

“İlk çeyrek zorlu geçecek”

Factoring, salgında aldığı yaraları sarmaya başladı. İş Faktoring Genel Müdürü ÖMER KARAKUŞ, sektörün 2020 yılını yüzde 10 büyüme ve 140 milyar TL ciroyla kapatacağını öngörüyor. Pandeminin, uzun yıllara dayanan ezberleri ve rutini bozduğuna dikkat çekiyor. Zorlukların en azından 2021'in ilk çeyreğinde de etkisini sürdüreceğini düşünen Karakuş, yılın ikinci yarısına ise daha pozitif bakıyor ve “Sektör 2021 sonunda hacimde yüzde 20'nin üzerinde büyür” diye konuşuyor.

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr

Factoring, iş hacminde geçen nisanda yüzde 70, mayısta ise yüzde 40 daralma yaşadı. Ancak yeni dönemde yaşadığı bu daralmaları geride bırakmışa benziyor. Hatta sektörün 2020 yılını ciroda 2019 sonuna göre yüzde 10 büyümeyle 140 milyar TL'yle kapatması bekleniyor.

İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş, daralmanın 3'ncü çeyrektekenden itibaren telafi edilmeye başlandığına dikkat çekiyor. 2020 son çeyrekte finansal sıkılaştırmayla gelen faiz artışlarının bankacılık sektöründeki kredi verme iştahını azalttığını söylüyor. “Bu nedenle piyasada şirketlerin faktoringe olan talep artışını hissediyoruz. Son çeyrekte sektörde geçen yıla paralel bir performans görüyoruz” diyen Karakuş'a göre 2021'de ikinci yarı tablo daha pozitif olacak. “Pandemi, uzun yıllardır olan ezberlerimizi ve rutinlerimizi yerle bir etti. Ekonomi üzerinde olumsuz etkiler yarattı. Bu zorlukların en azından 2021'in ilk çeyreğinde de etkisini sürdüreceğini düşünüyoruz” diyen yönetici, ikinci yarı-

da normale dönüşle 2021 sonunda yüzde 20'nin üzerinde büyüme öngörüyor. Özellikle tedarikçi finansmanı ve ihracat faktoringinde iyi büyümelerin görüleceğine de işaret ediyor.

Factoring sektörünün bu yılki tablosunu, son dönem trendlerini ve kârlılığını İş Faktoring Genel Müdürü Ömer Karakuş ile konuştuk:

● 2020 yılı faktoring sektörü için oldukça dalgalı geçti. 2021 yılı için nasıl bir tablo bekliyorsunuz?

■ Pandemi, uzun yıllardır olan ezberlerimizi ve rutinlerimizi yerle bir etti. Ekonomi üzerinde olumsuz etkiler yarattı. Bu zorlukların en azından 2021'in ilk çeyreğinde de etkisini sürdüreceğini düşünüyoruz.

Factoring alanında vadeler kısa olduğundan piyasa hareketlerinden hızlı etkileniyoruz. Bu nedenle kısıtlamaların sürmesi durumunda ilk çeyrek zorlu geçebilir. Mayıs ayından itibaren piyasaların açılmasını ve yılın ikinci yarısında faizlerde düşüş beklentisiyle de ekonomide hayatın normalleşmesini bekliyoruz. Bu ortamda sektörün

“2021'DE KÂR DAHA İYİ OLUR”

YÜZDE 34 DÜŞÜŞ

2020 pandemi etkisiyle başta kârlılık olmak üzere beklenti ve öngörülerin gerisinde kalınan bir yıl oldu. 2019 ve 2020 yıllarının 3'üncü çeyrek sonuçlarına göre daralan faiz marjları ve artan karşılık giderlerinin etkisiyle sektörün net kârı yüzde 34 ve özkaynak kârlılığı yüzde 43 geriledi. Salgının ilk döneminde bankaların uygun faiz oranlarıyla verdikleri kredilerle rekabet etmek de sektörü yordu. Her ne kadar faiz marjları ikinci yarıda biraz daha normale dönse de kârlılık kayıplarımız devam etti. Sektörün 2020 yıl sonunda da kâr performansının bir önceki yılın gerisinde kalacağını öngörüyoruz.

2021 RİSKLERİ

2021 yılına pandemiden kaynaklanan belirsizlikler ve zorlukların yanında, artan faiz oranları, finansman koşullarında sıkılaştırma ve sınırlı ekonomik büyüme beklentisiyle giriyoruz. Yüksek olasılıkla çift haneli olan enflasyonun ve döviz kuru baskısının faiz oranlarında etkisinin sektörün iş hacmi ve kârlılığını etkileyeceğini düşünüyoruz. Bu noktada 2021 yılında maliyet ve risk yönetimi öne çıkacak. Diğer taraftan ertelenen aktif kalitesine dair sorunların aşamalı olarak realize olması durumunda, gelecek yıl sektörün karşılık giderlerinde artış olması ihtimali mevcut. Yine de sektörün 2021 yılını 2020 yılından daha yüksek bir kârlılıkla tamamlayacağını öngörüyoruz.



İŞ FAKTORİNG



baz senaryoda iş hacminin gelecek yıl sonu yüzde 20'nin üzerinde büyüyeceğini öngörüyoruz.

Ayrıca kaynak temini ve maliyeti anlamında sektörümüzün negatif ayrışmasına yol açan aktif rasyosu uygulamasının 2021 başında sonlandırılması kararının yanında Finansal Kurumlar Birliği'mizin de gündeminde olan bir dizi mevzuat düzenlemesinin hayata geçirilmesiyle önümüzdeki dönemde büyümenin artacağını düşünüyorum.

● Ne tip düzenlemelerden bahsediyorsunuz?

■ Aktif rasyo hesaplamasında faktoring şirketlerine kullanılan krediler dikkate alınmadığı için nisan ayı sonrası bankalardan daha yüksek maliyetlerle borçlanıldı. Yine sektörü zorlayan bazı konularda mevzuatsal düzenlemelere ihtiyacımız var. Örneğin serbest meslek makbuzlarının fatura tanımı içine alınarak fakto-

ring konusu yapılması, izne tabi olacak şekilde şube dışı örgütlenme, varlığa dayalı menkul kıymet ihraç süreçlerinde faktoring varlıklarının da dikkate alınması ve devre konu alacaklara, bunların teminatlarına ilişkin olarak sigorta sözleşmelerinde aracılık edilmesi gibi isteklerimiz var.

● Sizce sektör 2020 yılını nasıl kapatacak? Salgın dönemindeki daralmalar telafi edilebiliyor mu?

■ 2019 yılını yaklaşık 129 milyar TL ciroyla kapatan sektörün, 2020 sonunda geçen yıla göre yüzde 10 oranında büyümeyle 140 milyar TL dolayında ciroya ulaşacağını tahmin ediyoruz. Bu oran, reel olarak büyüme olmadığını gösteriyor ama salgın dönemindeki daralma özellikle yılın 3'üncü çeyreğinden itibaren telafi edilmeye başlandı. 2019 ve 2020 yıllarının 3'üncü çeyrek sonuçlarına göre sektörün aktif

büyüklüğü ve faktoring alacakları da sırasıyla yüzde 22,8 ve yüzde 24 büyüdü.

Son çeyrekte de finansal sıkılaştırmayla gelen faiz artışları bankacılık sektörünün kredi verme iştahını azalttı. Bu nedenle piyasada şirketlerin faktoringe talep artışını hissediyoruz. Bir canlanma var. Son çeyrek verilerinde sektörde pandemi etkilerinden bağımsız geçen yıla paralel bir performans görüyoruz.

● 2021'de hangi faktoring alanı daha iyi gidecek?

■ 2021'de özellikle tedarikçi finansmanının daha yüksek büyüme potansiyeli olduğunu düşünüyorum. Bu ürünü piyasadaki şirketler tanıdıkça talebin artacağını görüyoruz.

Ayrıca muhabir garantili ihracat faktoringi, döviz kurlarındaki rekabetçi seviyelerin de etkisi ile önü açık ve büyüme potansiyeli olan bir alan. 2018 ve 2019 yıllarında yurt içi faktoring alacaklarının toplam alacak bakiyesinden aldığı pay yüzde 85-90 bandındaydı. Kalan yüzde 10-15 yurt dışı işlemlere aitti. Ancak 2020 yılında ihracat faktoringi, global pandemi nedeniyle ivmesini bir miktar yitirdi. Türkiye'nin ihracatında ilk 5 ülke içinde yer alan Almanya, İngiltere, İtalya ve ABD'deki kapanmalar sipariş iptallerini, dolayısıyla ciro kayıplarını getirdi. Bugün ihracatı destekleyen kur seviyeleri mevcut. İç pazardaki talep daralması da şirketleri ihracata yöneltiyor. Pandemiyle ilgili belirsizliğin azaldığı noktada, 2021'de ihracat faktoringinin sektörün üzerinde büyüyeceğini düşünüyoruz.

● Bu ortamda sektör nasıl değişimler geçirdi? İş yapış şekli, size gelen talepler, vadeler gibi farklı noktalarda yeni trendler var mı?

■ Son bir yılda ticarete ödeme vadeleri kısılıyor. Nakit ödemeyle iş yapma talebinin arttığını görüyoruz. "Nakit kraldır" yaklaşımıyla belirsizlikler nedeniyle şirketler olabildiğince likit kalma gayretinde. Vadelerde özellikle küçük montanlı işlerde kısaltmalar gördük. 60 günün altına inen vade oranları yükseldi. Bir süre daha da vadeler bu şekilde devam edecek gibi görünüyor. Bu süreçte ertelemeler de görüldü. Bugünlerde bu vade öteleme/erteleme istekleri azaldı.

Farklı olarak sektörün müşteri sayılarında bir değişim mevcut. 2019 yılı

"YÜZDE 10 PAY HEDEFİMİZ VAR"

HACİMDE YÜZDE 25 BÜYÜME

2021 yılı için stratejimizi, tabana daha yaygın ve riskimizin KOBİ ve ticari segmentte büyüdüğü bir plan üzerine kurduk. Her durumda büyümemizin enflasyonun üzerinde gerçekleşmesi beklentisindedir. Gelecek yıl ciroda yüzde 25 ve faktoring alacakları kaleminde yüzde 12-15 bandında büyüme öngörüyoruz. Sektörde son açıklanan verilere göre yüzde 9 pazar payına sahibiz, 2021 sonunda bu oranı yüzde 10'a taşımayı hedefliyoruz. 2021'de ihracat faktoringi ve tedarikçi finansmanı ürünlerine odaklanacağız. Faktoring alacaklarımız içinde dış ticaret işlemlerinin yüzde 18 olan payını, 3 yıl içinde yüzde 30'a çıkarmak istiyoruz.

MÜŞTERİ SAYISI 2'YE KATLANACAK

Bugün portföyümüzün yüzde 80'i kurumsal, ticari firmalar ve onların çalıştığı KOBİ'lerden oluşuyor. KOBİ'lere hitap eden ve mobil uygulama altyapısıyla çalışan ÇekMatik ürünümüzü iştiraki olduğumuz İş Bankası'nın müşterilerine de ulaştırarak yaygınlaştırma düşüncesindeyiz. Şirketimizce bu yıl sözleşme imzalanan müşteri adedi 9 bin, "ÇekMatik" ürünündeki çalışmalarımızla müşteri sayımızda asgari 2 kat artış olabileceğini hesaplıyoruz. Ayrıca uygun piyasa koşulları altında halen 6 şube olan dağıtım ağıımızı genişletmeyi planlıyoruz. Ana yazılım dahil bütün dijital yapımızı, uçtan uca yenilemek adına Sofftech A.Ş. ile 1,5 yıllık bir proje başlattık.

başında sektörün müşteri sayısı 88,6 bin iken 2020 ekim sonunda bu sayı 82,4 bine kadar geriledi. 6 bini geçen müşteri sayısındaki daralmada hem müşterilerin talebinin azalmasının hem faktoring şirketlerinin seçici davranmasının etkisi var. Ticari aktivitenin normalleşmesiyle bu sayının 2021 yılında toparlanacağını umuyoruz.

● Sektörün sorunlu alacak oranında nasıl bir tablo görüyorsunuz?

■ Faktoring sektöründe 2019 sonunda yüzde 5,9 olan sorunlu alacak oranı, 2020 yılı Ekim ayında yüzde 5,4'e geriledi. Burada bu yılki hacim artışının yanında, sorunlu hale gelmesi potansiyel alacakların ötelenmesi de etkili oldu. Ötelenen sorunlu alacaklar 2021 yılında realize olabilir. Böylece sorunlu alacak oranında yüzde 6'nın üzerinde bir seviye görebiliriz. **C**

