



Basında Garanti Factoring / 2019



Garanti Factoring



Basında Garanti Factoring / 2019

22.01.2019



12.02.2019



01.08.2019



DÜNYA (22.01.2019)

Garanti
Factoring
KOBİ payını
artırıyor

Garanti Factoring'de KOBİ'nin payı artacak

Garanti Factoring Genel Müdürü Kaya Yıldırım, 2019 yılı planlarını anlatırken, dijitalleşmeye hız vereceklerini, ihracat faktoringinde daha fazla çalışacaklarını ve daha fazla KOBİ'ye ulaşacaklarını anlattı.

Garanti Factoring Genel Müdürü Kaya Yıldırım, "2019 yılında KOBİ'ler belki de şimdiye kadarkinden çok daha fazla odağımızda olacaklar" dedi. Ekonominin her alanındaki en önemli aktörler olan KOBİ'lerin teminat yaratma ve finansmana erişim konusundaki güçlüklerine çözüm üretmeyi, onlara hızlı, uygun fiyatlı ve sürekli finansmana erişim imkânı sunmayı amaçladıklarını aktaran Kaya Yıldırım, "Bilançomuzdaki KOBİ payını artırmayı en öncelikli stratejik hedefimiz olarak görüyoruz. Bu hedef doğrultusunda, tedarikçi finansmanı çözümleri de en çok kullanacağımız araçlardan birisi olacak" diye konuştu.

Garanti Factoring'in 2019 yılı hedeflerini anlatan Kaya Yıldırım, KOBİ'lerin yanı sıra kendileri için diğer büyüme alanlarının dijitalleşme ve ihracat faktoringi olacağını kaydederek şöyle devam etti: "Satış kadrolarımızın tamamı çoğu işlemlerini ofiste bulunmalarına gerek duymadan tabletleri ile ofis dışında yapabileme imkânına sahipler. Tabletler üzerindeki süreçleri sürekli geliştirmeye çalışıyoruz, çünkü satış kadrolarımızın sürekli müşteri yanında olmalarını istiyoruz. Bu odağımız 2019 yılında da devam edecektir. Bu sayede müşteriye daha hızlı ulaşma, müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı çözüm üretme ve işi müşterimizin ihtiyacı ortaya çıktığı anda yakalayabilme imkânımız doğuyor. Ayrıca 2019 yılının başlangıcında hizmete almayı düşündüğümüz mobil uygulama ile müşterilerimiz doğrudan ellerinde bulunan faturalı bono ve çekleri sorgulayıp, ne kadar ve hangi fiyattan finansman sağlayabileceklerini dakikalar içerisinde öğrenip, işlemleri-

ni gerçekleştirebilecekler. İhracat işlemleri konusunda ise uzun yıllardan beri sektörde devam eden öncülüğümüz 2019'da bir adım daha öne çıkacak. İhracat işlemlerinde alacak garantisi, tahsilat ve ihracatçılarımızı destekleyici fiyatlarla finansman olanaklarını artırarak devam ettireceğiz."

BDDK kararının etkileri izlenecek

Yıldırım, **Garanti Factoring** olarak 2019 yılında yaklaşık yüzde 15 civarında büyüme öngördüklerini anlatarak "Takipteki alacak oranlarının mevcut ekonomik konjoktüre bağlı olarak bir miktar daha yükselebileceğini, kârlılıkların ise bu yıla benzer şekilde seyredeceğini düşünüyoruz" ifadelerini de kullandı.

Sektör açısından bakıldığında ise BDDK kararının etkilerinin izleneceğini ifade eden Kaya Yıldırım, "BDDK, faktoring şirketlerinin ödenmiş sermayelerinin 1 yıl içerisinde 20 milyon TL'den 30 milyon TL'ye çıkarılmasını kararlaştırdı. Bu konudaki gelişimleri önümüzdeki



yıl içerisinde izleyeceğiz" dedi ve şöyle devam etti: "Sektörün en önemli sorunlarından bir tanesi kaynak maliyetlerimizin yüksek oluşudur. Şöyle ki; fon kaynaklarımızın en önemli bölümünü oluşturan yurtiçi bankalar ve Takasbank'ta yaptığımız fonlamalar üzerinden ödediğimiz BSMV ve teminat için verilen mektup komisyonları (Takasbank) kaynak maliyetimizi artırmaktadır. Ayrıca yurtdışında sağlama imkanı bulduğumuz yabancı para bazlı kredilerde KKDF ödemekteyiz. Bu unsurlar sektörümüz tarafından başta KOBİ'lerimiz olmak üzere müşterilerimize sunulan finansmanın maliyetini artıran başlıca etkenlerdir."

HÜRRIYET (12.02.2019)

İHRACATA 8 MİLYAR DOLAR GARANTİ

KOBİ'lerimizin mali iyi ama müşteriyi tanımiyor



FKB Başkan Vekili Çağatay Baydar, factoring şirketleri olarak bilancosu ne olursa olsun ihracatçılara garanti ve tahsilat hizmeti verdiklerini belirterek, şu açıklamaları yaptı: "Maliyetlerimiz Eximbank maliyetlerine yakın. Çünkü biz de parayı yurt dışından getiriyoruz. Bu maliyete yakın da yurt dışından finansman getirdiğimiz için KOBİ'lerimize ucuz finansman da sağlıyoruz. Bizim KOBİ'mizin mali iyi, ama müşteriyi tanımiyor. Venezuela'daki borçluya güvenip güvenmeyeceğini bilmiyor. İşte o zaman bize geliyor. Biz de muhabetlerimiz vasıtasıyla dünyadaki 90 ülkedeki borçlular hakkında garanti limiti tesis ediyoruz. Vadesi geldiği zaman oradaki muhabetlerimiz aracılığıyla bu paraların vadesinde tahsilini sağlıyoruz. Bir de finansman sağlıyoruz. Gerekirse KOBİ'lerimize istihbarat hizmeti de veriyoruz. Bu ticaret hizmeti tek şemsiye altında sunabilen bir tek factoring sektörü var."

İhracatın yüzde 27'sine Eximbank desteği



TÜRK Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, 2018'de 7.3 milyar doları nakdi kredi, 17 milyar doları sigorta imkanı olmak üzere önceki yıla göre yüzde 12.5 düzeyinde bir artışla toplam 44.2 milyar dolarlık finansman desteği sağladıklarını, böylece ihracatın da % 26'sını finanse ettiklerini belirterek, sunları söyledi: "2018 sonu itibarıyla Türkiye'de üst üste 3 yıldan fazla düzenli ihracat yapan 15 bin ihracatçıdan 11 bini Eximbank'ın nakdi kredi ve sigorta desteğinden yararlanır hale geldi. Böylece 2018 yılsonu hedefi aşılacak, ulaşılabilir ihracatçı sayısı da % 16'lık bir artış gerçekleşti. 2019'da ise sağlanan finansman desteğinin 48.4 milyar dolara yükseltilmesi ve ihracatı destekleme oranının yüzde 27'ye çıkması öngörülmüyor. Ulaşılabilir ihracatçı sayısı 2019'da yüzde 13 artarak, 12 bin 500 firmaya ulaşacak. Orta ve uzun vadeli kaynak taleplerini 2017'de ve 2018'de birer puan artırdık, yüzde 36'dan yüzde 38'e çıkarttık. 2019'da da bunu biraz daha artıracacağız, yani toplam kredilerimizin içerisinde orta ve uzun vadeli yüzde 40'lara çıkartma hedefimiz var. Bankanın alacak sigortası hacminin de 2019 yılında 20 milyar dolara, 2020 yılında 30 milyar dolara ve 2021 yılında 50 milyar dolara yükseltilmesini hedefliyoruz."

İhracat faktoringine ihtiyaç artacak



VAPI Kredi Faktoring Genel Müdürü Bozkurt Cötel, ihracat faktoring sayesinde ihracatçıların mal mukabili satış yaptıkları alıcılara güvenle satış yaptıklarını ve bu sayede ihracatçıların mevcut müşterilerinde daha fazla büyüme imkanı kavuştuklarını belirterek, şu açıklamaları yaptı: "2012 yılında Türkiye ihracatının yüzde 57'si mal mukabili ihracatlardan oluşurken bu oran 2018'de yüzde 66.7 olarak gerçekleşti. Mal mukabili ihracatların toplam ihracatları içindeki payının artma trendinde olduğu açıkça görülüyor. Bu da bizlere ihracat faktoringine olan ihtiyacı da artmaya devam edeceğini gösteriyor. Yeni Ekonomi Programının temelindeki cari açığın düşürülmesi hedefine paralel olarak ithalatta düşüş, ihracatta artış bekliyoruz. Bu programla birlikte ihracat faktoringinde talep artışı yaşanabileceğini düşünüyoruz. Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlerde de ihracat artırımına yönelik planlamalar yaptıklarını görüyoruz."

Yeni pazarlara açılma fırsatı



DENİZ Faktoring Genel Müdürü Alperunga Emecan, factoringin ihracat yapan firmaların minimum risk ile açılmaları ve riskli gördükleri sektörlerle yönelebilmeleri konusunda önemli olduğunu belirterek, sunları söyledi: "Özellikle KOBİ'ler için rekabetin ağırlaştığı bir ortamda, factoring ile ülke ağırlarını büyütürken, hem alıcılara vade imkanı sağlayıp hem de nakit akışlarını düzenleme imkanı bulabilmektedirler. İhracat faktoringinden yararlanmak isteyen KOBİ'lerin mal mukabili ve vade ihracat alıcıları için riski minimize edebilmek adına uluslararası pazarı bilen kalifiye personellerle, tüm ihracat süreçlerini yazılı hale getirmeleri büyük önem taşımaktadır. İhracat faktoringi sistemi, gerek sağladığı garanti oranı gerekse tahsilat kolaylığı gibi avantajları sebebiyle diğer alacak sigortası sistemlerine nazaran ihracatının lehine bir ürün konumundadır."



İhracatta rekor üstüne rekor kırılırken, Eximbank'tan sonra ihracatçıya bir destek de factoring şirketlerinden geldi. Eximbank, 2018'de, 44.2 milyar dolarlık finansman desteği sağlarken, KOBİ'lerin tercih ettikleri alacak garantili ihracat faktoringinde ise işlem hacmi 8 milyar dolara çıktı.

GEÇEN yıl ihracatta cumhuriyet tarihi rekoru kırılarak yüzde 7.1 artışla 168.1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, bu yılın Ocak ayında yeni bir rekor daha geldi ve ihracat yüzde 5.9 artışla 13.2 milyar doları buldu. İhracatta üst üste rekor kırılırken, Türk Eximbank'tan sonra ihracatçıya en büyük destek factoring şirketlerinden geldi. Toplam 40 milyar dolarlık işlem hacminin gerçekleştiği factoring sektöründe işlem hacminin yüzde 20'si ihracat faktoringinden kaynaklandı.

600 BİN KOBİ KULLANIYOR

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili ve **TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar**, factoring sektörünün 40 milyar dolarlık işlem hacmi yarattığını belirterek, 40 milyar dolarlık ticareti finanse ettiklerini söyledi. Faktoringin özelliğinin, KOBİ'lere yönelik hazırlanmış bir ürün olduğunu kaydeden Baydar, "ABD, Almanya, Fransa'da bu ürünün toplam gayri safi milli hasıladaki payı yüzde 15'ler civarında. İngiltere'de bu oran yüzde 18'e kadar çıkıyor. Bizde ise yüzde 4'ler civarında. Buna rağmen Türkiye'de 110 bin KOBİ, factoring ürününü kullanıyor. Bunların da 500 bin tane borçlusu var. Aslında bizler 600 bin KOBİ'nin alacak ve borçlarını yöneterek hizmet

veriyoruz" dedi. Çağatay Baydar, toplam factoring işlem hacminin yüzde 20'sinin ihracat faktoringinden oluştuğuna değinerek, şu açıklamaları yaptı: "Türkiye; Çin, İspanya, İtalya'nın da önünde dünyanın bir numaralı ihracat faktoring ülkesi. Bizim ihracatlarımızın ürünlerinin factoringe uygun olması, ihracatlarımızın yurt dışından garanti hizmetine ve ucuz finansmana ihtiyaç duymasından dolayı ihracat faktoring Türkiye'de çok ciddi yer buldu. Daha da bulunmalı. Çünkü Türkiye'nin toplam ihracat hacmi içinde 8 milyar dolarlık işlem hacmi hiçbir şey değil."

FINANSMAN MALİYETİ DÜŞTÜ

Çağatay Baydar, factoring şirketleri olarak ihracatçıya daha çok desteklemek istediklerini, bu konuda şirketlerin farklı farklı girişimleri olduğunu da vurgulayarak, "Biz de **TEB Faktoring** olarak Türkiye İhracatçıları Meclisi ile anlaşma imzaladık. Vadelere uzadı, alacağın tahsil kabiliyetinin çok büyük önem kazandığı, finansmana zor ve maliyetli ulaşılan bir dönemde KOBİ'lere ve ihracata yönelik şirketlerimizde destek oluyoruz. Bu kapsamda da **TİM** ile işbirliği sayesinde 50 milyon dolar tutarında bir kaynağı ihracatçılara kullanılabilecek" dedi.

Bankalardan daha rekabetçiyiz



GARANTİ Faktoring Genel Müdürü Kaya Yıldırım, yurtdışı factoring işlemlerinin önemli kısmının KOBİ'lerden kaynaklandığını belirterek, sunları söyledi: "KOBİ'lerin ihracat faktoring ürününü daha fazla kullanmaları yönünde çabalıyoruz. Bu şemsiye bir ürün. Tahsilat, alacak garantisini ve istenirse finansman sağladığımız bu üründe bankalardan daha rekabetçi fiyatlandırma yapmıza rağmen ürünün yeterli kadar tanınmaması, sektöre ilgili algı sorunu, acil nakit ihtiyacı nedeniyle önceki Eximbank ya da daha pahalı olmasına rağmen banka kaynaklarına başvurulmasını karşımıza çıkan en önemli güçlükler olarak sayabiliriz. Ürünün daha fazla kullanımı için, söz konusu segmentin odak noktası olarak seçilip tanıtım faaliyetine daha fazla ağırlık verilmesi, sektöre yönelik algının iyileştirilmesine yönelik çalışmalar yapılması, regülasyonun yurtdışından sağlanacak kaynaklarda maliyet eşitliğini sağlanması gerekiyor."

Capital (01.08.2019)

Factoring yıla zorlu giriş yapan sektörlerden biri... Ekonomideki büyüme sancuları, ticaretin nabzını tutan faktoringi olumsuz etkiledi. Bu yıl için yüzde 15 büyüme hedefi olmasına rağmen sektörde ilk 3 ayda işlem hacmi yüzde 36 daraldı. Sektörün lider oyuncularından **Garanti Factoring** Genel Müdürü Kaya Yıldırım, ilk üç aydan sonra hareketlenme yaşandığını haber veriyor.

"Nisan ve mayıs aylarında işlem hacimleri artmıştı. Hazıranda ise bayram, izinler nedeniyle

le piyasa daha sakinleşti" diyen Yıldırım'a göre özellikle tekstil, turizm, imalat sanayi ve lojistik tarafında işlemler daha iyi gidiyor. Yıldırım, yılın devamı için şöyle bir tablo çiziyor:

"Yılın devamında sektörün genel çabası, toplam işlem hacminde geçen yıl sonuna ulaşmak. Yılın üçüncü çeyreğinde özellikle TL işlemlerin ivme kazanmasını bekliyoruz."

Garanti Factoring Genel Müdürü Kaya Yıldırım ile sektörün performansını masaya yatırdık:

● 2019, faktoring sektörü için nasıl geçiyor?

Factoring sektörü zorlu bir çeyreği geride bıraktı. İlk üç ayda sektörde işlem hacmi, yıllık yüzde 36 daraldı. Sektörün yüzde 80'ini oluşturan yurt içi işlemlerde bu daralma yüzde 40'lara ulaştı. "Son üç ayda bir hareketlenme var, nisan ve mayısta işlem hacimleri arttı" diyen sektörün liderlerinden **Garanti Factoring Genel Müdürü **KAYA YILDIRIM**, bu yıl için sektörün hedefinin 2018 yılı 146 milyar TL işlem hacmini yakalamak olduğunu açıklıyor.**

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr



326 CAPITAL 01.08.2019

■ 2017'de yüzde 18 büyüyerek 145 milyar TL işlem hacmine ulaşan faktoring, 2018 yılını 146 milyar TL ile kapattı. Son açıklanan verilere göre bu yılın ilk üç ayında işlem hacmi, 25,7 milyar TL oldu. 2018 çeyrekte bu kalem, 40,3 milyar TL'ydü. İlk çeyrekte işlem hacminde TL'de yüzde 36'lık bir daralma var.

Sektörün işlem hacminin kabaca yüzde 80'i yurt içi işlemlerden geliyor. Burada daralma yüzde 40'larda seyrediyor.

Sözleşme sayılarında da yüzde 20 civarında azalma mevcut. Ortalama işlem tutarları küçülüyor; o nedenle burada daralma daha sınırlı geliyor. 2019 ilk çeyrekte hizmet verilen müşteri sayısı 88 bin olarak açıklandı.

● Bu durumda ihracat faktoringi daha iyi durumda, değil mi?

■ Bu yıl ilk çeyrekte yurt dışı işlemlerde daralma yüzde 24 oldu. Bu küçülme ithalat taraflarındaki işlemlerden kaynaklanıyor.

Şu an için ihracat tarafında pozitif ayrılan bir büyümeden bahsetmek için çok erken. 2019'un ilk çeyreğinde ihracat faktoringinin toplam işlem hacminde payı yüzde 20'ye çıktı. İthalat faktoringinin, taşıdığı yüksek kur riski nedeniyle payı yüzde 1 gibi çok düşük bir seviyeye geriledi.

Bu yıl sektörde büyüme gelecek alan olarak ihracat işlemlerini görüyoruz.

● Peki ilk çeyrek sonrası bir hareketlenme var mı?

■ Son üç ayda bir hareketlenme var. Ni-

"TABANA YAYILACAĞIZ"

HEDEFLER

Garanti Factoring olarak bu yılın ilk üç ayında işlem hacimlerimizde sektöre paralel bir daralma yaşandı. İhracat işlemleri tarafında durumu bir miktar daha koruduk. Biz daha fazla KOBİ'ye hizmet vermeye çalışıyoruz. Amacımız daha çok müşteri kazanımında bulunmak. TL tarafında kendimize koyduğumuz agresif hedeflerimiz var. Burada da özellikle daha fazla ihracat, imalat ve turizmci işlemleri istiyoruz, bu alanların desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

TEKNOLOJİYE YATIRIM

2018'i 13,3 milyar TL işlem hacmi ve 37 bin adet işlemle bitirdik. 2019 ilk çeyrek sonu itibarıyla 19,3 milyon TL kâr rakamına ulaştık. Bu yıl sonunda 2018 rakamlarını yakalamak istiyoruz. Bu yıl faktoring uygulamamızı kullanıma açtık. 2 ayda 54 bin başvuru aldık. 10 bin müşterimiz bu kanalı kullandı, bu sayıyı artırmak istiyoruz. Bugünlerde alıcı/keşideci reytingi üzerinde çalışıyoruz. Gelecek alacakları ve çekler için belirli bir puanlama yapacağız. Böylece daha kısa sürede müşterilere alacak kalitesine göre daha uygun fiyatla finansman sağlayabileceğiz. Projeyi, yıl sonuna kadar bitirmeyi planlıyoruz.

san ve mayıs aylarında işlem hacimleri artmıştı. Haziranda ise bayram, izinler nedeniyle piyasa daha sakinleşti.

Tekstil, imalat sanayi ve lojistik daha iyi gidiyor. İhracata dayalı işlerde, turizmde talepler artıyor. Aynı şekilde hem yaz aylarının hem turizmin iyi gitmesinin etkisiyle gıda tarafında da artış trendi var.

"TAHSİLATLAR İYİ, 2018'İ YAKALARIZ"

TL tarafında sektörde büyük bir rekabet var. Faktoring işlemlerinde asıl payı alan en büyük ilk 10 şirketin hareketleri işlem hacmini etkiliyor.

● Bu yıl sonu için nasıl bir öngörünüz var?

■ Yılbaşında bu yıl için yüzde 15 büyüme beklentisi vardı. Ancak bu yılın devamında sektörün genel çabası toplam işlem hacminde geçen yıl sonunda oluşan sonuçlara ulaşmak. Geçen yılı yakalayabilirsek seviniriz. Yılın üçüncü çeyreğinde özellikle TL işlemlerin ivme kazanmasını bekliyoruz. KOBİ segmentinde yapılan işlemlerin hacimlerinde artış olmasını öngörüyoruz.

● Geçen yıl start alan tedarikçi zinciri finans-



VADELER KISALDI

120 GÜNLERDE

Sektörde vadeler genelde 120-270 gün arasında değişir. Geçen yıl ağustos sonrası vadeler 90 güne kadar inmişti. Ama şimdi tekrar ortalama 120 günlere geldik. Ticaretle insanlar önünü göremediği için yöneticiler doğal olarak vadeleri daha kısa tutuyor. Aslında bunun ana iki nedeni var: Birincisi vadeyi açabilmek için kârınızın altında bir orana ilave bir finansman bulmanız gerekiyor ki para kazanılabilsin. İkincisi de döviz etkisiyle piyasaların dalgalı olduğu dönemde 3-6 ay sonrası bilemiyoruz. Son çeyrekte ekonominin açılmasıyla vadeler de açılır.

İYİ İŞLERDE REKABET

Sektörde faiz oranları çok değişken, şu an yüzde 25-28 arasında değişiyor. Sektörde işlem sayısı azaldığından iyi işlerde yüksek bir rekabet oluşuyor. Hacim yaratılması için önemle bir faiz rekabetine giriliyor. BDDK finansal kurumlar için sermaye tabanını yukan çekerek öz sermayelerini 30 milyon TL'ye çıkarmalarını istedi. Bugün sektörde 57 şirket var, ancak ilk 10 işlem hacminin yüzde 63'ünü yapıyor. Bu sermaye artırımıyla şirket sayısı da değişebilir.

manı platformunda hacimler nasıl? Beklenen büyüme gerçekleşti mi?

■ Tedarik zinciri finansmanın yurt içi işlemlerde ne kadar payı olduğu veri olarak takip edilmiyor. Platformda işlemler yapılmaya başlandı. Şirket olarak biz de burada sözleşme imzaladık. Yalnız sistemde tedarik finansmanında etkin olan büyük oyuncuların teyit işlemlerine onay vermeleriyle platforma girmeleri gerekiyor. Türkiye'de bu alanda en büyük ilk 10 şirketin platforma girmesi lazım. Ancak bugün için bu büyük şirketler teyit vermek, yükümlülük altına girmek istemiyorlar. Baktığınızda belki 3 gün sonra ödeyeceği alacağı söz verdiği zamanda ödemesi gerekecek. Ekonominin daha rahat olduğu bir dönem olsa girişler daha yüksek olurdu.

O nedenle bugün platforma daha orta ölçekli ve altı firmalar girmek istiyor. Bu platformun gelişmesi tamamen büyük yapıların sisteme entegre olmasıyla mümkün. Bugün için istenen hızda ve hacimlerde gittiğini söyleyemem.

Platforma girişte FKB üyesi şirketlerin bir maliyeti yok, yalnız üye olmayan bankalar giriş ücreti ödüyor. Bazı katılım ve kamu bankaları platforma girmek için görüşüyor diye biliyoruz.

● Faktoring, yüksek sorunlu alacak oranlarıyla çalışan bir sektör. Bu oranlarda son durum nasıl?

■ Sorunlu alacak oranı 2018 sonunda yüzde 6,2'ydi. Bu yılın 31 Mart'ı itibarıyla yüzde 7,2'ye gelmiş durumda.

Ancak bu artış, sorunlu alacakların artmasından değil toplam sektördeki daralmadan yani daha az işlem hacmi olmasından kaynaklanıyor. Sektörün alacağı ilk üç ayda 29,6 milyar TL'ye ulaştı.

Bu yılın ikinci yarısında sorunlu alacak oranı, daralma devam ederse aynı nedenle bir miktar daha artabilir. Yüzde 7,5-8'lere kadar gidebilir, ancak yılı son çeyrekteki büyümeyle yüzde 7 oranlarında kapatacağımızı düşünüyoruz.

● Tahsilat tarafında sorun var mı?

■ Tahsilatlar iyi gidiyor, orada bir sorun yok. Bir ara konkordatolarla tahsilat sorunu yaşanmıştı ama şimdi çok nadir görülüyor. Bu yıl büyük bir sorun olmadan böyle devam edeceğimizi düşünüyorum.

● Tüm bu tablo içinde sektörün kârlılığı nasıl?

■ Sektör geçen yılı iyi bir kârla 1,4 milyar TL ile kapattı. 2019'un ilk üç ayında da 408 milyon TL kâr yazıldı. İlk çeyrekte sektörün kârlılığını geliştirdiğini görüyoruz. Sektörde büyük oyuncular daha tabana yaygın işler yapıyor ve daha ihtiyatlı, seçici davranılıyor. □