

“Özel sektör tahvillerinde de lider olmayı hedefliyoruz”



LİDER FAKTORİNG

Lider Faktoring, faktoring sektörünün önde gelen oyuncularından biri. Şirket, gerçekleştirdiği 4 farklı tahvil ihracıyla 2012 yılında sektöründe işlem öncüsü oldu.

Şirketin genel müdürü Can Güney, özel sektör tahvillerindeki (ÖST) etkin konumlarını önümüzdeki dönemde de sürdürüp lider olmayı hedeflediklerini söylüyor. Lider Faktoring Genel Müdürü Can Güney, bu konudaki yaklaşımlarını şöyle anlattı.

“Sektörün en eski ve önde gelen şirketlerinden biri olan Lider Faktoring olarak büyüyen Türkiye ekonomisine kaynak yaratmayı ve bu kaynağı, her zaman çözüm ortağı olarak yanlarında olduğumuz KOBİ’lerin işletme sermayesi ihtiyacının fonlanmasında kullanmayı kendimize bir görev biliyoruz. Bu amaçla sürekli büyüyen ve temsilcilikler açan Lider Faktoring, müşteri odaklı çalışmak ve 19 bini aşan KOBİ müşterisine daha hızlı hizmet vermek için 23 temsilcilikle hizmetlerine devam ediyor.

Şirketimiz, Oyak Yatırım aracılığıyla nisan-haziran aylarında toplam 120 milyon TL tutarında farklı vadelerdeki tahvilleri ihraç etti. Finansman kaynaklarında farklılaşmanın ve alternatif piyasaların çok önemli olduğu günümüzde, tahvil ihraçlarının tamamı şirketimiz açısından çok başarılı sonuçlandı. Böylece Lider Faktoring olarak çeşitli alanlarda attığımız öncü niteliğindeki adımlara bir yenisini daha eklemiş olduk.

11-12-13 Nisan tarihlerinde halka arz edilen 12 ay vadeli, ayda bir kupon ödemeli 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 18 ay vadeli, ayda bir kupon ödemeli ve 24 ay vadeli, 3 ayda bir kupon ödemeli toplam 50 milyon TL tutarındaki tahvillerimize gelen 1,9 kat talep nedeniyle halka arz miktarı 80 milyon TL’ye artırıldı. Gelen talep miktarları, Lider Faktoring kredibilitate algıla-

masının en üst düzeyde olduğunu bir kez daha teyit ederken tahvillerimizin yüzlerce bireysel ve kurumsal yatırımcı tarafından alınmış olması da haklı bir gurur verdi. Halka arz işlemlerimize ek olarak nitelikli yatırımcılardan gelen talepler doğrultusunda haziran ayında 36 ay vadeli 20 milyon TL tutarında tahsisli bir tahvil ihracını da başarıyla sonuçlandırdık. Toplamda 120 milyon TL gibi çok önemli bir boyutta olan tahvil arzlarımız 12, 18, 24 ve 36 ay vadeli dört farklı tahvilden oluştu. Böylece fonlanma tabanımızı zenginleştirirken vade çeşitlendirmesi konusunda da önemli adımlar atmış olduk.

Yılın kalan aylarında farklı yapılarla tahvil ihracı yapma hedefimiz bulunmaktadır. Farklı finansman modellerini

geliştirme konusunda sektörümüzde öncü olmaya devam edeceğiz. Finansal çeşitlendirmenin sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme açısından büyük önem taşıdığına bilincindeyiz.

Lider Faktoring açısından baktığımızda şirketimizin, kendi iş yapma modeli ve bunun için özenle geliştirilmiş bir risk yönetimi modeli bulunmaktadır. İş ve risk yönetimi modellerinden ödün verilmeksizin gerçekleşen büyümemizin sağlıklı ve sürdürülebilir olması, konulan prensipler sayesinde garanti altına alınmaktadır. Bu prensipler dahilinde, özellikle belli bir sektöre yoğunlaşmamaya özen gösteren ve KOBİ’lerin uzun süreli iş ortağı olmayı hedefleyen Lider Faktoring, 2012 yılında da iş modelini aynı şekilde devam ettirmektedir.”

“ÖST İHRAÇLARI SON 2 YILDA ARTTI”

BUĞRA BABAN / OYAK YATIRIM KURUMSAL FİNANSMAN GRUP MÜDÜRÜ

Geçtiğimiz yıllarda özel sektör tahvillerinin (ÖST) ihraç edilebilmesinin karşısında ciddi engeller bulunuyordu. Yatırımcılar için mevduat ve hazine bonusu gibi enstrümanların sağladığı getiri, oldukça yüksek olduğundan özel sektör tahvili çok da cazip bir alternatif olarak ön plana çıkmıyordu.

Alternatif yatırım araçlarının getirisi geriledikçe ÖST, hem yatırımcılar hem ihraççılar için önemli avantajlar içeren bir ürün olarak 2011 yılından beri ön plana çıktı. Düşen reel faiz ortamında, yatırımcıların ÖST’lerden beklediği ek getiri, ihraççılar açısından da makul seviyelere gelince ÖST ihraçları son iki senede ciddi şekilde arttı. Sermaye Piyasası Kurulu’nun menkul kıymet ihraçlarını liberalleştiren tebliğleri de bu trendi destekledi.

ÖST ihraç başarısı, yatırımcının talep ettiği ürünü dizayn edip pazara getirmekte gizli. Sözgelimi, bireysel yatırımcı için daha kısa vadeli, aylık kupon ödemeli bir ürün, mevduata ciddi bir alternatif olarak öne çıkarken kurumsal yatırımcılar, daha uzun vadeli ve 3 veya 6 ayda bir kupon ödemeli ürünlerden talep edebiliyor. Diğer yandan mevduat ile kıyaslandığında ÖST’lerin yüzde 10, mevduatın ise yüzde 15 getiri stopajına tabi olması bireysel yatırımcılar için bir avantaj yaratıyor. İhraççılar için de tahvil ve finansman bonoları bilançolarında pasif çeşitliliği sağlıyor.