



FİNANS

BAHÇIVAN: “TÜRK EXİMBANK YENİ NESİL KREDİLERLE SANAYİMİZİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİ DESTEKLEMELİ”



Ali Güney



Erdal Bahçivan

İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, pandemide küresel tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşümle Türkiye'nin önemli bir fırsat yakaladığına dikkat çekerek “Hayatın işleyişine devam edebilmesi için üretimin kesintisiz sürmesi gerektiği bir gerçek. Ancak bu süreçte **sanayimizin**, güçlü ve sürdürülebilir ihracat için finansman desteğine ihtiyacı var. Bu bağlamda Türk Eximbank, ihracat ve yeşil ekonomi için yeni nesil finansman kaynaklarını artırarak desteklerini çeşitlendirmeli” dedi. Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney: “Amacımız karlılığı artırma değil ihracatçıyı desteklemek, maliyetlerimiz piyasaya göre cazip. KOBİ'lere verdiğimiz destekleri de çok önemsiyoruz. Bu yılın ilk yarısında, ilk defa banka kredisinden yararlanan firmaların yüzde 92'sini KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ desteklerinin artmasıyla 300 milyar dolar ihracata ulaşabiliriz.”

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisi'nin ağustos ayı olağan toplantısı “Nitelik ve

Katma Değer Odaklı İhracatın Geliştirilmesi ve Sürdürülebilirliği İçin Türk Eximbank'ın Vizyonu, Sunduğu Desteklerin Çeşitlendirilmesi” ana gündemi ile video konferans üzerinden gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**'ın yaptığı online Medis toplantısına, Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney konuk olarak katılarak gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulundu. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, Covid-19 salgını nedeniyle küresel tedarik zincirlerinde yaşanan ve devam etmesi beklenen dönüşümle birlikte, Türkiye'nin dünya ihracatındaki payını artırma ve değer zincirinde daha üst sıralara yükselme yönünde önemli bir fırsat yakaladığına dikkat çekti. Dünya ekonomilerinin önemli bir kısmının yeniden açılması ve küresel ticaretin toparlanmasıyla ülke ihracatının kazandığı güçlü imenin bu yönde önemli bir işaret olduğunu belirten Bahçivan şunları söyledi: “Önümüzdeki süreç nasıl şekillenirse şekil lensin hayatın işleyişine devam edebilmesi için üretimin kesintisiz sürmesi gerektiği bir gerçek. Ancak bu süreçte **sanayimizin** güçlü ve sürdürülebilir ihracat konusunda desteğe ihtiyacı var. Bunun başında da finansman geliyor. Bu bağlamda Türk Eximbank, ihracat ve yeşil ekonomi için,

özellikle yeni nesil finansman kaynaklarını arttırarak desteklerini çeşitlendirmeli. İhracatçımızın en büyük destekçisi olan, reel sektörün dostu Türk Eximbank'ın vizyon ve projelerini, en zor zamanlarda rekabet gücümüzü destekleyen önemli bir unsur olarak görüyoruz” dedi.

TÜRK EXİMBANK'IN SERMAYESİ GÜÇLENDİRİLMELİ

Türk Eximbank'ın kredi hacminin artırılması ve yeni iş modelleri geliştirerek farklı enstrümanlarla şirketleri ve ihracatı daha fazla desteklemesinin önemine değinen Bahçivan “Türk Eximbank'ın mevcut sermayesi ile ihracatımızı ve ihracatçılarımızı nitelikli bir şekilde desteklemesi mümkün görünmüyor. Bu nedenle de Türk Eximbank'ın sermayesi güçlendirilmelidir. Türk Eximbank tarafından kullanılan kredilerin yalnızca yüzde 9'u TL cinsindedir ve KOBİ dışı firmalara TL bazlı kredi kullanılmamaktadır. Türk Eximbank'ın, Türk Lirası kredi olanakları genişletilmeli ve firmalarımızı kur risklerine karşı koruyacak enstrümanlar geliştirilmelidir. Öte yandan kredilendirme sürecindeki teminat masraf-



FİNANS

lan **sanayicilere** ciddi bir maddi külfet oluşturmaktadır. Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Lütfi Elvan'ın geçtiğimiz hafta yaptığı, ihracat potansiyeli yüksek KOBİ'lere yönelik Kredi Garanti Fonu (KGF) destekli Eximbank Kredi Paketi açıklamasından memnuniyet duymakla birlikte bu imkanın sadece KOBİ büyüklüğündeki ihracatçıların için değil sektörün lokomotifini olan diğer ölçekli tüm firmaların için de sürdürülebilir bir bakış açısı ile geliştirilmesi gerektiği görüşündeyiz" dedi.

TEMİNAT KARŞILIĞI YERİNE PAST PERFORMANSA GÖRE KREDİ

Bahçıvan, aynı şekilde kredibilitesinde sorun olmayan, yükümlülüklerini zamanında yerine getiren firmaların KGF limitlerini kaybetmesinin haksızlık olduğunu vurgulayarak "Türk Eximbank artık sadece teminat karşılığı kredi veren bir kuruluş olmaktan çıkıp, geçmiş dönemlerde de sık sık güdüme getirdiğimiz gibi, şirketleri past performans kriterlerine göre değerlendirip kredilendiren bir kurum haline gelmelidir. Bu vesileyle, yalnızca Eximbank kredilerinde değil, tüm bankacılık sisteminde bir şikayet ve maliyet unsuru haline gelen teminat mektuplarındaki aşırı komisyon ve masrafların, BDDK'nın alacağı bir kararla özellikle ihracata dönük mektuplarda yüzde 1 ile sınırlandırılması çok faydalı olacak. Yine ihracat hacmine bağlı olarak ihracatçı **sanayicilerin** Eximbank kredi limitlerinin de artırılması gerekiyor. İhracatçıların nakit akışı sürdürülebilirliği açısından, fonlamanın uzun vade ağırlıklı olması son derece önemli bir husustur. Halihazırda Türk Eximbank'ın yurt içi kredi hacminin yüzde 76'sının kısa vadeli olduğu düşünüldüğünde, uzun vadeli fonlama olanaklarının da mutlaka artırılması gerektiği kanaatindeyiz" diye konuştu.

UZAK PAZARLARA YÖNELİK DÜŞÜK FAİZLİ TL KREDİSİ

Küresel ticaret zincirlerindeki kaymalar sonucu ABD başta olmak üzere birçok uzak pazar alıcısı ülkenin Asya'ya alternatif olarak Türkiye'den tedarik arayışına girmeye başladığını dile getiren Bahçıvan "Ancak yükselen navlun fiyatları bu yönde dezavantaj oluşturuyor. Eximbank'ın uzak

pazarlara ihracata yönelik düşük faizli ve TL cinsi ihracat kredileri kullandıracağı bir program başlatmasını önemsiyoruz. Desteklerde sektörel bazlı bir yaklaşım faydalı olur. Küresel ihracatta e-ticaretin payının hızla artmasıyla Türkiye'de elektronik ortamda ihracatın gelişme eğilimine girmesi ve e-ihracat yapan firmalara özel bir kredi programı tasarlanması sektörel uygulamaya iyi bir örnek olabilir" dedi.

İHRACAT SİGORTA LİMİTLERİ ARTIRILMALI

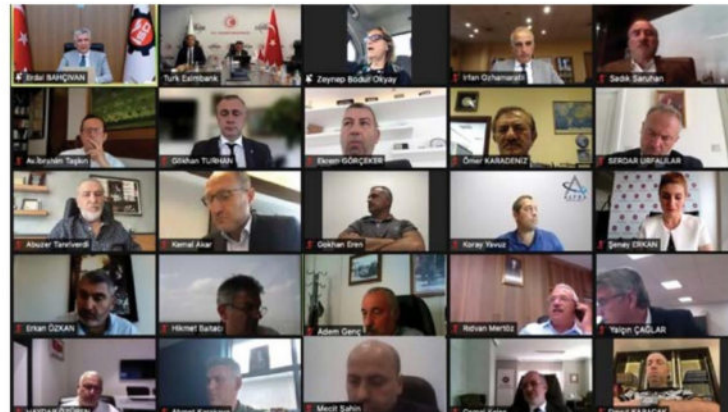
Türk Eximbank'ın sağladığı sigorta enstrümanı ile de ihracatçılara önemli katkılarda bulunduğu altını çizen **Erdal Bahçıvan** "Ancak, son zamanlarda hammadde fiyatlarının aşırı artmasına rağmen firmaların ihracat sigorta limitlerinin aynı kalması ihracatçıların bir darboğaz yaratıyor. Firma kendisi risk alarak Eximbank limitinin üzerinde ihracat yaptığında, herhangi olumsuz bir durumda, Eximbank belirlenmiş olduğu sigorta miktarını da kapsam dışı tutuyor. Bu durum, yüksek bir talep olmasına rağmen ihracatın önündeki en büyük engellerden biri. Bu nedenle de ihracat sigorta limitlerinin artırılmasını önemli görüyoruz. Sigorta konusundaki bir başka önemli husus da alıcı limit başvurusunun sonuçlanmasının çok uzun sürmesi nedeniyle ihracatımızın bu durumdan olumsuz etkilenmesidir. Bu süreler kısaltılmalı. Yine Türk Eximbank tarafından verilen yatırım kredilerindeki kriterlerin hafifletilmesi ve daha esnek bir değerlendirme yapılması, yatırımların süratle hayata geçmesine ve ihracatımızın artmasına önemli katkıda bu-

lunacak" dedi.

Bahçıvan ayrıca, Türk Eximbank'ın dünyadaki farklı, kaliteli ve sürdürülebilirlik odaklı finansman kaynaklarını ülkeye getirmesini ve **sanayiciler** arasında bir köprü görevi üstlenmesini çok önemsediklerini belirterek, Türk Eximbank'ı **ISO** Sürdürülebilirlik Platformuna davet etti.

GÜNEY: "KOBİ DESTEKLERİNİN ARTMASIYLA 300 MİLYAR DOLAR İHRACAT MÜMKÜN"

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney de amaçlarının karlılığı artırma değil ihracatçıyı desteklemek olduğunu, maliyetlerinin de piyasaya göre cazip olduğunu vurguladı. KOBİ'lere verdikleri destekleri çok önemsediklerini altını çizen Ali Güney, "2021 yılının ilk yarısında, ilk defa banka kredisinden yararlanan firmaların yüzde 92'sini KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ desteklerinin artmasıyla 300 milyar dolar ihracata ulaşabiliriz" dedi. Türk Eximbank olarak alacak sigortasına da çok önem verdiklerini belirten Güney, şu bilgileri paylaştı: "TÜİK verilerine göre 2019 yılında ihracatçıların yüzde 62'si bir veya iki alıcıdan fazlasıyla iş yapmıyor. Alacak sigortası desteği ile tahsilat risklerini bertaraf ediyoruz. Sigorta birimini Eximbank dışında bir iştirak gibi yapılandırdık. Yeni sigorta yazılımımızı da hayata geçirdik. Pandemi dönemi sigorta algısını kuvvetlendirdi. Sigortada yüzde 42 büyümeye kaydettik. Hedefimiz yıl sonunda 22 milyar sigorta hacmine ulaşmak. Bu da geçtiğimiz yıla göre yüzde 50 büyümeye anlamına geliyor."





FINANS

BAHÇIVAN: "TÜRK EXİMBANK YENİ NESİL KREDİLERLE SANAYİMİZİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİ DESTEKLEMELİ"



Ali Güney



Erdal Bahçivan

İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, pandemide küresel tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşümle Türkiye'nin önemli bir fırsat yakaladığına dikkat çekerek "Hayatın işleyişine devam edebilmesi için üretimin kesintisiz sürmesi gerektiği bir gerçek. Ancak bu süreçte **sanayimizin**, güçlü ve sürdürülebilir ihracat için finansman desteğine ihtiyacı var. Bu bağlamda Türk Eximbank, ihracat ve yeşil ekonomi için yeni nesil finansman kaynaklarını artırarak desteklerini çeşitlendirmeli" dedi. Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney: "Amacımız karlılığı artırma değil ihracatçıyı desteklemek, maliyetlerimiz piyasaya göre cazip. KOBİ'lere verdiğimiz destekleri de çok önemsiyoruz. Bu yılın ilk yarısında, ilk defa banka kredisinden yararlanan firmaların yüzde 92'sini KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ desteklerinin artmasıyla 300 milyar dolar ihracata ulaşabiliriz."

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisi'nin ağustos ayı olağan toplantısı "Nitelik ve

Katma Değer Odaklı İhracatın Geliştirilmesi ve Sürdürülebilirliği İçin Türk Eximbank'ın Vizyonu, Sunduğu Desteklerin Çeşitlendirilmesi" ana gündemi ile video konferans üzerinden gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**'ın yaptığı online Medis toplantısına, Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney konuk olarak katılarak gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulundu. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, Covid-19 salgını nedeniyle küresel tedarik zincirlerinde yaşanan ve devam etmesi beklenen dönüşümle birlikte, Türkiye'nin dünya ihracatındaki payını artırma ve değer zincirinde daha üst sıralara yükselme yönünde önemli bir fırsat yakaladığına dikkat çekti. Dünya ekonomilerinin önemli bir kısmının yeniden açılması ve küresel ticaretin toparlanmasıyla ülke ihracatının kazandığı güçlü imenin bu yönde önemli bir işaret olduğunu belirten Bahçivan şunları söyledi: "Önümüzdeki süreç nasıl şekillenirse şekil lensin hayatın işleyişine devam edebilmesi için üretimin kesintisiz sürmesi gerektiği bir gerçek. Ancak bu süreçte **sanayimizin** güçlü ve sürdürülebilir ihracat konusunda desteğe ihtiyacı var. Bunun başında da finansman geliyor. Bu bağlamda Türk Eximbank, ihracat ve yeşil ekonomi için,

özellikle yeni nesil finansman kaynaklarını arttırarak desteklerini çeşitlendirmeli. İhracatçımızın en büyük destekçisi olan, reel sektörün dostu Türk Eximbank'ın vizyon ve projelerini, en zor zamanlarda rekabet gücümüzü destekleyen önemli bir unsur olarak görüyoruz" dedi.

TÜRK EXİMBANK'IN SERMAYESİ GÜÇLENDİRİLMELİ

Türk Eximbank'ın kredi hacminin artırılması ve yeni iş modelleri geliştirerek farklı enstrümanlarla şirketleri ve ihracatı daha fazla desteklemesinin önemine değinen Bahçivan "Türk Eximbank'ın mevcut sermayesi ile ihracatımızı ve ihracatçılarımızı nitelikli bir şekilde desteklemesi mümkün görünmüyor. Bu nedenle de Türk Eximbank'ın sermayesi güçlendirilmelidir. Türk Eximbank tarafından kullanılan kredilerin yalnızca yüzde 9'u TL cinsindedir ve KOBİ dışı firmalara TL bazlı kredi kullanılmamaktadır. Türk Eximbank'ın, Türk Lirası kredi olanakları genişletilmeli ve firmalarımızı kur risklerine karşı koruyacak enstrümanlar geliştirilmelidir. Öte yandan kredilendirme sürecindeki teminat masraf-



FİNANS

lan **sanayicilere** ciddi bir maddi külfet oluşturmaktadır. Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Lütfi Elvan'ın geçtiğimiz hafta yaptığı, ihracat potansiyeli yüksek KOBİ'lere yönelik Kredi Garanti Fonu (KGF) destekli Eximbank Kredi Paketi açıklamasından memnuniyet duymakla birlikte bu imkanın sadece KOBİ büyüklüğündeki ihracatçıların için değil sektörün lokomotifini olan diğer ölçekli tüm firmaların için de sürdürülebilir bir bakış açısı ile geliştirilmesi gerektiği görüşündeyiz" dedi.

TEMİNAT KARŞILIĞI YERİNE PAST PERFORMANSA GÖRE KREDİ

Bahçıvan, aynı şekilde kredibilitesinde sorun olmayan, yükümlülüklerini zamanında yerine getiren firmaların KGF limitlerini kaybetmesinin haksızlık olduğunu vurgulayarak "Türk Eximbank artık sadece teminat karşılığı kredi veren bir kuruluş olmaktan çıkıp, geçmiş dönemlerde de sık sık güdüme getirdiğimiz gibi, şirketleri past performans kriterlerine göre değerlendirip kredilendiren bir kurum haline gelmelidir. Bu vesileyle, yalnızca Eximbank kredilerinde değil, tüm bankacılık sisteminde bir şikayet ve maliyet unsuru haline gelen teminat mektuplarındaki aşırı komisyon ve masrafların, BDDK'nın alacağı bir kararla özellikle ihracata dönük mektuplarda yüzde 1 ile sınırlandırılması çok faydalı olacak. Yine ihracat hacmine bağlı olarak ihracatçı **sanayicilerin** Eximbank kredi limitlerinin de artırılması gerekiyor. İhracatçıların nakit akışı sürdürülebilirliği açısından, fonlamanın uzun vade ağırlıklı olması son derece önemli bir husustur. Halihazırda Türk Eximbank'ın yurt içi kredi hacminin yüzde 76'sının kısa vadeli olduğu düşünüldüğünde, uzun vadeli fonlama olanaklarının da mutlaka artırılması gerektiği kanaatindeyiz" diye konuştu.

UZAK PAZARLARA YÖNELİK DÜŞÜK FAİZLİ TL KREDİSİ

Küresel ticaret zincirlerindeki kaymalar sonucu ABD başta olmak üzere birçok uzak pazar alıcısı ülkenin Asya'ya alternatif olarak Türkiye'den tedarik arayışına girmeye başladığını dile getiren Bahçıvan "Ancak yükselen navlun fiyatları bu yönde dezavantaj oluşturuyor. Eximbank'ın uzak

pazarlara ihracata yönelik düşük faizli ve TL cinsi ihracat kredileri kullandıracağı bir program başlatmasını önemsiyoruz. Desteklerde sektörel bazlı bir yaklaşım faydalı olur. Küresel ihracatta e-ticaretin payının hızla artmasıyla Türkiye'de elektronik ortamda ihracatın gelişme eğilimine girmesi ve e-ihracat yapan firmalara özel bir kredi programı tasarlanması sektörel uygulamaya iyi bir örnek olabilir" dedi.

İHRACAT SİGORTA LİMİTLERİ ARTIRILMALI

Türk Eximbank'ın sağladığı sigorta enstrümanı ile de ihracatçılara önemli katkılarda bulunduğu altını çizen **Erdal Bahçıvan** "Ancak, son zamanlarda hammadde fiyatlarının aşırı artmasına rağmen firmaların ihracat sigorta limitlerinin aynı kalması ihracatçıların bir darboğaz yaratıyor. Firma kendisi risk alarak Eximbank limitinin üzerinde ihracat yaptığında, herhangi olumsuz bir durumda, Eximbank belirlemiş olduğu sigorta miktarını da kapsam dışı tutuyor. Bu durum, yüksek bir talep olmasına rağmen ihracatın önündeki en büyük engellerden biri. Bu nedenle de ihracat sigorta limitlerinin artırılmasını önemli görüyoruz. Sigorta konusundaki bir başka önemli husus da alıcı limit başvurusunun sonuçlanmasının çok uzun sürmesi nedeniyle ihracatımızın bu durumdan olumsuz etkilenmesidir. Bu süreler kısaltılmalı. Yine Türk Eximbank tarafından verilen yatırım kredilerindeki kriterlerin hafifletilmesi ve daha esnek bir değerlendirme yapılması, yatırımların süratle hayata geçmesine ve ihracatımızın artmasına önemli katkıda bu-

lunacak" dedi.

Bahçıvan ayrıca, Türk Eximbank'ın dünyadaki farklı, kaliteli ve sürdürülebilirlik odaklı finansman kaynaklarını ülkeye getirmesini ve **sanayiciler** arasında bir köprü görevi üstlenmesini çok önemsediklerini belirterek, Türk Eximbank'ı **ISO** Sürdürülebilirlik Platformuna davet etti.

GÜNEY: "KOBİ DESTEKLERİNİN ARTMASIYLA 300 MİLYAR DOLAR İHRACAT MÜMKÜN"

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney de amaçlarının karlılığı artırma değil ihracatçıyı desteklemek olduğunu, maliyetlerinin de piyasaya göre cazip olduğunu vurguladı. KOBİ'lere verdikleri destekleri çok önemsediklerini altını çizen Ali Güney, "2021 yılının ilk yarısında, ilk defa banka kredisinden yararlanan firmaların yüzde 92'sini KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ desteklerinin artmasıyla 300 milyar dolar ihracata ulaşabiliriz" dedi. Türk Eximbank olarak alacak sigortasına da çok önem verdiklerini belirten Güney, şu bilgileri paylaştı: "TÜİK verilerine göre 2019 yılında ihracatçıların yüzde 62'si bir veya iki alıcıdan fazlasıyla iş yapmıyor. Alacak sigortası desteği ile tahsilat risklerini bertaraf ediyoruz. Sigorta birimini Eximbank dışında bir iştirak gibi yapılandırdık. Yeni sigorta yazılımımızı da hayata geçirdik. Pandemi dönemi sigorta algısını kuvvetlendirdi. Sigortada yüzde 42 büyümeye kaydettik. Hedefimiz yıl sonunda 22 milyar sigorta hacmine ulaşmak. Bu da geçtiğimiz yıla göre yüzde 50 büyümeye anlamına geliyor."

