

# “Son çeyrek hızlı gidecek”

**Factoring sektörü, eylül sonunda alacak bakiyesinde yüzde 97, işlem hacminde yüzde 114 ivme yakaladı. “Farklı bir yıl yaşıyoruz. Sektör, haziran ayına kadar çok da büyümedi” diyen QNB Finans Factoring Genel Müdürü NERGİS AYVAZ BUMEDİAN, “Asıl büyümeyi üçüncü çeyrekte yaşadık. Regülasyonlardaki değişimle kaynaklar açıldı ve bono limitleri onaylandı. Sadeleştirme politikası çerçevesinde dışarıdan da fon bulabilir hale geldik” yorumunu yapıyor. Ayvaz Bumedian’a göre son çeyrek hızlı gidecek ve bu yıl sonu alacak bakiyesinde yıllık yüzde 58 ve işlem hacminde de yıllık yüzde 100 büyüme yakalanacak. Bumedian 2024’te de enflasyon paralelinde büyüme bekliyor.**

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr

FOTOĞRAFLAR: GÖKHAN ÇELEBİ

**F**actoring sektörü, yılın ilk yarısında kaynak sıkıntısı ve regülasyonların etkisiyle alacak bakiyesinde yıllık bazda sadece yüzde 15 büyüyebildi. Asıl ivme ise haziran-eylül arasında yakalandı. Sektör eylül sonunda geçen yılın aynı dönemine göre alacak bakiyesinde yüzde 97, işlem hacminde yüzde 114 büyüdü. QNB Finans Factoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, “Haziran- eylül aylarında regülasyonlardaki değişimle kaynaklar açıldı ve bono limitleri onaylandı. Sadeleştirme politikası çerçevesinde dışarıdan da fon bulabilir hale geldik, regülasyonların etkisiyle büyüme geldi” yorumunu yapıyor.

Ayvaz Bumedian’a göre bu yıl sonunda sektör, alacak bakiyesinde yıllık yüzde 58 ve işlem hacminde de yıllık yüzde 100 büyümeye imza

atabilir. Bu yılın dokuz ayında ihracat faktöründe dünyadaki savaşların etkisiyle yüzde 15 erime olduğuna da dikkat çeken Nergis Ayvaz Bumedian, 2024 için daha umutlu konuşuyor. 2024’te sektörde enflasyon paralelinde artış öngörüyor ve yaz aylarıyla birlikte ihracat faktöründe de toparlanma olmasını bekliyor.

QNB Finans Factoring Genel Müdürü Nergis Ayvaz Bumedian, sektörün bu yılki gelişimine ve 2024’ün görünümüne yönelik sorularımızı şöyle yanıtladı:

● 2023, factoring sektörü için nasıl geçiyor?

■ Eylül sonu verilerine göre sektörde toplam alacak bakiyesi 164,8 milyar TL oldu. Sektör verilerine bakarken alacak bakiyesini daha çok önemsiyoruz. Çünkü işlem hacmi, zaman zaman sektörün gerçeğini yansıtmakta yanıltıcı ola-



biliyor. Örneğin bu dönem ağırlıkla büyük şirketlerle kurumsal işlemler yapıldı. Bankalarda kaynak sıkıntısı yaşandı, reel sektör istediği gibi beslenemedi ve dolayısıyla faktoring, fonlamada ciddi bir oyuncu oldu. 49 oyunculu sistemde 12 banka iştiraki olan ve ağırlıklı kurumsal işlem yapan faktoring şirketi var. Daha küçük ve özel faktoring şirketleri, kurumsal işlem yapmıyorsa büyüyen sektörde küçülmüş gibi görünebiliyor. Bu nedenle daha çok sektörün taşıdığı toplam riski gösteren alacak bakiyesine bakılması gerektiğini düşünüyorum. Alacak bakiyesinde eylül sonunda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 97 artış mevcut.

İşlem hacmine baktığımızda da eylül sonunda 550 milyar TL tutar ve yıllık yüzde 114 büyüme görülüyor. Her iki göstergede benzer büyüme trendi olduğunu görüyoruz. Bu büyümenin büyük ağırlığı kurumsal müşterilerden geliyor, bu da yaşadığımız dönemin hediyesi.

Aslında farklı bir yıl yaşıyoruz. Faktoring sek-

törü, bu yıl başından haziran ayına kadar çok da büyümedi. Kaynak sıkıntısının ve regülasyonların etkisi oldu. Bankacılık sistemini etkileyen her faktör, biz bankalardan kaynak sağladığımız için faktoringi de etkiliyor. Bankalardan ve yurt dışı bankalardan kredi kullanıyoruz ama mevcut piyasa koşullarında yurt dışı bankalar genelde limitlerini dondurdu. Yıl başından hazirana kadar faktoring şirketleri, kendi fonlarından, iştiraki oldukları bankalardan para bulabildikleri ölçüde kaynak kullanabildi.

● Yani yılın ilk yarısında büyüme sınırlı mı kaldı?

■ Faktoring, 2022 sonunda yıllık bazda alacak bakiyesinde yüzde 114 büyüdü. Bu yılın ilk altı ayındaysa bu büyüme oranı, yüzde 15'te kaldı. QNB Finans Faktoring olarak biz geçen yıl çok iyi büyüme gösterdiğimiz için baz etkisiyle ilk yarıda hiç büyümeydik. Son çeyrekle birlikte alacak bakiyesinde büyüme yüzde 97'ye çıktı. Asıl büyümeyi üçüncü çeyrekte, haziran-eylül



ayları arasında yaptık. Bu üç ayda regülasyonlardaki değişimle kaynaklar açıldı ve bono limitleri onaylandı. Sadeleştirme politikası çerçevesinde dışarıdan da fon bulabilir hale geldik. Regülasyonların etkisiyle büyüme geldi.

● Faktoring tarafında da bu yılbaşında gelen önemli bir regülasyon vardı...

■ Faktoring tarafına da yıl başında faiz açısından sınırlama gelmişti ama sektörü etkilemedi. Çünkü zaten sistem, makul oranlarla fiyatlamayı yapıyordu. Bir de komisyon kanadımız var, onun da sayesinde işlerimizi normal seyrinde yapabildik. Majör etkilenme olmadı. Aslında bu regülasyonlar faktoringin olumlu bir algıya kavuşmasını sağladı. Tüm kurumsal şirketlerin faktoringi rahatlıkla kullandığının görülmesiyle piyasadaki algımız olumlu hale geldi. Bu nedenle çok mutluyuz. 2023 başında gelen bahsettiğimiz bu regülasyon da geçtiğimiz günlerde kaldırıldı.

● Yıl sonunda bu göstergeler ne kadarı bulacak sizce?

## "HEDEF LİDERLİK"

### 2024'TE YÜZDE 10

QNB Finans Faktoring olarak bu yılın ilk dokuz ayında alacak bakiyesinde yüzde 100 büyümemiz ve pazarda yüzde 8,4 payımız var. Bu payı 2024 sonunda yüzde 10'a çıkarmak istiyoruz. 2022'de sektörün çok üzerinde büyüyerek üçüncü şirket olduk. Birkaç yıl içinde sektör lideri olmayı hedefliyoruz. Bunu da sağlıklı ve sürdürülebilir olması adına tabana yayılmış bir müşteri portföyüyle gerçekleştirmek istiyoruz. Sektör liderliğine giden yolu döşemeye çalışıyoruz, en çok müşteriye sahip en dominant banka işbirliği olabilmeyi hedefliyoruz. 2024'te kesinlikle enflasyon altında kalmayacak bir büyüme planlıyoruz.

### 10 BİN MÜŞTERİ

Bu yılın ilk dokuz ayında müşteri adedini yüzde 20 büyütmeyi başardık. 7 bin müşterimiz var, burada sistemin yüzde 10 payına sahibiz. Yılı 10 bin müşteriyle kapatmak istiyoruz. KOBİ ve mikro işletmelere inanıyoruz. Bu doğrultuda satış ekibimizi artıracacağız, işe alım yapacağız. Mobil ve internet kanallarımızın daha çok kullanılabilir hale gelmesi için çalışıyoruz. Tabana yaygın müşteri hedefliyoruz. Faktoring ürünüyle tanışmamış kitleye gitmeye çalışıyoruz. Bugün 14 ilde 17 şubemiz var; 2024'te 3 şube daha açacağız.

■ Alacak bakiyesinin 35 milyar TL'yi aşan artışla 200 milyar TL'ye geleceğini tahmin ediyorum. Bu da 2023 sonunda faktoring alacak tutarında yıllık bazda yüzde 58 büyümeye tekabül ediyor. Enflasyona paralel bir büyüme olacak, gayet makul. Son çeyreğin hızlı gideceğini düşünüyorum. Genelde faktoringde her yıl son çeyrek çok hızlı olur, son üç ay hacmi yılın ilk yarısı kadar gelir. Bu yıl da çok farklı olacağını beklemiyorum. Enflasyona paralel bir büyümeyle yılı kapatınız.

Ciro tarafında da yıl sonunda yüzde 100'e yakın bir büyüme görülebilir. Bunu çok emin söyleyemiyorum, çünkü 2022 son çeyrek hızlı bir büyüme olmuştu. Bu yılın son çeyreğinde cironun ağırlığını oluşturan kurumsal müşterilerin ne kadar ihtiyacı olacak, bankacılıktan ne kadar beslenecekler, piyasadaki likidite nasıl olacak bunları tahmin etmek kolay değil. Faktoring şirketleri olarak biz ağırlıklı bankacılıktan kayan, fonlama ihtiyacı eksik kalan müşterilere hizmet veriyoruz. Bu yıl farklı bir yıl yaşıyoruz. Aslında yeni ekonomi yönetimi daha haziran ayı başında işin başına geldi, az bir zaman oldu. Makro ekonomi politikaları, para politikası sıkılaştı. Martta ki yerel seçimlere kadar böyle devam eder ama marttan sonra çok ciddi bir kemer sıkma politikası bekliyorum.

● Kasım ayında da şirketlerin faktoringe talebi aynı ivmeyle sürüyor mu?

■ Bugünlerde sektördeki o çok hızlı büyüme tıkanmaya başladı, yüksek ivmenin sonuna geldik gibi duruyor. Geçen yılın sonundaki kadar talep yok. Bunu da yüksek faiz ve enflasyon nedeniyle tüm dünyada olduğu gibi bizde de tüketim azalmasıyla, ticaretin düşmesiyle yorumlayabiliyorum. Reel sektörde üretim tarafında da daha sakin bir dönem yaşanıyor. Kasımda durgunluğu hissediyorum ama aralık ayı yeniden canlanır.

● Yakalanan bu ivme müşteri sayılarına da yansıyor mu?

■ Sistemde müşteri adetleri büyümüyor. Sözleşme adetlerinde de artış yok. Faktoringde 70 bin civarı müşterimiz var. Geçen yıl 75 bindi. Aslında sektör yeni müşteri kazanıyor, ancak mevcut müşterilerden de erime oluyor. Bu 70 bin müşteri yaklaşık 154 bin tedarikçiye, alıcıya mal satıyor yani sistemde ulaştığımız şirket sayısı bunun 2 katını buluyor. Ayrıca ortalama fatura tutarlarının da vadelerdeki değişimle enflasyonun üzerinde büyüdüğünü görüyoruz.

● Vadelerde nasıl bir trend var?

■ Ortalama vadeler kısaldı. 2022 sonunda sektörde vadeler 81-90 günlerdedi, kasım itibarıyla...



## “SORUNLU ALACAK ORANI 1 PUAN ARTABİLİR”

### 2,5'E ÇIKABİLİR

Gelecek yıl sorunlu alacak oranının artmaması mümkün değil. Maliye ve para politikaları ciddi sıkılaşmaya giderken piyasada yeterli likidite olmadığında kâr marjlarının karşılayamadığı noktada, finansmanını doğru yapamayan veya sermayesi düşük firmalarda sıkıntı artıyor. Sorunlu alacaklarda artış bekliyorum. Eylül sonu rakamlarına göre sektörde bu oran yüzde 1,4. 2024'te 2'lere doğru hareketlenip yıl sonunda 2,5'in üstüne çıkmasını bekliyorum. Karşılıksız çek artışlarıyla bunu hissetmeye başladık.

### KÂRDA GÖRÜNÜM

Faktoringde kârlılık oranı iyi. Yıl sonunda sektörün büyümesine paralel kârlılık olur. 2024'te ise burada biraz düşüş tahmin ediyorum. Çünkü rekabet artmaya başladı. Bankalar tekrar piyasaya girince faktoring şirketlerinin kârlılık oranları doğal olarak inebiliyor.

nyla 65-66 güne düştü. Neredeyse bir aya yakın kısılma var. Bu nedenle de aynı sözleşme üzerinde daha çok sayıda işlem yapıyoruz, sektörde cirolar da daha yüksek geliyor.

Bugün şirketlerden, doğal olarak daha uzun vade talebi geliyor. Ancak bizim sistemden fonlanabilme imkanımız 3 ay gibi kısa olduğu için vadelerde de 3 ayın üstüne çıkmamaya çalışıyoruz. Bu yılı bu vadelerle kapatırız.

● Gelecek yıl sektör için nasıl olacak? Nasıl bakıyorsunuz?

■ 2024 yılında da faktoringde enflasyonun altında büyüme olmaz. Eğer dünyada bir savaş ya da büyük bir doğal afet durumu olmazsa sektör enflasyona paralel bir büyüme gerçekleştirir.

Bu yıl yaşanan savaşlar nedeniyle ihracat faktoringinde küçülme yaşadık. 2021-2022 yıllarında toplam yüzde 30 büyüyen global ihracat faktoringi bu yılın Eylül sonunda yıllık bazda yüzde 15 küçüldü. Türkiye'de de ihracat faktoringi üçüncü çeyrek sonunda yüzde 14 daraldı. Bu yıl üçüncü çeyrekte ihracat faktoringinin toplam işlem hacminden aldığı pay yüzde 10'a kadar düştü. Yakın geçmişte bu oran yüzde 18'e kadar çıkmıştı.

Yine de son çeyrekte biraz toparlama olacağını düşünüyorum. 2024'te ihracat faktoringinde kur politikası ve pariteye göre bir dengeleme yaşanacağını öngörüyorum. Ancak Türkiye'nin ihracatının yüzde 60'ından fazlasını yaptığı ve ihracat faktoringine konu olan Avrupa'da da alım gücü düşüyor. 2024 yaz aylarıyla birlikte bu ülkelerde de bir canlanma olmasını ve ihracat faktoringinin de hareketlenmesini bekliyorum.

● Bu durumda ağırlıklı büyümenin geleceği yurt içi işlemlerde tablo nasıl olacak?

■ Bu yıl sonuna kadar büyümede lokomotif, yurt içi işlemler olacak. 2024'te yeniden ihracat lehine bir nebze dönebilir. 2024 yılı için karamsar değilim. Kemer sıkma politikaları devam edecek olsa da Türkiye'nin yurt dışındaki algısının, finansman bulma imkanının çok daha yüksek olacağını düşünüyorum. O nedenle 2024'ün daha iyi bir yıl olmasını bekliyorum. Bu süreçte platformlar üzerinden yapmaya çalıştığımız tedarik finansmanında beklediğimiz alt düzenleme çıkarsa bu alan hızlı büyüyecek. Aynı şekilde uzaktan müşteri kazanımı noktasında da düzenlemeler bekliyoruz. Bunlar gerçekleştiğinde sektöre önemli ivme kazandıracak. **G**