

FAKTORİNG

● İş Faktoring teknoloji ve yeni pazarlarla hedef büyüttü

İhracat faktoringinde büyüme yılı

2020 yılını ihracat faktoringinde büyüme yılı olarak gören İş Faktoring'in Genel Müdürü Ömer Karakuş, geniş müşteri tabanına yayılmayı istediklerini ve müşteri adetlerini yüzde 50 artırmayı hedeflediklerini vurguladı.

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, 2020 yılında aktif müşteri adetlerini yüzde 50 artırmayı hedeflediklerini dile getirerek, "Muhabir garantili ihracat faktoringi, önümüzdeki dönemde şirketimizin önceliklendirdiği ürünlerden. Türkiye'nin artan ihracatında potansiyel arz eden ancak henüz FCI muhabiri bulunmayan coğrafyalarda müşterilerimize alacak garantisi hizmeti sunmak için işbirliği imkanlarının araştırılması 2020 yılı hedeflerimiz arasında" diye konuştu.

Bilgilendirmeye özel önem

Karakuş, 2019 yılında portföylerine yeni müşterilerin katılmasını sağlamakla birlikte, 2020 yılında da aktif müşteri adetlerini yüzde 50 artırarak bu alanda büyümeyi sürdürmeyi hedeflediklerini vurgulayarak, şunları söyledi: "Gerçek ticari faaliyetlerin finanse edilerek vadelili ticarete taraf olan firmaların nakite erişimine aracılık eden sektörümüzün işlevinin zaman zaman çok iyi bilinmemesi ya da sektöre dönük eksik ya da yanlış bilgidir kaynaklanan önyargılar faaliyet alanımızdaki güçlükler arasında yer almaktadır. Bu nedenle işiğal konusu faktoring fonksiyonuna taraf olan firmaların fonksiyonlarımız hakkında bilgilendirilmesi özel önem verdiğimiz hususlardandır."

İş Faktoring, geçen yıl ihracat faktoringi başta olmak üzere, uluslararası faktoring işlemlerindeki pazarlama etkinliğini artırdığını belirten Karakuş, KOBİ ve mikro segment müşterilere odaklandıklarını söyledi. Böylece, ucuz finansmana erişim konusunda sıkıntı yaşayan firmaların, uygun maliyetli kredilerle buluşturulmasını sağladıklarını ifade eden Karakuş, "Şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet güçleri artırdığı gibi, yeni müşteri ve pazarlara daha cesaretle nüfuz etmelerine de aracı olunmuştur" dedi.

İhracatçıya Eximbank fırsatı

Karakuş, şöyle konuştu: "İş Faktoring, Türk Eximbank kredilerini özellikle ucuz fon ihtiyacı olan ihracatçı firmalara sunmuştur. Şirketimiz 2019 yılında portföyündeki ihracatçı firmalara yenilerini eklemiştir. Öte yandan, yurt dışı işlemlerde muhabirlerden sağlanan uygun fonlar ile gerçekleştirilen ihracat işlemleri İş Faktoring'in sektörden pozitif ayrışmasını sağlamıştır. Dünyanın en büyük kalkınma bankası olan Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'ndan, (IBRD - The International Bank for Reconstruction and Development) TSKB (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası) kanalıyla sağlanan özel fonun tamamı 2019 yılında ihracatçı müşterilerimize kullanılmıştır."

Muhabir garantili ihracat faktoringinin, önümüzdeki dönemde şirketin önceliklendirdiği ürünlerden olduğunu söyleyen Karakuş, "Türkiye'nin artan ihracatında potansiyel arz eden ancak henüz FCI muhabiri bulunmayan coğrafyalarda müşterilerimize alacak garantisi hizmeti sunmak için işbirliği imkanlarının araştırılması 2020 yılı hedeflerimiz arasındadır" dedi.

Karakuş, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler üretmenin de öncelikleri olmaya devam edeceğine dikkat çekerek "Ekonomide, görece düşük faiz seviyeleri işletmelerin finans erişim imkanlarını arttırmış olsa da, yatırım ve güven ortamı halen arzu edilen standartların gerisindedir. Bu çerçevede, sektörde firma seçiminde kaliteye yönelimin rekabeti daha da arttıracığı düşünülmektedir" diye konuştu.

Dünyanın en iyi 6'ncı şirketi konumunda

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, şunları söyledi: "Potansiyel müşteri temalarını arttırarak ve azami firma ile irtibat kurarak, müşteri adedimizi ve iş hacmimizi arttırmaya yönelik gayretlerimiz artarak sürecektir. Dış ticaret finansmanı alanında öne çıkan İş Faktoring, her sene yapılan FCI nezdindeki "en iyi ihracat faktoring şirketi" sıralamasında 2019 yılında, 200 şirket arasında 6. olmuştur. Şirketimizin "Excellent" (Mükemmellik) notunu ise, dünyada sadece 12 şirket alabilmiştir. Yüksek itibara sahip olan İş Faktoring, bu alandaki etkinliğini önümüzdeki dönemde de arttırarak sürdürülecektir."



137 robot ile aylık 4 adam/gün tasarruf

Karakuş, teknoloji ile müşterilerinin 7/24 faktoring işlem talebi ileterek, sonucunu anında öğrenmelerini sağlayan ÇekMatik mobil uygulamalarının 2017 yılından bu yana kullanıldığını hatırlatarak Çekmatik'in ve Finansal Kurumlar Birliği'nin kullanıma sunduğu Tedarik Zinciri Finansmanı Sistemi (TZFS) ürününün kullanımını arttıracaklarını söyledi.

2019 yılında başlanan Robotik Süreç Otomasyonu projesinin I. fazının tamamlandığını kaydeden Karakuş, şunları söyledi: "Çalışmalar neticesinde 137 robot ile aylık yaklaşık 4 adam/gün işgücü tasarrufu sağlanmıştır. Projenin ikinci fazında çok daha katma değer sağlanacağı düşünülen daha kompleks botların tasarlanması hedeflenmektedir."

İşlem hacmi artacak

Karakuş, şunları söyledi: "Bu yıl şirketimizin büyüme hedeflerini, daha geniş bir müşteri tabanı ile yakalamayı öngörmekteyiz. Ayrıca ihracat tarafında, kurduğumuz yetkin ihtisas ekibimiz ve uluslararası ticarete sahip olduğumuz bilgi birikimimizin katkısıyla, mevcut müşterilerimiz ile olan işlem hacmini artıracığımız gibi, potansiyel taşıyan ancak işlenmemiş ihracatçılarımıza da hizmet götürmeyi hedeflemekteyiz."

YAPI KREDİ FAKTORİNG'LE TİCARETTE KAZANMANIN SONU YOK!



Yapı Kredi Faktoring olarak tam 27 yıldır müşterilerimize pazarda risksiz iş güvencesi, alıcı hakkında bilgilendirme hizmeti, esnek finansman ve daha birçok avantaj sunuyoruz. İhracatta hayatınızı kolaylaştıracak bir şirketle çalışmak isterseniz sizi de Yapı Kredi Faktoring'e bekleriz.

YapıKredi
Faktoring

● 2019 YILINDA ALACAKLARDA YÜZDE 8.3 BÜYÜME GÖZLENDİ

Faktoring sektörü yeniden büyüme patikasında

Faktoring sektörü 2020'den umutlu. Ticaretin yeniden hızlanmaya başladığı 2020'de daralmadan çıkış ve büyümenin başlamasını öngören sektör müşteri sayısında ise dijitalleşmenin de katkısıyla artış beklentisinde. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Aynur Eke sadece ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre işlem tutarının yüzde 40 arttığını söyledi.

Şebnem TURHAN

Türkiye ekonomisinde 2019 yılı bir geçiş süreci gibi yaşandı. Çoğu sektörde küçülme oldu ve zararları azaltma planları uygulandı. Faktoring sektörü de bunlardan biri. Şirket, şube, personel ve müşteri sayısında 2018 yılına göre küçülme yaşanan faktoring sektöründe işlem hacmi de 146.6 milyar liradan 130 milyar liraya geriledi. Bu işlem hacminde yüzde 11.3 küçülme anlamına geliyor. Buna karşılık sektör aktif büyüklüğünü ve karını artırmayı başardı. 2020 yılı için sektörde tek hedef var büyüme.

Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) 2019 sonuçlarına göre, Faktoring, Finansal Kiralama ve Finansman şirketlerinin aktif toplamı 123 milyar TL, öz kaynak büyüklüğü 24 milyar TL, net kârı 3.2 milyar TL ve müşteri sayısı 3.5 milyon olarak gerçekleşti. Bunların arasında faktoring sektörü alacaklarında yüzde 8.3 büyüme sağladı. 2020'den ise sektör umutlu. Faktoring sektöründe küçülmelerin pozitif yöne evrildiğini gören sektör temsilcileri 2020'nin daralmadan çıkış sürecine doğru ivme kazanıldığını habercisi olacağı beklentisinde.

Dijitalleşme müşteri portföyünü genişletecek

Faktoring sektörü 2020'de KOBİ'lerin yanında bir kısmı ticari ve büyük kurumlardan bir kısmı da mikro işletmelerden yeni müşteri kazanma planları kuruyor. Sektörün işlem hacminde yüzde 80 gibi ağırlığa sahip yurt içi işlemlerde, tedarikçi finansmanı yeni şirketlerin kazanılması hedefleniyor. Dijitalleşme faktoringçilerin de gündeminde. Yeni teknolojileri kullandıkları uygulamalarla müşterilere çok daha iyi hizmet sunmak ve müşteri portföyünü geliştirme hedefleri var. Bazı sektör temsilcileri müşteri sayısını ikiye katlamayı da planlıyor. Sektörde ise alacaklarda en az yüzde 20 büyüme hedefleri olduğunu söylemek gerek.

Büyümenin yukarı olmasın için çaba

Finansal Kurumlar Birliği'nin temsil ettiği üç sektöre yönelik değerlendirmelerde bulunan Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Aynur

Eke, şunları söyledi: "Türkiye, zorlu ama bir o kadar da istikrarlı bir yıl geride bıraktı. Kur ataklarına rağmen Yeni Ekonomi Programı ile dengeleme sürecinin etkili olduğu bir yıl yaşadık. Türkiye'nin ekonomi gündemine dönmesiyle birlikte yaşanan gelişmelerden memnunuz. Geçmişe baktığımızda 2014-2019 arasında ülkemizin 8 seçim yaşadığını görüyoruz. Bu ekonomiyi yormakla birlikte ülke olarak büyüme odağımızı farklı taraflara çekiyor. Bu bakımdan önümüzdeki seçimsiz istikrarlı yıllarda enflasyon rakamlarının aşağıya, büyüme rakamlarının ise yukarı yönlü olması için çok çalışmamız gerekiyor. Bu bakımdan zor bir 2019'u tüm paydaşlarımızın güçlü desteği ve refleksi ile geride bıraktık."

Sermaye yapılarının güçlendirilmesi

2019 yılında FKB olarak temsil ettikleri finansal kiralama, faktoring ve finansman sektörlerini daha verimli hale getirmeye odaklandıklarını aktaran Eke sözlerini "Sektörlerimizin Türkiye ekonomisine katkısının daha da artması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Özellikle belirtmek istiyorum ki; gündemde olan ve bazı maddeleri komisyonlarda kabul gören Bankacılık Kanunu'ndaki değişiklikleri olumlu karşıyoruz. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nda yapılan değişikliklerle, sermaye yapılarının güçlendirilmesini sağlamak amacıyla faktoring şirketlerinin kuruluşunda nakden ödenecek sermaye tutarı, 20 milyon liradan 50 milyon liraya çıkarılmasını önemli buluyoruz. Öte yandan Yeni Ekonomi Programı ile gelen istikrarın sektörlerimizde iyileştirmeler getirdiğini görmek bizleri mutlu ediyor" dedi.

Eke, şöyle konuştu: "İyileşmenin öncü göstergesi olarak gördüğümüz, ortalama vadesi daha kısa olan faktoring sektörü alacakları, geçen yılın aynı dönemine göre %8.3 büyüme göstermiştir. Bununla beraber finansal kiralama ve finansman sektörlerimizde küçülmelerin pozitif yöne evrildiğini görüyoruz. Bu durumun tüm ekonomide olumlu bir öncü gösterge olduğunu ve daralardan çıkış sürecine doğru ivme kazandığımızın habercisi olduğunu söylemek isteriz."

İŞİMİZ ÜRETİMİ DESTEKLEMEK

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Aynur Eke, hem yatırımı hem de ticareti finanse ettiklerini belirterek, hepsinin tabanında üretimi desteklemek olduğunu aktardı. Eke, temele indiğinde KOBİ'leri destekleyen bir yapıları olduğunu vurgulayarak, şu bilgileri verdi: "Daha da büyüyüp ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamamız gerekiyor, hedefimiz bu. 2019 çok zorlu bir yıldır. 2018 yılında tek küçülen sektörümüz faktoring oldu, diğerleri

büyümeyle kapattı. Burada biz, artık dengeleme sürecinin bitip, büyüme ve değişim sürecine başladığımızı gördük. 2020'yi bu ışık çerçevesinde çok pozitif görüyor ve bekliyoruz. Faktoring işlemlerinin her faturasının girildiği Merkezi Kayıt Sistemi'nin verilerine göre, 2020'nin ocak ayında, 2019'un ocak ayına göre, işlem tutarımız yüzde 40 artmış, bu bizim 2020 ile ilgili pozitif yaklaşımımızın reel olarak ortaya çıktığını gösteriyor."

Faktoring sektörünün alacaklarının dağılımı (bin TL)	Alacak Tutarı	Reeskontlar - Tahakkuklar
Merkezi Hükümet	1.181	1
Finansal Olmayan Kuruluşlar	34.112.810	643.680
Finansal Kuruluşlar	1.156.597	3
- Bankalar	362	0
- Sigorta Şirketleri ve Emeklilik Yatırım Fonları	212	0
- Diğer Finansal Kuruluşlar	1.156.023	3
Hanehalkı	0	0
Kâr Amacı Olmayan Kuruluşlar	248.086	3.617
TOPLAM	35.518.674	647.301

Faktoringde işlem hacmi
130
MİLYAR LİRA

FKB çatısı altında temsil edilen üç sektörün finansal performansına ilişkin bilgi veren Eke: "Finansal Kurumlar Birliği olarak en büyük önceliğimiz Ticaret Zinciri Finansmanı'nı KOBİ'lerimizin aktif şekilde kullanması. Her platformda bunu anlatarak sistemin yayılımını sağlamaya büyük önem veriyoruz. Sektörlerimizin rakamlarına

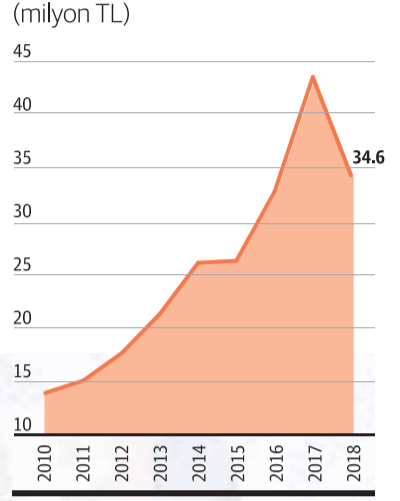
Faktoringte büyüklükler (milyon TL)

	2018	2019
İşlem hacmi	146.687	130.000
Aktif büyüklüğü	34.608	37.017
Faktoring alacakları	31.410	34.026
Takipteki alacakları	2.096	2.140
Dönem net kârı	1.306	1.374
Özkaynaklar	6.770	8.136

Rakamlarla faktoring sektörü

	2018	2019
Şirket Sayısı	58	56
Şube Sayısı	354	352
Personel Sayısı	4.355	4.269
Müşteri Sayısı	92.422	83.636

Yıllara göre faktoring sektörü aktif büyüklüğü (milyon TL)



Faktoringde işlem hacmi
130
MİLYAR LİRA

FKB çatısı altında temsil edilen üç sektörün finansal performansına ilişkin bilgi veren Eke: "Finansal Kurumlar Birliği olarak en büyük önceliğimiz Ticaret Zinciri Finansmanı'nı KOBİ'lerimizin aktif şekilde kullanması. Her platformda bunu anlatarak sistemin yayılımını sağlamaya büyük önem veriyoruz. Sektörlerimizin rakamlarına

baktığımızda ise, 2019 yılında Finansal Kiralama sektörümüzün alacaklarının 49 milyar TL seviyelerinde olduğunu görüyoruz. Sektörün aktif büyüklüğü de 58 milyar TL olarak gerçekleşti. Faktoring sektörüne baktığımızda; işlem hacminin 130 milyar TL seviyelerinde, alacaklarının ise 34 milyar TL olduğunu görüyoruz. Sektörün aktif büyüklüğü 37

milyar TL olup; öz kaynakları ise 8 milyar TL seviyelerinde gerçekleşti. Finansman Şirketleri' mizin işlem hacmi 17 milyar TL seviyesinde. Aktif büyüklüğü 27 milyar 570 milyon TL seviyelerinde, mikro kredilerde pazara giren yeni üyelerimizle müşteri sayısı 3.3 milyon, sektörün alacak büyüklüğü ise 23 milyar TL olarak gerçekleşmiştir" diye konuştu.

Ticaret Zinciri Finansmanı sistemi

Faktoring sektörünün Ticaret Zinciri Finansmanı sistemini önemseyen Eke, "Sektörlerimiz vatandaşlarımızın finansmana erişiminde aktif rol oynamaktadır. Bize düşen görev ise finansman modellemesini doğru kurgulayarak mevcut erişim oranlarını yukarı çekmektir. Bu bakımdan Finansal Kurumlar Birliği olarak 2019 yılında hayata geçirdiğimiz Ticaret Zinciri Finansmanı Sistemi (TZFS) ile ülke ekonomimize yüzde 56 oranında katma değer sağlayan KOBİ'lerimizin tek bir merkezden birçok finansal enstrümana, en önemlisi de kendi ticari alacakları ile ucuz finansmana ulaşımını sağlamayı hedefliyoruz. Bunun sonucunda da KOBİ'lerimizin yüzde 24'lerde olan finansmana erişim oranının yüzde 35 seviyesine yükselmesi ilk etapta bizi memnun edecek bir gösterge olacaktır. Ticaret Zinciri Finansmanı Sistemi ile KOBİ'lerimize vadeli alacaklarını vadesinden önce tahsil etmek istediklerinde, mal sattığı büyük ölçekli firmaların kredibilitesinden de faydalanmak üzere, daha makul faiz oranlarıyla çalışmalarına imkan sağlayacak bir sistem sunmak istiyoruz" dedi.

Fiba Faktoring yüzde 15 büyüme hedefliyor



İhracatçının dünyaya açılan kapısı

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2019 yılını 3 milyar TL işlem hacmi ile kapattıklarını dile getirerek şöyle konuştu: "2020 yılında da ekonomik gelişmeler paralelinde yüzde 15 civarında büyüme hedefliyoruz. KOBİ segmentine olan desteğimiz bu yıl da artarak devam ediyor. Müşterilerimiz içinde KOBİ segmentinin payı yüzde 80'e ulaştı. Bu alanda çok daha aktif olabilmek için teknolojik gelişmelerden faydalanarak ürün yelpazemizi genişletiyoruz." Yılmaz, ticari alacağın olduğu her alanda, her sektörden firmaya hizmet verdiklerini kaydederek "Müşterilerimiz arasında, çok uluslu şirketlerden mikro işletmelere, alanında marka olmuş firmalardan yeni kurulmuş girişimlere kadar çok farklı segmentlerdeki firmalar yer alıyor." FCI (Factoring Chain International)

üyüsü 19 faktoring şirketinden biri olarak yine her ölçekten firmaya alacaklarını garantisiz, finansmanı ve tahsilatını kapsayan ihracat faktoringi hizmeti sunduklarını söyleyen Yılmaz, "Dolayısıyla firmaların, bilmedikleri ülkelerde, hiç tanımadıkları alıcılara gönül rahatlığıyla mal mukabili satış yapmalarına yardımcı oluyoruz. Müşterilerimizin ticari döngülerine bire bir uyumlu, yenilikçi ve yaratıcı ürünler geliştiriyoruz." Tedarik Zinciri Finansmanı'nın öncelikli çalışma alanlarının başında finansman temin edebildiği, alıcıların da daha esnek vadeler ile mal alarak nakit akışlarını yönettiği bu model, çok daha fazla KOBİ'ye erişime imkân sağlıyor." Yılmaz şirket olarak geliştirmek istedikleri konuların başında, hizmet süreçlerinin tamamen



Fiba Faktoring Genel Müdürü
Özge Yılmaz

dijital ortamda yürütüldüğü iş modellerinin geldiğini dile getirerek "Dijitalleşme süreci sektörün de önde gelen gündem maddelerinden biri. Bu alanda Finansal Kurumlar Birliği tarafından 2019 yılında hayata geçen dijital platform, Ticaret Zinciri Finansmanı Sistemi (TZFS) ile tüm ticari satış zinciri baştan sona elektronik ortamda takip edilebiliyor. Tedarikçiler alıcıların onayladığı faturalar ile sistem üzerinden faktoring işlemlerini yapabiliyor yani vadeyi beklemeden alacaklarını tahsil etmiş oluyorlar. Alıcılar ise daha esnek vadelerde mal alabiliyor. Aynı zamanda tedarikçiler alıcının kredibilitesinden faydalanarak daha uygun fonlanma imkanı buluyorlar. Zaman içinde, platformun Devlet Destekli Alacak Sigortası gibi pek çok finansman enstrümanı ile zenginleştirilerek bir alacak havuzuna dönüşmesi, yurtiçi işlemlerin yanı sıra yurtdışı işlemlere de aracılık eder hale gelmesi planlanıyor" diye konuştu.

FAKTÖRİNG



2020 yılında ekonominin daha dengeli ve olumlu bir seyirde gideceğini öngördüklerini söyleyen QNB Finansfaktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, "Bu yıl müşteri kazanımı açısından verimli bir yıl geçireceğimizi düşünüyoruz. Müşteri sayımızı ikiye katlamayı hedefliyoruz" dedi.

- Kalıcı müşterilerle sağlam büyüme sağlayacak

Üç yıl içinde hedef ilk üç

2020 yılında ekonominin daha dengeli ve olumlu bir seyirde gideceğini öngördüklerini söyleyen QNB Finansfaktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, "Bu yıl müşteri kazanımı açısından verimli bir yıl geçireceğimizi düşünüyoruz. Müşteri sayımızı ikiye katlamayı hedefliyoruz" dedi.

QNB Finansfaktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, 2019 yılında 1.6 milyar liralık alacak kapasitesine ulaştıklarını dile getirerek bu yıl hedeflerinin 2 milyar lira alacak bakiyesi olduğunu vurguladı. Büyümeyi de kalıcı bir müşteri kitlesiyle sağlamayı hedeflediklerini kaydeden Ayvaz Bumedian, "Şu an beşinci sıradayız. Önümüzdeki üç yıl içerisinde hedefimiz, özel faktoring şirketleri arasında sektörün ilk üç şirketinden biri olmak" diye konuştu.

Müşteri sayısını ikiye katlayacak

Portföylerinin yüzde 88'inin KOBİ müşterilerinden oluştuğunu belirten Ayvaz Bumedian, şunları söyledi: "Yine 5 bin adet olan aktif müşteri sayımızı önümüzdeki sene iki katına çıkararak 10 bin adede ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda hedef kitlemiz, ülkemiz ekonomisinin bel kemiğini oluşturan KOBİ'ler. Bu hedef doğrultusunda gelişen teknolojileri takip etmek yine odağımızda olacak. 2020 yılında hedefimiz yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojilerinden maksimum fayda sağlayarak, tasarladığımız algoritmik karar mekanizmasının verimli ve

Yapay zeka müşteriler için devrede

QNB Finans faktoring olarak hem çalışanları ile hem de teknolojik altyapısı ile her geçen gün kurumsal esnekliğimizi arttırdıklarını kaydeden Ayvaz Bumedian, "Yapay zeka destekli dijital süreçler, skoring sistemi ve analitik modellemelerle altyapımızı önemli derecede geliştirme sürecine girdik. 2019 yılında tüm sistem alt yapımızı değiştirip uçtan uca otomasyon sağlayarak mobil ve web uygulamamızı hayata geçirdik. Müşterilerimiz, cepten, tableten veya WEB sitemizden işlem başvurusu yapabiliyorlar. Artık faktoring hizmetimizi KOBİ'lerin ayağına götürüyoruz. Müşterilerimiz, ne zaman, nerede olurlarsa olsunlar faktoring başvurusu yapabilecekler" diye konuştu.

etkin şekilde kullanılmasını sağlamak olacak."

Ayvaz Bumedian, 2020 yılında mikro ve KOBİ'lerin faaliyet gösterdiği tüm alanlara finansman sağlayacaklarını söyleyerek "Türkiye'deki ticari işletmelerin yüzde 99'unu, ülke içi üretimin ise yarısından fazlasını KOBİ'ler oluşturuyor. Bu şekilde baktığımızda, KOBİ'ler hem ülke ekonomisi hem de finansal sektör için kaldıraç görevi gören işletmeler. KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını banka tarafından karşılamak istediklerinde teminat vermek durumunda kalıyorlar. Faktoring işlemlerinde ise fatura, teminatın kendisi yerine geçtiğinden ek bir teminat talep edilmiyor. Böylece KOBİ'ler işletme sermayesi bulmak ve nakit akışlarını düzenlemek için faktoring ürünlerini kullanarak alacaklarını kolaylıkla yönetebiliyorlar" dedi.

İhracat faktoringi önemli olacak

Bir diğer odaklarının tedarik zinciri finansmanı ola-

cağını belirten QNB Finansfaktoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian şunları söyledi:

"Bu ürün, işletmelerin daha verimli çalışabilmesine ve maliyetlerini düşürebilmelerine destek veren finansal araçlardan biri. 2020 stratejilerimizden bir diğeri de ihracat faktoringi ürünümüzü daha fazla müşteriye tanıtmak. Ekonomideki gelişmelere paralel olarak ihracatın artmasıyla ihracat faktoringi yapacak müşteri sayımızda artış olacağını düşünüyorum. Açık hesap çalışan ihracatçıları için gerek finansman gerekse garanti sağlayarak milli sermayenin korunmasına destek sağlıyoruz. İhracatın yüksek olduğu şehirlerimizde müşteri ziyaretleri yaparak ihracat faktoringini anlatıyoruz. İhracat faktoringiyle ihracatçılar, sağlam istihbarat kaynakları ile alıcının kredibilitesi hakkında bilgi sahibi oluyor, nakit akışını düzenli hale getirebiliyor ve bilanço yönetimini daha sağlıklı bir şekilde yapabiliyorlar."

Numbers alone are not enough to understand Turkey's economy!



POLITICS

New legislation includes more incentives for SMEs and a response to the coronavirus

PROBE

Key sectoral leaders outline the impacts of the coronavirus on economy

BUSINESS

After receiving Japanese Rising Sun medal, Calik forges on with Japan partnership

GEOPOLITICS

As the crisis deepens, we turn our gaze away from the adversaries to refugees

For the full story

executive.dunya.com

Subscription Department: +90 (216) 440 24 70
abone@dunya.com • subs.dunya.com

The mobile applications are ready

DOWNLOAD THE APP
Be the first to read

[Q dunyaexecutive](https://www.dunya.com)

[App Store](https://www.dunya.com) [Google play](https://www.dunya.com)

- Tam Faktoring istikrarlı büyümesine devam ediyor

Alacak büyüklüğünde yüzde 50 büyüme

Tam Faktoring, 2019 yılı alacak büyüklüğünde yüzde 38 büyüme ile tamamlarken, bu yılki büyüme hedefini de yüzde 50 olarak açıkladı. Tam Faktoring CEO'su Hakan Karamanlı büyüme hedefleri arasında, 5 şube daha açarak artı 150 kişi daha istihdam etmek olduğunu belirterek "Bu rakamlarla birlikte; şube sayımız 41'e, çalışan sayımız da 750'ye varmış olacak. Bu anlamda da ülkemizin istihdamına katkı yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Tam Faktoring olarak tümüyle en küçük işletmeleri hedef alan ve bir çeşit mikro kredi diyebileceğimiz bir iş modeline sahip olduklarını kaydeden Karamanlı, "Firmamızın ortalama işlem büyüklüğü 25 bin TL ve olabildiğince yaygın ve fazla müşteriye hizmet vermeye odaklanmış durumda. 2019'da 35 bini aşkın müşteri, faktoring işlemi yaparken Tam Faktoring'i tercih etti. Bu rakam, faktoring işlemi yapan yaklaşık her 3 kişiden 1'inin Tam Faktoring ile çalıştığı anlamına geliyor"

diye konuştu.

Yeni kurulan işletmelerin finansman sorunu daha fazla yaşadıklarına dikkat çeken Karamanlı, şöyle devam etti: "Müşteri profilimize baktığımızda, yüzde 40'ı son 2 yılda kurulmuş genç işletmeler. Yüzde 60'ı genel finansal kurumlara makbul kredi notuna sahip değil, hatta yüzde 36'sının finansal problemi var. Teknolojiye yatırım yapmaya devam edeceğiz. 2020 yılında fintech'lerle işbirliğini geliştirdiğimiz bir yıl olacak."

Kaynaklarda çeşitlilik yarattı

Karamanlı, borçlanmalarını olabildiğince farklı kaynaklardan yaparak çeşitlilik yarattıklarını söyleyerek "2019 yılının hemen başında EBRD'den 100 milyon TL tutarında 3 yıl vadeli kredi kullandık. Ocak başında başarılı bir tahvil ihracında bulunduk. Hem yurt içi bankalarımız hem de bizim müşteri segmentimiz dışında çalışan diğer faktoring firmaları bizim en önemli fonlama kaynağımız" dedi.

İŞ FAKTÖRİNG
Dünyaya bizimle açılın



ihracatlarınızı %100 İş Faktoring güvencesiyle gerçekleştirin.

İŞ FAKTÖRİNG



Türkiye İş Bankası kuruluşudur

TÜRKİYE İŞ BANKASI