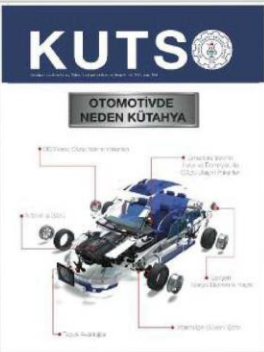


KUTSO Dergisi'nin yeni sayısı yayımlandı



KUTSO tarafından hazırlanan derginin yeni sayısında 'Otomotiv Neden Kütahya' konusu ele alındı. OSB'lerde cazip yatırım imkânları, limanlara yakınlık, hava ve demiryolu ile güçlü ulaşım, nitelikli iş gücü, gelişen sosyo-ekonomik hayat, tesis avantajları ve yatırım için güvenli şehir gibi konuların ele alındığı dergi, üyeler ve paydaşlara da ulaştırıyor.

Derginin yeni sayısında ise KUTSO Yönetim Kurulu Başkanı **Nafi Güral**, kentteki mikro seviyesinde bulunan işletmelere tavsiyelerde bulundu.

Güral: "Son zamanlarda Kütahya'da iş dünyasının gündeminde işgal eden konuların birisi de ilimizdeki işletmelerin yeterli seviyeye gelmişemiyi olması, buna bağlı olarak kredi kullandımdayan sorunlar ve bankalar ile olan problemleri ilişkilendirilip ifadelerine yer verildiği açıklanmasında şunları belirtti:

"Bu yazıda mikro işletme seviyesinde yaşadığımız iş hayatının bana öğrettiği önemli prensiplerden birisini, bugün daha da geliştirerek uyguladığımız 'hesap yapma mantığı' konusuna paylaşmak istiyorum. Mikro düzeyde bir işletmede başlayıp, şimdi çanta, dolmuş, otobüs kullanarak kapı kapı dolaşıp satış ve tahsilat yaptığımız, sonra sırasıyla küçük, orta ve büyük işletme aşamalarının hepsinde kazandığımız tecrübeleri paylaşmış olarak algılanmasını arzu ettiğim yazıyı bu gözle değerlendirilmesi halinde ilimizdeki iş insanlarımızda daha faydalı olabileceğini düşünüyorum. Sadece iş hayatında değil, yaşamızın her aşamasında yaşamız gereken birinci şart, hesabını bilmek, hesap yapmak ve yapılan doğru hesap doğrultusunda hareket etmektir. Bu konuda onlara örnek ürettirebilir ve prensiple-

KUTSO'nun, 'Otomotiv Neden Kütahya' kapağı ile hazırladığı dergisi yayımlandı. Dergide KUTSO Yönetim Kurulu Başkanı **Nafi Güral**, mikro düzeydeki işletmelere tavsiyelerde bulundu.

ri ni oluşturabiliriz. Mikro işletme döneminden başlayarak günümüze kadar uygulamakta olduğumuz hesap mantığının basite indirgenmiş bir örneğini paylaşmak istiyorum.

"Denge tablosu" adını verdiğimiz, her ay ortalarında, bir önceki ayın performansının değerlendirilmesi olarak yaptığımız çalışmadan sonuçlar çıkarırız. Çok basit bir ölçü mantığı benzeri çalışmaya, "sadece iş içinde geçen değerler" baz alarak; aktif tarafında kasa, banka, alacaklar, çek mevcudu, stoklar vb. işe dönük varlıklar (ki buraya işimize kullandığımız otomobil, gayrimenkul vb. değerleri yazılmaz, çünkü bunlar işin yapmasını için gereklidir, elden çıkarılmayız, çıkarsak işimizi çevremizeyi) ve pasif tarafında ise borç niteliğindeki tüm rakamları yazırız. Aktif ve pasif toplamı, aradaki farkı bir önceki ayı farklı ile karşılaştırırız, çıkan sonuç ilgili ayın yaklaşık performansını gösterir. Bu çalışmaları da yasa gereği yapılan yer yer aylık ara bilançolar ile sağlanmış yaparız.

Performansların toplanmış olduğu süreçlere, işinin içinde bulunduğu işlemlerle ilgili yeni işler işin içinde işlemlerini yapılabileceğini düşünüyorum. Sadece iş hayatında değil, yaşamızın her aşamasında yaşamız gereken birinci şart, hesabını bilmek, hesap yapmak ve yapılan doğru hesap doğrultusunda hareket etmektir. Bu konuda onlara örnek ürettirebilir ve prensiple-

Duruma göre karar veririz. Biz iş insanları olarak, mallarımızı satın almak isteyen ancak ödeme gücü düşük/risikli müşterilere nasıl mesleği karşılarsanız ve ancak çok iyi fiyat karşılığında risk alarak mal veremeyi göze al-

ışletmeler hesap yapma mantığı ile yönetilirse ve elbette ki ekonominin kurallarına uyularsa, finansal bir sorun yaşanmayacağı kanaatindeyim. Mikro ve küçük işletmelerin gelişmesinde engellerin başında, hesap mantığına sahip olunmaması kadar, işletmenin büyüklüğüne uygun ölçüde finansmanın da yattığını kabul etmemiz lazım. Bu noktada özellikle kredi konusunu değerlendirmekte yarar var. Kredi doğru kullanılırsa işletmeyi geliştirir, yanlış kullanılırsa zora sokar. Basit bir yakıştırma yapmayı; yeşil taze hiber yararlıdır, az acısı lezzetle lezzet katar, çok acısı az miktarda tüketilebilir ama miktarı fazla olursa zarar verir. Kredinin acısı da fazla kullanırsa zarar verir. Genel kabul görmüş anlayışa göre;

> Kredi, yatırım için orta veya uzun vadeli olarak kullanılabilir.

> İşletme sermayesi olarak sürekli kısa vadeli kredi kullanılması. Ancak ödeme/taahhüt altında dengesizlik sağlanarak değerlendirilmesi gereken durumlarda kısa vadeli krediyse ব্যবşurulabilir.

Bankaların birer ticari işletme olarak vadeli para ve hizmet satıyor, sattığı parayla vadesinde geri ödenmesini istemelerinin doğal hakları olduğunu kabul etmemiz gerekir.

Biz iş insanları olarak, mallarımızı satın almak isteyen ancak ödeme gücü düşük/risikli müşterilere nasıl mesleği karşılarsanız ve ancak çok iyi fiyat karşılığında risk alarak mal veremeyi göze al-

ıyorsak, bankalar da aynı felsefe ile kredi veriyorlar. Bankaların peşinde koştuğu müşteriler, müşterilerin peşinde koştuğu bankalar olduğuna görüyoruz."

GÜRAL İZLENİMLERİNİ PAYLAŞTI

KUTSO Yönetim Kurulu Başkanı **Nafi Güral**, Kütahya'daki banka şubelerinin mikro ve küçük ölçekli işletmeler için büyüklüklerine ve banka ile geçmişi bakımından ve verilen kredilerin yükselişine dikkat çekti.

Güral: "Bu konularla yaptığımız araştırmaları ve yorumlarımızı da burada paylaşmak istiyorum. Kütahya'daki banka şubeleri, mikro ve küçük ölçekli işletmeler için; büyüklüklerine, banka ile çalışma geçmişlerine, mali durumlarına, kredi limitine ve vadesine göre % 18'lerden bile fazla kredi faizi uyguladığını iddia etmektedir. Bankaların yüksek faizli ve nazlı kredi veremelerinin gereklerini arastırarak görüşümüzde, karşımıza çıkan tabloyu iyi okumak lazımdır. Bu konuda banka yöneticilerinin bilgilerini başvurduğumuzda edinmiş bilgi ve izlenimleri kısaca net etmek istiyorum" ifadelerini kullandı. Güral notlarını şöyle sıraladı:

- 1) Bilanço ve gelir tablosundaki yetersizlikler;
- 2) Bilançoların geçeceği yansıtılmadığı, makaylandırıldığı yönünde algıları olduğuna düşünüyorum.
- 3) Finansman yönetimi bilgi ve uygulamalarından zayıflığı;
- 4) İşletmelerin işi ile uyumlu finansman bilgisine sahip olmaması,
- 5) Genel olarak teşvikler ve hibelerden (KOSGEB, TKDK ve Zafer Kalkınma Ajansı) yararlanılmayı düşünmemek,
- 6) Banka kredilerinin maliyetinin işine yükleyeceği yükü hesaplayamamak.
- 7) Öz kaynak yetersizliği, öz kaynak-dış kaynak dengesi-nin sağlığı biçimde değerlendirilmesi,
- 8) Girişimi ruhi ve bilgi eksikliği, içinde bulunduğu ortamlarda bilgili ve başarılı iş insanlarının azlığı, duragan olmaları çıkacağı,
- 9) Doğru yatırım kararı alamamak,
- 10) Kendi mali durumlarını gerek anlamda bilememek;
- 11) Uzun vadeli düşünmek yerine, "günü kurtarma" veya "anlık yaşama" diyebileceğimiz bir yaklaşımın tercih edilmesi,
- 12) Bankanın parasını kendi parası zannetmesi,
- 13) Özel yatırımlarda yapılan harcamaların gücünden yüksek olması,
- 14) Kredi vadesinde kaçınılmazlaşması, yapılmaması ya gidilerek kredilerin geri ödenmesine ve dolayısıyla kredi notunun yarı Kredi Kayıt Bürosu (KKKB) notundan düşük çıkmasına neden oluyor. Bu durum, firmaların kredi kullandıklarını zorlaştırdığı için maalesef çok olumsuz sonuçlara yol açmaktadır.
- 15) Kredi ödeme planı;
- 16) Kredinin hangi şartlarla ve hangi vadelere ile ödenebileceğinin hesabı yapılmaması.

12) Hatır çekleri: —Bazı firmaların karşılıklı hatır çekleri kullandığı veya hatır çekleriyle yapacağı kredileri kullanmayı tercih ediyorlar. Bu zincirleme süreç içinde hatır çekleri kullanma işletmenin ödeme gücünü yaşaması duru-



yaftan sonra başla hiçbir işe yararım. Kesinlikle borcu borçla ödemek lazımdır. Hesap yapma kültürünün geliştirilmesi, iş hayatında kurallara uyulması, daha dikkatli adımlar atılması, bankalarla olan ilişkilerin sağlıklı olarak yürütülmesi ile işletmelerin sağlam atlamasına mütakim olduğuna, yaşayarak öğrendim ki, hem ilimizin hem de ülkemizin ekonomisi olarak gelişmesi, öncelenmesi uygun standartların ele edilmesi mümkün olacaktır."

dr. Borcu borçla ödemek, fela-ketti erteleme ve borcu hü-