



Garanti Factoring



Basında Garanti Factoring

- 18 Aralık 2012 • **Sabah**
- 16 Aralık 2012 • **Habertürk**
- 16 Aralık 2012 • **Ekonomist**
- 13 Aralık 2012 • **Hürriyet**
- 01 Aralık 2012 • **Capital**
- 01 Ekim 2012 • **Business Leaders**
- 01 Ekim 2012 • **Capital**
- 02 Eylül 2012 • **Ekonomist**
- 30 Haziran 2012 • **Cumhuriyet**
- 01 Haziran 2012 • **Capital**
- 30 Mayıs 2012 • **Hürriyet**
- 27 Mayıs 2012 • **Ekonomist**
- 17 Mayıs 2012 • **Milliyet**
- 01 Mayıs 2012 • **Capital**
- 09 Nisan 2012 • **Akşam**
- 01 Mart 2012 • **Dünya**
- 01 Ocak 2012 • **Sabah**
- 01 Ocak 2012 • **Para**
- 01 Ocak 2012 • **Hürriyet İK**
- 01 Aralık 2011 • **Capital**
- 27 Kasım 2011 • **Akşam**

'Ciroda İngiltere'yi yakalayacağız'

Aktif büyüklüklerini 1.4 milyar TL'ye ulaştırdıklarını belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, sektörün ciro/GSMH oranında İngiltere'yi yakalamayı hedeflediğini söyledi



Hulki Kara

FAKTÖRİNG sektörü 2013 yılında da büyümeye devam edecek. Son 10 yıllık sürece bakıldığında, finansal sektör içinde en hızlı büyüyen sektörün faktoring olduğunu dile getiren Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, yeni yılda sektörün yüzde 10-12 aralığında bir büyüme gerçekleştireceğini öngörüyor. "Sektörümüzün uzun vadedeki en önemli hedefi faktoring ürünlerinin geniş çaplı olarak kullanıldığı İngiltere, İspanya gibi ülkelerde yüzde 12 - 13 seviyelerinde olan cironun GSMH'ya oranına ulaşabilmek" diyen Kara, bunun gerçekleştiği noktada sektör içinde sıklıkla telaffuz edilen 100 milyar dolar ciro hedefine de ulaşılacağını belirtti.

NET DÖNEM KÂRI 16.7 MİLYON

Garanti Faktoring olarak 2012 yılını

planladıkları şekilde geçirdiklerini ifade eden Kara, "Bu yılın 9'uncu ayı itibarıyla kamuya açıklanmış mali tablolarımıza bakıldığında, 1.4 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştık. Aktif büyüklüğümüzün yüzde 99'u faktoring alacakları. 9'uncu ay sonu itibarıyla net dönem kârımız 16.7 milyon TL olarak gerçekleşti" şeklinde konuştu. Aynı dönemde 5 bin 213 müşteriyle toplam 28 bin adet faktoring işlemi gerçekleştirdiklerini dile getiren Kara, "İşlem hacmimizi de geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 14 oranında artırarak 2.8 milyar dolar ciroya ve yüzde 9.8 pazar payına ulaştık" dedi.

Kara, sektördeki mevcut oyuncuların ise özellikle KOBİ'lerin ihtiyaçlarına süratle yanıt verebilmek, teknolojik imkânları kullanarak süreçleri hızlandırmak üzerine yatırım yaptıklarını dile getirdi.

Özkaynaklar güçlenecek

FAKTÖRİNG sektörüne sürekli yeni oyuncuların girdiğini vurgulayan Hulki Kara, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun ardından da bu ilginin devam edeceğini belirtti. "Yasadaki asgari sermaye miktarına ilişkin düzenleme sektörün özkaynaklarını daha güçlü hale getirecek

ve sektöre girmek isteyen aktörler de koşulları buna göre değerlendirecek. Yeni oyuncular piyasaya girebilir, orta vadede konsolidasyon söz konusu olabilir" diyen Kara, rasyonel rekabetin yaşandığı, hizmet kalitesini artırmanın çok daha önemli hale geleceği bir piyasa düzenine doğru yol alındığını ifade etti.

Garanti 'Kurumsal Endeks'te

Garanti Faktoring, İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ne dahil oldu. Şirketin, Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirme Notu 8.36 olarak belirlendi. Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, elde edilen puanın; kurumsal yönetim ilkelerine uyumu temel felsefe olarak benimsediklerinin ve bu konuya verdikleri önemin bir göstergesi olduğunu, hedeflerinin takip eden derecelendirmelerde uyum notunu daha yukarı taşımak olduğunu kaydetti.

BÜYÜME YENİDEN
HIZLANIYOR MU?



HAMDİ AKIN:
"2013'TE ÖNEMLİ
SATIN ALMALAR
YAPABİLİRİZ"

BORSA

HALA
ALINACAK
UCUZ HİSSE
VAR MI?

ekonomist.com.tr

Ekonomist

16 - 22 Aralık 2012 Yıl 22 152273 Sayı 2012/51 4₺

K.K.T.C. fiyatı 5₺

22
YIL



ISSN 1300-5847



9 771300 584002



2013'te işe alımlar
hız kazanacak...



Kariyer fırsatında
öne çıkan sektörler
ve en çok açık
bulunan pozisyonlar!



İK yöneticilerinden
iş arayanlara
kritik öneriler...

80 ŞİRKET 45.000 KİŞİ ARIYOR

DOSYA: YENİ YASA FAKTORİNG'E NE GETİRECEK?



DOSYA/FAKTÖRİNG



2012 yılının dokuz aylık döneminde 54 milyar TL (30.1 milyar dolar) ciro rakamına ulaşan faktöringçiler, 2012 yılının toplamında ise yaklaşık olarak 85 milyar TL'ye ulaşmayı hedeflerken, dokuz aylık dönemde faktöring alacakları da 15 milyar TL'ye ulaştı.

Yılın sonuna yaklaşılın şu günlerde ise sektör bu yılı, 2011 yılına göre yaklaşık yüzde 20'lik bir büyüme ile kapatmaya hazırlanıyor.

YASA YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Faktöringçilerin uzun zamandır

gündeminde olan yasası (Finansal Kiralama, Faktöring ve Finansman Şirketleri Kanunu), 21 Kasım itibarı ile Meclis'ten geçti. Bu yasayla birtakım algı sıkıntılarını ortadan kaldırmayı planlayan sektör uzmanları, sektörün uğradığı imaj kaybını da



"HIZLI VE KÂRLI BÜYÜME HEDEFLİYORUZ"

2013'TE YÜZDE 15 BÜYÜME OLUR Faktöring sektörü 2013 yılında da büyümesini sürdürecektir. Sektör, son beş yıllık sürece bakıldığında, finansal sektör bünyesindeki en hızlı büyüme gösteren üye. Tüm koşulları değerlendirilerek 2013 yılında da dikkatli adımlar atmamız gerekecek, ancak ben sektörün 2012 yılına göre yüzde 15 düzeyinde bir büyüme gerçekleştireceğini düşünüyorum.

YÜZDE 9,8 PAYA SAHİBİZ 2012'yi hedeflerimiz paralelinde geçirdik. Dokuz ayda, yüzde 99'u faktöring alacakları olacak şekilde 1.4 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaştık. Geçen yılın aynı dönemine göre işlem hacmimizi yüzde 14 artırarak ciroyu 2.8 milyar dolar ve pazar payımızı da yüzde 9,8 seviyesine getirdik. Son üç aydaki artan iş hacmimizle 2012 yıl sonunu 4 milyar dolarla tamamlamayı amaçlıyoruz. 2013 yılında da hızlı ve kârlı olarak büyümeyi hedefliyoruz. Gerek mevcut müşterilerimiz ile iş hacmimizi artırarak, portföyümüzdeki müşterilerin

gerçekleştirdikleri faktöring işlemlerinden daha fazla pay almayı, gerekse de portföyümüze sürekli yeni müşteriler katmayı hedefliyoruz.

YASANIN ETKİLERİ OLUMLU OLACAK Yasadaki düzenlemelerle müşterilerimize ulaşma, sektörün imajının artırılması, kurumsallık anlamında pozitif etkilerinin olacağı ve bunların da büyümeye olumlu katkı sağlayacağı şüphe götürmez. Ancak, yasa sonrasında BDDK'nın yapacağı ek düzenlemeleri de beklememiz gerekiyor. Birliğin kurulması, çalışma esaslarının belirlenmesi, sonrasında, Fatura Kayıt Merkez'i'nin kurulması ve faaliyete geçmesi gibi konular da önemli. Yasanın ardından bu gelişmeleri ve düzenlemeleri bekleyip, getirilen düzenlemelere uyum için sektör olarak iş yapış şekillerimizi tekrar gözden geçirerek gerekli alanlarda uyumlandırma çalışmalarını tamamlayacağız.



Hülki Kara Garanti Faktöring Genel Müdürü

FAKTÖRİNG TİCARETİN ÇARKINI DÖNDÜRÜR!

Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

FAKTÖRİNG DERNEĞİ
www.faktoring.org.tr

Hürriyet

HÜRRIYET GAZETESİNİN ÜCRETSİZ EKİDİR

13 ARALIK 2012 PERŞEMBE

Faktoring&Leasing

İkrazatçılık bitiyor

İkrazatçılık, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. İkrazatçılık, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. İkrazatçılık, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

12 kat büyüdü
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Hedef, 100 milyar
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Yasada eksiklik var
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Alacaklarda artış
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Nakit akışına katkı
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

İşlem sayısı artacak
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Büyüme yavaşladı
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Ek sermaye ihtiyacı
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

İhracata destek veriyoruz
Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Faktoring, ticaretin, alacak gerektiren faaliyetleri ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Yasada eksiklik var

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, sorunlu alacaklar için ayrılan karşılıklar konusunda Bankacılık Kanunu'ndaki kriterlerin yasa da yer almadığını söyledi. 5'te



Yasa tamam yola devam

Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu geçtiğimiz haftalarda Meclis'ten geçti. Yasal sınırları çizilmeden yıllardır faaliyet gösteren faktoring ve leasing sektörleri de sonunda yasalarına kavuştu.

Reel sektöre 15 milyar TL ve yalın kaynak sağlayan 80 milyar TL ciroya sahip, 70 bine müşteri ve hizmet veren ve banka dışı finansal sektörler içinde en fazla büyüme oranına sahip olan faktoring sektörü 18 yıl sonra nihayet yasasına kavuştu. Sermaye yapısından şirketlerin işlemine kadar birçok konuda değişiklik öneren yeni yasa ile artık faktoring sektörü finansal sektör, faktoring şirketleri de finansal şirket olarak kabul edilecek.

Faktoring Derneği Başkanı Zafar Ataman, "Yasal kısıtları ortadan kaldıracak"

MOYAN
DOĞAN



5,2 milyar dolarlık yalın kaynak finansmanına ve aktif eden, yaklaşık 50 bin müşteriye hizmet veren, toplam hacmi 14 bin sermayeye ulaşan ve 27 yıl önce kurulan ve faaliyetleri leasing sektörü sonuna kadar genişletmiş ve finansman sektörüne de adım atan yeni yasa ile hem finansal kiralama şirketlerini yasalara kavuşturulmuş hem de özellikle KOBİ'lerin işine yarayacak yeni finansal kiralama ürünleri geliyor.

Finansal Kiralama Derneği Başkanı Mehmet Akar, "Kırcıların baskılarına son"

Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi

Yeni yasa ile şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Yeni yasa ile şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.

Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir. Leasingde 'sat-geri kirala' dönemi, şirketlerin yeni yasa ile ilgili ve satışları 15 yılın için işyerlerine sağlanan hizmettir.



Faktoring

Bankacılıktaki kriterin yasada olmaması eksiklik

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, yeni yasa ile finansal kuruluş olarak tanımlandıklarını belirterek, "Ancak, sorunlu alacaklar için ayrılan karşılıklar konusunda Bankacılık Kanunu'ndaki kriterlerin yasada yer almamasını önemli eksiklik" dedi.

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, yeni yasa ile faktoring sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin artık birer finansal kuruluş olarak tanımlandığını söyledi. Hulki Kara, yasa kapsamında finansal kuruluş olarak tanımlanmalarına rağmen özellikle sorunlu alacaklar için ayrılan özel karşılıkların ayrıldıkları yılın kurumlar vergisi matrahından indirilmesi konusunda Bankacılık Kanunu'ndaki kriterlerin yasa içinde yer almamasını önemli bir eksiklik olarak değerlendirdi.

Hulki Kara, faktoring sektörüne ve yeni yasanın getireceklerine yönelik şu açıklamalarda bulundu:

AKTİF BÜYÜKLÜK 16 MİLYAR TL

2012 yılının ilk 9 ayına baktığımızda, sektörün aktif büyüklüğünün 16 milyar TL'ye ulaştığını görüyoruz. Bu büyüklüğün 14,6 milyar TL'si faktoring alacaklarından oluştu. Ciro rakamlarında ise geçen senenin aynı dönemine göre sektör yüzde 7,5 oranında bir küçülme ile 28,5 milyar TL'ye geriledi. Özellikle Avrupa bazı olumsuz gelişmelere rağmen, sektör olarak olumlu bir yılı geride bırakmaya hazırlandığımızı düşünüyoruz. Sektör, 2013 yılında da büyümesini sürdürecektir.

AVRUPA'DAKİ KRİZ ETKİLEDİ

Global bir ekonomik düzen içinde yaşıyoruz. Dolayısıyla, Avrupa'daki ekonomik kriz ortamı elbette Türkiye'deki her sektör kadar faktoring sektörünü de etkiledi. Sonuç olarak ticari hayattaki 'alacak' temeli üzerine iş yapan bir sektör faktoring sektörü. Buna rağmen, ihracat faktoringinde daralma yaşanmadı, aksine sektör büyümesini sürdürdü. Geçen yılın 9



Tabii ki, çekler Türkiye'de ticari hayatın döngüsü içinde önemli bir ödeme aracı ve çekle ödemelerin sağlıklı bir şekilde yürütmesi ticari hayatın işleyişini önemli ölçüde etkiliyor. Dolayısıyla, bu açıdan bakıldığında faktoring sektörünü de her sektörde olduğu kadar etkiliyor. Bununla, birlikte doğru müşteriyi, doğru zamanda, doğru şekilde kredilendirseniz faktoring sektöründe ilave bir olumsuz etki ile karşılaşmazsınız. Çünkü, bizim işimizde kredilendirmenin temeli alacaktır ve alıcı ile satıcı arasındaki ticareti doğru analiz etmişseniz, çek bu işin sadece yan unsurudur.

FİNANSAL KURULUŞ OLDUK

Yasanın çıkması her şeyden önce sektörümüze yönelik algılamamızın olumlu yönde gelişimine katkı açısından çok önemli. Yasası olan, kurumsallaşmış, belirli kuralları ve yaptırımları olan bir sektör haline geliyor faktoring sektörü. Bu durumun, müşterilerimize ulaşmayı, ürünlerimizi sunabilmeyi kolaylaştıracağını ve büyümeye olumlu katkı yapacağını düşünüyorum. Şeffaflaşma ve kurumsallaşmanın sektöre olan yabancı sermaye ilgisini de artıracığı görü-

Kanunu'ndaki kriterlerin yasa içinde yer almaması konusunu önemli bir eksiklik olarak değerlendiriyorum.

Yasanın müşterilerimize ulaşmak, sektörün algılanması, kurumsallık anlamında pozitif etkilerinin olacağı ve bunların da büyümeye olumlu katkı sağlayacağı muhakkak. Ancak, yasa sonrasında BDDK'nın yapacağı ek düzenlemeleri beklememiz gerekiyor. Birliğin kurulması, çalışma esaslarının belirlenmesi, sonrasında Fatura Kayıt Merkezi'nin kurulması ve faaliyete geçmesi gibi konular da önemli. Yasanın ardından bu gelişmeleri ve düzenlemeleri bekleyip, sektör olarak iş yapış şekillerimizi tekrar gözden geçirecek ve gerekli alanlarda uyumlandırma çalışmalarını tamamlayacağız. 2013 yılı bu anlamda yoğun bir yıl olacak.

28 BİN İŞLEM GERÇEKLEŞTİRDİK

Garanti Faktoring olarak 2012 yılını planlarımız doğrultusunda geçirdik. Bu yılın 9'uncu ayı itibarıyla kamuya açıklanmış mali tablolarımıza bakıldığında, 1,4 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştık. Aktif büyüklüğümüzün yüzde 99'u faktoring alacaklarıdır. 9'uncu

aylık döneminde 5,2 milyar dolar olan ihracat faktoringi cirosu bu yılın aynı döneminde 5,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Kriz ortamında ihracatçılarımızın alacaklarını güvence altına alma isteği ihracat faktoringi alanında fırsatları da beraberinde getiriyor.

KARŞILIKSIZ ÇEK SAYISI ARTTI

Gerek piyasa istihbaratı, gerekse takas merkezi verilerinden Çek Yasası'ndaki değişiklikler sonrasında karşılıksız çek oranlarının arttığını söyleyebiliriz. Geçtiğimiz yıl yüzde 2-3,5 arasında seyreden karşılıksız çek oranları, bu yıl yüzde 5,5 seviyelerine yükseldi.

şündeyim. Asgari sermaye miktarının arttırılması, meslek örgütlerinin finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerini kapsayan birlik şeklinde örgütlenmesi gibi gelişmeler sektörümüz açısından yasa kapsamındaki olumlu konular. Tabii, bunların yanında en önemli konulardan birisi de bu sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin birer "finansal kuruluş" olarak tanımlanması. Bununla birlikte, yasa kapsamında finansal kuruluş olarak tanımlanmamıza rağmen, özellikle sorunlu alacaklar için ayrılan özel karşılıkların ayrıldıkları yılın kurumlar vergisi matrahından indirilmesi konusunda Bankacılık

ay sonu itibarıyla net dönem karımız 16,7 milyon TL olarak gerçekleşti. Aynı dönemde, 5 bin 213 müşterimiz ile toplam 28 bin adet faktoring işlemi gerçekleştirdik. İşlem hacmimizi de geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 14 oranında artırarak 2,8 milyar dolar ciroya ve yüzde 9,8 pazar payına ulaştık. 2013 yılında da yüksek hızda ve karlı büyümeyi hedefliyoruz. Mevcut müşterilerimiz ile penetrasyonumuzu artırarak, portföyümüzdeki müşterilerin gerçekleştirdikleri factoring işlemlerinden daha fazla pay almayı, bunun yanında da portföyümüze sürekli yeni müşteri katmayı hedefliyoruz.

Garanti İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ne girdi

Garanti Faktoring, İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ne dahil oldu. Şirketin Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum derecelendirme notu 8.36 olarak belirlendi. Halki Kara, kurumsal yönetim ilkelerinin şirket bünyesinde içselleştirilerek uygulanmasına büyük önem verdiklerini belirterek, şunları söyledi: "Garanti Faktoring, SPK ve BDDK tarafından kredi derecelendirme ve kurumsal yönetim uyum derecelendirmesi alanlarında lisanslandırılmış olan, Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri tarafından Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum düzeyinin tespiti ve uygulamalarına yönelik derecelendirilmiştir. Şirketimiz tarafından talep edilen derecelendirme çalışması sonucunda, 23.08.2012 - 23.08.2013 dönemi için Garanti Faktoring'in Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirme notu 8,36 olarak belirlenmiştir. Elde edilen puanı, kurumsal yönetim ilkelerine uyumu temel felsefe olarak benimsedik. Hedefimiz, takip eden derecelendirmelerde uyum notunu daha yukarı taşımak."



EK: KONUT ARZINDA YENİ DÖNEM

Aralık 2012

Yıl 20

Sayı 2012/12

8.00 TL

Capital

capital.com.tr

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ



KKTC FİYATI: 10.00 TL

SEKTÖRLER

**BÜYÜK
KORKU**

ERGÜN ÖZEN / GARANTİ BANKASI

**"KALİTE BOZULUYOR,
KÂR SINIRLI
OLACAK"**

İNSAN KAYNAKLARI

**CEO'LARA
İŞ YAĞIYOR****YENİ CEO'NUN
5 YILLIK
PLANI**TAHSİN YILMAZ
/ TÜRK TELEKOM**TÜRKİYE'NİN
EN
BEĞENİLEN
ŞİRKETLERİ**

ÖZEL ARAŞTIRMA

- İLK 20 SIRALAMASI
NASIL DEĞİŞTİ?

- 38 SEKTÖRDE SON TABLO



EN BEĞENİLENLER

KAPAK

dönemde de mobil internet işimizin büyüyeceğini, mobil servislere ilginin artacağını öngörebiliyorum.”

İLETİŞİMDE FARK YARATTI

Turkcell, kendini son yıllarda iletişim ve teknoloji şirketi olarak konumlamak için çalışmalar yapıyor. En Beğenilenler Araştırması'ndan çıkan sonuçlara göre de bu konuda başarılı olmuş durumda. Araştırmaya katılan yöneticiler, Turkcell'i en beğendikleri ikinci kriter olarak "iletişim ve sosyal medya yönetimi"ni gösteriyor. Dev şirketin en beğenildiği 3'üncü kriter ise pazarlama ve satış stratejileri.

Turkcell'in bu konularda yaptığı çalışmalara gelince... Şirket, Facebook, Twitter ve Foursquare'de

toplama 11 hesapla yer alıyor. Socialbakers'in telekom sektörü Twitter kullanım verilerine göre dünya sıralamasında 4'üncü sırada. Türkiye'de ise tüm şirketler arasında lider. Facebook'taki Turkcell sayfasında 2 milyon, gncrckll sayfasında 1,1 milyon, Turkcell Superonline sayfasında 93 bin takipçi bulunuyor.

Pazarlama ve satış ağında da Turkcell sektörde önemli bir yere sahip. Şirketin bireysel pazarlama ekibinde 260 kişi çalışıyor. Bireysel satış kanalında Turkcell bünyesinde 250 kişilik bir satış ekibi var. Bu sayıya mağazalarda ve bayilerde çalışanlar eklendiğinde 31 bin kişilik bir ekip ortaya çıkıyor. Turkcell tüm Türkiye'ye yayılmış 17 bin 897 noktada satış kanalına sahip.

38 sektörün en beğenilen ilk 3 şirketi

2011	2012	2011	2012
AMBALAJ		DAYANIKLI TÜKETİM	
1 *	POLİNAS	1 ARÇELİK	BSH
2 *	TETRA PAK	2 BSH	ARÇELİK
3 *	KOROZO	3 SAMSUNG	SAMSUNG
AKARYAKIT DAĞITIMI VE MADENİ YAĞLAR		DEMİR-ÇELİK	
1 SHELL	SHELL	1 EREĞLİ DEMİR ÇELİK	EREĞLİ DEMİR ÇELİK
2 OPET	OPET	2 BORÇELİK	BORÇELİK
3 BP	BP	3 ÇOLAKOĞLU	ÇOLAKOĞLU
ARACI KURUM		ENERJİ	
1 İŞ YATIRIM	İŞ YATIRIM	1 ENERJİSA	ENERJİSA
2 GARANTİ YATIRIM	GARANTİ YATIRIM	2 ZORLU ENERJİ	AK ENERJİ
3 YAPI KREDİ YATIRIM	YAPI KREDİ YATIRIM	3 AKSA ENERJİ	RWE
BANKA		E-TİCARET	
1 GARANTİ BANKASI	GARANTİ BANKASI	1 MARKAFONİ	MARKAFONİ
2 İŞ BANKASI	TÜRKİYE İŞ BANKASI	2 TRENDYOL / HEPSİBURADA	GİTTİGİDİYOR
3 FİNANSBANK	YAPI KREDİ BANKASI	3 GİTTİGİDİYOR	YEMEKSEPETİ
BİLİŞİM		FAKTÖRİNG	
1 MICROSOFT	MICROSOFT	1 GARANTİ FACTORİNG	GARANTİ FACTORİNG
2 IBM	IBM	2 YAPI KREDİ FACTORİNG	YAPI KREDİ FACTORİNG
3 INDEX	DELL / ORACLE	3 FİBA FACTORİNG	TEB FACTORİNG
BİREYSEL EMEKLİLİK		HAZIR GİYİM VE MAĞAZACILIK	
1 GARANTİ EMEKLİLİK	ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	1 INDİTEX (ZARA)	INDİTEX (ZARA)
2 ANADOLU HAYAT	GARANTİ EMEKLİLİK	2 LCW	BOYNER / LCW
3 AVİVASA	AVİVASA	3 H&M	MAVİ JEANS
BİSKÜVİ - ÇİKOLATA		İÇECEK-ALKOLLÜ	
1 ETİ	NESTLE	1 MEY İÇKİ	MEY İÇKİ
2 NESTLE	ETİ	2 EFES PİLSEN	EFES PİLSEN
3 ÜLKER	KRAFT	3 PERNOD RICARD	PERNOD RICARD
BOYA		İÇECEK-ALKOLSÜZ	
1 MARSHALL	MARSHALL	1 COCA-COLA	COCA-COLA
2 BETEK BOYA	JOTUN	2 ULUDAĞ	UNILEVER
3 DYO	BETEK BOYA	3 PINAR	ULUDAĞ
ÇİMENTO		İLAC	
1 AKÇANSA	AKÇANSA	1 PFIZER	NOVARTIS
2 ÇİMSA	ÇİMSA	2 NOVARTIS	PFIZER
3 NUH ÇİMENTO	NUH ÇİMENTO	3 GSK	ABDİ İBRAHİM

FAKTÖRİNG

HULKİ KARA / GARANTİ FACTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

"KAYNAKLARIN ÇEŞİTLENMESİ OLUMLU"



BONO VE TAHVİL İHRAÇLARI Önümüzdeki yıl ve 5 yıllık süreçte sektör büyümesini sürdürecektir. Ancak, bazı noktaların da dikkatle değerlendirilmesi gerekiyor. Sektörün büyümesi için ihtiyaç duyulan fonlama kaynaklarının da uygun fiyatla sağlayabiliyor olması gerekiyor. Fonlama bakımından sadece banka kredilerine olan bağımlılık azalmalı ki müşterilerimizin alacaklarını uygun fiyatlarla finanse edebilelim ve işlem hacmini artıralım. Bu anlamda, son dönemde fonlama kaynaklarının çeşitlendirilmesi bakımından bono ve tahvil ihraçlarını olumlu buluyorum.

RASYONEL REKABET DEVRİ Diğer yandan, müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilme hızı, ürün çeşitliliği, hizmet kalitesi bakımından sektör çok hızlı geliyor ve büyümeyi destekliyor. TBMM'den geçen yasa, şeffaflık ve kurumsal yapı getirecek. Bu da yeni dönemde büyümeye ivme kazandıracak. Risk yönetim sistemlerini doğru kuran ve işleten, müşteri portföyünü ve potansiyel müşterilerini doğru analiz edip müşterilerinin ihtiyaçlarına hızlı ve uygun çözümler üreten, bilançosunu, vade yapısını doğru yöneten rekabette öne çıkar. Sektörde önümüzdeki dönemde daha rasyonel bir rekabet ortamı yaratılacağını düşünüyorum.

NİDA BEKTAŞ / YAPI KREDİ FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ

"FAKTÖRİNGE İHTİYAÇ BÜYÜK"

EKONOMİYE KATKI Büyüyen ve gelişmekte olan ülkelerde sermaye ihtiyacı var. Ülkemizdeki sermaye ihtiyacı, net işletme sermayesi eksikliği ve finansman ihtiyacının devam etmesi nedeniyle sürüyor. Bu durumun faktoringe olan talebi sürekli kıldığını söylemek mümkün. Büyüyen ekonomilerde, alacak finansmanı nakit akışının yönetilmesini sağlayan en iyi yöntem. Bu sebeple yeni kurulan şirketlerle birlikte faktoring sektörü, bu talebe cevap vererek ekonomiye olumlu katkı sağlamaya devam edecek.



YAPI KREDİ'NİN HEDEFİ Yapı Kredi Faktoring olarak Eylül 2012 Faktoring Derneği verilerine göre 2001 yılından beri aralıksız sektör lideriyiz. Sektördeki yerimizi koruyup 2013 yılında da liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Yapı Kredi Faktoring olarak bu yıl da önceki yıllarda olduğu gibi Yapı Kredi'nin yaygın şube ağı ve finansal market olma özelliğini kullanarak aramızdaki sinerjiyi geliştirmeye devam edeceğiz. Bu anlamda hem mevcut müşteri memnuniyetini korumayı hem de özellikle KOBİ segmentinde yeni müşteri kazanımlarıyla önümüzdeki dönemde müşteri tabanımızı genişletmeyi hedefliyoruz.

ÇAĞATAY BAYDAR / TEB FAKTÖRİNG GENEL MÜDÜRÜ

"İHRACATTA LİDERİZ"



YENİ YASA NE GETİRECEK? Yasalasan kanun tasarısı sayesinde faktoring sektörü artık gerçek anlamda bir kurum yapısına bürünecek, gerçek anlamda bir sektör altyapısına kavuşacak. Bütün mali mevzuatlardaki finansal kurum istisnalarından ve avantajlarından faydalanacak. Yeni yasayla sektördeki hacmin 2015 yılında 100 milyar dolara ulaşacağına hatta bunu geçebileceğine inanıyoruz. Yasayla büyüme potansiyeli artacak olan faktoring sektörü, Türkiye'de yabancılar için finans sektöründe yeni bir cazibe merkezi haline gelebilir. Son 1 yılda kurulan faktoring şirketlerinin sayısı da bu görüşümüzü destekliyor.

DÜNYANIN EN İYİSİYİZ Dünyanın en büyük faktoring zinciri Factors Chain International (FCI) TEB Faktoring'i 2012'de de "En İyi İhracat Faktoring Şirketi" ilan etti. Bir diğer deyişle 4 yıldan bu yana dünyanın en iyisi unvanına layık görülmekteyiz. Bunun yanı sıra gerçekleştirdiğimiz 2011 yılı büyümesiyle muhabirli işlemlerde Türkiye'nin en büyük, FCI üyeleri arasında da 2'nci büyük ihracat faktoring şirketi olduk. 2011 yılında 6 milyar TL işlem hacmi gerçekleştirdik. Bunun yüzde 57'si yani 3,5 milyar TL'si ihracat faktoringinden geldi. Bu hacim ile Türkiye'nin ihracat faktoringi alanında liderliğimizi bu yıl da koruyoruz.

Business

YÜKSELENLERİN İŞ DERGİSİ

Ekim-Aralık 2012 Yıl 1 Sayı 2012/02 8.00 TL

Leaders

**ALİ SABANCI**

Girişimci ve KOBİ'lerin sorularını yanıtlıyor

**SÖYLEŞİ: ALİ ÜLKER**

Ülker Grubu'na dünyanın değişen bakışını anlatıyor

YENİ NESİL 50 ŞİRKET



Son yıllarda kurulan,
sektörlerine yenilik getiren en
büyük 50 şirket ve hedefleri



Mehmet Nane



Sina Afra



Galip Yorgancıoğlu

**ZOR KARAR**

İş insanlarının en kritik anları

**GİRİŞİM RUHU**

Kurttepelî'nin Mynet macerası

**LİDERLİK**

Starbucks'ın kurucusu yazıyor

FAKTÖRİNG LİDERLERİ » HULKİ KARA

SEKTÖRÜN YÜZDE 10'UNU HEDEFLİYORUZ

KIVANÇ ÖZVARDAR | kozvardar@ekonomist.com.tr

Yılın ilk yarısını aktif büyüklükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 büyümeye ile kapatan Garanti Faktoring'in genel müdürü Hulki Kara, uzun zamandır beklenen faktoring yasası ile sektörün kurumsallaşacağı değerlendirilmesinde bulunuyor. Sektörün en büyük sorununun fonlamada bankacılık sektörüne olan yüksek bağımlılıkları olduğuna dikkat çeken Kara, Garanti Faktoring olarak gerek karlılıkta, gerekse aktif büyüklükte pazar payı hedeflerinin yüzde 10 olduğunu belirtiyor.

Ilk yasal düzenlemeleri 1994 yılında yapılan faktoring sektörü, 2006'ya kadar Hazine'ye bağlı olarak faaliyetlerini sürdürdü. Daha sonra bankacılıkla entegre finans kuruluşlarının, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin düzenleme ve denetlemelerinin BDDK'ya devredilmesiyle faktoring sektöründe de bir intibak süreci başladı.

Kriz zamanlarında şirketlere alternatif finansman

sunmasıyla öne çıkan faktoring sektörü her yıl düzenli olarak büyüdü. Türkiye, yükselen ihracat rakamlarının da etkisiyle ihracat faktoringinde tüm dünyada üst sıralarda yerini aldı. Yüksek büyüme oranlarıyla olduğu kadar potansiyeli ile de dikkat çeken sektörün önde gelen oyuncularından biri de Garanti Faktoring. 2011 Aralık ayında Garanti Faktoring Genel Müdürlüğü'ne atanan Hulki Kara, geçen yılı 40 milyar dolar ciro ile kapatan sektörün ve şirketlerinin iddiasını sürdüreceğini vurguluyor. Kara'nın verdiği bilgilere göre yeni Türk Ticaret Kanunu ile değişen çek yasasının etkileri ise görülmeye başlanmış bile. Uzun zamandır beklenen faktoring yasası ile beklenen değişimlerden, 100 milyar dolar işlem hacmi ile GSYİH'den yüzde 10 pay alma hedefinde gelinen noktaya hem sektörün, hem de Garanti Faktoring'in bugünü ve yarınına Hulki Kara ile görüştük.

Karlılık, müşteri sayıları ve pazar penetrasyonunda son durumunuz nedir,



“ÇEKLERLE İLGİLİ DÜZENLEME HENÜZ SEKTÖRE YANSIMADI”

YENİ TTK NE GETİRDİ? Mevzuat değişiklikleri elbette önemli, ama çek yasasındaki değişiklik başlı başına hayatımızı etkileyen bir faktör değil bizim için. Şu anda çok ciddi bir etki görmüş değiliz, ama gerek piyasa istihbaratından, gerekse takas merkezi verilerinden karşılıksız çek oranlarının yükseldiğini söyleyebilirim. Örneğin, çeklerin iptali konusunda mahkemelere başvuru sayısı artmış durumda. Bunlar ticarete güveni de zedeleyen durumlar, ama salt çek yasasındaki bu değişiklikten çok olumsuz etkilendiğimizi söyleyemem. Doğru kişiyi, doğru zamanda, doğru şekilde kredilendirirseniz çek bu işin yan unsurudur. Biz birinci aşamayı doğru yaptığımızı düşünüyoruz.

LİDER SEKTÖRLER Mobilya, metal, tekstil, madencilik, turizm, imalat sektörlerini belli başlı sektörler olarak sayabilirim, ama her sektörden talep var.

büyüme oranları ve yıl sonu hedefiniz nedir?

Hütki KARA Sene başında koyduğumuz hedeflere ulaşmış, hatta geçmiş durumdayız. İkinci çeyrek sonu itibarıyla 1,6 milyar TL aktif büyüklüğe ve 3,4 milyar TL ciroya ulaştık. Geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyüklükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 oranında büyüdük.

Geçen senenin aynı döneminde 2,9 milyon olan kar bu yıl 11,05 milyon TL olarak gerçekleşti, bu da yüzde 276'lık bir kar artışı anlamına geliyor. Müşteri sayısında ise banka faktoringleri içerisinde en fazla müşteri sayısına sahip olan bankayız. 2012'de toplam 4 bin 574 adet müşteriyle faktoring işlemi yaptık. Geçen sene bu rakam 3 bin 297 idi. Faktoring alacaklarında yüzde 25, karlılıkta yüzde

“10 YENİ
ŞUBE
ÜZERİNDE
ÇALIŞIYORUZ”

FAKTÖRİNG LİDERLERİ » HULKİ KARA



“ÇEKLERLE İLGİLİ DÜZENLEME HENÜZ SEKTÖRE YANSIMADI”

YENİ TTK NE GETİRDİ? Mevzuat değişiklikleri elbette önemli, ama çek yasasındaki değişiklik başlı başına hayatımızı etkileyen bir faktör değil bizim için. Şu anda çok ciddi bir etki görmüş değiliz, ama gerek piyasa istihbaratından, gerekse takas merkezi verilerinden karşılıksız çek oranlarının yükseldiğini söyleyebilirim. Örneğin, çeklerin iptali konusunda mahkemelere başvuru sayısı artmış durumda. Bunlar ticarete güveni de zedeleyen durumlar, ama salt çek yasasındaki bu değişiklikten çok olumsuz etkilendiğimizi söyleyemem. Doğru kişiyi, doğru zamanda, doğru şekilde kredilendirirseniz çek bu işin yan unsurudur. Biz birinci aşamayı doğru yaptığımızı düşünüyoruz.

LİDER SEKTÖRLER Mobilya, metal, tekstil, madencilik, turizm, imalat sektörlerini belli başlı sektörler olarak sayabilirim, ama her sektörden talep var.

60 büyümeyi hedefliyoruz. Gerek karlılıkta gerek faktoring alacaklarında aktif pazar payının yüzde 10'una ulaşmayı hedefliyoruz.

Avrupa'daki krizin etkisiyle ihracatta yeni pazarlara yönelim gözleniyor. Bu noktada yeni ve nispeten bilinmeyen pazarlarda ihracat faktoringine ilginin arttığını söyleyebilir misiniz?

[Hülki KARA] Evet. Makro seviyede dünyada ekonomik kriz, tüm ülkeleri ve tüm sektörleri etkiledi. Ancak faktoring sektörünün Türkiye'deki pazar payına ve büyüme potansiyeline ayrıca bakmak gerek. Son yıllarda sektörün tanınırlığı, firmaların daha kurumsallaşması, kamu otoritesinin regülasyonlarını artırması, sektörün var olan potansiyeli pazar payının büyüyeceği anlamına

geliyor. Sektör kendini daha iyi tanıttığı sürece finans sektörü içinde pazar payını artıracak ve büyüyecektir. Dünyadaki tüm olumsuzluklara rağmen Türkiye'de sektörün olumlu adımlar atması ve yasanın çıkmasından sonra doğru pazarlama stratejilerinin belirlenmesi sonucunda ciddi büyüme potansiyelinin olacağı kanaatindeyim.

Kriz dönemlerinde, bankacılık sektörünün nispeten daha muhafazakar bir yapı sergilemesi nedeniyle faktoring ciddi bir alternatif olarak ortaya çıkıyor. Ama Türkiye'de böyle bir durum yok çünkü Türkiye'de kriz yok. Kriz olmadığı için de aksine bankalar, kredi iştahı konusunda en azından her zamanki kadar istekli.

Türkiye'de ihracatın yüzde 60'ı açık hesap denilen mal mukabili yani söze dayalı ticaret. Faktoring ihracatçıyı krizden koruyabilir mi? İhracat faktoringinde hangi noktadınız?

Huiki KARA: Güçlü muhabir ilişkileri, yurtdışındaki istihbarat kaynakları sayesinde faktoring işlemlerindeki garanti fonksiyonu, ihracatçı açısından özellikle de kriz dönemlerinde elbette önemli bir güvence oluşturuyor.

Faktoring sektörünün Türkiye'de 40 milyar dolarlık bir işlem hacmi var. Bunun 7,5 milyar doları ihracat, 500 milyon doları da ithalat işlemlerinden kaynaklanıyor. Türkiye ihracat faktoringinde Çin'den sonra dünyada ikinci sırada. Biz, özellikle ihracat faktoringinde finansman sağlanan işlemlerde yeteri kadar pazar payı almadığımızı düşünüyoruz. KOBİ'lerin uluslararası pazarlardaki işlemlerine yönelik önemli çalışmalarımız var, bunların sonucunda pazar payımızı artırmayı umuyoruz. Türkiye'de uluslararası faktoring zincirlerinden hem International Finance Corporation (IFC) hem de Factors Chain International'ın (FCI) ikisine de üye olan tek şirketiz.

İthalat faktoringinin ise yüzde 75'ini gerçekleştirerek sektördeki en büyük oyuncu olduk. İthalat faktoringinde de gidecek çok yer olduğunu düşünüyoruz.

Yasa bu noktaları kapsıyor mu?

Huiki KARA: Bankalararası piyasalardan borçlanma hakkı gündemde, fakat sorunlu alacakların vergi matrahından indirilmesi konusu ilk taslakta bulunmasına rağmen TBMM'ye sevk edilen halinden çıkarıldı. Yasanın içerisinde kısmen çözülen, kısmen çözülemeyen noktalar da var.

Ancak yasanın çıkması başlı başına önemli. Çünkü artık yasa olan, kurumsallaşmış, belli kurallara bağlı bir sektör haline geleceğiz ve bunun da sektörün piyasadaki imajına çok önemli katkıları olacak. Bu sayede daha fazla sayıda müşteriye ulaşacağımızı, daha fazla sayıda faktoring işlemi

yapacağımızı ve sektörün ciddi oranda büyüyeceğini düşünüyorum. Sektöre girecek yeni oyuncuların olacağını, yabancı kaynakların da sektöre girme konusunda daha istekli olacağını sanıyorum.

Gelişmiş pazarlardaki gibi Türkiye faktoring pazarında, GSYİH'den alınan payın yüzde 10 olma hedefi vardı. Sizce sektör bu hedefe ne kadar yakın?

Huiki KARA: Yüzde 10 vizyoner bir hedeftir. Ben yüzde 7-8 seviyelerinde kalacağını tahmin ediyorum.

Sektör 100 milyar dolar işlem hacmi yakalama hedefine ne kadar yakın?

Huiki KARA: Potansiyelin olduğuna inanıyorum. İşin aktif tarafını çevirebilmek için bilançonuzun pasifinde kaynak yaratabiliyor olmanız lazım. 100 milyar dolar işlem hacmi hedefi demek, her çeyrekte aşağı yukarı 25 milyar dolar ciroya ulaşmak anlamına gelir. Ortalama vadesi yaklaşık 90 gün olan bir sektörde, 25 milyar doları her dönemde fonlamanız gerekiyor. Sektörün toplamda sermayesi 3,7 milyar dolar. Yaklaşık 20 milyar

dolar tutarındaki fonlamayı sağlamanız gerekiyor. Dolayısıyla, öncelikle bu konuyu çözümlemeniz, fonlama kaynaklarınızı çeşitlendirmeniz lazım. Fonlama kaynakları çeşitlenmeden, sadece banka kredileri üzerinden fonlama sağlayarak bu düzeyde bir kaynağı makul fiyatla yaratabilmek çok kolay değil sektör açısından.

Konsolidasyonlar devam edecek mi?

Huiki KARA: Sektörün kendi içinde bir konsolidasyon yaşayacağını sanıyorum. Sektördeki şirket sayısının azalacağını, öz kaynakları daha güçlü, iş yapma tekniği gelişmiş ve kreditorler tarafından kredibiliteleri daha yüksek bulunan firmaların oluşturduğu bir sektöre doğru gitmemiz gerektiğini düşünüyorum. ■

MÜŞTERİNİN YÜZDE 50'Sİ KOBİ

Müşteri hacmimiz içinde kurumsal olarak segmente ettiğimiz firmalar yüzde 50'lik bölümü, ticari ve KOBİ segmentindeki müşterilerimiz de diğer yüzde 50'lik bölümü oluşturuyor. Özellikle KOBİ segmentinde ve ihracat işlemlerinde yeni pazarlara girme konusunda çok istekliyiz. Yurtdışındaki faktoring şirketleriyle verimli muhabir ilişkilerimiz var. Sektörün genel olarak dünyada kullandığı ürünleri sektöre adapte etmeye çalışıyor, tasarım ve altyapısını hazırlıyoruz. Belli gruplara, belli sektörlerle özel ürün ve hizmetleri sağlamak için kendi içimizdeki yapılanmayı tamamlama aşamasındayız, 2013 itibarıyla bunu başlatacağız.

ŞUBELEŞMENİN YARINI

Meclise sevk edilen yeni yasa tasarısında temsilcilik kavramı yer almıyor, ancak şube açarak teşkilatlanmaya izin veriliyor. Biz bu yıla 11 adet temsilcilikle başladık ve şu anda da aynı durumdayız. Bundan sonraki süreçte yasa tasarısındaki gelişmeleri takip edip, mevcut temsilciliklerimizde gelişmelere göre hareket edeceğiz. Diğer yandan, halen fizibilitesi üzerinde çalıştığımız 10 yeni şube var.

EK: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DERGİSİ

Ekim 2012

Yıl 20

Sayı 2012/10

8.00 TL

capital.com.tr

Capital

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ



KKTG FİYATI: 10.00 TL



ANALİZ

100 KALEMDE TASARRUF

ANADOLU

HERKES YOLLARDA

GLOBAL 50 TÜRK ŞİRKETİ

BÜYÜMEDE YENİ ROTA



GELİŞEN ÜLKELERDE NASIL HIZ KAZANDILAR?

AİLE ŞİRKETLERİ

BOŞ KULÜBE SENDROMU!

HAKAN
BİNBAŞGİL

"LİDERLİĞE

6

KOLDAN
ULAŞACAĞIZ"



finans dünyası

Hazırlayan: Hande Yavuz hyavuz@capital.com.tr

TÜRKİYE MASAYA YATIRILDI



Dünyanın saygın düşünce kuruluşlarından İngiltere Kraliyet Uluslararası İlişkiler Enstitüsü Chatham House'ın Türkiye projesi kapsamındaki üçüncü toplantısı, 15-16 Eylül tarihlerinde Akbank'ın ev sahipliğinde, Sakıp Sabancı Müzesi The Seed'de yapıldı. "Değişim Sürecindeki Türkiye ve Komşuları" ana teması ile düzenlenen toplantılarda, Türkiye'nin Avrupa ve Ortadoğu'daki yakın komşularında ortaya çıkan gelişmeler ve bu gelişmelerin yarattığı fırsatlar ve zorluklar tartışıldı.

TÜRK FAKTORİNGİ DÜNYAYA ÖRNEK OLUYOR

Üyeler, Faktoring Derneği'nin 14 Eylül 2012 Cuma günü Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve Factors Chain International (FCI) iş birliğiyle



gerçekleştireceği Uluslararası Faktoring Konferansı öncesinde bir araya geldi. Yapılan buluşmada dünyada Çin'den sonra ikinci büyük ihracat faktörine sahip olan Türkiye'nin, bölgede konumlanması değerlendirildi.

GARANTİ FACTORİNG'İN KÂRI ARTTI
Garanti Factoring, ilk 6 ayda kârını 11 milyon TL'ye yükseltti. Şirket, geçen yılın eş döneminde 2,9 milyon TL kâr elde etmişti. 2012 yılının ilk yarısını 1,6 milyar TL aktif büyüklüğü ve 3,4 milyar TL ciro ile tamamlayan Garanti Factoring, geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 oranında büyüme gerçekleştirdi.

YABANCI KREDİ

Türk katılım bankacılığı sektörünün öncüsü Albaraka Türk Katılım Bankası, 2011 yılında 350 milyon dolar olarak aldığı sektörün en büyük murabaha sendikasyon kredisini, bu yıl yine sektörün en büyük rakamını alarak 450 milyon dolara yükseltti. Standard Chartered Bank,



Emirates NBD, ABC Islamic Bank, Noor Islamic Bank'ın yanı sıra Al Hilal Bank ve Bank İslam Brunei bankalarının liderliğinde, 1 yıl vadeli 16 ülkeden 32 bankanın katılımı ile sağlanan bu murabaha sendikasyon kredisi, sektörün bu zamana kadar temin ettiği en büyük murabaha sendikasyon kredisi.

GARANTİ FACTORİNG'İN KÂRI ARTTI

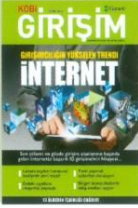
Garanti Factoring, ilk 6 ayda kârını 11 milyon TL'ye yükseltti. Şirket, geçen yılın eş döneminde 2,9 milyon TL kâr elde etmişti. 2012 yılının ilk yarısını 1,6 milyar TL aktif büyüklüğü ve 3,4 milyar TL ciro ile tamamlayan Garanti Factoring, geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 oranında büyüme gerçekleştirdi.

VAKIFBANK'A SENDİKASYON KREDİSİ

VakıfBank, 16 ülkeden 24 bankanın katılımıyla 735 milyon dolar tutarında yılın ikinci sendikasyon kredisine imza attı. Geçen yıl eylül ayındaki



sendikasyon kredisini yüzde 100'ün üzerinde çeviren VakıfBank, temin ettiği bu krediyi dış ticaretin finansmanında kullanacak.



İNTERNETTE
10 BAŞARILI
GİRİŞİM

Garanti Katkısıyla



VUSLAT DOĞAN
SABANCI, YENİ
HÜRRİYET'İ
ANLATTI

PERAKEDE

SATIŞA ÇIKAN
REAL İÇİN
SÜRPRİZ BİR
TALİP VAR

ekonomist.com.tr

2 - 8 Eylül 2012 Yıl 22 152273 Sayı 2012/36 4₺ K.K.T.C. fiyatı 5₺

Ekonomist

ÇIKACAK MI? ALTIN DÜŞECEK Mİ?

Altın neden
yükselmeye
başladı?

Yükseliş sürer mi
yoksa yakında
düşüş mü başlar?

Yatırım yapmak
isteyenlere
uzman önerileri...

ISSN 1300-5847 36
9771300584002



ÖZEL EK: UZMANLAR TÜRKİYE'DE FİKRİ HAKLARI TARTIŞIYOR

FİNANS KIVANÇ ÖZYARDAR
kozvardar@ekonomist.com.tr

“Fonlamada banka bağımlılığı bitmeli”

Yılın ilk yarısını aktif büyüklükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 büyüme ile kapatan Garanti Faktoring’in Genel Müdürü Hulki Kara, beklenen faktoring yasası ile sektörün kurumsallaşma sürecinin hızlanacağını söylüyor. En büyük sorunlarının fonlamada bankacılık sektörüne olan yüksek bağımlılığına dikkat çeken Kara, Garanti Faktoring olarak kârlılık ve aktif büyüklükte pazar payı hedefini yüzde 10 olarak belirliyor.

Yüksek büyüme oranlarıyla dikkat çeken faktoring sektörünün en önemli oyuncularından biri kuşkusuz Garanti Faktoring. 2011 Aralık ayında Garanti Faktoring Genel Müdürlüğü’ne atanan Hulki Kara, geçen yılı 40 milyar dolar ciro ile kapatan sektörün ve şirketlerinin iddiasını sürdürdüğünü söylüyor.

Kara’nın verdiği bilgilere göre yeni Türk Ticaret Kanunu ile değişen çek yasasının etkileri ise görülmeye başlanmış bile. Yeni dönemde 100 milyar dolar işlem hacmi ile GSYİH’den yüzde 10 pay alma hedefine koşan sektördeki son gelişmeleri ve beklentileri Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara ile görüştük.

Karlılık, müşteri sayıları ve pazar penetrasyonunda son durumunuz nedir, büyüme oranları ve yıl sonu hedeflerinizden söz eder misiniz?

Yıl başında koyduğumuz hedeflere ulaşmış, hatta geçmiş durumdayız. İkinci çeyrek sonu itibarıyla 1.6 milyar TL aktif büyüklüğe ve 3,4 milyar TL ciroya ulaştık. Geçen yılın aynı dönemine göre aktif büyüklükte yüzde 29, ciroda ise yüzde 24 oranında büyüdük.

11 milyon TL kar elde ettik, geçen

yılın aynı dönemine göre yüzde 276’lık bir kar artışı anlamına geliyor. Müşteri sayısında ise banka faktoringleri içerisinde en fazla müşteri sayısına sahip olan bankayız. 2012’de toplam 4 bin 574 adet müşteriyle faktoring işlemi yaptık. Geçen yıl bu rakam 3 bin 297’ydi.

Faktoring alacaklarında geçen yılın yüzde 25 üzerinde, karlılıkta yüzde 60 büyümeyi hedefliyoruz. Gerek karlılıkta, gerek faktoring alacaklarında, gerekse aktif pazar payında yüzde 10’a ulaşmayı hedefliyoruz.

Avrupa’daki krizin etkisiyle ihra-

catta yeni pazarlara yönelim gözleniyor. Bu noktada yeni ve bilinmeyen pazarlarda ihracat faktoringine ilginin arttığını söyleyebilir misiniz?

Faktoring sektörünün Türkiye’deki pazar payına ve büyüme potansiyeline bakmak gerek. Belki makro açıdan negatif görünen bir pozisyon, ama Türkiye’de son yıllarda sektörün tanınırlığı, daha kurumsallaşmış firmaların var olması, kamu otoritesinin regülasyonlarını artırması, sektörün var olan potansiyelinin içerisindeki pazar payının büyüyeceği anlamına geliyor.

“Bankacılarla benzer ürünleri farklı haklarla satıyoruz”

“Faktoring sektörünün en önemli sorunlarından biri çok büyük oranda bankacılık sektöründen fonlanması. Faktoring sektörünün yüzde 92’sini bankacılık sistemi finanse ediyor. Sektörde iki temel nokta var: Daha fazla müşteriye ulaşmak ve faktoring ürününü tanıtmak, ikincisi de bu ürünleri fonlayabilmek. Bence yasadaki en büyük devrim, bizleri bir finansal kuruluş olarak kabul etmesi ve buna paralel bankaların sahip olduğu birtakım hakların bizler tarafından da kullanılması.

Öncelikle fonlama maliyetleri: Bankalar üzerinden fonlanıyoruz, bankalar da fonlandığı zaman yasal eklentilerini ödüyoruz. Benzer ürünleri benzer müşterilere satıyorsanız, ama benzer fiyat rekabetiyle satmıyorsanız. Örneğin sorumlu alacaklarımıza karşılık ayırdığınız zaman vergi matrahından düşemezken bankacılık sektörü bunu düşebiliyor. Peşin komisyon gelirlerini reeskonta tabi tutmamıza rağmen vergilendirmede peşin olarak vergisini ödüyoruz. Bunlar sektörün üzerinde ciddi yükler. Yasayla bunların değişmesini diliyoruz.”

Öte yandan Türkiye'de ihracatın yüzde 60'u açık hesap denilen mal mukabili yani söze dayalı ticarete dayanıyor. Faktoring ihracatçıyı krizden koruyabilir mi? İhracat faktoringinde hangi noktadasınız?

Faktoring sektörü için Türkiye'de 40 milyar dolarlık bir işlem hacmi var. Bunun 7,5 milyar doları ihracat, 500 milyon doları da ithalat işlemlerinden kaynaklanıyor. Türkiye ihracat faktoringinde Çin'den sonra dünyada ikinci sırada. Özellikle ihracat faktoringinin yeteri kadar finansman payı almadığımızı düşünüyoruz.

KOBİ'lerin uluslararası pazarlara girmesi konusunda ciddi çalışma içindeyiz. Türkiye'de uluslararası faktoring şirketlerinin ikisine de üye olan tek şirketiz. İthalat faktoringinin ise

yüzde 75'ini gerçekleştirerek, sektördeki en büyük oyuncu olduk. İthalat faktoringinde de daha fazla pay almak istiyoruz.

GSYİH'den alınan payın yüzde 10 olma hedefi vardı. Sizce sektör bu hedefe ne kadar yakın?

Yüzde 10 vizyoner bir hedeftir. Ben yüzde 7-8 seviyelerinde kalacağını tahmin ediyorum.

Yeni TTK ile neler değişecek? Çek yasaının değişmesi sizi nasıl etkileyecek?

Şu anda çok ciddi bir etki görmüş değiliz. Ama gerek piyasa istihbaratından gerekse takas merkezi verilerinden çek dönme oranının yükseldiğini söyleyebilirim. Örneğin çekleri iptal konusunda mahkemeye başvuru sayısı artmış durumda. Doğru kişi-

yi, doğru zamanda doğru şekilde kredilendirirseniz çek, bu işin teferruatıdır.

Sektör 100 milyar dolar işlem hacmi yakalama hedefine ne kadar yakın?

Potansiyelin olduğuna inanıyorum. İşin aktif tarafını çevirebilmek için pasiften kaynak yaratıyor olmanız lazım. 100 milyar dolar hedefi demek, her çeyrekte aşağı yukarı 25 milyar dolar ciro yapıyorsunuz demek. Ortalama vadesi 90 gün olan bir sektörde 25 milyar doları her dönemde fonlamanız demek.

Sektörün toplamda sermayesi 3,7 milyar dolar. Yani aşağı yukarı 20 milyar dolar dışardan fonlamayı sağlamanız gerekiyor. Sektörün bu 20 milyar dolar fonlamayı yapabilecek fonlama kapasitesi yok. Dolayısıyla fonlama kaynaklarını çeşitlendirmemiz gerekiyor.

Faktoring ürünlerinin Anadolu'da bilinirliğinin ve kullanımı ne durumda? KOBİ'lerin müşterileriniz arasındaki payı nedir? Farklı ürünler, firmaya göre özel ürünler, danışmanlık gibi hizmetler düşünüyor musunuz?

Kurumsal olarak segmente ettiğimiz firmalar yüzde 50, geri kalan yüzde 50 de ticari ve KOBİ'ler denilebilir. Özellikle KOBİ segmentinde yurt dışı ihracat işlemlerinde yeni pazarlara girme konusunda orta ölçekli firmalara bu ve buna benzer hizmetleri verme konusunda istekliyiz. Belli gruplara, belli sektörlerle, onların ihtiyaçlarına yönelik hizmetleri sağlamak için kendi içimizdeki yapılanmayı bitirdik, 2013 itibarıyla başlatacağız.

Son dönemde şubeleşme eğilimi vardı. Sektördeki gelişim bundan sonra nasıl olacak?

Yeni yasa temsilciliği kaldırıyor. Temsilcilikle başladık. Şu anda 11 bölge müdürlüğü ve 11 temsilciliğimiz var. Bundan sonraki süreçte temsilcilikte şube açabileceğiz ve mevcut temsilciliklerimizi şubeye çevireceğiz. Üzerinde çalıştığımız 10 yeni şube var.



30 HAZİRAN 2012 CUMARTESİ

Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara:

“Bu yılı hedefimizin üzerinde bitirebiliriz”



Ulusal ve uluslararası işletmelerde alternatif kaynak yaratarak, ticaretin çarklarını döndüren önemli bir enstrüman haline gelen faktoring, artık işletmeler için bir gereklilik halini aldı. Bu nedenle işletmelerin beraber çalışacakları faktoring şirketleri büyük önem kazandı. 1990 yılında kurulan ve Türkiye'nin ilk faktoring şirketlerinden biri olan Garanti Faktoring Hizmetleri AŞ de sektörün öncüleri arasında.

Garanti Faktoring, ticaretin finansmanı ve alacak bazlı finansman konsantrasyonu, gerek yurtiçi gerekse yurtdışı ticaretin gerektirdiği finansman, garanti ve tahsilat ürünlerini bir arada sağlıyor. Başta KOBİ'ler, ithalatçı ve ihracatçı kimliğiyle öne çıkan şirketler ve yaygın tedarikçi ve bayi ağına sahip kuruluşlar olmak üzere geniş bir müşteri tabanına hizmet veren Garanti Faktoring, faktoring ürün ve hizmetlerini

reğini hedeflerimize paralel geçirdik, cirosal pazar payımızı ise ilk çeyrekte, yıl sonundaki pazar payımıza göre yüzde 22 oranında artırdık. Diğer yandan, şirketimiz içindeki re-organizasyon çalışmaları devam ediyor. Bu doğrultuda 2012 yılını hedeflerimizin üzerinde tamamlayabileceğimizi söyleyebilirim. Bu yıl, özellikle ihracat faktoring işlemlerinde pazar payımızı artırmamız gerektiğini düşünüyor ve bu alana özellikle odaklanıyoruz. Diğer yandan, yurtiçi işlemlerde KOBİ segmenti ile yapılan işlemlerdeki ağırlığımızı artırmak ve yine tahsilat ürününü sunduğumuz müşteri portföyünü genişletmeyi hedefliyoruz.”

Bu yıl sektörün yüzde 15 civarında büyüyeceğini tahmin ettiğini söyleyen Kara; “Ayrıca, Plan ve Bütçe Komisyonu'ndan geçerek Meclis'te gündem için sıra bekleyen ‘Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman

man konsantrasyonuyla, gerek yurtiçi gerekse yurtdışı ticaretin gerektirdiği finansman, garanti ve tahsilat ürünlerini bir arada sağlıyor. Başta KOBİ'ler, ithalatçı ve ihracatçı kimliğiyle öne çıkan şirketler ve yaygın tedarikçi ve bayi ağına sahip kuruluşlar olmak üzere geniş bir müşteri tabanına hizmet veren Garanti Faktoring, faktoring ürün ve hizmetlerini tüm ülke geneline başarıyla taşıyor.

Capital dergisinin yaptığı araştırma sonucunda 2009, 2010 ve 2011 yıllarında üç kez üst üste **'Türkiye'nin En Beğenilen Faktoring Şirketi'** seçilen Garanti Faktoring Genel Müdürü **Hulki Kara** bu yılı da hedeflediklerinin çok daha üzerinde tamamlayabileceklerini söylüyor.

Gerek aktif büyüklük, gerekse cirosal bazlı pazar payında iki haneli rakamlara ulaşmayı hedeflediklerini belirten Kara şöyle konuştu:

"Garanti Faktoring olarak 2011 yılını 1.3 milyar TL aktif büyüklük, 1.2 milyar TL faktoring alacağı ve 34.5 milyon TL net kâr ile kapattık. Ciro bazda pazar payımız yüzde 8, aktif büyüklük bazında pazar payımız ise yüzde 8.50 olarak gerçekleşti. 2012 yılı için cirosal bazda yüzde 25'lik bir büyümeyi bütçeledik. Yıl sonu itibarıyla risk bakiyesi bulunan müşterilerimizde ise yüzde 15'lik bir artışla 4000 sayısına ulaşmayı öngörüyoruz. Gerek aktif büyüklük, gerekse cirosal bazlı pazar payında iki haneli rakamlara ulaşmayı hedefliyoruz. Yılın ilk çey-

lan işlemlerdeki ağırlığımızı arttırmak ve yine tahsilat ürününü sunduğumuz müşteri portföyünü genişletmeyi hedefliyoruz."

Bu yıl sektörün yüzde 15 civarında büyüyeceğini tahmin ettiğini söyleyen Kara; **"Ayrıca, Plan ve Bütçe Komisyonu'ndan geçerek Meclis'te gündem için sıra bekleyen 'Fi-**

nansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Yasa Tasarısı'nın kabulü ve yasalaşması halinde sektörün yeni bir ivme kazanacağını düşünüyorum. Kurumsallaşmış, şeffaf ve kendisini daha iyi tanıtabilen bir sektör haline geleceğiz. Bu durum sektörün imajına, dolayısıyla iş kapasitesine önemli katkı sağlayacaktır. Yasası tamamlanmış bir sektörün, 5 yılda



Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara

100 milyar USD ciro olarak belirlediği vizyonel hedefine ilerleyebileceğini, ayrıca yüzde 7 seviyesinde olan sektör cirosu/GSMH rasyosunun yüzde 10 seviyelerine erişebileceğini öngörüyoruz. Müşteri segmenti anlamında elbette KOBİ'ler sektörümüzün ana odağını oluşturacak. Ayrıca, Çin'den sonra dünyada en yüksek ihracat faktoring hacmi gerçekleştiren ikinci ülkeyiz ve ülkemizin büyüyen ihracatı ile birlikte bu alan da sektörümüzün öncelikleri arasındaki yerini koruyacaktır. İthalat faktoringi sektörümüzün toplam cirosundan henüz yeterince pay alamamaktadır. Biz şirket olarak buradaki pazar liderliğimizi artan ivme ile devam ettireceğiz" diye konuştu.

Harvard
Business Review
Sayfa 175-200
Dünyanın en saygın
yönetim dergisi
artık Capital'in içinde
TEB

EK: ULUDAĞ EKONOMİ ZİRVESİ

Haziran 2012

Yıl 20

Sayı 2012/6

8.00 TL

Capital

capital.com.tr

Ş VE EKONOMİ DERGİSİ



KKTC FİYATI: 10.00 TL

BÜYÜK ANKET

CEO'LAR
YETENEK
AVINDA!



"DÖRDÜNCÜ
DALGAYA
GEÇİYORUZ"

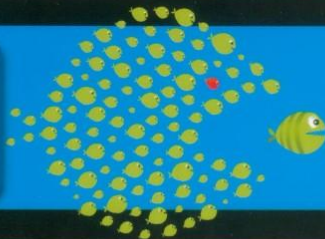
MEHMET ALI
AYDINLAR

38 GRUBUN PERFORMANSI

- BÜYÜMEDE
SON PLANLAR
- SATIN ALMA
VE ORTAKLIK
STRATEJİLERİ

ÖNEMLİ GELİŞME

SEKTÖRLER



KALABALIK SENDROMU

MUHTAR
KENT'TEN
LİDERLİĞİN SIRRI

YAPICI HOŞNUTSUZ



FAKTÖRİNG

● HANDE DEMİREL hdemirel@capital.com.tr

Türkiye’de yaklaşık 14 yıllık geçmişi olan faktoring sektörü, büyümeyi sürdürüyor. 1990 yılından bu yana işlem hacmine göre yıllık ortalama büyüme oranı yüzde 41 düzeyinde. Özellikle 2008’de yaşanan ekonomik krizin ardından kullanımın da hızla arttığı görülüyor. Son 5 yılda ciddi hareketlilik kazanan sektör, bankacılıktan sonra reel sektöre sağladığı destek açısından ikinci büyük finans grubunu oluşturuyor. Sektörün GSMH içindeki payı son 5 yılda yüzde 3,7’den 5,7’lere çıktı. Aktif büyüklüğü ise 7,4 milyar TL’den 15,7 milyar TL’ye ulaştı.

2011 yılı sonu itibarıyla toplam 71 milyar TL ciro gerçekleştiren sektörde bugün 33 şube, 199 temsilcilik ve 4 bine yakın çalışanıyla 74 şirket faaliyet gösteriyor. Toplam 70 bin şirket faktoring kullanıyor.

Faktoring Demeği Başkanı Zafer Ataman, gelecek 10 yıl içinde sektörün artan bir ivmeyle büyümeye devam edeceğini söylüyor. “Türkiye’nin öngörülen büyüme potansiyeline

*Hulki Kara,
2012’de
ihracat
faktoringi
işlemlerine
odaklanacak
larını söylüyor.*



paralel olarak 2023 yılında faktoring hacminin ortalama yıllık yüzde 10 büyüme ile 150 milyar dolara ulaşacağını düşünüyoruz” diye konuşuyor.

ÖNE ÇIKAN YENİ TRENDLER

Türkiye’de faktoring son 10 yılda dünya rakamlarının hayli üzerinde gelişti. 2011 yılında yurtiçi ve yurtdışı toplam ciroya göre dünyada 14’üncü sırada yer alan sektör, uluslararası faktoring cirosunda ise 11’inci sıraya yükseldi. Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, sektörün ihracat faktoringi işlemlerinde Çin’in ardından ikinci sırada yer aldığına işaret ediyor ve ekliyor: “Bu yıl en az yüzde 20 düzeyinde büyüme bekliyorum. Türkiye’nin ihracat rakamında 500 milyar dolara ulaşmasının öngörüldüğü düşünülürse ihracat faktoringi hacminin de çok büyüyeceğini tahmin edebiliriz.”

Ticaretin olduğu her yerde faktoring işlemi yapmak mümkün. Sektör de işte bu anlayışı yaygınlaştırmak için çalışıyor. Faktoringin ticaret hayatı içinde ne kadar önemli olduğunu anlatmak için çalışmalar yapılıyor. Amaçlardan biri halihazırda büyük şehirlerde yaygın olan kullanımı Anadolu’ya taşımak. Bu kapsamda şirketler, büyük şehirler dışındaki şube ve temsilciliklerinin sayısını artırma eğiliminde. Ayrıca proje bazlı ürünler, son dönemin öne çıkan trendlerinden. Örneğin enerji sektöründe elektrik alacakları, inşaat sektöründe taahhüt alacakları, turizm alacakları gibi konularda özel çözümler sunuluyor.



*Zafer Ataman,
2023 hedefine
yıllık yüzde 10
büyüme
oranıyla
ulaşılacağını
düşünüyor.*

MUSTAFA ŞAHAN / DENİZ FAKTORİNG GM**"DAHA FAZLA KOBİ'YE ULAŞMALIYIZ"**

YARISI KREDİ KULLANMIYOR Türkiye'de bugün yaklaşık 3,2 milyon KOBİ olarak nitelendirdiğimiz firma var ve bu firmalar toplam istihdamın yüzde 78'ini, ihracatın yüzde 60'ını, toplam yatırımların yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65'ini ve toplam katma değer in yüzde 55'ini oluşturuyor. Kredilerin ise sadece yüzde 24'ünü kullanıyorlar. Tüm finansal piyasalara bakıldığında KOBİ'lerin yüzde 50'si henüz hiç kredi kullanmamış durumda. Faktoring sektöründe KOBİ işlem hacmine işaret eden veri yok ne yazık ki... Ancak sektörün özelliği gereği toplam sektör hacminin önemli bölümünün KOBİ'lere kullandırılan kredilerden oluştuğunu söylemek yanlış olmaz. Deniz Faktoring'de KOBİ'lerin payı yaklaşık yüzde 25 düzeyinde.

POTANSİYEL NE KADAR? Verilere bakıldığında gelecek yıllar için halen gidilecek çok yol olduğu görülüyor. Gelişmiş ekonomilerde faktoring sektörünün GSMH'ye oranı yüzde 15 ve üzerindeyken ülkemizde bu oran halen yüzde 4 seviyelerinde. Faktoring yasaının çıkması, mali piyasalar ve mali piyasaların bir alt segmenti olan faktoring sektörünün işleyişinin yasal bir çerçeveye oturtulması adına büyük önem taşıyor. Kanun, sektörün büyümesini ve gelişmesini hızlandıracak.

ALİ GÜRAY DEMİR / ŞEKER FACTORİNG GM**"SEKTÖRÜN PERFORMANSI MEMNUNİYET VERİCİ"**

ŞİRKETLER DEĞERLENİYOR Reel piyasaya sağladığı finansman desteği önemli boyutlara ulaşan sektör, özellikle KOBİ'lerin fonlama ihtiyacına, ticaret hacimlerine ve hızlı büyümelerine destek sağlayan bir finansman tekniği olarak göze çarpıyor. Türkiye'de geçmiş yeni olmakla birlikte faktoring sektörünün performansı memnuniyet verici. Yıllar itibarıyla sektörde aktif büyüklük, işlem hacmi, müşteri sayısı, şube ve temsilcilik sayısı artıyor. Şirketlerin değerlendirildiği ve sektöre her geçen yıl yabancı ilgisinin de arttığını görüyoruz.

PENETRASYON ARTACAK Sektör, dünya pazarında yükselen bir oyuncu konumunda ve büyümeye devam ediyor. 2011 yılını 40 milyar dolar işlem hacmi ile kapatan sektörün, 2012 yılı için yüzde 15-20 civarında bir büyümeye ulaşacağını, önümüzdeki 5 yıl içinde ise 100 milyar dolar işlem hacmini yakalayacağını düşünüyorum. 70 bin civarındaki müşteri sayısının hızla artarak, sektörün penetrasyon oranının da gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 10'lu seviyelere gelmesini bekliyorum. Bugün ihracat faktoringinde Çin'in ardından dünya ikinciliğine ulaşan sektör, genel sıralamada da üst sıralara yerleşecek.

CAN GÜNEY / LİDER FAKTORİNG GM**"SEKTÖRDEN 5 KAT HIZLI BÜYÜDÜK"**

17 BİN KOBİ'YE HİZMET VERİYORUZ 2011 yılında işlem hacmimizi yüzde 20, aktif büyüklüğümüzü yüzde 36 ve kârlılığımızı yüzde 100'ün üzerinde artırdık. Böylece 2011 yılı başında koyduğumuz tüm hedeflerimize ulaştık. Bir kısmını pozitif yönde aştık. Sektörde yıllık yüzde 7,7 aktif büyüme yaşanırken bunun yaklaşık 5 katı bir büyümeyi gerçekleştirdik. 23 temsilcilikle 17 binin üzerinde KOBİ müşterisine hizmet veriyoruz.

2012 HEDEFİNDE NELER VAR? Geçtiğimiz yıl 1,5 milyar TL olarak gerçekleşen işlem hacmimizi yaklaşık yüzde 25 büyüterek 2012 yılında 1,85 milyar TL'ye taşımak istiyoruz. Yine 2011 yıl sonunda 500 milyon TL olan aktif büyüklüğümüzü, 2012 sonunda 600 milyon TL'ye yükseltmeyi hedefliyoruz. 2012 yıl sonu itibarıyla temsilcilik sayımızı 24'e ve çalışan sayımızı 200'e çıkaracağız. KOBİ finansmanında giderek daha da büyüyen bir rol üstlenmeye soyunduk.

HULKİ KARA / GARANTİ FAKTORİNG GM**"HEDEFİN ÜZERİNDE BÜYÜYORUZ"**

GARANTİ'NİN 2012 PLANI Garanti Faktoring olarak 2012 yılı için ciroasal bazda yüzde 25'lik bir büyümeyi bütçeledik. Yıl sonu itibarıyla risk bakiyesi bulunan müşteri sayımızda ise yüzde 15'lik bir artışla 4 bine ulaşmayı öngörüyoruz. Gerek aktif büyüklük gerekse ciroasal bazlı pazar payında çift haneli büyümeye ulaşmayı hedefliyoruz. Yılın ilk çeyreğini hedeflerimize paralel geçirdik ve 2012 yılını hedeflerimizin üzerinde tamamlayabileceğimizi söyleyebilirim. Bu yıl özellikle ihracat faktoring işlemlerine odaklanıyoruz. Yurtiçi işlemlerde KOBİ segmenti ile yapılan işlemlerdeki ağırlığımızı artırmak ve yine tahsilat ürününü sunduğumuz müşteri portföyünü genişletmeyi de hedefliyoruz.

SEKTÖR NE KADAR BÜYÜR? Bu yıl sektörün yüzde 15 civarında büyüyeceğini tahmin ediyorum. Ayrıca Meclis'te görüşmeleri hızlanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Yasa Tasarısı'nın kabulü ve yasalasma halinde sektörün yeni bir ivme kazanacağını düşünüyorum. Kurumsallaşmış, şeffaf ve kendisini daha iyi tanıtabilen bir sektör haline geleceğiz. Bu durum sektörün imajına dolayısıyla iş kapasitesine önemli katkı sağlayacak. Yasası tamamlanmış bir sektörün, 5 yılda 100 milyar dolar ciro olarak belirlediği vizyoner hedefine ilerleyebileceğini, ayrıca yüzde 7 seviyesinde olan sektör cirou/GSMH rasyosunun yüzde 10 seviyelerine erişebileceğini öngörüyorum.

Şüpheli alacak sorunu çözülmedi

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, "Yasa tasarısında mevcut sorunlarımızdan şüpheli alacaklar için ayrılan karşılıkların kurumlar vergisi matrahından indirilememesi konusu halen çözüme kavuşmadı" dedi.

Garanti Factoring Genel Müdürü Hulki Kara, faktoring sektörünün ticaretin, alacağın olduğu her yerde finansman sağlayabildiğini belirterek, "Sektör tanıtımlarımızda kullandığımız slogandaki gibi ticaretin çarklarını döndürüyor" dedi.

Hulki Kara, bankacılık sektörüne nazaran daha hızlı bir kredi değerlendirme süreci olduğunu belirterek, "Ticarete gerek alıcı, gerek satıcı tarafından bakabildiğimiz için kredilendirme süreçleri daha farklı. Özellikle sektörün odağını oluşturan KOBİ'ler açısından alternatif ve avantajlı bir finansman yöntemi haline gelmiş durumda faktoring sektörü. Teminat yaratma kabiliyetleri olmayan, ancak kaliteli alacak yapısına sahip KOBİ'ler kolaylıkla ve düşük maliyetle fon sağlayabiliyorlar faktoring sektörü üzerinden. Diğer yandan, değişik ürün yapılarıyla firmaların nakit akışlarını düzene sokma, likiditelerini artırma olanağı sağlayarak önelerini daha rahat görebilmelerine imkan veriyoruz" şeklinde konuştu.

Hulki Kara, faktoring pazarının 2011 yılında işlem hacminde 2010 yılına nazaran kısmi bir küçülme yaşandığını, ancak genel itibarıyla yılı olumlu tamamladıklarını vurgulayarak, sözlerini şöyle

sürdürdü:

"Sektör, 2011 yılında 40 milyar dolar ciro ve 15,7 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. 2012 yılına ise iyi bir başlangıç yapıldı. İlk çeyrek verilerine göre, işlem hacmi 8,8 milyar dolara geldi. Özellikle son iki ayda uzun süredir Meclis'te bekleyen yasa tasarısı ile ilgili çalışmalar hızlandı ve sektörün ana gündemine yerleşti."

İmajımıza katkı sağlayacak

Hulki Kara, finansman şirketlerine ilişkin yasaya da değinerek, bu konuda şu açıklamaları yaptı: "Yasa tasarısı konusunda gelinen aşamayı olumlu değerlendiriyorum. Uzun süredir beklenen bir gelişmeydi, umarım hızla Meclis'ten de geçer ve yasalaşır. Herşeyden önce, yasanın yürürlüğe girmesi sektörü daha şeffaf, kurumsal bir hale getirecek, imajımız açısından önemli katkılar olacak, kendimizi daha iyi tanıtabileceğiz. Bunlar iş yapmamızı daha kolaylaştıracak. Yasa tasarısında mevcut sorunlarımızdan şüpheli alacaklar için ayrılan karşılıkların kurumlar vergisi matrahından indirilememesi konusu halen çözüme kavuşmamış durumda. Yasa tasarısı ile sektörümüzdeki şirketler finansal kuruluş



olarak tanımlanmasına rağmen, bu konudaki maddede önemli bir değişiklik olmadı henüz. Herşeye rağmen, tasarının yasalaşması halinde sektörün yeniden bir ivme kazanacağını düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde, özkaynakları daha da güçlenecek sektöre yurtdışından gerek fon sağlama bakımından, gerekse ortaklık bakımından talepler olacağını düşünüyorum."

Hulki Kara, Garanti Factoring hak-

Avrupa'daki kriz maliyetlerimizi artırdı

Hulki Kara, Avrupa'daki krizin Türk faktoring pazarına etkisine de değinerek, şunları söyledi: "Avrupa'daki kriz tüm sektörleri olduğu gibi faktoring sektörünü de etkiliyor. Sonuçta ülke olarak ihracatımızın büyük bölümü Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleşiyor ve buradaki talep daralması elbette faktoring işlemlerine etki ediyor. Diğer taraftan, borçlanmamızın da kayda değer bölümünün yurtdışından olduğu düşünüldüğünde, Avrupa Birliği ülkelerindeki kriz maliyetlerimiz üzerinde de etkili oluyor."

ında bilgi vererek, "Faktoring Derneği tarafından yayınlanan 2012 birinci çeyrek sektör üye şirketler istatistiklerinin yayınlandığı rapora göre, Garanti Factoring olarak aktif büyüklüğünde sektördeki pazar payımız yüzde 8,6, ciroda ise yüzde 9,6 olarak gerçekleşti. Aktif büyüklüğü ve ciroda Garanti Factoring 2012 yılı birinci çeyreğinde üye şirketler arasında ikinci sırada yer almıştır. Ancak bizim asıl hedefimiz, pazar payının ölçümlendiği her alanda iki haneli rakamlara ulaşmaktır. Tüm projeksiyonumuzu bu yönde yapıyoruz" dedi.

2B İÇİN
15 GÜNDE
KAÇ BAŞVURU
OLDU?



İNCİ HOLDİNG,
3'ÜNCÜ KUŞAK
İÇİN HANGİ
HAZIRLIK İÇİNDE?

BORSA

ENDEKSLE
YARIŞI HEP
KAZANAN
HİSSELER

ekonomist.com.tr

Ekonomist

27 Mayıs - 2 Haziran 2012 Yıl 22 152273 Sayı 2012/22 4 TL

K.K.T.C. fiyatı 5 TL

GÜMRÜKLERDE 10 BÜYÜK YENİLİK



- Yeni sınır ve gümrük kapılarında 'devrim' niteliğinde dönüşüm...

- İki haftayı bulan ithalat ve ihracat süreleri kısalıyor.

DOSYA: FAKTORİNG, BÜTÜN SEKTÖRLERDEN HIZLI BÜYÜYOR



FAKTÖRİNG



GARANTİ FACTORİNG

“Ciro yüzde 25 artacak”

■ **2011 CİROSU 3.1 DOLAR** Garanti Factoring açısından geçen yıl bir anlamda yeniden yapılanma yılı oldu. 2011 yıl sonu itibarıyla 1,3 milyar TL aktif büyüklüğe, 3,1 milyar dolar ciroya ve 34,5 milyon TL net kâra ulaştık. Aktif büyüklükte yüzde 8,40, ciro kriterinde ise yüzde 7,9 pazar payı elde ettik. İş hacmimiz içinde ise otomotiv ve otomotiv yan sanayi, tekstil, dayanıklı tüketim ve madencilik sektörleri ön plana çıktı.

■ **ŞUBE SAYISI 20'YE ÇIKACAK** 2012 yılı için ciro bazda yüzde 25 büyümeyi, operasyonel kârimızda da yüzde 60 oranında bir artış bütçe hedeflerimiz arasına koyduk. Şubeleşme konusunda ise 11 adet olan temsilcilik sayımızı arttırarak 20'ye



Hülki Kara
Garanti Factoring Genel Müdürü

ulaşmayı hedefliyoruz. Nisan ayı sonu itibarıyla toplam ciromuz yaklaşık 1.1 milyar dolar olarak gerçek-

leşti. Söz konusu cironun yüzde 92'si yurt içi, yüzde 8'i ise yurt dışı işlemlerden oluştu. KOBİ'lere 2011 yılında 642 milyon TL, Nisan 2012 sonu itibarıyla da 230 milyon TL fon sağladık.

■ **FCI ve IFG'YE ÜYE TEK ŞİRKET** Şirket olarak iki büyük uluslararası faktoring zinciri olan FCI ve IFG'ye Türkiye'de üye olan tek faktoring şirketiyiz.

Bu avantaj bizi rakiplerimizden ayıran bir özellik. Bu iki zincir kuruluşa üye faktörlerin oluşturduğu geniş muhabir ağından yararlanarak, Garanti Factoring olarak uluslararası işlemlerde dünyanın dört bir yanındaki muhabir faktoring şirketlerini etkinlikle kullanıyoruz.



LİDER FAKTÖRİNG

“Halka arzla fark yarattık”

■ **KÂRLILIĞINI YÜZDE 100 ARTIRDI** 2011 yılında Lider Faktoring olarak işlem hacmimizi yüzde 20, aktif büyüklüğümüzü yüzde 36 ve kârlılığımızı yüzde 100'ün üzerinde artırdık. Böylece 2011 yılı başında koyduğumuz tüm hedeflerimize ulaşmış ve bir kısmını pozitif yönde aşmış olduk. 23 temsilcilikle 17 binin üzerinde KOBİ müşterisine en kaliteli hizmeti sunmaya çalışan şirketimizin faktoring hacmi, üretim sanayi başta olmak üzere farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlere verilen küçük ölçekli kredilerden oluşuyor.

■ **CİRO VE AKTİF BÜYÜKLÜK ARTACAK** 2012 yılında işlem hacmimizi yaklaşık yüzde 25 büyüterek 1 milyar 850 milyar TL'ye, aktif büyüklüğümüzü ise 600 milyon TL'ye yükseltmeyi hedefliyoruz. 2012 yılı sonu itibarıyla temsilcilik sayımızı 24'e ve ça-



Can Güney
Lider Faktoring Genel Müdürü

lisan sayımızı 200'e yükseltmeyi planlıyoruz. 2012 Mart sonu itibarıyla 400 milyon TL işlem hacmine ulaşırken geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 20 artış sergilemiş olduk.

■ **HALKA ARZ BEKLENENDEN İYİYDİ** 11-12-13 Nisan tarihlerinde halka arz edilen 15 milyon TL tutarındaki tahvillerimize gelen 3,3 kat talep nedeniyle halka arz miktarı 20 milyon TL'ye yükseltildi. Aynı şekilde 3-4 Mayıs tarihlerinde halka arz edilen toplam 50 milyon TL tutarındaki tahvillerimize gelen 1,9 katı talep nedeniyle halka arz miktarı 80 milyon TL'ye çıktı. Gelen talep miktarları ile Lider Faktoring kredibilite algılamasının en üst düzeyde olduğunu bir kez daha teyit edilmiş oldu.

Türkiye ihracat faktoringinde Çin'den sonra ikinci sırada

Geçen yıl 40 milyar dolarlık ciro gerçekleştiren faktoring sektöründe, ihracat-ithalat faktoringinin payı 7.5 milyar doları buldu. Böylece, Türkiye ihracat faktoringinde Çin'den sonra en fazla işlem yapan ikinci ülke oldu



AYFER
YILDIZ

Nisan ayı sonu itibarıyla yıllık ihracatı 138 milyar doları aşan Türkiye, ihracat faktoring hacminde Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük ülkesi oldu. Faktoring sektörü geçen yıl 40 milyar dolarlık ciro gerçekleştirdi. Bunun 32.5 milyar dolarını yurtiçi faktoringi, 7.5 milyar dolarını da ihracat-ithalat faktoringi oluşturdu.

Türkiye'nin faktoringde dünyadaki genel hacimde 14'üncü sırada yer aldığını belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, şu anda Meclis'te bekleyen kanunun tasarısının yasallaşması halinde sektörün ivme kazanacağını belirtti. Kara, "Tasarının yasallaşmasıyla birlikte sektördeki işlem hacminin 5 yılda 100 milyar dolara ulaşabileceğini öngörüyoruz" dedi.

'Konsolidasyon olabilir'

Yasanın sektörün cazibesinin artıracağını ifade eden Kara, "Yasa sektördeki sermaye tabanını da yukarı çekiyor. Bunun etkisiyle sektörde bir konsolidasyon olacağını, özkaynakları daha güçlü şirketlerin varolabileceğini düşünüyorum. Buna paralel yurtdışından da sektöre yönelik gerek fon sağlama, gerekse mevcut şirketlere ortaklık teklifleri de artacaktır" diye konuştu.

Sektör cirosunun şu anda GSMH'ya oranının yüzde 7 seviyelerinde olduğunu, bu oranın gelişmiş ülkelerde yüzde 14'lerde bulunduğunu kaydeden Kara şunları söyledi:

"Bu anlamda sektörün daha alacağı çok yol var. Şu anda sektörün aktif büyüklüğü 15.7 milyar TL. 1988'de Türkiye'de ilk faktoring işlemleri yapıldı. 2006 yılında ise BDDK'ya devredildi. BDDK'ya devirden sonra sektör hızla gelişti. Şu anda da Meclis'te banka dışı finansal kurumlar yasa tasarısı var. Bunun yasallaşması sektörü-



Hulki Kara

**YASASINI BEKLEYEN
SEKTÖRÜN CİRO HEDEFİ
100 MİLYAR DOLAR**

müze ivme kazandıracak. Kurumsallaşmış, şeffaf bir sektör haline geleceğiz. Ayrıca, kendimizi de daha iyi tanıtabileceğiz. Bu da iş yapmamızı daha kolaylaştıracak."

Kara, sektördeki sorunlu kredilerin oranının 2011 sonunda yüzde 3.80 olduğunu, ancak bu yıl kayda değer olmasa da bir miktar artabileceğini kaydetti.

'75 ŞİRKET İÇİNDE İLK 3'TE YER ALIYORUZ'

Garanti Faktoring'in sektördeki 75 şirketin içinde sektörde ilk 3'te yer aldığını belirten Hulki Kara, bu yılın ilk üç ayını 6.9 milyar TL kâr ile kapattıklarını söyledi. Garanti Faktoring'in hedeflerine paralel büyüdüğünü belirten Kara, "Son 6 aydır şirketimizdeki iş akış süreçlerinden altyapımıza kadar yeniden yapılanıyoruz. Müşterilerimize daha hızlı ve etkin nasıl hizmet verebileceğimize bakıyoruz. Ayrıca, 6 olan bölge müdürlüğü sayımızı 11'e çıkartıyoruz. Temsilcilik sayısını da yasal düzenlemelerin tamamlanmasının ardından 20'ye çıkarmayı planlıyoruz" diye konuştu.

Garanti Faktoring'in cirosunun yüzde 85'inin yurtiçi faktoringden geldiğini belirten Kara, "İthalat faktoringinde sektörde lideriz. Geçen yılki 276 milyon dolarlık ithalat faktoringinin yüzde yüzde 74'ünü Garanti Faktoring yaptı. Bu yılki hedefimiz ihracat faktoringindeki payımızı artırmak" dedi.

'ANADOLU'YA YAYILABİLECEĞİZ'

Factoringin alacağın varolduğu her yerde ürün sunma olanağına sahip olduğunu anlatan Hulki Kara, "Yeni yasa ile şirketlere tanıtma, ürünleri sunma açısından kolaylıklar getiriliyor. Bu düzenlemeler, KOBİ'lerin faktoringi talep etmesi ve Anadolu'ya yayılmamızı açısından önemli katkılar sağlayacak" diye konuştu. Kara, Garanti Faktoring'in işlemleri içinde de KOBİ'lerin payının 2012 yılı ilk çeyreğinde yüzde 10 arttığına dikkat çekti.

Harvard
Business Review
Sayfa 203 - 234
Dünyanın en saygın
yönetim dergisi
artık Capital'in içinde
TEB

EK: GENÇLERE ÖZEL DERGİ

Mayıs 2012

Yıl 20

Sayı 2012/5

8.00 TL

Capital

capital.com.tr

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

GENÇ
11 BİN
STAJYER
ARANIYOR!

ISSN 1300-5960
9 771300 596005
KKTC FİYATI: 10.00 TL

NİHAT ÖZDEMİR / LİMAK HOLDİNG

**"YENİ ALIMLAR
PEŞİNDEYİZ"**

HOLDİNGLER

**NE KADAR
GLOBAL?**

ÖZEL ARAŞTIRMA

"EN BÜYÜK ŞANSIM"

**EN GÜÇLÜ
30 İŞ KADINININ
BAŞARISINDA
ETKİLİ OLAN
KRİTİK FAKTÖRLER**

BEGÜMHAN DOĞAN FARALYALI / DOĞAN HOLDİNG

**"FIRSATLARA
BAKİYORUZ"**

PINAR ABAY / ING BANK

**"SIRALAMAYI
ÖNEMSEMİYORUM"**



EN BEĞENİLEN ŞİRKET/ Adecco Doğu Avrupa Bölge Direktörü Tiber Egriolu, Turkcell GM Süreyya Ciliv ve Capital Yayın Direktörü M. Rauf Ateş



EN BEĞENİLEN İKİNCİ ŞİRKET/ Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Erün, Doğan Burda CEO'su Mehmet Yılmaz



EN BEĞENİLEN ÜÇÜNCÜ ŞİRKET/ T-Systems GM Sinan Kılıçoğlu, Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu



AKARYAKIT/ Adecco Doğu Avrupa Satış Direktörü Roberto Colarossi, Shell & Turcas Petrol Genel Müdürü Jacek Dziambaj



ARACI KURUMLAR/ Adecco Doğu Avrupa Bölge Finans Direktörü Ersin Genç, İş Yatırım Genel Müdürü İlhami Koc



BİREYSEL EMEKLİLİK/ Capital Dergisi Yazı İşleri Md. Yard. Şeyma Öncel Bayıksel, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Erhan Adalı



BOYA/ Qatar Airways Türkiye Finans Müdürü Şeniz Karacan Yıldırım, Marshall CEO'su Dick Velings



BANKACILIK/ Adecco Doğu Avrupa Bölge Finans Direktörü Ersin Genç, İş Yatırım Genel Müdürü İlhami Koc



ÇİMENTO/ Adecco Bölge Müdürü Enis Kösem, Akçansa Genel Müdürü Hakan Gürdal



E-TİCARET/ GfK Türkiye Yönetimi Orhun, Markafoni Yönetimi Afra

FAKTÖRİNG/ Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara, Capital Dergisi Yayın Yönetmeni Sedat Seçkin Büyük



ENERJİ/ T-Systems IT Hizmetleri Satış Direktörü Taner Tekci, Enerjisa Ticaret Direktörü Kıvanç Zaimler



FAKTÖRİNG/ Garanti Factoring Genel Müdürü Hülki Kara, Capital Dergisi Yayın Yönetmeni Sedat Seçkin Büyük



BİSKÜVİ VE ÇİKOLATA/ GfK Türkiye Yönetimi Ortağı Elçin Üner, Eti Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Bayraktar



HAZIR GİYİM VE MAĞAZACILIK/ Adecco Türkiye Seçme Yerleştirme Direktörü Gökçe Güvendik, Zara Genel Müdürü Hakan Dinçer



ALKOLLÜ İÇECEK/ GfK Türkiye Yönetimi Ortağı Elçin Üner, Mey İçki Satış Direktörü Oğuz Aldemir



ALKOLSÜZ İÇECEK/ Adecco Türkiye Key Account Müdürü Eda Aziz, Coca-Cola Kafkasya ve Orta Asya Bölümü Pazarlama Direktörü Beyza Ergen

Basel II faktoringe doping olacak, ciro %15 artacak



22 yıl Garanti Bankası üst yönetiminde çeşitli görevlerde bulunan, 4 ay önce ise Garanti Faktoring Genel Müdürlüğü'ne atanan Hulki Kara ilk röportajını AKŞAM'a verdi. Geçen yılı 40 milyar dolar ciro ile kapatan sektörün bu yıl yüzde 15 büyüyeceğini öngören Hulki Kara, Basel II sürecinin faktoringe yeni potansiyel yaratacağı konusunda oldukça umutlu

Ticari alacakların takibi ve tahsilatını üstlenen, gerekirse finansman desteği sağlayan faktoring sektörünün umudu Basel II'de. Temmuz 2012'de uygulanmaya başlanacak olan Basel II bankacılık sektörü ile reel sektör arasındaki kredi ilişkilerini kökünden değiştirecek. İşletme sermayesi veya ratingi düşük olan şirketler daha yüksek kredi maliyetlerine katlanacak. Geçen yılı 40 milyar dolar ciro ile kapatan faktoring sektörünün bu yıl yüzde 15 oranında büyüyeceğini öngören Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, Basel II sürecinin faktoringe yeni potansiyel yaratacağı konusunda oldukça umutlu. 22 yıl Garanti Bankası üst yönetiminde çeşitli görevlerde bulunan, 4 ay önce ise Garanti Faktoring Genel Müdürlüğü'ne atanan Hulki Kara ilk röportajını AKŞAM'a verdi.

YENİDEN YAPILANIYOR

Bankacılıktan gelmesinin ajantajını kullanarak önceliği şirketin büyümesine veren Hulki Kara, 1 milyon dolarlık bir bütçe Garanti Faktoring'in yeniden yapılanması için harekete geçti. Hem şirketin hedefleri hem de sektöre ilişkin mesajlar veren Kara, Basel II başladığı zaman bankaların rasyolarında ciddi düzeltmeler olacağını vurgulayarak, "Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik kredilendirme süreci faktoring şirketlerinde daha avantajlı hale gelecek. Bankalar bazı KOBİ'lere yeni rasyolar nedeniyle yeteri kadar kredi imkânı sunamayacak. O da bizim için avantaj olacak" dedi.

2012 yılında faktoring sektörüne ilişkin beklentileriniz neler?

Sektörün cirosal bazda yaklaşık yüzde 10-15 civarında büyümesini bekliyorum, biz ise yüzde 25 büyümeyi hedefledik.

2012 gündeminizde neler var?

Şirketimiz açısından, 2012 yılı değişim ve yeniden yapılanma yılı olacak. Organizasyon ve süreçler anlamındaki yapılanmamızı 2011 yılının ekim ayından bu yana büyük ölçüde tamamladık. Bu yıl faktoring ciromuzu yüzde 25 büyümeyi, operasyonel kârımızı ise yüzde 60 oranında artırmayı hedefliyoruz. Bölge müdürlükleri sayımızı artırıyoruz. Sene başında 7 olan bölge müdürlüğü sayımızı 12'ye, halen 11 olan temsilcilik sayımızı gerekli izinleri teminen 20'ye çıkarmayı düşünüyoruz.

Geçen yıl 3.1 milyar dolar ciroya ulaştıklarını söyleyen Kara, bu yıl bu rakamı %25 artırmayı hedeflediklerini söyledi.



Hulki Kara

FAKTÖRİNG YASASI ÇIKMALI

Sektörün büyüme ivmesini artırmak için neler yapılmalı?

Temel olarak baktığımızda imaj sorunu devam ediyor. Eğer sektörün hızlı büyümesini bekliyorsak, 2009'da Meclis'e sevk edilen banka dışı finansal kurumlar yasa tasarısının bir an önce yasalaşması şart. Yasanın Meclis'ten geçmesi halinde, sektör önemli kazanımlar sağlayacak. Ayrıca, Temmuz 2012'de uygulanmaya başlanacak olan Basel II kriterlerinin bankacılık sektörü rasyolarında yaratacağı olası değişikliklerin özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler nezdinde sektörümüze yeni ciro potansiyeli yaratması olasıdır.

CİROSU 3 MİLYAR \$'I AŞTI

Ne kadarlık bir ticari alacağa aracılık ediyorsunuz?

Geçen yıl 3,1 milyar dolarlık ciroya ulaştık. Bu rakamı bu yıl yüzde 25 oranında artırmayı hedefliyoruz. Faktoring orta ve küçük ölçekli işletmelere ciddi finansman desteği sağlıyor. Temsilcilik sayılarının artmasıyla bu segmentteki ciromuz da giderek artacak.

1 milyon \$'lık bütçe ayırdı

Yeniden yapılanma için ne kadar bütçe ayırdınız?

Bu projelerin büyük bölümünü bağlı olduğumuz grubumuz içindeki Garanti Teknoloji şirketi ile birlikte yürütüyoruz ve onların proje yönetimi konusundaki uzmanlık ve deneyiminden yararlanıyoruz. Grubumuz içinde farklı şirketlerde de daha önce benzer projeler yapılmış olduğundan, bizim için çok büyük maliyetler doğurmuyor. Yaklaşık 1 milyon dolarlık bir bütçenin yeterli olacağını öngörüyoruz.

Fonlama maliyetleri 2-3 puan aşağı geldi

Fonlama maliyetlerinde bir de gelişlik oldu mu?

Yurtiçi ve yurtdışı TL borçlanmalarda maliyetler yılbaşından bu yana iki üç puan aşağı geldi. Özellikle yılın ikinci yarısına yönelik, gerek uluslararası piyasalarda, gerekse Türkiye'deki ekonomik göstergelerde daha olumlu bir tablo bekliyoruz. Yeni yılda Türkiye'ye para girişi gözleniyor. Şahsi beklentim yıl sonuna kadar TL maliyetlerinin 1-1.5 puan daha aşağı gelebileceği yönünde. Şirket olarak en önemli hedefimiz, faktoring işlem adedi ve ciromuzu artırmak ve paralelinde fonlama kabiliyetimizi geliştirmek. Bunun için daha fazla sayıda banka ve finansal kuruluş ile çalışmayı hedefliyoruz. Bu amaca yönelik şirketimiz içinde yeni bir yapılanmaya gittik.

14 | SEKTÖR | FAKTORİNG

Garanti Faktoring, bu yıl ihracat işlemlerine daha fazla ağırlık verecek

Factoring alacaklarını yüzde 25 artırarak 2012 yılında hızlı ve kârlı büyüme hedeflediklerini söyleyen Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, bu yıl ihracat işlemlerine de daha fazla ağırlık vereceklerini aktardı

Bilançolarındaki factoring alacaklarını bu yıl yüzde 25 oranında artırmayı planladıklarını belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, 2012 yılındaki en temel hedeflerinin yüksek hızda ve kârlı büyümek olduğunu dile getirdi. Bu yıl ayrıca factoring alacakları içinde KOBİ payını artırmayı da hedeflediklerini vurgulayan Kara, bu anlamda KOBİ'ye sağladıkları desteği 2012 yılında artırmayı planladıklarını kaydetti. Bunların yanı sıra ihracat işlemlerine daha fazla odaklanacaklarına dikkat çeken Kara, "İhracatçıları-



"FİNANS SEKTÖRÜ, ESNEKLİK BAKIMINDAN OLDUKÇA REKABETÇİ"

Türkiye'nin, finansal sektörünün sağlam yapısı ve özellikle 2001 krizinden çıkardığı dersler sonrasında attığı doğru adımlar ile diğer Avrupa ülkelerinden ayrılmaya başladığını söyleyen Hulki Kara, bu duruma, finansal sektördeki temel düzenleyici otorite olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun uygulamalarının etkili olduğunu aktardı. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu uygulamaları ile birlikte etkin raporlama sistemlerinin oluştuğuna dikkat çeken Kara, böylece sektörün izlenebilirliğinin ve güvenilirliğinin de arttığının altını çizdi. Muhasebe ve raporlama düzeninin de uluslararası muhasebe standartlarına uyumlu hale geldiğini vurgulayan Kara, şöyle devam etti: "Bu konuda Avrupa'nın birçok ülkesinden daha ilerideyiz. Dünyada ihracat faktoringi konusunda Çin'den sonra ikinci ülke konumundayız. Türkiye'deki finans sektörü uygulamaları, müşteriye özel ürünlerin geliştirilmesi hızı ve esnekliği bakımından oldukça rekabetçi. Faktoring sektörü de bu özelliğini son yıllarda artan bir gelişmeyle sürdürüyor."

sözleşme sayısı ile sektörün öncü şirketleri ara-

de 25 oranında artırmayı planladıklarını belirten Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara, 2012 yılındaki en temel hedeflerinin yüksek hızda ve kârlı büyümek olduğunu dile getirdi. Bu yıl ayrıca faktoring alacakları içinde KOBİ payını artırmayı da hedeflediklerini vurgulayan Kara, bu anlamda KOBİ'ye sağladıkları desteği 2012 yılında artırmayı planladıklarını kaydetti. Bunların yanı sıra ihracat işlemlerine daha fazla odaklanacaklarına dikkat çeken Kara, "İhracatçılarına sağladığımız desteği artırarak, bu alandaki pazar payımızı yükseltmek de 2012 yılında öncelik vereceğimiz konulardan biri olacak. Sektörde IFG ve FCI muhabir ağlarının ikisine de üye olan tek Türk şirketiyiz. Bu üyeliklerimizden aldığımız güç ve köklü dış ticaret deneyimimizle birlikte muhabir garantili ihracat işlemlerinde pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Büyüme hedeflerinin yanında özkaynak kârlılığını da artıracaklarını söyleyen Kara, 2012 yılında kârlılık üzerinde ekonomik konjonktürün etkisiyle finansal sektörde sorunlu alacaklardaki artışın baskı yaratmasını beklediklerini ifade etti. Bu noktada, kredi süreçlerinde gerekli tedbirleri alarak bu riski çok dikkatli yönettiklerini aktaran Kara, "İşlem hızımızı, kalitemizi ve müşteri odaklılığımızı geliştirerek müşterilerimize en uygun çözümleri, en hızlı şekilde sunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

2011'in, KOBİ segmentine odaklandıkları bir yıl olduğuna vurgu yapan Hulki Kara, bu durumun 2012'de de devam edeceğini dile getirdi. Kurumsal ve ticari segmentteki müşterilere her zaman olduğu gibi butik hizmet vermeyi sürdüreceklerini belirten Kara, böylece bu segmentteki güçlü pozisyonlarını koruyacaklarını kaydetti. Bu yıl müşteri portföyünde bir değişiklik düşünmediklerini ancak müşteri ilişkilerinde daha farklı bir bakış açısı belirleyeceklerini söyleyen Kara, müşterilerinin günlük ihtiyaçlarını hızlı ve kaliteli bir şekilde çözmeye devam ederken, aynı zamanda müşteriyi daha yakından tanımayı amaçladıklarını ifade etti. Bu doğrultuda onların ihtiyaçlarını önceden tespit edebilmek ve yeni çözüm önerileri ile stratejik ortağı olabilmek adına proaktif yaklaşımlar geliştirmeyi hedeflediklerini aktaran Kara, bunun için gerek iş süreçlerinde gerekse satış ve pazarlama organizasyonlarında müşteriyi merkeze alan yeni düzenlemeler geliştirdiklerinin altını çizdi. Kara,



"Artık günümüzde sadece müşteri beklentilerini karşılayabilen değil, bu beklentilerin ötesine geçebilen şirketler fark yaratabiliyor. Sadece klasik ürünler değil tedarikçi finansmanı, tahsilat hizmetleri gibi yenilikçi ürünleri daha etkin kullanabilen firmalar rekabet avantajı yakalayacak" diye konuştu.

"2011, yeniden yapılanma yılımız oldu"

Garanti Faktoring açısından geçen yılın yeniden yapılanma dönemi olduğuna dikkat çeken Hulki Kara, gerek organizasyonlarını gerekse süreçlerini müşterilerine daha hızlı ve daha kaliteli hizmet sunabilmek amacı ile gözden geçirdiklerini ve yenilediklerini dile getirdi. "Halka açık bir şirket olmamız itibarıyla, finansal tablolarımızı henüz açıklamadığımız için kesin rakamları veremiyoruz. Ancak özellikle yılın son çeyreğinde aktif büyüklükteki pazar payımızı artırdığımızı söyleyebiliriz" diyen Kara, aktif kârlılık ve özkaynak kârlılığı rasyolarında da önemli pozitif gelişmeler sağladıklarını kaydetti. 2011 yılında yeni temsilcilik açmadıklarını belirten Kara, temsilcilik sayılarının şu an 11 olduğu bilgisini verdi. Garanti Faktoring'in ağırlıklı olarak satış ekiplerini büyütürken yeni işe alımlarla personel sayısını 155'ten 179'a çıkardığına vurgu yapan Kara, "Garanti Faktoring, riski olan 3 bin 506 müşteri ve 4 bin 560

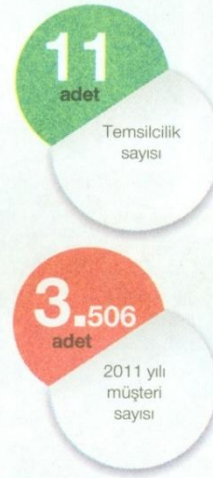
konusunda Çin'den sonra ikinci ülke konumundayız. Türkiye'deki finans sektörü uygulamaları, müşteriye özel ürünlerin geliştirilme hızı ve esnekliği bakımından oldukça rekabetçi. Faktoring sektörü de bu özelliğini son yıllarda artan bir gelişmeyle sürdürüyor."

sözleşme sayısı ile sektörün öncü şirketleri arasındaki konumunu koruyor" dedi.

"Sektör, son yıllarda hızla büyüyor"

Faktoring sektörünün son yıllarda yüksek hızla büyüdüğünü belirten Hulki Kara, sektörün aktif büyüklüğünün beş yılda 5 milyar TL seviyelerinden 14.5 milyar TL seviyesine geldiğinin altını çizdi. Aynı dönemde, yaklaşık 15 milyar dolar seviyesinde olan cironun 40 milyar dolara çıktığını aktaran Kara, faktoring sektörünün GSMH'ye oranının beş yıl içinde yüzde 3'lerden yüzde 7'lere yükseldiğini ifade etti. Faktoring sektörünü geliştirebilmek ve daha büyük bir kitleye tanıtabilmek için Faktoring Derneği çatısı altında 2011 yılında düzenlenen eğitimler, sertifikasyon programları ve faktoring sempozyumlarına da değinen Kara, "Bunlarla birlikte Yargıtay üyelerinin katılımı ile gerçekleştirilen hukuk sempozyumu gibi etkinliklerin sektörümüzün imajı ve sorunlarının çözümü adına çok etkili olduğu kanaatindeyiz" şeklinde konuştu.

Faktoring sektöründe şu an en önemli gündem maddesinin, halen yasalaşması beklenen "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı" olduğunu vurgulayan Hulki Kara, uzun süredir tasarı halinde olan kanunun bu yasama döneminde sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde yasalaşacağını beklediklerini dile getirdi. Sektör adına çözümlemesi gerektiğini düşündükleri sorunların mevcut olduğunu söyleyen Kara, bunlardan birinin peşin faiz gelirlerinin reeskont edilmeksizin vergi matrahında dikkate alınması olduğunu aktardı. Bir diğerinin ise şüpheli alacaklar için ayrılan karlıkların Kurumlar Vergisi matrahından indirilememesi olduğuna dikkat çeken Kara, "Diğer yandan, tüm iş dünyasında olduğu gibi bizim sektörümüz açısından da önemli değişiklikler getiren Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu düzenlemeleri de gündem maddeleri arasında öne çıkıyor" sözlerini ekledi.



GARANTİ FAKTORİNG'DE DEĞİŞİM



Garanti Faktoring Genel Müdürü Hulki Kara oldu. İstanbul doğumlu Hulki Kara, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nü bitirdi. İş hayatına 1989 yılında Garanti Bankası'nda Teftiş Kurulu

Müfettiş Yardımcısı olarak başlayan Hulki Kara, şirket bünyesinde çeşitli şube ve bölgelerin müdürlüklerini üstlendi. Hulki Kara evli ve bir çocuk babasıdır.

Bilanço beklentisi
iyi şirketler
16
Borsacılar
hisse için 'al' diyor

www.paradergi.com.tr

SATILIK VE KİRALIK PLAZALAR

İstanbul'dan Ankara'ya, İzmir'den Antalya'ya
İl il onlarca yeni plazanın durumu
Fiyatları, özellikleri, bağlantı adresleri



Bankacıların
ortak önerisi:
Paramızı TL'ye
yatırın

PARA

1 - 7 Ocak 2012 Sayı: 2012 / 1 FİYATI: 4 TL KKTC FİYATI: 5 TL ISSN 1304-5717

HAFTALIK EKONOMİ DERGİSİ

2012'DE NELER OLACAK?

Büyük patronlar Türkiye ekonomisinin
durumunu ve kendi işlerini anlattı



- Ekonomiye yön verenlere göre bu yıl kriz çıkacak mı?
- Yeni yatırım stratejileri, işe alımlar ve beklentileri
- Rakamlar ve göstergelerle Türkiye'nin makro dengeleri

DEV ARAŞTIRMA
350 şirkete
sorduk

HEDEF Daha fazla ciro, daha
yüksek büyüme, çalışana
yatırım ve inovasyon

Arda Turan'ın yeni
gözdesi Lidyana!

ISSN 1304-5717



Murat Ülker'den
Kuzey Yıldızı!

**Patlama
yapacak işler**
Girişimciler için araştırdık
**Bu yıl yıldızı
parlayacak
alanların listesi**



businesscenter

A T A M A L A R

Garanti Faktoring'de bayrak değişimi



Garanti Faktoring Genel Müdürlük görevine Hulki Kara atandı. 1965 İstanbul doğumlu olan Kara, Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F İktisat bölümü mezunu. İş hayatına 1989 yılında Garanti Bankası'nda teftiş kurulu müfettiş yardımcısı olarak başlayan Kara, yine Garanti Bankası bünyesinde çeşitli şube ve bölgelerin müdürlüklerini üstlenmişti.

Genç Girişimciler'e yeni başkan

Birleşmiş Milletler... kuruluşları... (Genç... liderliği... Geçen... yılının... dünyası ve... sinyallerini...

Progres



Jay Bhatt

Shell'de görev değişimi

Shell&Turcas'ın Pazarlama Müdürü Günden Yılmaz oldu. Shell Gaz Genel Müdürü Semih Genç ise yeni dönemde Shell&Turcas Perakende Satışlar Yatırım Müdürlüğü görevini üstlendi. 2002 yılından bu yana Shell bünyesinde çeşitli kademelerde görev yapan Yılmaz, son olarak Londra'da Shell International Petroleum Company bünyesinde çalışıyordu. Semih Genç ise 2012 yılının nisan ayına kadar Shell Gaz Genel Müdürlüğü görevini de birlikte yürütecek.



Günden Yılmaz



Semih Genç



Diğdem Liga

CEVA'ya deneyimli müdür

Kontrat lojistiği firmalarından CEVA'da Uluslararası Taşımacılık Satış ve İş Geliştirme Grup Müdürlüğü'ne sektörün deneyimli isimlerinden Diğdem Liga getirildi. Liga, yüksek lisans eğitimini Marmara Üniversitesi'nde global pazarlama üzerine tamamladı. Profesyonel iş hayatına Balnak Lojistik'te başlayan Liga, kariyerine GEFCO ve OMSAN Lojistik'te devam etti.

OMSAN'da atama

OMSAN Lojistik Bakım Müdürlüğü görevine Fuat Andıç atandı. İş hayatına 1993 yılında Bursa Motorlu Araçlar'da atölye şefi olarak başlayan Andıç, 2004 yılından itibaren OMSAN Lojistik'te bakım şefi olarak görev yaptı. Andıç, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu olup iyi derecede Almanca biliyor.



Fuat Andıç

Axess, Cep-T Cüzdan'a girdi



Akbank ve Turkcell, ödeme sistemleriyle mobil dünyayı birleştiren yeni bir işbirliğini hayata geçirdi. Bu işbirliği sayesinde Axess sahipleri, kartlarını cep telefonlarına taşıyarak alışverişlerinde hızlı ve temassız ödeme yapabilecek. Akbank, Turkcell Cep-T Cüzdan ile... veya para taşımak istemeyenler... bir yenisini daha... Ödeme Sistemlerinden... Yardımcısı Mehmet... gelişmeleri,... aşamını kolaylaştırmak... z' dedi.

Garanti Faktoring'de bayrak değişimi
Garanti Faktoring Genel Müdürlük görevine Hulki Kara atandı. 1965 İstanbul doğumlu olan Kara, Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F İktisat bölümü mezunu. İş hayatına 1989 yılında Garanti Bankası'nda teftiş kurulu müfettiş yardımcısı olarak başlayan Kara, yine Garanti Bankası bünyesinde çeşitli şube ve bölgelerin müdürlüklerini üstlenmişti.

...kapsamında, ...'lık' şarkısını 40 yıl sonra yeniden yorumladı. Üreten Emeklilik Sistemi'nde esnaf, küçük işletme ve çiftçiler, Şekerbank üzerinden yaptıkları bankacılık işlemlerinin hacmi oranında bireysel emeklilik ödemelerine ek bir katkı payı alıyorlar. Söz konusu müşterilerin Şekerbank ile çalışma hacimlerinin yeterli düzeyde olması durumunda, bireysel emeklilik katkı paylarının tamamı Şekerbank tarafından ödenebilir.



AvivaSA'dan yeni bir ürün



Emeklilik ve Hayat

AvivaSA ve Akbank, pazara yeni bir hayat sigortası sunuyor. Akbank müşterileri için özel olarak tasarlanan ve yüksek tutarlı teminatlar içeren "VIP Hayat", sigortalının vefatı veya polise kapsamındaki tehlikeli hastalıklardan birine yakalanması halinde oluşacak masraf ve tedaviler sırasındaki gelir kaybının karşılanmasını amaçlıyor. Sigortalının vefatı halinde minimum 100 bin TL ödeme yapan VIP Hayat, isteyen müşterileri için en az 25 bin TL'lik tehlikeli hastalıklar teminatı da veriyor. Tehlikeli hastalıklar, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyeti kapsayan VIP Hayat sigortasından 18-60 yaş arasındaki bireyler yararlanabiliyor.

Singapur ve Malezya tatili

Maximiles sahipleri, toplam alışverişlerinin her 50 TL'lik kısmıyla bir çekiliş hakkı kazanarak bir sevdikleriyle Singapur ve Malezya tatiline gitme şansı yakalıyor. 31 Ocak 2012 tarihine kadar devam edecek kampanya ile 10 çift gidiş dönüş uçak bileti, 5 yıldızlı otellerde her şey dahil konaklama ve şehir gezileri dahil Singapur ve Malezya seyahati kazanacak.



atama... transfer...



Hulki Kara

Garanti Faktoring Genel Müdürü

Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F.
İktisat Bölümü mezunu. İş
hayatına Garanti Bankası'nda

Teftiş Kurulu Müfettiş Yardımcısı olarak
başlayan Kara, yine Garanti Bankası
bünyesinde çeşitli şube ve bölgelerin
müdürlüklerini üstlendi.

Harvard
Business Review

Sayfa 235-270

Dünyanın en saygın
yönetim dergisi
artık Capital'in içindeTEB
BNP PARİSİS ORTAKLIĞI

GENÇLERİN KARIYER DERGİSİ

Aralık 2011

Yıl 19

Sayı 2011/12

8.00 TL

capital.com.tr

Capital

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ



CENK ÇİMEN / KOÇ OTOMOTİV GRUBU BAŞKANI

"YATIRIMA DEVAM"

İTİBAR YÖNETİMİ ÖZEL SAYISI

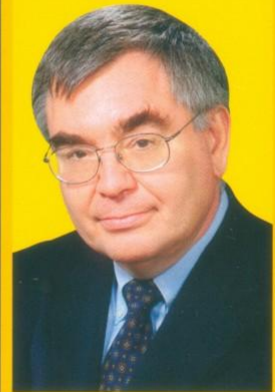
TÜRKİYE'NİN
EN BEĞENİLEN
ŞİRKETLERİ

- İLK 20 ŞİRKET NASIL DEĞİŞTİ?
- 37 SEKTÖRÜN LİDERLERİ

Adecco

better work, better life

ARAŞTIRMA

Canlılık
işaretleriADRIAN J.
SLYWOTZKY"TALEP
İÇİN
SORUNU
İYİ
İZLEYİN"

EN BEĞENİLENLER

KAPAK

yaratıcılık, yenilikçilik, müşteri odaklılık, topluma ve çevreye saygı gibi değerler olduğunu görüyoruz. Sürdürülebilir kalkınma alanındaki çalışmaların da itibara büyük katkı sağladığını düşünüyorum.

İtibar artışı, kuruluşların marka değerlerinin ve dolayısıyla şirket değerlerinin artışında çok önemli rol oynuyor. İtibar, marka sadakatinin artmasından finansman ihtiyacının uygun koşullarda sağlanabilmesine kadar çok çeşitli katkılar sağlıyor. Marka değeri yükselen kuruluşlar, ciro, kârlılık, büyüme gibi faaliyet sonuçlarında da üstünlük elde ediyor. Biz de Eczacıbaşı adının sahip olduğu itibarın, önemli bir rekabet üstünlüğü sağladığını sevinerek görüyoruz. Şirketlerimiz, sektör-

lerinin en beğenilenleri arasında. Ayrıca birçok markamız pazar lideri. Bu konunun temelinde, kurumsal itibarın getirdiği güven var."

UNILEVER'İN İNOVASYON FARKI

Unilever, en beğenilenler listesinin müdavimlerinden. Şirket ilk günden itibaren her yıl listede yer alıyor. 8 kez de ilk 10'a girme başarısını gösterdi. 2007'den beri istikrarlı bir yükseliş sergiliyor. Bu yılki listede 6'ncı olan Unilever'in beğenilme kriterleri arasında yeni ürün geliştirme ve hizmet kalitesi önemli bir yer tutuyor.

"Bir şirketin itibarını artıran tek bir faktör değil, fak-

Sektörünün en beğenilen ilk 3 şirketi

2010	2011
Akaryakıt dağıtım ve madeni yağlar	
1 SHELL	SHELL
2 OPET	OPET
3 AYGAZ / TÜPRAŞ	BP
Araç Kurum	
1 İŞ YATIRIM	İŞ YATIRIM
2 GARANTİ YATIRIM	GARANTİ YATIRIM
3 FİNANS YATIRIM	YAPI KREDİ YATIRIM
Banka	
1 GARANTİ BANKASI	GARANTİ BANKASI
2 İŞ BANKASI	İŞ BANKASI
3 AKBANK	FİNANSBANK
Beyaz eşya	
1 ARÇELİK	ARÇELİK
2 BSH	BSH
3 SAMSUNG	SAMSUNG
Bilişim	
1 MICROSOFT	MICROSOFT
2 IBM	IBM
3 ARENA	INDEX
Bireysel Emeklilik	
1 ANADOLU HAYAT	GARANTİ EMEKLİLİK
2 YK EMEKLİLİK/GARANTİ EMEK.	ANADOLU HAYAT
3 AVIVASA	AVIVASA
Bisküvi-çikolata	
1 *	ETİ
2 *	NESTLE
3 *	ÜLKER
Boya	
1 MARSHALL	MARSHALL
2 BETEK	BETEK BOYA
3 DYO / POLİSAN	DYO
Çimento	
1 AKÇANSA	AKÇANSA
2 ÇİMSA	ÇİMSA
3 OYAK/NUH ÇİMENTO	NUH ÇİMENTO

2010	2011
Demir çelik	
1 ERDEMİR	ERDEMİR
2 ÇOLAKOĞLU	BORÇELİK
3 BORÇELİK	ÇOLAKOĞLU
Enerji	
1 ENERJİSA	ENERJİSA
2 AK ENERJİ	ZORLU ENERJİ
3 AKSA ENERJİ	AKSA ENERJİ
E-ticaret	
1 *	MARKAFONİ
2 *	TRENDYOL / HEPSİBURADA
3 *	GİTTİGİDİYOR
Faktoring	
1 GARANTİ FAKTORİNG	GARANTİ FAKTORİNG
2 YAPI KREDİ FAKTORİNG	YAPI KREDİ FAKTORİNG
3 FİBA FAKTORİNG	FİBA FAKTORİNG
Hazır giyim ve mağazacılık	
1 LC WAIKIKI	ZARA
2 ZARA	LC WAIKIKI
3 MAVİ JEANS / KOTON	H&M
İçecek-alkollü	
1 EFES PİLSEN	MEY İÇKİ
2 MEY İÇKİ	EFES PİLSEN
3 DOLUCA	PERNOD RICARD
İçecek-alkolsüz	
1 COCA-COLA	COCA-COLA
2 PINAR / DİMES	ULUDAĞ
3 ÜLKER	PINAR
İlaç	
1 NOVARTIS	PFIZER
2 PFIZER	NOVARTIS
3 SANOFİ AVENTIS	GSK
İnşaat	
1 ENKA	ENKA İNŞAAT
2 AGAOĞLU / SİNPAŞ	TAV İNŞAAT
3 MESA	TEKFEN İNŞAAT

Garanti Faktoring'e atama



GARANTİ Faktoring, Genel Müdürlük görevine Hulki Kara atandı. 1965 İstanbul doğumlu olan Hulki Kara, İş hayatına 1989'da Garanti Bankası'nda Teftiş Kurulu Müfettiş Yardımcısı olarak başladı.

Kara, yine Garanti Bankası bünyesinde çeşitli şube ve bölgelerin müdürlüklerini üstlendi.