

## OTURUM 4

### ***KOBİ'lerin kalkındırılması ve finansmanında yenilikçi çözümler***

**10 Nisan 2009, Cuma, 9:00 – 11:00**

*Bu özet belge genel itibarıyla, konferansın bu oturumunda yer alacak tartışmaların geniş kapsamına ve oturum yapısının ayrıntılarına ilişkin saygıdeğer katılımcıları bilgilendirme amacını taşımaktadır. Belge önerilen konuya yönelik bazı anahtar kelimelerin yanı sıra genel bir çerçeveyi ortaya koyarken, münazaraların tonunu ayarlamayı da hedeflemektedir.*

*Saygıdeğer katılımcılardan, oturum esnasındaki müdahalelerinin yapısını yönlendirmek üzere, aşağıda önerilen konu başlıklarına bir destek olarak başvurmaktan çekinmemelerini rica ederiz.*

#### **Ayrıntılı Program**

**Oturum moderatörü:** Laurent KLEIN, AFD'nin Türkiye'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

9.00 – 11.00 ***Yuvarlak Masa/ İzleyicilerle Etkileşim***

Mali Yenilikler ve Teminat, Fransa deneyimi

**Michel Ganootte**, Avrupa Programları İdaresi Avrupa Delegeesi – OSEO

- KOBİ Finansmanında ve Mali olmayan Hizmetlerin Anayola Sokulmasında Türkiye deneyimi

**Hüseyin Aydın**, Halkbank CEO'su

- Ölçek Küçültme ve Mikro Finans

**Aude Flogny-Catrisse**, AFD Özel Sektör Bölümü Başkanı

**Dirk Haböck**, IPC

- Özel Sermaye Yatırım Firmaları, Tunus Deneyimi

**Ahmed Abdelkefi**, Tuninvest Grubunun Başkanı, Tunus (AFD Ortağı)

#### **Önerilen Oturum Formatı:**

**Oturumun yapısı aşağıdaki şekilde olacaktır:**

Oturum iki saat süren bir Yuvarlak Masa toplantısı halinde yapılandırılmış olup, bu toplantıda davetli konuşmacılar aşağıdakileri gerçekleştirme fırsatını bulacaktır:

- Tartışılan konuya ilişkin deneyimlerini ve bakış açılarını sunmak suretiyle münazaraya katkıda bulunmak;
- Toplantı başkanının sunumunu takip edecek olan ve profesyonel bir medya sunucusu tarafından idare edilen tartışmaya katılmak. Tartışma büyük ölçüde aşağıda ayrıntıları belirtilen konularla aynı doğrultuda olacaktır.
- Yuvarlak Masa toplantısının tamamı boyunca izleyici kitlesiyle etkileşim kurabilmek.

#### **Önemli:**

***Bu oturumun ikinci bölümü başkanlık edilen bir Yuvarlak Masa toplantısından ibarettir. Dolayısıyla, davetli konuşmacıların sunumlarının her birinin 15 dakikalık bir süreyi aşmaması gerektiğini dikkatinize sunarız.***

#### **Pratik Konular:**

Panel katılımcıları tarafından çeşitli destek araçları (kısa medya sunumları, PowerPoint slayt gösterisi, vb.) sağlanabilir. Lütfen daha fazla bilgi edinmek üzere bizlerle iletişime geçmekten çekinmeyin. Ancak, belgelerin İngilizce olması gerektiğine dikkatinizi çekmek isteriz.

Yuvarlak Masa Tartışmalarının yanı sıra, sunumlar da İngilizce yapılmalıdır. İngilizce'den Türkçe'ye simültane tercüme yapılacaktır.

Saygıdeğer katılımcılarımız, oturumdan sonra izleyicilerle birlikte öğle yemeğine davetlidir. Her bir panel katılımcısı kendine tahsis edilmiş bir masaya başkanlık edecektir. İzleyiciler masalarını panel katılımcısının sunduğu konuya göre seçecektir.

### **Önemli:**

**Her bir panel katılımcısının etkinliği düzenleyenlere konferanstan önce, aşağıdaki bilgileri içeren ve iki Word sayfasını aşmayan kısa bir hatırlatma notu vermesi gerektiğine dikkatinizi çekeriz:**

- Panel katılımcısına ilişkin kısa bilgiler (kişisel bilgiler, ele alınan faaliyet alanındaki deneyimi). Bu bilgiler, program dahilinde sadece konferansa yönelik amaçlarla ve oturum sırasında panel katılımcısını tanıtmak üzere kullanılacaktır.

- Panelistin, önerilen meseleler, daha belirgin bir biçimde detaylandırmak istediği konular, bahsetmek istediği örnek iş vakaları, deneyimler ve en iyi uygulamalara ilişkin durumu. Bu bölüm etkinliği organize edenlere yönelik olup YAYINLANMAYACAKTIR.

### **Konferansın hedef kitlesi:**

- Türkiye'deki KOBİ'ler
- Akdeniz'in ve diğer kalkınan ülkelerin KOBİ'leri
- Türkiye pazarıyla ilgilenen bankalar ve Kalkınma Bankaları
- Ticari birlikler, Sanayi Bölgeleri ve Ticaret Odalar
- İhracat kredisi sigortası ve Risk Sermayesi şirketleri
- Türkiye yetkili makamları (Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı, Merkez Bankası, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gibi)
- Yerel ve Uluslararası Medya

### **Önerilen Oturum Kapsamı**

*Konferans iş camiasına yönelik olup, KOBİ kalkınmasına ilişkin en iyi uygulamalara, finansman fırsatlarına, yenilik ve trendlere hitap edecek şekilde tasarlanmıştır.*

*Tartışmada önce KOBİ'lerin finansmanına ilişkin Fransız ve Türk deneyimleri sunulacaktır. İkinci etapta, mikro finansman ve özel sermaye yatırımları olmak üzere, belirli iki finansman tekniğine değinilecektir.*

Sermayeye ve mali hizmetlere erişim, KOBİ'lerin karşılaştığı başlıca engellerden birini oluşturmaktadır. Ticari bankalar, esasen büyük şirketlere hizmet verme eğiliminde olup, yüksek sabit maliyet, münferit KOBİ'lere ve pazara ilişkin bilgi eksikliği, yetersiz teminatlar, kredi riskinin klasik mali analiz yöntemleriyle değerlendirilmesinin güçlüğünden ötürü, KOBİ'lere finansman sağlama konusunda zorluk çekmektedir.

Bu pazar kesimi, bankalar için belli bir prosedürler kümesini gerektirmektedir. Uzun vadeli finansmana erişim, başta KOBİ sektörünün daha aşağıdaki ucu için olmak üzere, özellikle zor olmaktadır. Ancak, bankalar bu pazarı giderek daha fazla araştırmakta olup, Türkiye'deki KOBİ kredilendirmesi büyümektedir.

Neden KOBİ'ler için bankaların sağladığı olanaklara erişmek veya özel yatırımcılar bulmak daha büyük şirketler için olduğundan daha zor olmaktadır? Konu esasen tedarik tarafının bir sorunu mudur; yoksa, KOBİ'lerin bankalara yetersiz yapılandırılmış yaklaşımı konusunun da bir neden olarak dikkate alınması mı gerekmektedir? Neden bazı ülkelerde KOBİ'lerin finansman olanağına kavuşması diğer ülkelerde olduğundan daha kolaydır? Bu sorular önem taşımaktadır; zira, özellikle de yenilikçi olanları olmak üzere KOBİ'ler, bir ekonomide, ekonomik kalkınma ve istihdam bakımından temel bir etkidir.

## **1. Mali Yenilikler ve Teminat, Fransız Deneyimi**

*Davetli konuşmacı: Michel Ganoot, Avrupa Programları İdaresi Avrupa Delegatesi – OSEO*

Kredi sıkıntısının, KOBİ'lerin kurulması, kalkınması ve devredilmesi bakımından bir engel olduğu yaygın bir biçimde kabul edilmektedir. Bunun sebebi kısmen KOBİ'lerin küçük ölçeklerinin finansmanın kabul edilebilir teminatlarla güvence altına alınabilmesine olanak tanınamasıyken; kısmen de, faaliyetleriyle ilintili riskin daha yüksek olmasıdır. KOBİ'lerin karşılaşabileceği diğer zorluklar arasında nakit sıkışıklığı bulunmaktadır; üstelik, KOBİ'ler devletle iş yapmak, yurtdışında faaliyet göstermek, yenilikçi teknolojiler geliştirmek veya sermaye artırmak istediklerinde engeller daha da büyümektedir.

Fransa'da, KOBİ'leri desteklemek üzere çeşitli tedbirler alınmıştır. Fransa Maliye Bakanı Jacques Delors tarafından 1982'de kurulan ve önceleri SOFARIS olarak anılan OSEO, "la Banque des PME" (KOBİ Bankası) ile ANVAR'ın (Yenilik Ajansı) yakın zamanda birleşmesinin bir sonucu olup, kısmen Fransa devleti tarafından finanse edilmek suretiyle KOBİ'lerin gereksinimlerine uyarlanmış çeşitli programlar ve ürünler geliştirmiştir.

OSEO dahilinde farklı fonlar, işletme kurma, yenilik, geliştirme, uluslararası alana çıkma, devretme gibi belli amaçlara tahsis edilmiştir.

- OSEO klasik anlamda bir banka değildir, kurulmasının nedenleri nelerdir? SOFARIS teminat planlarının rolü ne olmuştur?

- Fransız kredi teminatı programı, başka şekilde mali kaynak yaratamayacak olan firmalara yardımcı olmak açısından ne denli yararlı olmuştur? Kredi teminat programlarının, hem girişimciler, hem de bankalar tarafından daha fazla risk alınmasını teşvik ediyor olmalarından ötürü, iflas ihtimali üzerinde etkileri var mıdır?

- Bu gibi programların girişimciliğe atılmaya destek olmak bakımından etkili oldukları görülmüş müdür?

- Teminat programlarının, istihdam ve sermaye artışı bakımından firma gelişimi üzerindeki etkisine ilişkin kanıtlar nelerdir?

- KOBİ'lerin, aşırı uzun gecikme vadelerine rağmen kamu ihalelerine teklif vermelerine nasıl yardımcı olabiliriz? OSEO, KOBİ'lerin Avrupa finansmanına erişebilmelerine olanak tanınması bakımından hangi hizmeti sağlamaktadır?

- Yenilikçi şirketler için halihazırda mevcut ihtimaller nelerdir? Ya ihracatçı KOBİ'ler için? "KOBİ Paketi" nedir?

- OSEO'nun KOBİ'lere sunabileceği mali olmayan araçlar nelerdir (yani, iş planı tasarımı, mesleki bağlantılar, vs.)?

## 2. KOBİ'lere yönelik Mali ve Mali olmayan Hizmetler: Bir Türk bankasının deneyimi

*Davetli Konuşmacı: Hüseyin AYDIN, HALKBANK CEO'su*

Geçtiğimiz yıllarda, KOBİ kesimine yönelik bankacılık hizmetlerinde muazzam bir artış yaşanmıştır. Bankalar KOBİ kesimini umut verici ve cazip bulmaktadır ve yalnızca kredi koşulları konusunda değil, aynı zamanda mali olmayan hizmetler konusunda da birbirleriyle yarışma eğilimindedir.

Bankaların çoğu, KOBİ müşterileriyle aralarındaki ilişkilerin idaresine yönelik ayrı bir bölüm kurarak farklı kredilendirme teknolojileri geliştirmiştir. Ancak, küçük ölçekli işletmelerle orta ölçekli işletmeler pek nadiren birbirinden ayrı tutulmaktadır. Ayrıca, genel itibarıyla kredilendirme sürecindeki pek az sayıda işlev merkezden şubelere dağıtılmış durumdadır. Bu oturumda, Halkbank örneği vasıtasıyla, bankaların KOBİ'lerle bağlantısına (iş modeli, risk yönetimi süreci, mali olmayan destek) ilişkin Türkiye'deki en iyi örneklerin ve bu konuda daha ne kadar ileriye gidilebileceğinin tanımlanması amaçlanmaktadır.

- Halkbank'ta KOBİ'lere tahsis edilmiş kredi ürünlerinin başlıca özellikleri nelerdir? Halkbank KOBİ finansmanındaki sıkıntılarla ilgili konulara nasıl yaklaşmaktadır? Halkbank'ın ortalama bir KOBİ müşterisinin özellikleri nelerdir?

- Halkbank'ta KOBİ hizmetleriyle ilgili hangi işlevler müşterilere daha iyi hizmet vermek üzere merkezden şubelere dağıtılmış durumdadır?

- KOBİ'lerin krediye erişimi bakımından, Halkbank kredilendirme kararlarında diğer bankalara nazaran hangi ölçütleri kullanmaktadır? Halkbank KOBİ sektörüne ilişkin risk değerlendirmesini nasıl gerçekleştirmektedir (mali analiz, kredi puanlama, diğer?)

- Halkbank ve Türkiye'deki diğer bankalar KOBİ müşterilerine nasıl ulaşmaktadır? Bankanın orta ve küçük ölçekli işletmelere özgü belli bir yaklaşımı mevcut mudur? HALKBANK'ın KOBİ'lere büyümelerini finanse etmek üzere sunduğu çözümler nelerdir?
- Türkiye'de yeniliğin finansmanına yönelik hangi çözümler mevcuttur?
- HALKBANK KOBİ'lerle çalışırken teminatlar sorununu ne şekilde dikkate almaktadır?
- Türkiye'de özel sermaye konusundaki fırsatlar nelerdir? HALKBANK Türkiye KOBİ'lerine hissedarlarının özvarlığını güçlendirmek konusunda nasıl yardımcı olabilir?
- 'Girişimci Bankacılığı' biriminin rolü nedir?
- HALKBANK Türkiye KOBİ'lerine nasıl destek, tavsiye ve eğitim sunabilir?

### 3. Ölçek Küçültme ve Mikro Finansman

*Davetli Konuşmacı: Dirk HABÖCK, IPC*

*Aude FLOGNY-CATRISSE, AFD Özel Sektör Bölümü Başkanı*

Mikro finans, en küçük girişimcilerin ve yoksulların krediye erişimden mahrum kalmasına karşı her derde deva olarak övülmektedir. Hatta 2005 yılı BM tarafından "Mikro Finans Yılı" ilan ederek, mikro kredilendirmenin kalkınmaya ilişkin avantajlarını kabul etmiştir.

Güneydoğu Asya, Latin Amerika ve Afrika'da kat kat artan mikro finans kuruluşları, sigortadan tasarrufa, mikro kredilendirmeden geçim yolunun desteklenmesine kadar çeşitli mali hizmetler sunmaktadır.

Türkiye'de bazı mikro finans oyuncuları daha şimdiden pazara çıkmış durumdadır. Burada özellikle bahsedilmesi gereken nokta, Türkiye'de kullanılan "KOBİ" tanımının (AB tanımı), tüm işletmelerin %99'u oranında KOBİ'ye tekabül ettiği.

Ancak bu sektör, özellikle de işletmelerin büyüklüğü bakımından homojen olmaktan çok uzaktır. 2008 yılında, rasgele seçilen 1800 KOBİ'nin %70'inin 1 ila 5 personeli mevcut olup, bu durum aslında mikro işletme kategorisine denk düşmektedir. Bu işletmelerin çoğunluğu genç firmalar olup, %63'ü 10 yıldan az bir süredir faaliyet göstermektedir. Küçük işletmeler arasında (yani, 50'den daha az çalışanı olan) ana finansman kaynağını %75 ile halen şirket sahibinin özvarlığı teşkil etmektedir. Öte yandan, vakaların %71'inde kefilin olmaması bir kredi başvurusunun reddinin esas nedeni olarak anılmaktadır.

- Dünyadaki en iyi uygulama örnekleri (Hindistan, Bangladeş, Balkanlar, vs.) mikro finansın Türkiye'de de işe yarayabileceğini göstermekte midir?

- Mikro kredilendirme küçük girişimcilerin sürdürülebilir bir iş kurması bakımından gerçekten de bir çözüm müdür? İstenen teminatlar nelerdir? Ne tür projeler mikro finansmana uygundur?

Yaygın şube ağı, oturmuş idare departmanı sistemleri, büyük sermaye tabanı ve mali olmayan hizmetleri sunabilme yetileri gibi özlerinde var olan avantajlardan ötürü, bankalar küçük ölçekli işletmelere mikro finans hizmeti sunma kapasitesine sahiptir.

- Özel bankaların mikro finans konusundaki rolü nedir? Tüketici kredisıyla mikro kredi arasındaki fark nedir? Mikro kredilendirmenin Türkiye'de uygulanabilir ve karlı bir bankacılık kesimi haline gelebilmesinin kritik koşulları nelerdir?

- Türkiye'de küçük ve mikro girişimcilere iyi tasarlanmış mikro kredilendirme hizmetlerini bankalar yerine hangi kurumlar sağlayabilir?

### 4. Özel Sermaye Yatırım Firmaları, Tunus Deneyimi

*Davetli Konuşmacı: Ahmed ABDELKEFI, TUNINVEST Grubu Başkanı, Tunus*

Sermayedarların özvarlığının güçlendirilmesi şirketlerin kalkınması açısından zaruridir. Ancak, KOBİ'lerin gerekli fonları elde etmeleri sıklıkla çok zor olmaktadır.

Tuninvest Finans Grubu, Tunus'ta mali danışmanlık hizmetleri sağlayan bir özvarlık kuruluşudur. Bugün itibarıyla, Batı ve Alt Sahra Afrika'sında Mid-cap şirketlerine (orta ölçekli sermaye şirketleri) yatırım

yapmayı amaçlayan dokuz genel fonu idare etmektedir. Kuruluş, üst bilanço analizinin ve mali mühendisliğin yanı sıra, pazar incelemesi ve stratejisinde uzmanlık geliştirmiştir.

- Bir Özel Sermaye Yatırım Firmasının rolü nedir?
- Ne tür şirketler göz önünde bulundurulabilir?
- Tuninvest gibi bir grup bir ülkenin ekonomik kalkınmasına nasıl katkıda bulunabilir?
- Tuninvest yenilikçi firmalarda da varlık göstermekte midir?
- Türkiye'deki Özel Sermaye Yatırım firmalarında durum nedir?