
ELMALI
KB 01























TOBB
büyüyen Türkiye'nin **can damarı**
KOBİ'lerin yanında

26 Mart itibariyle "100 bin KOBİ Destek Kredisi'nden" **toplam 81 bin 313 adet işletme faydalandı,** kullanılan kredi tutarı ise 1 milyar 989 milyon 509 bin 739 TL oldu. Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan KOBİ'lerin finansmana ulaşım imkânlarını artırmayı hedefleyen Türk iş dünyasının çatı örgütü TOBB, **KOBİ bankası olma misyonu üstlenmiş Halkbank** ile yeni bir protokole imza attı.

Türkiye ekonomisinin temel taşları arasında yer alan KOBİ'ler, küresel kriz nedeni ile en çok kayba uğrayan işletmeler oldu. KOBİ'lere gerektiği oranda düzenli destek ve ihtiyaçlarına yönelik cevap verildiğini söylemek de pek mümkün değil. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) KOBİ'lerin içinde bulunduğu mali sıkıntıların giderilmesi için çeşitli projelere imza atmakta. Bunların en sonuncusu, 16 Nisan 2010 tarihinde KOBİ'lerin ucuz maliyetli finansman imkânlarına ulaşımını kolaylaştırmak amacıyla TOBB ile Halkbank arasında "İşbirliği Destek Kredisi" protokolü oldu.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu hemen hemen her konuşmasında KOBİ'lerin öneminden bahsederken bir yandan da büyük çoğunluğunun ölçek açısından küçük işletmeler olduğuna işaret ederek, KOBİ'lerimizin yüzde 80-90'ının 10 işçi altında istihdam yaratan kurumlar olduğunu dile getirmekte. Bu ölçekteki kuruşların doğal olarak üretimlerini gereken verimliliğe ulaştırmaları mümkün olmamakta. Çünkü uygun altyapı ve teknik donanıma sahip olmada güçleri yetersiz kaldığı gibi, hemrekabetçi olmaları da sağlanamamakta.





Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de KOBİ'lerin ölçek büyüterek ekonomimize daha faydalı olabileceği bir dönemin yaşandığı unutulmamalı. Dolayısıyla TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, KOBİ'lerin bu sıkıntılarını çok yakından bilen bir kişi olarak KOBİ'lerin ölçek büyütmelerinin gerektiğini sık sık dile getirerek, Türkiye'de KOBİ'lerin birleşmeleri, işbirlikleri ile ölçek büyütmelerinin ekonomiye getirileri üzerinde durmakta. Bu nedenle de finans sektörü ile birleşme, büyüme arzusundaki kuruluşlara uygun kredi mekanizmaları geliştirerek destek yaratma yolunda adımlar atmakta.

KOBİ'LERE EN UYGUN MALİYETLİ KREDİ

TOBB olarak bugüne kadar Türk özel sektörünün ihtiyacı olan her konuda, ellerini taşın altına koymaktan kaçınmadıklarını anlatan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "Türk özel sektörünü desteklemeye devam edeceğiz. TOBB bugüne kadar Türkiye'de hiçbir kurumun yapmadığı projelerle, üstelik bir finansal aracı kurum olmadığı halde, üyelerinden elde ettiği gelirlerini yine üyelerinin hizmetine sunarak, reel sektörü desteklemiştir. Bu kapsamda bankacılık sistemi üzerinden reel sektörün kullanımı amacıyla 2001-2009 döneminde; Eximbank'a 150 milyon dolar, Halkbank'a 300 milyon TL, geri dönüşlerin tekrar kullandırılması ile birlikte toplam yaklaşık 730 milyon TL kaynak aktardık ve 17 bin KOBİ'nin finansman imkanına ulaşmasını sağladık. Oda ve borsalarımızın da reel sektöre kaynak sağlamak üzere yaptığı anlaşmalarla birlikte bu rakam, 1 milyar 250 milyon TL ve 33 bin 200 firmaya ulaşmıştır. Bugün atacağımız yeni adımla, Halkbank'a 100 milyon TL. kaynak daha aktarmış olacağız. Halkbank da buna destek vererek, kendi kaynaklarından 1 milyar TL nakdi, 500 milyon TL gayri nakdi ve 1 milyar dolar ihracat kredisi şeklinde olmak üzere, toplam 3 milyar TL yeni kredi paketini hayata geçirecektir. Bu kaynağın en geniş şekilde KOBİ'lere yayılması için her bir firmaya kullandırılacak kredi azami 40 bin TL ile sınırlandırılmıştır. Kredinin yıllık maliyeti, masraflarıyla birlikte basit % 10,85'dir. Görüldüğü gibi toplam maliyet açısından piyasanın en uygun maliyetli kredisi olacaktır."

> "Türk iş dünyasının çatı örgütü olan **TOBB ile KOBİ bankası olma misyonunu üstlenmiş Halkbank,** üretimi ve istihdamı teşvik amacıyla güçlerini bir defa daha birleştiriyor."
>
> **M. RİFAT HİSARCIKLIOĞLU**
> TOBB Başkanı

TAKLİT EDEN KOBİ TAŞERON KALIR

TOBB ile Halkbank arasında "İşbirliği Destek Kredisi" protokolü imza törenindeki konuşmasında da, KOBİ'lerin büyümemesinin kader olmaktan çıkması gerektiğinin altını çizen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, firmaların küresel ekonomiye entegre olmalarına ayak uydurmaları için çalıştıklarını söyledi. Hisarcıklıoğlu, Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri'nin (ABİGEM) şirketleri modern muhasebe noktasında eğittikleri 61 bin insanın altın bileziğe kavuşmalarını sağladıklarını belirtti. 4 yeni ABİGEM kurularak sayının 19'a çıkacağını açıklayan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "KOBİ'lere en fazla bir kuşak ömür



biçmekten kurtulmalıyız. Şirketlerimizin kurumsallaşması ve büyümesi gerekmektedir. Taklit hem kendisine hem komşusuna zarar veriyor. Komşu kar ediyor diye aynısını kopyalamaktan vazgeçmeli. Değişmeyen taklit getiren taşeron kalır" dedi.

CANSUYU KREDİSİNDEN 84 BİN KOBİ YARARLANDI

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, geçen yıl kasım ayında başlatılan Cansuyu kredisinden şu ana kadar 84 bin KOBİ'nin yararlandığını açıkladı. Ergün, bu işletmelere 2 milyar liranın üzerinde kredi verildiğini belirtti.

TOBB ETÜ'de düzenlenen ABİGEM Uluslararası KOBİ Konferansı toplantısında konuşan Nihat Ergün, KOBİ'lere verdikleri önem çerçevesinde son 7 yılda KOSGEB'in değişim yaşadığını belirtti. 2002 yılında 8 milyon lira kredi bütçesi olan KOSGEB'in bu bütçesinin 2010 yılında 263 milyon liraya ulaştığına işaret eden Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, kriz döneminde 100 bin KOBİ'ye kredi destek programını hayata geçirdiklerini ifade etti. 2,5 milyar liralık kredi destek paketi kapsamında her bir işletmeye 25 bin liralık kredi kullandırdıklarını belirten Sanayi Bakanı, "Faizin yüzde 75'ini KOSGEB karşıladı. Kasım ayında başlatılan programlar çerçevesinde 84 bine yakın işletme 2 milyar liranın üzerinde kredi kullandı" dedi.



KOSGEB'DEN YENİ DESTEK MODELLERİ

2010 yılının Türkiye ve Türk şirketleri açısından kritik yıl olacağını ifade eden Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, verilen desteklerin KOBİ'lerin kriz sonrası döneme en hazır şekilde girmeleri için olduğunu vurguladı. Uygulanan destek programlarının KOBİ'lere kriz ortamında sadece nefes aldırma amacını değil, KOBİ'lerin kriz sonrası döneme en hazır şekilde başlamaları amacını taşıdığının ifade eden Bakan Ergün, "KOSGEB'in etki alanının sadece imalat sanayisiyle sınırlanmış olması, hızla yükselen hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'leri destekleyecek mekanizmayı eksik bırakıyordu. 2009'un Mayıs ayında KOSGEB Kanunu'nda yaptığımız değişiklikle, hizmet ve ticaret sektörlerindeki KOBİ'lerin de KOSGEB tarafından desteklenmesinin yolunu açtık" dedi. KOSGEB destek modellerinin çeşitlendirilmesi, geliştirilmesi ve yeni modellerin uygulanması konusundaki çalışmaların sürdüğünü anlatan Bakan Ergün şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönemde, rekabetçi ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin sorunlarını proje esaslı sistemlerle destekleyeceğiz. Böylece, planlı ve programlı çalışan, ihtiyaçlarını ve gelişme niyetlerini projelendiren KOBİ'lerimize daha nitelikli destekler sağlayacağız. Yeni destek modellerimizi, ülke ekonomisinin ihtiyaçları ve dünya ekonomisinin gerekleri doğrultusunda oluşturacağız."

TOBB ve Halkbank işbirliğiyle

KOBİ başına 40 bin lira kredi

KOBİ'lerin ucuz maliyetli finansman imkânlarına ulaşımını kolaylaştırmak amacıyla TOBB ile Halkbank arasında İşbirliği Destek Kredisi protokolü imzalandı. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Ekonomimizin belkemiğini oluşturan **KOBİ'lerin finansmana ulaşım imkânlarını artırmayı hedefliyoruz.** Zira finans kanalı, vücudun içinde akan kan gibidir. Kan akışı olmazsa organlar hayatta kalamaz" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Halkbank, küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) destek paketi açıkladı. Pakete göre Birlikten aktarılacak 100 milyon liralık kaynakla 3 milyar liralık kredi potansiyeli oluşturulacak. KOBİ başına 40 bin lira olarak verilecek kredinin aylık faizi 0,8 yıllık ise % 9,6 olacak. Kredinin toplam maliyeti ise basit % 10,85 olarak belirlendi. Destek kredisi protokolüne 16 Nisan 2010 tarihinde TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın imza attı. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu imza töreninde yaptığı konuşmada, "Türk iş dünyasının çatı örgütü olan TOBB ile KOBİ bankası olma misyonunu üstlenmiş Halkbank, üretimi ve istihdamı teşvik amacıyla güçlerini bugün bir defa daha birleştiriyor" ifadesini kullandı.

TOBB olarak bugüne kadar Türk özel sektörünün ihtiyacı olan her konuda, ellerini taşın altına koymaktan kaçınmadıklarını anlatan Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu:

"Türk özel sektörünü desteklemeye devam edeceğiz. TOBB bugüne kadar Türkiye'de hiçbir kurumun yapmadığı projelerle, üstelik bir finansal aracı kurum olmadığı halde, üyelerinden



elde ettiği gelirlerini yine üyelerinin hizmetine sunarak, reel sektörü desteklemiştir. Bu kapsamda bankacılık sistemi üzerinden reel sektörün kullanımı amacıyla 2001-2009 döneminde, Eximbank'a 150 milyon dolar, Halkbank'a 300 milyon TL, geri dönüşlerin tekrar kullandırılması ile birlikte toplam yaklaşık 730 milyon TL kaynak aktardık ve 17 bin KOBİ'nin finansman imkânına ulaşmasını sağladık. Oda ve borsalarımızın da reel sektöre kaynak sağlamak üzere yaptığı anlaşmalarla birlikte bu rakam, 1 milyar 250 milyon TL ve 33 bin 200 firmaya ulaşmıştır. Bu protokolün imzalanmasıyla yeni bir adım atacağız ve Halkbank'a 100 milyon TL'lik kaynak daha aktarmış olacağız. Halkbank da buna destek vererek, kendi kaynaklarından 1 milyar TL nakdi, 500 milyon TL gayrinakdi ve 1 milyar dolar ihracat kredisi şeklinde olmak üzere, toplam 3 milyar TL'lik yeni kredi paketini hayata geçirecektir. Bu kaynağın en geniş şekilde KOBİ'lere yayılması için her bir firmaya kullandırılacak kredi azami 40 bin TL ile sınırlandırılmıştır. Kredinin yıllık maliyeti, masraflarıyla birlikte basit % 10,85'tir. Görüldüğü gibi toplam maliyet açısından piyasanın en uygun maliyetli kredisi olacaktır."

TOBB KREDİLENDİRME VE TEMİNATLANDIRMA SÜREÇLERİNDE YER ALMAYACAK

TOBB'un, Halkbank'ın kredilendirme ve teminatlandırma süreçleri içinde kesinlikle yer almayacağını ifade eden Hisarcıklıoğlu, herhangi bir firma için referans olmayacaklarını bildirdi. Hisarcıklıoğlu, "Bu kampanya tamamen bankanın kredilendirme prosedürleri çerçevesinde cereyan edecek, TOBB sadece kaynak sağlayan bir kuruluş olarak protokolde yer alacaktır. Kredi başvurusunda bulunan KOBİ'lerimizin teminat sıkıntısı çekmeleri halinde, Kredi Garanti Fonu'na başvurma imkânları da bulunmaktadır. Türk özel sektörü, küresel krize karşı dayanıklılığını büyük ölçüde göstermiştir. Mesela en çok sıkıntı yaşanması beklenen yurtdışı kredilerin yaklaşık % 70'i 2009 yılında yenilendi. Kalan kısmın ödenmesindeyse kayda değer sıkıntı yaşanmadı. Öte yandan bir de madalyonun ikinci yüzü var. Reel sektörde ikili bir yapı oluştu. Bir tarafta finansman imkânlarına ve yeni pazarlara ulaşabilen az sayıda firma, diğer tarafta finansman ve ciro sıkıntısı yaşayan çok sayıda firma.



>> TOBB ile Halkbank arasında KOBİ Destek Kredisi protokolü 16 Nisan'da imzalandı.

KOBİ kredilerinin diğer kredilere göre daha fazla azalması, istihdam kaybında küçük şirketlerin daha fazla etkilenmesi buna işarettir" dedi.

HİSARCIKLIOĞLU: "HALKBANK ZOR GÜN DOSTU OLDUĞUNU GÖSTERDİ"

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Bu noktada bizleri sevindiren husus, bize destek olan kurumların varlığıdır. Halkbank kriz döneminde bile reel sektörümüze desteğini kesmeyerek, zor gün dostumuz olduğunu göstermiştir" diye konuştu. Hisarcıklıoğlu, Halkbank ile krizin en yoğun hissedildiği günlerde "Evini Yenile Türkiye" kampanyasını başlattıklarını anımsatarak, "Hem üretici sektörlerimiz, hem de vatandaşlarımız bu kampanyadan istifade etti. Bakın daha o günlerde, büyümenin motoru yurt içi özel tüketim olacak diyorduk. 2009 yılı son çeyrek büyümesinin yarısından fazlası buradan sağlandı. TOBB ve Halkbank bundan sonra da birlikte çalışarak, Türkiye'nin yüzünü güldürecek girişimlere imza atmaya devam edecektir" açıklamasında bulundu.

HALKBANK ÜRETEN TÜRKİYE'NİN YANINDA

Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın da konuşmasında, Halkbank'ın bir misyon ve KOBİ bankası olduğunu söyledi. Krizin yoğun olduğu dönemlerde krizlerin geçici olduğunu bildiklerini ve krizleri fırsata dönüştürdüklerini anlatan Aydın, Halkbank'ın bundan sonra da misyon bankası olarak üreten Türkiye'nin yanında olacağını belirtti.

Türkiye'de kullandırılan kredilerin % 26,3'ünü tek başına Halkbank'ın realize ettiğini belirten Aydın, bankanın bunu yaparken kredi kalitesinden de taviz vermediğini bugün itibariyle bakıldığında da doğru şeyler yaptıklarının çok daha iyi anlaşıldığını söyledi.

Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın, banka olarak dün olduğu gibi bugün ve bundan sonra da üreten Türkiye'nin yanında olacaklarını söyledi. Kredi maliyetinin % 10,85 olacağını söyleyen Aydın, teminat yapısı gibi sıkıntılarda Kredi Garanti Fonu'nun devreye gireceğini aktardı. Konuşmaların ardından Hisarcıklıoğlu ve Aydın protokolü imzaladı. Daha sonra birlikte hatıra fotoğrafı çektirildi.

Ahmet Usta'nın atölyesinden **fazlasını hedeflemeliyiz...**

KOBİ'ler için danışmanlık sisteminin büyük önem taşıdığının altını çizen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "**KOBİ'lere en fazla bir kuşak ömür biçmekten kurtulmalıyız.** Ahmet Usta'nın atölyesi olmak güzel tabii, fakat artık bundan fazlasını hedeflemeliyiz. Kısacası şirketlerimizin kurumsallaşması ve büyümesi lazım" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) öncülüğünde, birçok oda ve borsalarının katılımı ile yürütülen ABİGEM projesi kapsamında düzenlenen "ABİGEM Uluslararası KOBİ Konferansı", TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nde (ETÜ) gerçekleştirildi. Konferansa, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun yanı sıra, AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Marc Pierini ile Merkezi Finans ve İhale Birimi Başkanı Muhsin Altun da katıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye-AB İş Geliştirme Merkezleri Projesi'nin kapanış etkinliği çerçevesinde konuştu. Küresel eğilimleri dikkate almadan yaşama döneminin kapandığını söyleyen Hisarcıklıoğlu, ezbere iş yapmanın bırakılması, planlayarak, farklılaşarak, markalaşarak hareket edilmesi gerektiğini vurguladı. ABİGEM'lerin Türkiye'nin en büyük eksiklerinden birisi olan üniversite-sanayi arasındaki köprüyü oluşturabilecek yapılar olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, şirketlerin kurumsallaşması ve büyümesi gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin koşullarının KOBİ'lerin büyümek için ge-





reken uzman eleman istihdamına yeterince müsait olmadığına işaret eden Hisarcıklıoğlu, gelişmiş ülkelerde bu eksikliğin, dışarıdan alınan danışmanlık hizmetleriyle kapatıldığını ifade etti. İşinin ehli uzmanların KOBİ'lerin işini kolaylaştırması gerektiğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, ABİGEM'lerin henüz Türkiye'de yerleşmemiş olan danışmanlık hizmeti konusunda, mesleki standartların ve ahlaki değerlerin oluşturulmasında, önemli bir rol oynayacağını ifade etti.



>> TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin koşullarının KOBİ'lerin büyümek için gereken uzman eleman istihdamına yeterince müsait olmadığını, gelişmiş ülkelerde bu eksikliğin, dışarıdan alınan danışmanlık hizmetleriyle kapatıldığını ifade etti.

HİSARCIKLIOĞLU: KOBİ'LERİN BÜYÜYEMEMESİ KADER OLMAMALI

Türkiye'nin bir KOBİ deryası olduğunu, insanların müteşebbis olduğunu vurgulayan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, her yıl, mevcut şirket sayısının % 12'si civarında yeni şirket kurulduğunu belirtti. Bu oranın AB ortalamasının neredeyse iki katı olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, Türkiye'de şirketlerin büyüyemediğinin, başladıkları yerde kaldıklarının altını çizdi. Türkiye'de şirket kurmada gösterilen başarının büyümede gösterilemediğini ifade eden Hisarcıklıoğlu şu noktalara dikkat çekti:

"Günümüzün küresel rekabet ortamında ayakta kalabilmek için, yabancı rakiplerimiz kadar verimli çalışmak ve ölçeğimizi büyütmek zorundayız. KOBİ'lerimizin büyüyememesi bir kader olmamalıdır. Hedefimiz, bugünün KOBİ'lerini, yarının küresel ölçekte iş yapabilen, Türk şirketleri haline getirmek olmalıdır. İşte bu yüzden, TOBB olarak, firmalarımızın bunu başarmalarına ve küresel ekonomiye entegre olmalarına yardımcı olacak projeler üretip uyguluyoruz. Türkiye-AB İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) Projesi, işte bu ihtiyaçtan doğdu. Avrupa Komisyonu'nun destek ve katkılarıyla, 2002-2006 yılları arasındaki dört yılda, Gaziantep, Kocaeli ve İzmir'de birer iş geliştirme merkezleri kuruldu. Bu merkezler, birçok KOBİ'yi ihracatla tanıştırdı. Küresel piyasada iş yapma koşulları konusunda eğitti. Onlara yol yordam öğretti. İşlerini büyütmede kendilerine rehberlik yaptı."

ABİGEM'LER ÜYELERİMİZ İÇİN FIRSAT OLMALI

AB Komisyonu ile işbirliği içinde, yeni bir proje hazırlanmasıyla 12 ilde daha ABİGEM kurulmasını sağladıklarını anımsatan Hisarcıklıoğlu, bugün Türkiye'de toplam 15 ABİGEM'in faaliyet gösterdiğini vurguladı. Önümüzdeki dönemde dört yeni ABİGEM kurulacağını ve toplamda 19 ABİGEM'den oluşan bir ağın faaliyet göstereceğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, "ABİGEM projesi, AB'nin gerek Türkiye'de, gerek Avrupa'da yürüttüğü en büyük projelerden birisidir. Projeye AB tarafından sağlanan destek 50 milyon euroyu aşmıştır. Projede yer alan iller ve odalar olarak, ayrıcalıklı bir grup olduğumuzun farkına varmamız gerekir. ABİGEM'ler, üyeleriniz için bir fırsat olmalıdır. Mutlaka kısa vadede çıktılar görmemiz gerekiyor; fakat orta ve uzun vadede bu iş geliştirme merkezlerinin önemi daha da belirgin olacaktır. ABİGEM projesinin Türk iş dünyası için önemini göz önünde bulundurarak, Birliğimiz bünyesinde ABİGEM Koordinasyon Birimini kurduk. Bu birim



>> TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün ile AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Marc Pierini'ye birer plâket verdi.

KOBİ'lerle ulusal düzeyde ilgili tüm kurumlarla ilişki kuracak ve kurmuş olduğumuz sistemin kalıcı olması için çalışacaktır. Uluslararası alanda da ABİGEM'lerimize yeni bağlantı kanalları açacaktır. Böylelikle ortak KOBİ politikaların uygulanabileceği bir merkezi yapının temelleri atılmış olacaktır. ABİGEM'ler Türkiye'nin en büyük eksiklerinden birisi olan üniversite-sanayi arasındaki köprüyü oluşturabilecek yapılardır" diye konuştu.

ODA SİSTEMİ DE DEĞİŞİME TABİ TUTULDU

Değişimi sadece firmalardan beklemediklerini ifade eden TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, oda sistemini de değişime tabi tuttuklarını da hatırlattı. Oda sisteminin hizmet kapasitesini geliştirdiklerini, geliştirmeye de devam ettiklerini ifade eden Hisarcıklıoğlu, "Odalarımız, sadece kanunla verilen klasik hizmetleri yerine getirmek üzere örgütlenmiştir. Oysa değişen küresel rekabet koşullarına uyum sağlamak zorunda olan KOBİ'lere, yeni ve yenilikçi hizmetler sağlamak zorundaydık" dedi.

Türkiye'de yeterince gelişmeyen, KOBİ'lere dönük danışmanlık hizmetlerini hedeflediklerini belirten Hisarcıklıoğlu, böylece KOBİ'lerin dünyanın her yerine ürününü ya da hizmetini satabileceği ortam yaratıldığını ifade etti. Danışmanlık sisteminin rekabet edebilen KOBİ demek olduğunu ifade eden Hisarcıklıoğlu, "KOBİ'lere en fazla bir kuşak ömür biçmekten kurtulmalıyız. Ahmet Usta'nın atölyesi olmak güzel tabii, fakat artık bundan fazlasını hedeflemeliyiz" diye konuştu.

ARTIK ERTELEME LÜKSÜNE SAHİP DEĞİLİZ

Şirketlerin kurumsallaşması ve büyümesi gerektiğini vurgulayan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin koşullarının KOBİ'lerin büyümesi için gereken kalifiye eleman istihdamına yeterince müsait olmadığını vurguladı. Gelişmiş ülkelerde bu eksikliğin, dışarıdan alınan danışmanlık hizmetleriyle kapatıldığını ifade eden Hisarcıklıoğlu, "KOBİ'ler danışmanlık hizmetlerini tek başlarına karşılayamadıklarında, kimi ülkelerde devlet destekleri, kimi ülkelerdeyse devlet destekleri yanında odaların hizmetlerinden de faydalanmakta. Mesela Fransa'da odaların bünyesinde danışmanlık birimleri var. Bunlar, firmalara verdikleri hizmetlerden aldıkları ücretlerin yanında, bağlı oldukları odaların finansmanıyla faaliyetlerini sürdürüyorlar. İrlanda'da organize sanayi bölgelerinde kurulmuş olan danışmanlık merkezleri, giderlerinin yarısını, OSB'lerin kendilerine tahsis ettikleri alanları kiralayarak karşılıyor. Almanya'da danışmanlık sisteminin temelleri 1920'lerde devlet tarafından kurulan ve hâlihazırda kamu fonlarından yararlanan yapılar tarafından yürütülüyor. Bizim KOBİ'lerimiz bugüne kadar ciddi destekler almadan kendi başlarına çabalayarak ayakta kalmıştır. Fakat artık bunu erteleme lüksüne sahip değiliz" diye konuştu.

UZMANLAR KOBİLERİN İŞİNİ KOLAYLAŞTIRMALI

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, işinin ehli uzmanların KOBİ'lerin işini kolaylaştırması gerektiğini vurgulayarak, ABİGEM'lerin henüz Türkiye'de yerleşmemiş olan danışmanlık hizmeti konusunda, mesleki standartların ve ahlaki değerlerin oluşturulmasında, önemli bir rol oynayacağını ifade etti. Eline çantasını alan kişinin "danışmanım" diye ortaya çıkmasının engellenmesi gerektiğini belirten Hisarcıklıoğlu, danışmanlığa belli standartlar ve lisanslamalar getirilmesi gerektiğini vurguladı.

Müteşebbislere de mesaj veren Hisarcıklıoğlu, "Artık şu zihinsel kodlarımızı değiştirelim. İş zihniyetimizin gelişmediğinin en iyi göstergesi taklittir. Komşusunun kazandığını görüp aynı sektöre yatırım yapan, hem kendisine hem de komşusuna zarar veriyor. Komşum kâr ediyor diye onun yaptığının aynısını kopyalama anlayışını bırakmalı, komşunun yaptığına ben nasıl değer katarım anlayışını benimsemeliyiz. Kısacası, farklılaşan, markalaşan kazanır, değişmeyen, taklitle yetinen taşeron kalır. İşte bütün mesele budur" dedi.

BAKAN ERGÜN: "GÜÇLÜ BİR REEL SEKTÖR OLUŞTURMAK ZORUNDAYIZ"

Sanayi ve Ticaret Bakanı Ergün ise konuşmasında, Türkiye'de 2002 yılında uygulamaya başlanan



ABİGEM projesinin KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırmaları ve potansiyellerini geliştirmelerini hızlandırmak amacıyla, eğitim ve danışmanlık hizmeti verilmesi esasına dayandığını hatırlattı. Bakan Ergün, bu etkinin sadece KOBİ'lerle sınırlı kalmadığına, çünkü KOBİ'lerin başarı çıtalarını daha yükseğe koymalarının, şehirlerin, bölgelerin gelişmesine ve istihdamın oluşmasına da zemin hazırladığına işaret etti.

Türkiye'nin, zenginliğini artırmak için üretim ve ihracat yapacak güçlü bir reel sektör oluşturmak zorunda olduğunu belirten Ergün, reel sektörü oluşturan esas unsurların ise KOBİ'ler olduğunu, ülkelerin ekonomik güçleri arasındaki farklılıkları, büyük şirketler arasındaki farklılıkların değil, küçük ve orta ölçekli şirketler arasındaki farklılıkların oluşturduğunu dile getirdi.

3 MİLYON KOBİ HİZMET ALABİLİR

Hükümet olarak KOBİ'lere büyük önem verdiklerini belirten Ergün, KOBİ'lerin her açıdan desteklenmesi, etkinlik ve verimliliklerinin artması için hayata geçirdikleri çalışmaları anlatan Bakan Ergün şöyle devam etti:

"Uyguladığımız destek programları, KOBİ'lere kriz ortamında sadece nefes aldırma amacını değil, KOBİ'lerin kriz sonrası döneme en hazır şekilde başlamaları amacını da taşımaktadır. KOSGEB'in etki alanının sadece imalat sanayisiyle sınırlanmış olması, hızla yükselen hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'leri destekleyecek mekanizmayı eksik bırakıyordu. 2009'un Mayıs ayında KOSGEB Kanunu'nda yaptığımız değişiklikle, hizmet ve ticaret sektörlerindeki KOBİ'lerin de KOSGEB tarafından desteklenmesinin yolunu açtık. Kanun değişikliğinden önce KOSGEB'den hizmet alabilecek KOBİ sayısı 300 bin civarında iken, şimdi bu rakam 3 milyonu aşmıştır."

Yeni destek projelerinin "hedefi tam 12'den vuracağını", KOBİ'lerin çağa uygun yapısal dönüşümlerini hızlandıracağını ve destekleyici olduğu kadar, yönlendirici özellikleriyle de önemli bir rol üstleneceğini ifade eden Ergün, Türkiye'de işletmelerin yarısının dört yıl içinde kapandığını, bu şirketlerin bazıları ekonomik şartlar nedeniyle kapansa da bazılarının doğru işler yapmadıklarından dolayı kapandıklarını kabul etmek gerektiğini belirtti.

Başarılı aile şirketlerinin dahi kurumsal bir kimlik oluşturamadıklarının ve ikinci nesilden itibaren ayakta kalamadıklarının görüldüğünü, ayakta kalan birçok firmanın ise çok daha iyi durumda olabilecekken, az ile yetinmek durumunda kaldığını dile getiren Ergün, bunlar göz önüne alındığı takdirde geliştirdikleri yeni destek modellerinin öneminin çok daha iyi anlaşılacağını kaydetti.

KOBİ'LERİN REKABET GÜCÜ ARTIRILMALI

Merkezi Finans ve İhale Birimi Başkanı Muhsin Altun ise ABİGEM'lerle ilgili bilgi verdiği konuşmasında, toplam bütçesi 32,5 milyon euroya ulaşan bu projenin en önemli başarısının ABİGEM'lerin bulundukları bölgedeki KOBİ'lerin rekabet gücü artırılarak mevcut iş alanlarının genişletilmesi ve küresel pazarlara açılmalarının sağlanması olacağını söyledi.

ABİGEM'lerin özellikle KOBİ danışmanlığının profesyonel ve kurumsal düzeydeki özgün temsilcileri olarak hareket edeceklerini belirten Altun, en az bunun kadar önemli bir diğer faydanın da ABİGEM ağının ülke sathına yayılmasının desteklenmesi ve tüm odaların bu yönde cesaretlendirilmesi olacağını dile getirdi.

AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Marc Pierini de, AB'ye Katılım Öncesi Programın da, Türkiye'nin AB'ye üyelik müzakerelerinin de odak noktasını KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasının oluşturduğunu söyledi. Pierini, kendilerinin ABİGEM'in fonlamasına "tohum parası" adını verdiklerini, burada önemli olanın, projenin TOBB ve tüm odalarca sahiplenilmesi olduğunu ifade etti.

AB'nin KOBİ'leri desteklemek için yeni ürünler ortaya koyduğunu anlatan Pierini, bu ürünlerin üçüncü ayağı olan finans alanında 1 milyar euroyu aşkın bir tutarın yakın gelecekte Türkiye'deki işletmelerin kullanımına sunulacağını belirtti.



Hazırlayan: **Nart BOZKURT**



>> Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın: "Elimize geçen her imkân ve fırsatı KOBİ'ler lehine değerlendirmeye çalışıyoruz."

Halkbank. KOBİ bankacılığındaki liderliğini sürdürüyor

Halkbank Genel Müdürü **Hüseyin Aydın,** Halkbank'ın KOBİ kredilerini de içeren ticari kredilerinin 2009 yılı sonu itibarıyla % 23,6 arttığını belirterek, bu artışla birlikte KOBİ kredilerinin, bankanın toplam kredileri içindeki payının % 38'e yükselirken, sektör genelinde bu payın % 21'de kaldığını söyledi.

Halkbank, 2009'da halka açık bankalar arasında en yüksek özsermaye kârlılığına sahip banka oldu. Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın, 2008 yılı sonunda % 23,5 olan özsermaye kârlılığının, 2009 yılı sonunda % 32,5'e yükseldiğini belirterek, "Böylece % 22,8 olan sektör ortalamasını büyük farkla aştık" açıklamasında bulundu.

Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın, Ekonomik Forum Dergisi'nin sorularını yanıtlarken, Halkbank'ın 2010 hedeflerini şöyle özetledi: "30'u İstanbul'da olmak üzere 60 yeni şube açmayı planlıyoruz. Bunlardan 11 tanesini şimdiden hizmete açtık. 2010'da Operasyonel Dönüşüm Projemizi de tamamlamayı hedefliyoruz."

Küresel krize rağmen Türk bankacılık sektörünün kârını artırmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk bankacılık sisteminin sağlamlığı küresel krize karşı ülkemiz için avantaj teşkil etti. Türkiye bu süreçte bankacılık sistemine sermaye desteği vermek zorunda kalmayan birkaç ülkeden biri oldu. 2001 krizi sonrasında yeniden yapılandırılan bankacılık sistemimiz gayet başarılı bir performans sergiledi. Enflasyonist etkilerin azalması ve ekonomik aktivitelerin daralması nedeni ile faizlerin genel seyrinde aşağı yönlü bir trend izledik ve bu durum bankaların bilanço dinamiklerinden kaynaklanan yapısal nedenlerle kaynak maliyetleri üzerindeki baskıyı azaltan bir sonuç doğurdu. Bankaların faiz marjlarında izlenen genişleme doğal olarak sistemin kârlılığını destekleyici bir unsur olarak ön plana çıktı. Artan kârlılıklar banka özkaynaklarının güçlenmesine ve sermaye yeterliliği anlamında Türk Bankacılık Sektörü'nün daha kuvvetli bir altyapıya sahip olmasına vesile oldu.

Tabii krizle birlikte değişen risk algılaması ile reel sektörde beklenen getiri ve kazançlarda sert bir düşüş ve akabinde kredi dönüşlerinde sorunlar da izlendi. Ancak bunu ekonominin hızlıca daraldığı bir dönemde normal karşılamak gerekir. Sektörün, kriz dolayısıyla artan takip rakamları ve kredi hacmindeki yavaşlama haricinde yara almadığını düşünüyorum. Bununla toplumun ve ekonomik birimlerin mutlu olması gerekir çünkü sağlam bir finansal sistemimiz var ve ekonomimizi desteklemek için gerekli gücü de kendi içinde barındırıyor.

Netice itibarıyla kredi kalitesindeki bozulma nedeniyle artan provizyon giderlerine rağmen bankacılık sektörü bu etkiyi kendi içinde bertaraf ederek genel kârlılık düzeyini artırabildi. Bankalar arasında farklı strateji ve risk algılama düzeyleri olması böyle dönemlerde makul kabul edilmelidir. Tek bir strateji veya politikanın tüm sistemi aynı noktaya taşımasını beklememek lazım. Örneğin sektördeki bazı bankalar, iç borçlanma enstrümanlarına daha fazla ilgi gösterirken biz kârlılığımızı reel sektöre desteğimizi sürdürerek ve kredi kullandırarak artırdık. Günün sonunda değerlendirme yaptığınızda hemen hemen tüm bankalar stratejileri farklı da olsa kârlılıklarını artırmış oldu ama biz kârlılık yanında müşteri kazanımını da tercih ettik.

Halkbank'ı diğer sektör oyuncularından ayıran en önemli unsur nedir?

72 yıl önce Türkiye'nin üreten insanlarına destek vermek için kurulan Bankamız, 2009 yılında koşullar ne olursa olsun bu misyonundan taviz vermeyeceğini bir kez daha kanıtladı. Küresel finansal kriz nedeniyle sektör genel olarak risk iştahını kaybedip farklı alanlara yönelirken biz, kredi kullandırmada ısrarcı olduk. Reel sektörün yanında yer alarak hiçbir kredimizi geri çağırmadık.

Bankamız proaktif yaklaşımıyla krizin Türkiye'ye etkisinin nispeten sınırlı kalmasında önemli rol oynadı. Halkbank olarak sisteme böyle bir katkı sunmaktan mutluluk duyuyoruz. 2001'de krizin mağduru ve müsebbibi bir bankayken 2008'de sistemi regüle edebilecek bir banka haline geldik. "Kazan-kazan" stratejisiyle hareket eden Bankamız, bu süreçte hem kredileriyle reel sektöre destek oldu hem de net kârını artırdı. Reel sektör ve bankacılık sektörünün aynı gemide yer aldığını hiçbir zaman aklımızdan çıkarmıyoruz. Biri olmadan diğerinin ayakta kalması mümkün değil. Bu nedenle 2009'da kazandığımız parayı sermayemize ekle-



yecek ve tekrar reel sektöre döndüreceğiz. Böylece "Üreten Türkiye"ye desteğimiz kartopu gibi büyüyerek devam edecek.

Bankacılık sektörünün 2009'da kullandırdığı nakdi krediler % 6,9 artarken biz, % 25,6 artış sağladık. 2006'dan beri sürdürdüğümüz sektörün üzerinde kredi büyümesi 2009'da en yüksek seviyeye ulaştı ve sektördeki nakit kredi artışının % 26,3'ünü Halkbank tek başına kaydetti. Toplam kredilerimiz de bir önceki yıla göre % 28,2 artarak 41,8 milyar TL'ye yükseldi.

KOBİ kredilerimizi de içeren ticari kredilerimiz 2009 yılı sonunda % 23,6 arttı. Bu artışla birlikte KOBİ kredilerimizin, toplam kredilerimiz içindeki payı % 38'e yükselirken, sektör genelinde bu pay % 21'de kaldı.

Genel olarak sistemde kredi kalitesinde bir miktar bozulma yaşanmasına rağmen Bankamız, takipteki kredi oranını sektör ortalamasının altına düşürdü. Sektör genelinde takipteki kredi oranı % 5,3'ken Halkbank'ın takipteki kredi oranı 2009 yılı sonunda % 5 oldu.

Bankacılık sektörünün 2009 yılı sonunda bir önceki yıla göre kaydettiği ortalama kâr artışı % 49,6 olurken Bankamız, net kârını % 60,2 artırarak 1 milyar 631 milyon TL'ye yükseltti. Yüksek kârlılık oranımızda menkul değerlerden çok krediler etkili oldu. Kredilerden sağladığımız gelirin bilançodaki payı % 65'e yükselirken menkul kıymetlerinki % 35'e geriledi.



Halkbank, 2009'da halka açık bankalar arasında en yüksek özsermaye kârlılığına sahip banka oldu. Bankamızın 2008 yılı sonunda % 23,5 olan özsermaye kârlılığı, 2009 yılı sonunda % 32,5'e yükseldi. Böylece % 22,8 olan sektör ortalamasını büyük farkla aştık.

Bankacılık sektörünün aktiflerinin % 14 büyüdüğü açıklandı. Sizin konuya yönelik değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Aktiflerin büyümesi elbette finansal sistemin genel büyüklüğü açısından büyük önem arz etmektedir. Diğer taraftan aktifin büyüklüğünün aktifin kalitesi ile bir arada değerlendirilmesi icap eder ki, bu bakış açısı bizi daha sağlıklı bir yapıya ulaştırır.

Küresel ölçekler baz alınarak değerlendirme yaptığımızda, çoğu Türk bankasının aktif sıralamasında krize rağmen önceki yıllara göre daha üst sıralarda kendisine yer bulduğunu görüyoruz. Temennimiz önümüzdeki dönemlerde Türk bankalarının uluslararası ölçekte hatırı sayılır büyüklüklere ulaşması ve farklı coğrafyalarda da varlıklarını hissettirmesi yönündedir. Elbette belirttiğim gibi büyüklüğün verimlilik ile bir arada gelişim göstermesi halinde bize katkısı beklenen düzeyde olacaktır.

Küresel krizin bize öğrettiği batmayacak kadar büyük banka algılamasının artık anlamlı olmadığıdır. Anlamlı olan şoklara ve krizlere dayanabilecek finansal yapıya sahip bir banka olabilmektir ki, biz banka olarak bu stratejiyi benimsiyoruz. Aktif büyüklük ile ilgili bir hedefimiz mevcut değildir ve aktiflerimizi artırmak için özel bir çaba içinde de değiliz. Verimliliğimizi sürdürmeyi daha fazla müşteriye ulaşmayı kendimize hedefledik ve başarılı olduğumuz sürece neticesinin aktiflerde de doğal bir büyüme olarak kendini göstereceğini tahmin ediyoruz. Bu strateji ile toplam aktiflerimiz 2008 yılı sonunda 51,1 milyar TL iken 2009 yılsonunda 60,7 milyar TL'ye yükseldi ve % 18,7 oranında artış kaydetti.

Halk Bankası'nın 2010 yılından beklentileri nedir?

2010'da daha büyük hedeflerle yola çıktık. Kredilerde yine % 20'nin üzerinde bir büyüme gerçekleştireceğiz. KOBİ kredilerindeki etkinliğimizi daha da güçlendirirken bireysel bankacılıkta yeni müşteri ve pazar payı kazanımlarına devam etmeyi planlıyoruz. Bunun için ürün çeşitliliği ve hizmet kalitemizi artıracağız. Ayrıca duran varlıkların profesyonel yönetiminin sağlanması amacıyla gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi kuracağız. Başta Balkanlar olmak üzere yakın coğrafyada etkinliğimizi artıracağına inandığımız fırsatları kollayacağız. Ülkemizdeki şubeleşme çalışmalarımızda da kârlı ve verimli olduğunu düşündüğümüz yerleşim birimleri ile İstanbul'a odaklanacağız. 30'u İstanbul'da olmak üzere 60 yeni şube açmayı planlıyoruz. Bunlardan 11 tanesini şimdiden hizmete açtık. 2010'da Operasyonel Dönüşüm Projemizi de tamamlamayı hedefliyoruz. Tüm bunları yaparken etkin maliyet yönetimi politikamızı sürdürerek verimliliğimizi korumak da hedeflerimiz arasında yer alıyor. Türk bankacılık sisteminde özkaynak verimliliği en yüksek bankalardan birisi olma özelliğimizi 2010 yılında da muhafaza etmeyi hedefliyoruz.



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) bankaların tahvil ihracına izin vermemesi sizce sektörde ne tür bir gelişme yaratır?

BDDK'nın bankaların tahvil ihracına izin vermemiş olmasının kalıcı bir uygulama olduğunu düşünmüyorum. Bu tarz uygulamaların beklenen etkiyi yaratması için öncelikle düzenleyici otorite tarafından avantaj ve dezavantajlarının değerlendirilmesi, sistemsel denetimlerin ve muhasebesel uygulamaların kontrol süzgecinden geçmesi gerekir.

Bankaların kaynak temin edebilme kabiliyetleri reel sektör firmalarına nazaran çok güçlü ve bu tarz bir tahvil piyasasında bankaların ilk adımda yer alması, kaynakların reel sektöre akışı anlamında dışlayıcı etki yaratabilir. Yani tahvil ihracı ile elde edilebilecek kaynağın ya da oluşabilecek talebin bankalar tarafından karşılanması, şirketlerin uygun maliyetler ile borçlanma imkânını daraltabilir. Diğer taraftan bankacılık sisteminin tarihsel vade uyumsuzluğu sorunu açısından konuya yaklaştığınızda, doğal olarak görece daha uzun bir kaynak vadesi sağlayabilecek bu tarz borçlanma enstrümanlarının bankalar tarafından tercih edilmesi gereklidir. Uzun vadeli kaynak temini reel sektörün desteklenmesi için de fayda sağlayacak bir gelişme olacaktır.

Beklentimiz BDDK tarafından gerekli değerlendirme yapıldıktan ve denetim şartları oluşturulduktan sonra bu tarz ürünlerin piyasalarda yer alması yönündedir. Zamanlama için aceleci olmadan şartların oluşması için yeterli süreyi teslim etmemiz sistemin sağlıklı çalışması için önem arz etmektedir.

Halkbank KOBİ'lerin bankası olarak tanınıyor. Kısa ve uzun vadede KOBİ'lere yönelik kredi verme olanaklarınızda bir değişim, yenilik söz konusu mu?

Bir misyon bankası olarak, KOBİ'lere destek vermenin Türkiye'nin kalkınmasına destek vermekle paralel olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda gerek alternatif finansman imkânları yaratılması gerekse KOBİ'lere finansman dışı destekler sağlanması yönünde gayretlerimiz aralıksız devam ediyor. KOBİ'lerimize daha iyi hizmet verebilmeleri için, özellikle organize sanayi bölgeleri, küçük sanayi siteleri, ticaretin yoğun olduğu ve KOBİ'lerin ağırlıkta bulunduğu bölgelerdeki 100 şubemizi KOBİ şubesi olarak baştan tasarladık. Bu şubelerimizi yığın işlemlerden arındırarak, konusunda uzman personellerle donattık. Böylece KOBİ'lerin iş modellerini bilen, finansman ihtiyaçlarını daha yakından takip edebilecek ekiplerle daha fazla KOBİ'ye, daha kısa sürede ulaşmayı ve desteklemeyi amaçladık.

Uluslararası kuruluşlardan KOBİ'ler için sağladığımız kaynakların kullandırımı artarak devam edecektir. Yurt dışından sağlanan uzun vadeli kaynaklar ile yatırım kredilerinde 2 yıl ödemesiz 7 yıl, işletme kredilerinde 2 yıl ödemesiz 4 yıla kadar kredi imkânları sağlanabilmektedir. Yeni kredi anlaşmaları ve yeni kaynakların 2010 yılında devreye girmesini planlıyoruz ve gerek vade gerekse faiz koşullarında en iyi imkânları KOBİ'lere sunmaya devam edeceğiz.

> "Kredi kullanma sürecinde zorluk yaşamamak için **KOBİ'lerin bilançolarını düzenli tutmaları** son derece önem taşıyor."
>
> **HÜSEYİN AYDIN**
> Halkbank Genel Müdürü

Bu arada yurt içinde de önde gelen kuruluşlar ile anlaşmalar yapmaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz günlerde TOBB ile bu kapsamda bir işbirliği sağladık. TOBB ile yapılan anlaşma sonucu KOBİ'lere piyasa şartlarından çok daha uygun koşullarda kredi sağlayabilme olanağı sunuyoruz. Yine geçtiğimiz günlerde İTO ile imzaladığımız protokol ile düşük faiz ve uzun vade seçenekleri ihtiva eden nakit kredi ve ihracat kredisi imkânlarını devreye soktuk. Elimize geçen her imkan ve fırsatı KOBİ'ler lehine değerlendirmeye gayret ediyoruz bu konuda Halkbank üzerine düşen görevleri her şart ve koşul altında yerine getirmeye çalışmaktadır. KOBİ'ler kendi bankaları olan Halkbank'ta ihtiyaçlarına uygun bir ürün veya hizmeti mutlaka bulabileceklerinden emin olabilirler.

KOBİ'lerin sektörden kredi alımında karşılaştıkları zorlukların aşılması için sizce neler yapılmalı?

KOBİ'lerin kredi konusundaki en büyük sorunları faiz oranından ziyade vadeden kaynaklanıyor. KOBİ'ler için kredilerin, özellikle de yatırım amaçlı kullanılanların uzun vade seçeneğine sahip olması çok önemli. Bu nedenle Halkbank olarak uluslararası finans kuruluşlarından temin ettiğimiz kaynakları KOBİ'lere uzun vade seçenekleri ile işletme ve yatırım kredisi olarak kullandırıyoruz. Bu krediler işletmelerin zorlu ekonomik dönemleri atlatabilmeleri, büyüyebilmeleri için önemli bir kaldıraç görevi görüyor.

KOBİ'lerin bir diğer sorunu da bilançoların düzenli tutulmaması. Artık kredilendirme süreçleri objektif kriterlere göre, kredi derecelendirme modülleri üzerinden yürüyor. Bu durum, kişisel inisiyatifleri de minimuma indirgiyor. KOBİ'ler, bilançolarını düzenli tutmadıkları takdirde sahip oldukları varlık ve gelirler sisteme maalesef yansıyamıyor. Bu durumda, işletmenin krediyi geri ödeyecek gücü olsa bile bilançodaki eksikler nedeniyle talebi reddediliyor. Kredi kullanma sürecinde zorluk yaşamamak için KOBİ'lerin bilançolarını düzenli tutmaları son derece önem taşıyor.