

Factoring sektörü 2009u nasıl geçirdi? Rakamlar yıl sonunda bir önceki yıla göre nasıl olacak?

Cengiz Uçbaşaran:

"Factoring sektörü (Derneğe üye şirketler) 2009 yılının ilk 9 ayını USD 16 milyar hacimle tamamladı, 2008 yılının ilk 9 ayı ile karşılaştırıldığında USD bazında %24' lük bir hacim kaybı yaşadı. Ancak 2008 yılı ve 2009 yılları arasında döviz kurlarında önemli bir artış yaşandığı için bu istatistik yanıltıcı görünüyor. TL bazında karşılaştırma yaptığımızda yaklaşık % 3 küçülme görünüyor. Yurtiçi TL bazlı işlemlerin toplamın % 87' sini oluşturduğunu dikkate alırsak sektörün ilk 9 ayda gayet iyi bir sınav verdiğini ve geçen senenin son çeyreğindeki daralmanın oluşturduğu düşük baz etkisiyle 2009'un son çeyreğindeki ivmeyle sektörün yılı büyümeyle kapatılabileceğini görebiliyoruz."

Sektör 2010da büyüme öngörüyor mu, ne kadar? Bu büyüme özellikle nereden gelecek?

Cengiz Uçbaşaran:

"Biz sektörün 2010'da yaklaşık %17 büyüyerek 30 Milyar USD lik bir hacime ulaşacağını tahmin ediyoruz. Büyüme, kriz nedeniyle arz ve talep dengesinde yaşanan bozulmanın tekrar düzene girmesiyle, yeniden başları. Ülkemizde toplam ticaret hacminin yükselişe geçmesi ile alacak tutarlarındaki artışlar ve alacakların vadelerinde yaşanacak uzamalar factoring sektörüne yeni iş olarak dönecektir. Finansal sektördeki likiditenin rahatlaması da sektör oyuncularını daha istihlal bir hale getirecek. Factoring hacimleri, işlem büyüklükleri nedeni ile en çok kurumsal firmalarla yapılan işlemlerden kaynaklanmasına rağmen, 2010 yılında global krizin hafiflemesi ile ihracat rakamlarında yaşanacak artışın da toplam hacime ihracat factoring işlemleri aracılığı ile olumlu katkı yapmasını bekliyoruz. Biz Garanti Factoring olarak hem hacimsel hem de adetsel anlamda en büyük artışın yaşanacağı müşteri segmentimizin, artık factoring ürününü günlük akışının bir parçası olarak gören, ticarete ortaya çıkan finansman ihtiyaçlarını hızla factoring ürünlerini kullanarak karşılayan Kobi segmenti olacağını düşünüyoruz."

Bugün Türkiye'de Factoring sektöründen hizmet alan müşteri sayısı tahmini ne kadar? Bu sayı gelecekte ne kadara ulaşabilir? Factoringden daha geniş bir kesimin hizmet alması mümkün mü? Potansiyel ne kadar?

Cengiz Uçbaşaran:

"Haziran 2009 sonu itibarı ile BDDK verilerine göre toplam müşteri sayısı 35.493 olarak belirtiliyor. Ülkemizde sadece Kobi segmenti tanımına uyan 2 milyonun üzerinde işletme olduğunu düşündüğümüzde sektörün daha gidecek çok yolu olduğunu söyleyebiliriz. Tüm Kobi'ler factoringin ticaretin finansmanına getirdiği hız ve kolaylığa güvenilirdir bir şekilde ulaşmak isteyeceklerdir. Önemli olan factoring ürünlerinin avantajlarının en iyi şekilde, geniş müşteri kitlelerine aktararak doğru kullanımının uygun fiyat seçenekleri ile sunumunun sağlanmasıdır. Biz Garanti Factoring olarak müşterilerimize gerek Garanti Bankası şubeleri ile gerekse doğrudan veya alternatif dağıtım kanalları yolu ile ulaşmaktayız. Ürün bilinirliği artması her geçen gün daha fazla müşteriden talep almaktayız. Müşterilerimiz factoring ürünlerine bankaların kredi ürünlerinin bir alternatifi olarak bakmıyorlar. Factoringi toplam finansman ihtiyaçlarını karşılamada kendi ticari alacaklarının en verimli şekilde kullanılmasını sağlayan bir finansal bir ürün grubu, bir iç kaynak olarak görmektedirler. Bu sağlıklı anlayış müşteri sayımızın kredi kalitesinde bozulma olmaksızın hızla artmasını sağlamaktadır. Bu durum sektörün gelecekteki müşteri kazanımı için de olumlu bir gösterge niteliğindedir."

BDDK'nın verilerine göre Haziran 2008'den Haziran 2009'a Factoring müşteri sayısında yüzde 45,6 düzeyinde azalma dikkat çekiyor. Bu neden kaynaklandı? Son veriler ne gösteriyor, müşteri sayısında yeniden bir artış başladı mı?

Cengiz Uçbaşaran:

"Bizim geçtiğimiz 1 yıllık süreçte müşteri sayımız artış gösterdi, yaşanan kriz ortamında kredi riskinin artmasıyla kredi veren finansal kuruluşların istihlalinde düşme olması doğaldır. Ancak müşterilerimizin işlerini, iş yapış şekillerini, kendi piyasalarındaki konumlarını ve finansal durumlarını yakından takip ediyoruz."

Doğru iş planlarıyla çalışan, ürün yelpazesini iyi konumlandırmış şirketlerin geçici nakit akışı sıkışıklıklarında yanında oluyoruz. Kredi değerlendirmelerimizi sık sık yaşanabilecek krizlere uygun dayanabilecek şekilde yapmaya çalışıyoruz."

Factoring sektörü krizde kaybettiği müşterileri ne zaman geri kazanabilir? Ne kadar zamana ihtiyaç var?

Cengiz Uçbaşaran:

"Ekonomik düzelmenin devam etmesi ile Kobi konsantrasyonunun hızla artmasını bekliyorum. Aslında bu artış başladı bile. Bankalar başta olmak üzere tüm kreditorler hızla bu segmente olan ilgilerini tekrar güncellediler ve ciddi bir fiyat ve hizmet yarışına girdiler. Bu durum ülkemiz ekonomisi ve özellikle büyüme ve istihlal için de iyi bir gelişme. 2010 yılı rekabetin yoğunlaştığı ve yeni müşteriler için yarışılan bir yıl olacak. Sonuçları hep birlikte göreceğiz."

Garanti Factoring için tablo nasıl? Sizin müşteri portföyünüzde daralma oldu mu? Ne kadar? Yeni dönemde müşteri sayısını artırmayı planlıyor musunuz; ne kadar? Bu hedefi gerçekleştirmek üzere ne gibi çalışmalar yapacaksınız?

Cengiz Uçbaşaran:

"Bizim geçtiğimiz süreçte müşteri sayımız artış gösterdi."

Garanti Factoring 2009u nasıl tamamlayacak; 2010 planlarında neler var, kısaca özetler misiniz?

Cengiz Uçbaşaran:

"Bu yılın ilk dokuz ayında 3.7 milyar dolar olan ciromuzun yıl sonunda 5 milyar dolara ulaşmasını hedefliyoruz, 2010 yılında ise normal şartlar altında yüzde 15 - 20 büyüme bekliyoruz. Garanti Factoring olarak Eylül sonu itibarıyla yüzde 23'lük pazar payımız var, net kârımızı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41'lik artışla 7.6 milyon TL'ye çıkardık, söz konusu dönemde yüzde 22 oranında özkaynak kârlılığı sağladık. 2010 yılı yeni müşteri kazanımı açısından çok önemli bir yıl olacak, ayrıca operasyonel süreçlerimizde sürekli iyileştirmeliyiz. Beklediğimiz meclisteki kanunumuzun bir an önce son şeklini alarak çıkmasıdır bu bir dönüm noktası olacaktır. E-Fatura uygulamasının factoring sektörü içinde uygulanabilmesini istiyoruz."