

Şeker  Faktoring



**“Şeker
Faktoring
KOBİ’lerin
finansmana
kolay bir şekilde
erişmesini
sağlıyor”**

Şeker Faktoring Genel Müdürü
Ali Güray Demir ile
gerçekleştirdiğimiz röportajımızı
sizlerle paylaşıyoruz.

**“Şeker Faktoring A.Ş. olarak hedefimiz,
ekonomiye üretim ve istihdam yaratma
bakımından büyük katkısı olan KOBİ’leri
desteklemektir”**

Ali Güray Demir / Şeker Faktoring Genel Müdürü

Şeker ↻ Factoring

Türk bankacılık sektörünün önemli oyuncularından olan Şekerbank, Şeker Factoring ile de müşterilerinin çözüm ortağı durumunda. Özellikle KOBİ'lere uyguladığı çözümlerle faaliyetlerine devam eden firma, İstanbul başta olmak üzere Türkiye genelinde 7 faktoring şubesiyle hizmete devam ediyor.

Sorularımıza geçmeden önce kendinizden kısaca bahsedermisiniz?

Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Müfettiş, Şube Müdürü, Birim Müdürü ve İstanbul Bölge Müdürü olarak çeşitli kademelerinde görev aldığım Şekerbank'ın, son olarak finansal iştiraki olan Şeker Factoring A.Ş.'de yaklaşık 5 yıldır Genel Müdür olarak görev yapmaktayım.

Şeker Factoring'in kuruluşu ve bugünlere gelişini kısaca özetlemisiniz?

"Anadolu Bankacılığı" misyonuyla 62 yıldır tarım, esnaf, KOBİ ve işletmelere hizmet veren Şekerbank, Türk bankacılık sektörünün önemli oyuncularından biri olup aynı zamanda şirketimizin de büyük hissedaridir. Biz de Şekerbank'ın "Anadolu Bankacılığı" misyonundan aldığımız güçle daha çok KOBİ merkezli olmak üzere büyümemizi sürdürüyoruz.

Yurt içi ve dışı faktoring hizmetleri sunacak şekilde 2000 yılında faaliyete geçen şirketimiz, İstanbul merkez başta olmak üzere, Ankara, İzmir, Denizli, Bursa, An-

talya, Kayseri ve Gaziantep'teki toplam 7 şubesiyle hizmet vermektedir.

Factoring kavramının ekonomideki tanımı ve piyasalardaki konumu hakkında bizlere neler söyleyebilirsiniz?

Ülkemizde faktoring sektörü, uluslararası finans piyasalarının aksine, gerek aktif büyüklük gerekse karlılık ve müşteri sayısı olarak sağlıklı büyümesini sürdürmeye devam etmektedir. 2012 yılında yasalaşan 6361 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu", sektörün kurumsallaşmasına ve büyüme hızına ivme kazandıracaktır. Faktoring sektörü Türkiye'de daha çok gençtir, dolayısıyla bu alanda yapılacak daha çok iş vardır. Çünkü faktoring bugün finans piyasasında vazgeçilemeyecek bir alt sektör haline gelmiştir. Bankacılık dışı mali kesimden aldığı payı her geçen yıl artıran sektörün geleceği parlaktır.

Piyasalarda faktoring şirketleriyle çalışan firmalara karşı bir önyargı var. Bu önyargı neden kaynaklanıyor? Bir firmanın faktoring şirketleriyle düzenli çalışması onun ekonomik güç açısından yetersiz olduğunu mu gösterir?

Maalesef geçmişten gelen yanlış bir algı var. İşletmeler faktoring işlemi yaptık-

ça, faktoringi tanıdıkça daha iyi anlayacaklardır. Bu algı sorunundan dolayı insanlar daha önce faktoring yapmaktan çekiniyorlardı. Bu olumsuz imajın yeni yasayla birlikte değişmeye başladığını memnuniyetle görüyoruz. Bugün geldiğimiz noktada Türkiye'nin önde gelen birçok şirketinin faktoring yaptığını belirtebiliriz.

76 şirket ve 2 bankanın faaliyet gösterdiği sektör, 2014 yılında %15'lik büyüme ile 110 milyar liralık ciroya ulaşmış olup, bu yılki beklentimiz %20'ye yakın bir büyüme ile 130 milyar TL'lik ciro ve 25-26 milyar TL'lik alacak toplamıdır. Ayrıca, sektör son 2 yılda %20'nin üzerinde artışla müşteri sayısını 100 bine çıkartmıştır.

Bankalarla ticari limit, çek karşılığı kredi şeklinde çalışmak yerine faktoring şirketleriyle çalışmanın artıları ve eksileri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Bankacılık dışı finans piyasası içerisinde önemli bir yere sahip olan faktoring, özellikle KOBİ'lerin finansmana kolay bir şekilde erişmesini ve firma alacaklarını garanti altına almasını sağlıyor.

İşletme sermayesi bulmakta zorlanan KOBİ'ler garanti, tahsilat ve finansman paketlerini kullanarak nakit akışlarını düzenli hale getiriyor ve belirsizlikleri önleyebiliyor. Faktoring sektörü, sadece



"Şeker Factoring alıcılara vade uygulamanız ve rekabet gücünüzün artması için sizi destekler"



faturaya dayalı işlem yaptığı için kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında da etkili oluyor. Ayrıca, faktoring işlemi çok daha hızlı hareket imkanına sahip olup, daha disiplinli bir finansman modelidir.

Son çıkan çek kanunu piyasaları ve faktoring şirketlerini nasıl etkiledi? Bu konuyla ilgili olarak neler düşünüyorsunuz?

Çekte hapis cezası, birtakım mağduriyetleri gidermek için iyi niyetle kaldırıldı. Ancak bu durum, iyi niyetli olmayan kişilerin eylemleriyle bazı olumsuz algılara da neden olabildi. Zamanla bu açığı başka teminat sistemlerinin doldurup, piyasanın kendi doğası içinde dengeyi bulacağını belirtebiliriz.

Factoring şirketleri bir nevi piyasaların göstergesidir. Karşılıksız çekler, vade süreleri vb. verilere bakarak ülke piyasası hakkında neler düşünüyorsunuz?

Factoring, finansın en dinamik sektörlerindedir. Şeker Factoring A.Ş. olarak hedefimiz, ekonomiye üretim ve istihdam yaratma bakımından büyük katkısı olan KOBİ'leri desteklemektir.

Türkiye'de üretimin çok büyük bir bölümünün küçük ve orta ölçekli işletmelerce karşılandığını hepimiz bilmekteyiz. Bu işletmelerin vadeli çek veya senet kullanımları ve tedarikçi finansmanı, doğal olarak hem kendilerinin hem de sektörün büyümesine katkı sağlamak-



“Şeker Factoring ile alacaklar , stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmelerin yaratabileceği işletme sermayesi artar, bilançonuz kredi kullanmadan daha likit hale gelir”



tadır. Türkiye'de faktoring sektörü, dünyada büyüklük açısından 15. sıradadır. Aktif ticari hayatın içinde yer alan faktoring sektörü, ülke ticaretinin yaklaşık %6'sına aracılık etmektedir.

Kısacası, ülke olarak üretim dinamiği üzerine şekillenen sürdürülebilir bir büyüme yakalamak için KOBİ'lerimizin bankacılık imkanları dışında finansman olanaklarından da yararlanabilmesi büyük önem taşımaktadır.

Şeker Factoring'in sektördeki konumu ve pazardan aldığı pay hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Uzun vadede hedefimiz, hızlı değil, sağlıklı büyüme olacaktır. 2015 yılında bu hedefe ulaşmak için piyasa bilinirliğimizi artırmayı ve marka değerimizi yükseltmeyi amaçladık. 2014 yılında aldığımız sonuçlar da hedeflerimizi gerçekleştirme yolunda önemli bir mesafe aldığımızı gösteriyor.

Şeker Factoring olarak 2014 yılını nasıl geçirdiniz? 2015 yılından beklentileriniz neler?

Şirketimiz, 2014 yılında bir önceki yıl sonuna göre aktif büyüklüğünü %24 artırmıştır. 31.12.2014 tarihi itibarıyla 273 milyon TL aktif büyüklüğe erişen şirketi-

mizin işlem hacmi 744 milyon TL seviyesinde gerçekleşmiş, net karımız 7 milyon 605 bin TL olmuştur.

Şeker Factoring olarak, önümüzdeki dönemlerde başta Türkiye'deki işletmelerin büyük bir bölümünü oluşturan KOBİ'ler olmak üzere müşterilerimize kaliteli hizmet anlayışından taviz vermeden faktoring hizmetini tanıtarak, yeni müşterileri sektöre kazandırıp hızlı ve güvenilir finansal destek vermeye devam edeceğiz. Büyüme stratejimiz doğrultusunda, özellikle Anadolu'da yaygınlaşma hedefimiz bulunmaktadır.

Kısa ve uzun vadede hayata geçirmeyi düşündüğünüz projeleriniz neler?

2014 yılında güçlenen insan kaynağımız ve geniş istihbarat ağıımız ile KOBİ'lerin finansman ihtiyacının çözümüne ciddi katkıda bulduk. 2015 yılında müşteri sayımızı da artırarak piyasaya 850 milyon TL civarında kaynak sağlamak istiyoruz. Bu yıl % 15-20 oranında bir büyüme planlıyoruz.

2015 yılında varolan şubelerimize ilave olarak 2 yeni şube ile her sektörde iyi ve kötü günde müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.