10'a çıkarmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Necati Yeniarias, Bursa'nın Türk Eximbank hizmetlerinden en fazla faydalanan illerden biri olduğuna dikkati çekerek, "Kredi ve sigorta rakamları birlikte değerlendirildiğinde, Bursa ihracatına yüzde 16'lık, diğer bir ifadeyle 1,4 milyar dolara yakın bir finansman desteği Türk Eximbank tarafından sunuluyor" dedi.

# KOBİ'lere Bursa dopingi

## 750 biniyle işbirliği

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, 750 bin KOBİ (küçük ve orta boy işletme) ile işbirliği içinde olduklarını söyledi. 'KOBİ'ler Sınırları Faktoring ile Aşılıyor' başlığı altında Bursa'daki toplantıda konuşan Özger, 2023 ihracat vizyonunda büyük rol üstlenen KOBİ'lerin, üretim, istihdam ve ekonomik büyümenin bütün coğrafyaya yayılması açısından güçlenmesinin önemli olduğunu söyledi.



Toplantıya Bursa Vali Yardımcısı İbrahim Avcı (solda) ve Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger katıldı.

KOBİ'lerin güçlenmesi için kredi imkanlarının çoğaltılarak rekabet güçleri ve ihracat kapasitelerinin artırılması gerektiğini belirten Özger, "Dış pazara erişim sağlanması, yeni pazarlar yaratılması, risklerin azaltılması şart"

diye konuştu. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İlker Duran da "Bursa büyürse Türkiye büyüyor, 2023 vizyonuna uygun stratejiler doğrultusunda 75 milyar dolar hedefliyoruz" dedi.

## Finansal kurumlar bu yıl yüzde 25 büyüme hedefliyor

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, bankacılık dışı finans kuruluşlarının geçen sene, işlem hacmi, öz kaynak, karlılık, kullandığı kredi ve aktiflerinde önemli büyüme oranlarına ulaştığını belirterek, "Buradan aldığımız cesaretle 2016'da yüzde 20-25 gibi bir büyümeyi planladık, ilk 3 ayda da buna ulaşıyoruz, yolumuz açık," dedi.

Özger, bir program kapsamında geldiği Bursa'da, bankacılık dışı finans sisteminin Türkiye'de ağırlıklı olarak "finansal kiralama", "faktoring" ve "finansman" şirketleriyle temsil edildiğini, bunların 2013 yılında yasayla birliğin çatısı altında toplandığını söyledi.

FKB Yönetim Kurulu Başkanı Özger: "Türkiye ekonomisinin yüzde 3,5-4 büyüdüğü bir yerde, biz işlem hacminde yüzde 7 büyüdük. Öz kaynaklarımız yüzde 13 büyüdü 14 milyar liraya geldi. Yüzde 15-16 gibi bir karlılık büyümemiz oldu ve üç sektörün karlılığı 1,5 milyar lirayı buldu"

Bu üç sektörün, 2012 yılında 65 milyar lira olan aktif büyüklüğünün 2015'in sonunda 95 milyar liraya yükseldiğini anlatan Özger, geliştirilen yeni ürünlerle işlem hacimlerinde ciddi artışlar kaydedildiğine dikkati çekti.

### "Önümüzde çok fırsat var"

Özger, bankacılık dahil toplam finans sistemindeki paylarının, kullandıkları kredide yüzde 4, gayri safi milli hasılda ise yüzde 8'lere ulaştığını belirterek, şöyle konuştu:

"Bankacılık sisteminin 2015 yılı sonunda aktif büyüklüğü 2,3 trilyon liraydı. Biz henüz 95 milyar liradayız. Dolayısıyla önümüzde çok fırsat var. Bugüne kadar bu sektörler, tabii bazı yeniliklerde beraber uluslararası normlara hazırlanmamış olmasının da getirdiği ve yahut da çok disipline edilmediği, kullanıcının çok rahat yaklaşmadığı sektörlerdi. Örneğin, faktoring sektörü son yapılan düzenlemeyle kullanıcı tarafından daha tanınır, güvenilir hale geldi."



## KOBİ'LER ALTERNATİF KAYNAKLARI ÖĞRENDİ

**K**OBİ'lerin ihracat yapılanmalarında daha güçlü finansman ve rekabet gücüne ulaşmalarına yönelik çözümlerin konuşulduğu, "KOBİLER SINIRLARI FAKTORİNG İLE AŞIYOR" buluşmalarının ikincisi Bursa'da yapıldı. Finansal Kurumlar Birliği'nin öncülüğünde ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, BDDK, Küçük ve Orta ölçekteki İşletmeler Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Eximbank'ın desteği ile gerçekleştirilen buluşmada, Bursa'da yerel işletmelerin dış pazara erişimleri ve ihracat kapasitelerini yükseltmelerine yönelik faktoring sektöründen en doğru şekilde faydalanmaları ile ilgili bilgi paylaşımında bulunuldu.

### DESTEKLER KONUŞULDU

Organizasyonda yeni finansman modellerinden sürdürülebilir planlara, üretim, pazarlama ve ihracatta yaşanan sorunlardan gelecek dönem ekonomik vizyonuna, ihracatta finansal çözümlerden, yeni ihracat fırsatlarına KOBİ ihracatçı desteklerine kadar pek çok konu gündeme taşındı. Türkiye ekonomisini dinomосу KOBİ'lerin en önemli sorunu olan öz kaynak yetersizliği ve krediyeye erişimdeki güçlükler de ele alındı. Bu sorunla karşı karşıya olan ve çözümler arayan, otomotiv, tekstil, gıda, mobilya gibi birçok farklı sektörü ile Türkiye ihracatında lokomotif görevi

### FUAR SEHİRİ OLUYOR

Toplantıda ev sahipliği yapan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Yönetim Kurulu Üyesi İlker Duran "Biz sanayicimizin gelişmesine yönelik doğru stratejiler geliştiriyoruz, yatırımları yapıyoruz. Yurtdışı fuarlarını yakından takip ediyoruz. Bursa'yı da bir fuar şehri yapma yönünde önemli adımlar attık. Kendi sanayicimizin yüksek teknoloji odaklı üretime yöneltecek sanayi yatırımları yapı- bık" şeklinde konuştu.

### RAKAMLARLA KOBİLER

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'unu, toplam istihdamın yüzde 78'ini, ihracatın yüzde 56'sını KOBİ'ler karşılıyor. Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'ler Türkiye'de yaratılan toplam katma değerın yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65,5'ini, toplam yatırımların yüzde 50'sini gerçekleştirirken, toplam kredilerin ise sadece yüzde 24'üne ulaşabiliyor.

gören Bursa KOBİ'leri, "KOBİ'ler Sınırları Faktoring ile Aşıyor" buluşmasında finansal yüklerini azaltıp, ihracat ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik alternatif çözümler sunan bankacılık dışı finansman sektörü hakkında bilgi aldı.

## Beklentiyi yükseltmeyin Asıl müjde Katılım ve FKB'ye gelecek

Bankalar krediler üzerinde 4 puan yük oluşturmuş vergi ve harçlardan şikâyetçi. Bir gerçek var ki o da katılım bankaları ve Finansal Kurumlar Birliği'nin rekabet dezavantajları ortadan kalkıyor

Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın dün yaptığı açıklamalar hem finans kesiminde hem de reel sektörde heyecan yarattı. Bakan'ın özellikle yatırımcılarda belirsizlik nedeniyle tereddüt yarattığını söylediği konularda adım atılacağını söylemesi gözleri yatırımcıların alın krediler üzerinden kesilen Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) ile Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'na (KKDF) çevirdi. Diğer yandan damga vergisi ile ilgili düzenlemeler yapılacağı da sık sık dile getiriliyor. Bankalar uzun süredir krediler üzerinde 4 puan yük oluşturduğunu söyledikleri vergi ve harçların azaltılmasını istiyor. Böylece hükümet tarafından da çok dile getirilen kredi faizlerinde indirimle gidilebileceği ifade ediliyor. Bankalar Birliği ayrıca finansal araçların vergilendirilmesinde devam eden "gri alanların" tamamen kaldırılmasını talep ediyordu.

**DÖRTE BİRİ OLURSA**  
Şimdi Maliye bu istekleri yerine getirmek için harekete geçmiş durumda ancak önemli bir engeli de bulunuyor. Geçen yıl 467 milyar lira olan bütçe gelirlerinin ve 407 milyar lira olan vergi gelirlerinin önemli bir kısmını şikâyet edilen bu vergiler oluşturuyor. Devlet geçen yıl Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'nden 9.1 milyar ve Damga Vergisi'nden ise 12 milyar liralık gelir sağladı. Ayrıca kredi maliyetlerini artıran diğer kalem olan Kaynak



VERGİ REHBERİNİZ  
Rahim AK  
rak@hazineti.com.tr Tel: 0212 313 6850

VERGİ GELİRLERİNİN % 2.2'Sİ BSMV'DEN (Milyon TL)	
Genel Bütçe Gelirleri	467.276
Vergi Gelirleri	407.475
Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi	9.172
Damga Vergisi	12.043
Kaynak Kul. Destekleme Fonu	5.087

ile bankaların da aynı oranda katkıda bulunabileceği konuşuluyor. Eğer devlet BSMV'nin alındığı alanları dötte bir oranında kısarsa, ki bu 2 milyar liralık bir vergiden vazgeçileceği anlamına geliyor, bankalar da faizleri bir bu kadar indirebilir. Bu gelişme ise en azından yaratacağı moral ile ekonomiyeye pozitif etki yapabilir.

### SUKUK'TA DAMGA VE HARÇ MUAFİYETİ

Bakan Ağbal'ın dünkü konuşmasından bankaların isteklerinin ne kadarının gerçekleştirileceği net olarak ortaya çıkmıyor ancak daha açık anlaşılabilir bir konu var. Ağbal'ın özellikle finans kurumları arasında rekabete vurgu yapması katılım bankaları başta olmak üzere diğer finans kuruluşlarının isteklerinin yerine getirilmesini daha olanaklı kılıyor. Katılım bankaları başta sat geri kirala ve kira sertifikası yani Sukuk ihracatına ilişkin isteklerini dile getirmişlerdi. Kira sertifikası ve sat geri kirala işlemlerinde kurumlar vergisi ile KDV'nin istisna edilmesi düzenlemeleri yapıldı. Ancak düzenlemelerde gri alanlar bulunuyordu. Şimdi damga vergisi ve harç muafiyeti getirilerek diğer finansal kuruluşlarla rekabet eşitliği sağlanacak. Finansal Kurumlar Birliği de finansal kiralama (leasing) ve faktoring şirketlerinin birçok alanda BSMV ve KKDF ödediğini belirttikçe bu verginin kaldırılıp sektörle aynı koşullara sahip olmak istiyordu.



## FAKTORİNG'DE 30 MİLYAR DOLAR İHRACAT BEKLENTİSİ

**FINANSAL Kurumlar Birliği** (FKB) Başkan Vekili Zafer Ataman, faktoring sektörünün gerçek anlamda desteklenmesi durumunda Türkiye'nin Çin ile rekabet edebilecek düzeyi çok rahat bir şekilde yakalayabileceğini bildirdi.

Birliğin geçen yıl 119 milyar lira genel ciro yaptığını ifade eden Ataman, bu yıl yüzde 20 artış hedeflediklerini anlattı. Ataman, bu yıl 150 milyar lira civarında bir cironun oluşmasını beklediklerini vurgulayarak, "Bunun da yüzde 20'sinin ihracat olduğunu varsaymak istiyoruz. Yani 30-32 milyar lira civarında bir ciro bekliyoruz ihracatta." dedi.

Türkiye'de 100 milyar dolarlık bir faktoring potansiyeli olduğunu dile getiren Zafer Ataman, "Türkiye'nin 155,5 milyar dolar ihracat hedefi var. Biz şu anda 25 milyar dolarlık ihracat yapıyoruz. Ne kadar büyük bir potansiyelimiz olduğunu bu hedeften de çıkarabiliriz. Hedefimiz, bu potansiyeli maksimum bir şekilde değerlendirmek ama bunu bir senede yapabilmek o kadar kolay değil." ifadelerini kullandı.

"2023 hedefimiz, toplam 100 milyar dolar ciro içinde 30 milyar dolar ihracat" diyen Zafer Ataman, ihracattaki hedef büyümenin daha fazla olduğunu kaydetti.

## Faktoringde 2023 hedefi 30 milyar dolar ihracat

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkan Vekili Zafer Ataman, faktoring sektörünün gerçek anlamda desteklenmesi durumunda Türkiye'nin Çin ile rekabet edebilecek düzeyi rahat bir şekilde yakalayabileceğini bildirdi.

Ataman, yaptığı açıklamada, bankacılık dışı finans sisteminin Türkiye'de ağırlıklı olarak "finansal kiralama", "faktoring" ve "finansman" şirketleriyle temsil edildiğini, bunların 2013 yılında yasayla birliğin çatısı altında toplandığını söyledi. Birliğin geçen yıl 119 milyar lira genel ciro yaptığını ifade eden Ataman, bu yıl yüzde 20 artış hedeflediklerini

anlattı. Ataman, bu yıl 150 milyar lira civarında bir cironun oluşmasını beklediklerini vurgulayarak, "Bunun da yüzde 20'sinin ihracat olduğunu varsaymak istiyoruz. Yani 30-32 milyar lira civarında bir ciro bekliyoruz ihracatta." dedi.

### 25 MİLYAR LİRALIK POTANSİYEL

Türkiye'de 100 milyar dolarlık bir potansiyel olduğunu dile getiren Ataman, "Türkiye'nin 155,5 milyar dolar ihracat hedefi var. Biz şu anda 25 milyar dolarlık ihracat yapıyoruz. Ne kadar büyük bir potansiyelimiz olduğunu bu hedeften de çıkarabiliriz" ifadelerini kullandı.



SABAH

Sabah  
20.04.2016  
Kupür Sayısı: 18 Sayfa: 1/1

## Rekabet eşitliği ile büyüme hızlanacak

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini bünyesinde bulunduran banka dışı finans kesimi, özellikle **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) çatısı altına girdikten sonra önemli başarılarla imza attı. Başta **KOBİ**'ler olmak üzere ekonomiye katkı her geçen gün artarken, **'birlikten doğan güç'**le mevzuat ve düzenlemelerde de her üç sektörün önünü açan gelişmeler yaşandı.

FKB üyesi şirketler geçen yıl aktif büyüklüklerini yüzde 20'ye yakın artırarak **94.6** milyar liraya çıkarırken, işlem hacmi yüzde 6.3 artarak **156.1** milyar liraya, faaliyet konusu alacaklar ise yüzde 19'lık artışla **85.6** milyar liraya çıktı.

Banka dışı finans tüm bunları, bankalarla **eşit koşullarda rekabet** etmemesine rağmen gerçekleştirdi. Tam da bu noktada geçen hafta Maliye Bakanı **Naci Ağbal**'ın açıklamaları, her üç sektörde önümüzdeki döneme ilişkin umutları güçlendirdi. Bakan Ağbal, yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla uygulamaları **bütün sektör için eşit** hale getirmek istediklerini belirterek, "Finans sektöründe bankalar, katılım bankaları, finans kuruluşları var. Damga vergisi ve BSMV'de değişik uygulamalar bulunuyor. Bütün sektörün bu vergiler karşısında aynı duruma gelmesini istiyoruz. Bu yüzden de **farklılıkları** gideriyoruz" dedi.

Bakanın bu açıklamaları, banka dışı finans kesimindeki rekabet eşitliğini bozan düzenlemelerin gözden geçirildiği anlamını taşıyor. Sektör özellikle **sat-geri kirala** mevzuatındaki gri alanların ortadan kaldırılmasını beklerken, **Körfez fonlarının** Türkiye'ye daha kolay gelmesi için **sukuk** mevzuatı da yeniden ele alınacak. Damga vergisi ve harç muafiyeti getirilerek bankalarla eşitsizlik giderilebilir.

Türkiye'ye sendikasyon yolu ile para girişlerinde Avrupa kaynaklı sermaye ile körfez ve Orta Doğu kaynaklı sermaye arasındaki **malî yükler** de eşitlenecek. Finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin de uygulamada birden fazla gerçekleştirdiği BSMV ve KKDF ödemelerinin de azaltılması sektörün büyümesini hızlandırır.

Aracılık maliyetlerinin azaltılması ile banka dışı finans kesimine yönelik **rekabet ortamının iyileştirilmesi** hedefleniyor.

Oktay  
ÖZDABAKOĞLU

SABAH

Sabah  
20.04.2016  
Kupür Sayısı: 18 Sayfa: 1/1

## Bankacılık dışı finans ile akademi dirsek temasında

'Bankacılık Dışı Finansal Kuruluşlar Hukuk Sempozyumu', FKB ile Galatasaray Üniversitesi işbirliğinde gerçekleşti. Birlik Başkanı Osman Zeki Özger, pratik ile bilimsel yaklaşımı buluşturacaklarını söyledi



Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB), Galatasaray Üniversitesi ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde, 'Bankacılık Dışı Finansal Kuruluşlar Hukuk Sempozyumu'nu gerçekleştirdi. Galatasaray Üniversitesi'nde gerçekleştirilen ve iki oturumdan oluşan sempozyumda 'Finansal Kiralama Sözleşmesini Tanımı ve Unsurları', 'Finansal Kiralamada Ayrılmış Teslimler', 'Mesafeli Sözleşmelerin Kurulması', 'Faturanın Hukuki Niteliği' ve 'İflasın Ertelenmesi' başlıklı tebliğler sunuldu.

### İŞBİRLİĞİ DEVAM EDECEK

Sempozyumda açılış konuşmasını yapan Prof. Dr. Erden Kuntalp, Türkiye'nin 1980'li yıllarda finansal kiralama ile sonrasında ise faktoring ile tanıştığını

söyledi. Aradan geçen 30 yılı aşkın sürede hem finansal kiralama hem de faktoringin Türkiye'de benimsendiğini, geliştirdiği ve bugünkü aktif büyüklüklerine ulaştıklarını kaydeden Kuntalp, "2004 yılında FİDER ile başlattığımız süreci **Finansal Kurumlar Birliği** ile başarılı bir şekilde sürdürmemizin mutluluğunu yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde de Galatasaray Üniversitesi ile **Finansal Kurumlar Birliği** arasındaki işbirliği devam edecek" dedi.

### SEMPOZYUMA YOĞUN İLĐİ

'Bankacılık Dışı Finansal Kuruluşlar Hukuk Sempozyumu'nun Prof. Dr. Atilla Altop başkanlığında gerçekleştirilen ilk oturumunda, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyeleri Doç. Dr. H. Murat Develioğlu 'Finansal Kiralama Sözleşmesini Tanımı ve Unsurları', Doç. Dr. Mehmet Erden ise 'Finansal Kiralamada Ayrılmış Teslimler' başlıklı tebliğler sunuldu. Sempozyumun ikinci oturumunda ise Yard. Doç. Dr. Mehtap İpek 'Mesafeli Sözleşmelerin Kurulması', Yard. Doç. Dr. Tuba Karaman 'Faturanın Hukuki Niteliği' konulu tebliğleri sundular.

**SEKTORE  
KATKI  
SAĞLAYACAK**

**FINANSAL Kurumlar Birliği** (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak akademiye ve akademinin her üç sektöre yapabileceği katkıya çok büyük önem verdiklerinin altını çizdi. Özger, "Birlik olarak üniversitemiz ile dirsek temasımızı güçlendirerek, sektörel pratik ile bilimsel yaklaşımı buluşturacağız"

dair kıymetli bir yatırım olduğuna inanıyoruz. Galatasaray Üniversitesi ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği çerçevesinde her üç sektöre de değer katacak bir sempozyuma imza attık. Bankacılık dışı finans sektörünün en güçlü temsilcisi olarak, ülke ekonomisine kattığımız değeri en üst düzeye taşımak için elimizden gelen çaba ve gayreti gösteriyoruz" dedi.



# VERGİDE EŞİTLİK LEASİNG'CIYE YARAYACAK

Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, "Finans sektörünün aktörleri, aynı vergi düzenlemeleri karşısında rekabet yapsınlar" diyerek, vergisel farklılıklarını gidermek için çalışma başlattıklarını açıkladı. Düzenleme en çok, yıllardır bankalarla eşitlik isteyen leasing'cilere yarayacak.

FINANS şirketleri arasında vergi eşitliği sağlayacak çalışma leasing'ciler için umut oldu. Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, "Finans sektörünün vergi kanunları karşısında durumları aynı olsun istedik. Farklılıklarını gideriyoruz. Piyasadaki aktörler aynı vergi düzenlemeleri karşısında rekabet yapsınlar" açıklaması, yıllardır, bankalarla eşit şartlarda rekabet etmeyi talep eden leasing şirketlerini sevindir. Hem bankalar hem de leasing şirketleri finans şirketi olmasına ve her iki kesim de reel sektörlü fonlamasına rağmen, mevcut uygulama vergisel anlamda bankaları kayırıyor. Bankalar birçok işlemlerde vergi ödemezken, leasing şirketleri aynı işlemler için vergi ödemek durumunda kalıyor. Örneğin, kendilerini bankalardan sağladıkları fonlar ile finanse eden leasing şirketleri, yurtdışındaki bankalardan sağladıkları üç yılın altındaki döviz kredilerinde Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) ödiyor.

## TALEBİMİZ KARŞILANACAK

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, bankalarla eşit uygulama konusunda Maliye Bakanlığı'ndan talepleri olduğunu belirterek, "Bankalar ve banka dışı finansal kuruluşların tabi oldukları, dolayısıyla yatırımcıya da ekstra maliyet olarak yansıyan bir unsur oldu. Finansal kurumlar arasında Anayasa'nın temelinde olan eşitlik kuralına aykırılık sebebiyle, bu vergi adaletsizliği banka dışı finansal kurumlar aleyhine maliyetlerin artmasına, dolayısıyla yatırım finansmanı anlamında beraber hizmet sunulan bankalara oranla, daha yüksek fiyatlamalar yapmamıza sebep olmaktadır" dedi.

tüm finansal kuruluşlar eşit uygulanarak rekabet ortamının iyileştirilmesi yönünde taleplerimiz oldu. Maliye Bakanlığı yetkilileri bu taleplerimizin bir kısmının makul olduğunu, bir kısmı ile ilgili olarak ek çalışma yapılmasına ihtiyaç duyduklarını bilgisini ilettiler. Maliye Bakanı'nın yaptığı açıklama bize taleplerimizin bir kısmının karşılanacağı yönünde ümit verdi" dedi.

## MALİYETLERİMİZ ARTIYOR

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, yürürlükteki mevzuat çerçevesinde finansal kiralama şirketlerinin kredi kurumu, yaptıkları işlemlerin ise kredi tesisi olmasına rağmen, leasing şirketlerinin ayıracakları özel karşılıkların, kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider kaydının bankalardan farklı olmaması gerektiğini söyledi. Gökmen, vergisel konularda eşitsizliğin yarattığı etkilere de değinerek, "KKDF, direkt olarak aracılık maliyetlerini yükselten, dolayısıyla yatırımcıya da ekstra maliyet olarak yansıyan bir unsur oldu. Finansal kurumlar arasında Anayasa'nın temelinde olan eşitlik kuralına aykırılık sebebiyle, bu vergi adaletsizliği banka dışı finansal kurumlar aleyhine maliyetlerin artmasına, dolayısıyla yatırım finansmanı anlamında beraber hizmet sunulan bankalara oranla, daha yüksek fiyatlamalar yapmamıza sebep olmaktadır" dedi.

## BANKA LEASİNG FARKI

- LEASİNG şirketleri finansmanı, bankalardan sağlıyor. Şirketlerden, yurtdışındaki bankalardan sağladıkları 3 yılın altındaki döviz kredilerinden, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) kesilirken, bankalardan bu kesinti yapılmıyor.
- Leasing şirketleri yurt dışından temin edilen finansal kiralama konusu malların ithalatını kendileri yapıyor. İthalatın mal bedelinin vadeli olması durumunda, vadenin süresi dikkate alınmaksızın mal bedelinin yüzde 6'sı oranında KKDF'ye tabi tutuluyorlar.
- Bankaların, özel kredi karşılıkları, kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak kabul edilirken; finansal kiralama şirketlerinin, ayırdıkları özel kredi karşılıkları gider olarak kabul edilmiyor.



## KDV KONUSUNDA TALEBİMİZ YOK

FKB Başkanı Osman Zeki Özger, sektör olarak ayrıcalıklı uygulama yapılması yönünde bir talepleri olmadığını belirterek, şunları söyledi: "Taleplerimiz, rekabet koşullarının geliştirilmesi yönündedir. Bu çerçevede finansal kiralama konusu malların bir kısmına yüzde 1 oranında KDV uygulanması konusunda sektör olarak talebimiz bulunmuyor. Bu konudaki talepler, makina üreticileri ve bu makineleri kullanacak olan sektörlerin temsilcileri tarafından yapılıyor ve maliye politikaları ile uyumlu bulunan talepler karşılanıyor. 2007 yılı sonunda finansal kiralama işlemlerine uygulanan yüzde 1 oranındaki KDV, yürürlükten kaldırıldı, bu tarihten sonra ilgili tarafların talepleri dikkate alınarak makina bazında listeler oluşturuldu ve üretim makinelerinin ağırlıklı kısmında yüzde 1 KDV uygulamasına dönüldü."

## BANKALARLA EŞİT OLALIM YETER

GARANTİ Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, tüm vergi uygulamalarında bankalar ile eşit şartlara sahip olmayı talep ettiklerini belirterek, şunları söyledi: "Finansal kiralama şirketlerinin mevzuat çerçevesinde ayıracakları özel karşılıkların, kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider kaydı bankalardan farklı olmamalı. Bunun yanı sıra özellikle sektörümüzde nispeten yeni bir ürün olan sat ve geri kiralama işlemleri ile ilgili olan bazı belirsizliklerin giderilmesi ile ilgili Maliye Bakanlığı'na ilettiğimiz ve Bakanlık tarafından olumlu karşılana taleplerimiz var. Bunlar ile ilgili yasal düzenlemelerin de en kısa zamanda Meclise sunularak yürürlüğe girmesini bekliyoruz. Eşitlik sağlansa, maliyetlerin düşmesi, desteklediğimiz sektörlere daha uygun maliyetlerle finansman sağlamanıza ve bu sektörlerin gelişimine katkı sağlamanıza neden olur ve hizmet sunulan müşteri aemiz zenisler. Üretime, üretime sağladığımız katkıları çoğaltır ve istihdamı artırır."

# Vergide değişim geliyor

Maliye Bakanı Naci Ağbal, vergisel farklılıkların gidermek için çalışma başlattıklarını açıkladı. Düzenleme en çok, yıllardır bankalarla eşitlik isteyen leasing'cilere yarayacak.

FINANS şirketleri arasında vergi eşitliği sağlayacak çalışma leasing'ciler için umut oldu. Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, "Finans sektörünün vergi kanunları karşısında durumları aynı olsun istedik. Farklılıklarını gideriyoruz. Piyasadaki aktörler aynı vergi düzenlemeleri karşısında rekabet yapsınlar" açıklaması, yıllardır, bankalarla eşit şartlarda rekabet etmeyi talep eden leasing şirketlerini sevindir. Hem bankalar hem de leasing şirketleri finans şirketi olmasına ve her iki kesim de reel sektörlü fonlamasına rağmen, mevcut uygulama vergisel anlamda bankaları kayırıyor. Bankalar birçok işlemler için vergi ödemek durumunda kalıyor. Örneğin, kendilerini bankalardan sağladıkları fonlar ile finanse eden leasing şirketleri, yurtdışındaki bankalardan sağladıkları üç yılın altındaki döviz kredilerinde Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) ödiyor.

## TALEBİMİZ KARŞILANACAK

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, bankalarla eşit uygulama konusunda Maliye Bakanlığı'ndan talepleri olduğunu belirterek, "Bankalar ve banka dışı finansal kuruluşların tabi oldukları, dolayısıyla yatırımcıya da ekstra maliyet olarak yansıyan bir unsur oldu. Finansal kurumlar arasında Anayasa'nın temelinde olan eşitlik kuralına aykırılık sebebiyle, bu vergi adaletsizliği banka dışı finansal kurumlar aleyhine maliyetlerin artmasına, dolayısıyla yatırım finansmanı anlamında beraber hizmet sunulan bankalara oranla, daha yüksek



leri bu taleplerimizin bir kısmının makul olduğunu, bir kısmı ile ilgili olarak ek çalışma yapılmasına ihtiyaç duyduklarını bilgisini ilettiler. Maliye Bakan'ın yaptığı açıklama bize taleplerimizin bir kısmının karşılanacağı yönünde ümit verdi" dedi.

## MALİYETLERİMİZ ARTIYOR

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, yürürlükteki mevzuat çerçevesinde finansal kiralama şirketlerinin kredi kurumu, yaptıkları işlemlerin ise kredi tesisi olmasına rağmen, leasing şirketlerinin ayıracakları özel

fiyatlamalar yapmamıza sebep olmaktadır" dedi.

## KDV KONUSUNDA TALEBİMİZ YOK

FKB Başkanı Osman Zeki Özger, sektör olarak ayrıcalıklı uygulama yapılması yönünde bir talepleri olmadığını belirterek, şunları söyledi: "Taleplerimiz, rekabet koşullarının geliştirilmesi yönündedir. Bu çerçevede finansal kiralama konusu malların bir kısmına yüzde 1 oranında KDV uygulanması konusunda sektör olarak talebimiz bulunmuyor. Bu konudaki talepler, makina üreticileri ve bu makineleri kullanacak olan sektörlerin temsilcileri tarafından yapılıyor ve maliye politikaları ile uyumlu bulunan talepler karşılanıyor. 2007 yılı sonunda finansal kiralama işlemlerine uygulanan yüzde 1 oranındaki KDV, yürürlükten kaldırıldı, bu tarihten sonra ilgili tarafların talepleri dikkate alınarak makina bazında listeler oluşturuldu ve üretim makinelerinin ağırlıklı kısmında yüzde 1 KDV uygulamasına dönüldü."

## BANKALARLA EŞİT ŞARTLAR İSTİYORUZ

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, tüm vergi uygulamalarında bankalar ile eşit şartlara sahip olmayı talep ettiklerini belirterek, şunları söyledi: "Finansal kiralama şirketlerinin mevzuat çerçevesinde ayıracakları özel karşılıkların, kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider kaydı bankalardan farklı olmamalı. Bunun yanı sıra özellikle sektörümüzde nispeten yeni bir ürün olan sat ve geri kiralama işlemleri ile ilgili olan bazı belirsizliklerin giderilmesi ile ilgili Maliye Bakanlığı'na ilettiğimiz ve Bakanlık tarafından olumlu karşılana taleplerimiz var. Bunlar ile ilgili yasal düzenlemelerin de en kısa zamanda Meclise sunularak yürürlüğe girmesini bekliyoruz. Eşitlik sağlansa, maliyetlerin düşmesi, desteklediğimiz sektörlere daha uygun maliyetlerle finansman sağlamanıza ve bu sektörlerin gelişimine katkı sağlamanıza neden olur ve hizmet sunulan müşteri aemiz zenisler. Üretime, üretime sağladığımız katkıları çoğaltır ve istihdamı artırır."

## BANKALARLA LEASİNGCİLER ARASINDAKİ FARK

Leasing şirketleri, finansmanı bankalardan sağlıyor. Şirketlerden, yurt dışındaki bankalardan sağladıkları 3 yılın altındaki döviz kredilerinden, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) kesilirken, bankalardan bu kesinti yapılmıyor. Leasing şirketleri yurt dışından temin edilen finansal kiralama konusu malların ithalatını kendileri yapıyor. İthalatın mal bedelinin vadeli olması durumunda, vadenin süresi dikkate alınmaksızın mal bedelinin yüzde 6'su oranında KKDF'ye tabi tutuluyorlar. Bankaların, özel kredi karşılıkları, kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak kabul edilirken; finansal kiralama şirketlerinin, ayırdıkları özel kredi karşılıkları gider olarak kabul edilmiyor.

# Bankacılık dışı finans sektörü 94.6 milyarlık aktif büyüklüğe ulaştı

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı altına giren faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin aktif toplamı 2015'te yüzde 19.1 arttı. FKB Başkanı Zeki Özger, üç sektördeki büyümenin devam edeceğini söyledi**

2013 yılında "Birlikten Güç Doğar" sloganı ile çatısı altındaki tüm sektörlerin reel ekonomiye katkıları en üst düzeye taşıma misyonu ile kurulan **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)** sadece finansman kaynakları ile değil, her geçen gün gelişen insan kaynağı kalitesi, ihtiyaçlara özel-yenilikçi çözümleri, artan işbirlikleri ve yurt çapında genişleyen etki alanıyla reel sektöre destek vermeye devam ediyor.

## ÜÇ SEKTÖRDE DE BÜYÜME SÜRECEK

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, faktoring, finansman ve finansal kiralama sektörlerinin 2015'te, aktif toplamının yüzde 19.1 artışla 94.6 milyar TL'ye, işlem hacminin yüzde 6.4 artışla 156.1 milyar TL'ye yükseldiğini belirtti. Özger, "Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde büyümenin devam edeceğine olan inancımız tam" dedi.

2016'da da gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak her üç sektörün büyüme seyrinin artarak devam edeceğini öngördüklerini belirten Özger, küresel gelişmelerin negatif etkilerine karşı, şirketlerin karşılaşacakları finansmana erişim, ticaretin akışkanlığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi

gibi kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini belediklerinin altını çizdi.

## TÜRKİYE İÇİN DEĞER ÜRETECEĞİZ

Türkiye'nin 2023 hedefleri çerçevesinde, ekonomi yönetiminin vizyonu ile başladıkları faaliyetlerini üç yıldır aynı hız ve heyecan ile sürdürdüklerinin altını çizen Özger, "Ülkemiz ekonomisindeki bankacılık dışı finans sektörünün payının artırılması, finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, temsil ettiğimiz sektörlerin hak ve menfaatlerini koruyarak sağlıklı bir rekabet ortamı yaratılması amacıyla aktif bir kurumsal faaliyet görevini üstlendik. Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri olarak Türkiye ekonomisi için değer üretmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

## YÜZDE 11 PAY HEDEFLİYOR

FKB Başkanı Osman Zeki Özger, önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini ise şöyle özetledi: "Bankacılık dışı finans sektörünün güçlü temsil kabiliyetine ulaşması için çalışmalar planlamaktayız. Temsil ettiğimiz sektörlerin finans içindeki yüzde 5.4'lük payının, 11'lere ulaşmasına yönelik çalışacağız."



Osman Zeki Özger

# KOBİ'lere banka dışı finansman fırsatı

**Finansal Kurumlar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, "Sat-Geri Kirala adıyla yeni bir ürünümüz var. Gayrimenkulleri finansmana çeviriyoruz" dedi.**

Dursun EROĞLU

Türkiye'de son yıllarda yaygınlaşan finansal kuruluşların çatı örgütü durumundaki **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Özger, Ekohaber'in sorularını yanıtladı.

**Sayın Özger, FKB'ni iş dünyasından okurlarımıza kısaca tanıtır mısınız? Finansal Kurumlar Birliği, bankacılık dışındaki finans kurumlarının temsil edildiği, finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerinin bir çatı altında toplandığı bir birlik. Aslında bu üç yapı da finans sistemi içinde vardı. Lesasing ve faktoring ayrı dernekler çatısı altında temsil ediliyordu. Şimdi birleşti. Bizim faaliyet alanımız ağırlıklı KOBİ'ler olmak üzere sanayi ve ticari kuruluşlar. Leasing orta ve uzun vadeli yatırımı finanse ediyor, faktoring ticaretini finanse ediyor, finansman şirketleri de ağırlıklı üretimi finanse ediyor. Yine KOBİ'ler ağırlıklı olmak üzere...**

**Her üç sektörün de ortak müşteri tabanı KOBİ'ler. Yaklaşık 750-800 bin KOBİ ile işbirliği halindeyiz. Bursa'da olmamızın amacı, KOBİ'lerimize daha yakın olma çabası içinde, mevcut yeni ürünlerimizi onlara tanıtmak, sektörlerimiz hakkında bilgi vermek, KOBİ'lerin hem ulusal hem de uluslararası rekabet güçlerini desteklemek, onların finansmana erişimine fırsat yaratmak, özkaynak sıkıntılarında onlara yardımcı alternatifler sunma adına sektörlerimizin ürünlerini tanıtmak için buradayız. KOBİ'lerin sınırları aşmalarına destek olmakla onlara ihracat fırsatı da sunmuş oluyoruz.**

Eximbank da bizim gibi KOBİ'lere uygun maliyette kaynak nasıl bulunur, ihracat nasıl olur, sevk sonrası ihracat kredileri, ihracat sigorta poliçelerinin kaldırılması şekli ile finansman yaratılması vs. konularda faaliyet gösteriyor.

**2023 Hedeflerini tutturmadan neredeyse umudun kesildiği bir konjonktür yaşıyoruz. Bu çaba da firmaları ihracata seferber etme gibi görülüyor. KOBİ'ler için yeni bir şey var mı?**

Orta ve uzun vadeli ihracat yapacaksa firmalar, zaten onların bilançolarının aktif kalemlerinde var. Hemen hemen ilk 500 şirketin pek çoğu, bizim ürünlerimizden yararlanıyor. Burada çok yeni ürünler de var. Örneğin Leasing sektöründe 'Sat Geri Kirala' diye çok yeni bir ürün var. İki senedir kullanılıyor. Bu bir şekilde, bir işletme sermayesi finansmanı modelidir. Kişilerin mevcut aktiflerinde bulunan menkul veya gayrimenkulleri leasing şirketine bir sözleşmeyle satıp finansman yaratmak, daha sonra da o sözleşmeyle onu geri satın alma yöntemi...

**Çok yeni ve hayli ilgi görüyor. ARSADAN, KONUTTAN FINANSMAN YARATMAK... Şirketler bununla boş duran makineleri mi finansman aracı olarak değerlendirmiş oluyor?**

Daha çok gayrimenkulde yapılıyor. Örneğin 2015 yılında 6,5 milyar dolara yakın işlem yapan leasing sektörü

1,5 milyar dolarlık işlemi sadece bu ürünle yaptı. Şirketin aktifinde duran binalar, arsalar... Bir bina tapu



**Faktoring, alacağın finansmanını yapıyor, tahsilat yapıyor. Sigorta garantisi veriyor. Vadeli bir alacağın paraya çevirime yöntemi, erken tahsilattır.**

üzerinde Leasing şirketine satılıyor. Tapu harcandan, KDV'den muaf. Faturaların KDV'sinden muaf. Değer artışının vergisinden de muaf. Dolayısıyla bir satış işlemi yapıyor, borç bittiğinde de aynı sözleşmeyle kişiye geri veriyor. Yani bir tür emanet işlemi yapılmış oluyor. İyi bir finansman kaynağı oldu. Faktoring'de de ihracat faktoringi toplam işlem hacminde yüzde 20'leri buldu. Dolayısıyla yeni ürünlerle birlikte 200'e yakın ülkeye daha çok ihracat yapabilece, oralarda daha çok alacak garantisi verebilme adına faktoring sektörlerinin tabanında KOBİ'ler bundan yararlanacak. Örneğin bir hastanenin tamamı, ya da hastane binasının altındaki görüntüleme merkezlerinin tamamını... Bir hastaneden, otelden komple

değerlendirip sat-geri kirala sistemiyle finansman yaratmak mümkün...

**MÜŞTERİYİ TANIMIYORSUN, AMA PARAN GARANTİLİ... Faktoringden yararlanma için öncelikli sektörler hangileri?**

Faktoring, alacağın finansmanını yapıyor, tahsilat yapıyor. Sigorta garantisi veriyor. Vadeli bir alacağın paraya çevirime yöntemi, erken tahsilattır. Diğer tahsilat yöntemleriyle birlikte yeniden üretime bir fırsat yaratmış oluyorsunuz. Veya vadeli bir alacağınızın tahsilatını faktoring sektörüne ver-

meklele işin operasyonel maliyetinden kurtuluyorsunuz. Günlü gelirden tahsilatını faktoring sektörüne ver-

meklele işin operasyonel maliyetinden kurtuluyorsunuz. Günlü gelirden tahsilatını faktoring sektörüne ver-

meklele işin operasyonel maliyetinden kurtuluyorsunuz. Günlü gelirden tahsilatını faktoring sektörüne ver-

**Faktoring hangi sektörlerde daha çok kullanılıyor?**

Tabii faktoringde daha çok tekstil, gıda vs. malların vadeli satışında erken finansmana en iyi model. Elbette faktoringi bankalar da yapıyor. Ama bence limitler farklı. Bence firmalar, KOBİ'ler banka limitlerini başka şeyler için kullanmalı. Örneğin teminat

mektubu için kullanmalı, akreditif için kullanmalı, orta vadeli diğer işletme sermayesi için kullanmalı. Faktoring, faturası gelip paraya çevirmeye kendilerine iyi bir kaynak sağlıyor. 2015 yılında yaklaşık 125 milyar liralık işletme hacmi yaratmış faktoring sektörü ki, bence ciddi bir rakam.

Leasingin daha çok ithal makine vs. ithalata kullanıldığını duyuyoruz... İthalat yapıyorsa, ithal edilen bir malın finansmanını yapıyor. Yurt dışındaki satıcıya parayı ödüyoruz. İçeride ise tabii aynı şekilde içeride mali satana ödüyoruz.

Bizim için yurt içi, dışı fark etmiyor. İşlemimizin toplamı bakarsanız, tabii makineler daha çok ithalat, yurt dışından geliyor. Ülkemizde üretilmeyen birçok makine var. Tabii kurum da etkisi var. Uygun maliyetle satın alma gibi. Hele hele son son 5-6 yılda Avrupa'da yaşanan krizden dolayı birçok malın fiyatı hayli düştü.

Cazip hale geliyor. Bu da ithalatı canlı tutuyor. Bizim için kesinlikle hangi sektör ya da ithalat, ihracat olması önemli değil...

Ancak tabii bazı istisnalar var. Örneğin bir hammaddenin leasingi olmaz. Yatırım malı olması lazım. Son yasal değişikliklerle yazılım ve donanım mallarını da kapsanmaya başladı. Hammadde olmuyor. Örneğin bir enerji şirketi yurt dışından kömür ithal ediyor da yakıyor... Buna leasing yapılmaz. Bir çimentoçuya çimento leasingi olmaz ama çimento fabrikasında kullanılan bir makine leasing ile alınabilir. Bir de yazılım donanım var.

# Karşılık düşürülsün beklentisi var

Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın, sektörde bankacılık sisteminde olduğu gibi, sorumlu alacaklar üzerinden ayrılan özel karşılıkların vergiden indirilmesine yönelik bir beklenti olduğunu söyledi

Sektörde uzun süredir bankacılık sisteminde olduğu gibi, sorumlu alacaklar üzerinden ayrılan özel karşılıkların vergiden indirilmesine yönelik bir düzenlemeyle ilişkin beklenti devam ediyor diyor Deniz Leasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın.



■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Leasing temel olarak yatırıma ilişkin ekipmanların

## 'KOLAY BİR YIL OLMAYACAK'

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da yine jeopolitik belirsizlikler ve döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaların etkisi ile güçlü. Bu nedenle yatırım ve risk tetahtında bir arzalan

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
geçilemiyor. Leasing sektörü de ajrılıklı olarak yatırım mallarının finansmanını sağlayan bir alan olduğu için, bu tip olumsuz gelişmelerden de en fazla etkilenen sektörlerden birisi maalesef.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
Özellikle inşaat sektöründe alt ve üst yapıya yönelik talebin hala güçlü olması sektör için olumlu bir durum.

■ **Sektöre ne bekleniyor?**  
İş - inşaat makineleri ve gayrimenkul işlemleri bu yıl da ön planda olmaya devam edecektir.



# Leasingde büyüme potansiyeli yüksek

Ziraat Leasing Genel Müdürü Sinan Çevik, leasing sektörünün gelişmiş ülkelerdeki penetrasyon oranının yüzde 20 - 25 seviyelerinde, Türkiye'de ise yüzde 6 olduğunu söyledi

Leasingin Türkiye'de üretime dayalı büyümenin artırılmasında çok önemli ve avantajlı bir finansman yöntemi olduğunu söyleyen Ziraat Leasing Genel Müdürü Sinan Çevik, "Leasingin doğru bir şekilde tanıtılarak, bilinirliğinin artırılması sonucunda müşteri sayısının ve penetrasyon oranlarının da gelişmiş ülkeler seviyesine geleceğini düşünüyoruz" dedi.



## TARIMA AĞIRLIK VERİYOR

■ **Sirketinizin hedefi nedir?**  
Ziraat Leasing olarak Kobi'ler başta olmak üzere ihracatı destekleyecek ve verimliliği artıracak yatırımları finanse etmeyi öncelikli görüyoruz. Bu kapsamda Ziraat Leasing olarak gerek yurtdışı gerek yurtiçi kaynaklardan cazip faiz ve vadeli finansman temin etmekteyiz.

■ **Sektörünüzde yoğun olarak kullanılan satıcı kanalını biz de etkin bir şekilde kullanıyoruz. Özellikle iş makineleri, tarım makineleri gibi leasingin avantajlı olduğu alanlarda satıcı firmalar ile düzenlediğimiz kampanyaları artırarak sürdürmeye devam edeceğiz.**

■ **Sektörel fuarlara katılarak her sektördeki müşteriye ulaşma ve ihtiyaçlarını belirleme imkanı buluyoruz.**

■ **2015 yılını son yıllarda olduğu gibi yine sektör ortalama büyümesinin üzerinde büyüyerek tamamladık. Sektörde en hızlı büyüyen 2. şirketiz. Büyüme ivmesini artırarak devam ettirmeyi planlıyoruz.**

■ **Yatırımcıların ihtiyaç duyduğu yatırım malının finansal kiralama ile sağlanması, satın alma durumunda kullanılacak fonların, işletme sermayesinde kullanılabilmesine olanak vermektedir, böylece, işletmenin likiditesi ve karlılığı artmaktadır.**

Çevik, "Gelişmiş ülkelerde penetrasyon oranı % 20 - 25 seviyelerine ulaşmıştır. Oysa ülkemizde, gerçekleştirilen leasing ile yapılmaya payını gösteren bu oran % 6'lar seviyesindedir. Bu durum Türkiye'de leasing sektörünün daha gidecek çok yolunun olduğunu göstermektedir" diye konuştu.

## 'Katkı sağlar'

Çevik görüşlerini şöyle açıkladı:

"6361 sayılı Finansal Kurumlar Birliği yasasının 13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe girmesiyle birlikte sat-geri kiralama işlemlerinin vergisel avantajlarla yapılabilir hale gelmesinin yanında, 2014 yılının başında OSB'lerde de sat-geri kiralama işlemlerine izin verilmesi, leasing ile alındığında % 1 KDV'li mal gruplarının kapsamının genişlemesi ayrıca Finansal Kurumlar Birliğinin kurulması, sözleş-



## Gecen yıl % 19.2 büyüdü

■ **Finansal Kurumlar Birliğinin çetrisi altında toplanan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerindeki 2015 yılı verileri 2014'e kıyasla şöyle:**  
Aktif toplamı yüzde 19.2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye, işlem hacmi yüzde 6.3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye.  
Faaliye konması alacakları yüzde 18.4 artışla 85 milyar 508 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğü yüzde 11.1 artışla 13 milyar 257 milyon TL'ye, net kâr ise yüzde 15 artışla 1 milyar 500 milyon TL'ye yükseldi.

■ **Bankacılık dışı finans sektörü 2015 yılında yüzde 19.2 büyüdü.**  
Dernek yetkilileri, 2016 yılında gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak her üç sektörün büyüme seyirinin artarak devam edeceğini belirtiyorlar.  
2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da kitlesel gelişmelerin negatif etkilerine karş, şirketlerin koruyucu önlemlerini finansmana eritmiş, ticaretin aksaklığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi gibi kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kurumların geleceğini ilettilerini söyledi.

## 'Yatırımcı iştahı için hazırız...'



Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar, "2016 zor bir yıl. Bazı firmaların koruyulmasına bu sene alacak ve stok sorunları eklendi. Bunun sonucunda kredibiliteleleri daha da azaldı" dedi. Akpınar, "Yeni aslında 2016 farklı sorunlarla birlikte, fırsatları da beraberinde getiriyor. Leasing şirketleri de dahil bu kritik dönem şirketlerin doğru yönetmesi gerekli. Sektör 2015 yılında TL bazında %1,5 büyüdü. Büyüme olabilmesi için yatırımcının iştahının açılması şart" şeklinde konuştu.

**Sektör nasıl bir işi gösteriyor?**  
2012 yılı sonunda yapılan yeni yasal düzenleme ile sektörde birçok sorun çözüme kavuştu. Bazı ekipmanlara leasinge özel KDV teşviki getirildi. Gelişmiş pazarlarda pazar payı yüksek olan sat geri kiralama ve operasyonel kiralama gibi ürünler hayata geçirildi. Hatta yeni yasa ile sat geri kiralama ürününü teşvik edici vergisel düzenlemeler yapıldı ve organize sanayi bölgelerinde gayrimenkul leasinginin önü açıldı. Mütemmin cüz mallar da leasinge konu edildi.



### 'İLK ÜÇTEN BİRİ OLMAK İSTİYORUZ'

**Şirketinizin hedefi nedir?**  
Hedeflediğimiz sektörde "leasing" denildiğinde akla gelen ilk 3 şirketten biri olmak. Şu anda gayrimenkul, tekne ve tektül yatırımlarında bunu hedefliyoruz. 2016 yılında hedefimiz bu sektörlerin yanında, sağlık ve yenilenebilir enerjiye de farklılaşmak. Hedeflediğimiz bu sektörlerle ilgili tüm fuarlarda aktif yer alıyoruz ve sektördeki teması sürdürüyoruz. İnşaat sektörü, 2016 yılı sonunda sağlık ve yenilenebilir

enerji, özellikle de güneş enerjisi yatırımlarında, akla gelen leasing şirketi olma hedefimizi gerçekleştiriyoruz. Tabii bu hedeflerimizin amacı sonuçta pazar payımızı artırmak. Kuveyt sermayeli Burgan Bank girişimi olarak hissedarlarımızın fonlama gücü ve deneyimli ekibimiz ile son 3 yılda sektörde hızlı büyüyerek, pazar payımızı %2,3'ten 2015 yılı sonunda %3,3'e, 2016 ilk çeyreğinde ise yaklaşık %5'e çıkardık. Hedefimiz yaptığımızı tekrarlamak ve sektörden fazla büyümek.

## Mal alımında etkili olacak

**Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, bu yıl leasing sektöründe %7 artış ile 6,8 milyar dolar tutarında işlem hacminin gerçekleşeceğini tahmininde bulundu. Özger, "Bu işlem hacmi ile özel sektörün yatırım mali alımlarının %7'sinin leasing ile finanse edileceği söylenebilir" dedi.

**Leasing geliştiriyor mü?**  
Leasing sektörü 30 yılı aşkın sürede özel sektörün taşıyıcı ve taşıyıcı olmayan yatırımlarının 80 milyar dolarlık kısmını finanse etmiştir. Bankacılık ve banka dışı finansman sektörünün toplam aktif büyüklüğünün %1,7'sini temsil eden finansal kiralama sektörünün Türkiye'de özel sektör tarafından yapılan makine yatırımlarının %7'sini finanse ettiği görüldüğünde sektörün ekonomi içindeki önemli rolü daha iyi anlaşılır.

**Sektörün temel sorunları nedir?**

Bankacılık gibi geniş şube ağına sahip olunamaması nedeniyle sektörün ve ürünü-



Osman Zeki Özger

mutün yatırımcılar nezdinde bilinirliğinin halen yeterli seviyelere çıkartılmamış olması önemli bir sorundur.

**Krediden farkı nedir?**

Finansal kiralama varlığı dayalı finansman aracı olduğu için mali yapısı çok güçlü olmayan şirketlerin bu aracı kullanabilmeleri diğer finansal araçlara nispeten daha kolaydır. Çünkü finansal kiralamaya konu olan varlık kısmen de olsa işleme teminat oluşturuyor. Bununla birlikte, finansal kiralama yöntemi ile kredi kullanıldığında kre-

dinin tahsis amaçlarına uygun kullanılıp kullanılmadığı konusunda bir şüpheye yer kalmamaktadır, kredi nakit olarak kullanılmıyorsa, yatırım mali leasing şirketi tarafından satın alınır ve kiracının kullanımına bırakılır. Finansal kiralama ile kullanılan kredi, yatırım kredisi özelliklerine uygundur. Vadeli uzundur, geri ödeme şekli kullanan şirketin sektörünün özelliklerine uygun olarak belirlenebilir. Kira ödemeleri genellikle sabittir, bu nedenle ekonomideki dalgalanmalar kiracının kira ödemelerini etkilemez. Finansal kiralama işleminin az tutarlı ancak en önemli yönü malın alınıp teslimi ile ilgili tüm işlemlerin leasing şirketi tarafından yapılmasıdır. Finansal kiralama şirketi kiralağı malın maliki olacaktır. Malın itilafata, nakliyesi, sigortası, alınması gereken çeşitli izin ve belgeler leasing şirketinin yükümlülüğündedir.

## İşlem hacmi % 6.3 arttı



**FINANSAL Kurumlar Birliği'nin** çatısı altında toplanan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerindeki 2015 yılı verileri 2014'e kıyasla şöyle:

Aktif toplamı yüzde 19,2 artışla 94 milyar 591 milyon TL'ye, işlem hacmi yüzde 6,3 artışla 156 milyar 64 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacakları yüzde 18,4 artışla 85 milyar 548 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğü yüzde 11,1 artışla 13 milyar 257 milyon TL'ye, net kârı ise yüzde 15 artışla 1 milyar 560 milyon TL'ye yükseldi. Bankacılık dışı

finans sektörü 2015 yılında yüzde 19,2 büyüdü. Dernek yetkilileri, 2016 yılında gerek müşteri sayısında gerekse hacimsel olarak her üç sektörün büyüme seyrinin artarak devam edeceğini belirtiyorlar.

2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da küresel gelişmelerin negatif etkilerine karşı, şirketlerin karşılaşacakları finansmana erişim, ticaretin akışkanlığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi gibi kalkınmanın önemli olduğu alanlarda en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini ileri sürüyorlar.

# 6.8 milyar dolarlık işlem gerçekleşecek

## FINANSAL Kurumlar Birliği

Başkanı Osman Zeki Özger, bu yıl leasing sektöründe yüzde 7 artış ile 6.8 milyar dolar işlem hacminin gerçekleşeceği tahmininde bulundu. Özger, "Bu işlem hacmi ile özel sektörün yatırım mali alımlarının yüzde 7'sinin leasing ile finanse edileceği söylenebilir" dedi.

### Leasing geliyor mu?

Leasing sektörü 30 yılı aşkın sürede özel sektörün taşınır ve taşınmaz toplam yatırımlarının 80 milyar dolarlık kısmını finanse etmiştir. Bankacılık ve banka dışı finansman sektörünün toplam aktif büyüklüğünün yüzde 1.7'sini temsil eden finansal kiralama sektörünün Türkiye'de özel sektör tarafından yapılan makina yatırımlarının yüzde 7'sini finanse ettiği görüldüğünde sektörün ekonomi içindeki önemli rolü daha iyi anlaşılır.

### Sektörün sorunları nedir?

Bankacılık gibi geniş şube ağına sahip olunamaması nede-



Osman Zeki Özger

niyle sektörün ve ürünümüzün yatırımcılar nezdinde bilinirliğinin halen yeterli seviyelere çıkartılmamış olması önemli bir sorundur.

### Krediden farkı nedir?

Finansal kiralama varlığa dayalı finansman aracı olduğu için mali yapısı çok güçlü olmayan şirketlerin bu aracı kullanabilmeleri diğer finansal araçlara nispeten daha kolaydır. Çünkü finansal kiralama konu olan varlık kısmen de olsa işleme teminat oluşturuyor. Bununla birlikte, finansal kiralama yöntemi ile kredi kullandırıldığında kredinin tahsis amacına uygun kullanılıp kullanılmadığı konusunda bir şüpheye yer kalmamaktadır, kredi nakit olarak kullandırılmaz, yatırım mali leasing şirketi tarafından satın alınır ve kiranın kullanımına bırakılır. Kullanılan kredi, yatırım kredisi özelliklerine uygundur. Kira ödemeleri genellikle sabittir, ekonomideki dalgalanmalar kiracının ödemelerini etkilemez.

ten daha kolaydır. Çünkü finansal kiralama konu olan varlık kısmen de olsa işleme teminat oluşturuyor. Bununla birlikte, finansal kiralama yöntemi ile kredi kullandırıldığında kredinin tahsis amacına uygun kullanılıp kullanılmadığı konusunda bir şüpheye yer kalmamaktadır, kredi nakit olarak kullandırılmaz, yatırım mali leasing şirketi tarafından satın alınır ve kiranın kullanımına bırakılır. Kullanılan kredi, yatırım kredisi özelliklerine uygundur. Kira ödemeleri genellikle sabittir, ekonomideki dalgalanmalar kiracının ödemelerini etkilemez.

## LEASING

Leasingde işlem hacmi 2015'te yüzde 1,7 arttı. AkLease Genel Müdürü **ŞENOL ALTUNDAŞ**, 2016'dan daha umutlu ve yüzde 10-15 arası bir büyüme bekliyor. 2015'te ertelenen yatırım taleplerinin hayata geçmeye başladığını söyleyen Altundaş, "İş makinesi, tekstil makineleri ve ekipmanları enerji ve sağlık alanlarında ciddi yatırım talebi ciddi boyutta artıyor" diye konuşuyor. Yeni müşterilerin ise KOBİ'lerden geldiğine dikkat çekiyor ve ekliyor: "2015'te müşteri sayısı 56 bin 400 oldu. 2016 yılında 60 bin sınırını aşmasını öngörüyoruz."

ELÇİN CİRİK  
ecirik@capital.com.tr



● Peki bu yılın ilk aylarında sektöre talepte bir artış var mı?

■ 2015'te ertelenen yatırım talepleri, 2016'da hayata geçmeye başladı. Piyasada özellikle iş makinesi, yatırım amaçlı tekstil makineleri ile ekipmanları, enerji ve sağlık alanlarında ciddi anlamda yatırım talebi artıyor. Biz de bunu ufak ufak görmeye başladık.

● Bu durumda 2016'da daha iyi bir yıl beklentiniz var...

■ Evet, geçen yıla göre daha iyi bir yıl bekliyoruz. Sektörün 2013 yılından itibaren yakalamış olduğu pozitif ivmenin süreceğini ve bu anlamda 2016'nın sektörün büyüme ve gelişmesi anlamın-

da önemli bir yıl olacağını düşünüyoruz. Sektörün özel kesim yatırım harcamalarından aldığı payın artması ve yüzde 6'yı geçmesini bekliyoruz. Sektör işlem hacminin bir önceki yıla göre yüzde 10-15 artışla 20 milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ediyoruz. Ertelenen yatırım talebinin hayata geçmesiyle bu rakama ulaşmayı hedefliyoruz.

● Bu büyüme nasıl gerçekleşecek? Hangi alanlardan gelecek?

■ Yenilebilir enerji yatırımları, büyük altyapı yatırımları, bunlara hizmet sağlayacak olan taşıeron firmaların yapacağı makine alımları ve sat geri kiralamanın pozitif etkisini göreceğiz. Sektörde sat geri kirala'da ciddi bir talep var, iş-

Capital Uludağ

01.05.2016

Kupür Sayısı: 56 Sayfa: 1/6

Strateji

# GLOBAL MARKA YOLCULUĞU



Özellikle son 10 yıldır pek çok yerel şirketin hedefinde global marka olmak var. Bu amaçla satın alma gerçekleştiriyor, yurtdışındaki operasyonlarını güçlendirmeye çalışıyorlar. Yurtdışından yola çıkarak ilerleyenler de yok değil... Global olma yolunda emin adımlarla ilerleyen şirketlerin temsilcileri, **Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger** moderatörlüğünde düzenlenen "Global Marka Yolculuğu" panelinde bu anlamda yaptıkları çalışmalarını anlattı.

**SANI ŞENER**  
TAV CEO

## KÜRESEL MARKA OLMAK İÇİN NELER GEREKİYOR?

"Küresel marka olabilmek için evinizde çok iyi olmanız lazım. Sonuçta kendi ülkenizde çok iyi değilseniz, diğer pazarlar sizi kabul etmiyor. Coca-Cola, Toyota, Microsoft, Apple gibi küresel markalara baktığımızda hepsinin kendi işini yaptığını görüyorsunuz. Buradan da şöyle bir sonuç çıkıyor. Ana işinizin dışında başka işle uğraşsanız büyük bir şirket olabilirsiniz, çok ünlü olabilirsiniz ancak küresel marka olma yolunda biraz zorlanırsınız. Biz de TAV'ı kurarken sadece havalimanları işini yapmak üzere konumlandık. Amacımız da başından itibaren havalimanları içinde küresel bir marka olmaktı. Tepe,

Akfen'le birlikte kurucu ortaklar olarak biz enerji, turizm, inşaat gibi farklı işlere girebiliriz diye düşündük. Ancak TAV bunlardan hiçbirini yapmayacak. Tabii tek başına evinde iyi olup, kendi işini yapmak da yetmiyor. Yenilenme becerinizin olması, inovasyona sürekli yatırım yapmak gerekli ki bu sayede rakiplerinizle mücadele edebilirsiniz. TAV'ın gelişiminde önemli bir takım kilometre taşları var. Biz şirketi kurduktan sonra İstanbul ihalesini aldık ve büyümek istedik. Havalimanı sektöründe iyi bir potansiyel olduğunu gördük. Havalimanı işletmeleri genelde hükümetler tarafından yönetildiği için uçak üreticileri ve uçak şirketleri gibi sektörün diğer oyuncularına göre çok geride kalmış durumdaydı. Bu nedenle bu alanda büyük bir gelişme olacağını varsayıp bu sektöre yüklendik. Yine de büyümede en önemli konu sermaye. Türkiye'de de bizim sermaye konusunda her zaman sıkıntımız olmuştur.

Hürriyet

Hürriyet

06.05.2016

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 1/1

# MERKEZ BANKASI KAYNAKLI KREDİLERDEN YARARLANMALARININ ÖNÜ AÇILDI

## KOBİ'LERE YENİ KAYNAK

Yeni uygulama ile özellikle küçük işletmeler, Eximbank'ın kullandığı Merkez Bankası kaynaklı ve uygun maliyetli reeskont kredilerinden faktoring şirketleri aracılığı ile yararlanabilecek.

**F**AKTORİNGCİLER ile Eximbank anlaştı, reel sektöre yeni kaynak yarattı. Hem finansman sıkıntısı çeken hem de ilk kez ihracat yapacak olan küçük ve orta boy işletmeler, Eximbank'ın kullandığı ve Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredilerinden, faktoring şirketleri aracılığı ile yararlanabilecek. Böylece Eximbank desteklerine doğrudan ulaşamayan KOBİ'ler, faktoring sayesinde uygun maliyetli fon bulabilecek.

### EXİMBANK DESTEĞİ

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) Başkan Yardımcısı Zafer Ataman, faktoring şirketlerinin yeni kaynağı sunabilmek için sadece yurtiçini değil yurtdışı pazarları da hedef aldığını belirterek, "Mevcut durumda faktoringin işlem hacminin yüzde 20'si ihracat ağırlıklı. Bu kaynak sayesinde hem yeni faktoring şirketleri ihracat işlemlerine uygun maliyetli kaynak bulabilecek hem de Eximbank kredi sigortasından faydalanarak, 238 ülkeye

gerçekleşen ihracata aracılık yapabilecek" dedi. Ataman, Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredilerinden faydalanmaya başlanılmasının yeni bir uygulama olduğunu ifade ederek, sektörde ihracat işi yapan firmaların bu kaynaklardan faydalanma konusunda daha hızlı davranıp, müşterilerine kullanılmaya başladıklarını söyledi. Zamanla Eximbank'ın, bu kaynağı daha fazla şirkete açacağına da değinen Ataman, sözlerini şöyle sürdürdü: "Önemli olan finansal okuryazarlığın geliştirilmesi ki, bu da sadece KOBİ'lerin öğreneceği bir enstrüman değil; bizzat faktoring şirketlerinin öğretmesi gerekiyor. Yani KOBİ, talep etmeden bizler onlara bu iş modellerini göstermeliyiz. Bu nedenle FKB olarak Eximbank ve KOSGEB işbirliği ile Anadolu'da faktoring ürünlerini tanıtmaya başladık. İlk iki toplantımızı Denizli ve Bursa'da gerçekleştirdik. Bu sene için belirlediğimiz ilave 4 ilde daha finansal okuryazarlığa hizmet edecek

KOBİ ve ihracatçılara yönelik toplantılarımız devam edecek."

### UCUZ FİNANSMAN

Kapital Faktoring Genel Müdürü Yiğit Özkes, KOBİ'lerin uygun koşullu kredilere ulaşmakta zorlandığını, ihracatın büyük kısmının bu kesim tarafından gerçekleştirilmesine rağmen işletme sermayelerinin yetersizliği nedeniyle çoğunun sıkıntıda olduğunu söyledi. Eximbank ile yapılan anlaşma ile KOBİ'lere ihracat risklerini faktoring yoluyla garanti altına almalarını sağlayan ucuz finansman yolunun açıldığını belirten Özkes, şunları söyledi: "KOBİ'ler, bu kaynağı faktoring şirketleri aracılığı ile hızlı bir şekilde ulaşacak ve uygun maliyetlerle ihracat yapabilecek. Alacak sigortası ile de ihracatçı faktoring müşterilerinin, riskten arınmış bir ortamda faaliyet göstermesine imkan tanıyarak, KOBİ'lere yeni ve tanımadıkları pazarlara açılmalarını sağlamakta."





Euronewsport

01.05.2016

Kupür Sayısı: 73 Sayfa: 2/3

yapan bankaların dışında temlik teminatlı kredi veren bankalarında gönüllü olarak kullandığı bir sistem haline geldi.

Üyelerimizin kaynak çeşitliliğine katkı sağlayan yeniliklerden biri de Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Takasbank Para Piyasaları'nda işlem yapma imkânına kavuşması olmuştur. Ayrıca ekonomimizin dinamosu konumunda olan KOBİ'ler için büyük önem arz eden hususlardan biri de faktoring firmalarının ihracatçılarımıza faydalandırmak üzere Türk Eximbank kanalıyla Merkez Bankası Reeskont Kredileri'ne ulaşmasıdır. Son aşamaya gelinen yeni düzenlemeler ile de Türk Eximbank ihracat kredi sigortasına sahip firmalar poliçelerini teminat gösterip faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilecekler.

**Yapılan düzenlemeler göz önüne alındığında yeni dönemde beklediğiniz değişimler var mı?**

Belirttiğimiz gibi üç sektörün Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında birleşmesinin verdiği sinerji ile kamu ve özel sektör nezdinde sorunlanımıza daha hızlı ve etkin çözümler bulabilme imkanına kavuştuk. Kamu kuruluşları nezdinde yaptığımız girişimler ile sektörlerimizin ihtiyaç duyduğu düzenlemeler ve gelişmiş ekonomilerdeki yeniliklerin ülkemize kazandırılabilmesi yönündeki çalışmalarımız devam etmektedir.

**FKB'nin uluslararası arenadaki görünümüyle ilgili bir değerlendirme yapabilir misiniz?**

FKB çatısı altında Leasing sektörümüz, 33 ülkede 45 üyesi ile faaliyet gösteren Avrupa Leasing Birlikler Federasyonu – LEASEUROPE üyesi, Finansman Şirketleri de 17 ülkede 17 üye ile faaliyet gösteren Avrupa Federasyonu Finansman Şirketleri Birliği - EUROFINAS üyesidir. Bu kapsamda Avrupa'da sektörümüz temsil edilmekte, yapılan ortak çalışmalar ile de Avrupa'da ve ülkemizde sektörlerimizle ilgili gelişmeler karşılıklı olarak takip edilmekte ve geliştirilmektedir.

Faktoring sektörü Dünya sıralamasında 13. sırada yer almaktadır. İhracat faktoring'i sıralamasında ise Çin'den sonra dünya ikincisidir. Sadece hacim olarak değil nitelik olarak da bir sıçrama var. Son 6 yıldır Dünyanın en iyi ihracat faktoring'i firması Türkiye'den çıkıyor. MFKS sistemi dünyada bir ilk ve her yurtdışı konferansında bizden bu konuda sunum isteniyor. FKB'de uluslararası piyasada merak edilen bir Birlik, çünkü bankadışı finans kurumlarının genelde böyle ortak yapıları bulunmuyor. Çok değişik dernekler kurumlar var ve işbirliği yerine birbirleri ile rakabet edebiliyorlar. Bu anlamda FKB, yasa ve ortak fatura kaydı sistemimiz dünyadaki faktoring uygulamaları tarafında da yakından takip edilen bir üçlü.



Euronewsport

01.05.2016

Kupür Sayısı: 78 Sayfa: 1/3



Creditwest Faktoring AŞ Genel Müdürü Dilber Bıçakçı:

## Faktoring sektörünün güçlenmesi tüm finansal sistemin gücünü ve itibarını arttırmaktadır

**E**konominin gerçeklikleri içerisinde geleceğe yönelik adımlar atıldığı faktoring sektöründe yaşanan gelişmelerle ilgili görüşlerini aldığımız Creditwest Faktoring Genel Müdürü Dilber Bıçakçı, sorularımıza yanıtladı.

**Geçtiğimiz dönemde faktoring sektörüne yönelik bir düzenleme çıktı. Bu düzenlemenin faktoring sektörüne etkisi ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?**

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun sektörün şeffaflığına ve ortak bir kurallar zemininde hareket etmemizi sağladığı için adil rekabete katkısı büyük oldu. Fatura merkezinin kurulması ile sektörümüzün temel enstrümanı olan fa-

turaların tek bir sistem üzerinde takip edilmesi, mükerrem temliklerin önüne geçerek çağdaş ve güvenli iş alanı yarattı. Sektörün teknolojik altyapısının gelişmesini ve çağdaş bir çalışma ortamının oluşmasını karar alma mekanizmalarını daha sağlıklı kılacağı düşüncesiyle Creditwest Faktoring olarak destekliyoruz.

Creditwest gibi şeffaf saygın şirketlerin varlığı, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun yürürlüğe girmesi gibi olumlu gelişmelere rağmen imaj ve kabul görme sektörün halen en önemli sorunudur.

Faktoring firmalarının alacaklarının vade farkından feragat edilerek likit hale getirilmesidir. Vadesi henüz gelmemiş hatta doğmamış alacakların hızlı ve kolayca





erişilebilir nakite çevrilmesi firmalara düzenli ve güçlü bir nakit akışı sağlar ve dış kaynak bağımlılığını azaltır. Bu da tedarik sürecinde firmaların rekabetçi koşullarla kaynağa ulaşmalarına destek olur. Etkin ve planlı kullanıldığında faktoring, üretim verimini, iş hacmini ve bunlara bağlı olarak da karlılığı artıracaktır. Ayrıca, temlik edilen alacaklara dair yapılan güvenilir istihbarat sayesinde ileride oluşabilecek tahsilat sıkıntıları da ön-görülebilir. Faktoring, aynı zamanda etkin bir risk yönetimidir

Başta **Finansal Kurumlar Birliği** olmak üzere sektörteki tüm şirketlerin sorumluluk taşıması ve faktoringin tüm dünyada kabul gören finansal bir enstrüman olduğunun iyi anlatılması günden güne sektörün imajını güçlendirmektedir.

**Faktoring şirketleri ile ilgili sermaye artışı konusu da bu şekilde algılanabilir mi? Bu konu ile ilgili piyasadan çekilen kurumlar ile görüştüğümüz zaman "faize yatırdığımız zaman elde ettiğimiz kar, yaptığımız işten daha fazlaydı. Bu sebeple bu durumu değerlendirip çekilme yönünde karar aldık" gibi bir açıklama yaptılar. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Faktoring şirketleri toplu bankalar gibi finansal sistemin kuruluşlarıdır ve finansal kuruluşların güçlü özkaynakları olması tüm finansal sistemin gücünü ve itibarını arttırmaktadır. Şirketlerin sermaye yapıları-

nın güçlenmesi sektörün güçlenmesi anlamına gelmektedir. Özkaynağın kaldırılmasının minimum sermaye yeterliliği kavramlarıyla sınırlandırılması uzun vadede bankacılık sektöründe tecrübe edildiği gibi sektörün menfaatine olacaktır.

Minimum 20 milyon TL ödenmiş sermaye gerekliliği ise sektörümüz için 6361 sayılı kanun ile Aralık 2012'de başlayan ve sektördeki şirketlerin yaklaşık üç yıldır hazırlandığı bir süreçtir. Sektöre BDDK tarafından tanınan sürenin sonunda kimi sermayedarların sektörden çekilmesi normal karşılanmalıdır. Her şeyden önce günümüz dünyasında verimlilik için ölçek ekonomisinin önemi gözardı edilmemelidir.

**Anadolu açılımları sektörün gelişmesine katkı sağlar mı?**

Kesinlikle katkısı olacaktır. Ülke ekonomisinin lokomotif olan İstanbul ile gerçek potansiyeline henüz varamamış ama gelişime ve büyümeye açık Anadolu'nun finansal ürünlere açıklığı ve erişilebilirliği tabii ki aynı seviyede değil. Anadolu açılımlarının daha önce de belirttiğim gibifaktoringin daha geniş bir kesimde kabul gören bir finansal enstrüman olmasına katkısı büyük olacaktır.

**Bu konu ile ilgili bir öneri de 3 sektörün birleştirilmesi ve tek bir firma haline getirilerek ticaret finansmanı haline getirilmesi ile firmaların Bankaların çoğunda faktoring şirketleri bulunuyor po-**

## FKB'de başkan kim olacak?

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği'nin** (FKB) dördüncü olağan genel kurulu, 10 Mayıs 2016 Salı günü İstanbul'da gerçekleşecek. Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ve BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben'in konuşmacı olarak katılması beklenen genel kurulda birliğin yeni yönetim kurulu da seçimle belirlenecek. Vakıf Leasing Genel Müdürü ve FKB



Osman Zeki Özger

Başkanı Osman Zeki Özger, bu genel kurulda birliğin yapısı gereği başkanlık görevini bırakacak. Yeni başkan, faktoring ya da finansman şirketleri tarafından gelecek. Burada önce yönetim kurulu üyeleri seçilecek. Sonra her üç sektörün başkanı

belirlenecek. Son aşamada ise yönetim kurulu, faktoring veya finansman şirketinin başkanlarından birini FKB başkanı olarak belirleyecek.

Burada faktoring tarafında akıllara FKB Başkan Vekili Zafer Ataman geliyor. Ancak Ataman'ın son FKB yönetim kurulu toplantısında yönetim kuruluna aday olmayacağını açıkladığını öğrendik. Onun yerine öne çıkan isim ise TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar. Baydar,

bu sektörün duayen isimlerinden biri. Bu yüzden seçilmesi sürpriz olmayacak. Finansman şirketleri tarafına bakıldığında ise FKB başkan vekilliği görevini AIJ Finansman Genel Müdürü Nilüfer Günhan yürütüyor.

Çanakkale Panorama

11.05.2016

Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 1/1

### Başbakan Yardımcısı Şimşek: 'Türkiye'nin kaynağa ihtiyacı var'



**Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Finansal Kurumlar Birliği Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada Türkiye'nin kaynak ihtiyacı olduğunu söyledi.**

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Finansal Kurumlar Birliği'nin Genel Kurul toplantısına katıldı. Şimşek burada yaptığı açıklamalarda Türkiye'nin özel sektörün yatırımları için kaynağa ihtiyacı olduğunu söyledi. Şimşek, "Türkiye'nin en büyük sorunu kaynak sorunudur. Eskiden kamudan kaynaklanıyordu. Şimdi özel sektörün yatırımları için kaynağa ihtiyacımız var. Bizim yatırımlarımızın daha da artması lazım. Yatırımların milli gelire oranı yüzde 20 civarında bu yetmez. Bunu sınırlayan cari açığıdır. Yani iç tasarruflarımızın yetersiz olması. İşte o nedenle bu sektörün önünü açmamız lazım. Dünya fonlarını Türkiye'ye çekmemiz lazım. Burada hepimizin üzerine görev düşüyor" dedi.

#### "SAĞLAM BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN OLMASI, TÜRKİYE AÇISINDAN OLMAZSA OLMAZDIR"

Şimşek, bankacılık sektörünün sağlam, sağlıklı olmasının Türkiye açısından olmazsa olmaz olduğunu söyleyerek "Türk bankacılık sektörü 2007 sonrası ortaya çıkan küresel finans krizden başarıyla geçti. Demek ki 2000'li yılların başında yaptığımız reformlar ve bu reformların uygulanması Türkiye'ye çok şey kazandırdı" şeklinde konuştu. Yakın dönemde vergi düzenlemeleri ile ilgili çalışma yaptıklarını dile getiren Şimşek, vergi uygulamalarında bir harmoniye ihtiyaç olduğunu belirtti.

#### "SEKTÖR OLARAK KÖTÜMSERLİĞE GEREK YOK"

Sektör olarak kötümserliğe gerek olmadığını vurgulayan Şimşek, "Sektör olarak kötümserliğe gerek yok. Ekonomi de öyle bakın geçen sene iki seçim yaptık. Etrafımızda ateş çemberi var, savaşlar var. Bütün bu olumsuz şartlara rağmen Türkiye, Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ülkelerin iki katından daha az büyümüştür. Şimdi hazine olarak yine reform çalışması tamamladık. Bireysel emekliliğe otomatik katılım meselesi yakın dönemde bu çalışmalar kobilerin finansmana erişimlerinden finans sektörünün kaynak havuzunun genişlemesi açısından mecliste çalışmalar sürecektir, bütün reformlar hayata geçirilecek" şeklinde konuştu.

Denge (Samsun)

11.05.2016

Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 1/1

# 'Lira yüzde 40'a Yakın Değer Kaybetti'

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, **Finansal Kurumlar Birliği (FKB)**'nin Beşiktaş'ta bir otelde düzenlenen 4. Olağan Genel Kurul Toplantısı'na katıldı. Genel kurulun açılış programında FKB Başkanı Osman Zeki Özger'in ardından bir konuşma yapan Mehmet Şimşek, finans sektörünün bir bütün olarak ekonomik gelişme açısından hayati bir öneme sahip olduğunu söyledi.

Türkiye'nin borç yönetimi konusunda çok mesafe kat ettiğinin altını çizen Mehmet Şimşek, bugün 40'tan fazla ülkeye borç yönetimi konusunda bir anlamda ders verdiklerini, danışmanlık yaptıklarını belirtti. Türkiye'nin 15 yıl öncesiyle bugünü arasındaki resminin çok farklı olduğunu belirten Şimşek, "2000'li yılların başını gören biri olarak, bu, Türkiye'nin bugün belli bir alanda inanılmaz bir başarı hikayesidir. Bankacılık olsun, bankacılık dışındaki finans sektörü olsun, sermaye piyasaları açısından gelişmenin, köklü bir şekilde büyümenin sürdürülebilir yüksek büyüme yakalamanın zemini bir anlamda hazırlanmış oluyor. 2007'den bu yana bankacılık dışı finans sektörünün yıllık ortalama yüzde 20 büyüdüğünü görüyoruz. Bu yüzde 20'lik büyümeyle sektörün önü açık" diye konuştu.

#### "BANKACILIK SEKTÖRÜ STRES TESTİNDEN GEÇTİ"

Mehmet Şimşek, bankacılık sektörünün 2007 ve sonrasında ortaya çıkan küresel finans krizinde büyük bir stres testinden başarıyla geçtiğini ifade ederek, bunda da yapılan reformların çok güçlü bir şekilde uygulanmasının etkisi olduğunu kaydetti. Bankacılık sektörünün son 2 - 2 buçuk yıldır da önemli bir stres testinden geçtiğinin altını çizen Şimşek şunları söyledi: "Farkında değilsiniz, çünkü liranın yüzde 40'a yakın değer kaybettiği kredilerin büyüme hacminin yüzde 40'lardan tek haneli rakamlara doğru indiği bir süreçten bahsediyorsunuz. Buna rağmen bankacılık sektörünün halen daha varlık kalitesinin son derece iyi olması ki, yani yüzde 3,3 tahsili gecikmiş bir problemleri kredi-



ler var. Bu, AB'de ortalama yüzde 5 civarında. Dolayısıyla sektör bir stres testinden geçmiştir."

#### "YATIRIMLARIN DAHA DA ARTMASI LAZIM"

Başbakan Yardımcısı Şimşek konuşmasında sermaye piyasalarının gelişmesinin Türkiye için olmazsa olmazlardan biri olduğuna vurgu yaptı. Türkiye'nin en büyük sorununun kaynak olduğunu ve kaynağa ihtiyaç olduğunu ifade eden Şimşek, "Bu yeni bir şey değildir. Eskiden kamudan kaynaklanıyordu. Şimdi özel sektörün yatırımları için kaynağa ihtiyacımız var. Bizim yatırımlarımızın daha da artması lazım. Yatırımların milli gelire oranı yüzde 20 civarı. Yetmez. Fakat bunu sınırlayan ne? Cari açık. Yani iç tasarruflarımızın yetersiz olması. İşte o nedenle bu sektörün önünü açıp, dünya fonlarını Türkiye'ye çekmemiz lazım. İçeride atıl duran, üretken olmayan alanlara şu anda kaydırılmış olan, tutulmuş olan kaynakları

daha güçlü bir şekilde bizim tabii ki finans sektörüne çekmemiz lazım, sermaye piyasalarına çekmemiz lazım" diye konuştu.

#### "MUTFAKTA PİŞİRİLMİŞ, HAZIR DURUMDA"

Devlet olarak yapılabileceklerin bir sınırı olduğunu vurgulayan Mehmet Şimşek, bu konuda herke-se büyük görevler düştüğünü dile getirdi. Şimşek, "Teşvikler,

Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) benim atmama gerek yok. Dünyada en cömert BES teşvikleri bizde. Şimdi hazine olarak biz bir reform çalışmasını daha tamamladık. Yani BES'e otomatik katılım. BES'e otomatik katılım meselesini tamamladık, inşallah yakın bir dönemde bütün bu güzel çalışmalar KOBİ'lerin finansmana erişiminden bu finans sektörünün, sermaye piyasalarının kaynak havuzunun daha büyütülmesine kadar ve dolayısıyla kalıcı bir şekilde daha düşük bir maliyetle finansmanın önünü açacak bütün bu heyecan verici reformlar aslında mutfakta pişirilmiş hazır durumda. İnşallah meclisimiz yoğun çalışacak, bu reformlar peyderpey hayata geçirilecek" dedi. Konuşmaların ardından FKB Başkanı Osman Zeki Özger, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Ali Akben'e günün anısına birer plaket takdim etti. (DHA)

## Heyecan verici reformlar mutfakta pişirildi, hazır

**Finansal Kurumlar Birliği**'nin Genel Kurulu'nda konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, "Varlık yönetim şirketlerini yakında bir yasal düzenleme ile sizin (**Finansal Kurumlar Birliği**) bir parçanız haline getireceğiz" dedi.

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, "Kalıcı bir şekilde daha düşük bir maliyetle finans erişimin önünü açacak düzenlemeler, heyecan verici reformlar şu anda mutfakta pişirilmiş, hazır durumda" dedi. Mehmet Şimşek, Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için yapısal reformların güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerektiğini vurguladı.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 4. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bugünkü Türkiye'nin inanılmaz bir başarı hikayesi olduğunu vurgulayarak, 2007'den bu yana bankacılık dışı finans sektörünün ortalama yüzde 20 büyüdüğünü söyledi.

### BES'te otomatik katılım tamam

"Reform demek büyüme demek, Türkiye'nin sınıf atlaması demek" diyen Şimşek, "Şimdi Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için bu yapısal reformları güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir" ifadelerini kullandı. Şimşek, reform konusunda heyecan gerektirdiğini kaydederek Hazine olarak bir reform çalışmasını daha bitirdiklerini belirtti. Şimşek, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım meselesini tamamladıklarını dile getirdi.

Şimşek, "Kalıcı bir şekilde daha düşük bir maliyetle finans erişimin önünü açacak düzenlemeler, heyecan verici reformlar şu anda mutfak-

ta pişirilmiş, hazır durumda" dedi. Şimşek, yakında Meclisin bunları çalışacağını ve peyderpey hayata geçireceğini kaydetti.

### VYŞ'de FKB çatısının altına giriyor

Şimşek, varlık yönetim şirketlerini (VYŞ) yakında bir yasal düzenleme ile **Finansal Kurumlar Birliği**'nin bir parçası haline getireceklerini ifade etti. Maliye Bakanlığı'ndan yakın dönemde ilgili arkadaşları çağırarak bilgilerini veren Şimşek, sözlerine şöyle devam etti: "Vergi düzenlemeleri itibarıyla benzer uygulamaları hayata geçirmek için güzel bir çalışma yapılmış. Maliye Bakanımı-

### Ekonomiye 156 milyar TL'lik destek verildi

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) 4'üncü Olağan Genel Kurulu dün yapıldı. Genel Kurul'un açılışında konuşan **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, 3 sektörden toplam 103 üye finansal kuruluş ve 7 bin 135 çalışanı temsil ettiklerini belirtti. Osman Zeki Özger, 2015 sonu itibarıyla üç sektörün 95 milyar TL'lik bir aktif büyüklük üretti, 156 milyar TL'lik işlem hacmine de aracılık ettiğini belirtti. Özger, finansal kiralama sektörü için "Sözleşme Tescil Sistemi", faktoring sektörü için ise "Merkezi Fatura Kaydı Sistemi"nin oluşturulduğuna işaret ederek "2016 yılında ise, Merkezi Fatura Kaydı Sistemine ödeme aracı ve tahsilat bilgileri ilave edilecek olup, böylece faturaların ödeme performansını da izlenebilecektir" dedi. Özger ayrıca; 2015 yılında birliğin girişimleri ile, ihracatçı faktoring şirketlerinin Eximbank aracılığıyla



zı buradan tebrik ediyorum. Vergi uygulamalarında bir harmoniye ihtiyacımız var. Benim dönemimde de biz epey bu konuyu çalıştık. Özellikle finans sektörünün vergilendirilmesinde, Türkiye'nin menfaatlerini gözeterek, minimal düzeyde. Niye? Çünkü Türkiye'nin kaynağa ihtiyacı var. Türkiye'nin en büyük sorunu kaynak sorunudur. Bu yeni bir şey değildir. Eskiden kamudan kaynaklanıyordu. Şimdi özel sektörün yatırımları için kaynağa ihtiyacımız var. Bizim yatırımlarımızın daha da artması lazım. Yatırımların milli gelire oranı yüzde 20 civarında. Bunu sınırlayan ne? Cari açık. Yani iç ta-

sarruflarımızın yetersiz olması. İşte o nedenle bu sektörün önünü açıp, dünya fonlarını Türkiye'ye çekmemiz lazım. İçeride atıl duran, üretken olmayan alanlara kaydırılmış olan, orada tutulan kaynakları daha güçlü bir şekilde finans sektörüne, sermaye piyasalarına çekmemiz lazım."

### Türk bankaları 2-2.5 yıldır stres testinden geçiyor

Mehmet Şimşek, "Sağlıklı bir bankacılık sektörünün olması Türkiye açısından olmazsa olmazdır... Aslında son 2-2.5 yıldır da Türkiye'de bankacılık sektörü büyük bir stres testinden geçiyor, farkında değilsiniz. Çünkü liranın yüzde 40'a yakın değer kaybetmesi, kredi büyüme hacminin yüzde 40'lardan tek haneli rakamlara doğru indiği bir süreçten geçiyoruz" dedi ve ekledi: "Buna rağmen bankacılık sektörünün hala varlık kalitesi son derece iyi. Yüzde 3.3 civarında bir tahsilat gecikmiş kredi oranı var. Bu tolere edilebilir, Avrupa'da bu oran ortalama yüzde 5 seviyelerinde."

Bankacılık sektörünün mart sonunda kredileri yüzde 14 artarak 1.51 trilyon lira olurken, brüt takipteki alacakları ise yüzde 33 artışla 51.5 milyar lira oldu. Sektörün takipteki kredi rasyosu ilk çeyrek sonunda yüzde 3.28 oldu. Bu oran geçen sene aynı dönemde yüzde 2.83 seviyesindeydi.

Şimşek, bankacılık sektörünün bir takım aleyhte düzenlemelere rağmen sağlam olduğunu belirterek, bu kapsamda tüketici hakem heyetlerinin de bazı yanlış uygulamaları olduğunu ve bu konuda çalışmalarını olduğunu kaydetti.



TCMB ihracat reeskont kredilerinden yararlanmaya başladıklarının altını çizdi. Özger, bu sene de FKB'nin Eximbank ile olan işbirliği çerçevesinde faktoring şirketlerinin, Eximbank'ın kısa vadeli ihracat sigorta poliçeleri ile ihracat faktoringinde hizmet verdikleri 75 ülke sayısını 238'e çıkartacaklarını belediklerini söyledi. Özger, FKB üyesi firmaların artık Takasbank para piyasasında işlem yapabildiğine de değindi.

# Ay sonuna kadar ya satış ya tasfiye

Geçen yılın mayıs ayında TMSF'ye geçen Bank Asya için son düzlüğe girildi. BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, bankanın ay sonuna kadar ya satılacağını ya da tasfiye edileceğini söyledi

**T**asarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF), geçen yıl yönetimine el koyduğu Paralel Yapı'nın finans üssü Bank Asya'da düğüm bu ay çözülüyor. Bank Asya'da sürecin TMSF tarafından yönetildiğini belirten Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben, ay sonuna kadar satış ya da tasfiye olacağını söyledi. **Finansal Kurumlar Birliği**'nin 4'üncü Olağan Genel Kurulu'nda gazetecilerin sorularını yanıtlayan Akben, TMSF'nin Bank Asya'nın satışı için görüştüğü bir ya da birden fazla kurum olduğunu vurgulayarak, "Eğer bir satış olmazsa lisans iptali olur, bunu da BDDK yapar" dedi.

### İRAN'DAN İLGİ SÜRÜYOR

İran'daki bankaların Türkiye'ye ilgilerinin devam ettiğini de vurgulayan Akben, İran ile ticaretin şu anda bazı bankalar üzerinden sürdüğünü, ondan sonra ise Türkiye'de banka açma niyetleri olduğunu söyledi.

### ENERJİ KREDİLERİNE DÜZENLEME

Kamunun katılım bankaları ile ilgili üzerine düşeni yaptığını belirten Akben, "Halkbank'ın da çalışmaları var. Özel sektörün bankacılık alanına ilgisi zayıf. Türkiye'de uzun süreden beri yerli sermaye tarafından banka kurulmadı" dedi. Akben, talep üzerine, enerji şirketlerinin borçlarına yönelik bir düzenleme yapacaklarını da söyledi.



### BANKA % 65 KÜÇÜLDÜ

Milyon TL	2013/12	2015/9
Aktif	27.784	9.470
Mevduat	18.511	5.687
Krediler	20.705	6.501
Özkaynak	2.510	1.266
Personel	5.074	2.182
Şube	281	200



FKB'nin Olağan Genel Kurulu'na katılan Bakan Şimşek ile BDDK Başkanı Akben'e, birlik başkanı Özger tarafından plaket verildi.

## TÜRKİYE'DEN 40 ÜLKEYE BORÇ YÖNETİMİ DERSİ

**GENEL** Kurul'a katılan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ise, Türkiye'nin 40'tan fazla ülkeye borç yönetimi konusunda ders verip danışmanlık yaptığını altını çizdi. Şimşek, "Kamunun borçlanma ihtiyacının sıfırlanmış bir noktaya geldi. Türkiye inanılmaz bir başarı hikayesi yazdı" dedi.

## ÜÇ SEKTÖRÜN AKTİFİ 95 MİLYARA ULAŞTI

**FINANSAL Kurumlar Birliği** Başkanı Osman Zeki Özger, birlik olarak üç sektörden toplam 103 üye finansal kuruluş ve 7 bin 135 çalışanı temsil ettiklerini belirterek, 2015 sonu itibarıyla üç sektörün 95 milyar TL'lik bir aktif büyüklük üretti, 156 milyar TL'lik işlem hacmine de aracılık ettiğini söyledi.

SON-AN

Son-an  
11.05.2016

Kupür Sayısı: 5 Sayfa: 1/1

# Finansal Kurumlar Birliği

## 4. Olağan Genel Kurulu

✓ **Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı şimşek: "Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için yapısal reformları güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir"**

✓ **Varlık yönetim şirketlerini yakında bir yasal düzenleme ile sizin (Finansal Kurumlar Birliği) bir parçanız haline getireceğiz"**

✓ **Tüketici hakem heyetlerinin bazı yanlış uygulamalarını biliyoruz, bu konuda da çalışmalarımız var"**

İSTANBUL (AA) Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet şimşek, "Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için yapısal reformları güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir." dedi.

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal

Kurumlar Birliği'nin (FKB) 4. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan şimşek, bugünkü Türkiye'nin inanılmaz bir başan hikayesi olduğunu vurgulayarak, 2007'den bu yana bankacılık dışı finans sektörünün ortalama yüzde 20 büyüdüğünü söyledi.

şimşek, 40'tan fazla ülkeye borç yönetimi konusunda ders verdiklerini belirterek, "Borç yönetimi konusunda Türkiye çok mesafe kat etti. Çünkü 10-15 sene önceki Türkiye'nin resmîyle bugünkü resmi çok farklı. 15 yıl önce Türkiye'de kamu açıklarının kronik yüksek düzeyde olduğu, hazinenin borçlanma ihtiyacının neredeyse zaman zaman imkansız olduğu, bütün finans sektörünün hazinenin finansman ihtiyacını doyurmak için serber olduğu bir dönemden bahsediyoruz." şeklinde konuştu.

Kamunun artık borçlanma gereğinin geçen sene itibarıyla sınırlandığı ve kamunun kaynak istahında artık son derece mütevazı bir döneme gelindiğine işaret eden şimşek, "O yüzden, Türkiye'nin 40 ülkeye borç yönetiminden tutun teknik bir takım çalışmalarını, sempozyumlarını yapılması çok sürpriz değil." ifadelerini kullandı.

Sağlıklı bir bankacılık sektörünün Türkiye'nin olmazsa olmazı olduğuna dikkatli çeken şimşek, şunları kaydetti: "Türk bankacılık sektörü 2007 sonrasında ortaya çıkan küresel finans krizinde büyük bir stres testinden başarıyla geçti. Demek ki 2000'li yılların başında yaptığımız reformlar ve bu reformların güçlü bir şekilde uygulanması Türkiye'ye çok şey kazandırdı. Aslında son 2,5 yıldır da Türkiye'de bankacılık sektörü büyük bir stres testinden geçti, farkında değilsiniz. Çünkü liranın yüzde 40'a yakın değer kaybettiği, kredilerin büyüme hacminin yüzde 40'lardan tek haneli rakamlara doğru gittiği bir süreçten bahsediyoruz."

şimşek, bankacılık dışı kurumların ve sermaye piyasalarının gelişmesinin Türkiye için çok önemli olduğunu belirterek, "O nedenle FKB Genel Kurulu'nu bu anlamda önemsiyoruz. Sizin birliğinizi, beraberliğinizi ve bu anlamda sektörün

daha da gelişmesi için ortaya koyduğunuz çabaları en güçlü bir şekilde destekliyoruz ve desteklemeye devam edeceğiz." değerlendirmesini yaptı.

İstanbul Finans Merkezi projesine değinen şimşek, "Bu projenin en tarihi kısmı fiziki mekanlardır. Esas olan burada kurumsal altyapının güçlendirilmesi, insan kaynağının güçlü olması ve bir ekosistemin parçası olarak gelişmesi. O nedenle Türkiye'nin reform süreci, finans sektörü için olmazsa olmazdır." diye konuştu.

şimşek, "Türkiye eğer güvenilirliği artırabilirse, katma değer zincirinde yukarı çıkabilirse, 25 sektörel dönüşüm programını başarıyla uygulayabilirse o zaman sizin için iş imkanlarının sınırı yok. Çünkü reform demek büyüme demek, Türkiye'nin sınıf atlaması demek. O yüzden dikkat ederseniz bu hükümet reformcu bir hükümet olarak başlamıştır ve Allah'ın izniyle bu reformların tamamı peyderpey uygulanacaktır. Neden? Çünkü Türkiye reformları uygulayarak başarisini kanıtamıştır. Reformların sonuçları ortada. Türkiye sınıf atladı. şimdi Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için bu yapısal reformların güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir." ifadelerini kullandı.

**"Reklamla, fiziki mekan ve söylemlerle finans merkezleri oluşmaz"**

şimşek, reform konusunda heyecan gerektirdiğini kaydetti. Ancak büyüyen ülkelerde finans merkezlerinin olacağını aktaran şimşek, reklamla, fiziki mekan ve söylemlerle finans merkezlerinin oluşmayacağını dile getirdi.

şimşek, varlık yönetim şirketlerini yakında bir yasal düzenleme ile Finansal Kurumlar Birliği'nin bir parçası haline getireceklerini ifade etti.

Maliye Bakanlığı'ndan yakın dönemde ilgili arkadaşları çağırıldıkları bilgisini veren şimşek, sözlerine şöyle devam etti: "Vergi düzenlemeleri itibarıyla benzer uygulamaları hayata geçirmek için güzel bir çalışma yapılmış. Maliye Bakanımız buradan tebrik ediyorum. Vergi uygulamalarında bir harmoniye ihtiyacımız var. Benim dönemimde de biz epey bu konuyu çalıştık. Özellikle finans

sektörünün vergilendirilmesinde, Türkiye'nin menfaatlerini gözetenek, minimal düzeyde. Niye? Çünkü Türkiye'nin kaynağı ihtiyacı var. Türkiye'nin en büyük sorunu kaynak sorunudur. Bu yeni bir şey değildir. Eskiden kamu kaynakları yordu. şimdi özel sektörün yatırımları için kaynağı ihtiyacımız var.

Bizim yatırımlarımızın daha da artması lazım. Yatırımların milli gelire oranı yüzde 20 civarında. Bunu sınırlayan ne? Cari açık. Yani iç tasarruflarımızın yetersiz olması. İşte o nedenle bu sektörün önünü açıp, dünya fonlarını Türkiye'ye çekmemiz lazım. İçeride atıl duran, üretken olmayan alanlara kaydırılmış olan, orada tutulan kaynakları daha güçlü bir şekilde finans sektörüne, sermaye piyasalarına çekmemiz lazım."

**"Bu işler rasyonel bir zeminde götürülmediği zaman cezayı vatandaş ödüyor"**

şimşek, dünyada en cömert bireysel emeklilik teşviklerinin Türkiye'de olduğunu söyledi.

Hazine olarak bir reform çalışmasını daha bitirdiklerini belirten şimşek, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım mesalesini tamamladıklarını dile getirdi.

"Kalıcı bir şekilde daha düşük bir maliyetle finansal erişimin önünü açacak düzenlemeler, heyecan verici reformlar şu anda mutfakta pişirilmiş, hazır durumda" diyen şimşek, yakında Meclisin bunları çalışacağını ve peyderpey hayata geçireceğini kaydetti.

şimşek, Türkiye'nin genel devlette sınırlı açık veren bir bütçe ile yılı kapattığının, borcun Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) oranının devlette yüzde 33'e kadar indiğinin altını çizerek, "Bankacılık sektörü, Liradaki değer kaybına, kredi hacmindeki yavaşlamaya, hatta bir takım aleyhteiki düzenlemelere rağmen sağlam, ki tüketici hakem heyetlerinin bazı yanlış uygulamalarını biliyoruz, bu konuda da çalışmalarımız var. Sigorta sektöründeki yanlış uygulamaları gidermek üzere önemli bir yasal düzenleme yaptık. Bu işler rasyonel bir zeminde götürülmediği zaman eninde sonunda cezayı, faturayı vatandaş ödüyor. Rasyonel zemini korumak o yüzden önemlidir." değerlendirmesinde bulundu.

SONDAKİKA

Son Dakika  
12.05.2016

Kupür Sayısı: 12 Sayfa: 1/1

## FKB üyesi firmalar artık Takasbank para piyasasında işlem yapabiliyor

FKB Başkanı Özger, "Kuruluşumuzdan bugüne kadarki 3 yıllık sürede Birliğimiz; temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atımlarda bulundu" dedi

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, "Kuruluşumuzdan bugüne kadarki 3 yıllık sürede Birliğimiz; temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve Türkiye'nin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atımlarda bulunduğunu anlattı. Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki FKB olarak, üç sektörden toplam 103 üye finansal kuruluş ve 7 bin 135 çalışanı temsil ettiklerini aktaran Özger, 2015 sonu itibarıyla üç sektörün 95 milyar TL'lik aktif büyüklük ürettiği, 156 milyar TL'lik işlem hacmine de aracılık ettiğini vurguladı. "Kurucu Yönetim Kurulu olarak, Birliğimizin kuruluş sürecinden itibaren geçen üç yılda; sektörlerimizin önünü açmaya ve finansal sistem içindeki konumlarını güçlendirmeye yönelik pek çok projeyi hayata geçirdik" diyen Özger, 23 Ekim 2013'te ilk genel kurulunu yapıp yasal olarak faaliyetlerine başlayan Birliğin, kısa sürede yönetim ve genel sekreterlik yapılarını oluşturarak, kurumsal organizasyonunu hızla devreye soktuğunu ve bunun hemen ardından; sektörlerin kendilerinden beklentileri doğrultusunda, öncelikli düzenleme ve uygulamaların devreye alınmasına yönelik çalışmalarına başladıklarını belirtti. Özger, 2015 yılında Birliğin girişimleri ile ihracatçı faktoring şirketlerinin Eximbank aracılığıyla TCMB ihracat reeskont kredilerinden yararlanmaya başladıklarını altını çizerek, bu sene de FKB'nin Eximbank ile olan iş birliği çerçevesinde faktoring şirketlerinin, Eximbank'ın kısa vadeli ihracat sigorta poliçeleri ile ihracat faktoringinde hizmet verdikleri 75 olan ülke sayısını 238'e çıkartacaklarını beklediklerini söyledi. Özger, "Bildirğiniz üzere 6361 sayılı kanunumuz, finansal kiralama sektörümüz için 'Sözleşme Tescil Sistemi', faktoring sektörümüz için ise 'Merkezi Fatura Kaydı Sistemi' nin oluşturup, bu sistemlerin uygulanmaya alınması sorumluluğunu Birliğimize vermiştir. Geçtiğimiz yıl itibarıyla bu sistemler uygulamaya geçirilmiş olup; başarıyla devam ettirilmektedir. 2016 yılında ise Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'ne ödeme araçları ve tahsilat bilgileri ilave edilecek olup, böylece faturaların ödenme performansını da izlenebilecek." ifadelerini kullandı. FKB Başkanı Özger, birlik olarak üyelerinin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmesi için başlattıkları çalışmaların sonuçlandığını belirterek, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca para piyasalarından ve organize piyasalardan fon sağlama yetkisi bulunan üye şirketlere Takasbank bünyesinde işletmekte olan banka ve amca kurumların kısa süreli fon fazlasını değerlendirip fon ihtiyaçlarını karşıladıkları Takasbank Para Piyasası'na katılımcı olma imkanı getirildiğini aktardı.(AA)

Tünaydın  
12.05.2016

Kupür Sayısı: 6 Sayfa: 1/1

## Finansal Kurumlar Birliği 4. Olağan Genel Kurulu

✓ **FKB Başkanı Özger: "Kuruluşumuzdan bugüne kadarki 3 yıllık sürede Birliğimiz; temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atılımlarda bulundu"**

İSTANBUL (AA) - Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger, "Kuruluşumuzdan bugüne kadarki 3 yıllık sürede Birliğimiz; temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atılımlarda bulundu" dedi.

FKB'nin 4. Olağan Genel Kurulu Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

Kurulun açılış konuşmasını yapan Özger, FKB'nin kuruluşundan bugüne kadarki 3 yıllık sürede temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve Türkiye'nin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atılımlarda bulunduğunu anlattı.

Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki FKB olarak, üç sektörden toplam 103 üye finansal kuruluş ve 7 bin 135 çalışanı temsil ettiklerini aktaran Özger, 2015 sonu itibarıyla üç sektörün 95 milyar TL'lik bir aktif büyüklük üretip, 156 milyar TL'lik işlem hacmine de aracılık ettiğini vurguladı.

"Kurucu Yönetim Kurulu olarak, Birliğimizin kuruluş sürecinden itibaren geçen üç yılda; sektörlerimizin önünü açmaya ve finansal sistem içindeki konumlarını güçlendirmeye yönelik pek çok projeyi hayata geçirdik" diyen Özger, 23 Ekim 2013'te ilk genel kurulunu yapıp yasal olarak faaliyetlerine başlayan Birliğin, kısa sürede yönetim ve genel sekreterlik yapılarını oluşturarak,

kurumsal organizasyonunu hızla devreye soktuğunu ve bunun hemen ardından; sektörlerin kendilerinden beklentileri doğrultusunda, öncelikli düzenleme ve uygulamaların devreye alınmasına yönelik çalışmalara başladıklarını belirtti.

Özger, 2015 yılında Birliğin girişimleri ile ihracatçı faktoring şirketlerinin Eximbank aracılığıyla TCMB ihracat reeskont kredilerinden yararlanmaya başladıklarının altını çizerek, bu sene de FKB'nin Eximbank ile olan iş birliği çerçevesinde faktoring şirketlerinin, Eximbank'ın kısa vadeli ihracat sigorta poliçeleri ile ihracat faktoringinde hizmet verdikleri 75 olan ülke sayısını 238'e çıkaracaklarını beklediklerini söyledi.

Özger, "Bildiyiniz üzere 6361 sayılı kanunumuz, finansal kiralama sektörümüz için 'Sözleşme Tescil Sistemi', faktoring sektörümüz için ise 'Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'nin oluşturup, bu sistemlerin uygulanmaya alınması sorumluluğunu Birliğimize vermişti. Geçtiğimiz yıl itibarıyla bu sistemler uygulamaya geçirilmiş olup; başarıyla devam ettirilmektedir. 2016 yılında ise Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'ne ödeme araçları ve tahsilat bilgileri ilave edilecek olup, böylece faturaların ödeme performansı da izlenebilecek." ifadelerini kullandı.

"FKB üyesi firmalar artık Takasbank para piyasasında işlem yapabiliyor"

FKB Başkanı Özger, birlik olarak üyelerinin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmesi için başlattıkları çalışmaların sonuçlandığını belirterek, 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca para piyasalarından ve organize piyasalardan

fon sağlama yetkisi bulunan üye şirketlere Takasbank bünyesinde işletilmekte olan banka ve aracı kurumların kısa süreli fon fazlarını değerlendirip fon ihtiyaçlarını karşıladıkları Takasbank Para Piyasası'na katılımcı olma imkanı getirildiğini aktardı.

Özger, Birliğin 3 yıllık faaliyetleri arasında Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 435 nolu Vergi Uşul Kanunu tebliği çıkartıldığını ve finansman şirketlerine de bankalar gibi dekont düzenleyebilme imkanı verildiği hususunun bulunduğuna dikkati çekerek, şunları kaydetti:

"Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Eximbank, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gibi değerli iş birliklerimizle 2015 yılında başlattığımız ve 2016 yılında da sürdürdüğümüz yurt çapındaki etkinliklerimizle, özellikle ihracatçı KOBİ'lerimize ulaşacak ve finansman ihtiyaçlarına yönelik özel çözümlerimiz hakkında bilgilendirmeye devam edeceğiz. Küçük işletme ihtiyaçlarına duyarlı iş ortamında; KOBİ'lerimizin rekabet güçlerinin uluslararası düzeyde artırılması ve ülkemizin ekonomik büyümesine katkılarının yükseltilmesi amacıyla hazırlanan 'KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nda yer alan 'KOBİ'lerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması' stratejik başlığında da FKB'nin tüm sektörleri olarak görev alıyoruz. Yine kuruluş vizyonumuzda da yer aldığı üzere; faaliyetlerimizin en önemli parçalarından biri de sektörel standartlarımızı yükselterek, bu doğrultuda insan kaynağı kalitemizi geliştirmektir.

KobiEfor

Kobi Life  
01.05.2016

Kupür Sayısı: 88 Sayfa: 15/21

### KOBİ ZİRVESİ

ban son olarak Özel Sermaye Fonu modelini alternatif fon sağlama aracı olarak örnek gösterdi.

**Halkbank KOBİ Pazarlama Daire Başkanı Hüs-nü Devrim**, girişimciliğin tüm dünyada yükselen bir trend olduğunu, girişimcilik ve banka denilince paranın girişim sermayesine nasıl aktarılacağı konusunda bir beklenti olduğunu anlattı.

Girişimcilik ruhunun Türkiye'de dünyanın biraz önünde olduğunu gözlemlediklerini anlatan Devrim, bankaların kara ulaşırken girişimcilere kaynak plase etmesi gibi bir zorunluluğunun olmadığını dile getirdi: "Girişimcilik aynı zamanda sosyal adaletin de bir yöntemi. Gelir dağılımının adaletli olması girişimcinin önünün açılması anlamına da geliyor. Dolayısıyla girişimcilik sosyal sonuçları doğrudan ortaya çıkaran bir kanal."

Günümüzde girişimcilerin hiçbir bankaya müracaat etmeksizin finansman sağlayabildiğini aktaran Devrim, dünyada finans kaynaklarının ve girişimcilerin denetlenmesinin bir sosyal sorumluluk olarak değil topyekun kalkınma için önemli olduğunu söyledi. Devrim, şunları açıkladı: "Girişimciler krediye direkt ihtiyacı olan bir kesimdir. Ve kesinlikle teminatları da yoktur. Kefilleri genelde babaları olan bu girişimcilerin en önemli artışı ise sicilleri bozuk değil. Halkbank olarak girişimcilere ağırlık vermeye başladık ve 600'e yakın girişimciye ulaştık. Ama şuna dikkat etmek lazım; kaynak aktarılan girişimcinin kaynağı ne yaptığını görmek gerekiyor. Zira belirleyici olan finansmandan sonra girişimler ticarileşiyor mu ticarileşmiyor mu, onu görmek lazım."

**Türk Ekonomi Bankası (TEB) Girişim Bankacılığı Pazarlama Müdürü İbrahim Coşkuner**, kısa süre önce dünya ekonomisini KOBİ'lerin kurtaracağı söylenirken günümüzde girişimciliğin kurtaracağına inanıldığını belirterek, "Daha yeni kurulmuş, firma yaşı 1'in altında ve aklında hayali olana girişimci diyoruz" dedi. Türkiye'de son 5 yıldaki rakamları irdeleyen Coşkuner, her yıl ortalama 295 bin işletmenin kurulduğunu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verilerine göre ise yaklaşık 98 bin her yıl arttığını gözlemlediğini, dolayısıyla 200 bin işletmenin kapandığını anlattı.

Coşkuner, "Demek ki her yıl kurulan 295 bin işletmenin finansmana ihtiyacı bir şekilde karşılamak lazım. Çok ciddi bir pazar olduğuna inanıyorum. Bir hesaplama yaptık; buna göre mikro girişim işletmelerin sermaye ihtiyacı 31.4 milyar TL. Bu rakam ekonomiye enjekte edilmedi. Evet risk yüksek ama ge-

rekli altyapıyı kurarsak hem ülke ekonomisi hem bankacılık sektörü için fırsatlar var" diye konuştu.

Türkiye'nin yeni nesil girişimcisi ile eski nesil girişimcisi arasında ciddi bir fark bulunduğunu gözlemlediklerini paylaşan Coşkuner, "Yeni nesil eski nesile göre ortaklığı seviyorlar. Kayıtdışlıkla ilgili sorunları yok. Korkuyorlar ve kayıt içinde olmak istiyorlar. Kümelenmeye sıcak bakıyorlar ve daha iyimserler. Dolayısıyla Türkiye'de yeni nesil bir KOBİ kitlesi ortaya çıkıyor" dedi.

TEB'in çalışmalarını anlatan Coşkuner, girişim bankacılığında bir noktaya dikkat çekti: "Para vermek yetmiyor. Paradan sonrası daha kritik. Sadece para ile kimse başarılı olmuyor; eğitim, danışmanlık, iş planı gibi faktörleri de gözönünde bulunduruyoruz."

**Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger**, bankacılık dışı finans sistemini temsil ettiklerini belirterek, faktoring, leasing ve finansman şirketlerinden oluşan birliğin toplam büyüklüğünün 95 milyar TL'ye ulaştığını söyledi. Sektöre 85 milyar TL kaynak sağladıklarını açıklayan Özger, 66 faktoring, 27 finansal kiralama ve 13 finansman toplam 106 şirket ile temsil edildiklerini anlattı.

Özger, 750 bin KOBİ'ye ulaştıklarını ve bu oranı artırmak için Anadolu'da toplantılar düzenlediklerini duyuruyor: "Türkiye ekonomisinin itici gücü olan KOBİ'lerin banka dışı finans kaynaklarını daha iyi tanınması için Anadolu'da 'KOBİ'leri dünyaya açıyoruz" başlıklı toplantılara başladık. Denizli ve Bursa'da çalışmalar yaptık."

**TOBB Sektörler ve Girişimcilik Daire Başkanı Ozan Acar**, şirketlerin verimliliğini sağlamaz ise Türkiye'nin büyüyemeyeceğini, bunun için finansman ve desteklerin önemli olduğunu anlattı.

Acar, IMF'nin 2013 ve 2020 arasında Türkiye'nin ortalama yüzde 3.5 büyüme sağlayacağını öngördüğünü hatırlattı: "Uluslararası Kalkınma Merkezi'ne göre ise Türkiye, orta gelir grubu ülkeler arasında en hızlı büyüyecek ülke olacak." Ancak bu hedeflere ulaşmak için üretim yapısının değişmesi gerektiğini savunan Acar, Almanya örneğinden yola çıkarak makine, elektrik ve elektronik sistemler ile dayanıklı tüketim ürünlerinde önemli bir büyü-



**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2016  
Kupür Sayısı: 55 Sayfa: 1/1**ÖZCAN ÜLGENER**  
ORSİAD Başkanı**KobiEfor, sanayici KOBİ'leri tarafsız,  
doğru ve gür sesli temsil ediyor**

KOBİ'lerin sesi olmak, bu sesi daha gür çıkarabilmek, aynı za-

manda olaylara objektif yaklaşım sergilemek KOBİEFOR Dergisi'nin altyapısını oluşturuyor. Sanayicinin yanında her zaman böyle güzelliklerin olmasına ihtiyacımız var. Bizler OSTİM OSB Sanayici İş Adamları ve Yöneticileri Derneği (ORSİAD) olarak Sanayici KOBİ'lerimizi bu denli tarafsız, doğru ve gür sesli temsil ettiğiniz için KOBİEFOR Dergisi'ni tebrik ediyor ve nice 200. sayılar temenni ediyoruz.

**PHILIPPE CHABERT**  
TEB Arval Genel Müdürü**KOBİ'lerin gelişimine ekonomik  
ve yönetsel açıdan referans  
oluyor, katkı sağlıyor**

TEB Arval olarak, KOBİEFOR Dergisi'nin globalleşen dünyada KOBİ'lerin gelişimine ekonomik ve yönetsel açıdan referans olduğunu ve katkı sağladığına inanıyoruz. 200. sayıları için ayrıca kendilerini tebrik ediyor ve bu gelişimi sürekli kılabacaklarını biliyoruz.

**OSMAN ZEKİ ÖZGER**  
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı**"Türkiye'de ekonomi dergiciliğinin en köklü  
yayınlarından KobiEfor'u yakından ve ilgiyle  
takip ediyorum"**

Türkiye'de ekonomi dergiciliğinin en köklü yayınlarından KobiEfor'un 200. sayısına ulaşmasından büyük mutluluk duyuyorum. Ülkemiz ekonomisi açısından stratejik öneme sahip KOBİ'lerimizin daha da güçlenerek uluslararası birer marka haline gelmesini, ekonomimize daha fazla katkı sunmasını, rekabet güçlerinin artırılmasını hedefleyen; bu doğrultuda sorunlarının masaya yatırılması ve gündeme taşınmasını misyon edinen tarafsız yayıncılık anlayışınızın işletmelerin gelişimine sağladığı katkı aşikardır.



Yayın hayatına başladığı 1999 yılından itibaren yakından ve ilgiyle takip ettiğim KobiEfor Dergisi'nin daha nice 200. sayılara ulaşmasını en içten dileklerle temenni ediyorum.

**FAİK AÇIKALIN**  
Yapı Kredi CEO'su**"KobiEfor'un  
Türkiye'nin ilk dijital  
e-dergisini hayata  
geçirmesini de çok  
önemli buluyorum"**

Yapı Kredi olarak, Türkiye ekonomisinin can damarı ve en önemli itici gücü olan KOBİ'lerimize ihtiyaç duydukları hizmeti ve ürünleri sunmak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu anlamda KOBİ bankacılığı bizler için stratejik önem taşıyor.

Öte yandan kişisel olarak KOBİ'lere gerçekten destek olan tüm kurumları da büyük takdirle karşılıyorum.

Bu anlamda 1999 yılından bu yana düzenli olarak yayınlanan KOBİEFOR'u büyük bir ilgi ile takip ediyorum. Derginin "Küresel dönüşümde KOBİ'lerin gücüne güç katmak" misyonunu Yapı Kredi olarak biz de paylaşıyor ve benimsiyoruz. Ayrıca KOBİ'lerin iş hacminin dijitalleşmeyle artırılacağına olan inancımızın, KOBİEFOR tarafından da paylaşıldığını görmek bize mutluluk veriyor. Bu anlamda KOBİEFOR'un Türkiye'nin ilk dijital e-dergisini hayata geçirmesini de çok önemli buluyorum.

Ülkemizde KOBİ'ler özelinde yaptığı haberler ve sağladığı vizyonla onların gelişimine değer katan KOBİEFOR'a daha nice 200. sayılar diliyorum.

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.05.2016  
Kupür Sayısı: 166 Sayfa: 1/1**FKB ve Galatasaray Üniversitesi'nden işbirliği**

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan bankacılık dışı finans sektörünü tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), Galatasaray Üniversitesi ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde, 'Bankacılık Dışı Finansal Kuruluşlar Hukuk Sempozyumu'nu gerçekleştirdi. Galatasaray Üniversitesi'nde gerçekleştirilen ve iki oturumdan oluşan sempozyumda 'Finansal Kiralama Sözleşmesi Tanımı ve Unsurları', 'Finansal Kiralamada Ayıplı Teslimler', 'Mesafeli Sözleşmelerin Kurulması', 'Faturanın Hukuki Niteliği' ve 'İfla-

sın Ertelenmesi' başlıklı tebliğler sunuldu. Sempozyumda konuşan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Osman Zeki Özger; "İşimizi sadece ekonomi boyutuyla değil; ekosistemimizi yakından ilgilendiren, başta hukuk olmak üzere, tüm boyutlarıyla ele almaya gayret ediyoruz. Bunu paydaşlarımıza karşı bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz" dedi.

## İbre Çağatay Baydar'dan yana

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) dördüncü olağan genel kurulu geçen hafta yapıldı. Geçen hafta bu köşede, genel kurulda başkanlığa ilişkin kulisleri sizlere aktarmaya çalışmıştık.

Genel kurula gelince... Vakıf Leasing Genel Müdürü ve FKB Başkanı Osman Zeki Özger, bu genel kurulda birliğin yapısı gereği, üç yıllık görev süresini tamamlayarak başkanlık görevini bıraktı. Genel kurulun ardından her sektörü temsilen yedişer üye belirlendi. Bu üyeler, kendi sektörlerinin birliğ komitesinde yer alıyor. Genel kurul sonuçlarının onaylanmasının ardından bu hafta içinde her sektörü temsilen beş üye, FKB yönetim kurulunda görev alacak.

Geçen haftaki yazımızda da belirttiğimiz üzere, leasing sektörü temsilcileri dönüşümlü başkanlık sistemi gereği iki dönem başkan olamayacak. Yeni başkan faktoring veya finansman şirketlerinin temsilcileri arasından seçilecek.

Geçen hafta içinde yapılan genel kurulu finans editörümüz Talip Yılmaz izledi.

Talip Yılmaz'ın izlenimlerine göre, finansman şirketlerinin bu dönem aday göstermeme ihtimali yüksek.

Faktoring tarafında ise FKB'de faktoringi temsilen başkan vekilliği görevini yürüten Zafer Ataman, geçen hafta bu sayfalarda yazdığımız üzere, yeni yönetimde görev almadı. Burada görüştüğümüz Ataman, "Neden yönetime girmiyorsunuz" sorumuza, "10 yıldır faktoring sektöründe başkanlık yapıyorum. Faktoring Derneği'nin kuruculuğunu yaptım. FKB'nin bu noktaya gelmesinde görevlerimiz oldu. Artık bayrağı teslim etme zamanı gelmişti" şeklinde yanıt verdi.

Zafer Ataman'ın yerine ismi geçen isim ise, geçen hafta belirttiğimiz üzere, TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar. Bu durumda sektörün en tecrübeli isimlerinden,



Çağatay Baydar

ihracat faktoringinde uluslararası başarısıyla dikkatleri çeken TEB Faktoring'in genel müdürü Çağatay Baydar'ın yeni oluşan yönetim kurulunda başkan seçilmesine büyük ihtimal veriliyor. Baydar'ın yanında kulislerde adı geçen bir isim de Halk Faktoring'in genel müdürü Erdoğan Şahin'di. Ancak Şahin yönetim kuruluna seçilmediği için bu ihtimal ortadan kalkmış oldu.

Genel kurulda konuşan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, **Finansal Kurumlar Birliği**'nin bankacılık sektörü içinde yüzde 4'lük bir

payının olduğunu belirtti ve "Bu oran düşük, büyüyen ekonomiyle birlikte sektörün potansiyeli çok daha yüksek" dedi. Burada Mehmet Şimşek'in varlık yönetim şirketlerine yönelik verdiği mesaj da dikkat çekiciydi. Şimşek, Hazine tarafında yapılan düzenlemelerle birlikte varlık yönetim sektörünün de **Finansal Kurumlar Birliği**'nin çatısı altına alınacağını söyledi.

## Bankalara vergi düzenlemesi herkesi rahatlatacak



Finans sektörü, farklı kalemlerde yer alan vergilerin bir araya toplanmasını istiyor. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) de sektörden aldığı verilerle KDV ve BSMV'nin tek vergi türü olarak birleştirilmesi önerisini getirdi. Ekonomi Bakanlığı'nın dikkate aldığı bu öneriler hayata geçtiğinde, finans sektörünün maliyetleri azalacak, işlemler uygun maliyetli finansman desteğine kavuşacak.

İstanbul Ticaret Oğası Başkanı İbrahim Çağlar da, Merkez Bankası'nın faiz indiriminden sonra reel sektörün rahatlatılması için bir adım da bankalardan gelmesi gerektiğini söylemişti. Çağlar, "TCMB reel sektöre nefes verdi. Sıra bankalarda. Bu indirim işlemlerinin ve KOBİ'lerin banka kredi borçları ile yatırım ve ihtiyaç kredisi oranlarına yansımaları umuyoruz. Ekonomide dinamikleri artırabiliriz ki bu için faiz indirimlerinin yasal reform ve tedbirlerle birleştirilmesi gerekiyor" dedi.

### Çağlar da istemisti

İstanbul Ticaret Oğası Başkanı İbrahim Çağlar da, Merkez Bankası'nın faiz indiriminden sonra reel sektörün rahatlatılması için bir adım da bankalardan gelmesi gerektiğini söylemişti. Çağlar, "TCMB reel sektöre nefes verdi. Sıra bankalarda. Bu indirim işlemlerinin ve KOBİ'lerin banka kredi borçları ile yatırım ve ihtiyaç kredisi oranlarına yansımaları umuyoruz. Ekonomide dinamikleri artırabiliriz ki bu için faiz indirimlerinin yasal reform ve tedbirlerle birleştirilmesi gerekiyor" dedi.

### Tereddüt giderilecek

Osman Akyüz/Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri-İTO Finans Kuruluşları Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi:

Finans sektörünün aktörleri, aynı vergi düzenlemeleri karşısında rekabet yapmalar diye vergisel farklılıklar gidermek için bir çalışma başlattı. Maliye Bakanının da birliğin gibi finansal kiralarda sat-geri kira uygulamalarında ve kira sertifikası (yükük) ihracında KDV, Kurumlar Vergisi, Damga Vergisi ve harç muafiyeti konusunda uygulamadaki tereddütü noktalar düzeltilecek vergi yükleri ortadan kaldıracak. Böylece finansal kuruluşlar arasında haksız rekabete sebep olacak hususlar çözüme kavuşturulacak. Bu uygulamalar tabii ki finansal hizmet kalitesini ve maliyetli olumlu yönde etkileyecek.

### Farklılık eşit uygulanmalı

Osman Zeki Özger/Finansal Kurumlar Birliği Başkanı:

Bankalar ve banka dışı finansal kuruluşların tabii oldukları ve aracık maliyeti oluşturan düzenlemelere ilişkin yapmış olduğumuz mevzuat taramaları sonucu belirlenen farklılıklar tüm finansal kuruluşlara eğit uygulanarak rekabet ortamının iyileşmesini yönünde taleplerimiz oldu. Maliye Bakanlığı yetkilileri bu taleplerimizin bir kısmının makul olduğuna belirttiler. Bir kısmı ise ilgili olarak ek çalışma yapılmasına ihtiyaç duydukları bilgisi aldı. Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın açıklaması ümit verdi. Sektör olarak taleplerimiz rekabet koşullarının geliştirilmesi konusuna odaklanmamız durumunda, Aracık maliyetlerini düşürmeye yönelik taleplerimiz de bulunmaktadır. Bu taleplerin karşılanması durumunda, aracık maliyetlerinin düşürülmesi nedeniyle sektörümüzden kredi kullanan çoğunluğu KOBİ niteliğinde işlemler olan müşterilerimizin kredi kullanım maliyetlerini azaltacak yönde etkileri olacak.

### SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

FARKLI kalemlerde pek çok vergi ödeyen finans sektörü, bu vergilerin tek bir çatı altında toplanması için Ekonomi Bakanlığı'na başvurdu. Finans sektörünün bu konuda bir diğer önemli beklentisi ise bankalar ve banka dışı finansal kuruluşların tabii oldukları ve aracık maliyeti oluşturan düzenlemelerin tüm finansal kuruluşlara eğit uygulanması. Reel sektöre ve tüketiciye uygun koşullarda finans desteği verilebilmesi için kendi maliyetlerinin de rekabet edilebilir seviyede olması gerektiğini belirten sektör temsilcileri, böylece KOBİ'lere de daha uygun şartlarda finansmana erişim sağlayabileceklerini savunuyorlar.

### HÜKÜMETİN GÜNDEMİNDE

Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, "Finansal kurumların vergileriyle ilgili açıklığu kavuşturulması gereken konular var. Öncelikli olarak, bütün finans sektörünün bu vergi kanunları karşısında aynı duruma gelmesini istiyoruz" açıklaması, finans sektöründe olumlu bir sinyal olarak algılandı. Bu açıklamadan önce Türkiye Bankalar Birliği (TBB), finans sektöründeki vergi düzenlemeleri ile ilgili talepleri Getir İdareleri Başkanlığı'na iletti.

### HARÇLARA DÜZENLEME

İletilen isteklerden biri de bankaların açılan şubeleri için bir önceki takvim yılı başındaki nüfusa göre belirlenen Finansal Faaliyet Harçlarının kaldırılması ya da düşürülmesi. Sektör ayrıca Gelir Vergileri Genel Tebliği uyarınca nakdi uzlağ ile sonuçlanan tiraj piyasası işlemlerinin de kambyo işlemi şeklinde değerlendirilmesini talep ediyor.

### KARİŞIKLIK SONA ERECEK

TBB'nin önerilerinin gerçekleştirilmesi halinde sektörün Gelir İdaresi Başkanlığı'na sunduğu dosyada yer alan en önemli başlıklardan biri olan KDV ve BSMV'nin tek çatı altında birleşmesi ise bankaların önerilerinin büyük bir kısmını yansıtmaktadır. Karşılıklı anlaşmaların son bulmasına mani olacaktır.

### İLK ADIM FAİZ OLDU

Reel sektörün daha çok ümit satmasını hızlandıracak ilk adım TCMB atıfı. Kredi faizlerini düşürerek işlemlerin finansmana kolay ulaşabilmesini sağlayacak Merkez Bankası'nın bu politikasını bazı kamu bankaları da izliyor. KOBİ'lerin kredi maliyetlerini düşürmesi beklenen finans kurumlarını eğit vergi sisteminde birleştirecek bu ikinci adım da önümüzdeki günlerde netleşmesi bekleniyor.

## Maliyetler düşecek yatırım ortamı iyileşecek



### TBB dosyasında neler var

- Bankalar için KDV ve BSMV'nin birleştirilmesi.
- Tüketici hakları heyeti kararlarının tüketici lehine sonuçlanması nedeniyle dönem içinde ücret ve komisyonlardan alınan vergilerle ilgili bir hüküm çıkarıldığından bankaların üzerinde kalan maliyetlerin kaldırılması.
- Müşterilere yapılan indirimler sonra banka lehine alması bir para söz konusu olduğundan ve vergiyi doğuran olay ortadan kalktığından bu durumda müşterilere geri ödenmiş olan BSMV tutarlarının bankalara indirim edilmesi.
- Bankaların açılan şubeleri için bir önceki takvim yılı başındaki nüfusa göre belirlenen Finansal Faaliyet Harçlarının kaldırılması veya düşürülmesi.
- Gelir Vergileri Genel Tebliği uyarınca nakdi uzlağ ile neticelenen tiraj piyasası işlemlerinin de kambyo işlemi şeklinde değerlendirilmesine ilişkin beklentilerin giderilmesi.

Yapılan vergi çalışmalarıyla, vergideki farklılıkların giderilmesinin ve yatırım ortamının iyileştirilmesinin hedeflendiğini söyleyen Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Ticaret Oğası Finans Kuruluşları Meslek Komitesi Meclis Üyesi Muharrem Karslı, "Bu da maliyetlere doğrudan etki edeceği için reel sektörün yatırım yaparken kendisini güvencili hissetmesini sağlayacak" dedi. Karslı, gündeme gelen önerileri şöyle özetledi:

**Basitlik:** Vergi kanunlarında yapılacak çalışmalar meclisinde ortaya çıkan mevzuatın basit, sade, mükellef haklarını güvence altına alması gerekiyor. Uygunlukların boş sınırlara çözümlenmesi ve cezaların caydırıcı yapıya kavuşturulması da hem tüketici açısından önemli bir adım olacaktır. Bu şekilde hem de finans sektörüne duyulan güveni artıracak.

**Basitlik:** Vergi kanunlarında yapılacak çalışmalar meclisinde ortaya çıkan mevzuatın basit, sade, mükellef haklarını güvence altına alması gerekiyor. Uygunlukların boş sınırlara çözümlenmesi ve cezaların caydırıcı yapıya kavuşturulması da hem tüketici açısından önemli bir adım olacaktır. Bu şekilde hem de finans sektörüne duyulan güveni artıracak.

**Basitlik:** Vergi kanunlarında yapılacak çalışmalar meclisinde ortaya çıkan mevzuatın basit, sade, mükellef haklarını güvence altına alması gerekiyor. Uygunlukların boş sınırlara çözümlenmesi ve cezaların caydırıcı yapıya kavuşturulması da hem tüketici açısından önemli bir adım olacaktır. Bu şekilde hem de finans sektörüne duyulan güveni artıracak.

**Gider kabul edilmeli:** Özel İletişim Vergisi, Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi uygulamalarında konunun kabul edilmişken gider olarak dikkate alınması, bu vergi işlemlerinin faaliyetleriyle ilgili bir gider olduğundan "ticari kazanç" ekle edilmesini ilgili gider" kapsamına alınmasını istiyoruz.

**Döviz kredileri:** Taahhüdü kapatılmayan döviz kredilerine ilişkin BSMV'lerin geçmiş dönemde ilişkin tek bir düzümle ile beyanı verilecek işlem tamamlanmış olanaklı hale getirilmeli.

**İşlemlere istisna:** Ayrıca sanayi işletmelerince imalat sanayinde kullanılmak üzere alınan makine-teçhizat finansmanı için bu işlemler tarafından kullanılan krediler dolayısıyla lehe alınan paraların banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna tutulmasını ilişkin yasal düzenlemeye hem maliyeti azaltıcı bir etki yapacak hem de yapılacak yatırımlara katkı sağlayacak.

**İşlemlere istisna:** Ayrıca sanayi işletmelerince imalat sanayinde kullanılmak üzere alınan makine-teçhizat finansmanı için bu işlemler tarafından kullanılan krediler dolayısıyla lehe alınan paraların banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna tutulmasını ilişkin yasal düzenlemeye hem maliyeti azaltıcı bir etki yapacak hem de yapılacak yatırımlara katkı sağlayacak.

## FKB'de başkan bilmecesi

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan Finansal Kurumlar Birliği'nde (FKB) başkan bilmecesi yaşıyor. Genel kurulu yapılan ve yönetim kurulu seçilen Birlik, henüz yeni başkanını belirleyemedi.

Hatırlanacağı üzere, Vakıf Leasing Genel Müdürü ve FKB Başkanı Osman Zeki Özger, son genel kurulda üç yıllık görev süresini tamamlayarak başkanlık görevini bırakmıştı. Leasing sektörü temsilcileri, dönüşümlü başkanlık sistemi gereği iki dönem başkan



Çağatay Baydar

olamayacak. Yeni başkan faktoring veya finansman şirketlerinin temsilcileri arasından seçilecek. Hatta bundan iki hafta önce genel kurulun ardından bu sayfalarda yazdığımız üzere, yeni başkanın faktoring sektöründen çıkacağı beklentisi yüksekti. Genel kurulda ismi öne çıkan isim de TEB Faktoring Genel Müdürü

Çağatay Baydar'dı. Ancak aldığımız bilgiye göre Çağatay Baydar, öğrenemediğimiz bir nedenden dolayı başkan adaylığından

çekildi. Telefonla ulaşmaya çalıştığımız Baydar'ın yurtdışında bir iş seyahatinde olduğunu öğrendik. Bu hafta 31 Mayıs Salı günü yapılacak yönetim kurulu toplantısında başkanlık düğümünün çözülmesi bekleniyor. Başkanın kim olacağı, faktoring sektöründen mi yoksa finansman şirketlerinden mi çıkacağı bu toplantıda neticeye kavuşacak.

Burada bir duyumumuzu daha aktarmak istiyoruz. Önceki başkan Osman Zeki Özger'in sektör başkanlığı görevinin ardından Vakıf Leasing'deki görevini de bırakacağı bilgisini aldık. Ancak Özger emekli mi olacak yoksa profesyonel hayatına devam mı edecek, bu konuda henüz net bir bilgi sahibi olmadık.



Osman Zeki Özger

yeni tedarikçi finansmanı programıyla bugüne kadar çalışmadığımız firmalara da eriştik, bu firmaların faktoringe uygun diğer işlemlerini de bünyemize kazandırmak öncelikli hedefimiz."

Yapı Kredi Faktoring için de 2015 yıl sonunda yurtiçi faktoring alacaklarının yüzde 10'u tedarikçi finansmanı ürününden geliyor. Şirketin genel müdürü Çöteli, "2016'da bu oranı yüzde 15-20 seviyelerine getirmeyi hedefliyoruz. 2016 yılında bu kapsamda yeni kazanılan müşteri adedinin de artmasını bekliyoruz" diyor.

Gerçekten de tedarikçi finansmanı, en garantili haliyle yeni müşteri kazanılmasını sağlıyor. Öyle ki ING Faktoring Genel Müdürü Mete Ünsal, "Müşteri kazanımının en yoğun olduğu ürün tedarikçi finansmanı

çünkü çok sayıda tedarikçisi olan bir ana firmayla anlaştığımızda modellemeyle onun tedarikçilerini en kısa süreçte müşteri yapıyorsunuz. 2015'te müşteri kazanımımızın yüzde 30'u tedarikçi finansmanından oldu" diye konuşuyor. Şirketin 2015 yılı yurtiçi alacaklarının yüzde 12'si bu işlemlerden geliyor.

### GELECEKTEN BEKLENTİ BÜYÜK

Faktoring şirketlerinin bilançolarında ağırlığını hissettiren tedarik finansmanı için oyuncuların yılın kalan için de iddialı hedefleri var. Garanti Faktoring Genel Müdürü Kara, özel önem verdikleri bu üründe etkinliklerini artırmayı hedeflediklerini aktarıyor ve "Alıcı bazlı değerlendirme yapmak için organizasyonumuzda değişiklik yaptık. Burada yüzde 20-25'lik genel büyüme oranımızın üzerinde büyümeyi hedefliyoruz" diyor.

Yapı Kredi Faktoring için de bu yıl ana hedef, hiç faktoring hizmetlerinden yararlanmamış KOBİ'leri sektörle tanıştırmak. Çöteli, bu yıl güçlü alıcılarla çalışan ve yeterli çek senet üretmediği için arzu ettiği ölçüde finansman kaynaklarına ulaşamayan KOBİ'lere gideceklerini aktarıyor. ING Faktoring de proje bazlı işlemler, tedarikçi finansmanı ve ihracat faktoringine odaklanarak faktoring alacaklarında yüzde 18, ciroda yüzde 25 büyümeyi planlıyor.

"Tedarikçi finansmanı biriminin oldukça agresif hedefleri mevcut" diyen Finans Faktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, bu alanda minimum aktif 400 adet tedarikçi firmaya ulaşarak bir önceki yıla göre paylarını yüzde 25'e çıkarmayı ve hacimlerini ikiye katlamayı hedeflediklerini aktarıyor. Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ataman ise hedeflerini şöyle açıklıyor "Yurtdışı işlemlerimizde tedarikçi finansmanı konusunda büyümek istiyoruz, Türk ihracatçısına bu ürünü sunacağız. Bu yıl 30 milyon Euro'ya ulaşmak."

"Bu yıl tedarikçi finansmanı en önemli büyüme alanlarımızdan biri olacak" diyen TEB Faktoring Genel Müdürü Baydar da bu amaçla özel bir organizasyon ve web bazlı bir ürün oluşturduklarını açıklıyor. Baydar, "Bu konuda altyapımızı hazırladık. Tedarikçi finansmanı ürünümüzü büyük alıcı olduğunu veya bu yönde arayışı olduğunu bildiğimiz firmalara pazarlıyoruz" diyor.

### İHRACAT DA ODAKTA

Tabii tedarikçi finansmanın yanında oyuncular, ihracat faktoringindeki odaklarını da koruyor. Geçen yıl cirolarının yüzde 60'ının ihracat işlemlerinden oluştuğunu

### "2016'DA RİSK VE MALİYETLER ÖN PLANDA"

ÇAĞATAY BAYDAR  
TEB FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

**BÜYÜMEMİZ YÜZDE 10 OLUR** 2015'te arka arkaya yaşanan seçim ve beraberinde getirdiği seçim ekonomisiyle birlikte yavaşlayan ekonomik büyüme, faktoring sektörünü ve şirketimizi etkiledi. 2015 yılını 7,6 milyar TL satış hacmi, 1,3 milyar TL faktoring alacağı ve 8 milyon TL kârla kapattık. 2016'nın ilk çeyreğinde de ekonomik libre benzer yönde devam ediyor. Bu yılbaşından bu yana risk yönetimi ön plana çıkıyor. 2016'yı yaklaşık yüzde 10 büyümeyle kapatmayı planlıyoruz. Ancak öncelikle piyasa risklerini kontrol edebilmeyi ve sorunlu alacak oranlarının sektör ortalamasının altında kalmasını hedefliyoruz.

**YENİ MÜŞTERİ DİJİTALDEN** Sektörde işlemlerin web üzerinden yapılmasına olanak sağlayan ilk internet şubesini biz oluşturduk. Müşterilerimiz gittikçe işlemlerini bu platform üzerinden yapmayı tercih etmeye başladı, biz de bunu teşvik ediyoruz. Ayrıca yine faktoring piyasasında bir ilk olarak mobil uygulamalarımızı da devreye aldık. 2016 ve devamında işlemlerde dijital platformların kullanımını artırmayı hedefliyoruz. Bu, aynı zamanda masraflarımızın kontrolü açısından önemli. İlk etapta dijital kanallardan gelen yeni iş üretimini yüzde 10 seviyesine çıkarmayı, sonraki yıllarda bu oranı yüzde 25'lere getirmeyi planlıyoruz. 2016'daki hedefimiz masraflarımızı kontrol ederek büyümek.



ZAFER ATAMAN

**Capital**Capital  
01.06.2016

Kupür Sayısı: 222 Sayfa: 4/4

**DÜNYA**Dünya  
02.06.2016

Kupür Sayısı: 8 Sayfa: 1/1

**"KOBİ'LERLE BÜYÜYECEĞİZ"****BOZKURT ÇÖTELİ**  
YAPI KREDİ FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

**SEKTÖR YÜZDE 10 BÜYÜR** 2015 yılında yüzde 17,6 pazar payıyla toplam işlem hacminde 2001 yılından beri kesintisiz liderliğimiz sürüyor. Aktif müşteri sayımız 4 bine ulaştı. Öte yandan 2015 yılında gelirlerimizi 168 milyon TL'ye ulaştırdık. Ayrıca yüzde 7 artışla 20 milyar 967 milyon TL'ye yükselen toplam işlem hacmimizin yüzde 86'sı yurtiçi, yüzde 14'ü ise uluslararası faktoring işlemlerinden gerçekleştirildi. Öte yandan Factors Chain International (FCI) tarafından dünya çapında 'hizmet kalitesinde mükemmel' değerlendirilmesiyse onurlandırıldık. 2016 yılında faktoring sektörünün yüzde 10 seviyesinde büyümesini bekliyoruz, biz de sektör paralelinde büyüme öngörüyoruz.



**MÜŞTERİLER KOBİ'DEN** Ayrıca gelecek yıllar için KOBİ'lerin faktoring sektörünün büyümesinde önemli rol oynayacağını düşünüyoruz. Bizim de hedefimizde KOBİ'ler bulunuyor. Müşteri sayısı bakımından sağlayacağımız artışların çoğunu KOBİ müşterilerinden gerçekleştireceğimizi söyleyebiliriz. 2016'da daha önce hiç faktoring hizmetlerinden yararlanmamış KOBİ'leri sektörlere tanıtma amacıyla hareket edeceğiz. Bu yıl ihracat ve yurtiçi tedarikçi ürünlerimizle ilgili çalışmalarımızı yoğunlaştıracağız.

belirten Strateji Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı Zaffer Ataman, "Bu yıl hedefimiz ihracatın ciromuzdaki payını yüzde 65'lere taşımak. Ağırıklı tekstil, otomotiv yan sanayi, gıda, kablo ve kimyevi maddeler gibi sektörlerle çalışıyoruz. Geçen yıl ihracat faktoringinde 184 milyon Euro ciro yaptık. Bu yıl için hedefimiz 250 milyon Euro" şeklinde konuşuyor.

İş Faktoring ise 1,1 milyon TL işlem hacmiyle 2015'te cirodan yüzde 18 pay alan ihracat faktoringini bu yıl yüzde 20 artırmayı hedefliyor. ING Faktoring de bu alanda ağırlıklı olarak otomotiv, hazır giyim, kablo, boru, beyaz eşya, kimya, kuru gıda gibi sektörlerdeki ihracatçı müşterileriyle ihracat alacaklarının toplam alacakları içinde yüzde 33 olan payını 2016 sonunda yüzde 35 civarına çıkarmayı planlıyor.

**"İLK AKLA GELEN OLACAĞIZ"****NERGİS AYVAZ BUMEDIAN**  
FİNANS FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

**MÜŞTERİ ARTIŞI** Şirketimiz, 2015 yılını 575 milyon TL faktoring alacağı ve 1,9 milyar TL ciroya ulaşarak kapattı. 2015 yılında ekonomik aktivitenin yavaşlaması neticesinde sektörde kısıtlı büyüme oldu. Özellikle toplam faktoring alacakları 2014 yıl sonuna göre sadece yüzde 1 oranında artarken şirketimiz sektörün çok üzerinde bir büyüme yakalayıp yüzde 28 oranında büyüdü. 2015'te ticari faaliyetin yoğun olduğu yerlere konumlandığımız şubelerimiz vastasıyla KOBİ segmenti işlemlerin payı ve müşteri adetleri arttı. Aktif müşteri sayımızda 2015 sonunda yüzde 25 artış sağladık.



**YÜZDE 25 BÜYÜYECEĞİZ** 2016 yılı da sektörün üzerinde büyüdüğümüz, pazar payımızı artırdığımız bir yıl olacak. İşlem hacmimizde ve faktoring alacaklarımızda yüzde 25 büyümeye ve aktif 4 bin 500 adet müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Önceliğimiz KOBİ segmentinde büyümeye devam etmek olacak. Tüm altyapı ve süreç çalışmalarımızı buna göre tamamlayarak, teknolojinin desteğiyle iyileştirdik. Finans Faktoring olarak sektörde en büyük farklılığı müşterilerimizle kurduğumuz ilişkisinin içeriğinde yarattığımızı inanıyoruz. Mevcut müşterilerimizde derinleşerek tercih ettikleri ilk faktoring şirketi olmak için çalışıyoruz.

"2015'te ihracat faktoringi işlem hacminde yüzde 80 büyüdük" diyen Ayvaz Bumedian, bu yıl planlarını şöyle aktarıyor: "Bu yıl toplam işlem hacmimiz içinde ihracat faktoringi hacminin payını, sektör ortalaması olan yüzde 15 seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz."

Garanti Faktoring Genel Müdürü Kara, 2015'te ihracat faktoringi işlem hacmi pazar payında lider olduklarını belirterek 2016'da da en az yüzde 20-25 büyümeyi hedeflediklerini açıklıyor.

Türkiye'deki ihracat faktoringi cirosu içinde yüzde 50'den fazla paya sahip tek oyuncu olan TEB Faktoring için de Baydar hedeflerini şöyle özetliyor: "Bu durumu 2016'da devam ettirmek istiyoruz. Çünkü ihracat faktoringi yurtiçindeki ekonomik dalgalanmalardan daha az etkileniyor, daha düzenli gelir akışı sağlıyor." 📌

İLK ÇEYREKTE AKTİF TOPLAM YÜZDE 12,8 ARTTI

**Finansal Kurumlar Birliği'nin başkanı Mehmet Cantekin oldu**

**Finansal Kurumlar Birliği** (FKB)'nin 10 Mayıs 2016'da gerçekleştirdiği 4'üncü Olağan Genel Kurulu'nun ardından ilk kez toplanan yeni yönetim kurulu, Birliğin yeni başkanını seçti. FKB'nin yeni başkanı Turkcell Finansman AŞ Genel Müdürü Mehmet Cantekin olurken; yönetim kurulu da Yeşim Pınar Kitapçı (Koç Finansman AŞ), Tijen Akdoğan Ünver (Volkswagen Doğuş Finansman AŞ), Nilüfer Günhan (ALJ Finansman AŞ), Mehmet Cantekin (Turkcell Finansman AŞ), Özgür Öztürk (Orfin Finansman AŞ), Mehmet Çağatay Baydar (Teb Faktoring AŞ), Ayşe Betül Kurtuluş (Strateji Faktoring AŞ), Alpertunga Emecen (Deniz Faktoring AŞ), Yiğit Özkes (Kapital Faktoring AŞ), Hasan Hulki Kara (Garanti Faktoring AŞ), Kahraman Günaydın (Deniz Finansal Kiralama AŞ), Ünal Gökmen (Garanti Finansal Kiralama AŞ), Hasan Kimya Bolat (İş Finansal Kiralama AŞ),



Gülay Güner (Yatırım Finansal Kiralama AŞ), Sinan Çevik (Ziraat Finansal Kiralama AŞ)'den oluştu. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Mehmet Cantekin; yeni yönetim kurulunun da kurucu yönetimin üstlendiği misyonu devam ettirerek, ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projeleri hayata geçirmeyi sürdüreceğini ve bankacılık dışı finans sektörünü en güçlü şekilde temsil edeceklerini ifade etti.

Mehmet Cantekin, Finansal Kurumlar Birliği (FKB)'nin,

2016 yılı ilk çeyreğine ait konsolide verilerini de açıkladı. Cantekin, "2016 yılın ilk çeyreğinde üç sektörün işlem hacmi 36 milyar 217 milyon TL olarak gerçekleşmiş olup, ilk üç ayda elde ettiğimiz sonuçlara baktığımızda, üç sektörün ilk çeyrekte 2015'in aynı dönemine kıyasla aktif toplamının yüzde 12,8 artışla 94 milyar 743 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 12,4 artışla 85 milyar 193 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 15,3 artışla 14 milyar 110 milyon TL'ye ve net karının da yüzde 8,1 artışla 507 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Diğer yandan, Turkcell gibi güçlü markaların da katılımıyla finansman sektörü müşterilerinde yaşanan yüzde 64'lük artış da dikkat çekicidir. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" dedi.

**HABER  
TURK**Haber Türk  
03.06.2016  
Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 1/1**POSTA**Posta  
03.06.2016  
Kupür Sayısı: 9 Sayfa: 1/1

## FKB'nin yeni başkanı Cantekin

**Finansal Kurumlar Birliği'nin** (FKB) 4'üncü olağan genel kurulunun ardından yeni yönetim kurulu, birliğin yeni başkanını seçti. FKB'nin yeni başkanı Turkcell Finansman Genel Müdürü Mehmet Cantekin oldu. Yeni başkan Cantekin; yeni yönetim kurulunun da kurucu yönetimin üstlendiği misyonu devam ettirerek ölkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projeleri hayata geçirmeyi sürdüreceğini ve bankacılık dışı finans sektörünü en güçlü şekilde temsil edeceklerini ifade etti.

Mehmet  
Cantekin

## Finansa yeni başkan

**Finansal Kurumlar Birliği'nin** (FKB) 10 Mayıs'ta yaptığı 4'üncü Olağan Genel Kurulu'nun ardından ilk kez toplanan yeni yönetim kurulu, yeni başkanını seçti. FKB'nin başkanı Turkcell Finansman Genel Müdürü Mehmet Cantekin oldu. Cantekin; yeni yönetim kurulunun Türkiye'nin 2023 hedeflerine katkı sunacak projeleri hayata geçirmeyi sürdüreceğini, bankacılık dışı finans sektörünü en güçlü şekilde temsil edeceklerini söyledi.



Mehmet Cantekin

## FKB sonunda yeni başkanını buldu!

Bu köşede geçen sayımızda da yer verdiğimiz üzere, **Finansal Kurumlar Birliği'nin** (FKB) 10 Mayıs'ta yapılan genel kurulu sonrasında başkan seçiminde yaşanan belirsizlik son buldu. Leasing sektörünün ardından faktoring sektörünün TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar'ı başkan olarak çıkarılması beklenirken Baydar adaylıktan çekilmişti. Geçen hafta yapılan yönetim kurulu toplantısı sonrasında FKB'nin yeni başkanı finansman şirketleri tarafından çıktı. Turkcell Finansman Genel Müdürü Mehmet Cantekin, FKB'nin yeni başkanı oldu.

Geçen sayımızda yine bu köşede FKB eski başkanı ve Vakıf Leasing Genel Müdürü Osman Zeki Özger'in şirketteki görevinden de ayrılacağı



Mehmet Cantekin

bilgisini vermiş ancak emekli mi olacağı veya profesyonel yaşama devam mı edeceği bilgisine ulaşamadığımızı ifade etmiştik. Geçen hafta kendisine ulaştığımız Özger, başkanlığın ardından

Vakıf Leasing'deki görevini de bırakma kararı verdiği bilgisini doğruladı. "FKB'nin ilk başkanı olarak üç yıllık süreçte sektör adına önemli çalışmalarda bulunduk. Yine Vakıf Leasing, 2015 yılını çok başarılı bir noktada tamamladı" diyen Özger, yaklaşık dokuz yıllık bir genel müdürlük sürecinin ardından Vakıf Leasing'den ayrılmaya karar verdiğini kaydetti. Ya bundan sonraki kariyeri ne olacak? Bu soruyu yönelttiğimiz Özger, profesyonel tarafta olmaya devam edeceğini sözlerine ekledi ama daha fazla ayrıntı vermedi.

## Finansal Kurumlar Birliği Yeni Başkanı Mehmet Cantekin:

# REEL SEKTÖRÜ DESTEKLEMeye DEVAM EDECEĞİZ

Finansal Kurumlar Birliği, 4'üncü Olağan Genel Kurulu'nun ardından başkan seçilen Mehmet Cantekin; birliğin risk yönetimi anlayışını koruyarak 2016'da reel sektörü desteklemeye ve büyümeye devam edeceklerinin altını çizdi

BANKACILIK dış finans kesiminin en önemli unsurlarından olan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği** (FKB) nin, 10 Mayıs 2016'da gerçekleştirdiği 4'üncü Olağan Genel Kurulu'nun ardından ilk kez toplanan yeni yönetim kurulu, Birliğin yeni başkanını seçti. FKB'nin yeni başkanı Turkcell Finansman A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Cantekin oldu. **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Mehmet Cantekin; yeni yönetim kurulunun da kurucu yönetimin üstlendiği misyonu devam ettirerek, ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projeleri hayata geçirmeye sürdüreceğini ve bankacılık dış fi-

nans sektörünü en güçlü şekilde temsil edeceklerini ifade etti. "Reel sektörü desteklemeye ve büyümeye devam ediyoruz" CANTEKİN ayrıca, 2015 yılında zor bir yılı geride bıraktıklarını, buna rağmen, **Finansal Kurumlar Birliği** üyesi Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin risk yönetimi anlayışlarını koruyarak reel sektörü desteklemeye ve büyümeye devam ettiklerini altını çizdi. 2016 yılı ilk çeyreğine ait konsolide verilere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Cantekin şunları kaydetti; "2016 yılında da küresel gelişmelerin negatif

etkilerinin kısmen devam edebileceğini öngörüyoruz. Buna karşın, şirketlerin karşılaşılabilecekleri finansmana erişim, ticaretin aksanlığı ve teknolojik altyapının yenilenmesi gibi kritik alanlarda yine en önemli çözümün finansal kuruluşlardan geleceğini beklemekteyiz." "Her üç sektörde büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz" 2016 yılının ilk çeyreğinde üç sektörün işlem hacminin 36 milyar 217 milyon TL olarak gerçekleştiğini belirten Cantekin, üç sektörün konsolide verilerine göre ilk üç ayda 2015'in aynı dön-

mine kıyasla, aktif toplamının yüzde 12,8 artışla 94 milyar 743 milyon TL'ye, faaliyet konusu alacaklarının yüzde 12,4 artışla 85 milyar 193 milyon TL'ye, özkaynak büyüklüğünün yüzde 15,3 artışla 14 milyar 110 milyon TL'ye ve net kârının da yüzde 8,1 artışla 507 milyon TL'ye yükseldiğini belirtti. Cantekin, "Diğer yandan, Turkcell gibi güçlü markaların da katılımıyla Finansman sektörü müşteri sayısında yaşanan yüzde 64'lük artış da dikkat çekicidir. Birlik olarak önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla, her üç sektörde büyümenin devam edeceğine olan inancımız tamdır" dedi.

Bankacılık dış finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman şirketlerinden oluşan toplam 103 üye ve 7.097 çalışanı temsil ettiklerini belirten Cantekin; daha önce başlatılan ancak tamamlanamayan yasal düzenleme çalışmalarının yeni hükümetimiz tarafından sonuçlandırılması yönünde temsil ettikleri sektörlerin önemli beklentileri bulunduğunu ifade etti.



China Today Türkiye

01.06.2016

Kupür Sayısı: 20 Sayfa: 1/2

FINANS

## Faktoringciler ihracatçıların yanında

Uzmanlar Çin’le açık hesap çalışan firmalara uluslararası uygulamalara uygun çalışan finans kuruluşları üzerinden faktoring yaptıklarını öneriyor. Faktoringciler firmalar adına istihbarat yapıyor, tahsilat garantisi veriyor ve ihtiyaç halinde nakit sağlıyor...

ESİN ÇETİNEL

**ÜNİYANIN** ikinci büyük ekonomisi olan Çin, aynı zamanda global piyasaların ihracat dinamosu konumunda. Dev ekonomi ihracat rekorları kırarken devasa bir ithalatçı olarak global ekonomide boy gösteriyor. Çin’e dünyanın dört bir yanından binlerce firma mal satışı gerçekleştiriyor, ticari ilişkiler kuruyor. Ne var ki, Çin’e mal satan firmaların bazı şeylere dikkat etmesi şart. Dünya çapında alacak sigortası hizmeti veren Euler Hermes’in son hazırladığı Çin raporu bu ülke ile yapılan ticarete dikkat edilmesi gereken noktaları vurguluyor. Euler Hermes’e göre, Çin’de ortalama tahsilat süresi 81 gün. Uzmanların ihracat potansiyeli büyük bu ülkeye mal satmak isteyenlere risklerini azaltmak için önerdikleri yöntemlerden biri ise faktoring...

### Faktoringciler hazır

Bugün dünya üzerinde en fazla ihracat faktoringini Çin yapıyor. İkinci sırada ise Türkiye geliyor. Yani ihracat faktoringi konusunda Çin de, Türkiye de oldukça iddialı ülkeler. Bunun temel nedeni ise iki ülkenin de ticarete riskli olan açık hesap mal satışı yaygın kullanması. Sektör temsilcileri bu nedenle Çin’le ihracat yapmayı düşünenlere faktoringi öneriyor. Çünkü faktoring ile çalışan KOBİ’ler bu sayede hem ihracat yaptığı firma hakkında istihbarat alabiliyor, hem tahsilat garantisi sağlıyor hem de nakit ihtiyacı olduğunda vadeli alacağını nakde dönüştürebiliyor. Ancak şimdiden söyleyelim; Türkiye’de halen az sayıda firma Çin’le yapılan ihracata faktoring hizmeti verebiliyor. İşte bu firmalar ve sundukları hizmet ve ürünler...

### 200 ülkeye ulaşıyor

Garanti Faktoring dünyada 200’ün üzerinde ülkeye faktoring hizmeti sağlıyor. Bu kapsamda Çin’e ihracat yapan firmalara da faktoring işlemi yapabildiklerini söyleyen Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, bu konuda şu bilgiyi veriyor:



“FCI üyeliğimiz sayesinde 90’a yakın ülkeye yapılan satışlara ihracat faktoringi hizmeti veriyoruz. Wells Fargo Trade Capital ile yaptığımız işbirliği sonrasında hizmet verilen ülke sayısını 200’ün üzerine çıkarttık. Ayrıca son dönemde **Finansal Kurumlar Birliği** ve Eximbank arasında yapılan işbirliği anlaşması ile garantinin kapsamı alanı daha da genişletildi.



Hulki Kara

Bu kapsamda Çin’e yapılan ihracatlarda da firmalara ihtilafsız olarak gerçekleştirilen mal ve hizmet bedellerinin vadesinde ödenmemesi riskine karşı garanti hizmeti veriyoruz. Bu hizmetimizin yanında vadeden önce nakit ihtiyacı doğması halinde uygun maliyetlerle finansman imkanı da sunuyoruz. Ayrıca muhabirlerimizin tecrübe ve yaygınlığını kullanarak tahsilata da aracılık ediyoruz.”

Hulki Kara ihracat faktoringi sayesinde ihracatçı firmaların riske girmeden yeni pazarlara ve yeni müşterilere ulaşabildiğine vurgu yapıp konuşmasını şöyle sürdürüyor: “İhracat faktoringi ile müşterilerimize dillerini dahi bilmedikleri uzak coğrafyalara yapacakları satışlarda alacaklarını tahsil etme imkanı sağlıyoruz. Bu sayede de ihracatçılar yeni pazarlarla ve müşterilerle daha rahat ve güvenli işlem yaparak büyüme imkanı kavuşuyorlar. Bunun yanında vadeden önce nakit ihtiyacı duymaları halinde firmalara finansman desteği de sağlıyoruz. Ürüne bir bütün olarak baktığımızda, ihracatçılarımız hem mal bedellerinin ödenmesini garanti altına alabiliyor hem de nakit akışlarını düzenliyor.”

### Açık hesap çalışana faktoring

Yapı Kredi Faktoring, Çin’de bulunan 20 muhabir bankası sayesinde bu ülkeye

China Today Türkiye

01.06.2016

Kupür Sayısı: 21 Sayfa: 2/2



Bugün dünyada en fazla ihracat faktoringini Çin yapıyor.

garantisini, tahsilat takibi ve finansman konularını çözmüş olan ihracatçı KOBİ kendine daha fazla güvenerek pazarlık imkânlarını artırıyor, ana faaliyet konularına çok daha fazla odaklanabiliyor.”

### 35 muhabirle çalışıyor

TEB Faktoring Çin’e mal mukabili, teminatsız faturalı satış yapan firmaların ihracatlarına aracılık yapıyor. Dünyanın en büyük iki faktoring zinciri olan FCI (Factors Chain International) ve IFG’nin (International Factors Group) birleşmesiyle Çin’de yerleşik muhabir sayısını 35’e çıkarttıklarını söyleyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, şu anda Çin’in, FCI zinciri içinde en fazla faktoring şirketini bünyesinde bulunduran ülke konumunda bulunduğu bilgisini veriyor. Bu nedenle Çin ile çok rahat çalışabildiklerini söyleyen Baydar, Çin özelinde sundukları hizmetleri ise şöyle sıralıyor:

“Muhabirlerimiz sayesinde Çin’deki firmalar için limit istihbarat çalışması yapıyor ve alıcının güncel finansal durumunu müşterimiz adına öğreniyoruz. Bunun yanında müşterilerimizin vadeli ihracat alacaklarını garanti altına alıyoruz. Alıcı tarafından ödeme yapılmaması durumunda Çin’deki faktoring şirketinden faturanın tamamını tahsil ederek müşterimize ödüyoruz. Böylece ihracatçılarımızın vadeli alacaklarını garanti altına almış oluyoruz.

Firma istihbaratı ve alacak garantisini hizmetlerinin dışında tahsilat takibi ve finansman hizmetleri de sağlıyoruz. Çin’de yerleşik, Çince konuşan muhabirimiz alıcı firma ile görüşmeler yaparak fatura tutarlarının vadesinde tahsilatını sağlıyor ve bu operasyonla müşterimizi tahsilat takibi yükünden kurtarıyor. Ayrıca ihracatçımız talep etmesi durumunda vadeli alacakları için vadeyi beklemeden yüklemesini tamamladıktan hemen sonra TEB Faktoring’in uygun maliyetli finansman olanaklarından faydalanabiliyor. Bunun işletme sermayesi açısından özellikle KOBİ segmentindeki firmalara büyük katkı sağladığımızı söyleyebiliriz.”



Çağatay Baydar

Baydar, sonuç olarak faktoringi tercih eden ihracatçı firmaların, firma istihbaratı, alacak garantisini, tahsilat takibi ve ön ödeme gibi tüm avantajlı ürünleri kullanabildiği vurgusu yapıyor.

### Faktoringin avantajları

- **Tahsilat ve garanti:** Faktoring firması ihracat bedelinin tahsil edilmeme riskini garanti altına alır. Tahsilat işlemlerinin faktoring şirketlerince yapılması, işletmelerin tahsilat işlemleri için zaman ve eleman ayırması yerine, üretim, yatırım ve pazarlama işlemleri ile uğraşmaları için zaman tasarrufu sağlar.
- **Finansman:** Satıcı firmalar vadeli alacaklarını faktoring şirketine devrederek alacak tutarının belirli bir yüzdesini vadesinden önce nakit olarak kullanma imkanına kavuşur. Böylece işletmeler üretim, satış ve mal ya da hizmet alımları için herhangi bir dış kaynağa gerek duymadan işletmeye ait alacaklardan finansman sağlanmış olur.
- **Rekabet:** Satıcı firmanın, alacaklarını, vadesini beklemeden nakde çevirmesi, alıcılarına daha çok vadeli satış yapma imkanı verir. Bu da satıcının piyasadaki rekabet gücünü artırır.
- **İstihbarat:** İşletme yöneticileri, faktoring firmalarıyla yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre Çin’deki müşterisinin mali durumundan en kısa zamanda haberdar olur.
- **Bilanço:** Faktoring yapan işletmelerin bilançolarında görülen alacakları ve ticari borçları azalır; buna bağlı olarak yaratacakları işletme sermayesi artar. Bu durumda işletmenin bilançosu daha likit hale gelir, işletmenin kredibilitesi yükselir.

SABAH

Sabah  
09.06.2016

Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 1/1

## Yabancı sermayeli leasing firmalarında tapu garabeti...

Temmuz 2013'te leasing, faktoring ve finansman şirketlerini çatısı altına alarak kurulan **Finansal Kurumlar Birliği**'nde, geçen ay gerçekleştirilen 4'üncü genel kurulun ardından yeni yönetim iş başına geçti. Görevde bulunduğu 3 yıllık dönemde önemli kanun ve mevzuat değişikliklerine imza atan **Osman Zeki Özger**, başkanlık bayrağını Turkcell Finansman Genel Müdürü **Mehmet Cantekin'e** devretti.

Temsil ettiği leasing, faktoring ve finansman şirketleri için mevzuat değişikliği talepleriyle **aracılık maliyetlerini düşürmeye** ve rekabet koşullarını iyileştirmeye çalışan FKB, yeni dönemde de çalışmalarını aynı kararlılıkla sürdürecektir. Tedarik zinciri finansmanının altyapısını oluşturma yolunda atılan adımlarla KOBİ'lerin uygun maliyetli finansmana erişimi için düğmeye basılırken, leasing sektöründeki bir uygulamanın da önümüzdeki günlerde tartışılması gerekiyor.

Bilindiği üzere, son yıllarda yabancılar Türk gayrimenkul piyasasına fazlasıyla ilgili. **2644 Sayılı Tapu Kanunu'nun** 36'ncı maddesi gereği sermayesinin yüzde 50'sinden fazlasının yabancı sermayeli olması veya şirket yönetiminin çoğunluğunu atayabilme veya görevden alma hakkının yabancı sermayeli ortığa ait olduğu Türkiye'de kurulu şirketlerin taşınmaz edinmeleri de valiliklerin veya Genelkurmay'ın vereceği izne tabi. Tam da bu nokta leasing şirketleri için kritik önem taşıyor.

Zira leasing ile edinilen

taşınmazların **nihai sahibinin kiracı şirket** olması, leasing şirketinin sadece sözleşme süresi boyunca sınırlı süre için ve işin özünde, verdiği krediye teminat oluşturmak amacıyla taşınmazın maliki olması durumu göz önüne alındığında konusu taşınmaz olan ve kiracısı yabancı şirket olan leasing işlemlerinde Tapu Kanunu gereği yapılan uygulamaya 36'ncı maddenin **amacına uygun değil.**

Bir yabancı sermayeli şirket, Türkiye'de edinmek istediği ancak yabancı sermayeli olduğu için edinemeyeceği bir taşınmazı yerli sermayeli bir leasing şirketinden uzun vadede kiralayabilir.

Buna karşılık yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket, Türkiye'de faaliyet gösteren ve sermayesinin yüzde 50'sinden fazlası yabancı sermayeli olan bir leasing şirketinden bir taşınmaz için leasing işlemi yapmak istemesi durumunda leasing şirketi **yabancı sermayeli olduğu için valilikten veya Genelkurmay'dan** taşınmazın askeri bölgede veya özel güvenlik bölgesinde olmadığına ilişkin izin almak zorunda. Bu durum **rekabet eşitliğini bozuyor.** Sıkıntının giderilmesi için Tapu Kanunu'nun taşınmaz malikinde aradığı özelliklerin geçici malik konumunda olan leasing şirketinde değil, **nihai malik olan kiracıda** aranmasına yönelik kanun değişikliği yapılabilir. Benzer yasal düzenleme uçak ve gemiler için 6361 sayılı Kanun'da yapıldı.

Leasing sektöründe de benzer bir düzenleme yapılarak **rekabet koşulları iyileştirilebilir.**



OKTAY ÖZDEMİR  
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı

## FKB, TEDARİKÇİ ZİNCİRİ FİNANSMANINI MERKEZLEŞTİRİYOR

# KOBİ'lere finansman için yeni bir pencere



FKB çatısı altındaki faktoring sektörü, KOBİ'lerin Tedarikçi Zinciri Finansmanı'ndan daha etkili yararlanabilmesi amacıyla ortak platform kurulması için girişimlere başladı. Sistem, KOBİ'lerin uygun maliyetli finansmana erişimini kolaylaştıracak

Kuruluşundan bu yana özellikle KOBİ'lerin uygun maliyetli finansmana erişimini kolaylaştıracak çözümler üretmeye çalışan Finansal Kurumlar Birliği (FKB), bu yöndeki çalışmalarına bir yenisini ekledi. FKB'nin son dönemde üzerinde kapsamlı çalıştığı ürünlerden birisi de uluslararası ticaretin finansmanında dünyada çok tartışılan ve farklı uygulamaları olan Tedarikçi Zinciri Finansmanı.

### ORTAK PLATFORM KURULUYOR

FKB çatısı altında faktoring sektörü, KOBİ'lerin, modern anlamda Tedarikçi Zinciri Finansmanı'ndan daha etkili yararlanabilmesi amacıyla, hem mevzuat olarak daha tanımlı olması hem de uygulamada ortak platform kurulması yönünde girişimlere başladı. Dünyada örnekleri olduğu gibi Türkiye'de de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) bir faktoring ürünü olarak tanıdığı Tedarikçi Zinciri Finansmanı, dijitalleşerek ortak bir platformda toplanıyor ve standartlaşıyor. 2016 yılında kurulması hedeflenen merkezi sistem ve uygulamalarıyla, sisteme hiç dahil olmayan yeni bir pastanın finansal sisteme dahil olması planlanıyor.

### KAZAN/KAZAN FORMÜLÜ

Tedarikçi Zinciri Finansmanı, çok sayıda tedarikçiden mal temin eden güçlü alıcıların kredibilitesinden yararlanılarak KOBİ niteliğindeki şirketlerin kendi aktiflerinde yer alan ticari alacaklarını devir alarak finansman sağlanması olarak tanımlanıyor. Bu ürünün öncelikli tedarikçilere çok büyük faydası bulunuyor. Tedarikçiler vadeyi beklemek zorunda kalmadan satışını hemen nakde çevirip yeni siparişlerinin üretimini sağlayabiliyor. Mali yapısı nispeten yetersiz

bir tedarikçi için kredi olanakları kısıtlı ve finansman maliyeti çok daha yüksektir. Halbuki tedarikçiler bu sistemde malını teslim eder etmez alıcının maliyetlerine yakın bir finansman maliyetinden faydalanabiliyor. Alıcı firmalara ise yüzdelerce, binlerce tedarikçiye tek tek ödemeyi takip etmekten, bir veya sınırlı sayıda finansal kuruluşa olan ödemeleri takip etme, birçok evrakın ve işlem denetimine kolaylığı sağlıyor. Ayrıca alıcı yine finans kurumu ile anlaşmasına bağlı olarak tedarikçisini zor durumda bırakmamak için yapmadığı vade uzatımını finans kurumu ile yapıyor.

Bu anlamda kazan/kazan formülü işliyor. Geleneksel Tedarikçi Finansmanı bir faktoring çeşidi olarak yıllardır uygulanıyor olsa da yıllar içinde bulunan çözümlerin de hantallaşmaya başladığı ve artık IT altyapısıyla otomasyona bağlı standart ve hızlı bir çözümün arandığı yıllardayız. Bu nedenle günümüzde artık binlerce tedarikçi ve alıcı, ayrıca faktoring şirketlerini ve bankaları içine alan gelişmiş bir IT altyapısı ile modern anlamda Tedarikçi Zinciri Finansmanı modeli konuşuluyor.

### KOBİ'LER FAYDALANACAK

Avrupa ülkelerinde GSYH'nin yüzde 10'u civarında olan faktoring işlem hacmi, Türkiye'de yüzde 5 civarında bulunuyor. Buna karşılık, sektör Türkiye'de, Avrupa'dan çok daha hızlı büyüyor. Avrupa'nın bazı ülkelerinde faktoring hacminin yansısı tedarikçi finansmanı oluşturuyor.

Sektörün Avrupa'daki omnlara ulaşması ve oradaki gibi iş hacminin yansısı tedarik zinciri finansmanından oluşması durumunda, 120 milyar liralık bir işlem hacmi oluşacak. KOBİ'lerin geçen yılki nakit kredi toplamının 388 milyar lira olduğu dikkate alındığında, bu sistemin iyi geliştirilmesi durumunda finansman ihtiyacının üçte birinin Tedarikçi Zinciri Finansmanı aracılığıyla sağlanması mümkün olacak.

İstihdamda yüzde 75, katma değerde yüzde 54 paya sahip olan KOBİ'ler kredi stoğunda sadece yüzde 26'sından faydalanabiliyor. Öz kaynak yetersizliği içindeki KOBİ'ler, ürettikleri ve satış yaptıkları hacim kadar finansman sağlayamıyor.

**SABAH**Sabah  
09.06.2016  
Kupür Sayısı: 10 Sayfa: 1/1

## Uygulama dünyada ilk olacak

**ORTAK** uygulama standartlarının dünyada da en büyük sorun olduğunu ve buna yönelik çözüm arayışlarının bulunduğunu ifade eden **Finansal Kurumlar Birliği** Başkanı Mehmet Cantekin, "Örneğin Hollanda bu finansman tipini çok kullanan bir ülke ama 250 tane farklı yazılım var piyasada. Büyük bir alıcı kendi sistemini kuruyor, kendi yazılımını yazıyor, buna finans kurumları ve tedarikçilerini katıyor. Aynı tedarikçi ve finans kurumu başka bir alıcı ile çalışmak istediğinde, bu kez o alıcının kendince belirlediği başka standartlarla karşılaşıyor. Haliyle bu modeli tam entegrasyon halinde

kurmadığınız sürece her alıcı için ayrı bir yazılım, iş yükü, bürokrasi demek" dedi.

FKB'nin birlik olmanın avantajını kullanarak faktoring sektörü için böyle bir ürünü kurmaya adım attığını ifade eden Cantekin, bunun dünyada bir ilk oluşturacağına ve daha şimdiden konu hakkında sunum yapması için FKB yetkililerinin uluslararası kurumlardan davet almaya başladığına vurgu yaptı. FKB çatısı altında kurulacak sistem altyapısı ile alıcılar, çoklu tedarikçiler ve finans kurumları elektronik ortamda verilen onaylarla ilerleyen basit bir mekanizmaya kavuşacak.



Mehmet Cantekin

**Ekonomist**Ekonomist  
12.06.2016  
Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 1/4

## DOSYA / FAKTORİNG

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

## TEDARİKÇİ FİNANSMANI

Son dönemde faktoring sektöründe tedarikçi finansmanı ürününe ilgi artıyor. Mali yapısı güçlü firmalara düzenli mal/hizmet sağlayan KOBİ'lerin bankacılık sektöründe teminat sıkıntısı yaşadıkları görülüyor. Bu nedenle, tedarikçi finansmanı KOBİ'ler için hızlı ve esnek bir alternatif finansman kaynağı yaratıyor. Son dönem ekonomik konjonktür ile finansal piyasalar daraldı ve KOBİ'lerin

banka kaynaklı finansman olanakları daha da sınırlandı.

Creditwest Faktoring Genel Müdür Yardımcısı Burcu Evrenosoğlu, bu nedenle tedarikçi finansmanına talebin her geçen gün artmakta olduğunu söylüyor. Tedarikçi finansmanının bankacılık sektörüne ciddi bir alternatif olarak KOBİ'lere sunulduğunu anlatan Evrenosoğlu, "Özellikle e-fatura kullanımının yaygınlaşması ile bu ürün daha da yaygın hale gelecektir" diyor.

Risk yönetimi stratejileri ile uyumlu olarak tedarikçi finansmanı ürününe ağırlık verecek olan TEB Faktoring, tedarikçi finansmanı için özel web bazlı ürün geliştirdi. Yasal olarak islah imzalı olması gereken bazı etaplar hariç bütün iş akışı bu platform üzerinden gerçekleştiriliyor ve takip ediliyor. Ayrıca kendi web platformunu alıcılara pazarlayan bazı kuruluşların programlarına finansman sağlayıcısı olmak için de görüşmeler yaptıklarını



## "FKB, faktoringde sıkıntılar için çalışacak"

**MEHMET ÇANKIN**  
Finansal Kurumlar Birliği Başkanı

**HUKUK SEMPOZYUMU DÜZENLECEK** Sektörün en önemli sorunlarından birisi kendi 6361 sayılı yasa-mızda bulunan 9/2 ve 9/3 maddeleri. Faktoring, ticaret finansmanı ama bu kanun maddelerinin yanlış yorumlanması yüzünden malda eksiklik olduğunu iddia eden alıcı, faktoring şirketine menfi tespit davası açarak ödeme yapmayı reddedebiliyor. Bu durumu yargı düzeyindeki kurumlara daha iyi anlatılabilmek için ekim ayı içerisinde kapsamlı bir Hukuk Sempozyumu düzenlemeyi planlıyoruz.

**ALGI PROBLEMİ DÜZELTELECEK** Faktoringin algi problemi üzerine kurumsal faaliyetlerimiz devam edecek. Faktoring ne acize düşmüş işletmelerin ne de kriz ortamlarının bir ürünü. Yurtdışı orijinal Türk şirketleri, yurtdışında bu finansman türünü iyi bildikleri için çok rahat faktoring şirketleri ile çalışma kararı alabilirken, Türk firmalarda bu tedirginlik daha fazla var.

**TEDARİK ZİNCİRİ FİNANSMANI** Sıkıntılarımızın yanında planlarımız da var. Tedarik zinciri finansmanı konusunda yıl sonuna kadar ortak dijital platformu kurmayı ve gerekli mevzuat değişikliklerini sağlamayı planlıyoruz. Avrupa'da faktoring işlemlerinin yarısını tedarikçi finansmanı oluşturuyor. Biz şu seviyelere gelirsek yaklaşık 5 yıl içinde 120-150 milyar TL'lik bir hacme ulaşabiliriz. Ayrıca bu uygulama ortak bir platform olması nedeniyle dünyada da bir ilk olacak.



## "2001'den bu yana sektör lideriyiz"

**BOZKURT ÇÖTELİ**  
Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü

**SEKTÖR LİDERİYİZ** 2015'te 20 milyar 967 milyon TL ciro ve yüzde 17,56 pazar payı ile toplam işlem hacminde 2001'den bu yana devam eden liderliğimizi koruduk. 2016'nın ilk çeyreğini hedeflerimiz paralelinde kapattık. Sektör liderliğimizi sürdürdük. Bu dönemde toplam ciromuz 5 milyar 448 milyon TL olarak gerçekleşti. Böylelikle pazar payımızı da yüzde 19,28'e çıkardık. Toplam işlem hacmimizin yüzde 14'ü uluslararası faktoring işlemlerinden geldi. Factors Chain International (FCI) tarafından dünya çapında 'hizmet kalitesinde mükemmel' değerlendirilmesiyle de onurlandırıldık.

**KOBİLERE ODAKLANACAĞIZ** KOBİ'lerin faktoring sektörünün büyümesinde önemli rol oynayacağını düşünüyoruz. Bizim hedefimizde KOBİ'ler bulunuyor. Müşteri sayısı bakımından sağlayacağımız ortakların çoğunu KOBİ müşterilerinden gerçekleştireceğimizi söyleyebiliriz. 2016 yılında daha önce hiç faktoring hizmetlerinden yararlanmamış KOBİ'leri faktoring ile tanıştırmaya hareket edeceğiz. KOBİ'lerimize faktoringin iyi bir çözüm alternatifini olduğunu anlatacağız. Öte yandan 2016 yılında ihracat ve yurtiçi tedarikçi ürünlerimiz ile ilgili çalışmalarımızı yoğunlaştıracağız.

**İHRACAT FAKTORİNGİNDE AKTİFİZ** İhracat faktoring hizmetimiz sayesinde ihracatçılar mal mukabili satış yaptıkları alıcılarına güvenle satış yapabildiklerinde mevcut müşterilerinde daha fazla büyüme imkanına kavuşuyor. Yeni çalışmaya başlayacakları müşterilere verilen faktoring garantisinde açık hesap satış yapma imkanını yakalıyor. Garanti hizmetimiz sayesinde alacakların tahsil edilmeme riskini ortadan kaldırırken, tahsilat hizmetimiz sayesinde çok daha etkin bir alacak yönetimi geliştirmiş oluyoruz. Bunların yanında talep etmeleri halinde alacakların vadesini beklemeden finansman sağlayarak nakit akışlarını düzenliyoruz.

## DOSYA / FAKTORİNG

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

anlatan Çağatay Baydar, "Bu kuruluşlarla ortak gerçekleştirebileceğimiz tedarikçi finansmanı programları da söz konusu" diyor.

## İHRACAT FAKTORİNGİ

Faktoring sektörünün büyüme trendi son birkaç yıldır yaşanan ekono-

nomik durgunluğun etkisiyle yavaşlama eğilimine girdi. Önceki yıllardaki kadar yüksek bir büyüme oranı olmasa da, dünya ve Avrupa ortalamalarına kıyasla sektör hala büyümesini sürdürüyor.

İhracat faktoringi ise yurtiçi işlemlerden daha hızlı gelişiyor. Şu anda ih-

racat faktoringi, toplam faktoring hacminde yüzde 20 büyüklüğe sahip. Yurtiçinde yaklaşık yüzde 10 büyüme beklenirken, ihracatta yüzde 20 büyüme öngörülüyor. Bu da ihracat faktoringinin toplam işlem hacmi içindeki payının 1-2 puan daha artacağı anlamına geliyor.



## "Büyürken NPL oranına dikkat ediyoruz"

**ÇAĞATAY BAYDAR**  
TEB Faktoring Genel Müdürü

**HEDEF YÜZDE 10 BÜYÜME** 2015'te 7,6 milyar TL satış hacmi, 1,3 milyar TL faktoring alacağı ve 8 milyon TL kâr ile tamamladık. 2016'yı ise yaklaşık yüzde 10'luk bir büyüme ile kapatmayı planlıyoruz. Ancak piyasa risklerinin kontrol edilmesi ve tahsil gecikmiş alacaklar (NPL) oranlarının sektör ortalamasının altında kalması gibi öncelikli bir hedefimiz de var. Sektör bazında dengeli bir portföy yapımız var ve bunu korumayı planlıyoruz. İhracat faktoringinde Türkiye'de lideriz. Özellikle Türkiye'nin ihracatında yer alan her sektörle çalışıyoruz.

**TEDARİKÇİ FİNANSMANINA AĞIRLIK VERECEĞİZ** 2016'da özellikle tedarikçi finansmanı ürününe ağırlık vereceğiz. Bu ürün risk yönetimi stratejimizle de uyumlu. Hem hacimsel olarak artış sağlıyor hem de alacak riski güçlü alıcılara bağlanarak bazı zayıf tedarikçilerden kaynaklanabilecek olası sorunların önüne geçiyor. 2015'te toplam yurtiçi ciromuz içinde yüzde 17 olan bu ürünün payını, 2016 ve devamında yüzde 25'lere kadar çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda bünyemizde özel bir organizasyon oluşturduk. Ayrıca tedarikçi finansmanı programlarının olmasa olmazı, bu programlara özel web bazlı ürünümüzü de geliştirdik.

**İHRACAT FAKTORİNGİNDE GÜÇLÜYÜZ** İhracat faktoringi ciromuz, toplam ciromuzun içinde yüzde 50'den fazla paya sahip. Bu durumu 2016'da da devam ettirmek istiyoruz. Çünkü ihracat faktoringi yurtiçinde ki ekonomik dalgalanmalardan daha az etkileniyor ve daha düzenli bir gelir akışı sağlıyor. 2015'te ihracat faktoringinde Eximbank sevk sonrası reeskont kredilerine öncülük etmiştik. 2016'da da hedefimiz ülkemizin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayarak hizmet verdiğimiz ülke ağına genişletmek ve ihracatçımıza hareket serbestliği sağlayabilmek. Hedefimiz Türkiye'nin ihracatına en fazla aracılık edip destekleyen faktoring şirketi olmak.



## "Tedarikçi finansmanına ilgi artıyor"

**BURCU EVRENOSOĞLU**  
Creditwest Faktoring Genel Müdür Yardımcısı

**2016 STRATEJİLERİ** Sektör 2011-2015 döneminde yıllık ortalama yüzde 20 büyüdü. 2015'te büyüme maalesef yüzde 3'te kaldı. Sektöre paralel büyüyen şirketimiz 2015'te yüzde 8 büyüyerek pozitif ayrıştı. 2015'te 748 milyon TL faktoring alacağı, 2,8 milyar TL ciro ve 27,2 milyon TL net kâr gerçekleştirdik. 2015'e benzer bir ekonomik iklimle sahip olan 2016'da sektöre paralel büyüme bekliyoruz. Creditwest kuruluşundan bu yana teknolojiyi ürün geliştirmede temel girdilerden biri olarak görüyor. 2016 da bu politika doğrultusunda geçireceğimiz bir yıl olacak. Mayıs 2016'da açtığımız İstanbul/Ataşehir şubemizle Creditwest şubelerinin sayısı dörde çıktı. Şubeleşme sürecimiz piyasa talebi ve şirketin genel büyüme stratejileri çerçevesinde yürütülüyor.

**EXİMBANK KAYNAKLARINI SUNUYORUZ** Türkiye'de yapılan ihracatın yaklaşık yüzde 60'ı mal mukabili yapılıyor. Bu nedenle bu pazarın potansiyeli çok yüksek. 2015 yılı başı itibarıyla Eximbank ile yapılan anlaşma sonrasında artık düşük maliyetli Eximbank kaynaklarını da müşterilerimize sunabilir hale geldik. Creditwest olarak, ihracat faktoringi her zaman doğru müşteriler ile çok da agresif olmamaya çalıştığımız bir ürün. 2016 yılında da bu böyle devam edecek.

**TEDARİKÇİ FİNANSMANINA İLGİ ARTIYOR** Tedarikçi finansmanı modelinde, kurumsal ölçekteki, mali yapısı güçlü firmalara düzenli mal/hizmet sağlayan ağırlıklı KOBİ segmentindeki müşterilerimize, açık hesap alacaklarına istinaden finansman sağlıyoruz. Sektör olarak tekstil, medya, perakende gibi tedarikçi sayısı yüksek sektörlerden daha fazla talep alıyoruz. Tedarikçi sayısı yüksek, kurumsal ve mali yapısı itibarıyla tedarikçi finansmanına uygun potansiyel firmaları belirliyor ve satış ekiplerimizi yönlendiriyoruz.

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.06.2016  
Kupür Sayısı: 58 Sayfa: 1/3

**Bankacılık dışı finansın kalbi Finansal Kurumlar Birliği Olağan Genel Kurulu'nda attı:**

## şimşek: "Türkiye'nin kaynağa ihtiyacı var"

**Finansal Kurumlar Birliği** IV. Olağan Genel Kurulu'na katılan Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet şimşek, "Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için yapısal reformları güçlü bir şekilde

**B**ankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini tek çatı altında toplayan **Finansal Kurumlar Birliği**'nin (FKB) İstanbul'da düzenlenen IV. Olağan Genel Kurulu'na Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet şimşek konuşmacı olarak katıldı. BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, FKB Başkanı Osman Zeki Özger, FKB Üyesi 103 şirketin yöneticileri ve Birlik yönetiminin hazır bulunduğu Genel Kurul'da Türkiye ekonomisinin mevcut durumuna ve gelecekteki seyrine yönelik değerlendirmeler de masaya yatırıldı.

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet şimşek Genel Kurul'daki konuşmasında büyüyen Türkiye ekonomisine vurgu yaptı. Ekonomide reformların devam edeceğini söyleyen şimşek, bu sayede bankacılık dışı finans kesiminin rolünün güçleneceğine de işaret etti. şimşek aynı zamanda, reel sektör ile finans sektörünün el ele bir-

önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir" dedi. şimşek, konuşmasında; varlık yönetim şirketlerini yakında yasal bir düzenlemeyle FKB'nin bir parçası haline getireceklerini de açıkladı.

likte gelişmesinin önemine dikkat çekti.

### "Sağlam bankacılık sektörü, Türkiye'nin olmazsa olmazı"



şimşek, sağlıklı bir bankacılık sektörünün Türkiye'nin olmazsa olmazı olduğuna işaret etti: "Türk bankacılık sektörü 2007 sonrasında ortaya çıkan küresel finans krizinde büyük bir stres testinden başarıyla geçti. Demek ki 2000'li yılların başında yaptığımız reformlar ve bu reformların güçlü bir şekilde uygulanması Türkiye'ye çok şey kazandırdı. Aslında son 2.5 yıldır da Türkiye'de bankacılık sektörü büyük bir stres testinden geçti, farkında değilsiniz. Çünkü liranın yüzde 40'a yakın değer kaybettiği, kredilerin büyüme hacminin yüzde 40'lardan tek haneli ra-

**KobiEfor**Kobi Efor  
01.06.2016  
Kupür Sayısı: 59 Sayfa: 2/3

kamlara doğru gittiği bir süreçten bahsediyoruz. Buna rağmen bankacılık sektörünün halen varlık kalitesi son derece iyi, yani yüzde 3.3 tahsili gecikmiş krediler var. Yüzde 3.3 tolere edilebilir, Avrupa Birliği'nde (AB) ortalama bu oran, şu an yüzde 5 civarı. Dolayısıyla bir stres testinden geçilmiştir."

şimşek, bankacılık dışı kurumların ve sermaye piyasalarının gelişmesinin Türkiye için çok önemli olduğunu vurguladı: "O nedenle FKB Genel Kurulu'nu bu anlamda önemsiyoruz. Sizin birliğinizi, beraberliğinizi ve bu anlamda sektörün daha da gelişmesi için ortaya koyduğunuz çabaları en güçlü bir şekilde destekliyoruz ve desteklemeye devam edeceğiz."

Türkiye'nin reform sürecinin finans sektörü için olmazsa olmaz olduğunu aktaran şimşek, şunları anlattı: "Türkiye eğer güvenilirliği artırabilirse katmadeğer zincirinde yukarı çıkabilirse 25 sektörel dönüşüm programını başarıyla uygulayabilirse o zaman sizin için iş imkanlarının sınırı yok. Türkiye reformları uygulayarak başarısını kanıtlamıştır. Reformların sonuçları ortada. Türkiye sınıf atladı. Şimdi Türkiye'nin tekrar bir üst sınıfa atlayabilmesi için bu yapısal reformları güçlü bir şekilde önümüzdeki dönemde uygulamaya geçirmesi gerekir."

**"Reklamla fiziki mekan ve söylemlerle finans merkezleri oluşmaz":** Ancak büyüyen ülkelerde finans merkezlerinin olacağını aktaran şimşek, reklamla fiziki mekan ve söylemlerle finans merkezlerinin oluşmayacağını söyledi. şimşek, varlık yönetim şirketlerini yakında bir yasal düzenleme ile FKB'nin bir parçası haline getireceklerini açıkladı. şimşek, Maliye Bakanlığı'ndan yakın dönemde ilgili arkadaşları çağırarak bilginisi verdi: "Vergi düzenlemeleri itibarıyla benzer uygulamaları hayata geçirmek için güzel bir çalışma yapılmış. Maliye Bakanımız'ı buradan tebrik ediyorum. Vergi uygulamalarında bir harmoniye ihtiyacımız var. Benim dönemde de biz epey bu konuyu çalıştık. Özellikle finans sektörünün vergilendirilmesinde, Türkiye'nin menfaatlerini gözeterek, minimal düzeyde. Niye? Çünkü Türkiye'nin kaynağa ihtiyacı var. Türkiye'nin en büyük sorunu kaynak sorunudur. Bu yeni bir şey değildir. Eskiden kamudan kaynaklanıyordu. Şimdi özel sektörün yatırımları için kaynağa ihtiyacımız var.

Bizim yatırımlarımızın daha da artması lazım. Yatırımların milli gelire oranı yüzde 20 civarında. Bunu sınırlayan ne? Cari açık. Yani iç tasarruflarımızın yetersiz olması. İşte o nedenle bu sektörün önünü açıp, dünya fonlarını Türkiye'ye çekmemiz lazım. Burada hepimizin üzerine görev düşüyor."

**"Bu işler rasyonel bir zeminde götürülmediği zaman cezayı vatanada ödüyor":** şimşek, dünyada en cömert bireysel emeklilik teşviklerinin Türkiye'de olduğunu söyledi. Hazine olarak bir reform çalışmasını daha bitirdiklerini belirten şimşek, Bi-

reysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım meselesini tamamladıklarını kaydetti.

"KOBİ'lerin finansmana erişiminden, finans sektörünün, sermaye piyasalarının kaynak havuzunun daha da büyütülmesine kadar ve dolayısıyla kalıcı bir şekilde daha düşük bir maliyetle finansa erişimin önünü açacak düzenlemeler, heyecan verici reformlar şu anda mutfakta pişirilmiş, hazır durumda" diyen şimşek, yakında Meclisin bunları çalışacağı ve peyderpey hayata geçirileceğini anlattı.

### Finans kurumlarının ekonomide ağırlığı arttı



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben, küresel finans merkezleri endeksine ilk kez 2009 yılında 72. sıradan giren İstanbul'un Eylül 2015 itibarıyla 47.'liğe yükseldiğini belirterek, "2018 yılında 25, 2023 yılında da ilk 10 içinde yer alması hedeflenmektedir" dedi.

Finans kurumlarının ekonomide ağırlığının arttığını vurgulayan Akben, Türkiye'de bankacılığın sistem içerisindeki payının halen yüksek olduğunu, bu yüzden finansal kuruluşların veya diğer faizsiz bankaların katılım bankalarının da sistem içerisinde paylarının daha da büyümesini arzu ettiklerini söyledi. Akben, banka dışı mali sektörün aktif büyüklüğünün 2015 sonunda, 2008 sonuna kıyasla yüzde 222 büyüdüğünü; kredi hacminin ise yüzde 796 arttığını kaydetti. Banka dışı mali kuruluşların 2015 sonu itibarıyla 94.6 milyar lira ile finans sektörü içindeki payının yüzde 4'lere ulaştığını aktaran Akben, bu sektörün KOBİ'lerin finansmana erişimini artırmada önemli bir rol üstlenmelerini beklemediklerini kaydetti.

**"20'ye yakın madde değişikliği teklifimiz var":** Akben, konuşmasından sonra basın mensuplarının sorularını da yanıtladı. Akben, katılım bankacılığı ile ilgili BDDK bünyesinde bir daire kurulduğunu hatırlattı, sözkonusu dairenin her zaman çalışma içerisinde olduğunu aktardı. Akben, yalnızca katılım bankacılığı için değil tüm sektör için 5411 Sayılı Kanun ile ilgili kendilerinin 20'ye yakın madde değişikliği teklifi olduğunu açıkladı.

**"Haziran başından itibaren İstanbul'da faaliyetlerimize devam edeceğiz":** Akben, tadilatların tamamlandığını, Haziran başından itibaren İstanbul'da faaliyetlerine devam edeceklerini, Ankara'yı tamamen kapatacaklarını ve sadece bir irtibat büroları olacağını söyledi.

**"İran'daki bankaların Türkiye'ye ilgileri devam**

KobiEfor

Kobi Efor  
01.06.2016  
Kupür Sayısı: 60 Sayfa: 3/3

**ediyor**: Akben, geçen haftalarda Bank of China'nın izninin tamamlandığını, sözkonusu bankanın yakında Türkiye'de faaliyete geçeceğini aktardı. İran'daki bankaların Türkiye'ye ilgilerinin devam ettiğini de vurgulayan Akben, İran ile ticaretin şu anda bazı bankalar üzerinden sürdürüleceğini, ondan sonra Türkiye'de bir takım banka açma niyetleri olduğundan sözetti.

### "Güçlü finansal yapının önemli yapı taşlarından biriyiz"



Osman Zeki Özger

**Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkanı Osman Zeki Özger**; FKB'nin kuruluşundan bugüne kadarki 3 yıllık sürede temsil ettiği sektörlerin ekonomideki payının büyümesi, insan kaynağı kalitesinin artırılması ve Türkiye'nin 2023 hedeflerine katkı sunmaya yönelik projelerinin hızla devreye alınması yönünde çok önemli atımlarda bulunduğunun altını çizdi.

"**Üç sektörün aktif büyüklüğü 95 milyar TL'ye ulaştı**": Bankacılık dışı finansman alanının en güçlü temsilcisi konumundaki **Finansal Kurumlar Birliği** olarak, üç sektörden toplam 103 üye finansal kuruluş ve 7.135 çalışanı temsil ettiklerini belirten Osman Zeki Özger; 2015 sonu itibarıyla üç sektörün 95 milyar TL'lik bir aktif büyüklük üretilip, 156 milyar TL'lik işlem hacmine de aracılık ettiğini söyledi. Özger, "Kurucu Yönetim Kurulu olarak, Birliğimizin kuruluş sürecinden itibaren geçen üç yılda; sektörlerimizin önünü açmaya ve finansal sistem içindeki konularını güçlendirmeye yönelik pek çok projeyi hayata geçirdik" dedi.

"**İhracatçı faktoring şirketlerimiz Eximbank aracılığıyla TCMB ihracat reeskont kredilerinden yararlanmaya başladılar**": Özger, ayrıca 2015 yılında Birliğin girişimleri ile ihracatçı faktoring şirketlerinin Eximbank aracılığıyla TCMB ihracat reeskont kredilerinden yararlanmaya başladıklarını aktardı. Özger, bu yıl da FKB'nin Eximbank ile olan işbirliği çerçevesinde faktoring şirketlerinin, Eximbank'ın kısa vadeli ihracat sigorta poliçeleri ile ihracat faktoringinde hizmet verdikleri 75 olan ülke sayısını 238'e çıkartacaklarını beklediklerini ifade etti.

"**FKB üyesi firmalar artık Takasbank para piyasasında işlem yapabiliyor**": Birlik olarak üyelerinin Takasbank para piyasasında işlem yapabilmesi için başlattıkları çalışmaları sonuçlandırdıklarını belirten Özger, 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca para piyasalarından ve organize piyasalardan fon sağlama yetkisi bulunan üye şirketlere Takasbank bünyesinde

sinde işletilmekte olan Banka ve aracı kurumların kısa süreli fon fazlarını değerlendirip fon ihtiyaçlarını karşıladıkları Takasbank Para Piyasası'na katılımcı olma imkanı getirildiğini dile getirdi. Özger, Birliğin 3 yıllık faaliyetleri arasında GİB tarafından 435 nolu VUK Tebliği çıkartıldığını ve finansman şirketlerine de bankalar gibi dekont düzenleyebilme imkanı verildiği hususunun bulunduğuna da dikkat çekti.

**İhracatçı KOBİ'lere özel destek**: Özger konuşmasını şöyle sürdürdü: "TAYSAD, EXIMBANK, KOSGEB gibi değerli işbirliklerimizle 2015 yılında başlattığımız ve 2016 yılında da sürdüreceğimiz yurt çapındaki etkinliklerimizle özellikle ihracatçı KOBİ'lerimize ulaşacak ve finansman ihtiyaçlarına yönelik özel çözümlerimiz hakkında bilgilendirmeye devam edeceğiz. Küçük işletme ihtiyaçlarına duyarlı iş ortamında; KOBİ'lerimizin rekabet güçlerinin uluslararası düzeyde artırılması ve ülkemizin ekonomik büyümesine katkılarının yükseltilmesi amacıyla hazırlanan 'KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nda yer alan 'KOBİ'lerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması' stratejik başlığında da FKB'nin tüm sektörleri olarak görev alıyoruz.

Yine kuruluş vizyonumuzda da yer aldığı üzere; faaliyetlerimizin en önemli parçalarından biri de sektörel standartlarımızı yükselterek, bu doğrultuda insan kaynağı kalitemizi geliştirmektir. Bu amaçla Birlik çatısı altında kurduğumuz Eğitim İktisadi İşletmesi 2015 yılında 60'ın üzerinde program düzenleyerek, 700'ün üzerinde sektör çalışanımıza eğitim verdi. Diğer yandan Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi işbirliği ile gerçekleştirdiğimiz temel uzmanlık sertifika programımızı da sürdürüyoruz. Halihazırda 35 kişiye sertifikalarını vermiş bulunuyoruz."

FKB Genel Kurulu'nda açılış konuşmalarının ardından Başkanlık Divanı Seçimi'ne geçildi. Genel Kurul, yeni Yönetim Kurulu'nun belirlenmesi ile son buldu.



Açılış konuşmalarının ardından FKB Başkanı Osman Zeki Özger, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ve BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben'e günün anısına birer plaket takdim etti.

HABER  
TURK

Haber Türk  
16.06.2016  
Kupür Sayısı: 11 Sayfa: 1/1

2015 Değerlendirme	Finansal kiralama sektörünün aktif büyüklüğü 41 milyar TL'ye dayandı	Aktif büyüklük 40.6 milyar TL	Özkaynaklar 6.9 milyar TL	Net dönem kârı 809 milyon TL	Satıp geri kiralamanın toplam işlem hacmi içindeki payı % 24.3
Müşteri sayısı	50 bin	Çalışan sayısı	1500 kişi		
Dönemler (Milyon \$)	Satıp Geri Kiralama	Toplam İşlem Hacmi	Satıp Geri Kiralama (%)		
2013	1.004	6.989	14.4		
2014	2.150	7.637	28.2		
2015	1.545	6.365	24.3		

## FINANSAL KİRALAMADA AKTİF BÜYÜKLÜK YÜZDE 15 ARTTI

Milyon TL	Artış %	Mar-16	Mar-15	2015
Özel Kesim Makine-Teknikat Yatırımları	17.80	56.940	50.484	205.573
Özel Kesim Bina Yatırımları	0.17	30.364	25.930	104.801
Özel Kesim Toplam Sabit Yatırım	0.14	87.304	76.415	310.374
GSYİH	0.13	499.315	443.889	1.953.561
Leasing Makine-Teknikat İşlem Hacmi	0.15	2.940	2.471	12.398
Leasing Tutarlı İşlem Hacmi	0.29	978	1.385	4.913
Leasing Toplam İşlem Hacmi	0.02	3.918	3.857	17.312
<b>STOK BÜYÜKLÜKLERİ</b>				
Leasing Sektörü Aktif Büyüklüğü	0.15	40.460	35.210	40.654
Leasing Sektörü Net Kırsı Alacakları	0.19	36.940	31.440	36.728
<b>PENETRASYON ORANLARI</b>				
Leasing İşlem Hacmi (Bina Hariç)/Özel Kesim Sabit Yatırım (Bina Hariç)	0.06	0.05	0.05	0.06
Leasing İşlem Hacmi (Bina Yatırımları)/Özel Kesim Sabit Yatırım (Bina Yatırımları)	0.03	0.05	0.05	0.05
Leasing İşlem Hacmi /Özel Kesim Sabit Yatırım Harcamaları	0.04	0.05	0.06	0.06
Leasing İşlem Hacmi/GSYİH	0.01	0.01	0.01	0.01
Özel Kesim Makine Yatırımları/GSYİH	0.11	0.11	0.11	0.11

## LEASING İŞLEMLERİNDE 2016'DA YÜZDE 12 ARTIŞ BEKLENİYOR

2016 yılının ilk çeyreğinde finansal kiralama sektörünün aktif büyüklüğü yüzde 15 artarak 40 milyar 460 milyon TL oldu. 2016 yılının tamamında ise sektörün yeni yaptığı işlemlerde TL bazında yüzde 12 artış öngörülmüyor

Bankacılık dışı finans alanının en önemli sektörlerinden finansal kiralama sektörü büyüme irmesini 2016'nın ilk çeyreğinde de devam ettirdi. Sektörün aktif büyüklüğü bir önceki yıl aynı döneme göre yüzde 15 artarak 40 milyar 460 milyon TL'ye ulaştı. Finansal kiralama sektörünün performansının değerlendirilmesi açısından bakılması gereken en önemli göstergenin penetrasyon oranı olduğunu kaydeden Finansal Kurumlar Birliği Finansal Kiralama Sektör Temsil Kurulu Başkanı ve İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, bu oranın özel sektörün makine ve teknikat

yatırımlarının ne kadarının finansal kiralama ile finanse edildiğini gösterdiğini belirtti. Bolat, 2016 yılında ise GSYİH'nin yüzde 4.5 büyümesi, penetrasyon oranının ise yüzde 6.5'ler civarında olması ve ortalama dolar kurunun 3.05 TL olması durumunda, finansal kiralama sektörünün yeni yaptığı işlemlerde TL bazında yüzde 12 artış öngördüklerini belirtti. Bolat, dolar bazında ise 2015 yılı hacminin koruyacağını söyledi.

### ÖZEL SEKTÖR MAKİNE YATIRIMLARI % 12.8 ARTTI

Bolat, 2015'in ilk çeyreğinde yüzde 4.9 olan oranın 2016'da yüzde 5.16'ya çıktığını altını çizerek, bu oranın 2016 yılı sonu itibarıyla yüzde 6.5'e çıkacağını tahmin ettiklerini ifade etti. Özel sektörün makine yatırımlarının ilk çeyrekte geçen yıl aynı dönemine oranla cari fiyatlarla yüzde 12.8 arttığını dikkat çeken Bolat, "Bu oranın makul bir oran olup olmadığını sorgulamak için özel sektör makine yatırımlarının Gayri Safi Yurtici Hasıla (GSYİH) içerisindeki oranına baktığımızda bunun yüzde 11.4 olduğunu görüyoruz. Bu oran 2000-2016 yılları arasında yüzde 10, geçen sene ise yüzde 11.37 seviyesindeydi. Dolayısıyla makine yatırımlarının milli gelire oranında küçük de olsa olumlu bir gelişme olduğunu söyleyebiliriz" diye konuştu.



## "Yatırım mallarının finansal işleme konu edilmesi % 19 arttı"

2016'nın ilk çeyreğinde tasınmaz haricindeki yatırım mallarının finansal kiralama işlemine konu edilmesinin yüzde 19 oranında artış gösterdiğine vurgu yapan Hasan K. Bolat, diğer yandan tasınmazların finansal kiralamaya konu edilmesinde ise yüzde 29.4 oranında azalma

gözlemlediklerini söyledi. Bolat, bu azalmanın nedenini ise şöyle özetledi: "2013 yılından bu yana satıp geri kiralama yöntemi ile yapılan finansal kiralama işlemlerine konu edilen tasınmazlar nedeniyle tasınmaz işlemlerinin kira alacakları içinde yüzde 29 gibi yüksek bir oran tutmaya başladı.

Risk yönetimi ilkeleri gereği, riskin bir mal ve sektörde çok fazla yoğunlaşmaması gerektirir. Dolayısıyla yeni yapılan ve konusu tasınmaz olan finansal kiralama işlemlerinin geçen seneye oranla daha az yapılması risk yönetimi açısından gerekli bir önlem olarak düşünülebilir."

## 'Leasing'de 'tapu' sorunu

Aktif büyüklüğü 41 milyar liraya dayanan finansal kiralama sektörünün önemli bir büyüme potansiyeli bulunuyor. Ekonomi yönetiminin rekabet koşullarının iyileştirilmesi ve aracılık maliyetinin azaltılmasına yönelik atacağı birkaç adımın sektörün önünü daha açacağı aşikâr. Bu noktada atılacak adımların başında ise kuşkusuz, sektördeki yabancı sermayeli şirketlerin aleyhine işleyen rekabet eşitsizliğine çare bulmak geliyor. Şöyle ki, 2644 sayılı Tapu Kanunu'nun 36'ncı maddesine göre, sermayesinin yüzde 50'sinden fazlası yabancı sermayeli ortağa ait olan Türkiye'de kurulu şirketlerin taşınmaz edinmeleri valiliklerin veya Genelkurmay'ın vereceği izne tabi.

### UYGUNLUK NİHAİ MALİKTE ARANMALI

Tam bu nokta leasing şirketleri için büyük önem taşıyor. Çünkü leasing şirketi geçici süre taşınmazın maliki olduğundan, leasing şirketinin değil, kiracının sermayenin yabancı olup olmadığının dikkate alınması kanunun amacına daha uygun görünüyor. Bu nokta yerli sermayeli leasing şirketlerine rekabet avantajı sağlıyor. Haksız rekabetin önlenmesi için de kanunun aradığı koşulların



Sefer YÜKSEL

leasing şirketinde değil kiracıda aranması gerekiyor. Bu noktada sektörün çatı örgütü Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) önerisi basit ve net. Kanunu'nun taşınmaz malikinde aradığı özelliklerin geçici malik konumunda olan

leasing şirketinde değil, nihai malik olan kiracıda aranmasına yönelik kanun değişikliği yapılması. Tıpkı daha önce gemi ve uçaklarda yapıldığı gibi. Sektörde rekabeti ve aracılık maliyetini artıran bir diğer konu da leasing ile alınan araçların tıpkı Temmuz 2009'dan önce olduğu gibi öz mal kabul edilmesi. Çünkü o tarihten bu yana Ulaştırma Bakanlığı'nın bazı araçlar için verdiği yetki belgeli işlemler leasing şirketleri tarafından yapılmaz hale geldi. Yani bir şirket banka kredisi ile rehinli bile olsa bu yetki belgeli araçları alırken, leasing ile alamıyor. Bu da finans sektöründe rekabet koşullarını bozan bir durum olarak göze çarpıyor. Leasing şirketlerinin bir diğer talebi de yurtdışından kullanılan kredilerde tıpkı bankalarda olduğu gibi KKDF ödememek. KKDF'de bankalar ile eşitlenmek isteyen leasing şirketleri bu hamle ile hem aracılık maliyetlerinin düşeceğine hem de rekabet koşullarının eşitleneceğine inanıyor.



# BİRLİKTE KUVVET DOĞAR!

Türkiye'nin üç kuvvetli sektörü bir arada...  
Yatırımı finanse eden **Finansal Kiralama**, Ticarete aracılık eden **Faktoring** ve  
Mal-Hizmet alımını kolaylaştıran **Finansman Şirketleri** aynı çatı altında toplandı.