

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
PAZARLAMA PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**BANKACILIK SİSTEMİNDE
TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ
ÜZERİNE BİR İNCELEME**

Hasan KUAS

Danışman
Doç. Dr. G. Cenk AKKAYA

2010

Yemin Metni

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Bankacılık Sisteminde Ticari Kredilendirme Süreci Üzerine Bir İnceleme” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

.../.../2010

Hasan KUAS

YÜKSEK LİSANS TEZ SINAV TUTANAĞI

Öğrencinin

Adı ve Soyadı : Hasan KUAS
Anabilim Dalı : İşletme
Programı : Pazarlama
Tez Konusu : Bankacılık Sisteminde Ticari Kredilendirme Süreci Üzerine Bir İnceleme
Sınav Tarihi ve Saati :

Yukarıda kimlik bilgileri belirtilen öğrenci Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün tarih ve sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisansüstü Yönetmeliği'nin 18. maddesi gereğince yüksek lisans tez sınavına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini dakikalık süre içinde savunmasından sonra jüri üyelerince gerek tez konusu gerekse tezin dayanağı olan Anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI OLDUĞUNA O OY BİRLİĞİ O
DÜZELTİLMESİNE O* OY ÇOKLUĞU O
REDDİNE O**

ile karar verilmiştir.

Jüri teşkil edilmediği için sınav yapılamamıştır. O***
Öğrenci sınava gelmemiştir. O**

- * Bu halde adaya 3 ay süre verilir.
** Bu halde adayın kaydı silinir.
*** Bu halde sınav için yeni bir tarih belirlenir.

Tez burs, ödül veya teşvik programlarına (Tüba, Fulbright vb.) aday olabilir. Evet
Tez mevcut hali ile basılabilir. O
Tez gözden geçirildikten sonra basılabilir. O
Tezin basımı gerekliliği yoktur. O

JÜRİ ÜYELERİ

İMZA

..... Başarılı Düzeltme Red

..... Başarılı Düzeltme Red

..... Başarılı Düzeltme Red

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Bankacılık Sisteminde Ticari Kredilendirme Süreci Üzerine Bir İnceleme

Hasan KUAS

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı
Pazarlama Programı

Günümüzde gelişmiş olarak nitelendirilen ülkelerin ekonomileri incelendiğinde etkin ve başarılı bir bankacılık sisteminin kurulu olduğu görülmektedir. Bu sistemin başarısında ise optimum kaynak dağılımını sağlayan ticari bankaların etkin ve doğru kredilendirme konusundaki rolü büyüktür. Kredi, bir ülkede ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi ve ekonomik büyümenin sürekliliği açısından kullanımı zorunlu olan bir finansal kaynaktır. Ticari bankalar, atıl fonların en doğru yatırımlara dönüşmesi için işletmelerin kredilendirilmesi hususunda çok titiz davranmaktadırlar.

Ticari bankaların kredilendirme süreçleri incelendiğinde, krediler ile ilgili işlerin işlemsel ve analitik olmak üzere iki temel bölümde yürütüldüğü görülür. İşlemsel bölüm, kredi başvuruları, araştırma ve incelemeler, kredi dosyasının doldurulması, sekreterlik işlemleri ve raporların hazırlanması, analitik bölüm ise kredi gözetimi ve denetimi, yeni kredi başvurularının analizi, eğitim ve araştırma gibi işlemleri yerine getirir.

Finans sektöründe, tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de kredi ilişkisi, müşterinin ilgili birime başvurusu ya da pazarlama görevlisinin bizzat müşteriye ulaşmasıyla başlamakta ve kredinin ödeme planındaki koşullar çerçevesinde itfasıyla son bulmaktadır.

Ticari kredilendirme süreci ticari kredilerin pazarlanması süreci, ticari kredilerin değerlendirilmesi süreci, ticari kredilerin izlenmesi süreci olarak üç ana başlık altında değerlendirilebilir.

Anahtar Kelimeler: Banka, Ticari Bankacılık, Krediler, Ticari Krediler, Kredi Pazarlama, Mali Analiz

ABSTRACT

Master Thesis

An Analysis About Commercial Credit Facility Process in Banking System

Hasan KUAS

**Dokuz Eylül University
Institute of Social Sciences
Department of Management
Marketing Program**

Today, when economical systems of developed countries are searched, it is observed that they have established efficient and successful banking systems. Commercial banks' efficient and correct credit facility supply an optimum source dispersion and this fact play big role on the success of these banking systems. Credit, is a mandatory financial source for a country which should be used in terms of economical development achievement and economical buildup continuance. Commercial banks treat very meticulous about enterprises' credit facility to guarantee the conversion of dormant funds to the most correct investments.

When the procedure of commercial banks' credit facility is checked, it is seen that processes about credits are managed in two basic divisions as operational and analytical. Operational division completes the processes like credit applications, research and investigation, credit files' fulfillment, secretarial works and reports' preparation. Analytical division handles the processes like credit supervision and inspection, new credit applications' analysis, training and research.

Commercial credit facility procedure can be evaluated under three main headings as Commercial credits' marketing process, Commercial credits' evaluation process and Commercial credits' monitoring process.

Key Words : Bank, Commercial Banking, Credits, Commercial Credits, Credit Marketing, Financial Analysis

BANKACILIK SİSTEMİNDE TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

YEMİN METNİ	ii
TUTANAK	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR	ix
ŞEKİL VE TABLO LİSTESİ	x
EKLER LİSTESİ	xi

GİRİŞ	1
-------	---

BİRİNCİ BÖLÜM

BANKACILIK SEKTÖRÜ VE TİCARİ BANKACILIK SİSTEMİ

1.1 BANKA KAVRAMI VE KAPSAMI	2
1.2 BANKACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ VE TİCARİ BANKACILIK	2
1.3 TİCARİ BANKACILIK SİSTEMİNDE KREDİ VE KREDİLENDİRME	8
1.3.1 Bankacılık Sisteminde Kredi Kavramı, Kredinin Unsurları ve Fonksiyonları	8
1.3.2 Ticari Bankacılık Sisteminde Kredilendirme	11
1.4 BANKACILIK SEKTÖRÜNDE TİCARİ KREDİ TÜRLERİ	16
1.4.1 Ticari Kredilerin Tanımı ve Sınıflandırılması	16
1.4.2 Ticari Kredi Türleri	18
1.4.2.1 Nakit Krediler	19
1.4.2.1.1 Kısa Vadeli Nakit Krediler	19
1.4.2.1.2 Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler	27
1.4.2.1.3 Orta/Uzun Vadeli Nakit Krediler	28
1.4.2.1.4 Ticari Kredi Kartı (Businesscard) Kredisi	28
1.4.2.2 Gayri Nakit Krediler	29
1.4.2.2.1 Teminat Mektupları	29
1.4.2.3 Diğer Krediler	35

İKİNCİ BÖLÜM

TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ

2.1 BANKACILIK SİSTEMİNDE TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ	38
2.1.1 Kredi Talebi ve Öndeğerlendirme	38
2.1.2 Kredi Değerlemesi / Finansal Analiz	39
2.1.3 Kredinin Yapılandırılması	39
2.1.4 Kredi Yönetimi/ Kontrolü	39
2.2 TİCARİ KREDİLERİN PAZARLANMASI SÜRECİ	40
2.2.1 Bankacılık Sektöründe Pazarlama Faaliyetlerinin Gelişimi	40
2.2.2 Bankacılık Sektöründe Ticari Kredileri Pazarlama Faaliyetleri	41
2.2.2.1 Bankaların Hizmet Fonksiyonu	41
2.2.2.2 Bankacılık Sektöründe Pazarlama Faaliyetlerinin Amacı ve Önemi	42
2.2.3 Ticari Krediler İçin Pazarlama Stratejilerinin Oluşturulması	43
2.2.3.1 Durum Analizi ve Amaçların Saptanması	43
2.2.3.2 Pazar Araştırması, Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi	44
2.2.3.3 Ticari Krediler İçin Pazarlama Karmasının Oluşturulması	45
2.2.3.3.1 Ürün/Hizmet	45
2.2.3.3.2 Fiyat	48
2.2.3.3.3 Dağıtım	51
2.2.3.3.4 Tutundurma	52
2.2.3.3.5 İnsanlar	54
2.2.3.3.6 Fiziksel Çevre	54
2.2.3.3.7 Süreçler	55
2.2.4 Bankacılıkta İlişkisel Pazarlama	55
2.3 TİCARİ KREDİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ SÜRECİ	57
2.3.1 Mali Tahlil ve Finansal Analiz	58
2.3.1.1 Mali Tahlil	58
2.3.1.1.1 Ülke Genel Durumu	58
2.3.1.1.2 Sektör Analizi	59
2.3.1.1.3 Firma Analizi	60
2.3.1.2 Finansal Analiz(Mali Tablolar Analizi)	61
2.3.1.2.1 Finansal Analiz Teknikleri	62
2.3.1.2.1.1 Yüzde Metodu ile Mali Tahlil (Dikey Tahlil)	64
2.3.1.2.1.2 Eğilim Yüzdeleri (Trend Analizi)	65
2.3.1.2.1.3 Oran Analizi	67
2.3.1.2.1.3.1 Finansal Analizde Kullanılan Rasyolar	69
2.3.1.2.1.3.1.1 Likidite Oranları	70
2.3.1.2.1.3.1.2 Faaliyet Oranları	74

2.3.1.2.1.3.1.3 Finansal Yapı Oranları	77
2.3.1.2.1.3.1.4 Karlılık Oranları	79
2.3.2 Kredinin Yapılandırılması ve Kullanılması	82
2.3.2.1 Kredi Sözleşmesi	83
2.3.2.2 Kredinin Fiyatlaması	84
2.3.2.3 Kredinin Teminatlandırılması	85
2.3.2.3.1 Şahsi Teminatlar	86
2.3.2.3.2 Maddi Teminat	87
2.4 TİCARİ KREDİLERİN İZLENMESİ SÜRECİ	89
2.4.1 Kredilerin Denetimi ve Kontrolü	90
2.4.1.1 Kredilerin Takibi	90
2.4.1.1.1 Standart Takip	91
2.4.1.1.2 Olağanüstü Durumlarda Takip	91
2.4.1.1.3 Kriz Döneminde Takip	92
2.4.1.2 Kredi Takip Yöntemleri	92
2.4.2 Kredinin Geri Ödenmesi ve Yenilenmesi ya da Tasfiyesi	93
2.4.3 Kredi Değerliliğinin Bozulması	94
2.4.3.1 Kredilerin Geri Dönmemesi	95

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1 UYGULAMANIN AMACI	97
3.2 ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE VERİ TOPLAMA TEKNİĞİ	97
3.3 ANALİZ VE BULGULAR	98
3.3.1 Firmaların Tanıtımı ve Ön Görüşme Notları	98
3.3.2 Teklif Detayları	100
3.3.3 Firmaların Mali Tahlili	101
3.4 UYGULAMA SONUCU	107
SONUÇ	110
KAYNAKLAR	112
EKLER	118

KISALTMALAR

A.B.D.	Amerika Birleşik Devletleri
ATM	Automated Teller Machine
ATS	Alacak Tahsil Süresi
B.S.M.V.	Banka Sigorta Muamele Vergisi
BCH	Borçlu Cari Hesap
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DASK	Doğal Afet Sigortaları Kurumu
DBS	Doğrudan Borçlandırma Sistemi
DEK	Döviz Endeksli Kredi
ETH	Esnek Ticari Hesap
FED	Federal Reserve System
K.K.T.C.	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
KKDF	Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler
KOSGEB	Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
M.D.V.	Maddi Duran Varlık
NİS	Net İşletme Sermayesi
O/D	Overdraft
SMM	Satılan Malın Maliyeti
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
T.T.K.	Türk Ticaret Kanunu; Taksitli Ticari Kredi
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TL	Türk Lirası
TSPAKB	Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
U.V.Y.K.	Uzun Vadeli Yabancı Kaynak
USD	United States Dollar
WAP	Wireless Application Control
YKB	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Yıllar İtibariyle Türkiye'deki Şube ve Personel Sayısı	s. 14
Şekil 2: Ürün Yaşam Eğrisi	s. 55
Şekil 3: SWOT Analizi Diyagramı	s. 66

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Türk Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı	s. 13
Tablo 2: Ticari Kredi Türleri	s. 26
Tablo 3: Teminat Mektuplarının Sınıflandırılması	s. 39
Tablo 4: Türkiye' de Yer Alan Başlıca Sektörler	s. 68
Tablo 5: XX Ltd. Firması Teklif Detayı	s. 108
Tablo 6: YY Ltd. Firması Teklif Detayı	s. 109
Tablo 7: XX Ltd. Firması Rasyo Analizi	s. 111
Tablo 8: YY Ltd. Firması Rasyo Analizi	s. 113

EKLER LİSTESİ

EK 1.A: XX Ltd Şti. Bilanço	119
EK 1.B: YY Ltd. Şti. Bilanço	127
EK 2.A: XX Ltd. Şti. Gelir Tablosu	136
EK 2.B: YY Ltd. Şti. Gelir Tablosu	138
EK 3.A: XX Ltd. Şti. Mali Analiz Sonuçları	141
EK 3.B: YY Ltd. Şti. Mali Analiz Sonuçları	147
EK 4: Kredi Değerliliğinin Bozulmasına İlişkin Muhtemel Belirtiler Tablosu	153
EK 5: T.C.M.B. Memzuç Kayıtları	159

GİRİŞ

Geçmişte olduğu gibi günümüz ekonomilerinde de etkin bir rol oynayan bankacılık sektörü ve özellikle ticari bankacılı, özel sektörü finanse ederek işlevsiz duran fonların yatırıma dönüşmesine aracılık etmektedir. Üstlendikleri bu köprü görevi ile ülkelerin refah seviyelerinin artmasını sağlayan bankalar son yıllarda müşteri portföylerinin planlanması ve oluşturulması konularına stratejik çalışmalar ile yaklaşmaktadırlar. Kredi portföyüne alınan firmaların kalitesi banka kredilerinin başarısında büyük pay sahibidir. Bu konuda verilecek doğru kararlar bankanın başarısının uzun süre devam etmesini sağlayacaktır.

“Bankacılık Sisteminde Ticari Kredilendirme Süreci Üzerine Bir İnceleme” konulu yüksek lisans tez çalışması kapsamında ticari kredilendirme sürecinin her aşaması hakkında detaylı bilgi aktarılmaya çalışılmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır.

Bu çalışmanın ilk bölümünde bankacılık sektörü ve ticari bankacılık sistemi kapsamında banka ve bankacılık hakkında temel kavramlar ele alınmış, bankacılık sektörünün dünya ve Türkiye’deki gelişimine ve son görünümüne yer verilmiş, ticari bankaların sağladıkları hizmetler kapsamında krediler, tanımı, türleri ve fonksiyonları bakımından incelenmiş ve sektörde yoğun olarak kullanılan ticari kredi türlerine detaylı olarak yer verilmiştir.

İkinci bölümde ticari kredilendirme süreci üç ana başlık altında detaylandırılarak anlatılmıştır. Ticari kredilerin pazarlanması sürecinde, pazarlama faaliyetlerinin bankacılık sektöründeki amacı ve önemi üzerinde durularak, bankacılık sektörü açısından pazarlama faaliyetlerinin stratejik planlanması incelenmiş ve yine bu kapsamda bankacılık sistemi içerisinde pazarlama karması bileşenlerine yer verilmiştir. Ticari kredilerin değerlendirilmesi aşamasında ise mali tahlil konusu hakkında detaya inilmiş ve ülke genel durumu, sektör araştırmaları ve firma analizleri başlıkları anlatılmıştır. Firma analizi başlığı ile mali tablolar analizi ve istihbaratın konularında bilgi verilmiştir. Bu aşama kredinin yapılandırılması ve kullanılması ile tamamlanmaktadır. Ticari kredilerin izlenmesi sürecinde kredi yönetimi ve denetimi ele alınmış ve kredi takibi, kredi değerliliğinin bozulmasına ilişkin erken uyarı sinyalleri konuları açıklanmıştır.

Son bölüm olan üçüncü bölümde ise bir örnek çalışma ile firma kredibiliteleri hakkında uygulama gerçekleştirilmiş, elde edilen veriler analiz edilerek edinilen bulgular ile sonuç ve çözüm önerilerine yer verilmiştir.

BÖLÜM 1

BANKACILIK SEKTÖRÜ VE TİCARİ BANKACILIK SİSTEMİ

1.1 Banka Kavramı ve Kapsamı

Karşılığında belirli bir bedel ödeyerek toplamak, toplanan parayı da ihtiyacı olanlara belirli bir bedel karşılığı satmak ve aradaki farktan kar elde etmek amacıyla kurulan kurumlar olarak tanımlanabilen bankalar günümüzde ekonomik hayatın en önemli unsurlarıdır.

Toplumsal yapıda önemli roller üstlenmiş olan bankaları, ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişmelerinden ayrı tutmak mümkün değildir. Geleneksel yapıda, sadece parasal birikimlerin saklandığı ve borç verme işleminin yapıldığı kurumlar olarak görülen bankalar, günümüzde çok sayıda finansal hizmeti sunmaya başlamıştır. Bu iki faaliyet dışındaki faaliyetleri, içinde buldukları ülkelerin ekonomik ve sosyal yapıları ile şekillenir ve çeşitlenir.

Bankaların günümüzde vermiş oldukları hizmetlerin bir çok alanda farklılaşmış olmasından dolayı, bankanın genel ve gördükleri hizmetleri tam anlamıyla kapsayan bir tanımını yapmak imkansız bir hale gelmiştir. Bankaları fonksiyonları açısından değerlendirdiğimizde; bankalar, gerçek ve tüzel kişilerden mevduat toplayan, toplanan birikimleri kredi olarak plase eden ve bunların dışında çeşitli bankacılık hizmetlerini müşterilere sunan kuruluşlar olarak ifade edilmektedir.

Banka; “Sermaye, para ve kredi üzerine her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, özel ve tüzel kişilerin, devletin ve işletmelerin bu alandaki her türlü ihtiyacını karşılamak için çalışan bir iktisadi kuruluş.” olarak tanımlanmaktadır¹. Bir başka tanıma göre de; ekonominin çeşitli kesimlerinden topladığı kullanılabilir atıl fonların, teşebbüs alanına aktarılmasını sağlayan ve kendilerine has özellikleri yardımıyla ekonomik hayatın sürdürülmesinde vazgeçilmez nitelikteki hizmetleri üreten itibar kuruluşlarıdır.

1.2 Bankacılığın Tarihsel Gelişimi ve Ticari Bankacılık

Milattan önceki yıllarda, ilk ticari itibar belgelerinin Mezopotamya’da kullanıldığı bilinmektedir. Babiller ve Fenikelilerde mevduat işlemleri yanında tarım kredisi veren ve bu

¹ KOCAİMAMOĞLU Sururi, Bankacılık Ansiklopedisi, Türkiye İş Bankası Yayını, Ankara, 1980 s. 69.

hususla mukavele örnekleri dahi tespit edilmiş bulunan Babil Mabet Bankaları' nın bulunduğu öğrenilmiştir. Özellikle İ.Ö. 5. ve 6. yüzyıllarda arazi ipoteği ve kefalet karşılığı kredi işlemleri yapılmıştır.

Bankacılık, asıl gelişimini 1453 yılında İstanbul'un fethinden sonra yaşamıştır. Fetih sonrası Avrupa'daki reform hareketlerinin ardından kaldırılan faiz yasağı ile önü açılan bankacılık, bugünkü anlamda ilk bankaya 1609 yılında Hollanda'da kurulan Amsterdam Bankası ile kavuşmuştur. Ardından 1637'de İtalya'da Venedik Bankası, İngiltere'de de ülke içi piyasadaki istikrarsızlığı önlemek amacıyla 1664 yılında, bir merkez bankası işlevi gören İngiltere Bankası kurulmuştur². Bir süre sonra Fransa Bankası (1800) Napolyon tarafından kurulmuştur. Almanya'da önce Prusya Bankası (1847) ve 1875 yılında bunun yerine "Rayşbank" kurulmuştur. Bu bankalar ilk önemli Merkez Bankaları olmuşlardır³.

Amerika'daki modern bankacılık ise 1782'de Bank of North America ile başlamıştır. 1863 yılında eyalet bankaları ve ulusal bankalar olmak üzere ikili bankacılık sistemi kurulan Amerika Birleşik Devletleri'nde, bugünkü merkez bankası olan Federal Reserve System (FED) 1913 yılında kurulmuştur.

Türkiye'de ilk banka Osmanlı Devleti'nin çöküş döneminde, 1847 yılında devletin finansman ihtiyacını karşılamak üzere Osmanlı hükümetinin nüfuzu yüksek iki Galata bankeri ile bir anlaşma yapması ile kurulan Bank-ı Der saadet, diğer adıyla İstanbul Bankası'dır. Bunu Bank-ı Osmani izledi. İngiliz sermayesi ile kurulan bu banka, 1863'te Fransız sermayesinin de katılımıyla Bank-ı Osmani-i Şahane adını ve banknot çıkarma ayrıcalığını aldı. Osmanlı Bankasının kuruluşu Türkiye'de bankacılığın başlangıcı olarak kabul edilir.

Türkiye'de Cumhuriyet Döneminde bankacılık, devletin belirlediği temel ekonomik politikalar ve hedefler doğrultusunda şekillenmeye başladı.

1923-1932 yılları arasındaki dönem ulusal bankacılık dönemi olarak adlandırılmakta olup, bu dönemin bankacılık tarihi açısından en önemli olayı 1930 yılında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasının kurulmasıdır. O zamana kadar Osmanlı Bankası'na ait olan banknot çıkarma yetkisinin bu bankaya devredilmesidir.

1933-1945 yılları arasındaki dönem, bankacılıkta devletçilik anlayışının hakim olduğu bir dönemdir. Bu dönemde ekonomide değişik kesimlere hizmet etmeleri amacıyla devlet tarafından

² PARASIZ, İlker 2000, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Ezgi Kitapevi, Bursa, 2000 s.107

³ Y.a.g.e. s. 70-71

beş kamu bankası (Sümerbank, Belediyeler Bankası, Etibank, Denizcilik Bankası ve Halk Bankası) kurulmuştur⁴.

1945-1960 döneminde ise özellikle 1950 yılından sonra özel girişimin ön plana çıkması ile özel sermayeli bankalar kurulmaya başlanarak hızlı bir gelişim sürecine girmişlerdir. 1944'de Yapı Kredi Bankası, 1946'da Garanti Bankası, 1948'de Akbank kuruldu. Bu dönemde şube bankacılığı yaygınlaşmış ve farklı ihtiyaçlara cevap verebilmek üzere yeni türde kredi kurumları ortaya çıkmaya başlamıştır⁵.

1960'lı yıllardan sonra çok şubeli bankacılığa doğru büyük bir gelişim yaşanmış, 1970'li yıllarda ise holding bankacılığı gelişme göstermiştir⁶. 1980'li yıllara kadar kapalı bir çevrede varlığını sürdüren Türkiye'deki bankacılık sektörü 1980'li yıllarda ekonomide yaşamaya başlanan liberalizasyon ve yeniden yapılanma süreci ile birlikte yeni bir döneme girmiş ve daha dışa açık ve yoğun rekabetin yaşandığı bir ortam ile karşı karşıya kalmıştır. 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz ise bankacılık sektöründe ciddi sorunlara yol açmıştır. Bankacılık sektöründeki sorunların giderek ağırlaşması üzerine 2001 yılında "Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı" uygulamaya konmuş ve oldukça kapsamlı yasal ve kurumsal düzenlemelere gidilmiştir. Bu programa 2002 yılında da devam edilmiş ve alınan yapısal ve mali tedbirler sonucunda bozulan dengeler yavaş da olsa düzelmeye başlamıştır⁷.

Türkiye'de mali sistem; mali araçlar, mali araçlar ve mali piyasalardan oluşur. Mali sistemin temel unsurlarından biri de bankacılık sektörüdür. Bankacılık sektörü, mali sistem içerisinde üzerinde kurulu olduğu ödemeler sistemi aracılığıyla, tasarrufların yatırıma dönüştürülmesinde kaynak (fon) aktarımına aracılık eden bir sektördür⁸.

Türkiye'de finansal sistemin beş ana unsuru vardır; Merkez Bankası, Bankalar, Diğer Finansal Kuruluşlar, Sigorta şirketleri ve Yatırım şirketleridir. Diğer finansal kuruluşlar; Leasing, Faktoring vb. şirketler ile kooperatifler ve yan finansal kuruluşlardır. Türkiye finansal sisteminde yaklaşık %70'e yakın oranda paya sahip olan Türk Bankacılık sektörünün çok önemli bir yeri vardır. Etkin ve tam fonksiyonel sermaye piyasaları henüz gelişme aşamasında olan ülkemizde, geleneksel olarak bankacılık sistemi mali sektörün temelini oluşturmaktadır.

⁴ YAŞAR, Erhan, Türk Bankacılığında Günümüz Trendleri ve Sorunlar, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Ankara 1992 s.26.

⁵ Y.a.g.s.

⁶ KESBİÇ, Cüneyt Yenal, Hamza Şimşek Türk Bankacılık Sektörünün Yapısı ve Avrupa Birliği Bankacılık Sektörüyle Uyumlaşma Süreci, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 16, Sayı 1, 2001 s.47-59

⁷ <http://www.vakifbank.com.tr/earastirma/Banka10yillik.doc>, 23.07.2009

Türk bankacılık sektörü T.C. Merkez Bankası, ticaret, kalkınma ve yatırım bankalarından oluşur. Merkezinde ana banka olarak T.C. Merkez Bankası'nın bulunduğu karma ekonomi düzeni içinde ve düzene paralel yapıya sahip bir sistemdir. Ülkemizdeki bankacılık sistemi bölgesel bankaların ağırlıkta olduğu A.B.D.'deki bankacılık sisteminden çok Avrupa'daki bankacılık sistemine yakındır⁹.

Türkiye Bankalar Birliği'nden elde edilen verilerin de gösterdiği gibi ülkemizdeki bankalar ticaret bankaları ve mevduat kabul etmeyen kalkınma ve yatırım bankaları olarak iki grupta toplanmaktadır. Ticaret bankaları kamu ve özel sermayeli bankalar, fondaki bankalar ve yabancı sermayeli bankalar olarak gruplandırılabilir.

Tablo 1: Türk Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı

Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı*

	Eyl.08		Ara.08		Eyl.09	
	Banka	Şube	Banka	Şube	Banka	Şube
Mevduat Bankaları	33	8.489	32	8.741	32	8.848
Kamu Sermayeli B.	3	2.393	3	2.416	3	2.482
Özel Sermayeli B.	11	4.145	11	4.290	11	4.328
Fondaki B.**	1	1	1	1	1	1
Yabancı Sermayeli B.	18	1.950	17	2.034	17	2.037
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	13	55	13	49	13	47
Toplam	46	8.544	45	8.790	45	8.895

* K.K.T.C ve yabancı ülkelerdeki şubeler dahil.

** Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar.

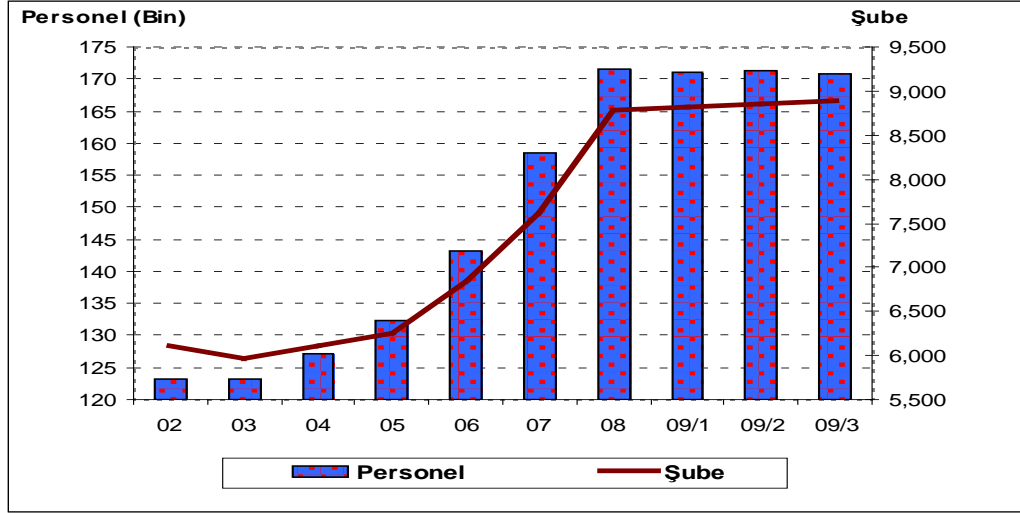
Kaynak: www.tbb.org.tr, (16.12.2009)

Krizler sonucunda derin yaralar alan bankacılık sistemi getirilen yapısal ve kurumsal düzenlemeler ile kendini toparlamaya çalışmaktadır. Son yıllarda bankacılık sistemindeki banka sayısı giderek azalma göstermektedir. Buna karşın sektörde bulunan şube ve personel sayısı artmaktadır. Böylelikle sektörde kutuplaşma oluşmaktadır. Bu durum ülkemizde olduğu gibi çoğu gelişmiş ülkede de gözlemlenmektedir.

⁸ UZKESİCİ, N., "Modern Banka Yönetimi ve Organizasyonu", Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları, s.63 1994

⁹ ÇOLAK Ömer Faruk, Kredi ve Mevduat Fiyatlandırması, Ankara, TBB Eğitim ve Tanıtım Grubu Seminer Notları, s.22. 2001

Şekil 1: Yıllar İtibariyle Türkiye'deki Şube ve Personel Sayısı



Kaynak: www.tbb.org.tr, (16.12.2009)

Ticaret bankaları ülkemizde de finansal piyasaların en önemli kurumlarıdır ve bankacılık sistemindeki en büyük yere sahiptir. Bunlar her türlü parasal tasarrufları toplayarak kullanacak kesimlere kredi olarak aktarmaktadır¹⁰.

Genel bir tanımlama ile ticari bankalar, vadeli ve vadesiz mevduat kabul etmek, ticari senetleri iskonto etmek, borçlu cari hesap açmak, kambiyo işlemleri yapmak, havale kabul etmek ve ödenecek esham ve tahvilat işleri yapmak, kiralık kasalar bulundurmak, toplanan mevduatı ticaret ve sanayici emrine hazır tutmak, ticari ve sınai yatırımlara iştirak etmek gibi her çeşit banka işlemlerini yaparlar¹¹.

Ticari bankaların fon sağlama, fon kullanma, kaydı para yaratma hizmet fonksiyonları vardır.

- **Fon Sağlama Fonksiyonu:** Bankacılık dilinde, angajman faaliyetleri de denilen fon sağlama işlemleri, bankaların temel fonksiyonlarından birisidir. Ticari bankalar iki kaynaktan fon sağlarlar. Bu kaynaklar; özkaynaklar ve yabancı kaynaklardır. Özkaynaklar, kendi bünyesinden sağlanan kaynaklardır. Yabancı kaynaklar ise üçüncü şahıslardan borçlanmak yoluyla sağlanan kaynaklardır. Örn; Mevduat toplama, reeskont işlemleri, varlığa dayalı menkul kıymet çıkarma.

¹⁰ COWAN, D.S. R.E.Jones, Geleceğin Reklamcılığı, Çev.Taner Çelensü, İsnatbul Reklam Yayınları, İstanbul, s.17 1973

- **Fon Kullanım Fonksiyonu:** Kredi verme veya plasman adı verilen, fon kullanımı fonksiyonu ticari bankacılığın en önemli fonksiyonudur. Belli bir maliyetle sağladıkları fonları, belirli bir gelir karşılığında kullanma yoluna gitmeleri, bankaların fon kullanma fonksiyonunu oluşturur. Bankaların fon kullanma fonksiyonlarının en önemlisini banka kredileri oluşturur. Örn; İskonto ve iştirak işlemleri, borçlu cari hesap kredileri, avans kredileri, gayri nakdi krediler(Teminat mektupları, garantiler)

- **Kaydi Para Yaratma Fonksiyonu:** Kaydi para; bankaya yatırılan paranın kanuni karşılık miktarı düştükten sonra tekrar kredi olarak verilmesidir. Kaydi para, çek vasıtasıyla mevduatın bir hesaptan bir hesaba devredilmesi yoluyla tedavül eder.

- **Hizmet Fonksiyonu:** Ticari bankalar vadeli, vadesiz mevduat toplama ile bunları kredi olarak dağıtmanın yanında, müşterilerine birtakım hizmetler de sunmaktadırlar. Bankalar bu hizmetleri yapmada bankanın mevcut teşkilat ve araçlarından daha fazla yararlanma ve halkla ilişkileri geliştirme amacı güderler. Örn; Çek ve senet tahsili, para transferleri, ödeme hizmetleri, menkul kıymet alım-satımına aracılık, istihbarat işlemleri.

Yukarıda bahsedilen fonksiyonların başarılı olabilmesi için aşağıdaki unsurların etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

- **Vade Dönüşümü:** Ticari bankalar çok sayıda küçük montanlı ve kısa vadeli mevduatları, daha az sayıda, ancak daha büyük montanlı ve uzun vadeli kredilere dönüştürürler.

- **Risklerin Azaltılması:** Bankalar sahip oldukları tecrübe ve personel ile ödünç verenler ve ödünç alanlar arasında doğrudan gerçekleştirilecek bir fon transferinin, her iki taraf içinde doğurabileceği riskleri ve sakıncaları önemli oranda azaltırlar.

- **Arama ve işlem maliyetlerinin azaltılması:** Kolaylıkla bulunabilir olmaları ve ölçek ekonomisinin getirdiği maliyet avantajları sebebiyle ödünç almak ve vermek isteyenler için arama ve işlem maliyetleri önemli oranda azalmaktadır.

- **Denetleme ve Takip:** Bankalar ödünç verilen fonların amaçlarına uygun bir şekilde kullanımını ve geri ödenmesini, çok daha etkin bir şekilde takip edebilirler.

¹¹ KOCAİMAMOĞLU, S., "Bankacılık Ansiklopedisi", Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları 1985 s.70

1.3 Ticari Bankacılık Sisteminde Kredi ve Kredilendirme

Bu bölümde ilk olarak bankacılık sisteminde uygulamada yer alan krediler hakkında bilgi verilecektir. Ayrıca ticari bankaların firmaları kredilendirirken gözönünde bulundurdıkları kriterler anlatılacaktır.

1.3.1 Bankacılık Sisteminde Kredi Kavramı, Kredinin Unsurları ve Fonksiyonları

Latince’de inanma güven anlamına gelen kredi “credere” sözcüğünden gelmekte olup, saygınlığı ifade etmektedir. Kredinin sözlük anlamı “itibar”dır. Yani bir işletmeye kredi vermek, ona mali yönden bir itibar sağlamak anlamına gelmektedir. Kredi, genellikle işletmenin sermaye noksanlığını tamamlamaya hizmet eden dış kaynaklar olarak bilinmektedir.

Kredi kavramı bankacılıkta, geri ödeyeceği konusunda kendisine güven duyulan bir firmaya (gerçek veya tüzel kişiye) nakdi veya gayrinakdi bir itibarın, geri alınmak kaydıyla, bir bedel (faiz, komisyon) karşılığında belirli bir süre için verilmesi veya bir hizmet taahhüdünün garanti edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Kredi, kavram ve işlev olarak yalnızca bankacılık değil, tüm ekonomik ve ticari yaşamın içinde yer alır.

Kredi, tasarruf edilen paraların piyasaya akmasını, malların en yararlı biçimde kullanılmasını sağlamak suretiyle ulusal ekonomi yönünden büyük önem taşır. Ekonomi bilimi bakımından ise krediyi, karşılığı bir süre sonra verilmek vaadiyle mal, hizmet ve satın alma gücü sağlayabilme kabiliyeti ve imkanıdır şeklinde tanımlamak veya hazır bir servetin ileride meydana gelecek bir servetle mübadelesidir şeklinde ifade etmek de mümkündür¹².

Günümüzdeki iktisadi ve ticari faaliyetlerin sınırsız bir şekilde artması ve çeşitlenmesi, tüccarların, sanayicilerin imalatçıların ve üreticilerin yatırım ve işletme masraflarının devamlı olarak artmasına neden olmaktadır. Kredi bir ülkede ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi ve ekonomik büyümenin sürekliliği açısından kullanımı zorunlu olan bir finansal kaynaktır. Ekonomide iktisadi ve ticari faaliyetlerin sürekli artması ve gelişmesi, işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi ya da hızlı değişimlere uyum sağlayabilmesi için fon ihtiyacı ise büyük ölçüde ticari bankalardan sağlanan kredilerle karşılanmaktadır¹³.

¹² ATAŞ, N., "Banka İşletmeciliği ve Tatbikatı", Tb. S.29

¹³ ARAS, G., "Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi", Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları 1996 S.5

Diğer taraftan kredi, piyasanın talep esnekliğini de etkiler, talep hacminin artmasında veya azalmasında rol oynar. Özellikle ticaret piyasasında mal ve hizmetlerin müşteri bulmasını kolaylaştırır. Talebin bu elastikiyeti ile üretim de etkilenir. Ayrıca, tüketim için yapılan talepleri artırır. Tüketim kredilerinin artması ile yükselen talep imkanı sonucunda üretim çoğalır ve genişler¹⁴.

Kanunen ise, bankalarca verilen nakdi krediler ile teminat mektupları, kontrgarantiler, kefaletler, aval, ciro, kabul gibi gayrinakdi krediler ve bu niteliği haiz taahhütler, satın alınan tahvil ve benzeri sermaye piyasası araçları, tevdiatta bulunmak suretiyle ya da herhangi bir şekil ve surette verilen ödünçler, varlıkların vadeli satışından doğan alacaklar, vadesi geçmiş nakdi krediler, tahakkuk etmekle birlikte tahsil edilmemiş faizler, gayri nakdi kredilerin nakde tahvil olan bedelleri, ters repo işlemlerinden alacaklar, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri ile benzeri diğer sözleşmeler nedeniyle üstlenilen riskler, ortaklık payları ve Kurulca kredi olarak kabul edilen işlemler izlendikleri hesaba bakılmaksızın kredi sayılır.

Kredinin tüm tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere, kredi kavramında; zaman, güven, risk ve getiri olmak üzere dört ana unsurun bulunduğu hususu ortaya çıkmaktadır¹⁵.

- **Zaman:** Ödünç verilen paranın ve sunulan saygınlığın belirli bir süre sonra iade edilmesi gerektiğinden zaman unsuru söz konusu olur. Krediler türüne ve kullanım amacına göre kısa, orta ve uzun vadeli olarak verilmektedir. Belirlenen vadenin uzunluğuna bağlı olarak risk farklılaşmakta ve vade uzadıkça geleceğin belirsizliği nedeniyle risk artmaktadır. Yani zamansız ya da vadesiz bir işlem, kendiliğinden kredi niteliğini kaybeder.

- **Güven:** Kredi güvene dayanan bir işlemdir. Kredi verilecek kişi yada kuruluşun banka ve kendi sektörü/piyasası nezdinde saygınlığı olmalı, kendisine güvenilmelidir. Kredide zaman unsurunun bulunması, güven unsurunun en büyük dayanağıdır. . Güven kredinin temel unsuru olup, kredide güven olayı genelde bir teminat ile sağlanır. Kredi veren kredisinin vadesinde geri dönmeme riskine karşılık teminat alacaktır. Kredi verirken alınan teminatlar ne kadar sağlam olursa olsun borçlu borcunu vadesinde ödeme niyetinde değilse, ya da ortada güven unsuru yoksa o kredi verilmeyecektir. Güvenin kredi ilişkisine girildikten sonra zedelenmesi ise, kredinin hızla tasfiye ve iptalini gerektirir.

- **Risk:** Risk, ödünç verilen paraların tahsiline ve verilen garantiye konu taahhüdün yerine getirilmesine kadar meydana gelmesi muhtemel tehlikelerin toplamıdır. Bankacılıkta risk,

¹⁴ ATAŞ, a.g.e. s.31

¹⁵ USTA, a.g.e., s.3

kredinin zamanında ve tam olarak ödenmemesi, kredi sözleşmesindeki koşulların yerine getirilmemesi gibi tehlikeleri kapsamaktadır. Riskin derecesi ise vade sonunda anlaşılma ile beraber, firmanın mali gücüne, karşı tarafın yükümlülüklerini zamanında yerine getirmekten kaçınmasına veya getirememesine ve alınacak teminatın cinsine göre değişir. Federal Reserve Board altı çeşit risk olduğunu belirlemiştir. Bunlar: Kredi Riski (Credit Risk), Likidite Riski (Liquidity Risk), Pazar Riski (Market Risk), İşlem Riski (Operating Risk), İtibar Riski (Reputation Risk), Kanuni Risk (Legal Risk)' tir.

- **Getiri:** Bankalar varlıklarını sürdürebilmek, mevduat sahiplerine karşı yükümlülüklerini yerine getirebilmek ve banka ortaklarına kar sağlayabilmek için var olan kaynakları ile çeşitli şekillerde edinmiş oldukları tüm kaynaklarını, maliyet değerinin üzerinde değerlendirmek ve gelir elde etmek zorundadır. Bankaların gelir kalemleri içinde ise en önemli hacmi krediler tutar. Bir banka verdiği krediden iki çeşit gelir sağlayabilir. Bunlardan birincisi faiz geliri, ikincisi ise komisyon gelirdir. Faiz, basit anlamı ile nakit kredinin ücreti olarak düşünülebilir. Komisyon ise, bazı nakit kredilerde faize ek olarak uygulanabileceği gibi, gayri nakdi kredilerin asıl geliridir¹⁶.

Kredi, bir ülkede ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi ve ekonomik büyümenin sürekliliği açısından kullanımı zorunlu olan bir finansal kaynaktır. Bankacılıkta ve kredi kurumlarında uygulanacak kredilendirme faaliyeti, ülke ekonomisini canlandıracak ve firmaların riski yüksek yatırımlarının bile finanse ederek büyümelerini sağlarken, bu etkin kredilendirme faaliyetleri hem ekonomideki durgunluğun ortadan kalkması için itici bir güç olacak hem de girişimci karakterlerin ileriye çıktığı bir ortam yaratacaktır.

Bugünkü iktisadi faaliyetlerde kredi önemli bir rol oynamaktadır. Babadan kalma üretim metodlarını sürdüren işletmelerin, modern üretim metodlarını uygulayabilmeleri, emek yoğun üretim yönteminden sermaye yoğun üretim yöntemine geçmeleri, üretilen malların iç ve dış pazarlarda sürümünü sağlayan ticari faaliyetin etkinliğinin artırılması, sanayi işletmelerinin kurulması, genişletilmesi ve işletilmesi, taşıma hizmetlerinin geliştirilmesi v.b. sermaye gerektirmektedir. Sermaye ihtiyacını özkaynakları ile karşılayamayanlar kredi talep etmektedirler. Halkın kısa ya da uzun bir süre kullanmadığı paraları gelecek bir tarihte geri ödeme vaadinde bulunarak almak istemektedirler. Böylece kısa ya da uzun bir süre kullanmak istemedikleri paralarını ödeme vaadine karşı vermek isteyenler ile ödeme vaadinde bulunarak para almak

¹⁶ Y.a.g.e.,s.3

isteyenler arasında bir piyasa oluşmaktadır¹⁷. Kredi kanalının etkin işlemesi kredi genişlemesi yaşanmakta dolayısıyla toplam üretim artmakta ve ekonomik büyüme gerçekleşmektedir¹⁸.

Bankaların ekonomik sistem içerisinde fon açık ve fazlalarını dengelemek amacıyla verdikleri kredilerin ekonomi açısından önemli bir takım fonksiyonları vardır. Bunlar, atıl fonların ekonomiye kazandırılması ve riskin paylaşımıdır. Ayrıca, kredi ekonomisi para ekonomisinin gelişmiş bir aşamasını teşkil eder. Kredi ile nakit para taşınması azalmakta, ticari faaliyetler hız kazanmaktadır.

Tüketiciler açısından ise aldıkları krediler ile gelecekte sahip olacakları gelirleri harcama olanağına sahip olurlar. Bu durum ekonomideki satınalma gücünü olumlu etkileyebilir¹⁹.

1.3.2 Ticari Bankacılık Sisteminde Kredilendirme

Geleneksel olarak, ticari bankaların müşterilerine geçici bir destek sağlamak için sadece kendini likidite eden krediler sundukları varsayılmaktadır. Hatta ticari bankaların ilk dönemlerinde, bu geleneğin realiteden daha çok ideal olarak kalmasının mümkün olabileceği kabul edilmektedir. Bugün ise uygulamada krediler sadece kısa vadeli, kendi kendini likidite eden ticari kredilerden oluşmamaktadır. Bunun yanında farklı özelliklerde, farklı vadelerde ve değişik amaçlara yönelik pek çok kredi türü uygulamaya konu olmaktadır²⁰.

Modern iş bölümünün yer aldığı bir ekonomide kredi kurumlarının işletmelere kredi sunma işlevi, eldeki kaynakları işletmelere ya da özel müşterilere güvenceli bir şekilde dağıtmaktan oluşmaktadır. Bu sürecin aynı zamanda gerçekten fon gereksinmesi olan projelerin önem sırasına göre kredilendirilmesi gerekmektedir²¹. Bankalar yaşadıkları deneyimler sonucu kredilendirme konusunda yeteneklerini oldukça geliştirmişlerdir. Değişken şartlar ve çeşitli amaçlarla şirketlere uygun kredi çeşitleri sunmada başarılı olduklarını ispatlayan bankalar, çeşitli işletmelerin yanında büyük kamu kuruluşlarına bile kredi kullandırmaktadırlar.

Ticari bankalar son yıllarda başarılı kredi kullandırma yöntemleri geliştirmiş ve farklı koşullarda, farklı amaçlarla firmalara uygun kredi çeşitlerini başarılı bir şekilde sunmuşlardır.

¹⁷ ZARAKOLU, Avni, Bankacılar İçin Para ve Kredi Bilgisi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Yayın no:354, Bankacılar serisi no; 5, 11. Baskı, Ankara, 1999. S.151

¹⁸ İŞCAN Aysen, Banka kredilerindeki daralmanın ekonomik etkileri ve krizlerdeki gelişimi, Ankara, Yayınlanmamış uzmanlık yeterlilik tezi, TCMB, 2003 s.78

¹⁹ TALAN, Mehmet Bankacılık: Teori, Uygulama ve Yönetim, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara 2001 s.243-244

²⁰ ARAS, a.g.e.s.7

²¹ BERK, Niyazi, Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkisi, YKB AŞ Yayınları, s.111 2005

Hemen her iş kolundan firmalar zaman zaman kredi kullanırlar. Hatta büyük kamu kuruluşlarının da banka kredisiyle finansman sağlama yoluna gittikleri sıkça görülmektedir. Bu bakımdan kredi kullanımının gerçek nedenlerinin bilinmesi banka açısından kredi riskini azaltan bir etkidir²². Ayrıca kredilendirilen işletmelere sunulabilecek fon tutarlarının, müşterilerin özelliklerine ve kredi kurumlarının imkanlarına göre değişebileceği de belirtilmelidir.

Sektör ve piyasaların, sürekli ve etkin bir şekilde izlenmesi yanında, oluşturulacak çağdaş bilgi işlem altyapısı, veri tabanı ve etkin teknoloji kullanımıyla müşteri segmentasyonlarına göre farklı kredilendirme sistemleri geliştirilmektedir. Pazarlama birimleri ile koordineli yürütülen çalışmalar sayesinde hem krediler ayağında ham de şube dışı kar birimlerinde çağdaş bankacılık anlayışı yerleşmektedir.

Risk artışlarının nedenleri araştırılarak makul olmayan gelişmelere derhal müdahale edilmesi ve çok boyutlu erken uyarı sisteminin hayata geçirilmesi çalışmaları sürmektedir. Kaynakların nihai tüketiciler, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yoğunlaşması ile risk tabana yayılarak minimize edilmektedir²³. Bankalarda kredilendirme sürecinin işleyişi kredilendirilmek istenen müşteri ile ilk kez bağlantı kurulması ile başlamakta, kredinin ana parası ile birlikte tüm faiz, komisyon vb. ek ödemelerinin yapılarak teminatların serbest bırakılması ile sona ermektedir²⁴.

Müşteri firmaların finansal davranışları ve pazara yönelme nedenleri sonucu finansal sorunlarının çözümüne yönelik uygun kredinin sunulması, müşteriye finansal danışmanlık işleminin gereği uygulama biçimi ve bununla bağlantılı olarak kredinin fiyatlandırılması, kredi organizasyonu ve analistlerin işbirliği ile derlenen veri ve bilgilerin değerlendirilmesi, kredilendirme sonrası müşteri ilişkilerini ve kredinin takibini kapsayan bir süreçtir.

Müşterileri kredilendirilmesi, sunulan fonlara belli bir ödeme süreleri tanınması, kullanım ve geri ödeme koşullarını belirleyerek alacakların güvenceye alınmasını gerektirir. Alacakların müşterilerden tahsil edilmesi, alacak sürelerini izleyerek, vadesi dolmaları tahsil etmek ve gerektiğinde uyarı sistemi geliştirilerek takip sistemi oluşturup kredilerin geri dönmemesi ile ilgili kayıpları en az düzeye indirmek çabalarını gerektirmektedir²⁵.

Bankalar kredi kararını verirken hiçbir zaman borçlunun hakkında tam olarak her şeyi bilmesi mümkün değildir. Kredi kararı, her kurumun kendi oluşturduğu politikalar çerçevesinde

²² ARAS, a.g.e.s.7

²³ ERDOĞAN, N. Dünyada ve Türkiye’de Finansal Krizler&Türk Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma Uygulamaları. Yaklaşım Yayınları, Ankara, 2002 ss.191-192.

²⁴ ŞAKAR 2002 a.g.e.s.55

²⁵ BERK, Niyazi, Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi, İstanbul, Esbank Yayınları, Kros Matbaası, 1987, s. 5

karlılık ve likidite dengesini gözeterek verilir. Kredilendirme de amaç, batık kredi yaratmayacak ve yüksek getirilerle krediyi geri ödeyecek müşteriye bulmak, değeri yüksek riski düşük teminat almak, kredi portföyünün riskini çeşitlendirerek riskini en az seviyeye ve kredi plasmanını yüksek tutarak yüksek maliyetlere katlanmadan kaynaklarını talep eden müşterisini tatmin etmek ve bunları yaparken bilinçli planlama ve yürütme işlemlerini sağlamaktır.

Kredilendirme iş akışı incelendiğinde, krediler ile ilgili işlerin işlemsel ve analitik olmak üzere iki temel bölümde yürütüldüğü görülür. İşlemsel bölüm, kredi başvuruları, araştırma ve incelemeler, kredi dosyasının doldurulması, sekreterlik işlemleri ve raporların hazırlanması, analitik bölüm ise kredi gözetimi ve denetimi, yeni kredi başvurularının analizi, eğitim ve araştırma gibi işlemleri yerine getirir.

Talep edildiğinde bankanın mevduatlarını nakde dönüştürme taahhüdü vardır. Bunun böyle olmaması ya da böyle yapılmasının pahalı olması likidite riskidir. Banka kredileri, aynı zamanda borcun ödenmeme riskiyle karşı karşıya bulunmaktadır. İşte bu riske kredi riski denilmektedir. Banka aktiflerinin değeri piyasa faiz oranlarındaki ve döviz kurlarındaki değişimlerden etkileneceği için bir sermaye kaybına neden olacaktır. Bu şekilde meydana gelen riske de piyasa riski denir.

Kredi riskinin açısından bankalar İngilizce'de "5C" Prensipleri olarak bilinen aşağıdaki ilkelere de kredilendirme sürecinde özen göstermelidir²⁶.

- **Karakter(Character):** Kredilendirme işleminin başarılı olabilmesindeki en önemli etken borçlananın, açıklık, dürüstlük ve iyi niyetine önem vermek gerektiğidir. Kredi verilen şahıs maddi olarak krediyi geri ödeme gücüne sahip olabilir ancak bunu ödeme niyeti olmazsa ödeme gücünün olması çok fazla bir anlam ifade etmeyecek ve kredinin geri dönüşünü tehlikeye düşürecektir. Kredi müşterisinin itibarını, ödeme ahlakını ve alışkanlıklarını yansıtan bu ilke gereğince bankalar dürüst olmayan ve hile yapmaya eğilimli müşterileri saptamaya özel önem göstermelidir.

- **Kapasite(Capacity):** Krediyi kullanan şahıs ya da firmaların ödeme gücünü gösterir. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli husus kullanılan kredinin süresidir. Özellikle uzun dönemli kredilerde müşterinin anapara ve faizi geri ödeyebilme potansiyeli ayrı bir önem kazanmaktadır²⁷. Fonlar bu durumda sabit varlıklara yatırılarak, yatırımlar sonucunda elde edilen gelirlerle kredi borcu ödenecektir. Kısa süreli kredilerde ise, temel ağırlık noktasını, likidite

²⁶ PARASIZ, İlker Modern Bankacılık : Teori ve Uygulama, Ezgi Kitap Bas. Yay. Dağ. Paz. San.Tic.Ltd.Şti., İstanbul 2000 S.264-265

²⁷ ARAS, a.g.e.s.51

yoğunluğu oluşturmaktadır. Bu durumda, kapasite analizinin temel amacı, nakit yaratma potansiyelidir. Ayrıca proforma analizleri ve oran analizleri de yararlanılabilecek araçlardır²⁸.

- **Sermaye(Capital):** Sermaye müşterinin finansal yönden değerini ifade eder ve genellikle net değer toplam varlıklardan toplam yükümlülüklerin çıkartılmasıyla ulaşılması yolu ile ölçülmektedir. Kısaca, müşterinin, bu krediyi geri ödeme gücünün olup olmadığını gösteren unsurlardan biridir.

- **Teminat(Colieteral):** Kullanılan kredinin geri ödenmesindeki en önemli güvencelerden biridir. Teminatın ne kadar güvenilir olduğu ve nakte dönüşme kolaylığı kullanılacak kredinin şartlarını ve kredi faiz oranını etkiler. Teminatın firmaya bağlı riskini ortadan kaldırmak için de firma faaliyetleri ile ilgili olmayan varlıkların teminat kapsamına alınması avantaj sağlar²⁹. Kredinin ödenmemesi halinde bankanın alacağının tahsil edilebilmesi bakımından bankalar genellikle ipoteği tercih etmektedir³⁰.

- **Ekonomik Koşullar(Conditions):** Kredi verilecek müşterinin finansal gücünün yanı sıra, müşterinin faaliyet gösterdiği sektörün ve hatta ülkedeki genel ekonomik koşulların durumu da çok önemlidir. İşletmenin içinde bulunduğu işkolunun ekonomideki değişikliklerden kolaylıkla etkilenip etkilenmemesi bankalarca dikkat edilmesi gereken noktalardan birisidir. Bu sebeple kredi kullanırken sadece müşterinin durumunu değil sektörün ve ülkenin durumu da iyi analiz edilmelidir.

Kredilendirme sürecinde, kurum politika ve stratejilerine uygunluğun yanı sıra, kanunlara, karamelere, yönetmeliklere ve tüzüklere uygun davranılmak zorundadır. Kredilerin kullanılması, teminatların sağlanması ve geri ödenmesinin mevzuata uygun yapılması temel kredi ilkesidir. Bununla beraber kredilendirme sürecinde, firma bünye ve ihtiyacına yönelik olması (uygunluk), kredinin geri ödenme gücünün yüksek olması (sağlamlık), riskin yükselip düşmesi (seyyaliyet) ve getirisinin yüksek olmasına (verimlilik) dikkat edilir.

- **Uygunluk:** Kredilendirme ve kullanımlar yasal sınır içerisinde ve yasalar, karameler, tebliğler ile bankaların kendi iç mevzuatına uygun olarak yapılmalıdır. Firmaların ihtiyaç ve bünyesine uygun şekilde kredi tespiti yapılmalıdır. Banka kaynaklarına uygun plasmanlar seçilmelidir.

- **Emniyet(Sağlamlık):** Verilen kredinin süresi içinde geri dönmesini sağlayacak önlemlerin zamanında ve yeterli derecede alınması emniyet prensibini oluşturur. Kredi yeterli

²⁸Y. a.g.e.s.

²⁹ Y. a.g.e.s.53

derecede teminatlandırılmış ve kredibilite yönünde müşteri hakkında gerekli araştırmanın yapılmış olması gerekmektedir. Kredilendirmede bankayı güvenceye almanın temel koşulu, kredi kararının güncel ve güvenilir bilgilere dayandırılması olarak değerlendirilmektedir. Emniyetin sağlanmasında, şu konularda detaylı çalışmaların yapılması gerekmektedir. Bunlar; mali analiz, istihbarat, teminatlı çalışma, kısa vadeli kullandırım, riskin yayılmasıdır.

Mali analizinde, sermaye, öz kaynak, borçluluk, borç-alacak, üretim, stok, ciro, karlılık, net işletme sermayesi ve nakit çevirim hızına ilişkin mali veriler gözden geçirilmelidir. Olumsuz ve dikkat çeken mali verilerin firmadan açıklanması istenmelidir. Firmanın mali yapısının olumlu olması istenmektedir.

İstihbarat kapsamında, firma ve firma ortakları hakkında piyasa ve bankalar nezdinde araştırma yapılmalı ayrıca, yine firmanın protestolu senet, karşılıksız çeki ile daha önce herhangi bir kanuni takibata maruz kalıp kalmadığı hususları titizlikle araştırılmalıdır. Olumsuzluklar var ise, bunların neden ve boyutları tespit edilmelidir. Tecrübe ve moralite değerlendirilmesi yapılmalıdır. Firmanın piyasadaki itibarı olumlu olmalıdır.

Teminatlı çalışma gereği, menkul ve gayri menkulde ekspertizin sağlıklı olmasına, çek/senetlerin gerçek alış veriştikten kaynaklanmasına, borçlu imzalarının kuvvetli olmasına, teminat işleminin hukuki açıdan noksansız yapılmasına özen ve dikkat gösterilmesidir. Alınan teminatın riski karşılayacak değerde olmasına çalışılmalıdır. Kredi ilişkileri devam ettiği sürece firma risk - teminat dengesi sürekli izlenerek banka alacağını tehlikeye düşürebilecek teminat açığına kesinlikle izin verilmeksizin gerekli tedbirler zamanında alınmalıdır.

Kısa vadeli kullandırmalarda bulunulmalıdır, aksi halde vade uzadıkça belirsizlik artacak ve tahminlerde yanılma payı yükselecektir. Firmanın bir yıl sonraki halini öngörmek zorlaşacak ve risk de buna bağlı olarak yükselecektir.

Riskin yayılması ile amaç, kredinin çalışabilir nitelikte çok sayıda firmaya ve çeşitli sektörlerle yayılmasını sağlayarak riski azaltmaktır.

- **Seyyaliyet:** Kullandırılan kredinin kısa sürede ödenmesi, donuklaşmaması, firmaların faaliyet yapısına ve sezona uygun şekilde kullandırılması anlamında önemli bir prensip olarak kabul edilmektedir. Firmanın, iş ve nakit akışı hakkında en iyi bilgi yolu, kredi seyiyetinden geçer. Dolu ve donuk kullandırılan kredilerde, firmanın nakit gidişatı hakkında bilgi sahibi olunmasında zorluklar olabileceği ve kredi vadelerinde sürprizlerle karşılaşılabilen hatırdan çıkarılmamalıdır. İşletme sermayesi niteliğine dönüşebilecek plasmanlardan

³⁰ Y. a.g.e.s.52

kaçınılmalıdır. Likiditesi yüksek kredilerin, güvenilirliği ve karlılığı daha da artmaktadır. Devre sonlarında tahakkuk eden faiz, komisyon ve yasal kesintiler zamanında ve nakden tahsil edilmelidir. Vadesinde tahsil edilemeyen devre sonu faizleri komisyon ve yasal kesintileri kesinlikle açılan yeni kredi ile kapatılmamalıdır.

- **Verimlilik:** Kredinin pazar şartlarına göre rantabl kullanılması, kredi faizinin yanı sıra yeterli düzeyde komisyon ve gelirin sağlanması anlamına gelmektedir. Kredinin bankaya sağladığı getiri, kredinin bankaya maliyetinden her zaman için fazla olmalıdır. Firma kredi verimliliğinin temini amacıyla, firmaların her türlü kasa hareketlerinin, döviz girdilerinin, ihracat ve ithalat işlemlerinin, mevduatlarının ve diğer bankacılık hizmetlerinin bankalarca yoğunlaşması konusunda azami gayret gösterilmelidir. Kredi güvenlik ilkesi zedelenmeden bankanın maliyet yapısına göre maksimum gelir sağlanmalı ve müşterinin tüm faaliyetleri sonucu karlılık elde edilmelidir. Ayrıca, kaynak yaratıcı plasman yapmaya öncelik verilmelidir.

1.4 Bankacılık Sektöründe Ticari Kredi Türleri

Ticari bankaların tarafından firmalara tahsis edilen kredi çeşitlerinden bahsedilerek, uygulamada bulunan kredi türleri tanıtılacaktır.

1.4.1 Ticari Kredilerin Tanımı ve Sınıflandırılması

Bu bölümde ticari krediler nitelikleri, vadeleri, kullanım amaçları, kaynakları, teminatları ve onay makamları dikkate alınarak sınıflandırılmış ve tanıtılmıştır.

Ticari krediler nitelikleri açısından 2' ye ayrılır. Bunlar;

- **Nakit Krediler:** Bankanın ödünç olarak verdiği paraları ifade eder. Nakit kredi karşılığında banka, müşterisinden faiz ve kredinin türüne göre faizle birlikte komisyon alır. İskonto, iştirak, senetler karşılığı kredi, esham ve tahvilat karşılığı kredi, emtia karşılığı kredi bu tür krediye örnek olarak verilebilir.

- **Gayrinakdi krediler:** Burada ödünç olarak verilen nakit para değil, bankanın saygınlığıdır. Alınan bir borcun ödenmesi veya taahhüt edilen bir işin zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirilmesi konusunda banka garanti verir. Borç zamanında ödenmez ve iş

yapılmazsa banka, alacaklının veya işi yaptranın uğradığı zararı tazmin etmekle yükümlü olur. Teminat mektupları, harici garantiler, akreditif, kabul kredisi gayrinakdi kredilere örnek olarak verilebilir.

Ticari krediler vadeleri açısından 3' e ayrılır. Bunlar;

- **Kısa Vadeli Krediler:** Vadesi en fazla 12 aya kadar olan kredilerdir. Bazı bankaların uygulamalarında bu süre 18 ay olarak dikkate alınmaktadır.
- **Orta Vadeli Krediler:** 12 aydan uzun 5 yıldan kısa vadesi olan kredilerdir.
- **Uzun Vadeli Krediler:** Yatırım ve proje finansmanında kullanılan 5 yıldan fazla vadesi olan kredilerdir.

Ticari krediler kullanım amaçları açısından 3' e ayrılır. Bunlar;

- **Ticari Krediler:** Ticari müşterilerin kısa süreli işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması ve nakit açıklarının giderilmesi amacı ile verilen krediler olup, en yaygın olarak kullanılan kredilerdir.
- **Yatırım ve Proje Finansman Kredileri:** İşletmelere yeni yatırımlar yapabilmeleri için herhangi bir projenin finansmanı amacı ile kullanılan krediler bu sınıfa girmektedir.
- **İhracat ve İthalat Kredileri:** Dış ticaret işlemlerinin finansmanına yönelik kullanılan kredilerdir.

Ticari krediler kaynaklarına göre 2' ye ayrılır. Bunlar;

- **Banka Kaynaklı Krediler:** Bankanın kendi kaynağından kullandığı kredilerdir.
- **Dış Kaynaklı Krediler:** Bankalar bu kredilerin kullandırımına aracılık etmekte olup, kaynağı banka dışıdır. Bunlara Eximbank, Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası vb. kaynaklı krediler örnek verilebilir.

Ticari krediler teminatlarına göre 2' ye ayrılır. Bunlar;

- **Teminatsız Krediler:** Sadece kredi müşterisinin imzası karşılığı verilen, başka bir teminat aranmayan kredilerdir. (açık krediler gibi)
- **Teminatl ı Krediler:** Kredi müşterisinin imzası yanında şahsi ve/veya maddi teminatlar da alınan kredilerdir. Şahsi teminata kefalet karşılığı kredi, maddi teminata ise senetler karşılığı kredi ve vadeli mevduat karşılığı kredi örnek olarak gösterilebilir.

Ticari krediler onay makamına göre 2' ye ayrılır. Bunlar;

- **Şube/Satış Bölge Müdürü Yetkisinde Krediler:** Genel Müdürlükçe belirlenen limitler içerisinde başka bir makamdan izin alınmasına gerek olmaksızın Şube ve Satış Bölge Müdürlük yetkisinde açılan kredilerdir.
- **Akorde Krediler:** Satış Bölge Müdürü yetkisinde belirlenen limitleri aşan ve Genel Müdürlükçe onaylanan kredilerdir.

1.4.2 Ticari Kredi Türleri

Bankalarca en sık kullanılan ticari kredi türleri aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 2: Ticari Kredi Türleri

Ticari Kredi Türleri		
Nakit Krediler	Gayri Nakit Krediler	Diğer Krediler
· İşletme Kredileri	· Teminat mektupları	· Kefil Kredileri
· BCH Şeklinde Çalışan Krediler	· Harici Garanti Kredileri	· Referans Kredileri
· Spot Krediler	· İthalat Akreditif Kredisi	· Çek karnesi
· İskonto/İştira	· Kabul Kredisi	
· Taviz Kredileri		
· Esnek Ticari Hesap		
· Doğrudan Borçlandırma Sistemi		
· Taksitli Ticari Krediler		
· Döviz Endeksli Kredi		
· Döviz Endeksli Taksitli Ticari Kredi		
· Orta ve Uzun Vadeli Nakit Kredi		
· Ticari Kredi Kartı		

1.4.2.1 Nakit Krediler

Bu bölümde bir yıldan kısa süre geri ödenecek olan kredi türleri, dış ticaretin finansmanında kullanılan krediler ve geri ödemesi 1 yılı aşan orta/uzun vadeli krediler anlatılacaktır.

1.4.2.1.1. Kısa Vadeli Nakit Krediler

İhracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı dışında kullanılacak her türlü kısa vadeli krediler, bu başlık altında toplanmıştır.

Aşağıdaki krediler bu gruba dahildir;

- BCH Şeklinde Çalışan Krediler
 - Spot
 - İskonto/İştira
 - Vergi, SSK, Bloke Çek (0 faizli kredi-Taviz Kredileri)
 - Esnek Ticari Hesap
 - Doğrudan Borçlandırma Sistemi
 - Taksitli Ticari Krediler
 - Döviz Endeksli Taksitli Ticari Kredi
- **Borçlu Cari Hesap (BCH) Şeklinde Çalışan Krediler**

Türk Ticaret Kanununun 87. Maddesine göre cari hesap “İki kimsenin para, mal, hizmet ve diğer hususlardan dolayı birbirlerinden alacaklarını ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip, bunları kalem kalem borç ve alacak şekline çevirerek hesabın kesilmesinden çıkacak bakiyeyi isteyebileceklerine dair akdedecekleri mukavele” dir.

Borçlu Cari Hesap (BCH) Şeklinde Çalışan Krediler bu hükme göre açılan, üçer aylık devreler itibariye faiz tahakkuk ve tahsilatı yapılan kredilerdir.

BCH şeklinde çalışan kredilerin başlıca ortak özellikleri aşağıdaki gibidir:

Hem borç hem de alacak bakiyede seyredebilmekle beraber genellikle borç bakiyede seyrederler.

Teminatsız; yani yalnızca kredi lehdarının tek imzası ile kullanılabilmesi gibi, teminatlı; örneğin, senet, vadeli mevduat, kefalet karşılığı kullanılması mümkündür.

Normal koşullar altında, borçlu cari hesap şeklinde çalışan kredilere 31 Mart, 30 Haziran, 30 Eylül ve 31 Aralık tarihlerinde olmak üzere üçer aylık dönemler sonunda ve yılda 4 kez faiz tahakkuk ettirilir. Devre sonu gelmeden hesap kapatılıyor ise kapanışta da faiz hesaplanabilir.

Borçlu Cari Hesap şeklinde çalışan kredilere devrelerde tahakkuk eden faizlerin, kredi limitinde boşluk ve yeterli teminat olsa bile, mutlaka nakden ya da hesaben tahsil edilmesi gerekmektedir.

Borçlu Cari Hesaplarda faizler valöre göre hesaplanmaktadır. Faiz hesaplamasına başlangıç teşkil eden tarihe valör denir. Valör, hesaba yatırılan paralarda takip eden iş günü, hesaptan para çekilişlerinde işlemin yapıldığı gündür.

Bu krediler en geç belirlenen sürenin sonunda kapatılır. Vade tarihinde riski sıfırlanan ve kredi ilişkisinin devam etmesi arzulan firmalar için kredi önerisinde bulunularak yeni kredi tahsis ettirilir. Ancak, vadesi gelen kredinin anapara ve faizi açılacak yeni bir kredi ile finanse edilemez ve bu amaçla kredi teklifinde bulunulamaz.

- **Spot Krediler**

Spot krediler likiditesi ve para piyasalarındaki gelişmeler göz önüne alınarak kullanılan ve kredi anapara ve faizi ile birlikte bir defada (defaten) vade tarihinde kapatılan kredilerdir.

Belirlenen yetki seviyeleri paralelinde değişik teminat seçeneklerinde (açık, kefalet, çek/senet, nakit karşılığı gibi) kullanılması mümkündür.

Ara dönemde faiz ve/veya anapara ödemeleri türleri olduğu gibi tüm ana para ve faizin sonunda ödendiği türleri de mevcuttur³¹.

- **İskonto/İştira**

İskonto, borçlusu şubenin bulunduğu şehirde ikamet eden bir ticari senedin, işlem tarihinden vadeye kadar olan süreler için faiz, komisyon ve B.S.M.V.'si düşüldükten sonra bakiyesinin müşteriye ödenmesi işlemidir. Ödeme yeri (borçlusu) şubenin bulunduğu şehrin dışında olan bono ve poliçelerin iskontosu ise "İŞTİRA" olarak adlandırılır.

³¹ ŞAKAR, (2002) a.g.e.s.62

İştirâ ile iskonto arasındaki fark, iştirâ işleminde senet borçlusunun adresinin şubenin bulunduğu belediye sınırları dışında olmasıdır.

İskonto ve iştirâ işlemlerinde müşteri, hamili bulunduğu senedin mülkiyetini, aldığı para karşılığında bankaya devreder. Bu nedenle iskonto ve iştirâ senetlerinin temlik cirosuyla bankaya devredilmeleri gerekir.

İskonto senetlerinden faiz, senet tutarı üzerinden komisyon ve tahakkuk ettirilen faiz ile komisyon üzerinden % 5 BSMV kesilir.

İskonto edilecek bono ve poliçelerin;

Alacaklı ve borçlu arasında gerçek bir ticari ilişkiden kaynaklanması,

Bankaya temlik cirosu ile (Tam veya beyaz ciro) devredilmesi; bu amaçla senedin arka yüzü "XXX Bankası'na ödeyiniz. bedeli nakden alınmıştır." şeklinde ciro edilmesi ve tarih atılmak suretiyle cırantanın imzasının alınması,

Kanuni unsurlarının tam olması gerekmektedir.

Müşteriye Ödenecek Net Tutarın Hesaplanması;

İskonto işleminde faiz, poliçe veya bononun nominal değeri üzerinden ve vadesine göre hesaplanmakta; bulunan faiz tutarı ile senet tutarı üzerinden hesaplanan komisyonun BSMV vergisi senedin nominal değerinden düşüldükten sonra kredi borçlusuna yapılacak net ödeme bulunmaktadır³².

- **Taviz Kredileri (Vergi, SSK vb. Ödemeler)**

Firmalara Vergi, SSK Ödemeleri ve Bloke Çek düzenlenmesi için %0 faizle kullanılan spot ve sürekli kredileri, diğer kısa vadeli TL kredilerden ayırabilmek amacıyla Vergi, SSK Ödemeleri ve Bloke Çek düzenlenmesi amaçlı kredi adı altında bir ürün tanımlanmıştır.

Vergi / SSK Ödemeleri amaçlı krediler spot kredi olarak açılacak olup, yalnızca vergi ve SSK ödemeleri için kullanılan krediler için açılacak, başka bir amaçla kullanılmayacaktır.

Vergi / SSK ödemeleri için kullanılacak kredilerin maliyet faiz oranı (referans) sıfır olacak, bankalara bu kredilerden dolayı herhangi bir zarar yansımazdır.

³² AKÇELİK, L Burçin Nakit Krediler, Esbank Eskişehir Bankası T.A.Ş. Eğitim Yayınları, Yayın No:18, İstanbul 1998 s.63

- **Esnek Ticari Hesap**

Bankalarca Kredili Ticari Hesap ve Kasa Kolaylığı Kredisi (Limitli O/D) isimleri ile de bilinen ürün adı “Esnek Ticari Hesap” olarak da kullanılmaktadır.

Esnek Ticari Hesap, vadesiz ticari hesap üzerinde tanımlanan, müşterilerin anlık, kısa süreli nakit ihtiyaçlarının (fatura, çek/senet vb.) finansmanı amacıyla sunulan bir üründür.

Bu ürünün pazarlanmasında hedef kitleye ait özellikler;

- Ticari olarak kredilendirilmiş olan müşteriler.
- Tahsis edilmiş bir kredi limiti bulunmayan ancak nakit akışını (vergi, sigorta, çek/senet, maaş, fatura ödemeleri v.b gibi) vadesiz ticari hesabından geçiren işletmeler.
- Kazanılmasında yarar görülen ve nakit akışını talep ettiğimiz işletmelerdir.

Esnek ticari hesap ürününe ait özellikler;

- Müşteriye kredi limiti tahsis edilmesi gerekmekte olup kredi müşteri hesabına limit tanımlanması ile kullanılabilir.
- Kullanılabilecek maksimum kredi tutarı tahsis edilmiş kredi limiti kadar olabilir.
- Faiz, gün sonu bakiyesi üzerinden hesaplanacak olup kredi faiz tahakuku dönem sonlarında yapılacaktır. Sistemsel olarak faiz sıklığının aylık olarak seçilmesi de mümkündür.
- Müşteri hesabının 90 gün içinde artı bakiyeye dönmesi gerekmekte olup aksi durumun kredi risk izleme esaslarıncı firma riskinde kötüleşmeye yönelik erken uyarı sinyali olarak algılanması söz konusu olacaktır.
- Bir müşteri adına bir Esnek Ticari Hesap tanımı yapılabilecektir.

- **Gün İçi Esnek Hesap (Overdraft) Uygulaması**

Gün İçi esnek hesap; müşteriye ayrı bir kredi limiti tahsis edilmeden gün sonunda kapanmak kaydıyla müşteri hesabının terse çevrilmesi uygulamasıdır.

Gün içi esnek hesap ile terse çevrilen tutarın gün sonunda mutlaka kapatılması gerekli olup Şube İlgili Satış Yetkilisi/Şube Müdürü sorumluluğundadır.

Gün esnek hesap uygulaması TL hesaplar için uygulanabilir, döviz tevdiat hesapları uygulama dışındadır. Şubenin talimatı ile döviz hesabının terse çevrilmesi sistem otorizasyonu sadece dış ticaret işlemlerinde gerçekleştirilebilir.

- **Doğrudan Borçlandırma Sistemi**

Doğrudan Borçlandırma Sistemi (DBS) bayi ağı ile çalışan ana firmaların bayilerinden olan alacaklarının tahsilatına aracılık edilmesi için kurulmuş bir üründür. DBS'ye dahil edilen bayilere DBS limiti tahsis edilir. Ana firmanın bayilerinden olan alacaklarına bu limit dahilinde olmak kaydıyla ödenme garantisi verilir.

Bankamız genel kredi ve plasman ilkeleri paralelinde kredilendirilmesi uygun görülen bayilere DBS limiti özgülenir.

Doğrudan borçlandırma sisteminin özellikleri;

- Bayi ağı ile çalışan firmaların, bayilerinden alacaklarına aracılık etmek için kullanılır.
- Borç bakiyeye sadece DBS tahsilatları sırasında geçebilir
- Ana firmanın gönderdiği faturalar DBS limit boşluğu müsait ise garanti altına alınır.

Bu sistemde risk otomatik olarak oluşacağından özgülenmiş limitin risk gibi değerlendirilmesi gerekmektedir.

DBS ürününün işleyişi;

Ana firma, DBS limitli bayiye yaptığı vadeli satışı bankamıza bildirdiğinde;

- Limit müsait ise gayrinakit risk girişi yapılır.
- Limit müsait değilse red cevabı ana firmaya bildirilir.

Vadede;

- Müşteri hesapları sistem tarafından taranır ve ödeme tutarlarının Bayi hesabından ana firma hesabına transferleri yapılır.
- Müşteri hesap bakiyesinin yetersiz olması durumunda DBS hesap eksi bakiyeye çevrilerek ödeme gerçekleşir.
- Gayrinakit risk çıkışı yapılır.

- **Taksitli Ticari Krediler**

Taşıt, ticari iş yeri, sezona hazırlık, makina donanım, nakit destek, taksi plakası, traktör kredisi vb.. nitelikteki kredilerdir.

Taksitli Ticari Krediler Ticaret Siciline/Esnaf Odaları'na kayıtlı, ticari faaliyeti olan bireysel müşterilere, gerçek kişilerin ticari işletmelerine ve tüzel kişilere kullanılır. Kullanım amacı işyeri, makine donanım, taşıt, traktör vb. alımı veya müşterinin diğer tüm finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.

Tüm taksitli ticari kredilere ilişkin esaslar;

- Tahsis edilen kredinin kullanılması için öngörülen teminatların tesis edilmesi esastır.
- Kredi taksitlerinin vadesinde ödenmesi esastır, temdit uygulanmaz.
- Taksitler tüm Şubelerden ödenebilir.
- TL taksitler aşağıda belirtilen ödemelerin toplamından oluşur ve kısmi tahsilat yapılabilir: Anapara, Faiz tutarı, BSMV
- Kredi taksitleri otomatik ödemeye tanımlanabilir ve taksit tutarının tamamı tahsil edilene ve bir sonraki taksit tarihine kadar otomatik olarak her gün akşam taranır.
- Geç ödenen taksitlerden gecikme faizi alınır.

- **Döviz Endeksli Krediler**

Diğer kredi türlerine göre nispeten yeni bir kredi tipi olan döviz endeksli krediler (DEK), kur artışlarının yavaş ve TL faiz oranlarına göre daha cazip olduğu dönemlerde ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetleri bulunmayan veya yetersiz olan firmaların talepleri paralelinde oluşmuş bir kredi türüdür.

DEK'ler, kredi müşterisine alacak veya stok finansmanı için TL olarak kullanılan, hiç bir ihracat taahhüdü gerektirmeyen, bu nedenle vergi, resim ve harç istisnasından yararlanmayan, TL karşılığı, endekslediği dövizde oluşan kur farklarına göre gelişen bir kısa vadeli kredidir.

DEK'lerde anapara riski vadeye kadar- kredi vadesine kadar anaparaya herhangi bir mahsup yapılmadığı takdirde- kredinin açıldığı tarihteki kurdan hesaplanan TL tutar olarak

kalmakta, kur farkları anaparaya ilave edilmemektedir. DEK’de oluşan kur farkı, müşteri ile mutabık kalınan faiz dönemlerinde tahakkuk eden faize ilaveten faiz gibi müşteriden tahsil edilmekte ve faiz dönemlerinde faiz ve kur farkı toplamı üzerinden % 5 BSMV, hesaplanarak faiz ve kur farkı ile birlikte kredi borçlusundan alınmaktadır. Ancak bu tür kredilerde anapara-herhangi bir mahsup yapılmadığı takdirde, vadeye kadar sabit kalmakla birlikte, oluşan kur farkları şubelerin kredi idare bölümleri tarafından aylık bazda evaluasyona sokularak takip edilmektedir.

Bilindiği gibi DEK’ler, karşılığında herhangi bir döviz girdisi bulunmayan ve kur riskine açık kredilerdir. Bu nedenle DEK talep eden firmaların ilave kur riski taşımayan, mali bünyeleri kuvvetli firmalar olmasına dikkat edilmelidir. DEK’ler kur riskine açık olmaları nedeniyle Bankaların döviz pozisyonunu da etkilemektedir.

• **Döviz Endeksli Taksitli Ticari Krediler**

Kullandırım aşamasında bir döviz cinsine endekslenerek TL karşılığı kullandırılan kredilerdir. İhracat taahhüdü içermez. Kur farkı ve faiz üzerinden KKDF ve BSMV tahsil edilir. Kurlardaki artışın faizlerin altında kalması halinde caziptir³³.

Döviz endeksli kredilere ilişkin esaslar;

- Kredinin TL karşılığı, günlük olarak sisteme girişi gerçekleştirilen ve kredi açılışı ekranında tanımlı olan döviz kurundan otomatik hesaplanır; hesaplama tutarı kredi tutarı ile kredi açılış ekranından tanımlı olan kredi kullandırım kurunun çarpımıdır.
- Kredi tutarının karşılığının döviz olarak ödenmesi isteniyorsa, döviz satış kuru belirlenir ve kredi kullandırım kuru (açılış kuru) bu kura eşitlenir. Döviz satış işleminden doğan Kambiyo Gider Vergisi müşteriden tahsil edilir.
- Geri Ödeme Planında taksit tutarları, kredinin endekslendiği döviz cinsi üzerinden yazılı olmakla beraber, tahsil edilecek tutar, aşağıdaki şekilde hesaplanacak TL karşılığında (ve doğması durumunda vergilerin toplamından) oluşur.
- Müşterinin taksit tutarını döviz üzerinden ödemek istemesi durumunda, getirilen/hesaptaki efektif/döviz için alış işlemi yapılır. Tahsilat kuru, alış işleminde kullanılan kura eşitlenir. Bu işlemde iki türlü durum oluşabilir:

³³ http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/nakit_krediler.aspx(16.01.10)

- Tahsilat kuru > açılış kuru ise, yukarıdaki hesaplamının sonucunda müşteriden tahsil edilen tutar “Taksit tutarı X tahsilat kuru + Kur farkı gelirinden doğan BSMV” olacaktır.

- Tahsilat kuru < açılış kuru ise, anapara kur farkı zararı oluşur. Ancak bu zarar tahsilat sırasında otomatik muhasebeleşmediğinden, sistem kur farkı zararını dikkate almadan yüksek (anapara kısmını açılış kuru üzerinden) tahsilat yapacaktır.

Kredi taksitleri aşağıda belirtilen ödemelerin toplamından oluşur ve kısmi tahsilat yapılamaz: Anapara, Kur Farkı geliri, Faiz tutarı, BSMV (Faiz ve kur farkı geliri oluşması durumunda faiz ve kur farkı geliri üzerinden)

- **Taksitli Ticari Taşıt Kredileri**

Taşıtların alımı için kullanılan ticari araç kredisi kullanılırken belirlenecek geri ödeme planı çerçevesinde aylık eşit taksitlerle geri ödenir. Kredi ticari araç (kamyonet, kamyon vb.) alımında kullanılabileceği gibi firma için binek otomobil ve filo alımlarında da kullanılabilir³⁴.

Taksitli ticari taşıtların kredilerine ilişkin esaslar;

- Ticari Taşıtların kredileri 0 km veya ikinci el taşıtlar için kullanılır ve kredi tutarının satıcıya ödenmesi esastır. Müşteriye nakit ödeme ancak 15 gün içerisinde satın alınan 0 km. ve 2. el araçlar (satın alınmamış / alınan) için yapılabilir.

- Kredilendirme oranı 0 km. taşıtlarda proforma / kesin faturadaki anahtar teslim bedeli üzerinden, 2. el taşıtlarda ise ekspertiz raporu hazırlanarak belirlenir. 2. el araçlarda geçerli olan kullandırma yaşı ve kullandırma yüzdesi 2. el bireysel taşıtların kredileri ile paraleldir. Kredilendirilecek araçta yapılabilecek olan tadilat masrafları ve ilave donanımlar olması durumunda anahtar teslim bedeline göre belirlenen kredilendirilme oranı yeniden değerlendirilebilir.

- Kesin faturanın kredilendirme aşamasında temin edilmesi esastır; temin edilemediği durumlarda kredi tutarı proforma faturaya göre belirlenir. Kesin fatura ile proforma fatura arasında bir farkın bulunmaması esas olduğundan kredi açılışında kesin faturanın mutlaka temin edilmesi ve proforma fatura ile karşılaştırılması esastır.

³⁴ [http://www.fortis.com.tr/sirketlericin/urunindexi/ticari_arac_kredisi.jsp\(16.01.10\)](http://www.fortis.com.tr/sirketlericin/urunindexi/ticari_arac_kredisi.jsp(16.01.10))

- Proforma fatura ile yapılacak başvurularda kredi bedeli, kredi borçlusundan alınacak havale talimatına istinaden fatura düzenleyicisine ödenir ve ödeme günü asıl fatura temin edilir.
- Kredi açılışında taşıt kredisi için gerekli olan belgelere ek olarak ilave donanım harcamalarına ilişkin faturalar alınır.
- Sadece ilave donanımlar için kredi kullanılması durumunda Ticari Nakit Destek Kredisi verilir.
- Ticari Taşıt ve ilave donanım kredileri için fatura ile yapılan başvurularda fatura düzenleme tarihi ile başvuru tarihi arasında en çok 15 gün olabilir. Bu durumda kredi bedeli doğrudan borçluya ödenebilir.
- Taşıt üzerine rehin tesis edilene kadar ilgili bakiye ödeme yapılacaksa bayiden “Erken Ödeme Taahhütnamesi” alınması esastır.

1.4.2.1.2 Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler

Kısa vadeli finansman özellikle gelişme yolundaki ülkeler için önemlidir. Çünkü, bu ülkeler çoğunlukla döviz darboğazı içinde oldukları için üreticisi buldukları ham maddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih etmektedirler. Kısa vadeli finansman, birçok ülkede 180 güne kadar olan süreyi kapsamaktadır.³⁵

- **Eximbank Kredileri**

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli kredi programları ile desteklemekte olup bu kredileri ticari bankalar aracılığı ile veya doğrudan kullanılabilmektedir. Özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinmelerinin karşılanması amacı ile ihracatçı ve ihracatçı bağlantılı mal üreten işletmelere TL veya döviz cinsinden olmak üzere kısa vadeli ihracat kredileri kullanılmaktadır. Türk Eximbank'ın kullandığı kısa vadeli ihracat kredileri, Sevk Öncesi İhracat Kredileri, Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri ve İhracata Hazırlık Kredileridir.

35

[http://209.85.129.132/search?q=cache:2Aep4mOxrEJ:www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/disticozsay98.doc+d%C4%B1%C5%9F+ticaretin+finansman%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&client=opera\(16.01.10\)](http://209.85.129.132/search?q=cache:2Aep4mOxrEJ:www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/disticozsay98.doc+d%C4%B1%C5%9F+ticaretin+finansman%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&client=opera(16.01.10))

- **Döviz Kredileri**

Bankalar tarafından döviz kredileri ihracatın finansmanında, ihracat hazırlığının finansmanında, sevk sonrası finansmanda, kredili ihracatın finansmanında ve taşımacılar ile ilgili finansmanda kullanılabilmektedir (Parasız, 2000: 302). Bankaların döviz olarak kullandıkları, anapara ve faizlerinin döviz olarak ödenmesi gereken döviz kredileri dış ticaretin finansmanında kullanılan başlıca kredi türlerinden birisidir³⁶.

- **TL İhracat Kredileri**

İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı amacı ile Türk Lirası cinsinden kullanılan ihracat kredileri ihracata yönelik çalışan işletmelerin faaliyetlerinin finansmanı için, ihraç konusu malların yurt dışına gönderilmek üzere yüklemesi yapılmadan önce (ihracat hazırlık kredisi olarak) veya yüklemeden sonra kullanılmaktadır.

1.4.2.1.3 Orta/Uzun Vadeli Nakit Krediler

Orta ve uzun vadeli krediler, firmaların faaliyetlerini sürdürebilmek için gerekli olan yeni tesis ve teçhizatı oluşturmak, varolanları yenilemek, geliştirmek veya kapasitelerini arttırmak için ilave yatırımlar yapmak amacıyla duydukları finansman ihtiyacını karşılayan kredilerdir. Bankacılık sisteminde 1 yıldan uzun vadeli krediler orta ve uzun vadeli krediler olarak değerlendirilmektedir.

Bilindiği gibi bankaların fon kaynaklarını ağırlıklı olarak, vadesiz ve kısa vadeli olan ticari ve tasarruf mevduatları, yani borçları, oluşturur. Bankalar bu vadesiz ve kısa vadeli borçları ve kredi alacaklarının vadelerine uyum sağlamak durumunda olduklarından orta ve uzun vadeli kredilere büyük ölçüde kaynak ayırmayı tercih etmezler.

1.4.2.1.4 Ticari Kredi Kartı (Businesscard) Kredisi

Business Card, genelde iş yemekleri, iş seyahatleri gibi firma harcamalarında firmanın belirttiği kişiler tarafından kullanılan kredi kartıdır.

³⁶ ARAS, a.g.e.s. 22-23

Ticari kredi kartlarına ait ürün özellikleri;

- Business Card, firmaya tahsis edilen kredi limiti dahilinde, firmanın belirttiği kişiler adına basılan kredi kartıdır. Kartta, kart hamili ile birlikte firmanın ismi de yer alır.
- Firma, kart basılmasını istediği kart hamilleri için farklı harcama limitleri belirleyebilir.
- Firma onayıyla kart hamillerinin nakit çekebilmesine imkan verilir.
- Ek kartı yoktur.
- Business Card, hem yurt içinde hem de yurt dışında geçerlidir.
- Tüm harcamalar, Türk Lirası ödenmektedir.
- Hesap bildirim cetvelindeki toplam borcun tamamının son ödeme tarihinde ödenmeyip kredilendirilmesi mümkündür.
- Açık kredi limitleri üzerinde de, tahsis edildiği limit için öngörülen teminatlar tesis edilerek (Diğer Teminat Karşılığı, Kefalet Karşılığı vs) Business Card Kredisi verilebilir.
- Kredili çalıştığımız firmalarda, talep edilen Business Card kredisi (kredi kartı kredisi) için kredi önerisi mevcut teminat düzenlerimiz göz önüne alınarak yapılmalıdır.

1.4.2.2 Gayri Nakit Krediler

Bankalar tarafından yurtiçinde ve yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişiler lehine bir malın teslimi, işin yapılması veya bir borcun ödenmesi gibi konularda, muhatap kuruluşlara hitaben verdikleri yüklenimin yerine getirilememesi durumunda, meblağın kayıtsız şartsız ödenmesi taahhüdünü içeren garantilerdir³⁷.

1.4.2.2.1 Teminat Mektupları

Gayri nakdi kredi türü olan teminat mektupları, borçlunun alacaklıya karşı üzerine aldığı bir edimin yerine getirilmesini garanti için, banka tarafından alacaklıya verilen mektuplardır. Bu mektupla banka, borçlunun üzerine aldığı edimi sözleşme hükümleri çerçevesinde yerine

³⁷ [http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/gayrinakit_krediler.aspx?q=8\(16.01.10\)](http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/gayrinakit_krediler.aspx?q=8(16.01.10))

getirmediği takdirde, mektup muhatabı olan alacaklının ilk yazılı talebinde, hiç bir itiraz ve hükme gerek kalmadan teminat mektubunda yazılı meblağı alacaklıya ödemeyi taahhüt etmektedir.

- **Teminat Mektuplarının Tarafları**

Banka; kural olarak lehdarla arasındaki gayri nakdi kredi ilişkisine dayanarak ve lehdarın talebi üzerine muhataba hitaben teminat mektubu verir. Bu mektupla banka, muhataba lehdarın teminat mektubunda taahhüt edilen fiili yerine getireceğini, aksi takdirde mektupta belirtilen parayı bankanın, kendisine (muhataba) ödeyeceğini garanti eder.

Muhatap; kendisine teminat verilen gerçek ve tüzel kişidir. Teminat mektubu ile kural olarak muhatabın belli bir riski garanti edilmekte; genelde lehdarın fiilinden ötürü muhatabın bir zararı doğarsa bu zarar garanti veren banka tarafından, mektupta belirtilen meblağ kadar ödenmektedir.

Lehdar; lehine teminat mektubu verilen ve alacaklıya karşı bir edimin yerine getirilmesini üzerine alan ve müteahhit veya borçlu olarak gözüken gerçek veya tüzel kişidir.

Aslında teminat mektubunun tarafları garanti veren banka ile muhatap olup, fiili garanti edilen lehdar sözleşme tarafı değildir. Çünkü teminat mektubunun verilmesi sonucu riskin ortaya çıkması halinde teminat mektubunun borçlusu banka, alacaklı ise muhatap olacaktır. Lehdar banka tarafından kendisine gayri nakdi tahsis edilen, mektubun tazmini halinde bankanın rücu edeceği kişidir.

- **Teminat Mektubu Verilmesine İlişkin Esaslar**

Vadeli teminat mektubu düzenlenmesine ilişkin detaylar;

Vadeli düzenlenen teminat mektuplarında vade içinde riskin doğması halinde bankanın sorumluluğu, vade bitiminden itibaren 10 yıl süre ile geçerlidir. 10 yıl süre ile risk taşınmasını önlemek için metin üzerine aşağıdaki ifadenin yazılması esastır:

“İşbu teminat mektubu tarihine kadar yürürlükte olup yürürlük tarihi mesai saati sonuna kadar elimizde olacak şekilde yazılı tazmin talebinde bulunulmaması halinde mektuptan doğan yükümlülük kendiliğinden sona erecektir”

4734 sayılı yeni ihale kanunu kapsamında verilen teminat mektuplarında aşağıdaki vade klozunun yazılması esastır:

“Bu teminat mektubu/...../..... tarihine kadar geçerli olup, bu tarihe kadar elimize geçecek şekilde tarafınızdan yazılı tazmin talebinde bulunulmadığı takdirde hükümsüz olacaktır.”

Vade tarihinin tatil günü olması durumunda bir sonraki iş günü mektup vadesi olarak kabul edilir.

Dövizi natık teminat mektubu düzenlenmesine ilişkin detaylar;

Yabancı para cinsinden düzenlenmiş teminat mektupları ancak belirli durumlarda yabancı para cinsinden tazmin edilebilirler.

Bu durumların herhangi birine uymadığı takdirde yabancı para cinsinden düzenlenmesi talep edilen teminat mektupları, “Dövizle Endeksli Teminat Mektubu” sayılırlar ve yabancı para cinsinden ödenmeleri hukuken mümkün değildir.

Yabancı dilde teminat mektubu düzenlenmesi ilişkin detaylar;

805 sayılı İktisadi Müesseselerde Mecburi Türkçe Kullanılması Hakkında Kanun gereğince Türkler arasındaki işlemlerin Türkçe olması mecburidir. Bu nedenle yabancı dilde teminat mektubu düzenlenebilmesi için:

İşlemin özel ya da gerçek kişi taraflarından birinin yabancı olması gerekmektedir. Tüzel kişilerde ortakların yabancı olması veya tüzel kişiliğin yurtdışı ile bağlantılı olmasının bir önemi yoktur. Önemli olan doğrudan taraflardan birinin yabancı olmasıdır.

- **Teminat Mektuplarının Sınıflandırılması**

Tablo 3: Teminat Mektuplarının Sınıflandırılması

Teminat Mektuplarının Sınıflandırılması		
İçerik Açısından	Limit Bakımından	Vadeleri Yönünden
· Geçici	· Limit Dahili	· Vadeli
· Kati	· Limit Harici	· Vadesiz
· Avans		
· Ödemeye Kefalet		

- **İçerik Açısından Teminat Mektupları**

- **Geçici Teminat Mektupları**

Geçici teminat mektupları bir ihaleye katılmak için, ihale makamına hitaben verilmektedir. Geçici teminat mektubu ile genellikle lehdarın, üzerinde kaldığı takdirde ihale ile ilgili sözleşmeyi imzalayacağı ve kesin teminat mektubunu vereceği garanti edilmektedir.

Geçici teminat vererek ihaleye katılan müteahhit ihaleyi kazanamazsa, muhatap tarafından teminat mektubu iade edilir. 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ve yeni çıkan 4734 sayılı Kamu İhale Yasası'na göre, ihalenin geçici teminat mektubu vererek ihaleye katılan müteahhidin üzerine kalması halinde, sonucun kendisine bildirilmesini takip eden 15 gün içerisinde, ihale bedeli üzerinden hesaplanacak belli bir orandaki kesin teminatı ve noterlikçe tescil edilmiş sözleşmeyi muhatap idareye vermesi gerekmektedir. Aksi takdirde mektup tazmin olur. Kesin teminatın verilmesinden ve sözleşmenin yapılmasından sonra geçici teminat iade olur.

- **Kesin Teminat Mektupları**

Kesin teminat mektupları, ihaleye katılan ve ihale üzerinde kalan lehdarın muhatap idareye olan taahhüdünün sözleşme ve şartname hükümlerine uygun olarak yerine getirileceğini garanti etmek ve yatırılması gereken kesin teminat tutarının yerine geçmek üzere verilen teminat mektuplarıdır. Söz konusu yükümlülüğün kısmen veya tamamen yerine getirilmemesi halinde bankanın tazmin borcu doğmaktadır.

Resmi ve yarı resmi müesseselere ihale yolu ile verilmiş kesin teminat mektupları ayrıca metinde belirtilen işle ilgili Sosyal Sigortaların prim ve gecikme zamlarına da karşılık teşkil etmektedir.

506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanunu'nun 83. maddesine göre, Devlet, il ve belediyeler ile sermayesinin en az yarısı Devlet, il ve belediyelere ait olan her çeşit teşekkül ve müesseseler, kamu müesseseleri ve özel kanunlarla kurulan teşekküllerce ihale yolu ile yaptırılan her türlü işler dolayısıyla bankalarca verilen kesin teminat mektupları, müteahhidin bu işlerden doğan sosyal sigorta primi borçlarının ve gecikme zamlarının da teminatını teşkil eder. Bu kanun kapsamı dışında kalan şahıs ve müesseselere hitaben verilen teminat mektupları müteahhidin sigorta primi ve gecikme zammı borçlarının teminatını teşkil etmez.

- **Avans Teminat Mektupları**

Müteahhide sözleşme gereği muhatap dairece ödenecek avansın teminatı olarak verilen teminat mektuplarıdır. Müteahhit sözleşme hükümlerine uygun olarak taahhütlerini yerine getirdikçe avans istihaklardan mahsup edildikten sonra mektup Bankamıza iade edilir ve kayıtlarımızdan çıkışı yapılır.

- **Ödemeye Kefalet Teminat Mektupları**

Resmi dairelere hitaben düzenlenen geçici, kesin ve avans teminat mektuplarının dışında kalan ve (mal alımları için verilen ya da gümrük müdürlüklerine, vergi dairelerine, mahkemelere hitaben müşterilerimiz lehine verilen, geçerlilik süresi belli bir vade ile sınırlandırılan teminat mektuplarıdır. Ödemeye Kefalet teminat mektubu olmakla birlikte vadesiz olarak düzenlenen formülü belli özel metinli ödemeye kefalet teminat mektupları da vardır.

- **Limit Bakımından Teminat Mektupları**

Teminat mektupları limit bakımından limit dahili ve limit harici olmak üzere ikiye ayrılır.

- **Limit Dahili Teminat Mektupları**

2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'na göre Resmi Daire ve Kurumlara hitaben verilecek teminat mektuplarının Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) alınan limitler dahilinde verilmesi zorunludur.

4734 sayılı yeni ihale kanunu gereğince limit dahilinde düzenlenmesi istenen teminat mektuplarında 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'na tabi olan Resmi Daire ve Kurumlar dikkate alınır.

Aşağıda belirtilen iki şartın aynı anda oluşması koşuluyla Limit Dahili Teminat Mektubu verilebilir. Şartlardan birinin veya her ikisinin de oluşmaması halinde ise talep edilen teminat mektupları limit harici düzenlenmelidir.

Limit Dahili verilecek teminat mektupları 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'nda belirtilen Resmi Daire ve Kurumlar olmalıdır.

Bu Resmi Daire ve Kurumların aşağıda belirtilen işleri için limit dahilinde teminat mektubu düzenlenebilir.

- Alım
- Satım
- Hizmet
- Yapım
- Kira
- Trampa
- Mülkiyetin gayri ayni hak tesisi
- Taşıma işleri

Tereddüt edilen konularda firmalardan ihale şartnamelerinin istenmesi ve ihale şartnameleri içerisinde genelde kurumun 2886 sayılı yasaya tabi olup olmadığına ilişkin bilginin aranması gerekir. İhale şartnamesinde 2886 sayılı yasaya tabi olduğu belirtiliyorsa teminat mektubu limit dahilinde düzenlenir.

- **Limit Harici Teminat Mektupları**

Genel bütçeye dahil dairelerle, katma bütçeli idarelerin, özel idare ve belediyelerin 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu kapsamı dışındaki işleri için verilen teminat mektuplarıyla, kuruluş, kanun ve tüzüklerinde 2886 sayılı kanuna tabi olmadıklarını bildiren kuruluşlara verilen teminat mektupları; “Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü”nce kabul edilen yabancı banka ve benzeri kredi kuruluşlarının mukabil kefaletine dayanılarak verilen teminat mektupları ve diğer her türlü gerçek ve tüzel kişilere verilen teminat mektupları limit harici teminat mektupları olarak adlandırılır ve resmi daire limiti dışında tutulur.

- **Vadeleri Yönünden Teminat Mektupları**

- **Vadesiz Teminat Mektupları**

Üzerinde belli bir geçerlilik süresi bulunmayan teminat mektuplarıdır.

Vadesiz teminat mektuplarında zamanaşımı Borçlar Kanununun zamanaşımı hükümlerine göre muhatabın bankaya karşı alacağıının muaccel olmasından itibaren 10 yıldır.

- **Vadeli Teminat Mektupları**

Üzerinde belli bir vade belirtilen mektuplardır.

10.7.1981 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan 2486 sayılı kanunla Borçlar Kanununa bir fıkra ilave edilmiş ve teminat mektuplarından doğan sorumluluğun vade sonu ile sınırlandırılması mümkün olmuştur. Ancak vade kaydını taşıyan tüm teminat mektuplarının vade sonunda hükümsüz olması söz konusu değildir. Çünkü Yargıtay "Vade tarihine kadar yazılı başvuru olmadığı takdirde teminat mektubunun hükümsüz hale geleceği" hususunun mektup metninde belirtilmesini öngörmektedir.

1.4.2.3 Diğer Krediler

Bu bölümde nakit ve gayri nakit krediler dışında kalan kredi türleri anlatılacaktır.

- **Kefil Kredileri**

Bankalar tarafından kabul edilen kefaletler, Banka lehine alınmış bir teminat olmakla beraber, gerek Bankalar Kanunu açısından Kefil Kredilerinin bir gayrimakdi kredi sayılarak bir gerçek veya tüzel kişiye açılacak kredi sınırlamalarında göz önünde bulundurulması, gerekse de kredilerimizin teminatı olarak alınan kefaletlerin izlenmesi amacıyla önem taşımaktadır. Bu nedenle kredilerimizin teminatı olarak kabul edebileceğimiz kefaletlerle ilgili limit belirlemek ve riskleri izlemek amacıyla Kefil Kredisi tahsis edilmesi ve tahsis edilen limitlerin krediler sistemine girilmesi gerekmektedir.

- **Referans Kredileri**

Referans Kredisi, müteahhit müşterilerimize, referans mektuplarında görünmesi için tahsis edilen kredilerdir.

1609 sayılı Bayındırlık Bakanlığı Kuruluş ve Görevleri Kanunu'nun 1.maddesi uyarınca, aynı kanununun 18.maddesi kapsamına giren Devlet Daire ve Kuruluşları, Katma Bütçeli İdareler, İl Özel İdareleri ve Belediyelerce yaptırılacak her çeşit yapı, tesis ve onarım işleri ihalelerinde, ihaleye katılan müteahhitlerden, işe yetecek kredi ve nakit gücüne sahip olup olmadıklarını saptamak amacıyla referans mektupları istenmektedir.

Lehine kredi limiti özgülenmiş bu mektupların düzenlenmesi için herhangi bir makamdan önceden izin alınmasına gerek bulunmamaktadır.

Müteahhitlerden ilgili dairelerce mali durum bildirisine eklenmek üzere istenen referans mektuplarına aktarılacak rakamlar, mektubun düzenlendiği gün itibariyle müşterinin mevduat, kredi ve risk durumlarını gösterecektir.

Referans mektubunun düzenlenmesi sırasında aşağıdaki konulara dikkat edilmesi gerekir;

Sadece referans mektuplarında görülmesi amacıyla çok kısa süreli kabul edilen mevduat ve DTH rakamlarına mektuplarda yer verilmeyecektir. Referans mektupları için yazılacak mevduat rakamları ile "ortalama mevduat" rakamları çelişkili olmayacaktır.

"İyi müşterimizdir", "Saygın müşterimizdir", "Güvenilir müşterimizdir" gibi farklı yorum ve algılamalara neden olabilecek ifadeler yer verilmeyecektir.

Kredi türlerine göre saptanan limitlerin toplamı umumi limitten yüksekse, aradaki fark kullanılmamış kredi tutarından düşülmeyecektir. Mektubun altına "Firmanın nakit ve teminat mektubu kredilerinden kullanılabileceği miktarların toplamıTL.limitle sınırlandırılmıştır" şeklinde umumi limiti belirten bir ibare yazılacaktır.

- **Çek Karnesi İşlemleri**

Gerçek ve tüzel kişiler için çek karnesi limitinin olması esastır. Teslimler şube yetkisine bırakılmakla birlikte şubenin her halukarda limit tahsisi gerekmektedir.

Ticari müşteriler için şube limit tesis ettikten sonra başkaca bir riski yok ise ticari hesap açılış sözleşmesi var ise genel kredi sözleşmesi aranır.

Teslimat sırasında önemli olan diğer bir husus da istihbarat konusudur.

Müşterinin mahkeme kararı ile yasaklılık halinin olması ve / veya düzeltme hakkı kullanılmamış karşılıksız çekinin / çeklerinin olması hallerinde, müşteriye kesinlikle yeni çek karnesi verilmez.

TCMB istihbaratında, sorgu tarihinden geriye dönük 18 ay içerisinde haciz, iflas, açık sorunlu bireysel / ticari kredi kaydı bulunması hallerinde de, müşteriye kesinlikle yeni çek karnesi verilmez.

Tüm bunların dışında piyasadan bilgi, duyum ya da istihbarat alınmış olması gerekir.

- **Bloke Çek Kredisi**

Kredili Bloke Çek, bloke çeklere alternatif olarak müşterilerin kullanımına sunulan ve bloke çeklerden farklı olarak, bloke şerhinin çek arkasında matbu olarak yer aldığı; her çek yaprağında müşterimizin bloke şerhi için şubemize gelip işlem yaptırmasını gerektirmeyen, çek arkasında belirtilen tutarla (Bloke limiti) sınırlı olmak üzere usulüne uygun düzenlendiği takdirde Bankamızın ödeme garantisini taşıyan çeklerdir.

- **Kredili Bloke Çek**

Müşterimizin olağan ticari faaliyetlerinde kullanması için hazırlanan bir ürün değildir. Bu çek, Gümrük Müdürlüğü, Vergi Dairesi ve benzeri gibi sadece bloke çek kabul eden hamillere yapılacak ödemelerde kullanılır.

Kredili Bloke Çek'in, bloke çeklerden en önemli farkı, bloke şerhinin çek yaprakları arkasında (Örn. TL.2.000,00 limitli Kredili Bloke Çek'ler için)

"ÇEK MEBLAĞI 2.000,00 TL'yi -İKİBİN AŞMAMAK ŞARTI İLE
..... NA NEZDİMİZDE BLOKE EDİLMİŞTİR.

şeklinde matbu olarak yer almasıdır.

BÖLÜM 2

TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ

Birinci bölümde bankacılık sektörü ve ticari bankacılık sistemi, kredi türleri ve kredilendirme konuları incelenmiş olup ikinci bölümde ticari kredilendirme süreci içerisinde yer alan kredinin pazarlanması, değerlendirilmesi ve tahsisi ile kredinin yapılandırılarak kullanılması ve izlenmesi hakkında detaylı bilgi verilecektir.

2.1 Bankacılık Sisteminde Ticari Kredilendirme Süreci

Kredilendirme süreci, kredilendirmek istenen müşteriyle ilk ilişkiye geçilmesiyle başlayan ve kredinin ana parası ile tüm faiz, komisyon v.b ek ödemelerinin yapılarak (veya verilen garantinin sona ermesiyle) teminatların serbest bırakılması ve ilişkinin tasfiye edilmesi ile sona eren bir zaman dilimini ve bu zaman dilimi içinde yapılan tüm işlemleri kapsar³⁸.

2.1.1 Kredi Talebi ve Öndeğerlendirme

Kredilendirme süreci firma ile yapılacak görüşmeyle başlar. Görüşme talebi firmadan gelebileceği gibi, bankalarca alanlarında uzman olarak yetiştirilen kredi pazarlama yetkilileri de bankanın pazarlama politikaları doğrultusunda hedef müşteri kitleleri ile görüşerek bankanın kredi ürünlerini eski ve yeni müşterilere tanıtarak kredi taleplerini araştırırlar. Müşterilerden gelen kredi taleplerinden sonra ise incelenmeye değer bulunan talepler için ayrıntılı bilgi edinmeye çalışılmaktadır. Potansiyel müşterilere ziyarete gidilmeden önce ön istihbaratın yapılması gerekmektedir. İlk görüşme firmaya karşı herhangi bir taahhüde girilmeksizin, firmayı tanımaya ve ihtiyacı olan bankacılık hizmetlerini tespite yönelik olarak yapılır. Ön görüşme sırasında, kredi talebinin banka kredi politikasına uygun olup olmadığı ve geri ödeme şekli saptanır. Firmanın kalitatif istihbaratla borç ödeme niyetine güven getirildikten sonra bu niyeti, işletme faaliyetleriyle fon yaratarak destekleyip desteklemeyeceği kantitatif istihbarat ile araştırılmış olur. Kantitatif istihbarat aslında mali tabloların analizini kapsamaktadır.

³⁸ ŞAKAR, Hakan, Genel Bankacılık Bilgileri, İstanbul, Yayın No:4, 2000, s. 20

2.1.2 Kredi Değerlemesi / Finansal Analiz

Kredi talebi analizi ülke ekonomisinin genel durumu, sektör ve firma analizi olmak üzere üç aşamada yapılır. İlk aşamada daha önce anlatılan kredilendirme ilkeleri doğrultusunda gerek iç gerekse dış kaynaklardan bilgi toplanarak işletme sahibinin veya yöneticilerinin karakteri, borç ödeme konusundaki ahlaki yaklaşımı, geri ödeme kapasitesi, işletmenin faaliyet konusu ve içinde bulunduğu sektörün durumu, kredi için verilecek teminatlar araştırılır. Ayrıca işletmenin son üç yıllık finansal tabloları istenerek, geçmiş dönemdeki performansını saptamak ve gelecekteki finansal durumuna yönelik tahminlerde bulunabilmek amacı ile finansal analiz yapılır. Firmanın mali tablolarının analizi, firmanın finansman gereksinimi konusunda doğru teşhis koymaya, tutar, vade, geri ödeme planı açısından firmanın gereksinimine uygun kredi tekliflerinde bulunmaya olanak vermektedir.

Böylelikle müşterinin finansal açıdan kredi değerliliği de saptanmaya çalışılmaktadır.

2.1.3 Kredinin Yapılandırılması

Kredi sürecinin en önemli aşamalarından birisi de kredinin yapılandırılmasıdır. Kredi talebinden sonra yapılan değerlendirmeler ve analizler sonucunda kredinin verilmesine karar verildiği takdirde kredinin yapılandırılması aşamasına geçilir. Doğru yapılandırılmayan bir kredi, geri ödemede problem doğurabilecektir. Kredinin yapılandırılması aşamasında kullanılacak kredinin miktarı, vadesi, geri ödeme planı, faiz oranı ve alınacak teminatlar saptanır. Kredinin yapılandırılması fiyatlama, asgari mevduat limitinin belirlenmesi, vadesi, geri ödeme planı, faiz oranı ve kredi teminatlarını içeren unsurlardan oluşur. Ayrıca kredinin şartlarının belirlendiği kredi sözleşmesi de bu aşamada imzalanır.

2.1.4 Kredi Yönetimi/ Kontrolü

Kredilerin izlenmesi ve kredi kayıplarının önlenmesi banka kredi portföyü kalitesinin gözlenmesinde önemli bir süreçtir. İzleme, kredi talebinin şubeye gelmesi ve kredinin tasfiye olma aşamasına kadar ki bir süreci kapsar. Hatta bu süreç riskin tahsili gecikmiş alacak haline gelmesi aşamasında da devam etmelidir. Kredi yönetim veya kontrol süreci müşterinin performansının veya kredi sözleşmesindeki koşullara uyumun izlenmesini içermektedir. Kullanılmasına başlanan tüm kredilerde genel kredilendirme ilkelerine, uygunluk, yasa hükümleri ve bankaların iç

düzenleme esaslarına uygunluğu ve krediyi kullanım süresi içinde, kredi lehdarı firmaların mali ve piyasa durumlarında meydana gelebilecek olumlu ve olumsuz gelişmelerin izlenmesi gerekmektedir. Kredinin geri ödenmemesinden kaynaklanabilecek olası zararların erken teşhisi, kredi politikalarının banka mevzuat ve düzenlemeleri uyarınca takip edildiğinden emin olmak, kredi portföyünün genel durumu hakkında yönetime bilgi vermek gibi nedenler kredi yönetimi aşamasını önemli kılmaktadır. Kredilerin kontrolü aşamasında banka kredilerinin dağılımı incelenmeli ve dağılımın toplam riske etkisi takip edilmelidir. . Böylece portföyün sürekli denetimi ile sorunlu kredilere zamanında müdahale etme olanağı sağlanmış olabilmektedir. Kredi kontrolü herhangi bir geri ödenmeme olasılığını önceden tahminleyerek tedbir alınmasını sağlar ve doğabilecek zararlardan bankayı korur.

2.2 Ticari Kredilerin Pazarlanması Süreci

Ticari kredilerin pazarlanması süreci müşteri talebi ya da banka temsilcisinin müşteriye ziyareti ile başlayan ilk andan kredinin tahsis edildiği ve limitlerin müşteriye bildirildiği ana kadar gerçekleşen tüm olayları kapsar.

2.2.1 Bankacılık Sektöründe Pazarlama Faaliyetlerinin Gelişimi

Dünyada bankacılık sektöründe pazarlamaya yönelik özellikle 1950'li yıllarda A.B.D.'de başlamıştır. Artan rekabet ile birlikte pazarlama artık bankalar için vazgeçilmez bir unsur haline gelmiş ve bankalar özellikle son yıllarda sundukları hizmetlerde çeşitlendirmeye gitmeye başlamışlardır. Bu durumun en büyük sebebi bu yıllarda gelişme gösteren rakip finans kuruluşlarının bankaların pasif yapısını kırması ve bilgi teknolojilerinin bankalarda kullanılmaya başlanmasıdır. Rakip finans kuruluşlarının yarattığı rekabet pazara yönelik yeni bankacılık anlayışını getirmiş, bankalar yeni pazarlar bulmak ve geliştirmek üzere çeşitli pazarlama teknikleri uygulamaya başlamışlardır. Böylece bankaların sadece para satış işlevini yerine getiren kurumlar olmadığı, müşteriye çok yönlü hizmet ve tatmin sağlayan kurumlar olduğu ortaya konmuştur³⁹.

Ülkemizde de 1980'li yıllarda dışa açılma politikası ile birlikte piyasaya giren rakip finans kuruluşları bankaları pazarlama faaliyetlerinde bulunmaya yöneltmiştir. ülkemizde bankaları

³⁹ ATEŞ, Hüseyin, Cengiz Erol, Bankacılıkta Çağdaş Yapılanma ve Çağdaş Bankacılık Anlayışında Pazarlamanın Önemi, Bankacılar, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Sayı:3, 1990 s.37-38

pazarlama faaliyetlerine önem vermeye iten başka bir neden de enflasyon oranları baz alınarak mevduat faizlerinin serbest bırakılmasıdır. Bu uygulama mevduat sahiplerinin en karlı faiz oranını aramaya başlamasına yol açmış ve bankalar mevduat müşterilerini başka bankalara kaptırma tehlikesi ile karşı karşıya kalmışlardır⁴⁰. Bu da onları pazarlama faaliyetlerine daha çok yoğunlaşmaya yöneltmiştir.

1990'lı ve 2000'li yıllarda bilgi teknolojilerindeki gelişmeler ile birlikte, küreselleşmenin getirdikleri bankaları daha çok müşteri ve pazar odaklı olmaya zorlamıştır. Günümüzde artık müşterilerinin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda hizmetler sunan ve stratejilerini bu doğrultuda gerçekleştiren bankalar ayakta kalabilmektedir.

2.2.2 Bankacılık Sektöründe Ticari Kredileri Pazarlama Faaliyetleri

Hizmet sektörünün yapı taşlarından olan bankacılık sektöründe özellikle son yıllarda, her sektörde olduğu gibi pazarlama, vazgeçilmez bir unsur haline gelmiştir. Bankalar, bankacılık sektöründe yaşanan gelişmeler ve ortaya çıkan yoğun rekabet nedeniyle pazarlama faaliyetlerine özel önem göstermeye başlamıştır. Bu durum ülkemizde 1980 sonrası yaşanan liberalleşme politikalarının bir sonucu olarak görülmeye başlanmıştır.

2.2.2.1 Bankaların Hizmet Fonksiyonu

İlk olarak hizmetin satışı üzerine kurulan hizmet pazarlaması sürecinde daha sonraları müşteriler ile iletişim, bu iletişim ile elde edilen bilgiler doğrultusunda hizmet geliştirme, rakip analizleri ile piyasada farklılaşma çabaları ve son olarak müşteri hizmetleri ve hizmet kalitesinin önemi ile ilişkisel pazarlama üzerinde durulmuştur.

Ülkemizde faaliyet gösteren ticari bankaların büyük çoğunluğu aşağıda sayılan bankacılık hizmetlerini aynı anda sunmaktadır. Ülkemizde sunulan belli başlı bankacılık hizmetleri;

- Vadeli/Vadesiz TL veya döviz hesapları
- Para transferleri
- Kredi kartı işlemleri
- Bireysel ve ticari/kurumsal krediler
- Çek/Senet işlemleri

⁴⁰ UZUNOĞLU, Sadi; Bankacılık, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, B, 2, 1996. s.22

- Fatura tahsilat işlemleri
- Döviz alım/satım işlemleri
- Kiralık kasa hizmetleri
- Menkul kıymet işlemleri
- Sıporta hizmetleri
- Vergi/SSK ödemeleri hizmeti
- Forward, futures, swap işlemleri
- Üye işyeri hizmetleri

Hizmet sektöründe faaliyet göstermekte olan bankalar önemli birer hizmet pazarlayıcısı durumundadırlar. Buna göre bankalar hizmet pazarlaması anlayışı içinde olmalıdırlar. Bilinçli bir hizmet politikası geliştirebilmek için bankaların genel amaçları ile ve pazarlama amaçları ile uyumlu hizmet politikası geliştirmesi gerekir. Bu sayede sık veya seyrek ilişkiler içinde hizmetin müşteri gözündeki kalitesinin yükseltilmesi veya rakiplere göre bir kalite farklılaştırması sağlanmaya çalışılması hedeflenir⁴¹.

2.2.2.2 Bankacılık Sektöründe Pazarlama Faaliyetlerinin Amacı ve Önemi

Banka pazarlaması, ürün/hizmet tasarımını, fiyatlamasını, tanıtımını ve dağıtımını etkin kılma amacı ile, hedef pazarların ihtiyaç, istek ve algılama biçimleri ve tercihlerinin analizine dayanmaktadır⁴². Kullanılan pazarlama stratejileri ile müşterinin gözünde veya zihninde bankanın yerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bunun yanında bankalar için pazarlamanın asıl amacı, karlılık, etkinlik ve ihtiyaçları en iyi şekilde kullanmaktır. Pazarlama bankalar için bilgi akışını sağlayan çift yönlü bir iletişim ağı sağlamaktadır. Bu iletişim ağı sayesinde bankalar hedef pazarlarındaki müşterileri anlayabilme şansına ve kendi hizmetlerini müşterilerine duyurma şansına sahip olmaktadır.

Bankacılıkta pazarlama geçmişte daha çok reklam ve iletişim üzerine yoğunlaşmıştır. Son zamanlarda ise pazarlama faaliyetleri daha çok bir satış kültürü yaratma ve şubelerde geliştirilen satış programları üzerine yoğunlaşmıştır. Pazarlamaya yönelerek bankalar hangi müşterilerine karlı olarak hizmet edebileceklerini ve bu müşterilere ne şekilde ulaşabileceklerini belirleme şansına

⁴¹ KUMCU Erdoğan Ticaret Bankalarında Pazarlama Anlayışı, İstanbul,1992,s.56

⁴² BERK, Niyazi Bankacılıkta Kredi Pazarlama, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No:149, Ankara 1988 s.4

sahip olmaktadır. Bankalar için para kazanmanın yolu artık müşteriden geçmektedir. Öyle ki bankalar kendileri için en karlı müşterileri belirleyip hizmetlerini bu müşteri grubuna en iyi şekilde ulaştırarak ve bu müşteri grubunun bankacılık ile ilgili her türlü ihtiyacını karşılamaya çalışarak sektörde bir yer edinip, kazançlarını arttırabilirler. Bu nedenle pazarlama artık bankalar için daha çok önem verilmesi gereken bir olgu olmuştur.

2.2.3 Ticari Krediler İçin Pazarlama Stratejilerinin Oluşturulması

Bankalar geçmişte ticari kredi kullandırımı için herhangi bir pazarlama faaliyetine gerek duymazken özellikle 1980'li yıllardan sonra sektördeki değişimler ve artan rekabetin sonucunda ticari krediler için pazarlama faaliyetlerine ağırlık vermeye başlamışlardır.

Bankalar diğer ürün ve hizmetleri için olduğu gibi ticari krediler için de pazarlama stratejileri oluştururlar. Ticari krediler için oluşturulan pazarlama stratejileri bankanın genel pazarlama politikalarıyla paralel doğrultuda oluşturulmaktadır. Bunun için ilk önce pazar araştırması yapılarak ticari krediler için hedef pazar veya pazarlar seçilmekte, daha sonra ise ticari krediler için bir pazarlama karması oluşturulmaktadır.

Ticari krediler için pazarlama stratejilerinin oluşturulması süreci;

- Durum analizi
- Amaçların saptanması
- Pazar araştırması, Pazar bölümlendirme ve Hedef pazar seçimi
- Pazarlama karmasının oluşturulması
- Yıllık pazarlama planlarının oluşturulması

özetle aşamalarını kapsamaktadır⁴³.

2.2.3.1 Durum Analizi ve Amaçların Saptanması

Durum analizi, pazarda karşılaşılan temel sorunlar ve pazar fırsatlarını ortaya çıkartmaya yönelik yapılan çalışmalardır⁴⁴.

Bankalar da amaçlarını sağlıklı olarak saptayabilmek için iç ve dış çevresini oluşturan rakipleri, müşterileri, aracı kuruluşları, teknolojik ve ekonomik gelişmeleri, politik, yasal ve

⁴³ WILLIAM J. Stanton, Charles Futrell, Fundamentals of Marketing, 8th ed., Mc-Graw Hill Book Co., New York, 1987: 54

sosyokültürel şartları detaylı olarak analiz etmelidir. Değişen pazar koşullarına intibak edebilecek pazarlama stratejileri geliştirebilmek ancak etkin bir durum analizi ile mümkün olmaktadır. Durum analizinin doğru şekilde yapılması, amaçların saptanmasını da kolaylaştırmaktadır.

2.2.3.2 Pazar Araştırması, Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi

Bankaların durum analizi yapıp, amaçlarını saptadıktan sonra müşterilerinin kim olduğunu ve istek ve ihtiyaçlarının ne yönde olduğunu saptamaları gerekmektedir. Bankanın pazarlama hedefleri ve politikaları doğrultusunda ticari krediler için pazarlama stratejileri oluşturmada ilk adım pazar araştırmaları sonucunda pazar bölümlendirmeye giderek hedef pazarın veya pazarların seçilmesidir.

Ticari kredi pazarlama faaliyetlerinde hedeflere başarılı bir şekilde ulaşma konusunda pazar potansiyelinin belirlenmesi önemli bir rol oynamaktadır. Pazar araştırması en geniş anlamı ile belirli bir ürün veya hizmetin satış olanaklarını ve bu ürün veya hizmet ile nasıl başarıya ulaşılabileceğini ortaya çıkarmak için yapılan incelemelerdir⁴⁵. Pazar araştırmasında bankalar genellikle gerek bankanın muhasebe ve satış kaynaklarının oluşturduğu iç kaynaklardan (mevcut müşterilerle ilgili hesap tipleri, sayıları, coğrafi dağılımı, ortalama hesap miktarı, kullanılan hizmetler, müşteri tipleri, hesap kapama nedenleri vb.), gerekse dış kaynaklardan (Sanayi ve Ticaret Odaları, Devlet İstatistik Enstitüsü, Türkiye Bankalar Birliği vb.) elde ettikleri verileri kullanmaktadırlar⁴⁶.

Etkin bir pazar bölümlendirme için, pazardaki tüketiciler ve kullandıkları ürünler, bankalar ile ilişkileri, ihtiyaçları ve tercihleri gibi bir çok detaylı bilgiyi edinecek pazarlama araştırmalarına ihtiyaç duyarlar. Detaylı bir pazarlama araştırması için de iyi işleyen bir bilgi sistemi gerekmektedir⁴⁷.

Pazar araştırması ile ticari krediler pazarının potansiyelini saptayan bankalar daha sonra çeşitli değişkenleri kullanarak pazar bölümlendirme yoluna giderler. Bu değişkenler daha önce de bahsedildiği gibi coğrafi konum, örgüt yapısı, faaliyette bulunulan sektör, işletme büyüklüğü gibi

⁴⁴ TATLİDİL, Rezan,, Mete Oktav Pazarlama Yönetimi, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir 1992

⁴⁵ KARACAN, Ali Rıza, Oya Gürer, E.Ruhi Örmeci İhracat Pazar Araştırmasına Giriş, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınları No:1, Ege Üniversitesi Matbaası, İzmir 1983 S.1

⁴⁶ TÜZÜN, Oya Bankacılıkta Stratejik Pazarlama ve Banka Tercihinde Pazarlama Karması Unsurlarının Etkin Rolü Konusunda Bir Alan Araştırması, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1999 s.31

⁴⁷ JOHANNSEN, Rolland D. "The Changing Course of Retail Banking", Bankers Magazine, Vol.175, Issue 2, 1992 s.13

değişkenlerdir. Pazar bölümlendirme, farklı ihtiyaç ve istekleri olan tüketicilerden oluşan büyük bir pazarı, ortak veya benzer özellikleri olan daha küçük alt birimlere ayırma işlemi olarak da tanımlanabilir.

Ülkemizde bankaların ticari kredi müşterilerini bölümlendirmede en çok kullandığı değişken ise genellikle ciro ile ölçülen işletme büyüklüğü değişkenidir. Bu kapsamda pazar bölümlendirmeye giden bankalar belirledikleri ciro aralığındaki işletmelere farklı pazarlama stratejileri uygulamakta, şube yapılanmalarını da bu doğrultuda gerçekleştirmektedirler. Örneğin YKB ticari kredi müşterilerini üç gruba ayırmıştır. Perakende Grubu(Kobiler), Ticari Grup ve Kurumsal Müşteriler(sektöre yön veren firmalar). Her üç gruba da sunulan ürün ve hizmetler aşağı yukarı aynı özellikleri taşısa da belli ürünler farklı müşteri gruplarında farklı sıklık ve miktarda kullanılabilir. Bankalar tarafından seçilen bu hedef pazarlara sadece ticari krediler değil, işletmelerin kullanabileceği diğer bir çok bankacılık ürün ve hizmetleri sunulmaktadır.

Pazar bölümlendirmeden sonra bankalar genellikle tek bir pazar bölümünü hedef olarak almaktansa, birden çok pazar bölümünü hedef alarak farklılaştırılmış pazarlama stratejileri uygulama yoluna gitmektedir. Ülkemizde özellikle ticari bankalar bu yolu seçmiştir.

2.2.3.3 Ticari Krediler İçin Pazarlama Karmasının Oluşturulması

Bankalar ticari kredi pazarlama süreci içerisinde pazar araştırması ve pazar bölümlendirmesinden sonra hedef pazar veya pazarlarını seçtiklerinde, bir sonraki aşama hedef pazar olarak seçilen müşteri kitlesi için pazarlama karması unsurlarının belirlenmesidir.

Pazarlama politikası araçlarının en uygun kombinasyonu anlamına gelen pazarlama karması, belirli pazarlama fonksiyonlarını bir bütünde birleştirerek, bunların toptan etkilerinin elde edilmesini amaçlamaktadır⁴⁸.

2.2.3.3.1 Ürün/Hizmet

Her ne kadar bankacılığın ana ürünü para somut bir nitelik taşısa da hizmet sektörü içerisinde bankalar müşterilerine finansal hizmetler bütünü sunarlar. Pazarlama kavramının tam anlamıyla bankacılıkta yer almaya başlaması ile bu hizmetler müşteri beklentileri doğrultusunda çeşitlenmeye başlamışlardır.

⁴⁸ Yüksel Ali Sait, Aslı ve Ülkü, Banka Yönetimi El Kitabı, Alfa Yayınevi, İstanbul 2002. s.32

Bu hizmetler nitelik açısından şu şekillerde farklılaşabilmektedir⁴⁹.

- Ticari banka müşterileri için finansman yaratmak yani hali hazırda ve gelecekteki fon ihtiyacını karşılamaya yönelik kredi türleri
- Ticari müşterilerimizin bankacılık sistemi içerisinde her türlü yurtiçi/yurtdışı para transferleri
- İşletmelerde bulunan atıl fonun farklı yatırım alternatiflerine yönlendirilerek değer kazandırılması
- Döviz riski taşıyan işletmelere yardımcı olmak ve diğer yardımcı yan hizmetler

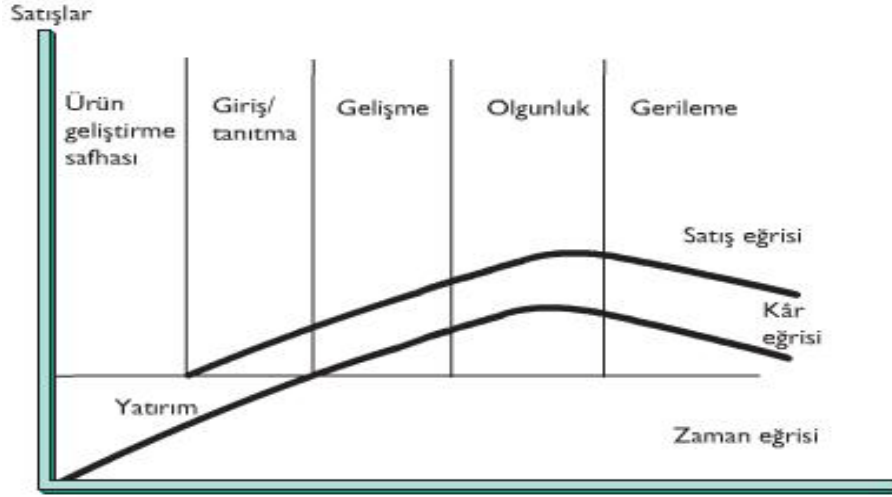
Ticari müşterilere sunulan asıl ürün kredi dışında sunulan hizmetler(internet siteleri adresleri);

- İnternet bankacılığı
- Otomatik ekstre ve bilgilendirme hizmeti
- Çek/senet tahsilat ve bilgilendirme hizmeti
- Yatırım ürünleri ve danışmanlığı
- Risk yönetimi ve sigorta hizmetleri
- Kurumsal finansman
- Otomatik tahsilat sistemleri ve ödemede aracılık
- Yatırım ve proje finansmanı
- Üye işyeri hizmetleri

Ürün veya hizmetler pazara girişlerinden itibaren çeşitli dönemlerden geçmektedirler ve işletmeler de pazarlama stratejilerini geliştirirken ürün veya hizmetin yaşam eğrisinde bulunduğu noktayı dikkate almak zorundadırlar.

⁴⁹ THUNMÂN, Carl G. (1992), "Corporate Banking: Services and Relationships", International Journal of Bank Marketing, Vol:10, Issue: 2, s. 10-17

Şekil 2: Ürün Yaşam Eğrisi



Kaynak: http://notoku.com/wp-content/uploads/1002_11_sek_11_4.gif

Sunuş aşaması ürün veya hizmetin pazara ilk sunulduğu aşama olup, satışların artış hızı düşüktür ve katlanılan maliyetlerin yüksekliği nedeniyle kar etme durumu pek sözkonusu değildir. Büyüme aşamasında satışların artmasıyla birlikte karda da artış görülmeye başlar. Olgunluk döneminde satışlarda yavaşlama başlar ancak satışlar en yüksek düzeye ulaşmış bulunmaktadır. Artan rekabet ile birlikte kar da belli bir seviyede kalır ve hatta düşmeye başlar. Ürün veya hizmetin ömrünü yavaş yavaş tamamlamaya başladığı gerileme aşamasında ise satışlar ve kar daha çok düşmeye başlar⁵⁰.

Bankacılık hizmetleri de yukarıda açıklandığı şekilde bir ürün yaşam eğrisine sahiptir ve bankalar stratejilerini geliştirirken ilgili hizmetin hangi dönemde olduğunu saptayarak hareket etmelidir. Günümüzdeki bankacılık hizmetlerinden forward, futures, swap gibi işlemlerin sunuş aşamasında olduğu, internet bankacılığı, otomatik ödeme sistemleri gibi hizmetlerin büyüme aşamasında olduğu, bireysel ve ticari krediler ve menkul kıymet işlemleri gibi hizmetlerin ise olgunluk aşamasında olduğu söylenebilir.

Bankalar günümüzde gerek iç çevreden gerekse dış çevreden gelen baskılar ile kendilerini yeni ürün ve hizmetler geliştirerek pazara sunma ihtiyacında hissetmektedir. Bankaların bu konuda unutmamaları gereken önemli bir unsur yeni ürün ve hizmet geliştirme sürecinde geliştirilecek

⁵⁰ KOTLER, a.g.e.: 304

ürün ve hizmetler için bir pazarın bulunup bulunmadığını ve bu ürün veya hizmetin karlı bir şekilde satılıp satılmayacağını araştırmanın gerekliliğidir⁵¹.

2.2.3.3.2 Fiyat

Ticari kredilerin pazarlanma sürecindeki en önemli unsurlardan birisi bankanın karlılığında ve başarısında büyük rol oynayan fiyatlandırma sürecidir. Ticari kredilerin fiyatlandırılması, kullanılacak olan kredinin faiz oranının belirlenmesi anlamına gelmektedir.

Bankalar ticari kredilerin fiyatını belirlerken bankadan bankaya değişebilen bir çok önemli faktörü göz önüne almaktadır. Bunlar kredinin riski, fonlama maliyeti, kredinin vadesi, müşterinin bankadaki hesapları, müşteri ile olan ilişkiler ve rekabettir. Ayrıca bu faktörlerin yanında bankanın hedefleri ile alternatif yatırım alanları, kredinin karşılığında alınan teminat, geri ödeme koşulları ve kredi portföyünün yapısı ticari kredilerin fiyatlandırılmasında göz önünde tutulması gereken diğer önemli faktörlerdir⁵².

Bankaların en önemli gelir kaynaklarından birisi kullandıkları kredilerden elde ettikleri faiz geliri olduğu için, ticari kredilerin fiyatını belirleme konusunda oldukça özenli davranmaları gerekmektedir. Aynı zamanda ticari kredi müşterisi ile olan ilişkinin türü ve daha bir çok faktör göz önüne alınarak müşteri bazında fiyat belirlenebilmektedir.

Bankalar fiyatlandırma sürecinde dikkate almaları gereken unsurlara aşağıdaki soruları cevaplayarak ulaşabilirler⁵³.

- Pazara hangi bankalar hizmet sunmaktadır?
- Bu bankaların uyguladıkları fiyatlar nedir?
- Müşteriler fiyata karşı duyarlı mıdır? Duyarlılık dereceleri nedir?
- Hizmette yenilikler getirerek müşterilerdeki fiyat duyarlılığı azaltılabilir mi?
- Fiyat esnekliği azaltılabilir mi?

Bankalar kredi talebi, maliyet yapısı ve rakiplerin uyguladıkları fiyatları göz önüne alarak, aşağıda belirtilen kredi fiyatlama yöntemlerini kullanmaktadır⁵⁴.

⁵¹ BRIERTY, Edward G., Robert VV.Eckles, Robert R. Reeder (1998), Business Marketing, 3rd.ed., Prentice Hall, New Jersey s.289

⁵² ARAS, a.g.e. 73

⁵³ AKGÜÇ, Öztin "Bankacılıkta Pazarlama", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Yıl:8, Sayı:89, 1986 s. 12

⁵⁴ PARASIZ a.g.e. 271-275

- ***Maliyet Artı Kar Fiyatlaması***

Ticari kredilerin fiyatlandırılmasında pek de sık kullanılmayan bir yöntem olan maliyet artı kar fiyatlamasında kredi maliyetinin üzerine bankanın kullandığı fonlardan elde etmeyi planladığı maksimum kar payı ya da risk primi olarak hesaplanan belirli bir marj eklenmektedir. Bunun sonucunda elde edilen kredi fiyatı en azından piyasa ve rekabet koşulları gibi unsurlar dikkate alınmadan önceki hedef bir rakamı ortaya koymaktadır. Bu yöntem müşterilerin fiyata olan duyarlılığını ve rekabet fiyatını dikkate almadığı için bankalar tarafından pek tercih edilmeyen bir yöntemdir.

- ***Marjinal Fiyatlandırma***

Marjinal fiyatlandırma yöntemi bankanın daha çok kısa vadeli ve değerlendirilemeyen boş kapasitelerinin değerlendirilmesi için uygulanması gereken bir yöntemdir. Bankanın portföyüne dahil etmek istediği yeni kredilerin maliyeti marjinal maliyeti oluşturmaktadır. Bu nedenle, kısa süreli alternatif kullanım alanı bulunmayan banka fonlarının kredi olarak tahsis edilmesinde bu yöntemin uygulanması daha uygun olmaktadır.

- ***Fiyat Kullanım Değeri Yöntemi***

Bu yöntemde kredinin fiyatı maliyet üzerinden değil, sunulan kredi hizmetinin müşteri için sağladığı değer esas alınarak belirlenmektedir. Böylece hizmetin kalitesi ve güvenilirliğinin yanında müşterinin bu hizmet için ödemeye hazır olduğu değer de hesaba katılmaktadır. Daha çok paket halinde sunulan bankacılık hizmetleri için kullanılan bu yöntemde, ortalama rekabet taban fiyatına saptanan değer eklenmesiyle nihai fiyata ulaşılmaktadır.

- ***Lideri İzleme Fiyatı/Piyasa Oranı Fiyatı***

Bankacılık sektöründe bir çok banka kredi fiyatlarını belirlerken diğer bankaların fiyat liderliğini takip ederek inisiyatifini ana rakiplerine bırakmaktadır. Bankaların bu yöntemi uygulama sebebi bu yöntemi uygulayarak daha iyi kar etmeleridir, ya da rekabet nedeniyle sektördeki liderleri izlemek zorunda kalmalarıdır. Ancak bankalar bu yöntemi kullanırken her bankanın katlandığı

maliyetlerin aynı olmadığını unutmamalıdır. Bu yöntemin diğer dezavantajları stratejik inisiyatifin rakiplere verilmiş olması ve piyasaya yeni girenler olduğu takdirde ani fiyat kaymalarının yaşanması olasılığıdır.

- ***Prestij Fiyatlama***

Bu yöntemde müşterinin kalite beklentisi temel alınarak ödeyebileceği en yüksek fiyat talep edilmektedir. Özellikle uluslararası boyuttaki işletmelere verilen kredi fiyatı yüksek olsa bile müşteri açısından bankanın prestijinin sağlamış olduğu olanaklar nedeniyle söz konusu banka tercih edilebilir.

- ***Müşteri İlişkilerine Dayanan Fiyatlama***

Her sektörde olduğu gibi bankacılık sektöründe de odak noktası haline gelen müşteri ilişkileri kredi fiyatlandırmasında da göz önüne alınması gereken önemli bir faktör olmuştur. Bankalar kredi fiyatlarını belirlerken söz konusu müşterinin kendi bankasından gerçekleştirdiği bankacılık hizmetlerinin yoğunluğunu, bunlardan sağlanan verimi, müşterinin banka ile olan ilişkilerinin her yönünü değerlendirerek müşteri bazında fiyatlandırma yapabilmektedir. Hatta bazı durumlarda müşteriden sağlanan toplam getirinin optimizasyonu için, ticari kredi fiyatlamasında düşük kar marjlarına hatta zarara katlanmaktadırlar.

İlişkiler açısından değerlendirildiğinde, banka ile yoğun temas içinde olan müşterilere yönelik kredilerde uygulanan fiyatın belirlenmesinde sadece kredi işlemi esas alınmaz. Fiyatın oluşumunda müşterinin banka ile olan diğer işlemleri ve toplam bankacılık hizmetleri göz önünde bulundurulmaktadır. Zira müşterinin daha önce banka ile yapmış olduğu işlemler, bulundurduğu mevduat ve ileride banka ile yapacağı işlemler, dolayısıyla bankaya kazandıracığı gelir kredi maliyetini etkilemektedir.

Ticari kredilerin fiyatlandırmasında gerek mevcut müşterilerini elde tutmak gerekse yeni müşteri kazanmak isteyen bankalar pazar koşullarına, müşteri portföylerine, maliyet yapılarına en uygun yöntemi seçerek hem müşterilerin isteklerine cevap verecek hem de kendi karlarından feragat etmeyecek bir fiyat belirlemek zorundadırlar. Fiyatın banka seçimini etkileyen tek faktör olmasa da önemli faktörler arasında bulunduğu unutulmamalıdır.

- ***Fiyatlamada Etkili Olan Diğer Faktörler***

Fiyatlamada etkili olan diğer faktörleri ise; teminat şartları, kredi limitleri ve kredi sözleşmesindeki kısıtlayıcı koşullar olarak sıralayabiliriz. Faktörler özellikle para darlığının olduğu dönemlerde daha çok etkilidir. Diğer taraftan fiyatlamada etkili olan bu faktörlerin çok kısıtlayıcı hale getirilmesi, dolayısıyla kredi maliyetinin yükselmesi müşterilerin krediyi kullanmaktan vazgeçmelerine neden olacaktır.

2.2.3.3 Dağıtım

Bankalar hizmetlerin müşterilere ulaştırılmasında çoğunlukla şubeler aracılığı ile doğrudan dağıtım yöntemini tercih ederler. Fakat son dönemde hızla gelişen teknolojiler ile rekabet boyutunun farklılaşması, bankaların alternatif dağıtım kanallarını da ortaya çıkarmıştır. Alternatif dağıtım kanallarının ilk örneği İş Bankası tarafından müşterilerin hizmetine sunulan ATM'ler olmuştur.

Şubeleşme ticari bankalar için önemli bir kavram olmakla birlikte hem müşteriye kolay ulaşım ve gözönündelik gibi avantajları hem de bir takım maliyetleri olduğu için dezavantajları bulunmaktadır. Ticari kredilerin pazarlanmasında da şubelerden yararlanılmakta olup, bankalar müşteri grupları bazında örgütledikleri şubeleri ile kredi müşterilerine ulaşmaktadır. Örneğin büyük ölçekli, yüksek cirolu kredi müşterileri için kurulmuş ticari şubelerde sadece bu müşterilere hizmet edilmekte, ticari kredilerin yanı sıra bu müşterilerin bütün bankacılık işlemleri bu şubeler aracılığı ile gerçekleştirilmektedir.

Şubeler dışında bankaların müşterilerine ulaşmak için en çok tercih ettiği yollardan birisi internettir. Bankaların bir çoğu ticari müşterileri için internet şubeleri geliştirmişlerdir. Direkt olarak internet şubesi yolu ile ticari kredi kullanmak mümkün olmamakla birlikte, ticari kredi müşterileri internet şubesinden kredi ve hesap bakiyelerini kontrol edip, para transferi yapabilmekte, döviz/yatırım fonu alım-satımı gerçekleştirebilmekte, kredi taksitleri, fatura ve kredi kartı ödemeleri veya faiz ödemelerini yapabilmektedir.

İnternet dışında bankaların kullandıkları doğrudan pazarlama araçlarından birisi de telefondur. Banka müşterileri birçok bankacılık işlemini telefon aracılığı ile de yerine

getirebilmektedir. Son zamanlarda teknolojinin gelişmesi ile birlikte aşağıda belirtilen dağıtım kanalları da bankalar tarafından kullanılmaya başlanmıştır⁵⁵.

- *Wap (Wireless Application Control) Bankacılığı:*
- *Televizyon Bankacılığı:*
- *Palm Bankacılığı:*
- *Kiosk Bankacılığı:*

Ancak müşterilerinin bir çoğunun hizmet alırken kişisel ilişki içerisine girmeyi sevdiği de unutulmamalıdır. Bu nedenle şubeler bankaların hizmet sunumunda oldukça etkili bir dağıtım kanalı olarak çalışmaktadırlar ve teknolojiye gelişmelere rağmen bir süre daha böyle olmaya devam edeceklerdir.

2.2.3.3.4 Tutundurma

Bankacılık sektöründe tutundurma çalışmalarının banka imajı ve itibarı yaratmak, rakiplerinden kendini farklılaştırmak, ilgi uyandırarak tüketicileri banka hakkında bilgilendirmek ve müşteri sadakati yaratmak gibi çeşitli amaçları bulunmaktadır⁵⁶. Tutundurma, kişisel satış, reklami halkla ilişkiler, ve satış geliştirme olmak üzere dört yöntem içerir⁵⁷.

- ***Kişisel Satış***

Tutundurma araçları içerisinde bankalar için en etkili olanı müşteri ile yüz yüze iletişim kurarak yapılan kişisel satıştır. Özellikle ticari kredilerin pazarlanması faaliyetlerinde kişisel satışın ayrı bir önemi vardır. Ülkemizdeki bankaların büyük bir çoğunluğu da kurdukları ticari kredi pazarlama departmanlarında çalışan elemanlarına belirli sayıda müşteriden oluşan bir müşteri portföyü atamakta ve o müşterilerin banka ile olan ilişkilerini söz konusu çalışanın yürütmesini istemektedir.

⁵⁵ ÇOBAN, Suzan "Bankalarda Kullanılan Çağdaş Doğrudan Pazarlama Teknikleri ve Önemi", Ekonomik ve Teknik Dergi Standard, TSE Yayını, Yıl:42, Sayı:493, 2003 s.31

⁵⁶ LEVVIS, Barbara "Bank Marketing", Marketing Financial Services,edited by Christine Ennevv, Trevor VVatkins and Mike VVright, Heinemann Professional Publishing, Oxford,1990 s.169

Başarılı bir kişisel satış için müşteri temsilcileri;

- Ticari kredi müşterisi ile sağlam bir iş ilişkisinin kurulması ve işletme sahibi ve yöneticileri ile olan sosyal ilişkilerin geliştirilmesi açısından gerek firma ziyaretleri gerek telefon görüşmeleri ile ticari kredi müşterileri ile diyalog halinde olunması
 - Bankacılık hizmetleri konusunda oldukça bilgili, uzmanlık gerektiren konulara hakim ve insan ilişkilerinde başarılı olmaları
 - Ticari kredi müşterisini yakından tanınması, onun satınalma motivasyonunu arttıran unsurları bilmesi ve aynı zamanda bankayı da nasıl kara geçireceğini saptaması⁵⁸
 - Müşterinin ihtiyacı olduğu anda müşteri temsilcisine kolaylıkla ulaşabilmesi de ticari kredi müşterileri açısından önemlidir⁵⁹.
- gibi hususlara önem vermeleri gerekmektedir.

- **Reklam**

Reklam kampanyaları daha çok özel olarak ticari kredi ürünlerini tanıtmaya yönelik reklamlardan ziyade bankanın imajı veya ticari kredi müşterilerinin yararlandığı diğer bankacılık hizmetleri ile ilgili reklamlar olmaktadır. Reklam yoluyla bankalar verdikleri hizmetler hakkında müşterinin bilgi ve duyarlılığını arttırmayı amaçlamakta olup, bu nedenle basın ve yayın kanalları, pano, broşür ve poster gibi araçları kullanarak reklam vermektedirler. Kişisel satış ve reklam birbirini tamamlar nitelikte olup birbirinin yerine tercih edilmesi doğru değildir.

- **Halkla İlişkiler**

Halkla ilişkiler faaliyetleri, olumlu bir kurum imajı kurularak, toplum ile diyalogun düzenlenmesi ve geliştirilmesi konusunda bankalara yardımcı bir tutundurma aracıdır. Akbank ve Yapı Kredi Bankası kurdukları kültür sanat merkezleri ile bu yönde çalışmalar yürütmekte olup,

⁵⁷ MUCUK, İsmet , Pazarlama İlkeleri, H.baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul 1999 s.189

⁵⁸ ZINELDIN, Mossad Bank-Company Interactions and Relations: Some Emprical Evidence, International Journal of Bank Marketing, Vol:13, No:2, 1995 s.30

⁵⁹ TYLER, Katherine, Edmund Stanley Corporate Banking: The Strategic Impact of Boundary Spanner Effectiveness, International Journal of Bank Marketing, Vol:19, No:6,2001 s.260

sanayi ve ticaret odaları ile olan ilişkiler ve birlikte düzenlenen etkinlikler ticari kredi müşterilerini hedef alan halkla ilişkiler çabalarına örnek gösterilebilir.

- ***Satış Geliştirme***

Satış geliştirme faaliyetleri bankalar tarafından ticari müşterilere yönelik olarak da kullanılmaktadır. Fiyat ve komisyonlarda dönemsel indirimler pek tercih edilmese de yoğun ilişkilerimiz bulunduğu ve çok özel müşterilere yönelik bu yönde satış geliştirme çalışmaları yapılabilmektedir. Aynı zamanda yılbaşı ve bayramlarda iyi müşterilere ajanda, takvim, kravat, şemsiye veya çeşitli özel hediyeler verilmesi de satış geliştirme çabaları arasındadır.

2.2.3.3.5 İnsanlar

Ticari kredi pazarlama faaliyetlerinde diğer tüm bankacılık hizmetlerinde olduğu gibi bu konuda çalışan banka personelinin önemli bir rolü bulunmaktadır çünkü müşteriler hizmet alırken birebir çalışanlar ile karşı karşıya gelmektedir. Ticari müşteriler personelin görünümünün, müşteriye karşı tutumunun ve hizmet sunumunda yeterliliğinin hizmet kalitesini değerlendirmede önemli unsurlar olduğunu belirtmişlerdir⁶⁰.

Son yıllarda bunun önemini kavrayan bazı bankalar ilk işe alımda ve işe aldıktan sonra belli dönemlerde düzenledikleri eğitim programları ile çalışanlarına gerekli eğitimi vermektedirler.

Eğitim yanında bu çalışanlara sağlanacak uygun çalışma koşulları, ücret sistemi, kariyer olanakları gibi unsurlar da çalışanların motivasyonunu ve dolayısıyla müşteriye davranış şeklini etkilediği için önem verilmesi gereken konulardır.

2.2.3.3.6 Fiziksel Çevre

Üst düzey işletme yetkilileri genellikle şubeye gelmemekte, banka çalışanları işletmede onları ziyaret etmektedir. Ticari kredi müşterileri verdikleri talimatlar aracılığı ile şubeye gelmeden işlemlerini halletmekte olduğundan dolayı banka şubelerindeki mobilya, ışıklandırma, şubenin

⁶⁰ ÖRS, Hüsnüye Kurumsal Bankacılık Sektöründe Algılanan Toplam Hizmet Kalitesini Ölçmeye Yönelik Olarak Geliştirilen Çok Parçalı Bir Ölçek, Pazarlama Dünyası, Yıl: 17, Sayı:2003-3, 2003 s. 20-21

dizaynı gibi fiziksel çevre karmaşasını oluşturan unsurlar ticari kredi müşterileri için çok önemli olmayan unsurlardır.

2.2.3.3.7 Süreçler

Bankalarda hizmet sunumu sırasında sorun çıkmadan işlemlerin yürütmesi, bir problemle karşılaşıldığında hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulması müşteriler açısından önemli bulunmaktadır. Ticari kredi müşterileri açısından ise bankalar ile olan ilişkilerindeki en önemli süreçlerden birisi kuşkusuz kredilendirme sürecidir. Kredilendirme süreci boyunca kararların hızlı alınması ve işlemlerin banka tarafından sorunsuz ve hızlı olarak yürütülmesi beklenir. Buna dayanarak bankaların kredilendirme süreçlerini gözden geçirerek bu sürecin özellikle iyi müşterileri için biraz daha kısa tutulmasına özen göstermeleri gerekmektedir.

2.2.4 Bankacılıkta İlişkisel Pazarlama

Son yıllarda yoğun rekabet ve müşterilerin sürekli değişen istek ve ihtiyaçları geleneksel pazarlama karmasından oluşan "4P" modelinin tek başına yeterli olmamasına neden olarak, ilişkisel pazarlamanın gelişimine ön ayak olmuştur⁶¹. Bankalar da değişen çevresel koşullar nedeniyle pazarlama stratejilerini müşteriler ile uzun süreli ilişkiler kurmaya yoğunlaşan ilişkisel pazarlama yaklaşımı ile şekillendirmeye başlamışlardır⁶².Günümüzde özellikle ticari bankacılık alanında ilişkisel pazarlama bankalar tarafından yoğun olarak kullanılmaktadır. İnsan ilişkileri kurma ve geliştirme açısından baktığımızda bankalarda özellikle ticari müşteriler ile ilgilenen müşteri temsilcileri ön planda çalışan personeldir. Müşteri temsilcilerinin bu ilişki kurma ve yönetme görevi bir çok araştırmacı tarafından ilişkisel pazarlamadaki kilit rol olarak görülmektedir⁶³.Yapılan araştırmalar müşterilerin, müşteri temsilcilerinin değişim oranındaki yükseklik, müşteri temsilcilerinin yetki alanlarının darlığı, bankanın krediler ile ilgili kuralları, bankanın organizasyon

⁶¹ GRÖNROOS, Christian, "Relationship Marketing: Strategic and Tactical Implications", Management Decision, Vol:34, No:3 1996, s. 5

⁶² PERRIEN, Jean, Pierre Filiatrault, Ricard Line , "Relationship Marketing and Commercial Banking", International Journal of Bank Marketing, Vol:10, Issue:7,1992 S.26

⁶³ GILBERT, David C, Karen C.Choi, Relationship marketing practice in relation to different bank ownerships: a study of banks in Hong Kong, International Journal of Bank Marketing, Vol:21, No:3, 2003 s. 137

yapısı gibi konulardan şikayetçi olduklarını göstermiştir. Bu tür şikayetleri önleyebilmek için bankalar ilişkisel pazarlamayı taktiksel değil stratejik bir mesele olarak ele almalıdır⁶⁴.

Morgan ve Hunt (1994) bağlılık ve güveni ilişkisel pazarlama stratejilerinin ana başarı faktörleri olarak tanımlayan bir model geliştirmişler ve "bağlılık"ı değerli bir ilişkiyi sürdürmek için duyulan güçlü istek olarak tanımlamışlardır. Müşteri bağlılığı için işletme stratejisinin müşteri odaklı, uzun dönemli ve karşılıklı ilişkilere dayalı olması gerektiğini savunmuşlardır. Müşterinin güvenini elde etmek için ise işletme stratejisinin etkin bir şekilde iletilmesi, müşterilerin ilişki normlarına uyması ve olumsuz bir izlenim yaratmaktan kaçınması gerektiğini öne sürmüşlerdir.

Bankalar ilişkisel pazarlama faaliyetlerinde bütün müşterilerinin bir ilişki kurulmasını isteyip istemediğini dikkate almalıdır. Başlangıçta çok işlem yapan müşterilerin ilişki kurmayı istemesi daha olasıdır. Bu nedenle öncelikle bu müşteriler ile özel olarak ilişki kurmaya çalışılması daha doğru olabilir. Örneğin bankalar sadece seçilmiş bir grup müşteri ile ilgilenmesi için bu müşterilere müşteri temsilcisi atayabilir. Farklı müşteri grupları ile farklı ilişkiler kurmak gerekebilir⁶⁵. Bu nedenle bazı bankalar küçük ölçekli ticari müşterileri ile büyük ölçekli ticari müşterilerini ayrı ayrı müşteri temsilcilerine yönlendirmektedir.

Bankacılıktaki ilişkisel pazarlama uygulamaları büyük ölçüde teknolojik gelişmelerden etkilenmektedir. İnternet ve telefon bankacılığındaki gelişmeler bankacılıkta ilişkisel pazarlamanın önemini arttıracaktır çünkü bunlar müşteri ile olan sosyal etkileşimi azaltmaktadır. Bunu telafi edebilmek için bu kanallardan müşteri davranışları ve eğilimleri hakkında bilgi toplanarak, bu bilgiler banka müşteri ilişkilerini geliştirmede kullanılmalıdır. İnternet ve telefon bankacılığı gibi kanallar bankaların belli müşteri gruplarına özel mesaj ve hizmetler ile hitap edebilmesine olanak sağlamaktadır. Ancak yüz yüze görüşmenin eksikliği bir problem olarak kalacaktır. Bu nedenle alternatif dağıtım kanalları ile şubelerin birbirini tamamlayıcı bir şekilde çalışması ilişkisel pazarlamada başarıyı yakalamak açısından önemlidir⁶⁶.

Bankacılık hizmetlerinin güven esasına dayanması müşteri ilişkilerini daha bir önemli hale getirmektedir. Hem yeni hem de mevcut müşterileri ile uzun dönemli ilişkiler kurarak bunu geliştirebilen bankalar müşterilerinin güvenini de yakalama şansını elde ederek müşteri bağlılığını sağlayabileceklerdir. Bu nedenle rekabet yarışında öne geçmek isteyen bankaların ilişkisel

⁶⁴ PERRIEN, a.g.e.s.28

⁶⁵ RAO, Sally, Perry Chad "Thinking About Relationship Marketing: where are we now?", Journal of Business and Industrial Marketing, Vol.17, No:7,2002 s.608

⁶⁶ DURKIN, Mark.G, Barry Howcroft "Relationship marketing in the banking sector: The Impact Of New Technologies", Marketing Intelligence and Planning, Vol.21, No:1,2003 s.68

pazarlamaya gerekli önemi göstererek, stratejilerini geliştirirken bu yaklaşımı mutlaka dikkate almaları gerekmektedir.

2.3 Ticari Kredilerin Değerlendirilmesi Süreci

Modern iş bölümünün yer aldığı bir ekonomide kredi kurumların işletmelere kredi sunması işlevi, eldeki kaynakları işletmelere ya da özel müşterilere güvenceli bir şekilde dağıtmaktan ibaret sayılamaz. Bu sürecin aynı zamanda gerçekten fon gereksinmesi olan projelerin önem sırasına göre kredilendirilmesini, diğer bir ifade ile ulusal ekonomide optimum kaynak dağılımını da belirtme açısından oldukça önemli bir işlemdir⁶⁷.

Kredi değerlendirme süreci bankaların kredi faaliyetlerini verimli bir şekilde yürütebilmeleri için temel etkidir. Geri dönmeme riskinin ölçümü veya firmanın kredibilitesinin tespiti, günümüz bankacılığında dikkatli, hızlı, doğru ve gerçekçi bir şekilde yapılmalıdır. Böylece kredilendirme faaliyetindeki verimlilik ve kredi talebinde bulunan firmaların ihtiyaçlarına cevap verebilme oranı artacak, daha çok firmanın daha kısa sürede değerlendirilmesi sağlanabilecektir⁶⁸.

Kredi değerlendirme sürecinde bankalar;

1. Müşteri hakkında bilgi ve finansal veri toplama,
2. Verilerin tahlili
3. Kredinin yapılandırılması ve kredinin kullanılması, işlemlerini yaparlar⁶⁹.

Finans sektöründe, tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de kredi ilişkisi, müşterinin ilgili birime başvurusu ya da pazarlama görevlisinin bizzat müşteriye ulaşmasıyla başlamakta ve kredinin ödeme planındaki koşullar çerçevesinde itfasıyla son bulmaktadır. Kredi ilişkisi banka açısından risk ve müşteri açısından faiz gideri unsuru içerdiğinden her iki taraf içinde özenli davranmayı gerektiren bir süreçtir. Kimi zaman bankalar daha ön görüşme aşamasında krediyi reddedebilmekte, kimi zaman da müşteri limit tahsisinden sonra bile kullanımdan vazgeçebilmektedir. Bazı durumlarda ise müşteri gerekli gelir düzeyinde süreklilik sağlayamadığından ödemelerini aksatmakta ve yasal takibe maruz kalmaktadır⁷⁰.

Dünya ekonomisinin son yıllarda yaşadığı krizler bankaların kendi kendini inceleyen, güçlü ve dengeli bir kredi sürecine olan ihtiyaçlarını artırmıştır. Kredi vermek yasalarla kontrol

⁶⁷BERK 1988 s.111

⁶⁸ Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemini Kullanan Bir Kredi Değerlendirme Sistemi

⁶⁹ ŞAKAR, 2002 a.g.e.s.64

⁷⁰ SİNAN Görkem, Türk Bankacılık Sektöründe Kredilendirme Süreci ve Bir Örnek, İstanbul,Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,2005, s: 31

altına alınmış bir işlemdir. Ancak kredi verme işleminde yapılan hatalar, kredi sürecini farklı açılardan analiz etmek için büyük yatırımlar yapılmasını haklı çıkarmıştır. Kredilendirme sürecinde bankayı kredi riskinden koruyacak en önemli aşama, müşterinin mali analizi ve kredinin yapılandırılması sürecidir.

Bu bölümde ticari bankalarda kredilendirme süreci, kredi değerlemesi ile finansal analizi ve kredinin yapılandırılması incelenecektir.

2.3.1 Mali Tahlil ve Finansal Analiz

Bu bölümde kredi talebinde bulunan firmaların mali tablolarının nasıl inceleneceği anlatılacaktır.

2.3.1.1 Mali Tahlil

Mali tahlil yapılmasındaki amaç; kredi işlemlerindeki riski en aza indirmektir. Mali tahlil yapılması için genel olarak; yeni müşterilerin kredi taleplerinin incelenmesi, eski müşterilerin kredilerinin artırılması veya revize edilmesi, banka müşterisi işletmenin durumunda olumsuzluk görülmesi, kredi ilişkisi kurulması olası şirketlerin tanınması gibi durumlarda gerekmektedir.

Mali Tahlil uzmanı, firmalardan aldığı mali tabloları incelerken firmanın rakam yığınları arasında yatan gerçek durumunu görebilmeli, kredi talebinin gerçek nedenini saptayabilmelidir. Mali tahlil sadece masa başında ve dosya ile sınırlı kalmamalı, şirketin iş yeri ziyaret edilerek ve firma yetkilileri ile görüşülerek, mali tablolarda görülmeyen hususlar belirlenebilmelidir.

Mali tabloların tahlilinde amaç; tabloların düzenlendiği tarihte firmanın borç ödeme gücünün tespiti, borç ödeme gücünün gelecekte devam olasılığını, firmanın gelirlerinin geçmiş dönemlerde göstermiş olduğu eğilimi, firmanın gelecek dönemlerde talep ettiği krediyi geri ödeyebilecek ölçüde fon yaratıp, yaratamayacağını saptamaktır.

2.3.1.1.1 Ülke Genel Durumu

Ekonomik verilere bir çok kişi ve kuruluşun ulaşabilmesi, ekonominin gelişmişlik düzeyi ile yakından ilgilidir. Gelişmiş ülkelerde bilgi akışı düzenli olmasına karşın gelişmekte olan ülkelerde bilgi akışı düzensizdir. Genellikle bilgi akışı resmi kaynaklardan temin edilmektedir.

Kredilendirme sürecinde uygulanan analizlerde kullanılan veriler resmi, yarı resmi ve özel kaynaklardan sağlanmaktadır. Ülkemizde bulunan resmi kuruluşlar, Devlet İstatistik Enstitüsü, Devlet Planlama Teşkilatı, Merkez Bankası, Hazine Müsteşarlığı' dır.

Ülkelerin büyüme evresinde üretim, yatırım ve dolayısıyla tüketim artışı görülür. Bu durum işletmelerin karlılıklarının artmasına ve kredi taleplerinin artmasına neden olur. Küçülme ve daralma dönemlerinde ise, işsizlik ve enflasyon artışı, kapasite kullanım oranlarında ve verimlilikte düşüş görülür. Sonuçta karlılıklarda önemli azalışlar söz konusu olur ve kredi temerrütleri ortaya çıkar. Yukarıdaki bilgilerin ışığı altında piyasaları analiz eden mali tahlil uzmanları, ekonominin hangi aşamada olduğunu ve ne yönde hareket edebileceğini bilmeleri, doğru yatırım kararlarının verilmesinde önemli bir rol üstlenir.

Mali tahlil uzmanları kreditalerinin değerlendirmesi aşamasında ekonomik analizlerinde kullandıkları belli başlı ekonomik göstergeler, milli gelir, yatırımlar, istihdam, enflasyon ve faiz oranlarıdır.

2.3.1.1.2 Sektör Analizi

Genel ekonomik analizlerin ardından yatırım yapılması düşünülen sektörlerle ilişkin tahliller yapılır. Bu tahlillerin yapılmasındaki amaç, hangi sektörün veya sektörlerin verimli olduğunun belirlenmesidir. Sektör seçiminde dikkate alınması gereken temel konular, özelleştirme, savaş tehdidi, konjonktürel dalgalanmalar yeniden yapılanma süreci, dış ticaret uygulamalarında beklenen değişimler gibi konulardır.

Sektörlerin gelişme eğilimleri ile ekonominin gelişme eğilimi arasında önemli bir ilişki varolmasına karşın bazı durumlarda farklı sonuçlar da ortaya çıkabilmektedir. Ekonominin gelişme dönemlerinde bazı sektörlerde gerileme ortaya çıkabilmektedir. Bunun sebepleri; teknolojik eskime, moda ve talepte yaşanan daralma gibi sıralanabilir. Mali tahlil uzmanı bu gibi gelişmeleri de göz önünde bulundurarak kredi taleplerini değerlendirmelidir.

Sektörel bir değerlendirme yapmak gerekirse, inşaat sektörü, otomobil sektörü, demir çelik sektörü gibi bazı sektörlerin makro ekonomik dalgalanmalardan oldukça kolay bir şekilde etkilendikleri göze çarpmaktadır. Buna karşılık gıda, ilaç gibi sektörlerde dalgalanmalara karşı duyarlılık daha az gerçekleşmektedir. Ülkemizde bulunan başlıca sektörler aşağıda tablo halinde gösterilmiştir.

Tablo 4: Türkiye’ de Yer Alan Başlıca Sektörler

<ul style="list-style-type: none">• Beyaz Eşya Sektörü;• Elektronik Sektörü,• Bilgisayar Sektörü,• Otomobil Sektörü,• İnşaat sektörü,• Mobilya Sektörü,• Ambalaj Sektörü,• Perakende Sektörü	<ul style="list-style-type: none">• Tekstil Sektörü,• Kağıt Sektörü,• Demir Çelik Sektörü,• Gübre Sanayi,• Turizm Sektörü• Bira Sektörü,• İlaç Sektörü
---	--

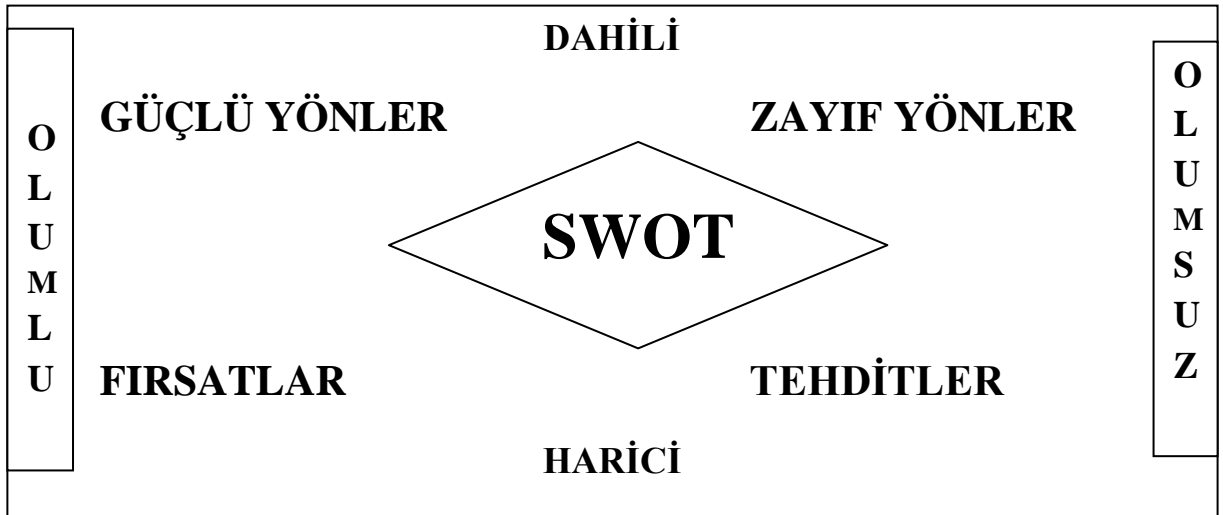
Kaynak: TSPAKB

2.3.1.1.3 Firma Analizi

Firma analizlerinde mali tahlil uzmanlarının en çok başvurduğu yöntem swot analizidir.

Kredi talebi bulunan firmanın bir takım kriterlere tabi tutularak incelenmesi tekniği olan bu analizde kurumun şu anki durumu, doğru işleyip işlemediği kolaylıkla belirlenmiş olur. SWOT analizi, mali tahlil uzmanının firmaların ilgili sektörde güçlü ve güçsüz yanlarını görmesini, gelecekte firmayı bekleyen fırsatlar ve tehlikelere karşı hazırlığını bugünden yapmasını sağlayan analiz yöntemidir. Swot analizi, firmanızın kurumsal işlerliği, rekabet gücü, sektördeki konumu, piyasadaki dış tehditlerin varlığı vs. gibi iç ve dış değerlendirmelerin yapılabildiği en etkili değerlendirme yöntemlerinden biridir.

Şekil 3: SWOT Analizi Diyagramı



Ayrıca; bir şirketin karlılığı, likiditesi ve etkinliği ile ilişkili rasyoların muhasebesi, şirketlerin performansının mutlak ve göreceli şartlara göre ölçülmesi ve şirketin performansının yorumlanması, muhasebe bilgisinin sınırlamalarının ve kullanımının anlatımı, şirketin karar alma mekanizmasında finansın öneminin anlaşılması amaçları ile de mali tahlil yapılmaktadır⁷¹.

Kredi tahlillerinde özellikle firmalara ilişkin göz önünde tutulacak başlıca hususlar; firmanın deneyimi, moralitesi, yönetim kadrosu ve kapasitesi, rekabet gücü, pazar payı, firmanın likidite ve karlılık durumu, firmanın faaliyette bulunduğu sektörün yapısı, ürettiği mal ve hizmetlere ilişkin talepteki gelişmeler, müşteri profili, firmanın gösterdiği güvenceler olarak belirtilmektedir.

Firmanın faaliyet gösterdiği sektör analizi sonuçları olumlu ise, farklı birimlerden elde edilen bilgilerden de yararlanılarak firma ortakları ve grup kuruluşları hakkında banka istihbarat birimi aracılığı ile bilgi ve belgelere dayanan bir istihbarat çalışması yapılır. Bu çalışmada, varsa şubedeki hesapları, tahsile verdiği senetler, gelen ve giden havaleleri, varsa ithalat ve ihracat işlemleri, protesto bülten ve defterleri incelenir. Böylece firmanın iş hacmi ve ticari ilişkileri ile ilgili bazı bilgiler elde edilir. Gerekirse firmanın işyeri ziyaret edilerek elde edilen bilgiler geliştirilebilir. Bu çalışmaların sonucu da olumlu ise istihbarat çalışmasının tamamlanması için gerekli görülen belgeler istenir. Buna kısaca iç istihbarat denir. TCMB vb. kuruluşların kayıtlarının dikkate alınarak yapılan istihbarat çalışmalarına ise dış istihbarat denir.

Mali tablolar kredi talep eden firmalar hakkında kredi kararının en önemli dayanağını teşkil eden bilgi kaynaklarıdır. Bu bakımdan tabloların tahlili bankalarca büyük önem taşımaktadır. Kredi analistleri firmaların gelişme eğilimini görebilmek ve dinamik tahlil yapabilmek için birbirini izleyen birkaç döneme ait mali tabloları istemektedir. Böylece dönemler itibarıyla değişiklikleri inceleyerek, firmanın ve mali durumunun hangi yönde gelişmekte olduğu hakkında bilgi sahibi olmakta ve firmanın geleceği için tahminde bulunabilmektedirler⁷².

2.3.1.2 Finansal Analiz(Mali Tablolar Analizi)

Mali tablolar, işletme ile ilgili çeşitli önemli ve uygulamaya yönelik soruların cevaplarını araştırmak için analize tabi tutulmaktadır.

İşletmenin borç ödeme gücü var mıdır? İşletme sermayesi yeterli midir? İşletme dengeli bir şekilde finanse edilmiş midir? İşletme, uzun süreli borçlarını ödemede güçlüklerle, imkansızlıklarla karşılaşabilir mi? İşletme duran varlıklara aşırı yatırım yapmış mıdır? İşletmenin

⁷¹ Giles, R.S. ve Capel, J.W. Finance and Accounting. The Macmillan Pres Ltd., London,1987 ss. 289.

⁷² SOYDAN, 1987 s.108

faaliyet sonuçları, karlılığı yeterli midir? Bu sorular artarak devam edebilir.

Finansal tablolar, kredi talebinde bulunan firmalar hakkında başlıca bilgi kaynağı olmalarının yanı sıra kredi kararının en önemli dayanağını oluşturmaktadır. Bu nedenle, finansal tablolar analizi bankalar için çok önemli olmaktadır. Bankalar kendilerine sunulan finansal tabloların doğruluğu ve güvenilir olmalarını kontrol etmektedirler. Finansal tablolar sağlıklı bir şekilde hazırlanmadığı takdirde analiz teknikleri ile kredi talep etmekte olan firmaların mali durumu hakkında güvenilir sonuçlara ulaşmak mümkün olmamaktadır.

Genel olarak muhasebe verilerinin, bu soruların büyük bir kısmını cevaplama yardımcı olduğu söylenebilmektedir. Ancak mali tablolarda yer alan hangi kalemlerdeki değişikliklerin, eğilimlerin ve kalemler arasındaki ilişkilerin, bu soruları cevapladığını bilmek, ortaya koymak gerekmektedir. Örneğin, bir işletmenin duran varlıklarının tutarı, o işletmenin kısa süreli borç ödeme gücü hakkında çok az bilgi vermekte, hatta hiç bilgi vermeyebilmektedir. Yine tek bir yıla ilişkin kar rakamı, o işletmenin faaliyet sonuçlarının değerlendirilmesinde yeterli olmayabilir. Buna göre, işletmelerle ilgili soruları cevaplayabilmek için, mali tablolar incelenirken hangi noktalar üzerinde durulması gerektiğinin, hangi ilişki, eğilim ve değişikliklerin, hangi sorunun cevabını oluşturduğunun açık olarak bilinmesi zorunlu olmaktadır.

Gerçekten mali tablolar tahlili, bir işletmenin mali durumunun ve mali yönden gelişmesinin yeterli olup olmadığını belirlemek için, mali tablolarda yer almakta olan kalemlerdeki değişikliklerin, kalemler arasındaki ilişkilerin ve bu ilişkilerin incelenmesinden ve gerektiğinde aynı endüstri kolundaki diğer işletmelerle karşılaştırmalar yapılmasından ibaret olmaktadır.

Çeşitli göstergeler, ölçüler, karşılaştırmalar, işletmenin mali durumunun, karlılığının, verimliliğinin değerlendirilmesinde yardımcı olmaktadır. Mali tabloların tahlilinde aşağıda açıklamaları yapılan teknikler kullanılmaktadır.

2.3.1.2.1 Finansal Analiz Teknikleri

Karşılaştırmalı mali tahlil, bir işletmenin iki veya daha fazla dönemlerine ilişkin mali tablolarının birbirini izleyen dönemler bakımından karşılaştırmalı düzenlenmesi ve bu tablolarda yer almakta olan kalemlerde zaman içerisinde oluşan değişikliklerin incelenerek değerlendirilmesi şeklinde tanımlanmaktadır⁷³. Bu mali tahlil türü dinamik bir tahlil türü olup, belirli bir tarihte düzenlenmiş mali tablolarda yer alan kalemlerin zaman içinde göstermiş olduğu artış veya azalış

miktarlarını incelemektedir.

Finansal tabloların iki dönemli olarak düzenlenmesi durumunda, cari dönemin verileri geçmiş dönemin verileri ile karşılaştırılmakta ve artış veya azalışlar ve bunların yüzdeleri buna göre saptanmaktadır. Buna karşın, karşılaştırmalı tabloların ikiden fazla dönemi içerecek biçimde düzenlenmesi durumunda, karşılaştırmalar iki biçimde yapılmaktadır⁷⁴.

- En önceki yıl temel yıl olarak alınmakta ve tüm karşılaştırmalar bu yıla göre yapılmaktadır.
- Her iki yıl, kendisinden önce gelen yıllarla karşılaştırılmaktadır.

Karşılaştırmalı mali tahlilin en büyük üstünlüğü, incelenen işletmenin gelişme yönü hakkında görüş verecek verileri sağlamasıdır. Mali tablolarda yer alan kalemlerdeki değişikliklerin incelenmesi, işletmenin ve onun mali karakteristiklerinin hangi yönde gelişmekte olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Ayrıca karşılaştırmalı mali tahlil, işletmenin gelecekteki gelişmesi hakkında tahminlerde bulunmak yönünden de yararlı olmaktadır. Koşullarda büyük değişiklik olmadığı sürece, işletmenin geçmişteki eğilimine uygun düşen bir gelişme göstereceği beklenebilir⁷⁵.

Karşılaştırmalı tablolar analizinde beklenen yararın sağlanabilmesi için karşılaştırmaya esas alınan dönemlerin aynı uzunlukta olması, tablonun içerdiği bilgilerin aynı muhasebe kuram ve ilkelerine göre belirlenmiş olması gerekmektedir⁷⁶.

Karşılaştırmalı mali tahlil yapılırken analistin, işlemlerin daima cereyan ettikleri tarihlerde muhasebeleştirildiğini, bu nedenle mali tablolarda yer alan kalemlerin çok farklı fiyat düzeylerini yansıtabileceğini gözönünde tutması gerekmektedir. Mali tablolarda yer alan bazı kalemler, para değerindeki değişiklikleri çok yakından izleyebildikleri halde bazı kalemler, ancak işletme tarafından elde edildikleri tarihteki maliyet bedelleri ile tablolarda gösterilebilmektedirler. Ayrıca bazı kalemlerdeki artış veya azalışlar, reel olmaktan ziyade, fiyat düzeyinin değişmesi nedeniyle tamamen görünüşte fiktif olabilmektedir. Bu nedenle, fiyat dalgalanmalarının hızlı ve aşırı olduğu dönemlerde, mali tablolarda yer alan kalemlerdeki artış ve azalışlar incelenirken, değişiklikler yorumlanırken, ihtiyatlı davranmak gerekmektedir.

⁷³ İNAN, T. Bankacılıkta İstihbarat ve Mali Tahlil. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 1994, ss.64-70.

⁷⁴ AKDOĞAN, N. ve Tenker, N. 2001. Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri. Gazi Kitap Evi, Ankara, 2001 ss.519

⁷⁵ AKGÜÇ, Ö. 2005. Mali Raporlar Analizi. Arayış Yayınları, İstanbul, 2005 ss.347

Karşılaştırmalı mali tahlil ile işletmenin verimlilik, karlılık, mali yapısı gibi konularda detaylı bilgi edinilmektedir. İşletmenin cari dönem verileri ile geçmiş dönem verileri yahut sadece geçmiş dönem verileri üzerinde karşılaştırmalı analiz yapılmaktadır. İşletmenin mevcut durumu ve geçmiş faaliyet dönemlerinin karşılaştırılmasıyla ortaya konulan analiz sonuçları doğrultusunda işletme politikalarına yön verilirken işletmenin başarısı da ortaya konulmaktadır.

2.3.1.2.1.1 Yüzde Metodu ile Mali Tahlil (Dikey Tahlil)

“Dikey yüzdeler analizi”, ”Ortak paydaya indirgenmiş tablolar” olarak da adlandırılan yüzde metodu ile mali tahlilde, mali tablolarda yer alan her bir kalemin, toplam içerisindeki payı yüzde olarak ifade edilmektedir. Bu yöntemle mali tablolar tahlil edilirken birden fazla yılın rakamlarının karşılaştırılması esas alınmamaktadır. Bir yılın rakamları üzerinde hesaplama yapılmaktadır. Ancak aynı tablo üzerinde birden fazla yılın verilerinin de bulunması durumunda yüzde tutarlar itibariyle karşılaştırmalar yapmak mümkün olmaktadır. Bu metod daha çok işletmenin sektördeki ortalamalar veya diğer firmalarla karşılaştırılması için kullanılmaktadır⁷⁷.

Bilançoların yüzde yöntemine göre tahlilinde inceleme dönemine ilişkin bilanço verilerine gereksinim vardır. Tahlil üç sütun üzerinde yapılmakta ve birinci sütuna bilanço verilerinin tutarları, ikinci sütuna her kalemin kendi grup toplamı içerisindeki oranı yazılmaktadır. Üçüncü sütuna ise, her kalemin bilanço toplamına olan oranı yazılmaktadır. Böylece bu biçimde hazırlanacak bilançoların her kaleminin, hem mutlak değerlerini hem de gerek kendi grupları içindeki gerekse genel toplam içindeki ağırlıklarını görme ihtimali elde edilmektedir.

Gelir tablolarının yüzde yöntemine göre tahlilde, net satışlar 100 olarak kabul edilmekte ve diğer kalemler net satışlara oranlanmaktadır. İstenirse gelir tablosu verilerinin kendi grupları içindeki oranları da bulunabilmektedir.

Bir işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını tanıyıp, hakkında tam bir hüküm verebilmek için, onun faaliyette bulunduğu endüstri kolundaki diğer işletmelerin durumuyla karşılaştırılması gerekmektedir. Bunun için kalemleri tablo içindeki nispi önemlerine göre yazarak başka işletmelerinki ile karşılaştırırız. Bu metod, aynı zamanda işletmenin kendi içinde analiz edilmesini mümkün kılmaktadır⁷⁸.

⁷⁶ AKDOĞAN ve Tenker a.g.e.s.59

⁷⁷ ÖZER, M.. Mali Tablolar ve Finansal Analiz. c.II, Ankara,1997b ,ss738.

⁷⁸ BEKTÖRE, S. ve Çömlekçi, F. . Mali Tablolar Analizi. Eskişehir,1980 s.55.

Bu tahlil yönteminin, diğer tekniklere kıyasla iki önemli üstünlüğü bulunmaktadır⁷⁹.

1) Diğer mali tahlil teknikleri, mali tablolarda yer alan kalemlerin toplam içindeki görece önemlerini göstermedikleri halde, bu yöntem, her bir kalemin toplam içindeki yüzdesini, payını açıkça ortaya koymaktadır.

Mali tablolar ve bu tablolarda yer alan kalemlerdeki değişiklikler salt rakamsal olarak gösterildiğinde, aynı endüstri kolunda benzer işletmeler arasında anlamlı karşılaştırmalar yapmak imkanı bulunmamaktadır. Örneğin aynı endüstri kolunda A işletmesinin stoklarının 100.000 TL, B işletmesinin stoklarının ise 200.000 TL olması halinde, salt rakamları esas alarak yapılacak bir karşılaştırma anlamlı olmayabilmektedir. Buna karşılık, stokların A işletmesinde varlık toplamının %10'unu oluşturmasına karşılık B işletmesinin %30'unu oluşturduğunun ifadesi, çok daha anlamlı olabilmektedir.

2.3.1.2.1.2 Eğilim Yüzdeleri (Trend Analizi)

Bu yöntemde, finansal tablolarda bir yıl baz yıl olarak kabul edilmekte ve o yıla ait tutarlar 100 kabul edilerek bunu izleyen dönemlere ilişkin aynı tür değerlerin baz yılına göre yüzde olarak değişimi hesaplanmaktadır. Trend analizi veya indeks yöntemi ismi ile de anılan bu yöntem, işletmede dinamik analiz yapılmasına imkan vermektedir. Eğilim yüzdeleri analizinde, işletmelerin finansal tablolarında yer alan kalemlerin dönemler arasında göstermiş olduğu artış veya azalışlar tespit edilmekte ve bu değişikliklerin temel yıla göre oransal önemleri ortaya konularak işletmenin gelişme yönü incelenmektedir⁸⁰.

Yüzdelerin yorumundan beklenen faydanın sağlanabilmesi için incelenen dönemin uzun tutulması faydalı olmaktadır. Baz alınarak seçilecek yılın mali verilerinin olağanüstü durumlardan etkilenmemiş (teşvik, mevzuat, grev v.b.) ayrıca enflasyon oranının çok farklılık göstermemiş yıllardan seçilmiş olması bu metodun başarısını artırmaktadır⁸¹. Mali analist, bilanço kalemlerinin göstermiş olduğu eğilimleri saptayarak ve aralarında örgütsel (organik) bağ bulunan belirli kalemlerin göstermiş olduğu eğilimleri karşılaştırarak, inceleme dönemindeki olumlu veya olumsuz gelişmeler hakkında sonuçlara varmaktadır.

Eğilim yüzdeleri hesaplanırken esas amaç, birbiri ile ilişkisi olan aralarında örgütsel bağ bulunan bilanço kalemlerinin göstermiş olduğu eğilimlerin karşılaştırılması gerekmektedir. Bu

⁷⁹ AKGÜÇ a.g.e.s.347-348

⁸⁰ AKDOĞAN ve Tenker a.g.e.s.575,

⁸¹ Emlak Bankası, Banka İstihbaratı ve Mali Analiz. Eğitim Müdürlüğü Yayınları No: 9, İstanbul, 1997 ss.45.

nedenle, bilançoda yer alan önemsiz, diğer bilanço kalemleriyle aralarında organik bağ kurulamayan kalemler için eğilim yüzdesi genellikle hesaplanmamaktadır. Bilanço kaleminin tek başına göstermiş olduğu eğilim, mali analist için fazla aydınlatıcı, bilgi verici olmayabilmektedir. Birbiriyle ilgili kalemlerin göstermiş oldukları eğilimlerin karşılaştırılması, daha anlamlı, analiz için daha değerli olmaktadır.

Trend analizlerinde dikkate alınması gerekli bazı hususlar bulunmaktadır. Bunlara uyulmaması yanlış ve yanıltıcı sonuçlar elde edilmesine neden olacağından, elde edilen sonuçların güvenilirliği açısından bu hususların sağlanması gerekmektedir. Bunlar kısaca aşağıda açıklandığı şekildedir.

- Seçilen baz yılı analiz sonuçlarını olumlu ya da olumsuz yönde etkileyerek hatalı sonuçlara gidilmesine neden olabilmektedir. Örneğin piyasalardaki aşırı durgunluk yahut dalgalanma veya krizin olduğu bir dönemin ele alınması durumunda buna bağlı olarak bütün işletme faaliyet sonuçları da farklı çıkmaktadır. Aşırı durgunluk döneminin baz alınması halinde normal faaliyet dönemindeki satışlar bile yüksek görünürken, karlılık oranları da gerçek durumu yansıtmayacaktır.

- Mali tablolar enflasyona göre düzeltilmeli yahut mali tablolar üzerindeki enflasyon etkileri dikkate alınmalıdır. Enflasyon etkilerinin dikkate alınmaması durumunda, sonraki yıllarda ortaya çıkacak artışların gerçek artış mı, yoksa fiyat artışlarından kaynaklanan fiktif (gerçek değeri yansıtmayan) artışlar mı olduğu anlaşılmayacak ve tamamı gerçek artışarmış gibi dikkate alınacaktır. Gerçekte enflasyona ilişkin özel düzenlemeler yapılmadıkça enflasyonun etkilerinin mali tablolarda yapılacak düzenlemelerle ortadan kaldırılması mümkün olmamaktadır. Ancak bunun asgariye indirilmesi açısından yararlı olmaktadır.

- Trend analizleri tek başına yeterli olmayacağından diğer analiz teknikleriyle, özellikle rasyolarla birlikte kullanılması gerekmektedir. Trend analizlerinde mali tablolarda yer alan kalemlerin yıllar itibariyle trendleri incelenirken aynı dönem içerisindeki işletmenin başarı ve verimliliğine ilişkin diğer yöntemlerle bunların desteklenmesi gerekmektedir.

- Sadece trend yüzdeleri değil, aynı zamanda mutlak rakamların da esas alınması gerekmektedir. Sadece trend yüzdelerinin esas alınması durumunda analiz sonuçlarının hatalı olması sonucu ortaya çıkabilmektedir. Yukarıdaki a ve b başlığı altında açıklandığı üzere baz yılının doğru seçilmesi ve enflasyonun mali tablolar üzerindeki etkilerinin tam olarak giderilmesi mümkün olmamaktadır. Diğer taraftan tabloda yer alacak yüzdeler, dikey yüzde yönteminde farklı olacağı için mali tablo kalemlerinin tablo içerisindeki genel ağırlığını göstermeyecektir. Örneğin,

net baz yılının net satışlarının 100.000 TL olduğu kabul edilirse, birinci yılın net satışlarının 105.000 TL olduğu bir ortamda satışlardaki artış sadece %5 olmaktadır. Diğer taraftan 50.000 TL olan diğer olağan gider ve zarar kaleminin 200.000 TL olduğu düşünülürse, diğer olağan gider ve zararlar hesabındaki artışın %400 olduğu görülecektir. Mutlak rakamların dikkate alınmaması durumunda, net satışlardaki %5 gibi önemsiz bir artışa karşın diğer olağan gider ve zararlar kaleminde %400 gibi önemli bir artışla karşılaşmıştır. Mutlak rakamlar dikkate alınmadığı için analistin normal şartlar altında %400 oranında artan giderler ile daha yakından ilgilenmesi gerekmektedir. Oysa mutlak rakamların da yer alması durumunda artışın 150.000 TL gibi ihmal edilebilir bir rakamdan kaynaklandığı ve üzerinde durulmaması gerektiği anlaşılmaktadır.

Trend analizinde sadece esas alınan baz yılına göre ilgili yılda artış yahut azalışlara ilişkin olumlu veya olumsuz yüzdeler hesaplanmaktadır. Bu yüzde rakamlarının mukayesesi için her sektör için değişmez kriterler mevcut olmamaktadır. Bu rakamların yorumu ve değerlendirilmesi tamamıyla analizi yapan kişiye bağlı olmaktadır.

2.3.1.2.1.3 Oran Analizi

Bir işletmenin finansal durumu, faaliyet sonuçları incelenirken ve değerlendirilirken, işletmenin finansal tablolarında görülen rakamlardan çok, bilanço ve gelir tablosunda yer alan kalemler arasındaki ilişkiler daha anlamlı olmaktadır. Bu nedenle finansal analizde, oranlardan geniş ölçüde yararlanılmaktadır. Oran tahlili, işletmenin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarını kendi içinde ve aynı veya farklı sektörden diğer işletmelerin sonuçları ya da sektör sonuçlarıyla karşılaştırarak incelemek amacıyla kullanılmaktadır. Bu kullanım sadece bir dönem için olabileceği gibi, iki veya daha fazla dönem için olabilmektedir. Bu yönüyle oranlar işletme içinde ya da dışında olan analizciye işletmenin mevcut durumu, yönetimin yeterliliği veya işletmenin uzun vadeli beklentilerini değerlemeye çalışma, yönetime kendi faaliyetlerini değerlendirme, hatalarını düzeltme ve finansal kararsızlıklar ile ticari başarısızlıklara sürükleyici koşullardan ve kararlardan kaçınma gibi durumlarda yardımcı olmaktadır⁸².

Rasyo analizleri statik analiz türünden olmaları nedeniyle sadece bir yıla ilişkin mali tablolar üzerinde yapılmaktadır. Ancak unutulmamalıdır ki, rasyolarda herhangi bir orana ulaşmak değil, o oranı yorumlayabilmek önemli olmaktadır. Elde edilen sonuçların yorumlanmasında temel olarak üç ilke esas alınmaktadır.

⁸² ÖZDEMİR, M. Finansal Yönetim. Türkmen Kitap Evi, İstanbul, 1999 ss.30.

Bunlardan birincisi, işletmenin önceki yıl standartlarıdır. Bu standartlar ise ancak işletmenin 5, 6 veya daha fazla yıl verileri üzerinde yapılacak aynı türden analizlerle elde edilecek standartlar olabilmektedir. İşletmenin sadece ilgili dönem verilerini tek başına değerlendirmesi yerine, özellikle yönetim analizlerinde geçmiş yıllara göre izlediği trendin de dikkate alınması yararlı olmaktadır. Bu nedenle bu analiz tekniğinin sadece bir yıla ilişkin mali tablo kalemleri arasında yapılmasına rağmen daha açık bir ifade ile ilgili oranların birden fazla yıla ilişkin mali tablo kalemlerinin birbiriyle oranlanması mümkün olmamasına rağmen birden fazla yıla ilişkin mali tablolar üzerinde yapılacak analiz sonuçlarının bir arada değerlendirilmesi de analiz sonuçlarının daha sağlıklı yorumlanması için gerekli bir hal almaktadır.

Sonuçların yorumlanmasında esas alınacak bir diğer kriter ise, işletmenin içinde bulunduğu sektörlerle ilişkin standartlardır. Ancak bu standartların esas alınabilmesi için, öncelikle bu standartların belirlenmiş olması gerekmektedir. Bu şekilde işletmenin durumu sektörde standart kabul edilen değerlerle mukayese edilerek işletmenin likiditesi, mali yapısı, karlılığı v.b. durumları hakkında bir kanaate varılacaktır.

Sonuçların yorumlanması sırasında dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli husus ise, uluslararası standartlardır. İlgili konuda belirlenen uluslararası standartların da analiz sonuçlarının yorumlanmasında kullanılabilmesine rağmen, bu konuda oldukça dikkatli davranılması gerekmektedir. Çünkü uluslararası standartların bütün işletmeler için bir standart olarak kabul edilerek çok katı şekilde uygulanması oldukça hatalı sonuçlara neden olabilmektedir.

Analizlerde önemli olan oranların hesaplanması değil, bu oranların yorumlanmasıdır. Bu itibarla; analizi yapacak olan kişinin yeterli bilgi düzeyine sahip olması yanında yeterli tecrübesinin de olması zorunludur. Bu yorumlarda yapılacak bir hata işletmenin, olduğundan daha farklı şekilde ele alınmasına neden olacağından belirli bir risk payı da içermektedir.

Analizlerde bir tek oran ile sonuca gidilmesi mümkün olmayacağından varılan sonuçların birden çok rasyo ile desteklenmesi gerekmektedir.

Mali tablolara yansımayan yahut yansımakla birlikte rasyolarda net olarak görülmeyen nedenlerden dolayı işletmenin karşı karşıya kaldığı riskler daha açık bir ifadeyle gizli riskler de tespit edilebildiği oranda bu analizlerin yorumunda kullanılabilirdir.

Dikkat edilmesi gereken bir diğer konu ise, temel rasyoların tali ve diğer rasyolarla desteklenmesi zorunluluğunun bulunmasına rağmen gereğinden fazla rasyoların esas alınması durumunda ise, analizi yapan kişi gereksiz detaylarla uğraşmak zorunda kalacağı için asıl önemli noktaları gözden kaçırabilmektedir. Bu nedenle analizi amacına yönelik olarak hangi rasyoların

kullanılacağı önceden tespit edilmeli ve gereksiz detaylarla uğraşılmamalıdır.

Rasyoların yorumlanması sırasında gerek işletmenin özel durumlarının ve gerekse ekonominin ve diğer çevresel şartların da dikkate alınması gerekmektedir.

İşletmelerin mali tabloları üzerinden hesaplanacak rasyolar işletme sahip ve yöneticilerine yahut ortaklara yada işletmeye yatırım yapacak yatırımcılara aşağıdaki konularda bilgi sağlamaktadır⁸³.

- İşletmenin likidite durumu hakkında, mali yapısı hakkında, karlılık durumu hakkında ve benzeri diğer hususlar hakkında geniş bilgiler sağlamaktadır.

- İşletmenin rakip firmalarla mukayese imkanı vereceğinden, işletmenin rekabet gücü hakkında bir kanaat edinilmektedir.

- İşletmenin mevcut durumu ve geçmişteki elde edilen sonuçlar ışığında sektör standartları ve rakip firmaların durumları da dikkate alınarak geleceğe yönelik bir planlama aracı olarak kullanılabilir.

Kredi verenler açısından verilen kredilerin ne denli risk altında olduğu ortaya konulacak ve en önemlisi verilen kredinin geri dönmeme ihtimalinin olup olmadığı belirlenmeye çalışılarak muhtemel riskler önceden görülerek gerekli tedbirler alınacaktır.

Bu analizler işletme içinde yapılabileceği gibi yatırımcılar, kredi verenler yahut işletmeyle ilgili üçüncü kişiler tarafından işletme dışında da yaptırılabilir. İşletme içinde yapılan analizlerde mali tabloların yanı sıra muhasebe sisteminde yer alan diğer verilerden de yararlanılacağı için yapılan mali tahlil daha sağlıklı olmaktadır.

Mali tahlilde, sadece oranları hesaplamak, mali tablolarda yer alan kalemler arasında basit matematiksel ilişkileri göstermek, tek başına yeterli olmamaktadır. Deyim yerinde ise, oranları hesaplamak mali tahlilin mekanik yönü olarak ifade edilebilir. Önemli olan hesaplanan oranların yorumlanması ve değerlendirilmesidir⁸⁴.

2.3.1.2.1.3.1 Finansal Analizde Kullanılan Rasyolar

Firmalarda yapılacak her analiz bir amaca yönelik olup, basit bir oranı ifade eden rasyoyu, finansal tabloların çeşitli kalemlerini kullanarak hesaplamak mümkün olmaktadır. Ancak analizin amacının ne olduğunu hiçbir zaman akıldan çıkarmamak gerekmektedir. O zaman görülecektir ki,

⁸³ ÖZER a.g.e.s.757

⁸⁴ AKGÜÇ, Ö. Finansal Yönetim. Avcıol Yayınları, İstanbul,1998 s.21

hesap edilen çok sayıda rasyonun ancak belli sayıda olanları amaca uygun düşmektedir⁸⁵.

Örneğin, firmaya kısa vadeli kredi bulmak için yapılan mali tahlilde likiditenin ölçülmesi önem kazanmaktadır. Firmaya kısa vadeli kredi verenler için önemli olan, borcun zamanında ve tamamen geri ödenebilmesi olmaktadır. Firmanın uzun vadedeki karlılığını kısa vadeli kredi verenler için pek fazla önem ifade etmemektedir. Uzun vadeli kredi sağlanması için yapılacak mali tahlilde ise, önemli olan firmanın faaliyetlerinin verimliliği ile kazanç gücü olmaktadır. Verimin düşük oluşu, karın azlığı uzun vadede borçların geri ödenmesinde yetersiz kalacağına işaretir. Mali tahlilde kullanılan rasyolar aşağıda anlatılmaktadır.

2.3.1.2.1.3.1.1 Likidite Oranları

Likidite (akışıklık) oranları, kısa vadeli borç ödeme gücünü ölçmek, başka bir deyişle likidite riskini değerlendirmek, net işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını tespit etmek için kullanılmaktadır⁸⁶. Gerek firma yöneticileri gerekse firmaya borç verenler açısından firma borç ödeme kapasitesinin bilinmesi oldukça önemli olmaktadır. Bu nedenle firmanın dönen varlıkları ile kısa süreli borçları arasında bir ilişki kurularak firmanın kısa sürede borçlarını ödeyebilme kapasitesi belirlenmeye çalışılmaktadır.

İşletmelerin cari durumlarının belirlenmesinde; dönen varlıkların ne derece güvence teşkil ettiğinin, varlıkların kalitesi ve likiditesi açısından incelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle, işletmeye borç verenlerin güvencede olup olmadığı belirlenirken, net işletme sermayesinin yanında, varlıkların kalitesi ve likidite derecesine de bakmak gerekmektedir.

Bir varlığın kalitesi ile o varlığın satışa çıkarıldığı zaman gerçek değerini bulma ihtimali ifade edilmektedir. Örneğin devlet tahvillerinin kalitesi yüksektir. Çünkü vadesi geldiğinde, kayıtlı değeri üzerinden ödenmektedir. Varlığın likiditesinden belirtilmek istenen ise; bir varlığın paraya çevrilmesindeki çabukluk ve kolaylık özelliği olarak ifade edilmektedir.

Net işletme sermayesi, dönen varlıklardan kısa vadeli yabancı kaynakların çıkarılması ile bulunan tutarı ifade etmektedir. Net işletme sermayesinin finansmanı uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynaklar ile karşılanmaktadır. Başka bir ifade ile net işletme sermayesi, firmanın uzun vadeli bir varlığı olmaktadır. Net işletme sermayesi yatırım projeleri değerlendirilirken, yatırım olarak dikkate alınmaktadır⁸⁷.

⁸⁵ TÜRKO, M. Finansal Yönetim I. Atatürk Üniversitesi Matbaası, Erzurum, 1994 s.86

⁸⁶ AKGÜÇ (2005) a.g.e.380

⁸⁷ Ercan, M. K ve Ban, Ü. Finansal Yönetim. Gazi Kitap Evi, Ankara, 2005 ss.182.

Net işletme sermayesinin yeterliliği, net işletme sermayesinin tutarından çok, cari oranla, başka bir deyişle dönen varlıkların kısa süreli yabancı kaynaklara oranı ile ölçülmektedir. Normal olarak, bu oran ne kadar yüksek ise, işletmenin borç ödeme gücü o kadar fazla anlamına gelmektedir. Bununla beraber cari oranın çok yüksek olması, işletmenin yönetimi açısından sakıncalı görülebilmektedir. Gerçekten bu oranın gereğinden yüksek olması, işletmenin elinde atıl fonlar bulunduğunu veya mali kaynakların verimli olmayan varlıklara yatırılmış olduğunu, kaynakların etkin bir şekilde kullanılmadığını göstermektedir⁸⁸.

Net işletme sermayesi gereksinimini etkileyen başlıca faktörler şunlardır; işletmenin niteliği, karakteri, üretim süresi veya satılacak malların tedarik süresi, satılacak malların birim maliyeti, işletmenin satış hacmi, satın alma ve satış koşulları, stokların devir hızı, alacakların devir hızı, dönen varlıkların değerinde düşme ihtimali, konjonktür hareketler, mevsimlik hareketler ve kullanılan teknoloji şeklinde sayılabilir.

Firmaların likidite durumlarının incelenmesinde ve yapılacak mali tahlilde kullanılan oranlar genel olarak şunlardır:

- **Cari Oran**

Kısa vadeli yabancı kaynaklar ile dönen varlıklar arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Kısa vadeli yabancı kaynakların ödenmesinde herhangi bir sıkıntıya düşülüp düşülmeyeceği konusunda bir fikir vermekte olan cari oran, dönen varlıkların kısa vadeli borçlara oranlanması ile bulunmaktadır. Mali tahlilde en çok kullanılan oranlardan birisi olan, cari oran şu formül ile hesaplanmaktadır:

$$\text{Cari Oran} = \frac{\text{Dönen varlıklar}}{\text{Kısa vadeli yabancı kaynaklar}} * 100$$

Cari oran, oldukça kaba bir ölçü olmasına karşın, bir işletmenin cari mali gücünü göstermekte olan bir endeks olarak yaygın bir şekilde kullanılmaktadır⁸⁹.

Genel bir kural olarak cari oranın 2:1 olduğu kabul edilmekle birlikte reel ekonomi, faaliyet kolu, çalışma koşulları, iş hacmi, sektör yapısı (inşaat taahhüt, karayolu taşımacılığı gibi.) vb. faktörler dikkate alındığında; oranın 2'den büyük olması yetersiz olarak yorumlanacağı gibi, 2'nin

⁸⁸ AKGÜÇ (2005) a.g.e.s.284

⁸⁹ Y.a.g.e.s.381

altında olması da yeterli olarak kabul edilebileceği göz önünde tutulmalıdır. Gelişmekte olan ülkelerde likidite çok yüksek olmadığından, bu ülkelerde sınav ve ticari işletmelerde cari oranın 1,5 olmasının yeterli olabileceği ileri sürülmektedir.

Gerçekten gelişmekte olan ülkelerde, ticaret bankalarının genellikle kısa süreli kredi verme eğiliminde olmaları, sermaye piyasasının gelişmemiş olması, gerçek anlamda sermaye şirketlerinin (anonim şirketlerin) sayısının sınırlı oluşu gibi kurumsal nedenler ve varlık yapıları, işletmelerin daha çok kısa süreli yabancı kaynak kullanmalarına neden almaktadır. Bu durum, anılan ülkelerdeki firmaların cari oranlarının, gelişmiş ülkelere kıyasla daha düşük olmasına yol açmaktadır. Ayrıca sürekli enflasyonist süreç içinde yaşayan ekonomilerde artan işletme sermayesi esas itibarıyla kısa süreli borçlarla finanse edildiğinden, bu olgu da cari oranda düşüşe neden olmaktadır.

Cari oranın hesaplanmasında amaç, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünü ölçmek ve net işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını ortaya koymaktır. Cari oran, işletmenin borç ödeme kapasitesini, net işletme sermayesi tutarına kıyasla daha iyi gösteren bir ölçü olarak kabul edilmektedir. İşletmenin borç ödeme gücünü net işletme sermayesine göre daha iyi gösteren cari oranın yeterli olup olmadığına karar verebilmek için⁹⁰

Dönen varlıkların yapısının

- Satın alma ve satış şartlarının
- Satışların düzenliliğinin ve karlılığının
- İş hacminin özelliklerinin
- Mevsimlik hareketlerin
- İşletmenin faaliyette bulunduğu sektörün
- İşletmenin bankalardaki kredi riskinin
- Stok devir hızının
- Alacak devir hızının incelenmesi gerekmektedir.

Bu hususlar dikkate alınmadan sadece cari orana bakarak bir firmanın mali gücü hakkında karar vermek yanıltıcı sonuçlara sebep olabilmektedir. İncelenen firmanın cari oranının yüksek olması olumlu bir faktör ise de, işletmenin faaliyeti için gerekli olandan fazla dönen varlıklara sahip olduğuna, başka bir deyişle bir kısım fonların atıl bırakıldığına veya dönen varlıklar içinde nakde dönüşümü zor değerlerin bulunduğuna işaret edebilmektedir.

⁹⁰ Y.a.g.e.s.382-387

- **Likidite Oranı (Asit-Test Oranı)**

İşletmenin ani kısa süreli borç ödeme yeteneğini gösteren ve cari oranı tamamlayan bir orandır. Bu oran, para ve kolaylıkla paraya çevrilebilen değerlerin kısa süreli borçlara bölünmesi suretiyle bulunmaktadır. Kısacası dönen değerlerden stokların düşülmesi sonucu kalan tutarın kısa vadeli borçlara bölünmesi şeklinde formüle edilmektedir. Likidite oranı, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır:

$$\text{Likidite oranı} = \frac{\text{dönen varlıklar} - (\text{stoklar} + \text{diğ. dön. varlıklar})}{\text{ks. vad. yb. kay.}} * 100$$

Bu oran; cari oranı tamamlayan bir orandır. Başka bir deyimle firmanın ani kısa vadeli borç ödeme yeteneğinin daha duyarlı bir ölçüsüdür. Genel olarak literatürde bire-bir oranını ideal bir ölçü olarak kabul etmekle birlikte oranın yorumunda aktivite oranlarına da dikkat etmek gerekmektedir. Şöyle ki alacakların tahsil süresinin borç ödeme süresinden kısa ve stok devir hızı yüksek olan firmaların nakit ihtiyacının asgari düzeyde olduğu kabul edilmektedir.

Firmanın çalışma konusu ve faydalandığı kredi türlerine göre örneğin emtia ve vesaik karşılığı kredilerini geniş ölçüde kullanıyor ise bu kredilerin karşılığı emtia içerisinde bulunduğundan, daha düşük oranda bulunacak likidite oranı da bu açıdan yeterli sayılabilmektedir. Likidite oranının üç yıl içerisindeki seyri firmanın kısa vadeli mali imkanlarının gelişmesi hakkında fikir verebilecek nitelikte olup, mali tahlil sırasında dikkate alınması gereken hususlardan birisidir.

Likidite oranı değerlendirilirken incelenen firmanın kısa süreli borçlarının yapısı de dikkate alınmaktadır. Büyük ölçüde müşteri avansı ile çalışan, müşterilerinden peşin tahsilat yapan firmaların likidite oranlarının düşük görülmesi doğal karşılanmaktadır. Çünkü müşteri avansları normal olarak gelecek hesap döneminde stokların satılması ile kapatılacaktır.

Kısaca özetlemek gerekirse, işletmenin stok ve alacak devir hızları, kısa süreli borçlarının yapısı, borçların para ya da mal olarak ödenme şekilleri ve vade dağılımı, satış düzensizliğinden doğan iş riski gibi etkenler dikkate alınmadan likidite oranı hakkında kesin bir yargıya varmak yanlış yorumlamalara sebep olmaktadır.

- **Nakit Oranı (Disponibilite Oranı)**

Bu oran, para ve benzeri değerlerin kısa vadeli yabancı kaynaklara oranını ifade etmektedir. İşletmenin elindeki mevcut hazır değerleri ile kısa vadeli borçlarını ne ölçüde karşılayabildiğini gösteren bir oran olarak değerlendirilmektedir. Bir anlamda işletmenin acil bir

durumda mevcut para durumunu göstermektedir.

Firmanın faaliyetlerinin durdurulduğu varsayılarak; likit değerleri ile mevcut faaliyetleri kapsamında yapmış olduğu olağan giderlerini ne kadar süre ile finanse edebileceğini göstermekte olan nakit oranının %20'nin altına düşmemesi genel bir kural olarak arzulanmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2001:615).

Gerek cari orana göre gerekse likidite oranına göre daha duyarlı bir oran olan nakit oranı, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır.

$$\text{Nakit oranı} = \frac{\text{hazır değerler}}{\text{ks. vad. yb. kay.}} * 100$$

Bu oranın bir civarında olması istenmesine rağmen, bu oranların yorumu, mali tahlilin yapılış amacına göre farklı olmaktadır. Kredi analizlerinde bu oranın 1 çıkması iyi bir değer olarak kabul edilmektedir. Çünkü işletme bütün kısa vadeli borçlarını hazır değerleriyle karşılayabilecektir. Bu nedenle kredi üzerindeki risk payı azaltılmış olmaktadır. Ancak yönetim analizlerinde 1 oranı çok olumlu karşılanmamaktadır. Çünkü kısa vadeli yabancı kaynakları karşılayacak oranda elde hazır değer tutulması, işletmenin kaynaklarını verimli kullanmadığı ve elde atıl fon tuttuğu anlamına gelmektedir ki, bu da işletmenin verimliliğini olumsuz yönde etkilemektedir.

2.6.1.2.1.3.1.2 Faaliyet Oranları

İşletmenin çalışma durumunun tahlilinde, işletme faaliyetlerinde kullanılan varlıkların etkili bir biçimde kullanılıp kullanılmadığını ölçmek için kullanılan oranlar olarak tanımlanmaktadır. Mali tahlil çalışmalarında genel olarak aşağıda maddeler halinde açıklanan aktivite oranları kullanılmaktadır.

• Ticari Alacakların Satışlara Oranı ve Ticari Alacakların Ortalama Tahsil Süresi

Ticari alacakların satışlar içerisinde yüksek bir oran oluşturup oluşturmadığını, yani kredili (vadeli) satışların peşin satışlardan fazla olup olmadığını göstermektedir. Oranın yüksek çıkması, satışların çoğunlukla kredili (vadeli) yapılmakta olduğunu veya kredili satışlarda uzun vadeye gidildiğini göstermektedir.

Firmanın normal ticari ve sınai çalışmaları ile ilgili satışlarından doğmuş alacaklarının yani, aktifteki kısa ve uzun vadeli alıcılar, alınan çekler, alacak senetleri ve diğerleri toplamının gelir

tablosunda gösterilen yıllık net satışlar toplamına bölünmesi ile hesaplanmakta olup, aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir.

$$\text{Ticari alacakların satışlara oranı} = \frac{(\text{kısa vadeli ticari alacaklar} + \text{uzun vadeli ticari alacaklar})}{\text{net satışlar}} * 100$$

Bu oran aracılığıyla ticari alacakların ortalama tahsil süresi hesaplanmaktadır. Bunun için bulunan yüzde sayısını 365 ile çarpmak yeterlidir. Örneğin hesaplanan oran %20 ise ortalama tahsil süresi $0.20 * 365 = 73$ gün olarak hesaplanmaktadır.

Ortalama süre, ticari alacaklar bakiyesinin, satışların günlük ortalamasına bölünmesi şeklinde de hesap edilmektedir. Bu şekilde hesaplanan ortalama süre kredili satışların ortalama süreleri değil, tüm satışların ortalama süresidir. Kredili satışlara ait ortalama sürenin hesaplanabilmesi için, kredili yıllık satışlar toplamının bilinmesi gerekmektedir. Kredili satış tutarını bulmak her zaman mümkün olmadığından ticari alacakların satışlara ait oranı hesaplanırken eldeki verilerle yetinilmektedir. Firmanın alacaklar toplamı, dönen varlıklar arasında büyük bir yekün oluşturuyorsa, bu alacaklarının gerçek duruma uygun olup olmadığını anlamak üzere esaslı bir şekilde inceleme yapılması gerekmektedir.

• **Ticari Borçların Satışların Maliyetine Oranı ve Ticari Borçların Ortalama Tediye Süresi**

Firmanın normal ticari ve sınai çalışmaları ile ilgili satışların maliyetine ilişkin alımlardan kaynaklanan ticari borçların yani, pasifteki kısa ve uzun vadeli satıcılar, borç senetleri ve diğer ticari borçlar toplamının gelir tablosunda gösterilen yıllık satışların satılan malın maliyeti (SMM) toplamına bölünmesi suretiyle hesaplanmakta ve çıkan değer 100 ile çarpılmaktadır.

Ticari borçların satışların maliyeti içerisinde yüksek bir oran oluşturup oluşturmadığını, yani kredili (vadeli) alışların peşin alışlardan fazla olup olmadığını göstermektedir. Oranın yüksek çıkması, faaliyetler kapsamında mal alışlarının çoğunlukla kredili (vadeli) olduğuna, ek finansman imkanlarının bulunduğuna işaret etmekle birlikte firmanın vadesi gelen borçlarını yenilediği ve ödeme güçlüğü içinde bulunduğu durumları da ifade edebilmektedir. Bu oran aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$\text{Ticari borçların satışların maliyetine oranı} = \frac{(\text{kısa vadeli ticari borçlar} + \text{uzun vadeli ticari borçlar})}{\text{SMM}} * 100$$

Bu oran aracılığıyla ticari borçların ortalama tediye süresi hesaplanmaktadır. Bunun için

bulunan yüzde sayısını 365 ile çarpmak yeterlidir. Örneğin; oran %30 ise ortalama tediye süresi $0.30 * 365 = 109$ gün olarak hesaplanmaktadır.

- **Stok Devir Hızı - Devir Sayısı**

Firmalar için stokların devir hızı önemli bir gösterge olup, bu hız stokların ne kadar zamanda nakde dönüştüğünü, yılda kaç defa satıldığını ve geri dönüşüme uğradığını ifade etmektedir. Bazı sanayi firmalarında stok devir hızının yüksek olması verimlilik göstergesi olarak kabul edilmektedir⁹¹. Gelir tablosunda gösterilen yıllık satışların maliyeti toplamı verilen sipariş avansları dışında tutularak ortalama stok toplamına bölünerek elde edilmektedir. Ortalama stok, devre başı ve devre sonu değerlerin toplanıp ikiye bölünmesi ile pratik olarak hesaplanmaktadır. Stok devir hızı, stokların yılda kaç kez devrettiğini göstermektedir. Bulunan sayının olumlu veya olumsuz olduğu, satışa konu olan malların alım ve satım özelliklerine göre değerlendirilmektedir.

Aşağıdaki şekilde formüle edilebilir:

$$\text{Stok Devir Hızı} = \text{S.M.M.} / \text{Ortalama Stok}$$

Stok devir hızının yeterli olup olmadığı konusunda bir standart bulunmamaktadır. Firmanın geçmiş yıl stok devir hızları veya aynı iş kolundaki diğer firmaların stok devir hızları ile karşılaştırılması gerekmektedir. Stok devir hızının yüksek olması, firmanın daha fazla kazanç elde etmek için stoklara daha az para bağladığının göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Bu durumda firma daha etkili bir rekabet imkanına sahip olmaktadır. Özellikle işletmelerin incelenmesinde stok devir hızı; stoktaki malların kalitesi, satış çalışmalarının verimi, malların satış kabiliyeti hakkında fikir edinmek için kullanılan bir tahlil aracı olmaktadır.

- **Aktif Devir Hızı**

Net satış tutarının ortalama aktif toplamına bölünmesi suretiyle hesaplanır. Ortalama aktif toplamı dönem başı ve dönem sonu aktif toplamlarının 2'ye bölünmesi ile elde edilmektedir. Aşağıdaki formül aktif devir hızını vermektedir.

$$\text{Aktif devir hızı} = \text{net satışlar} / \text{ortalama aktif toplamı}$$

⁹¹ Ercan ve Ban a.g.e.s.41

Firmanın mevcut kaynaklarının etkin kullanılıp kullanmadığının göstergesi olan oran; firmada sermaye ve emek yoğunluğu ile varlık kullanımı hakkında bilgi vermektedir. Aktif devir hızı, firmanın varlık yapısı içerisinde duran varlıklarının görece önemini vurgulamaktadır. Bu bağlamda aktif yapısı varlık devir hızını etkilemektedir. Aktif devir hızı yavaş iş kollarında maddi duran varlıklar yapı içerisinde genellikle önemli yer tuttuğundan bu durum karlılığı etkilemekte ve iş riskini yükseltmektedir. Bu oranın düşük olması işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını göstermektedir. Buna karşılık aktif devir hızı yüksek olan iş kollarında talebe göre varlık ayarlaması daha kolay yapılabildiğinden iş riski de o ölçüde azalabilmektedir.

Aktif devir hızının yavaş olması firmada tam olarak kullanılmayan varlıkların bulunduğu işaret edebilmektedir. Buna karşın firmanın duran varlıklarını yeniden değerlemeye tabi tutup tutmadığı aktif devir hızını yorumlarken dikkate alınması gerekmektedir⁹².

- **Nakde Dönüşüm Süresi Ve Finansman Süresi**

Nakde dönüşüm süresi; firmanın mal alımından nakde dönüşmesine kadar geçen süreyi ifade etmektedir. Bu sürenin kısa olması olumlu olarak değerlendirilmektedir. Bu oranlar aşağıdaki gibi formüle edilmektedir. Nakde dönüşüm süresi=alacakların ortalama tahsil süresi+stok tutma süresi Finansman süresi=alacakların ort.tahsil sür.+stok tutma sür.-borç tediye sür.

Nakde dönüşüm süresi ile borç tediye süresi arasındaki fark ise firmanın finansmana ihtiyacı olan gün sayısını vermektedir.

2.3.1.2.1.3.1.3 Finansal Yapı Oranları

İşletmenin kaynak yapısının ve uzun vadeli borç ödeme gücünün ölçülmesinde kullanılan oranlar bu grupta toplanmaktadır. Başka bir deyişle işletmenin özkaynağının yeterli olup olmadığı, kaynak yapısı içinde borç ve özkaynağın dengesi ve özkaynak olarak oluşturulan fonların ne tür dönen varlık ya da duran varlıklara kullanıldığının ölçülmesinde kullanılan oranlardır. İşletmenin gerek uzun vadeli borçlarının ana para ve faizlerinin ödenip ödenemeyeceğinin analizinde, gerek kaynaklardan yararlanma derecesinin belirlenmesinde bu oranlardan yararlanılmaktadır⁹³.

İşletmenin sağlamlık derecesi hakkında tam bir yargıya ulaşmak için, kaynak yapısının ve

⁹² T.C.Ziraat Bankası A.Ş. (2000). Bankacılık Krizleri.Yayınlanmamış Arge Raporu.2000 s.86

⁹³ Akdoğan ve Tenker, a.g.e.s.618

sermaye yeterliliğinin analizi gerekmektedir. İşletmenin uygun bir şekilde finanse edildi mi? Özkaynaklar ile yabancı kaynaklar arasında uygun bir denge var mıdır? Finansman kaynaklarının toplam kaynaklar içerisindeki oranları nelerdir? Gibi soruların cevapları bu gruptaki oranlar yardımıyla bulunmaya çalışılmaktadır. En çok kullanılan oranlar aşağıda maddeler halinde açıklanmaktadır.

- **Finansman Oranı**

İşletmenin maddi özkaynaklara göre ne oranda borçlandığını göstermektedir. Normal olarak orta çaptaki işletmelerde bu oranın %100'ü (bire bir) geçmemesi gerekmektedir. Yani işletmenin maddi özkaynaklardan fazla bir miktar borçlanması, mali güven bakımından istenen bir sonuç olmamaktadır. Bu oran ne kadar büyük olursa alacaklılar da o oranda düşük bir mali güven ile korunmuş olmaktadır. Bu oran aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$\text{Finansman oranı} = \frac{\text{yabancı kaynaklar}}{\text{özkaynaklar}} * 100$$

Bu oranın %100'ün üzerinde olması toplam yabancı kaynakların özkaynaklardan daha fazla olduğunu, %100'ün altına düşmesi ise toplam kaynaklar içerisinde özkaynakların oranının daha fazla olduğunu göstermektedir. Özkaynakların fazlalığı temelde iki şekilde etki göstermektedir. Birincisi, işletmenin mali yapısı yabancı kaynak oranının fazla olması durumuna göre daha kuvvetli olacağı için, işletmeyi dışarıdan gelecek olumsuz baskılara karşı daha güçlü kılmaktadır. Başka bir ifadeyle işletmenin, ekonomideki herhangi bir istikrarsızlık yahut fiyat dalgalanmaları ya da ekonomik krizden daha az etkilenmesini sağlamaktadır. Diğer taraftan özkaynak oranının fazlalığı işletmeden alacaklı olanların haklarının daha fazla güvencede olduğunu göstereceği için işletmeye kredi verecek olan kişi ve kuruluşların daha uygun şartlarla işletmeye yabancı kaynak sağlamalarına zemin hazırlamaktadır.

Ancak bütün bunlara rağmen özkaynak oranının yüksekliğinin temelde şu sakıncaları bulunmaktadır; Bunların başında yabancı kaynak maliyetlerinin bir noktadan sonra ek maliyetler getirmesidir. Yani denge noktasından sonra yabancı kaynağın getirisi maliyetinin altına düşeceğinden, bu dengenin çok iyi kurulması gerekmektedir. Diğer taraftan yabancı kaynak oranının özkaynak oranından fazla olması işletmeyi sürekli olarak bir risk altında bırakmaktadır. Bunun doğal bir sonucu olarak özellikle kriz dönemlerinde işletmenin çok zor durumda kalması da

ihtimal dahilinde değerlendirilmektedir. Başka bir sıkıntı ise yabancı kaynak oranının belirli bir seviyenin üstüne çıkması durumunda, işletmenin mali bağımsızlığını kaybedeceğidir.

- **Toplam Mali Borçlar / Pasif Toplamı (%)**

Toplam kaynakların % kaçının, mali borçlardan oluştuğunu ifade etmektedir. Oranın yüksekliği firmanın işletme dışı kaynak olarak daha çok banka kredisi ve diğer mali borçlara başvurduğunu göstermektedir. Oranın düşüklüğü ise firmanın finansman kaynağı olarak banka dışı kaynaklardan (satıcı kredisi, finansman bonusu gibi borçlanma senetleri çıkarılması, müşteri avansları v.b.) yararlandığını ortaya koymaktadır⁹⁴.

- **Maddi Duran Varlıkların Özkaynak ve Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Toplamına Oranı**

Bu oran şöyle formüle edilmektedir;

$$\text{M.D.V. (Net)} / (\text{U.V.Y.K.} + \text{Özkaynak}) * 100$$

Duran varlıklar toplamının prensip olarak özkaynaklarla karşılanması gerekmektedir. Özkaynakların yetersiz kaldığı durumlarda uzun vadeli yabancı kaynaklardan da yararlanılmaktadır. Bulunan oran; özkaynak ve uzun vadeli yabancı kaynakların net maddi duran varlıklara bağlanmış olan kısmını vermektedir. Diğer bir deyimle, net maddi duran varlıkların ne oranda firmanın kendi kaynakları ve uzun vadeli yabancı kaynak imkanları ile finanse edildiğini göstermektedir.

2.3.1.2.1.3.1.4 Karlılık Oranları

Nihai hedefi kar olan işletmeler kar amacına yönelik olarak kurulmakta olup, faaliyetleri sonucu uzun vadede kar sağlayabildikleri sürece varlıklarını sürdürebilmektedirler. Bu nedenle işletmelerin karlılığı bütün faaliyetlerin odak noktası olarak kabul edilmektedir.

Karlılık oranları, yatırım ve satışlar üzerine karlılık olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

İşletmelerin karlılığı işletme yöneticileri açısından önemli olup, karlılık bu kişilerin başarısını göstermektedir. İşletmenin zarar etmesi ya da beklenen karın sağlanamaması da başarısızlıklarını göstermektedir. Çünkü oluşan kardan bu kişiler pay almaktadır. İşletmeye yatırım yapacak üçüncü kişiler de karlılıkla ilgilenmektedir. Dolayısıyla yatırımın asıl amacı yatırımdan beklenen düzeyde gelir elde edilmesi olarak kabul edilmektedir. Kredi verenler açısından en önemli faktör ise kredinin geri dönmesi olduğundan kredinin geri dönmesi işletmenin karlılığına bağlı olmaktadır. Yine Devlet açısından da önemli görülen karlılık, vergilendirme yönüyle önemli hal almaktadır.

Bir firmanın elde ettiği karın, ölçülü ve yeterli olup olmadığını belirlemek için şu etmenlerin gözönünde tutulması gerekmektedir⁹⁵.

Sermayenin alternatif kullanılış alanlarında sağlayabileceği gelir,

- Genel ekonomik koşullar,
- Aynı endüstri kolunda benzer firmaların kar oranları,
- Geçmiş yıllarda karın göstermiş olduğu eğilim,
- İşletmenin planladığı kar hedefleri. İncelenen firmanın karı ilk bakışta tutar olarak az

gözükse dahi, karlılık oranı, aynı endüstri kolundaki diğer işletmelerden daha yüksek ise, görece olarak söz konusu işletmenin karının tatminkar olduğunu kabul etmek gerekmektedir. Ayrıca, iktisadi hayattaki durgunluk nedeniyle bir işletme zarar edebilir. Eğer zarar oranı, aynı endüstri kolundaki benzer işletmelerden daha az ise, uğranılan zararı yöneticilerin başarısızlığı olarak yorumlamamak gerekir. Karlılık oranları aşağıda maddeler halinde açıklanmaktadır;

- **Brüt ve Net Kar Marjı**

Brüt kar/net satışlar oranını ifade etmektedir. Brüt satış karı oranının zaman içerisinde yükselme eğilimi göstermesi, firmanın lehine yorumlanacak olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Net kar marjı Net kar/net satış tutarı oranını ifade etmektedir.

⁹⁴ Akgüç (2005) a.g.e.s.402

⁹⁵ Y.a.g.e.s.427

- **Bilanço Karının Net Satışlara Oranı**

Net satışların yüzde kaçının işletmenin vergi öncesi karını oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Anılan oranın yüksek olması ve yükselme eğilimi göstermesi firma için olumlu bir gelişme olarak yorumlanmaktadır. Aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$\text{Bilanço karlılığı} = \frac{\text{bilanço karı (vergi öncesi/sonrası)}}{\text{net satışlar}} * 100$$

- **Özsermaye Karlılığı**

Özkaynakların karlılığını ifade eden bu oran, işletmenin ortaklar tarafından yatırılmış bulunan sermaye ve diğer fonların karlılık derecesini saptamaya yaramaktadır. Aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$\text{Özsermaye karlılığı} = \frac{\text{net kar}}{\text{Özsermaye}} * 100$$

Genel olarak bu oran ne kadar yüksek olursa sermaye sahiplerinin firmaya temin ettiği fonların karlılık derecesi de o kadar yüksek olmaktadır. Öz sermaye karlılığının düşmüş olması, daima olumsuz bir gelişmeye işaret olmayıp, böyle durumlarda düşüşün nedenleri araştırılmalı, işletmenin yeni yatırımlara girip girmediği veya geçen yıllarda gösterilmesi veya yıllara dağılması gereken bir takım giderlerin bir yılda gösterilip gösterilmediği tespit edilerek bir sonuca varılması gerekmektedir. Yüksek karlılık oranına, firmanın aşırı borçlanması sonucu ulaşılmış ise bu sonucun ihtiyatla karşılanması gerekmektedir.

- **Aktif Karlılığı**

İşletmenin öz ve yabancı kaynaklarını ne derece karlı kullandığını saptamaya yaramaktadır. Elde edilen oran ne kadar yüksek olursa kaynakların da o derece karlı kullanılmış olduğu sonucuna varılmaktadır. Aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$\text{Aktif Karlılığı} = \frac{\text{Net Kar}}{\text{Aktif Toplamı}} * 100$$

Net karın, özkaynaklara ve aktif toplamına oranları firma sahibinin veya şirket

yöneticilerinin yönetimde gösterdiği başarıyı belirlemektedir. Ancak rantabilite oranları, firmaların çalışma konularına, özellikle sanayi sektöründeki yeni kuruluşlara ve konjonktür şartlarına göre değişebileceğinden değerlendirmede bu faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

2.3.2 Kredinin Yapılandırılması ve Kullandırılması

Kredi talebinin ele alınması, bilgilerin toplanıp analiz edilmesi ve kredi verilme kararından sonra kredinin yapılandırılması gerekir. Kredinin yapılandırılması kredinin miktarının, vadesinin, teminatının, fiyatlamasının, belgelenmesinin ve kredi sözleşmesinin hazırlanması sürecini kapsar⁹⁶.

Kredi miktarı finansal kurumun firmanın faaliyetlerine devam ettiği sektöre açmayı planladığı kredi limiti ve firmanın talebi ile belirlenir. Kredi yapılandırılmasının başarılı olabilmesi için uygulanacak temel ilke, firmanın finansman ihtiyaçları ile kredi imkanlarını uyumlu bir şekilde birleştirmek, firmanın ihtiyaçlarına cevap verecek kredi olanaklarını sunmaktır⁹⁷. Firmanın kredi değerliliği yüksek olsa bile, kredinin kötü bir şekilde yapılandırılmış olması, kredinin geri ödenmesinde problemler yaratabilir.

Kredinin yapılandırılması fiyatlama, asgari mevduat limitinin belirlenmesi, kredi teminatları ve kredi sözleşmesini içeren unsurlardan oluşur. Bu unsurlar kredinin yapılandırılması için ayrılmaz bir bütündür. Çünkü yukarıda sayılan unsurlardan birinin yanlış yapılandırılması firmayı kredinin geri ödemesinde sorunlar ile karşı karşıya bırakacaktır. Örneğin olması gerekenden yüksek bir fiyatlama firmayı brüt karının büyük bir kısmı ile finansman giderlerini karşılamak zorunda bırakacağından firma gerekli karlılığı ve yatırımı sağlayamayarak sürdürülebilir bir büyüme yaşayamayacaktır.

Ülkemizde finansal kurumlarda kredi verme yetkisi yönetim kurullarındadır. Ancak bu yetki yönetim kurulları tarafından finansal kurumların diğer organlarına aktarılır. Günümüzde uygulanan sistemde kredi verme yetkisine sahip en alt organ banka şubeleridir. Bu kredilerde şube müdürü ve kredi pazarlama personeli sorumludur. Şube yetkisinde krediler olarak da adlandırılan bu krediler genellikle düşük limitli olup daha yüksek limitler için genel müdürlük ya da bölge müdürlükleri tarafından oluşturulan kredi komitelerinin onayına sunulur.

Kredi yapılandırmasının bir başka unsuru olan vade ise firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki gereksinim ve krediyi kullanımındaki maksat ile birlikte belirlenir. Ülkemizde verilen

⁹⁶ ARAS, Güler, Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi, SPK Yayın no:30, Ankara, 1996.

⁹⁷ SEVAL Belkis, Kredilendirme Süreci ve Kredi yönetimi, İstanbul, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını, Yayın no: 11, İstanbul, 1990 ss: 118

kredilerin büyük bir bölümü mevduatlar ile finanse edildiğinden verilen kredilerin çoğu kısa vadeli kredilerdir. Firmalar aldıkları kısa vadeli kredileri genellikle ticari mal alımı gibi kısa vadede paraya dönüşebilecek alanlarda kullanmaktadırlar. Ancak firmalar kapasite genişletici yatırımlar için uzun vadeli kaynak sağlamak istemektedirler. Bunun için genellikle projeyi finanse edecek banka ile birlikte bir projeksiyon hazırlayarak kaynak temin etmeleri gerekmektedir. Bu çerçevede önemli olan unsur talep edilen kredinin kullanım yeri ile vadesinin birbirine uyumlu şekilde belirlenerek kredinin koşullarının firma tarafından yerine getirilmesidir.

Kredi kullandırımında yetki ve sorumluluk şube satış temsilcileri ve şube müdürüne aittir. Kredi yönetiminde yetki ve sorumluluk birinci derecede şube müdürü'ne ait olduğundan, müdürün muhalif kaldığı kredi talepleri değerlendirmeye tabi tutulmaz. Şube müdürü, şube kredi komitesi üyelerinin muhalif kaldığı bir işlemi yapabilir. Ancak, ilgili yetkilinin muhalif yada farklı görüşünü kredi öneri mektubunda belirtmesi zorunludur.

Genel müdürlük yetkisinde kullanılacak olan kredilerin iş akışı şube yetkisindeki kredilerde olduğu gibidir. Kullanılacak olan kredi teklifi şube pazarlama yetkilisi tarafından düzenlendikten sonra öncelikle şube kredi komitesince görüşülür, ardından genel müdürlük kredi tahsis makamının görüş ve onayına sunulur.

Düzenlenen kredi teklifi genel müdürlük kredi tahsis makamınca firmadan temin edilen ve mali yapısını gösteren dokümanların mali tahlilinin ve istihbaratının yapılmasının ardından değerlendirilmek üzere tahsis makamınca genel müdürlük kredi komitesine yönlendirilir.

İlgili onay makamından kredi onayı alındıktan sonra pazarlama yetkilisi ilgili taahhütname ve kredi sözleşmelerinin imzalanması amacıyla ve firmaya çıkartılan kredi limit ve koşullarının bildirilmesi maksadı ile firma yetkilileriyle görüşür.

2.3.2.1 Kredi Sözleşmesi

Kredi sözleşmesinde belirtilmiş olan teminatların sağlanması ile birlikte kredi kullandırımı tamamlanır. Bu sözleşmede bulunan şekil şartları ve içerik kredinin geri ödenmemesi durumunda izlenecek yolu göstermektedir. Pazarlama yetkilisi genel kredi sözleşmesinin ilgili yerlerini el yazısı ile doldurur ve müşteriye ve kefillere imzalatılır.

Taahhütnamenin doğru olarak hazırlanması, firma yetkilileri ve kefiller tarafından her bir sayfanın imzalanması ve atılan imzaların imza sirkülerine uygunluğundan ilgili pazarlama yetkilisi sorumludur. Ayrıca kredi tahsis kararında öngörülmüş olan teminatlar ve kullanılan kredinin türüne göre banka uygulamasında alınması gereken taahhütnameler ve diğer belgeler de pazarlama

yetkilisi tarafından alınır⁹⁸.

Genel Kredi Taahhütnamesi'nin kapsamında bulunan hususlar aşağıdaki gibidir;

- Kredinin toplam limiti,
- Bankanın krediyi uygulayacağı faiz tahakkuk dönemi,
- Krediyeye tahakkuk ettirilecek faiz, komisyon, gider vergisi ve temerrüt faizi,
- Krediyeye bileşik faiz uygulanabileceği,
- Banka açıkça fesih ihbarında bulunmadığı sürece hesap veya hesaplarının

kesilmesi halinde dahi, sözleşmenin yürürlükte kalacağı,

- Bankanın alacağı kefalet veya maddi teminat ile sağlamlaştırma gereğini

duyduğu takdirde bu isteğin derhal

yerine getirileceği, bu durumda yapılacak masraf, sigorta, muhafaza ücretlerinin

müşteri tarafından ödeneceği,

- Hesabı kullanmaya yetkili firma temsilcilerinin isim ve imzaları,
- Kredi borçlusunun ve kefillerinin kanuni ikametgahları,
- Anlaşmazlık halinde yetkili olan mahkemeler⁹⁹.

2.3.2.2 Kredinin Fiyatlaması

Bankaların asıl gelirleri kullandırmış oldukları kredilerden elde ettikleri faiz gelirlerdir. Kuşkusuz bankalar verdiği çeşitli hizmetlerden de faiz dışı gelir elde etmektedirler. Ancak biz burada yalnızca faiz gelirini göz önünde tutuyoruz¹⁰⁰. Faiz diğer bir anlatımla kredinin fiyatıdır. Kredinin fiyatı, bankanın kredi müşterisine kaynaklarından kullandırmış olduğu fonun karşılığı olarak belirlediği fiyat olarak tanımlanır.

Kredinin fiyatının belirlenmesinde bankaların yapılarına politikalarına bağlı olarak, farklı yöntemler ve stratejiler kullanılmaktadır. Bankalar en çok ülkenin mali durumunu, firmanın faaliyet gösterdiği sektörün koşullarını ve firmanın finansal durumunu göz önünde bulundurarak verilecek olan krediyi fiyatlarlar.

Bankalar arası rekabetin artması ve alternatif fon kaynaklarının varlığı kredi fiyatlamasına da yansyarak, fiyatların belirlenmesinde piyasadaki diğer fon arz eden kurumların tutumları önemli

⁹⁸ AKÇELİK, L. Burçin, Nakit Krediler Esbank T.A.Ş. Eğitim Müdürlüğü Yayınları, No:18 İstanbul, 1997, s.33

⁹⁹ AKÇELİK, a.g.e. s.33

¹⁰⁰ PARASIZ, İlker; Para Banka Finansal Piyasalar; Ezgi kitabevi, Bursa 2000 s:137

faktörlerden birisi olmuştur¹⁰¹.

Bankaların en büyük gelir kaynağı yaratan aktiflerini ticari krediler oluşturur. Kredi yöneticisinin masraflarına oranla en yüksek verimi sağlayacak ve piyasadaki rekabet koşullarıyla uyumlu olabilecek iyi tanımlanmış ve istikrarlı bir kredi fiyatlandırma sistemini kurması gerekmektedir. Bu sebeple kredi fiyatlama sistemleri bankanın kredilendirme fonksiyonu içinde banka karlılığı oluşturan faktörleri kapsayacak şekilde oluşturulur¹⁰².

Devlet tarafından bankaların sınırsızca kredi vermelerini engellemek amacıyla zorunlu tutulan karşılık oranlarının mevduat ve kredi faizleri arasındaki farkı arttırıcı bir etkisi vardır. Karşılık oranları bankaların maliyetlerini artırarak dolaylı bir dışlama etkisi yapar. Ayrıca otoritelerinin izledikleri sıkı para politikası sonucu reeskont faiz oranlarını yükseltmeleri, bankalarda maliyetleri arttıran diğer bir etkidir¹⁰³.

Bankaların fonlarının oluşumunu ve maliyetlerini sürekli izlemesi gerekir. Fon kaynak maliyetindeki dalgalanmalar kar marjlarını korumaya çalışan bankaların plasman fiyatlarında, yani aktif getirilerinde de dalgalanmalara sebep olur. Alternatif yatırım alanlarındaki çeşitlilik risk alan yatırımcıları artırarak, banka açısından maliyetlerin artması ve kar marjlarının azalması sonucunu doğurmuştur. Bankalar açısından pasiflerin faize duyarlılığının artması ve fonların kısa vadeli gelmesi, bankaların net faiz marjlarını yönetmek için aktif fiyatlamasını güçleştirirken, faiz ve likidite risklerini arttırmaktadır¹⁰⁴.

2.3.2.3 Kredinin Teminatlandırılması

Bankalar, verilen kredileri güvenceye almak için teminata başvururlar. Müşterinin borcunu ödeyememesi halinde teminatlı bir kredi de bankanın teminatı nakde dönüştürerek kredinin kapatılmasında kullanmaya hakkı vardır. Krediler karşılığında bankalar tarafından alınan güvenceler ya maddi varlıklar ya da kişisel teminatlar olabilmektedir. Söz konusu teminatların ne kadar, ne şekilde teminat olarak kabul edileceğine ilişkin tutumu, bankanın kredi politikaları tarafından belirlenmektedir¹⁰⁵.

¹⁰¹ ALTMAN, a.g.e., p. 498.

¹⁰² SEVAL, a.g.e., s.225

¹⁰³ ÖZKAN, Turgut, Ticari Bankacılıkta Kredi Fiyatlandırma Teknikleri, Doktora Tezi, İ.Ü. Sosyal Bilimler Fakültesi, İstanbul, 1997, s.124

¹⁰⁴ UZUNOĞLU, Sadi, Bankalarda Kaynak Maliyeti, Türk Ticaret Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 2000, s.69

¹⁰⁵ Aras, a.g.e., s.88

2.3.2.3.1 Şahsi Teminatlar

Şahsi güvencenin hukuk dilinde karşılığı kefalettir. Hukuk açısından kefalet bir akittir. Kefalet akdi bir hukuki işlem olarak isteğe bağlı bir akit olup borçlunun alacaklısı ile kefilin karşılıklı ve birbirine uygun bildirimleri ile meydana gelir. Borçlunun kendisi kefalet akdinin tarafı değildir. Bu sebeple kefalet akdi direkt olarak alacaklı ile kefil arasında kurulur. Kefalet akdi tek taraflı bir borç yükleyen akittir ve borçlunun asıl borcunun varlığı ve geçerliliğine bağlıdır. Asıl borcun ortadan kalkması ile sona erer.

Kefalet akdinin geçerli olabilmesi için; yazılı bir sözleşme yapılmış olması, ortada asıl bir borcun mevcut olması, kefilin sorumluluğunda olan meblağın rakam ile gösterilmiş olması ve kefilin ehil olması gereklidir.

- **Adi Kefalet:** Kefaletin müteselsil kefalet olduğu açıkça anlaşılmayan hallerde borçlar Kanununa göre bunun adi kefalet olduğu kabul edilir. Adi kefalette asıl borçlu takip edilmeden kefile başvuramaz.

Adi kefalette alacaklının önce asıl borçluya başvurma ve kefalet akdinin kurulmasından sonra, asıl borçlunun iflas etmesi veya hakkında talep edilen icra takibini alacaklının hatası olmaksızın sonuçsuz kalması yada asıl borçlu aleyhine Türkiye’de takip yapılmasının imkansız olması gibi durumlarda kefile başvurulabilir.

Bunlar gerçekleşmeden kefile başvuru ise önce asıl borçluya başvurulması defni veya alacak rehni ile temin edilmiş ise rehinin paraya çevrilmesi defni ileri sürebilir¹⁰⁶.

- **Müteselsil Kefalet:** Alacaklının ister borçluya ister kefile herhangi bir sıra gözetmeksizin başvuracağı kefalet türüne müteselsil kefalet denir. T.T.K’nun 7. maddesi uyarınca ticari borçlara kefalet aksi kararlaştırılmadıkça müteselsil kefaleti ifade eder. Kefil borçlu ile beraber müteselsil kefil ve müşterek müteselsil borçlu sıfatıyla veya bu gibi diğer bir sıfat ile borcun ifasını üstlenmiş ise alacaklı asıl borçluya müracaat edebilir veya rehinleri nakde çevirmede önce kefil aleyhine takibat yapabilir¹⁰⁷.

Adi kefalet ile müteselsil kefalet arasındaki en önemli fark müteselsil kefalette alacaklının borçluya müracaat etmesine, rehinin paraya çevrilmesine gerek kalmadan doğrudan doğruya kefile

¹⁰⁶ Borçlar Kanunu md:486

¹⁰⁷ Borçlar Kanunu md:7

başvurabilmesidir.

- **Birlikte Kefalet:** Birden fazla kefilin, bölünebilir bir borca kefil olmalarıdır. Bu kefalet ya 'adi birlikte kefalet' veya müteselsil birlikte kefalet' şeklinde olabilir. Birden fazla kefilin, bölünebilir bir borcun belirli bir bölümü için adi kefil, diğer kefillerin payları için ise, kefile kefil sıfatıyla kefil oldukları kefalet türüne adi birlikte kefalet denir.

Birden fazla kefil, hem asıl borçlu ile birlikte hem de kendi aralarında müteselsil kefaleti kabul etmişlerse, her biri kefil olunan miktara kadar borcun tamamından sorumludur. Kefiller ile rehinleri takip etmeksizin kefilleri takip edebileceğini ifade eder. Bu tür kefalette, kefillerin her biri borcun tamamından sorumlu tutulduğu için bölünme definde bulunamaz. Borcun tamamını ödeyen kefil, diğer kefillere kendi payı dışında ödedikleri miktarı rücu edebilir.

- **Kefile Kefil:** Kefile kefil, alacaklıya karşı kefilin taahhüdünü temin eden kimsedir¹⁰⁸. Birlikte kefalette olduğu gibi adi ve müteselsil olarak kefile kefil olunabilir. Adi birlikte kefalette alacaklı asıl borçlunun ödeme güçlüğü içinde bulunması halinde, ilk önce her kefil kendi payı oranında takip edebilecekken, bu tür kefalette önce ilk kefilin takip edilmesi gerekir. Ancak kefillerin müteselsil olarak borç altına girmelerinde alacaklı, alacağın tamamını istediği kefiliden talep edebilir.

- **Rücu Kefalet:** Rücu kefil, borçludan alacağını alamayan kefile kefil olan kimsedir¹⁰⁹. Kefile kefil ile rücu kefil arasındaki fark, ilk kefil alacaklı duruma gelir. Rücu kefil, çoğunlukla asıl borçlu tarafından temin edilir. Kredilendirme sürecinde, banka kefil olma konumunda ise asıl borçludan başka rücu edebileceği bir kimsenin imzasını arar.

2.3.2.3.2 Maddi Teminat

Maddi güvence; kullanılan krediler karşılığında senet, emtia, mevduat, gayri menkul, taşıt, makine vb. rehni alınması karşılığında kullanılan kredilerdir.

Rehin alacaklıya ödenmeyen borç için rehin alınan şeylerin satılmasını isteme ve tahsil edilen tutardan öncelikli olarak alacağını tahsil etme hakkını veren üçüncü şahıslara karşı ileri

¹⁰⁸ Borçlar Kanunu md:489

¹⁰⁹ Borçlar Kanunu md:489

sürülebilen aynı bir haktır.

- **Gayrimenkul İpoteği:** İpotek kişisel bir alacağın teminat altına almak için kurulan, tedavül niteliği bulunmayan, feri nitelik taşıyan aynı bir haktır. Kural olarak ipoteklerle her türlü alacak teminat altına alınabilir. Alacak hakkının henüz doğmamış olması da mümkündür. Bu nedenle, ipotek sözleşmesinde 'doğmuş ve doğacak borçlara karşılık' ibaresi kullanılmaktadır.

İpotek bağımsız olarak tek başına bir alacak hakkı değildir. Zorunlu olarak bir asıl alacağın mevcudiyetine, geçerliliğine ve muacceliyetine bağımlı, feri bir alacak hakkıdır. Dolayısıyla ipotekte tapuya tescil, şekilsel bir zorunluluk olmaktan başka bir hüküm ifade etmez ve ipotek tek başına muaccel bir alacağın varlığını ispat etmez.

- **Nakit Karşılıkl:** Nakit karşılıklı kullanılacak kredilerde, rehin alınan mevduat / hazine bonusu / eurobond / yatırım fonu ile birlikte, nakit karşılığı veren kişinin Genel Kredi sözleşmesine müşterek borçlu müteselsil kefil sıfatı ile imzası alınır.

- **Çek/Senet Karşılığı:** Teminat olarak gerçek ticari ilişkiden doğmuş müşteri çek/senetleri alınabilir. Bu çek ve senetlerin gerçek ilişkiden doğması ve triyaj yapılması önemlidir. Teminata alınacak çek/senetlerin, keşidecilerinin/borçlularının varlık ve ticari ahlak açısından durumu, Ticaret Kanunundaki şekil şartları, imzaları, vadeleri, ciroları ve tahsil kabiliyetinin şubece incelenmesi gerekir. Buna bankacılıkta 'triyaj' denir.

Bankalar prensip olarak 180 günden uzun vadeli çek/senedi teminata kabul etmemektedir. Bankalar genelde girilecek risk tutarı kadar değil de belli bir marj ekleyerek teminata alınacak çek/senet tutarını belirler.

- **Alacağın Temliki:** Alacağın temliki, temlik eden alacaklı ile temellük eden şahıs arasında yapılan bir akitle meydana gelen tasarrufu, kazandırıcı ve mücerret bir muameledir. Söz konusu temlik tutarının, bankadan önce diğer bir banka tarafından temlik edilip edilmediği konusunun mutlaka araştırılması gerekmektedir. Alınacak temliğe konu alacak ile ilgili borçludan mutlaka yazılı kabul temin edilmelidir.

- **Ticari İşletme Rehni:** Ticari işletme rehni, sadece sanayi şirketlerinden alınabilecek olup, noter tarafından düzenlenen Ticari İşletme Rehin Sözleşmesi ile tesis edilir. Ticari İşletme Rehni Kanununun 4. maddesi gereği rein sözleşmesinin rehin veren işletmenin

kayıtlı olduğu ticaret siciline tescili şarttır. 10 gün içinde rehin yaptırılmazsa rehin hakkı doğmaz.

Rehin Sözleşmesinin, rehin veren ticari işletmenin kayıtlı bulunduğu ticaret sicili çevresindeki bir noter tarafından düzenlenmesi şarttır. Aksi halde, geçersiz olur. Ticari işletme rehlinin işletmenin envanterine kayıtlı tüm makine ve araçları kapsamı gerekli değildir. Münferiden bir kısım makine, araç, aletin ticari işletme rehni kapsamına alınması mümkündür.

2.4 Ticari Kredilerin İzlenmesi Süreci

Tahsis aşamasından sonra krediyi tamamen unutup bir kenara koymak ve soruna bitmiş gözüyle bakmak mümkün olmadığından, kredilerin izlenmesi ve kredi kayıplarının önlenmesi banka kredi portföyü kalitesinin gözlenmesinde önemli bir süreçtir. Kredinin tahsisi ile geri dönüşü arasındaki sürede ilgili birim ve müşteri temsilcisi, müşteriyi izlemek ve kredi ilişkilerini gözden geçirmek durumundadır. İzleme süreci kredinin kontrolü, denetimi ve takibinin yanısıra kredinin geri ödenmesi, yenilenmesi ya da tasfiye ve kanunu takip durumuna düşerek şüpheli alacak ve hatta zarar yazılması durumlarını da kapsayan bir zaman dilimidir.

Kredileri izlenmesi ve belirli aralıklarla gözden geçirme bankaya, sorun yaratan kredilerin çözümü için önlemlerin vaktinde alınması, müşterinin sözleşmeye uygun hareket edip etmediğinin belirlenmesi ve bankanın şüpheli krediler karşılığının veya sermayesinin uğranılabilecek zararlar için yeterli olup olmadığı konusunda fikir sahibi olunmasını sağlar.

Bankalar, maruz kaldıkları risklerin izlenmesi, kontrolünün sağlanması, faaliyetlerinin kapsamı ve yapısıyla uyumlu ve değişen koşullara uygun, tüm şube ve konsolidasyona tabi ortaklıklarını kapsayan yeterli ve etkin bir iç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim sistemi kurmak ve işletmekle yükümlüdürler. İç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim sistemlerinin kuruluşuna, işleyişine, yeterliliğine, oluşturulacak birimlere, icra edilecek faaliyetlere, üst yönetimin görev ve sorumlulukları ile Kuruma yapılacak raporlamalara ilişkin usûl ve esaslar Kurulca belirlenir¹¹⁰.

¹¹⁰ 5411 sayılı Bankacılık Kanununun 29. Maddesinde

2.4.1 Kredilerin Denetimi ve Kontrolü

Kredi kontrolü mali şartlar ve müşterinin ödeme yeteneği, belgelerinin tamam olması, genel kredi politikası ile uyumu, teminat karşılıklarından elde edilen menkul kıymet getirilerinin uyumu, hukuki ve düzenleyici yapıdaki uyum ile karlılık gibi noktaları içermektedir¹¹¹.

Kredilerin izlenmesi kredinin geri ödenmesini sağlamak, bu dönemde tespit edilebilecek durumlarla ilgili olarak bankanın hemen önlem alarak kredinin problemli hale gelmesini önlemek amacıyla yapılır. Bu nedenle kredinin izlenmesi, banka riskinin emniyeti açısından son derece önemlidir. İyi izlenmeyen ve takip edilmeyen krediler sorunlu kredilere dönüşme ihtimali yüksek olan kredilerdir.

Kredilerin denetimi, krediler bölümü içindeki bir birim tarafından yerine getirileceği gibi, bazı büyük bankaların oluşturduğu gibi ayrı bir bölüm tarafından da sürdürülebilmektedir. Her bir kredinin izlenme sıklığı, kredinin kalitesi ve hacmine göre belirlenir. Kredi kalitesini ölçen ve buna bağlı olarak kredinin izlenme sıklığının belirlendiği, bankalarda kredi derecelendirme sistemleri mevcuttur. Banka tarafından kredi derecelendirme sistemine bağlı olarak kontrol sonucu tespit edilen problemli kredilerin geri ödeme risklerine göre standartların altında olan, şüpheli alacak durumunda olan ve kaybedilen krediler olmak üzere üç gruba ayırmak mümkündür.

Bankanın bu tür kredilerle ilgili olarak yapacağı değerlendirmelerin sonucunda kredinin yeni geri dönüş riskine bağlı yeni koşullar belirlenerek ve geri ödemeyi sağlayıcı düzenlemeler yoluna gidilerek en az zararlı sonuç alınmaya çalışılacaktır. Bu amaçlara ulaşılması bakımından uygun bir kredi denetim programının yürütülmesi gerekir. Denetlenecek kredilerin belirlenmesi konusunda bankalar arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bazı bankalar tüm kredilerin denetimini gerekli görmekte, buna karşılık problemli kredileri daha sık denetlemektedirler. Bu durum dikkatleri sorunlu kredileri engelleme konusunda kredi takibine çekmektedir. Kredilerin takibini 3 bölümde incelemek mümkündür.

2.4.1.1 Kredilerin Takibi

Bankalar mali analizden sonra da kredi vermeyi kabul ettikleri müşterinin kredi değerliliğini takip etmesi gerekir. Kredinin tahsisi ile geri dönüşü arasında geçen süre içinde kredi

¹¹¹ HEMPEL, G.H., COLEMAN, A.B., SIMENSON, D.G., BankManagement, Text and Cases Z/E Second Edition, USA.1986 s.407

müşterisinin kredi değeri değışebilir. Kredi yöneticisinin kredi müşterisinin mali durumunu düzenli olarak kontrol etmesi gerekir¹¹².

Kullandırılmasına başlanan tüm kredilerde genel kredilendirme ilkelerine, uygunluk, yasa hükümleri ve bankaların iç düzenleme esaslarına uygunluğu ve krediyi kullanım süresi içinde, kredi lehdarı firmaların mali ve piyasa durumlarında meydana gelebilecek olumlu ve olumsuz gelişmelerin izlenmesi gerekmektedir.

2.4.1.1.1 Standart Takip

Normal koşullarda krediler, genel ekonomik riskler(enflasyon, devalüasyon), geri dönmeme, fiziki varlığın ortadan kalkması(ölüm, iflas) ve teminatların zayıflaması risklerini barındırırlar. Ayrıca gerçekleşmesi olası bir başka risk ise teminatların zayıflaması riskidir.

Firmaların fiziki durumları çeşitli nedenlerle ortadan kalkabilmektedir. Özellikle gerçek kişi firmalarda ölüm olasılığının bulunması, bankalar açısından önüne geçilmesi imkansız bir risktir. Tüzel kişi firmalarda ,firmayı ayakta tutan kişinin ölümü, firmanın iflası, feshi vb. gibi olaylar da birer risk nedeni olarak ortaya çıkmaktadır¹¹³.

2.4.1.1.2 Olağanüstü Durumlarda Takip

Ekonomik durumdaki ani dalgalanmalar, fon maliyetlerindeki önemli artışların olduğu durumlarda kredi portföyünün incelenmesi gerekli olmaktadır. Bu hallerde banka kredi portföyünün riskini azaltıcı önlemler almak amacıyla olmalıdır¹¹⁴.

Bankaların kaçınmaya çalıştığı diğer olağanüstü durumlar;

- Firmaların hızlı büyümeye başlayarak ek finansman ihtiyacına girmesi,
- Kısa vadeli fonlar ile duran varlıkların finanse edilmesi,
- Kredinin kredi ile kapatılmak istenmesi niyeti.

¹¹² TEKER Dilek L., Bankalarda Operasyonel Risk Yönetimi, İstanbul, Literatür Yayıncılık, 2006 S.5

¹¹³ Usta, M., "Kredi Çeşitleri", Pamukbank Eğitim Yayınları, İstanbul, 1991 s.48

¹¹⁴ ARAS, a.g.e. s. 188

2.4.1.1.3 Kriz Döneminde Takip

Kredinin seyrinde bir takım aksaklıkların meydana geldiğinin fark edilmesiyle banka öncelikli olarak, borçlunun problemini analiz eder. Kullanıcı firmada yapılan analizlerin sonucunda eğer kriz döneminin geçici bir nakit sıkıntısı ya da finansal olmayan geçici bir durumdan kaynaklanmadığına yani, kriz döneminin geçici olmadığına karar verirse kredi ilgili birimin de onayı ile idari takibe alınır. İdari takip sürecinde de kriz dönemi atlatılmaz ve hesabın kredi ilişkisinin sona erdirilmesi kararına varılır ise borçtan sorumlu kişilerle irtibata geçilmesi şartı ile kredinin kanuni (icra işlemleri) takibi yoluna gidilir.

2.4.1.2 Kredi Takip Yöntemleri

Kredilerin izlenmesi aşamalarında, firmaların finansal sorunlarını önceden tahmin eden erken uyarı sistemleri ve çeşitli analiz yöntemleri mevcuttur. Bunlardan bir çoğu ile firma başarısızlıkları önceden tahmin edilebilir¹¹⁵.

Kredileri izleme araçları genel olarak aşağıda belirtilen konulardan oluşmaktadır¹¹⁶.

Finansal tabloların periyodik olarak değerlendirilmesi (Ara finansal tabloların takibi),

- Firmanın müşterileri, satıcıları ve rakipleri ile ilişkilerinin incelenmesi (Detay mizan incelemeleri),
- Merkez bankası memzuç kayıtlarının, Kredi kayıt bürosu protestolu senet, sorunlu krediler, haciz, iflas vb. bilgilerin periyodik olarak izlenmesi,
- Firma ziyaretlerinde sağlanan güncel bilgi ve veriler,
- Kredi ve teminat koşullarına uygunluğun incelenmesi,
- Kredilendirme koşullarındaki eksikliklerin şube kredi yönetimi tarafından periyodik olarak raporlanması,
- Oda raporları, sektörel analizler ve bültenler ile yazılı ve görsel basında firmaya ilişkin açıklamalar,
- Aylık toplam kredi işlemi ve karlılık raporları, nakit akışı.

¹¹⁵ ALTMAN, Edward I. , Paul Narayanan ve John B. Caoutte, Managing Credit Risk The Next Great Financial Challenge John Willey Sons, Inc 1998.s.498

¹¹⁶ BERK, a.g.e 128

Potansiyel müşteriler hakkında yeterli bilgi olmaması durumunda bazı sinyaller uyarıcı olarak kullanılmaktadır. Bu uyarı sinyalleri; isme yazılı araba plakaları, gösterişli ofisler, prezantabl güzel sekreterler kullanma, şirket uçağı/yatı, lüks araba kullanımı, yönetim kurulunda finansçının olmaması, çok sayıda denetçiye yer verilmesi, bankacılarla çok sıkı ilişkiler içinde olma, çok sayıda banka ile çatışma vb. konular sayılabilmektedir.

2.4.2 Kredinin Geri Ödenmesi ve Yenilenmesi ya da Tasfiyesi

Her bir kredinin vade sonu yaklaştığında anapara ile ilgili iki temel gelişme gerçekleşmektedir. Birincisi, son ödeme yapılmış olabilir, ikincisi, müşteri kredi yenilenmesi talebinde bulunur.

Kredi izleme sürecinin en önemli aşamalarından biri kredinin geri ödenmesi aşamasıdır. Kredinin geri ödeme planı her şeyden önce kullanılan kredinin ve müşterinin özelliklerine göre belirlenmiş olmalıdır. Yani vade, risk ve geri ödeme planı, kredinin değerlilik tahminine göre koşullandırılmalıdır. Bu bankaya, yüksek oranda bir geri ödeme olanağı verir ve geri ödeme zamanında karşılaşılabilecek zorlukların azaltılmasında yararlı olur.

Yenileme talebi, başlangıçta yapılan anlaşmanın bitiş tarihinden sonra da geçerli olacak şekilde kredinin kullanılması ya da sürenin uzatılmasıdır. Bu aşamada bankanın avantajı, daha önce kredi ilişkisi olan bir müşteriye kredi verecek olması nedeniyle elinde müşteriyle ilgili geçmişe dönük bazı bilgilerin ve analiz sonuçlarının bulunması ve müşteriye yeni kredi talebi ile gelenlere göre daha iyi tanıyor olmasıdır¹¹⁷. Fakat, hiçbir şey müşterinin ilerideki ödemelerini gerçekleştireceği konusunda garanti veremez. Yenileme talebinin kabulü bankanın kararına bağlı olup, bir önceki başvuruda kullanılan teknikler ile banka krediyi tekrar değerlendirir.

Bu açıdan, kullanılan kredilerin vadeleri ile, faiz ve komisyonlarının zamanında tahsil edilip edilmediğinin yakından takip edilmesi gerekir. Buna karşılık; durumları sağlam olmakla beraber gerekli verimi sağlamayan ve mevduat yapamayan firmalarla olan ilişkilerin devamı veya kredilerinin istenilen düzeye getirilmesi veya tasfiyeye tabi tutulması kararı, şube yöneticiliğince alınarak uygulanır¹¹⁸.

Kullandırılan krediye ilişkin anapara, faiz, komisyon, vergi ve fon payı şeklindeki kesintilerin tamamının tahsil edilmesi ile o kredinin riski sıfırlanmış olur. Kredi ilişkisinin tasfiyesi

¹¹⁷ ARAS, a.g.e. s.70

¹¹⁸ USTA, a.g.e. s. 66

ise riski sıfırlanmış olan kredi hesabına ilişkin limitin tekrar kullanılmamak üzere iptal edilmesi ile olur.

2.4.3 Kredi Değerliliğinin Bozulması

Kredi değerliliğinin bozulmasına ilişkin muhtemel belirtilere ilişkin kontrol tablosuna EK 4' te yer verilmiş olup kredinin geri ödenmeme riskinin yükselmesi sonucu banka alacağını idari veya kanuni takibe alabilir. Kredi alacağının geri dönmeme riskinin artması durumunda bankalar genel olarak aşağıdaki prosedürü izlerler.

Temerrüt hali aşağıdaki durumlarda doğar¹¹⁹;

- Tahsis edilen kredinin kullandırımında aşım olması ve bu aşımın bir ay devam etmesi,
- Borçlu cari hesap şeklinde kullandırılan kredilerde, kredinin belirlenen vade tarihinde veya hesabın kat edilmesinden itibaren bir ay içinde ödenmemesi,
- Faiz ve tahsilat dönemlerinde (üçer aylık dönemlerde) tahakkuk ettirilecek devre sonu faizinin bir ay içinde geri ödenmemesi,
- Devre sonu faizlerinin ve vadesi gelen ana paranın bankaca tekrar kredi kullandırımı ile sürdürülmesi,
- Borçlu cari hesap şeklinde açılan krediler hariç tüm kredilerde ise anapara ve/veya faizinin vadesinden itibaren bir ay içinde tahsil edilememesi,
- Vade bitiminde önce kredi limitlerinin arttırılması, hallerinden birinin veya birkaçının gerçekleşmesi halinde riskin ilgili hesaplara aktarılması ve karşılık ayrılmasını gerektiren durum (temerrüt hali) doğmuş olur.

Özel takip; bankaca borçlunun kredi değerliliğinin yitirdiğinin belirlenmesi halinde alacakların tümü özel takibe alınarak gerekli kayıtlar tesis edilir. Özel takibe alınan borçlunun kredi değerliliğini yeniden kazandığının belirlenmesi halinde, bu alacaklar özel takibe çıkarılabilir¹²⁰.

İdari takip; banka temerrüte düşen alacaklarını idari takibe alarak, yeni kredi kullandırımını tamamen durdurur. Temerrüte düşen alacaklar, banka gerekli gördüğü durumlarda, idari takibe alınmaksızın direkt kanuni takibe alınabilir.

¹¹⁹ AKÇELİK, L. Burçin, Temel Kredi Bilgileri Eğitim Notları, Esbank T.A.Ş. Eğitim Müdürlüğü Yayınları, İstanbul, 1996, s.11

¹²⁰ GÜLMÜŞ, Bülent, Oyal Çiftçi, Krediler, Garanti Bankası Eğitim Merkezi Yayınları, No:68,1994, s.150

Kanuni takip; idari takibe alınmış olan alacağın, idari takibe alınış tarihinden itibaren üç ay içinde kısmen veya tamamen tahsil edilememesi halinde, alacağın tahsil edilemeyen kısmı bu süre için tahakkuk ettirilecek kredi faizi ile birlikte kanuni takip hesaplarına alınır. Bu tarihten itibaren hesaplara temerrüt faizi yürütülür.

Kanuni takibe geçilebilmesi kredinin, müşteriden geri talep edilebilir hale gelebilmesi için öncelikle kredinin kat edilerek, kat ihtarnamesi ile borçludan istenmesi, bir başka anlatımla müşterinin temerrüde düşürülmesi gerekir. Borcun geri ödenmesini talep eden ihtarnameler genellikle noter aracılığı ile gönderilir.

2.4.3.1 Kredilerin Geri Dönmemesi

Genellikle sorunlu bir kredinin nedeni tek bir faktöre veya olaya bağlı olmamaktadır. Kredinin sorunlu hale dönüşmesine katkıda bulunan pek çok sebep bulunmaktadır. Sorunlu bir kredinin nedenlerini tespit edebilmek için borçlunun faaliyetlerinin ve banka ile ilişkilerinin ayrıntılı bir biçimde incelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle, genel olarak şu sebeplerden dolayı krediler sorunlu hale gelmektedir¹²¹:

- Firmaya ilişkin nedenler; yönetim, ürünün niteliği, hızlı büyüme ve bunun kontrol altına alınamaması, pazarın durumu ve pazarlama koşulları, pazarlama stratejileri ve kontrol sistemlerinin etkinliği, firmanın finansal yapısı ve finansal yönetimi.

- Çevresel faktörler; doğal, ekonomik, politik ve teknolojik çevredeki değişimler.

- Bankacılıkta yapılan hatalar; kredi borçlusu hakkında yapılan eksik ya da hatalı istihbarat, yapılan mali tahlil ve finansal tabloların eksik ya da hatalı analiz ve yorumu, kredinin amacının ve geri ödeme kaynağının yetersiz analizi, teminat alınmaması veya yetersiz teminatlanması, izleme fonksiyonunun yetersiz kalması, sorunun teşhis edildiği anda önlem almada gecikme ve kredi fonksiyonunun yönetimindeki bozukluklar.

Sorunlu krediler konusunda bankanın alacağı önlemler, başvuracağı yollar, büyük ölçüde sorunlu kredinin doğuş nedenine bağlıdır. Böyle bir kredide, borç verme ilişkisinin sürdürülmesi hatta kredinin arttırılması, kredinin uzun sürede geri alınması, kredinin geri dönüşünün uzun süreye yayılması, kredinin kısa sürede tasfiyesi, sorunun kaynağına göre yerinde olabilir¹²².

¹²¹ BELKIS, a.g.e.s.276

Bu noktada özetlemek gerekirse sorunlu kredilerin çözümünde;

- **Uzun Süreli Çözüm Yolları;**
 - Kredinin yeniden yapılandırılması
 - Firmanın yönetiminin değiştirilmesi
 - Kredi, hisse senedi takası
 - Borçlunun değiştirilmesi
 - Sorunlu nakit kredisinin gayri nakdi kredi şekline dönüştürülmesi
- **Kısa Süreli Çözüm Yolları;**
 - Sulh anlaşması
 - Konkordato anlaşması
 - Yasal takip yollarına başvurulması

yöntemlerinden biri uygulanır¹²³.

¹²² AKGÜÇ Öztin, Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi, İstanbul, Arayış Basım -Yayıncılık, 2006

¹²³ Y.a.g.e.

BÖLÜM 3

TİCARİ KREDİLENDİRME SÜRECİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1 Uygulamanın Amacı

Bankacılık sisteminde ticari kredileendirme süreci üzerine bir inceleme uygulaması ile 2 farklı sektörde faaliyet göstermekte olan XX Ltd. Şti. ve YY Ltd. Şti. firmalarının kredibiliteleri test edilmektedir. Kredileendirme sürecinde karar alıcıların karşılaştıkları sorunlara karşı alınması gereken uygun aksiyonların ortaya konması ve bu sorunlara yönelik çözümler sunmak amaçlanmaktadır.

3.2 Araştırma Yöntemi ve Veri Toplama Tekniği

Uygulama kapsamında öncelikle çalışmaya konu firmaların istihbarat çalışması yapılmıştır. Banka istihbarat biriminden istihbarat formu doldurularak talepte bulunulmasının yanı sıra firmalar ile karşılıklı bir ön görüşme yapılmıştır. Yapılan görüşmede firmaların fiili faaliyet konusu, ortaklık yapısı, özgeçmiş, faaliyet yeri, fiili istihdam durumu, gibi firmayı genel olarak tanıttıcı bilgiler elde edilmiştir.

Elde edilen bilgiler Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nin, kuruluş, ortaklık yapısı, sermaye artırım durumlarını gösteren yayınlarından da teyit edilmiştir.

Firmalara ilişkin kredi ve risk bildirim cetvelleri(memzuç kayıtları-EK5' te) T.C. Merkez Bankası'ndan alınmış ve analiz esnasında elde edilen veriler arasında bulundurulmuş ve incelenmiştir.

Firmalara ait tesisler incelenmiş ve tesisler hakkında ayrıntılı bilgiler elde edilmiştir.

Firmalar ve firma ortaklarının gayrimenkullerinin dökümü alınarak bu gayrimenkullerin üzerinde herhangi bir ipotek, haciz, şerh gibi kısıtlamalar olup olmadığı tapu kayıtlarından incelenmiştir.

Firmalar tarafından devam edilen ve planlanan yatırımlar konusunda bilgiler görüşmeden sonra derlenerek elde edilen veriler arasında kullanılmıştır.

Firmalar ile yapılan görüşmede, mali tahlil aşamasında kullanılacak olan bilanço, gelir tablosu, mizan vb. mali tablolar elde edilmiştir.

Firmalardan alınan mali tablolar, mali tahlile uygun hale getirilmek üzere incelenmiştir.

İncelemeler sonucunda, mali tahlilde kullanılan, bilançolar (Ek 1.A. ve Ek 1.B.), gelir tabloları (Ek 2.A. ve Ek 2.B.) ve tahlil kayıtları (Ek 3.A. ve Ek 3.B.) oluşturulmuştur.

Firmalar için yapılan analiz çalışmasının mali tahlil aşamasında dikey yüzdeler tahlili ve oran tahlili yöntemlerinden faydalanılmıştır.

Firmaların üçer yıllık mali tabloları karşılaştırılarak yıllar itibariyle gelişimi incelenmiştir.

Yapılan mali tahlilde; firmaların finansal durumu ve faaliyet sonuçları kendi içinde karşılaştırılarak incelemeler yapılmıştır. Firmaların inceleme dönemleri itibariyle gelişimi incelenmiştir. Bu gelişim; firmanın aktif büyüklüğü, satış performansı, finansal yükümlülükleri yönünden ele alınmıştır. Firmanın likiditesi, finansman durumu ve kârlılık durumları dönemler halinde incelenirken; mali tahlilde kullanılan likidite oranları, aktivite oranları, mali yapı ve kârlılık oranlarından faydalanılmıştır.

Sonuç olarak tüm bu veriler ışığında firmaların talebi doğrultusunda firmaların kredi talebini değerlendiren bankanın firmaları kredilendirip kredilendirmeyeceği hakkında nihai görüş belirtilmiştir.

3.3 Analiz ve Bulgular

3.3.1 Firmaların Tanıtımı ve Ön Görüşme Notları

- **XX Ltd. Şti. Firması;**

Firma sahibi A.Ç. 1970li yıllardan itibaren tekstil atölyesi işletmeciliği yürütmektedir. 1988 yılında XX firmasını oğulları A.Ç. ve M.Ç. ile kurmuştur. Firma faaliyetlerini baba A.Ç.' ye ait 5,600 m² kapalı alana sahip fabrikada sürdürmektedir. Firma binası TL 470.000.- değerli olarak, emtia USD 630.000.- makine tesisat değerli olarak Anadolu Sigortaya sigortalıdır. Teklif tarihi itibarı ile firmada 125 kişi çalışmaktadır. Firma, tuhafiyeye ve hazır giyim firmalarına yönelik fermuar bandı ve uzun şeritli hazır giyim örgü lastik imalatı ve ticareti ile işgal etmektedir. Firma 2002 senesinde sermaye artırımına gitmiş ve tamamı ortaklarca nakden ödenmiştir. 2004 Eylül içerisinde ise sermaye 2.000.000.-TL ye yükseltilmiştir. Firma imalatta kullandığı ipliği Sasa' dan 30-60-90 gün vadeli olarak cari hesapla, boya ve kimyasal malzemeleri ise İstanbul, Gaziantep ve İzmir' deki çeşitli firmalardan 45-60 gün vadeli çek karşılığı yapılmaktadır. Firma fiyatların uygun olması halinde iplik ithalatı da yapmaktadır. İthalatlar uzak doğudan sight akreditif mukabili

yapılmaktadır. Firmanın hammadde dışında üretimde kullandığı makine ithalatı da bulunmaktadır. Firma 2007 yılında 1.460.326.-USD, 2008 yılında 2.225.539.-USD ve 2009 8.ay itibari ile 1.216.108.-USD ithalat gerçekleştirmiştir. Firmanın makine ithalatlarının bir kısmı satıcı kredisi ile vadeli yapılmaktadır.

Firma temin ettiği iplikleri kendi boyahanesinde boyayarak dokuma makinelerinde mamul hale getirmektedir. Üretimi yapılan mamullerin satışı, yurt içinde İstanbul, İzmir, Bursa ve G.Antep' teki çeşitli tekstil ve hazır giyim firmalarına 90–120 gün vadeli çek karşılığı gerçekleştirilmektedir. Firma 2001 senesinde ihracata başlamış olup ihracatlar ağırlıklı olarak İsrail, Avusturya ve Kanada' ya vesaik mukabili gerçekleştirilmektedir. İhracatlar 2007 yılında USD 980.000.-, 2008 yılında 760.000.- USD ve 2009–8. ay itibariyle USD 648.000.- olarak gerçekleşmiştir. Firma, bankalardan mal ithalatı için sight akreditif, akreditif ödemesinde ithalatın finansmanına yönelik dövizde endeksli kredi, işletme sermayesine yönelik TL nakit kredi ve mal alımına yönelik teminat mektubu kullanmaktadır. Firmanın 2008 kümüle verimi TL 11.500.- / Ocak-Ağustos 2009 verimi ise TL 9.400.- olarak gerçekleşmiştir.

- **YY Ltd. Şti. Firması;**

1978 yılında kolektif şirket olarak faaliyet göstermeye başlayan şirket 30.07.1990 senesinde limited şirket olmuştur. Firma K.Z. ve İ.Z. ortaklığında olup, şirketi K.Z. sevk ve idare etmektedir. Firma madensuyu imalatı ve satışı konusunda faaliyetlerini sürdürmektedir. Firmanın madensuyu kaynağı verimli olup, buradan çıkarılan maden suyu karbondioksit ile basit bir işlemle geçirilerek firmanın dolun tesislerinde şişelenmektedir. Firmanın kaynak alanındaki tesisleri 1,000 m² kapalı alana sahip tesisler olup, şişeleme alanındaki tesis 6.000 m² kapalı alana sahiptir. İşyerlerinde DASK dışında sigorta bulunmamaktadır. Firmanın ürünü madensuyu tamamen doğal şartlarda çıktığından ve ek bir işleme gerek duyulmadığından, ürünün maliyeti toplamda düşük bir pay almaktadır. Esas maliyeti ulaşım ve ambalaj (şişe ve kapak) oluşturmaktadır. Firmada 36 personel görev yapmaktadır. Firma maden suyu şişelerini ve kapakları Şişe Cam'ın dağıtıcı bayisi konumundaki E. Ambalaj' dan 30–45 gün vade ile almaktadır. Satışlar ülke genelindeki bayilere ve Kipa ve Migros gibi alışveriş merkezlerine sezonuna göre 30–45–60 gün vade ile satılmaktadır. Hipermarketler ile cari hesap çalışılırken, bayilerden çek alınmaktadır. Firmanın satış yaptığı 110 adet bayii bulunmaktadır. Satışların % 55 ini depozitosuz, % 45 ini depozitolu şişeler oluşturmaktadır. Firmanın cari ve kredili banka çalışması ağırlıklı olarak İş

Bankası, İng Bank ve Yapı Kredi Bankası' ndan yürütülmektedir. Firma araç alımlarında araç kredisi ve işletme sermayesi için nakit kredi kullanmaktadır.

3.3.2 Teklif Detayları

- **XX Ltd. Şti. Firması;**

- **Mevcut/Önerilen Limit/Teminat Yapısı:**

Firmanın mevcut limitler toplamı 983.510 TL ve 19.10.2009 itibariyle riski 292.980 TL dir. Asli riskimiz 240.250 TL ile nakit kredidedir.

Mevcut teminat yapısında 150.000.- USD DEK kredi ve 150.000.- TL KV nakit kredi için 1/1 çek bulunmaktadır. Ayrıca genel teminat yapısında tüm ortakların şahsi kefaletleri mevcuttur.

Önerilen limit toplamı ise 1.188.000.- TL dir. Limit/Teminat yapısı aşağıdaki gibidir;

Tablo 5: XX Ltd. Firması Teklif Detayı

Ürün	Mevcut Limit (983.510.- TL)	Önerilen Limit (1.188.000.- TL)	Risk (292.980.- TL)	Önerilen Teminat
ETH	5.000	10.000	0	Kefalet
Taviz Kredisi(Vergi/SSK)	30.000	30.000	0	Kefalet
Business Card	10.000	10.000	10.000	Kefalet
K.V. Nakit Kredi	150.000	300.000	240.250	100.000.- TL kısmı 1/1 Çek
DEK	150.000 Usd	100.000 Usd	0	1/1 Çek
K.V. Teminat Mektubu	65.000	65.000	0	Kefalet
Çek Karnesi	35.000	60.000	29.730	Kefalet
İhracat Nakit	100.000 Usd	100.000 Usd	0	1/1 Çek
DBS	10.000	13.000	13.000	Kefalet
Sight Akreditif	200.000 Usd	150.000 Usd	0	Kefalet

Genel teminat yapısında tüm ortakların şahsi kefaletleri bulunacaktır.

- **YY Ltd. Şti. Firması;**

- **Mevcut – Önerilen Limit ve Teminat Yapısı**

Tablo 6: YY Ltd. Firması Teklif Detayı

Ürün	Mevcut Limit (1.460.000.- TL)	Önerilen Limit (2.550.000.- TL)	Risk (680.000.- TL)	Önerilen Teminat
ETH	10.000	10.000	100.000	Kefalet
Business Card	20.000	20.000	20.000	Kefalet
K.V. Nakit Kredi	470.000	1.750.000	515.000	750.000.- TL kısmı 1/1 Çek
Çek Karnesi	10.000	20.000	12.000	Kefalet
İskonto/İştirak Kredisı	200.000	0	3.000	1/1 Çek
O./U. Vadeli Taksitli Kredi	750.000	750.000	30.000	1/1 Nakit Blokaj

Toplam: Mevcut 1.460.000 TL (750 Bin TL Nakit + 200 Bin TL Çek + 510 Bin TL Kefalet)

Önerilen 2.550.000 TL (750 Bin TL Nakit + 750 Bin TL Çek + 1.050 Bin TL Kefalet)

Mevcutta 515.000.- TL kısa vadeli nakit kredi, 100.000.- TL ticari esnek hesap, 20.000.- TL businesscard, 12.000.- TL çek karnesi, 3.000.- TL iskonto iştirak, 30.000.- TL TTK olmak üzere toplam 680.000.- TL riski bulunmaktadır.

Mevcut limitlerde K.Z. kefaleti bulunmaktadır. K.Z. ve İ.Z. kefaleti ile önerilmektedir.

3.3.3 Firmaların Mali Tahlili

- **XX Ltd. Şti. Firması;**

- **İstihbarat Notları;**

Firmanın 15.09.2009 tarihli piyasa araştırma raporunda bahsedilen genel bilgiler ve diğer banka çalışmaları aşağıdaki gibi özetlenmiştir.

- **Genel Bilgiler:**

Firma, tuhafiyeye ve hazır giyim firmalarına yönelik fermuar bandı, saten kurdele ve örme/dokuma lastik imalatı ve ticareti ile iştiğal etmektedir. 20 yılı aşkın süredir sektörde faaliyet gösteren firma, ağırlık olarak yurtiçindeki çok sayıda ve yaygın müşteriye satış yapmaktadır. Son yıllarda fiyat avantajı sebebiyle yurtdışından akreditifli olarak iplik ithalatı tercih edilmektedir. İthalatların uzak doğudan yapıldığı ve alımların yaz aylarında artış gösterdiği ifade edilmiştir. Firmanın moralite olarak iyi olduğu, sektör ve piyasada deneyim sahibi yöneticilere sahip olduğu faaliyet gösterdikleri piyasa ve birlikte çalıştıkları diğer firmalardan elde edilen istihbarat bilgileridir.

- **Diğer Bankalar:**

Ing Bank

1.547.000 TL Limit 589.000 TL Nakit Risk

264.000 TL Gayri Nakit Risk

(250.000 TL'yi Aşan Nakit Krediler 1/1 Çek, Akreditifler Kefalet)

- 31.03.2010 Limit Revizyonu Geçerli -

Halk Bank

250.000 TL Limit 13.700 TL Çek Riski

Denizbank

1.355.000 TL Limit 560.000 TL Nakit Risk + 382.000 TL Gayri Nakit Risk

16.000 TL Çek Riski

(Limitin 300.000 TL Nakit Kısmı Nakit Karşılıklı, 500.000 TL İhracat Kısmı 1/1 Çek Karşılığı, Kalanı Kefalet)

- 2010/05 Limit Revizyonu Geçerli -

Abank

850.000 TL + 750.000 USD Limit 100.000 TL Nakit + 7.000 TL Gayri nakit Risk

(Kefalet+Çek)

- 2010/06 Limit Revizyonu Geçerli -

- **Mali Analiz:**

Tablo 7: XX Ltd. Firması Rasyo Analizi

ORAN ANALİZ ÖZET SONUÇLARI	30/06/2009	31/12/2008	31/12/2007
	Süre: 6 ay	Süre: 12 ay	Süre: 12 ay
	Durum: Ara Dönem	Durum: Final	Durum: Final
	Para Birimi: TL	Para Birimi: TL	Para Birimi: TL
EBITDA-Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Amortisman Dahil)	210	1.083	450
NET İŞLETME SERMAYESİ	1.276	942	953
Likidite Oranı %	98	86	103
Faaliyet Döngü Süresi (Gün)	122	128	88
Kaldıraç %	111	126	98
ROA (Aktif Karşılama Oranı) %	0,18	8,6	7,95
ROE (Özkaynak Karşılama Oranı) %	0,38	19,47	15,71
Faiz Karşılama Oranı %	0,86	4,09	3,23
Alacak Tahsil Süresi (Gün)	130	119	102
Stok Devir Süresi (Gün)	50	59	39
Borç Ödeme Süresi (Gün)	57	50	53

2009/6.ay mali verileri üzerinden incelenen grupta aktif yapı içerisinde dönen varlıklar ağırlıkta olup, dönen varlıklarda da ticari alacakların hakim olduğu görülmektedir. Söz konusu ticari alacaklar yaklaşık %60 oranında belgeye bağlı olmakla birlikte, çok sayıda ve yaygın müşteriye satışlardan kaynaklanmaktadır. Cari hesap alacaklarda önemli seviyede tahsili sorunlu alacak tespit edilmemiştir. Çekli tutarların detayı firmadan temin edilmiş olup, çek portföyünde tahsili sorunlu olan ya da olabilecek herhangi bir kayıt bulunamamıştır. Firmada ATS 90/120 gün arasında değişmekte ve yurtdışı satışlar ağırlıklı olarak İtalya, Almanya gibi ülkelere mal mukabili yapılmaktadır. Alımlar ise ithalat tarafında akreditifli olarak Uzak doğudan, yurt içinde ise çekli/senetli şekilde 30/60 gün vadede gerçekleştirilmektedir. Alımların akreditifli ve ağırlıklı belgeye dayalı olması sebebiyle mali bünye üzerindeki baskı unsurunun yüksek olduğu düşünülmektedir. Mali verilerde diğer stoklar ve diğer çeşitli borçlar içerisinde yer alan kalemler yurtdışı kaynaklı akreditifli borçları içermektedir.

Satışların yurtiçinde çok sayıdaki tekstil/hazır giyim firması haricinde Ş. Düğme, B. Konfeksiyon, K. Tekstil, D. Tekstil isimli kaliteli firmalara yapıldığı izlenmiştir. Duran varlıklar incelendiğinde 2009/6.ayda 2007 yılına kıyasla 531.000.- TL makine yatırımı ve 121.000.- TL tutarında taşıt ve demirbaş yatırımı gerçekleştirildiği görülmüştür. Makine yatırımlarının bir kısmının yine akreditifli olarak yurtdışından sağlandığı belirtilmiştir.

İncelenen dönemler itibariyle herhangi bir sermaye artışı izlenmeyen firmada aktiflerin finansmanında %47 oranındaki öz kaynak tabanı dikkat çekmektedir. Buna karşılık firmanın yıllar itibariyle faaliyet döngüsü açığıyla çalıştığı ve bu açığın kredi kullanımı ile finanse edildiği görülmüştür. Firmanın banka borçlarının tümü kısa vadeli olup Yapı Kredi Bankası, Denizbank, Alternatif Bank, İş Bankası, Ing Bank ve Halk Bankası ile çalışılmaktadır. 2009/6.ay mizan takibinde İş Bankası, Ing Bank ve Alternatif Bank bünyesindeki kredilerin Exim veya KOSGEB kapsamında kullanıldığı izlenmiştir. 2008/12 döneminde K.V. mali borç/ciro oranı %29 seviyesindedir. Yıllar itibariyle satışlarının yaklaşık %15' i ihracat olan firmanın 2008/12 satış hacmi 7.600.000.-TL ve net karı 531.000.-TL dir. 2009/6 aylık dönemde ise ciro 4.100.000.-TL olup, yüksek finansman gideri sebebiyle düşük de olsa zarar ortaya çıkmıştır. Buna karşılık amortisman giderleri de dikkate alındığında firmanın geçmiş dönemlere nazaran azalmış olsa da faaliyetlerinden kaynak yaratabildiği izlenmiştir.

Firmanın 2009/8.ay Banka Kredi Takip ve İzleme kaydı standart olarak izlenmiştir. 2009/8.ay memzuç verileri dahilinde firmadaki risk konsantrasyonumuz %12 düzeyindedir.

- **YY Ltd. Şti. Firması;**

- **İstihbarat Notları;**

Firmanın 29.06.2009 tarihli piyasa araştırma raporunda bahsedilen genel bilgiler ve diğer banka çalışmaları aşağıdaki gibi özetlenmiştir.

- **Genel Bilgiler:**

Moralitesi yüksek ve menkul/g.menkul yönünden zengin ortaklarca yönetilen firma, madensuyu imalat ve satışı konusunda faaliyet göstermektedir. Satışlar ülke genelindeki bayilere çek karşılığı ve hipermarketlere c/h şeklinde gerçekleştirilmektedir. Firmanın satış yaptığı 110 bayi bulunmaktadır. Piyasa kaynakları nezdinde yapılan incelemelerde ilgililerin konularında gerekli mesleki tecrübeye sahip ve varlıklı kişiler olarak tanındığı, piyasaya yansımış bir olumsuzluklarının

duyulmadığı, kaynak alanının içinde bulunduğu belediye ile bir süre önce sözleşme yaptıkları, belediyenin bazı ihtiyaçlarını tedarik ettikleri, aralarının iyi olduğu şeklinde duyumlara ulaşılmıştır.

- **Diğer Bankalar:**

Halk Bank

750.000 TL Limit 130.000 TL Kısa Vadeli Nakit Risk + 20.000 TL Oda Kredi Riski

(Mevcut Kullanım Kefalet)

- **Mali Analiz:**

Tablo 8: YY Ltd. Firması Rasyo Analizi

ORAN ANALİZ ÖZET SONUÇLARI	31/03/2009	31/12/2008	31/12/2007
	Süre: 3 ay	Süre: 12 ay	Süre: 12 ay
	Durum: Ara Dönem	Durum: Final	Durum: Final
	Para Birimi: TL	Para Birimi: TL	Para Birimi: TL
EBITDA-Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Amortisman Dahil)	127	535	600
NET İŞLETME SERMAYESİ	-357	-382	-291
Likidite Oranı %	55	54	37
Faaliyet Döngü Süresi (Gün)	173	111	44
Kaldıraç %	199	190	151
ROA (Aktif Karşılama Oranı) %	0,11	2,56	8,54
ROE (Özkaynak Karşılama Oranı) %	0,33	7,39	21,29
Faiz Karşılama Oranı %	1,05	1,35	3,62
Alacak Tahsil Süresi (Gün)	150	90	41
Stok Devir Süresi (Gün)	33	25	25
Borç Ödeme Süresi (Gün)	10	4	21

Aktifin ağırlıklı kısmını oluşturan dönen varlıklar içerisinde en büyük payı alan kalem ticari alacaklardır. 2008 yılında önceki yıla göre alacak seviyesinde yükselme ve alacak tahsil süresinde uzama izlenmekte olup 2008 yılında alacak tahsil süresi 90 gün olarak hesaplanmıştır.

Satış vadelerinin 60 gün olduğu ifade edilmiş olup tahsil vadelerinde uzama meydana geldiği izlenmektedir. Sorunlu alacak bulunmadığı ifade edilmiş olmakla birlikte genel sorguda güncel olumsuz kayıtları izlenen N. Meşrubat firmasından olan 81.000.- TL tutarındaki alacak öz varlıklardan mahsup edilmiştir.

Satış vadelerindeki uzamaya paralel artan faaliyet döngüsü açığı nedeniyle ortaya çıkan ek finansman ihtiyacı nedeniyle kredi kullanımını artırdığı izlenen firmanın 2009/3 döneminde 2.600.000.- TL (2.000.000.- TL kredi + 600.000.- TL leasing) seviyesinde kredi kullanımı izlenmektedir. Uzun vadede kayıtlanan kredi borçları leasing ödemelerinden kaynaklanan borçları içermekte olup konu borcun vadesi Mart-2012 dir.

Nakit kredi kullanımının faaliyetlerin daha yoğun olduğu bahar ve yaz aylarına gelinmesiyle birlikte nakit kredi hacminin de artış gösterdiği ve 2009/6 itibarıyla 2.645.000.- TL nakit kredi riski bulunduğu izlenmektedir.

2009/5 döneminde memzuçta izlenen uzun vadeli kredi girişinin Halk Bank' tan alınan 1.000.000.- TL tutarlı yatırım kredisinden kaynaklandığı ifade edilmiştir. Ancak 29.06.2009 tarihli istihbarat raporunda firmanın Halk Bank' ta 750.000.- TL kefalet karşılığı limiti bulunduğu ifade edilmektedir. Konu limite karşın 1.000.000.- TL tutarındaki uzun vadeli kredinin nasıl kullanıldığına ilişkin sorgulama yapılmış olup firmadan konu kullanımın nakit karşılıklı olmasından ötürü yeni limit tahsis edilmeden onaylandığı bilgisi alınmıştır. Bu kapsamda tarafımızca İstihbarat yönetiminden konu firmanın Halk Bank da mevduatı bulunup bulunmadığına ilişkin bilgi talep edilmiş olup, Halk Bank nezdinde K.Z.' nin sadece vadesiz mevduat hesaplarının bulunduğu, bu hesaplarda da ciddi bir bakiye izlenmediği hususunda yazılı yanıt alınmıştır.

Konu yatırımın meyveli soda üretimine ilişkin olarak yapılan ek bina ve makine harcamalarından oluştuğu ve 2009 yılı içerisinde yaklaşık 4.000.000.- TL harcadığı (2.000.000.- TL kredi + 2.000.000.- TL öz kaynak) ifade edilmiştir. Konu tesisin Temmuz başında faaliyete geçtiği bilgisi alınmıştır. Yeni tesis ile üretim kapasitesinin %50 oranında artırılmış olduğu belirtilmiştir. 2009 Kasım ayında meyveli soda yatırımına devam edileceği, 1 yıl içerisinde yatırımın tamamlanacağı, finansmanında ise spot kredi kullanılacağı bilgisi alınmıştır. 2010 Mart' ta ise gazoz yatırımına başlanacağı, yatırımın maksimum 1 yıl süreceği, ağırlıklı kısmının öz kaynaklar ile karşılanmasının planlandığı ifade edilmiştir.

Yıllar itibarıyla sermaye artışı izlenmeyen firmada 2009/3 itibarıyla öz kaynak tabanı %33 seviyesindedir. 2008 yılında satış hacmi önceki yıla göre istikrarlı seyreden firmanın brüt kar marjı

%30–35 aralığında olup faaliyetlerinden kaynak yaratabildiği izlenmektedir. 2007 ve 2008 yıllarında satış hacminde önemli oranda değişiklik izlenmeyen firmada 2009 Temmuz sonu itibarıyla cironun 4.600.000.- TL seviyesinde olduğu, yılsonu hedefinin 8.000.000.- TL seviyesinde olduğu ifade edilmiştir.

Firmanın Banka Kredi Takip ve İzleme kaydı standart olarak izlenmiştir. 2009/6.ay memzuç verileri dahilinde firmadaki risk konsantrasyonumuz %39 düzeyindedir.

3.4 Uygulama Sonucu

- **XX Ltd. Şti. Firması;**

- **Olumlu Yönler:**

- * Yüksek öz kaynak tabanı,
- * Dönemler itibarıyla izlenen NİS pozitifliği,
- * Çok sayıda ve yaygın müşteriye satış yapılması,
- * Güncel piyasa araştırma raporunda olumsuzluk bulunmaması,

- **Olumsuz Yönler:**

- * Ara dönemde düşük tutarlı da olsa zarar izlenmesi,
- * Alımların yurtdışından, satışların ise ağırlıklı yurtiçine yönelik olmasına bağlı olarak kur riski ile çalışılması,
- * İthalatın akreditifli, ihracatların ise mal mukabili yapılması

- **Sonuç:**

Öz kaynak tabanı yeterli seviyede bulunan ve NİS pozitifliğine sahip olan firmaya ait teklif, önerilen teminat yapısı ile desteklenmektedir.

- **YY Ltd. Şti. Firması;**

Firma ortağı K.Z.' nin 20.08.2009 itibarıyla bankamızda 1.150.000 TL vadeli mevduatı bulunmaktadır. Firmanın mevcut TTK ödemelerinde problem bulunmamaktadır. 4 taksiti kalmış olup aylık ödeme tutarı 7.500 TL dir. Bankamızdan geçen çeklerde karşılıksız oranı %1

seviyesinde izlenmektedir.

- **Olumlu Yönler:**

- * Öz kaynak tabanının yeterli seviyede bulunması (%33)
- * Faaliyetlerinden kaynak yaratma kapasitesine sahip olması
- * İstihbarat raporunda olumsuz bir husus bulunmaması
- * Firma ortaklarının alanlarında gerekli mesleki tecrübeye sahip kişiler olması
- * K.Z. nin gayrimenkul yönünden varlıklı olması ve bankamızda mevduat bulundurması
- * Marka bilinirliğine sahip olması

- **Olumsuz Yönler:**

- * Nakit kredi / net satışlar oranının yüksek seviyede bulunması (2008 - %32)
- * Mevcut verilerde NİS açığı izlenmesi ve 2009 yılında gerçekleştirilen yatırımlar için kullanılan kredilerin kısa vadeye geçen kısımları ve bundan sonra yapılacak olan ek yatırımların finansmanında kullanılacağı firma tarafından ifade edilen kısa vadeli krediler nedeniyle NİS açığının daha da artabileceğinin tahmin edilmesi
 - * Ara dönemde alacak tahsil süresinin 150 gün seviyelerine kadar yükseldiğinin izlenmesi
 - * 2009/6 dönemine ilişkin detay mizanın temin edilememesi nedeniyle 2009 yılında gerçekleştirilen yatırımların bilanço üzerindeki etkilerinin görülememesi
 - * 2009/6 itibarıyla nakit kredilerde %39 gibi yüksek bir seviyede bulunan bankamız konsantrasyonun önerilen düzeydeki limit artışıyla birlikte %50 seviyesinin üzerine çıkacak olması
 - * Firmanın aktif büyüklüğü dikkate alındığında cari yılda büyük montanlı olarak gerçekleştirilen yatırımların ciro ve karlılık üzerindeki etkilerinin içinde bulunulan aşamada öngörülememesi
 - * Firmanın güncel çalışmalarında zincir marketlere olan satışların toplam satışlar içindeki payının düşük seviyede olması
 - * Halk Bank' tan nakit karşılıklı olarak uzun vadeli kredi kullanımını bulunduğu firma tarafından ifade edilmesine karşın yapılan istihbarat sonucunda K.Z.' nin konu bankada ciddi tutarda mevduatının bulunmadığının belirtilmesi ve kullanıldığı ifade edilen tutarın istihbar edilen firma limitinin altında olmasından ötürü konu kredi kullanımına ve kaynağına ilişkin durumun belirsiz olması

- **Sonuç:**

Firmanın cari yılda gerçekleştirildiği ifade edilen ve kısa vadede gerçekleştirilecek olan diğer yatırımların firmanın aktif büyüklüğü ile kıyaslandığında çok büyük montanlı olması, mevcut ve yapılacak yatırımların bir kısmının finansmanında kısa vadeli kredi kullanımı bulunacağı ifade edilmesi kapsamında mevcut NİS açığının daha da artabileceğinin tahmin edilmesi, 2009/6 mizanlarının temin edilememesi kapsamında gerçekleştirilen yatırımların bilançoya etkisinin analiz edilemiyor olması, nakit kredi / net satış oranının makul seviyenin üzerinde bulunması, 2009/3 de ATS de büyük oranda uzama izlenmesi, önerilen limit artışıyla birlikte bankamız konsantrasyon oranının çok yüksek seviyelere çıkacak olması, istihbarat raporunda belirtilen limitin üzerinde Halk Bank' tan kullanıldığı belirtilen kredinin nakit karşılıklı olarak limit artışı olmadan onaylandığı ifade edilmekle birlikte yapılan istihbarat sonucu K.Z.' nun konu bankada ciddi seviyede mevduatı bulunmadığı bilgisi alınması nedeniyle ve konunun netleştirilememiş olması gibi olumsuz unsurlar kapsamında limit artışı içerikli teklif desteklenmemektedir.

- **Öneriler**

** Mevcut limit ve teminat yapısında çalışılması uygundur.

** Firmanın gerçekleştirdiği yatırımlar ve nakit kredi kullanımı seviyesindeki değişimler çok yakından takip edilmelidir.

** Kısa vadeli nakit kredi limitinde ürün vadesi 180 gün ile sınırlandırılmalı ve kredi kullanımının seyyal nitelikte olmasına dikkat edilmelidir.

** Gerçekleştirilen yatırımların mali bünyeye etkilerinin yakından takibi açısından teklif vadesi 6 ay ile sınırlandırılmalıdır.

SONUÇ

Finans sektörü ve reel sektör arasında bir köprü görevi üstlenerek ülkelerin genel gelişmişlik düzeyini ve ülke ekonomisini doğrudan etkileyen bankalar özellikle son yıllarda bankacılık sisteminde kredi ve müşteri portföylerinin belirlenmesini stratejik bir planlama sorunu olarak ele almaktadırlar. Kredi portföyüne alınan firmaların kalitesi ve verimliliği banka kredilerinin başarısının temel nedeni olarak görülmektedir. Bu konuda verilecek kararlar bankanın başarısını uzun süre etkileyecektir.

Büyük yapısal değişimler geçiren ve dolayısı ile rekabet koşullarının yeniden şekillendiği bankacılık sektöründe bankanın pasif olarak müşteri talebini beklemesi yerine iyi müşterilerin talebinin yaratılması esastır. Özellikle son yıllarda pazarlamanın önemi daha iyi kavranılmış ve ticari müşterilere yönelik pazarlama faaliyetlerine daha fazla ağırlık verilmeye başlanmıştır.

Küreselleşen finansal piyasaların gelişerek bütünleşmesi nedeniyle, finansal piyasaların birinde yaşanacak sorun, diğer finansal piyasaları kolayca etkiler hale gelmiştir. Ülke ekonomi politikalarında süre gelen istikrarsızlıklar işletme iflaslarını arttırmakta bu da, doğrudan kredi pazarlayan ticari bankalara yansımaktadır.

Bankaların finanse edilecek firma ile ilgili kredilendirme sürecinde en önemli konu, bankanın kime, hangi şartlarda borç vereceğinin tespitidir. Bu aşamada firmalara düşen görevler olduğu gibi yapılması gerekenler ve oluşturulması gereken sistemler konusunda tüm bankaların ortak çalışması gerekmektedir. Mali tablolardaki şeffaflığın ve bilgi içeriğinin artırılmasına yönelik çalışmalara firmalarca daha hassasiyetle yaklaşılmalıdır. Başarılı bir istihbarat ağı ve mali analiz ekibi bankalar tarafından özenle oluşturulması gereken birimlerdir.

Mali analiz raporlarında; finansal tablolardan edinilen verilere göre hesaplanan rasyolar firmanın faaliyet gösterdiği sektörün durumuna göre değişkenlik göstermektedir. Rasyoların, ideal değerleri sektörün gelişimine göre farklılık göstermekte olup kıstas olarak sektörde faaliyet gösteren ve analiz edilen firma ile benzer nitelikte başarılı firmalara ait oranlar tercih edilir. Bu yöntemlerle yapılacak mali analiz raporları daha güvenilir verilerle hazırlanmış olur. Böylece bankaların sektörel riskleri daha da aşağıya çekilebilir.

Bankalar yalnız mali tablolar açısından değil, borçlunun karakteristiği, piyasa koşulları, ekonomik koşullar, firmanın ürettiği ürünler ve pazar payı hakkında toplanan istihbarat bilgileri kredi taleplerinin değerlendirilmesinde bankaya önemli bir bilgi sağlayacaktır. Bankaların kullandıkları ticari kredilerin riskini minimize eden mali analiz ve istihbarat çalışmasının başarılı

sonuçlara ulaşması, elde edilecek sağlıklı bilgiler sayesinde olmaktadır. Bunun için bankaların mali analiz ve istihbarat birimlerinin birlikte oluşturacakları firmaları tanıtıcı kayıt broaları niteliğinde sanal veri tabanlarının etkinliğinin arttırılması gerekmektedir.

Bankaların uygulayacağı etkin bir kredilendirme faaliyeti, ülke ekonomisini canlandırarak ve firmaların yüksek yatırımlarını doğru finanse ederek büyümelerini sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

AKÇELİK, L. Burçin, **Nakit Krediler**, Esbank Eskişehir Bankası T.A.Ş. Eğitim Yayınları, Yayın No:18, İstanbul, 1998

AKÇELİK, L. Burçin, **Nakit Krediler**, Esbank Eskişehir Bankası T.A.Ş. Eğitim Yayınları, Yayın No:18, İstanbul, 1997

AKÇELİK, L. Burçin, **Temel Kredi Bilgileri Eğitim Notları**, Esbank T.A.Ş. Eğitim Müdürlüğü Yayınları, İstanbul, 1996

AKDOĞAN, N. ve TENKER, N., **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**, Gazi Kitap Evi, Ankara, 2001

AKGÜÇ, Öztin, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, Arayış Basım -Yayıncılık, İstanbul, 2006

AKGÜÇ, Öztin, **Finansal Yönetim**, Avcıol Yayınları, İstanbul, 1998

AKGÜÇ, Öztin, **Mali Raporlar Analizi**, Arayış Yayınları, İstanbul, 2005

ALTMAN, Edward I., Paul Narayanan ve John B. Caoutte, **Managing Credit Risk The Next Great Financial Challenge**, John Willey Sons Inc, 1998

ARAS, Güler, **Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi**, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları No:30, Ankara, 1996

ATAŞ, Nüvit., **Banka İşletmeciliği ve Tatbikatı**, İstanbul Tb., İstanbul, 1966

Bektöre, S. ve Çömlekçi, F., **Mali Tablolar Analizi**, Eskişehir, 1980

BERK, Niyazi, **Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1987

BRIERTY, Edward G., Robert W. Eckles, Robert R. Reeder, **Business Marketing**, 3rd.ed., Prentice Hall, New Jersey, 1998

COWAN, D.S. R.E.Jones, **Geleceğin Reklamcılığı**, Çev.Taner Çelensü, İstanbul Reklam Yayınları, İstanbul, 1973

ÇOLAK Ömer Faruk, Kredi ve Mevduat Fiyatlandırması, **TBB Eğitim ve Tanıtım Grubu Seminer Notları**, Ankara, 2001

DURKIN, Mark.G, Barry Howcroft, "Relationship marketing in the banking sector: The Impact Of New Technologies", **Marketing Intelligence and Planning**, Vol.21, No:1, 2003

EMLAK BANKASI, **Banka İstihbaratı ve Mali Analiz**, Eğitim Müdürlüğü Yayınları No: 9, İstanbul, 1997

ERCAN, M. K ve Ban, Ü. **Finansal Yönetim**. Gazi Kitap Evi, Ankara, 2005.

ERDOĞAN, Kumcu. **Ticaret Bankalarında Pazarlama Anlayışı**, İstanbul,1992.

ERDOĞAN, N. "Dünyada ve Türkiye’de Finansal Krizler&Türk Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma Uygulamaları". **Yaklaşım Yayınları**, Ankara, 2002, ss.191-192.

GILES, R.S. ve Capel, J.W. **Finance and Accounting**. The Macmillen Pres Ltd., London, 1987

GÜLMÜŞ, Bülent, Oyal Çiftçi, Krediler, **Garanti Bankası Eğitim Merkezi Yayınları**, No:68, İstanbul, 1994.

HEMPEL, G.H., Coleman, A.B., Simenson, D.G., **Bank Management**, Text and Cases Z/E Second Edition, USA., 1986

KOCAİMAMOĞLU, Sururi. **Bankacılık Ansiklopedisi**, Türkiye İş Bankası Yayını, Ankara, 1980.

KOCAİMAMOĞLU, Sururi. **Bankacılık Ansiklopedisi**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1985

LEWIS, Barbara. **Bank Marketing**, Marketing Financial Services,Edited by Christine Ennew, Trevor Watkins and Mike Wright, Heinemann Professional Publishing, Oxford, 1990

MUCUK, İsmet. **Pazarlama İlkeleri**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999

ÖZDEMİR, M. **Finansal Yönetim**. Türkmen Kitap Evi, İstanbul, 1999.

ÖZER, M. **Mali Tablolar ve Finansal Analiz**, Cilt II, Ankara, 1997.

PARASIZ, İlker. **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitapevi, Bursa, 2000

PARASIZ, İlker. **Modern Bankacılık : Teori ve Uygulama**, Ezgi Kitapevi, İstanbul, 2000.

SEVAL Belkıs. Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi, İstanbul, **Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını**, Yayın no: 11, İstanbul, 1990.

- ŞAKAR, Hakan. **Genel Bankacılık Bilgileri**, İstanbul, Yayın No:4, 2000.
- TALAN, Mehmet. **Bankacılık: Teori, Uygulama ve Yönetim**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2001
- TATLIDİL, Rezan, Mete Oktav. **Pazarlama Yönetimi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir, 1992
- T.C.Ziraat Bankası A.Ş. “Bankacılık Krizleri”, (Yayınlanmamış Arge Raporu), Ankara, 2000
- TEKER Dilek L. **Bankalarda Operasyonel Risk Yönetimi**, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 2006
- TÜRKO, M. **Finansal Yönetim I**. Atatürk Üniversitesi Matbaası, Erzurum, 1994
- USTA, M. **Kredi Çeşitleri**, Pamukbank Eğitim Yayınları, İstanbul, 1991
- UZKESİCİ, N. **Modern Banka Yönetimi ve Organizasyonu**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1994.
- UZUNOĞLU, Sadi. **Bankalarda Kaynak Maliyeti**, Türk Ticaret Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 2000.
- UZUNOĞLU, Sadi. **Bankacılık**, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, 1996.
- WILLIAM, J. Stanton, Charles Futrell, **Fundamentals of Marketing**, 8th ed., Mc-Graw Hill Book Co., New York, 1987
- YAŞAR, Erhan. **Türk Bankacılığında Günümüz Trendleri ve Sorunlar**, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Ankara, 1992.
- YÜKSEL, Ali Sait, Aslı ve Ülkü, **Banka Yönetimi El Kitabı**, Alfa Yayınevi, İstanbul 2002.
- ZARAKOLU, Avni, **Bankacılar İçin Para ve Kredi Bilgisi**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Yayın no:354, Bankacılar serisi no; 5, 11. Baskı, Ankara, 1999.

DERGİLER

AKGÜÇ, Öztin, "Bankacılıkta Pazarlama", **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**, Yıl:8, Sayı:89, 1986

ATEŞ, Hüseyin, Cengiz Erol, "Bankacılıkta Çağdaş Yapılanma ve Çağdaş Bankacılık Anlayışında Pazarlamanın Önemi", Bankacılar, **Türkiye Bankalar Birliği Yayını**, Sayı:3, 1990

BERK, Niyazi, Bankacılıkta Kredi Pazarlama, **Türkiye Bankalar Birliği Yayınları**, No:149, Ankara, 1988

BERK, Niyazi, Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkisi, **YKB A.Ş. Yayınları**, İstanbul, 1998

ÇOBAN, Suzan, "Bankalarda Kullanılan Çağdaş Doğrudan Pazarlama Teknikleri ve Önemi", **Ekonomik ve Teknik Dergi Standard**, TSE Yayını, Yıl:42, Sayı:493, 2003

GILBERT, David C, Karen C.Choi. "Relationship marketing practice in relation to different bank ownerships: a study of banks in Hong Kong", **International Journal of Bank Marketing**, Vol:21, No:3, 2003 ss. 137

GRÖNROOS, Christian, "Relationship Marketing: Strategic and Tactical Implications", **Management Decision**, Vol:34, No:3, 1996

JOHANNSEN, Rolland D. "The Changing Course of Retail Banking", **Bankers Magazine**, Vol.175, Issue 2, 1992

KESBİÇ, Cüneyt Yenal, Hamza Şimşek, "Türk Bankacılık Sektörünün Yapısı ve Avrupa Birliği Bankacılık Sektörüyle Uyumlaşma Süreci", **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 16, Sayı 1, 2001, s.47-59

KARACAN, Ali Rıza, Oya Gürer, E.Ruhi Örmeci. "İhracat Pazar Araştırmasına Giriş", **Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınları**, No:1, Ege Üniversitesi Matbaası, İzmir, 1983

ÖRS, Hüsniye. "Kurumsal Bankacılık Sektöründe Algılanan Toplam Hizmet Kalitesini ölçmeye Yönelik Olarak Geliştirilen Çok Parçalı Bir Ölçek", **Pazarlama Dünyası**, Yıl: 17, Sayı:2003-3, 2003, s. 20-21

PERRIEN, Jean, Pierre Filiatrault, Ricard Line. "Relationship Marketing and Commercial Banking", **International Journal of Bank Marketing**, Vol:10, Issue:7, 1992, ss.26.

RAO, Sally, Perry Chad, "Thinking About Relationship Marketing: where are we now?", **Journal of Business and Industrial Marketing**, Vol.17, No:7, 2002, S.608

THUNMAN, Carl G. "Corporate Banking: Services and Relationships", **International Journal of Bank Marketing**, Vol:10, Issue: 2, 1992, ss. 10-17

TYLER, Katherine, Edmund Stanley. "Corporate Banking: The Strategic Impact of Boundary Spanner Effectiveness", **International Journal of Bank Marketing**, Vol:19, No:6, 2001.

ZINELDIN, Mossad, "Bank-Company Interactions and Relations: Some Empirical Evidence", **International Journal of Bank Marketing**, Vol:13, No:2, 1995, s.30

TEZLER

GÖRKEM, SİNAN, Türk Bankacılık Sektöründe Kredilendirme Süreci ve Bir Örnek, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2005

İNAN, T. "Bankacılıkta İstihbarat ve Mali Tahlil", (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1994.

İŞCAN, Ayşen. "Banka Kredilerindeki Daralmanın Ekonomik Etkileri Vekrizlerdeki Gelişimi", (Yayınlanmamış Uzmanlık Yeterlilik Tezi), TCMB, Ankara, 2003.

ÖZKAN, Turgut, "Ticari Bankacılıkta Kredi Fiyatlandırma Teknikleri", (Doktora Tezi), İ.Ü. Sosyal Bilimler Fakültesi, İstanbul, 1997.

TÜZÜN, Oya. Bankacılıkta Stratejik Pazarlama ve Banka Tercihinde Pazarlama Karmaşı Unsurlarının Etkin Rolü Konusunda Bir Alan Araştırması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1999

İNTERNET

[http://www.vakifbank.com.tr/earastirma/Banka10yillik.doc\(23.07.2009\)](http://www.vakifbank.com.tr/earastirma/Banka10yillik.doc(23.07.2009))

[http://209.85.129.132/search?q=cache:2Aewp4mOxrEJ:www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/disticozsay98.doc+d%C4%B1%C5%9F+ticaretin+finansman%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&client=opera\(16.01.10\)](http://209.85.129.132/search?q=cache:2Aewp4mOxrEJ:www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/disticozsay98.doc+d%C4%B1%C5%9F+ticaretin+finansman%C4%B1&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&client=opera(16.01.10))

[http://www.fortis.com.tr/sirketlericin/urunindexi/ticari_arac_kredisi.jsp\(16.01.10\)](http://www.fortis.com.tr/sirketlericin/urunindexi/ticari_arac_kredisi.jsp(16.01.10))

[http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/gayrinakit_krediler.aspx?q=8\(16.01.10\)](http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/gayrinakit_krediler.aspx?q=8(16.01.10))

[http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/nakit_krediler.aspx\(16.01.10\)](http://www.yapikredi.com.tr/tr-TR/kurumsal/krediler/nakit_krediler.aspx(16.01.10))

DİĞER

5411 sayılı Bankacılık Kanununun 29. Maddesi

Borçlar Kanunu md: 7, 486, 489

EKLER

EK 1.A: XX Ltd Şti. Bilanço

AKTİF	2009 (6 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
1.DÖNEN VARLIKLAR			
A.Hazır Değerler	1.133.267	1.621.657	932.769
1.Kasa	48.268	30.494	27.341
2.Alınan Çekler	1.679.283	1.536.395	1.133.142
3.Bankalar	67.703	414.448	130.564
4.Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri(-)	661.987	359.680	460.825
5.Diğer Hazır Değerler			2.547
B.Menkul Kıymetler			
1.Hisse Senetleri			
2.Özel Kesim Tahvil,Senet ve Bonoları			
3.Kamu Kesimi Tahvil,Senet ve Bonoları			
4. Diğer Menkul Kıymetler			
5.Menkul Kıymetlet Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
C.Ticari Alacaklar	1.329.243	981.524	1.096.325
1.Alıcılar	1.303.174	971.053	1.092.575
2.Alacak Senetleri	26.069	10.471	2.142
3.Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
4.Verilen Depozito ve Teminatlar			
5.Diğer Ticari Alacaklar			
6.Şüpheli Ticari Alacaklar	55.821	55.821	16.701
7.Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	55.821	55.821	15.093
D.Diğer Alacaklar	10.873	8.599	177
1.Ortaklıardan Alacaklar			
2.İştiraklerden Alacaklar			
3.Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar			
4.Personelden Alacaklar			
5.Diğer Çeşitli Alacaklar	10.873	8.599	177
6.Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)			

7.Şüpheli Diğer Alacaklar			
8.Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)			
E.Stoklar	1.189.603	1.283.308	490.070
1.İlk Madde ce Malzeme	321.075	870.938	490.070
2.Yarı Mamuller	42.203	42.202	31.807
3.Mamuller			
4.Ticari Mallar	106.905	141.947	73.329
5.Diğer Stoklar	235.312	50.601	1.101
6.Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
7.Verilen Sipariş Avansları	49.108	177.620	118.074
F.Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri			
1.Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri			
2.Taşeronlara Verilen Avanslar			
G.Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	35.989		
1.Gelecek Aylara Ait Giderler	35.989		
2.Gelir Tahakkukları			
H.Diğer Dönen Varlıklar	106.128	137.485	113.112
1.Devreden KDV	105.002	136.388	113.066
2.İndirilecek KDV			
3.Diğer KDV	291	290	46
4.Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar		807	
5.İş Avansları	835		
6.Personel Avansları			
7.Sayım ve Tesellüm Noksanları			
8.Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar			
9.Diğer Dönen Varlıklar Karşılığı (-)			
DÖNEN VARLILAR TOPLAMI	3.805.103	4.032.573	2.532.453
2.DURAN VARLIKLAR			
A.Ticari Alacaklar	423	422	422
1.Alıcılar			
2.Alacak Senetleri			
3.Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
4.Verilen Depozito ve Teminatlar	423	422	422

5.Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)			
B.Diğer Alacaklar			
1.Ortaklardan Alacaklar			
2.İştiraklerden Alacaklar			
3.Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar			
4.Personelden Alacaklar			
5.Diğer Çeşitli Alacaklar			
6.Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
7.Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)			
C.Mali Duran Varlıklar			
1.Bağlı Menkul Kıymetler			
2.Beğli Menkul Kıy. Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
3.İştirakler			
4.İştiraklere Sermaye Taahütleri (-)			
5.İştirak. Ser. Payları Değ.Düşüklüğü Karşılığı (-)			
6.Bağlı Ortaklıklar			
7.Bağlı Ortaklıklara Sermaye Taahütleri (-)			
8.Bağlı Ortak.Serm.Pay.Değer.Düşük.Kar. (-)			
9.Diğer Mali Duran Varlıklar Karşılığı (-)			
10.Diğer Mali Duran Varlıklar Karşılığı (-)			
D.Maddi Duran Varlıklar	1.392.852	1.472.938	1.279.774
1.Arazi ve Arsalar			
2. Yer altı ve Yerüstü Düzenleri			
3.Binalar	359.656	359.656	359.656
4.Tesis, Makine ve Cihazlar	5.390.920	5.314.433	4.859.839
5.Taşıtlar	568.933	568.932	492.758
6.Demirbaşlar	713.694	710.769	668.987
7.Diğer Maddi Duran Varlıklar			
8.Birikmiş Amortismanlar (-)	5.640.351	5.480.852	5.101.466
9.Yapılmakta Olan Yatırımlar			
10.Verilen Avanslar			
E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	22.362	26.834	35.778
1.Haklar			

2.Şerefiye			
3.Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri			
4.Araştırma ve Geliştirme Giderleri			
5.Özel Maliyetler	138.004	138.003	138.003
6.Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar			
7.Birikmiş Amortismanlar (-)	115.642	111.169	102.225
8.Verilen Avanslar			
F.Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar			
1.Arama Giderleri			
2.Hazırlık ve Geliştirme Giderleri			
3.Diğer Özel Tükenmeyen Tabi Varlıklar			
4.Birikmiş Tükenme Payları (-)			
5.Verilen Avanslar			
G.Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	178.930	286.104	273.179
1.Gelecek Yıllara Ait Giderler	178.930	286.104	273.179
2.Gelir Tahakkukları			
H.Diğer Duran Varlıklar			
1.Gelecek Yıllara İndirilecek KDV			
2.Diğer KDV			
3.Gelecek Yıllar İhtiyacı Stoklar			
4.Elden Çıkarılacak Stoklar ve Maddi Duran Varlıklar			
5.Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar			
6.Diğer Çeşitli Duran Varlıklar			
7.Stok Değer Düşüş Karşılığı			
8.Birikmiş Amortismanlar (-)			
DURAN VARLIKLAR TOPLAMI	1.594.567	1.786.298	1.589.153
AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI	5.399.670	5.818.871	4.121.606

PASİF	2009 (6 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
<i>I. KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</i>	1.659.795	2.222.702	1.138.314
A. Mali Borçlar	1.653.022	2.213.953	1.138.314
1. Banka Kredileri			
2. Uzun Vad. Yab. Kredl. Anapara Tak. ve Faizleri			
3. Tahvil, Anapara Borç Taksitleri ve Faizleri			
4. Çıkarılmış Bonolar ve Senetler			
5. Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler			
6. Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)			
7. Diğer Mali Borçlar	6.773	8.749	
B. Ticari Borçlar	384.590	382.168	194.074
1. Satıcılar	248.636	382.168	194.074
2. Borç Senetleri			
3. Borç Senetleri Reeskontu (-)			
4. Alınan Depozito ve Teminatlar			
5. Diğer Ticari Borçlar	135.954		
C. Diğer Borçlar	248.675	285.263	42.015
1. Ortaklara Borçlar		26.503	
2. İştiraklere Borçlar			
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			
4. Personele Borçlar	78.099	87.996	42.002
5. Diğer Çeşitli Borçlar	170.576	170.764	13
6. Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)			
D. Alınan Avanslar	183.327	167.499	81.364
1. Alınan Sipariş Avansları	183.327	167.499	81.364
2. Alınan Diğer Avanslar			
E. Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri			
F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	46.357	33.168	9.492
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar	20.296	11.396	17.789
2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	26.061	21.772	31.703
3. Vd.si Geçmiş Ert. veya Taksit. Vergi ve Diğer			

Yük.			
4. Ödenecek Diğer Yükümlülükler			
G. Borç ve Gider Karşılıkları	6.580		
1. Dön. Kârı Vergi ve Diğer Yasal Yük. Karşılıkları	15.397		
2. Dönem Kârının Peşin Öd. Vergi ve Diğer Yük.lülükleri	8.817		
3. Kıdem Tazminatı Karşılığı			
4. Maliyet Giderleri Karşılığı			
5. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları			
H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları			
1. Gelecek Aylara Ait Gelirler			
2. Gider Tahakkukları			
I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar			55
1. Hesaplanan KDV			55
2. Diğer KDV			
3. Merkez ve Şubeler Cari Hesabı			
4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları			
5. Diğer Çeşitli Yabancı Kaynaklar			
KISA VD.Lİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI	2.529.324	3.090.800	1.505.314
<i>II. UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</i>			
A. Mali Borçlar			
1. Banka Kredileri			
2. Çıkarılmış Tahviller			
3. Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler			
4. Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)			
5. Diğer Mali Borçlar			
B. Ticari Borçlar			135.959
1. Satıcılar			135.959
2. Borç Senetleri			
3. Borç Senetleri Reeskontu (-)			
4. Alınan Depozito ve Teminatlar			

5. Diğer Ticari Borçlar			
C. Diğer Borçlar			25.897
1. Ortaklara Borçlar			25.897
2. İştiraklere Borçlar			
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			
4. Diğer Çeşitli Borçlar			
5. Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)			
6. Kamuya Olan Ertelenmiş ve Taksitlendirilmiş Borçlar			
D. Alınan Avanslar			
1. Alınan Sipariş Avansları			
2. Alınan Diğer Avanslar			
E. Borç ve Gider Karşılıkları			
1. Kıdem Tazminatı Karşılıkları			
2. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları			
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları			
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler			
2. Gider Tahakkukları			
G. Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar			
1. Gelecek Yıllara Ertelenen veya Terkin Edilecek KDV			
2. Tesise Katılma Payları			
3. Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar			
UZUN VD.Lİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI			161.856
III. ÖZKAYNAKLAR			
A. Ödenmiş Sermaye	2.312.727	2.312.727	2.312.727
1. Sermaye	2.000.000	2.000.000	2.000.000
2. Ödenmemiş Sermaye (-)			
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	312.727	312.727	312.727
4. Sermaye Düzeltmesi Olumsuz Farkları			
B. Sermaye Yedekleri			
1. Hisse Senedi İhraç Primleri			

2. Hisse Senedi İptal Kârları			
3. M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları			
4. İştirakler Yeniden Değerleme Artışları			
5. Maliyet Artışları Fonu			
6. Borsada Oluşan Değer Artışı			
7. Diğer Sermaye Yedekleri			
C. Kâr Yedekleri	31.152	-115.117	25.074
1. Yasal Yedekler	21.517	21.517	15.685
2. Statü Yedekleri	689	689	689
3. Olağanüstü Yedekler	110.803	110.803	
4. Sermayeye Eklenecek İştirak Hisseleri ve Gayrimenkul Satış Kazançları			
5. Diğer Kâr Yedekleri			
6. Özel Fonlar			8.700
7. Özvarlıktan düşülenler	-101.857	-248.726	
D. Geçmiş Yıllar Kârları	531.061		188.840
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)			457.895
F. Dönem Net Kârı (Zararı)	-4.594	531.061	385.690
1. Dönem Temettü Sonrası Kârı	-4.594	531.061	385.690
2. Dağıtılacak Kar Payı			
ÖZKAYNAKLAR TOPLAMI	2.870.346	2.728.071	2.454.436
TOPLAM PASİFLER	5.399.370	5.818.871	4.121.606

EK 1.B: YY Ltd. Şti. Bilanço

AKTİF	2009 (3 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
1.DÖNEN VARLIKLAR			
A.Hazır Değerler	164.278	51.739	20.182
1.Kasa	9.876	14.454	19.046
2.Alınan Çekler	172.200		
3.Bankalar	16.401	37.285	1.136
4.Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri(-)	34.199		
5.Diğer Hazır Değerler			
B.Menkul Kıymetler	0		
1.Hisse Senetleri			
2.Özel Kesim Tahvil,Senet ve Bonoları			
3.Kamu Kesimi Tahvil,Senet ve Bonoları			
4. Diğer Menkul Kıymetler			
5.Menkul Kıymetlet Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
C.Ticari Alacaklar	1.732.747	1.739.509	726.356
1.Alıcılar	1.117.790	1.122.182	251.103
2.Alacak Senetleri	460.417	462.787	470.253
3.Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
4.Verilen Depozito ve Teminatlar	154.540	154.540	5.000
5.Diğer Ticari Alacaklar			
6.Şüpheli Ticari Alacaklar	96.011	96.011	96.011
7.Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	96.011	96.011	96.011
D.Diğer Alacaklar	804		
1.Ortaklardan Alacaklar	804		
2.İştiraklerden Alacaklar			
3.Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar			

4.Personelden Alacaklar			
5.Diğer Çeşitli Alacaklar			
6.Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
7.Şüpheli Diğer Alacaklar			
8.Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)			
E.Stoklar	432.558	417.878	517.479
1.İlk Madde ce Malzeme	354.621	146.919	517.245
2.Yarı Mamuller			
3.Mamuller			
4.Ticari Mallar	231	231	234
5.Diğer Stoklar			
6.Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
7.Verilen Sipariş Avansları	77.706	270.728	
F.Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri			
1.Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri			
2.Taşeronlara Verilen Avanslar			
G.Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları			
1.Gelecek Aylara Ait Giderler			
2.Gelir Tahakkukları			
H.Diğer Dönen Varlıklar	529.852	464.672	470.567
1.Devreden KDV	529.852	461.669	466.946
2.İndirilecek KDV			
3.Diğer KDV			
4.Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar			
5.İş Avansları		3.003	3.621
6.Personel Avansları			
7.Sayım ve Tesellüm Noksanları			
8.Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar			

9.Diğer Dönen Varlıklar Karşılığı (-)			
DÖNEN VARLILAR TOPLAMI	2.860.239	2.673.798	1.734.584
2.DURAN VARLIKLAR			
A.Ticari Alacaklar			
1.Alıcılar			
2.Alacak Senetleri			
3.Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
4.Verilen Depozito ve Teminatlar			
5.Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)			
B.Diğer Alacaklar	7.325	7.324	7.324
1.Ortaklardan Alacaklar			
2.İştiraklerden Alacaklar			
3.Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar			
4.Personelden Alacaklar			
5.Diğer Çeşitli Alacaklar	7.325	7.324	7.324
6.Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)			
7.Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)			
C.Mali Duran Varlıklar			
1.Bağlı Menkul Kıymetler			
2.Beğli Menkul Kıy. Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)			
3.İştirakler			
4.İştiraklere Sermaye Taahütleri (-)			
5.İştirak. Ser. Payları Değ.Düşüklüğü Karşılığı (-)			
6.Bağlı Ortaklıklar			
7.Bağlı Ortaklıklara Sermaye Taahütleri (-)			
8.Bağlı Ortak.Serm.Pay.Değer.Düşük.Kar. (-)			
9.Diğer Mali Duran Varlıklar Karşılığı (-)			
10.Diğer Mali Duran Varlıklar Karşılığı (-)			

D.Maddi Duran Varlıklar	1.937.482	1.974.943	2.039.154
1.Arazi ve Arsalar			
2. Yer altı ve Yerüstü Düzenleri			
3.Binalar	1.293.000	1.293.000	1.293.000
4.Tesis, Makine ve Cihazlar	3.052.303	3.038.998	2.753.737
5.Taşıtlar	181.108	1.225.266	1.227.633
6.Demirbaşlar	8.318.608	8.318.607	8.413.139
7.Diğer Maddi Duran Varlıklar	2.751.101	2.757.710	2.654.596
8.Birikmiş Amortismanlar (-)	14.658.63	14.658.63	14.302.95
	8	8	1
9.Yapılmakta Olan Yatırımlar			
10.Verilen Avanslar			
E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar	482.193	467.217	249.627
1.Haklar	334.467	334.467	141.797
2.Şerefiye			
3.Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri			
4.Araştırma ve Geliştirme Giderleri			
5.Özel Maliyetler	400.626	385.650	314.787
6.Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar			
7.Birikmiş Amortismanlar (-)	252.900	252.900	206.957
8.Verilen Avanslar			
F.Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar			
1.Arama Giderleri			
2.Hazırlık ve Geliştirme Giderleri			
3.Diğer Özel Tükenmeyen Tabi Varlıklar			
4.Birikmiş Tükenme Payları (-)			
5.Verilen Avanslar			
G.Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	17.797	17.595	15.784
1.Gelecek Yıllara Ait Giderler	17.797	17.595	15.784
2.Gelir Tahakkukları			

H.Diğer Duran Varlıklar			
1.Gelecek Yıllara İndirilecek KDV			
2.Diğer KDV			
3.Gelecek Yıllar İhtiyacı Stoklar			
4.Elden Çıkarılacak Stoklar ve Maddi Duran Varlıklar			
5.Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar			
6.Diğer Çeşitli Duran Varlıklar			
7.Stok Değer Düşüş Karşılığı			
8.Birikmiş Amortismanlar (-)			
DURAN VARLIKLAR TOPLAMI	2.444.797	2.467.079	2.311.889
AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI	5.305.036	5.140.877	4.046.473

PASİF	2009 (3 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
<i>I. KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</i>			
A. Mali Borçlar	2.739.143	2.442.921	1.116.67
1. Banka Kredileri	2.322.388	2.009.709	1.116.67
2. Uzun Vad. Yab. Kredl. Anapara Tak. ve Faizleri			
3. Tahvil, Anapara Borç Taksitleri ve Faizleri			
4. Çıkarılmış Bonolar ve Senetler			
5. Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler			
6. Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)			
7. Diğer Mali Borçlar	416.755	433.212	208.627
B. Ticari Borçlar	370.203	384.396	578.141
1. Satıcılar	23.018	27.887	251.124
2. Borç Senetleri	20.642	20.642	25.000
3. Borç Senetleri Reeskontu (-)			
4. Alınan Depozito ve Teminatlar	326.543	335.867	302.017

5. Diğer Ticari Borçlar			
C. Diğer Borçlar		157.930	25.476
1. Ortaklara Borçlar		170	306
2. İştiraklere Borçlar			
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			
4. Personele Borçlar			
5. Diğer Çeşitli Borçlar		157.760	25.170
6. Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)			
D. Alınan Avanslar	26.680	18.369	5.124
1. Alınan Sipariş Avansları	26.680	18.369	5.124
2. Alınan Diğer Avanslar			
E. Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri			
F. Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	78.868	23.831	18.902
1. Ödenecek Vergi ve Fonlar	27.736	11.572	7.802
2. Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	51.132	12.259	11.101
3. Vd.si Geçmiş Ert. veya Taksit. Vergi ve Diğer Yük.			
4. Ödenecek Diğer Yükümlülükler			
G. Borç ve Gider Karşılıkları	16.350	14.291	49.637
1. Dön. Kârı Vergi ve Diğer Yasal Yük. Karşılıkları	16.350	14.291	49.637
2. Dönem Kârının Peşin Öd. Vergi ve Diğer Yük.lülükleri			
3. Kıdem Tazminatı Karşılığı			
4. Maliyet Giderleri Karşılığı			
5. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları			
H. Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları			
1. Gelecek Aylara Ait Gelirler			

2. Gider Tahakkukları			
I. Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar			
1. Hesaplanan KDV			
2. Diğer KDV			
3. Merkez ve Şubeler Cari Hesabı			
4. Sayım ve Tesellüm Fazlaları			
5. Diğer Çeşitli Yabancı Kaynaklar			
KISA VD.Lİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI	3.231.244	3.041.738	2.002.577
<i>II. UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</i>			
A. Mali Borçlar	293.569	321.901	420.699
1. Banka Kredileri			
2. Çıkarılmış Tahviller			
3. Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler			
4. Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)			
5. Diğer Mali Borçlar	293.569	321.901	420.699
B. Ticari Borçlar			
1. Satıcılar			
2. Borç Senetleri			
3. Borç Senetleri Reeskontu (-)			
4. Alınan Depozito ve Teminatlar			
5. Diğer Ticari Borçlar			
C. Diğer Borçlar			
1. Ortaklara Borçlar			
2. İştiraklere Borçlar			
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar			
4. Diğer Çeşitli Borçlar			
5. Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)			
6. Kamuya Olan Ertelenmiş ve Taksitlendirilmiş Borçlar			
D. Alınan Avanslar			

1. Alınan Sipariş Avansları			
2. Alınan Diğer Avanslar			
E. Borç ve Gider Karşılıkları			
1. Kıdem Tazminatı Karşılıkları			
2. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları			
F. Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları			
1. Gelecek Yıllara Ait Gelirler			
2. Gider Tahakkukları			
G. Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar			
1. Gelecek Yıllara Ertelenen veya Terkin Edilecek KDV			
2. Tesise Katılma Payları			
3. Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar			
UZUN VD.Lİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI			
III. ÖZKAYNAKLAR			
A. Ödenmiş Sermaye			
1. Sermaye			
2. Ödenmemiş Sermaye (-)			
3. Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları			
4. Sermaye Düzeltmesi Olumsuz Farkları			
B. Sermaye Yedekleri			
1. Hisse Senedi İhraç Primleri			
2. Hisse Senedi İptal Kârları			
3. M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları			
4. İştirakler Yeniden Değerleme Artışları			
5. Maliyet Artışları Fonu			
6. Borsada Oluşan Değer Artışı			
7. Diğer Sermaye Yedekleri			

C. Kâr Yedekleri	4.158	4.164	-47.073
1. Yasal Yedekler	26.865	26.865	26.865
2. Statü Yedekleri			
3. Olağanüstü Yedekler	58.662	58.668	97.711
4. Sermayeye Eklenecek İştirak Hisseleri ve Gayrimenkul Satış Kazançları			
5. Diğer Kâr Yedekleri			
6. Özel Fonlar			
7. Özvarlıktan düşülenler	-81.369	-81.369	-171.649
D. Geçmiş Yıllar Kârları	774.216	672.016	398.803
E. Geçmiş Yıllar Zararları (-)	556.156	556.156	556.156
F. Dönem Net Kârı (Zararı)	3.594	102.803	273.212
1. Dönem Temettü Sonrası Kârı	3.594	102.803	273.212
2. Dağıtılacak Kar Payı			
ÖZKAYNAKLAR TOPLAMI	1.780.223	1.777.238	1.623.197
TOPLAM PASİFLER	5.305.036	5.140.877	4.046.473

EK 2.A: XX Ltd. Şti. Gelir Tablosu

Gelir / Gider	2009 (6 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
A. BRÜT SATIŞLAR	4.278.879	7.813.447	8.100.827
1. Yurtiçi Satışlar	3.569.499	6.856.649	6.765.626
2. Yurtdışı Satışlar	707.827	949.974	1.325.746
3. Diğer Gelirler	1.553	6.824	9.455
B. SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)	116.645	210.748	202.413
1. Satıştan İadeler (-)	116.645	210.748	202.413
2. Satış İskontoları (-)			
3. Diğer İndirimler (-)			
C. NET SATIŞLAR	4.162.234	7.602.699	7.898.414
D. SATIŞLARIN MALİYETİ	3.291.227	5.340.799	6.347.692
1. Satılan Mamuller Maliyeti (-)	3.291.227	4.838.211	6.063.717
2. Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)		502.588	283.975
3. Satılan Hizmet Maliyeti (-)			
<i>D.1.a SMM'ye dahil edilmiştir: Üretimle ilgili tesislerin amortisman gideri (1)</i>	163.970	277.296	
4. Diğer Satışların Maliyeti (-)			
BRÜT SATIŞ KARI VEYA ZARARI	871.007	2.261.900	1.550.722
E. FAALİYET GİDERLERİ (-)	660.906	1.290.721	1.100.497
1. Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)			
2. Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	247.075	477.021	489.117
3. Genel Yönetim Giderleri (-)	413.831	813.250	611.380
<i>E.3.a Dahil edilmiştir. İdari tesislerin amortisman gideri (1)</i>		111.034	
FAALİYET KARI VEYA ZARARI	210.101	971.629	450.225
F. DİĞER FAAL. OLAĞAN GELİR VE KARLAR	265.791	258.533	212.402
1. İştiraklerden Temettü Gelirleri			
2. Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri			
3. Faiz Gelirleri	2.059	12.787	689
4. Komisyon Gelirleri			
5. Konusu Kalmayan Karşılıklar			
6. Menkul Kıymet Satış Kârları			
7. Kambiyo Kârları	258.435	236.784	210.937
8. Reeskont Faiz Gelirleri			
9. Faaliyetle İlgili Diğer Olağan Gelir ve Kârlar	5.297	8.962	776
10. Enflasyon Düzeltme Karları			
G. DİĞER FAAL.OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR	220.418	434.388	137.714

1. Komisyon Giderleri (-)			
2. Karşılık Giderleri (-)		40.727	
3. Menkul Kıymet Satış Zararları (-)			
4. Kambiyo Zararları (-)	220.285	393.279	137.450
5. Reeskont Faiz Giderleri (-)			
6. Diğer Olağan Gider ve Zararlar (-)	133	382	264
7. Enflasyon Düzeltme Zararları			
H. FİNANSMAN GİDERLERİ	244.671	264.713	139.223
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	244.671	264.713	139.223
2. Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)			
I. OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR			
1. Önceki Dönem Gelir ve Kârları			
2. Diğer Olağandışı Gelir ve Kârlar			
J. OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)			
1. Çalışmayan Kısım Gider ve Zararları (-)			
<i>J.1.a Dahil edilmiştir. Çalışmayan kısımların amortisman gideri (1)</i>			
2. Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)			
3. Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)			
DÖNEM KARI VEYA ZARARI	10.803	531.061	385.690
K. DÖNEM KARI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜK.KARŞ.	15.397		
DÖNEM NET KARI VEYA ZARARI	-4.594	531.061	385.690

EK 2.B: YY Ltd. Şti. Gelir Tablosu

Gelir / Gider	2009 (3 AY)	2008 (12 AY)	2007 (12 AY)
A. BRÜT SATIŞLAR	1.054.029	6.388.965	6.417.133
1. Yurtiçi Satışlar	1.040.139	6.347.578	6.357.011
2. Yurtdışı Satışlar	10.320	12.521	22.202
3. Diğer Gelirler	3.570	28.866	37.920
B. SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)	5.025	25.306	33.682
1. Satıştan İadeler (-)	1.189		1.203
2. Satış İskontoları (-)	3.836	25.306	32.479
3. Diğer İndirimler (-)			
C. NET SATIŞLAR	1.049.004	6.363.659	6.383.451
D. SATIŞLARIN MALİYETİ	675.238	4.833.596	4.716.593
1. Satılan Mamuller Maliyeti (-)	675.238	4.833.596	4.716.593
2. Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)			
3. Satılan Hizmet Maliyeti (-)			
<i>D.1.a SMM'ye dahil edilmiştir: Üretimle ilgili tesislerin amortisman gideri (1)</i>		402.898	552.060
4. Diğer Satışların Maliyeti (-)			
BRÜT SATIŞ KARI VEYA ZARARI	373.766	1.530.063	1.666.858
E. FAALİYET GİDERLERİ (-)	247.060	995.046	1.066.606
1. Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)			
2. Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	53.452	334.331	442.202
3. Genel Yönetim Giderleri (-)	193.608	660.715	624.404
<i>E.3.a Dahil edilmiştir. İdari tesislerin amortisman gideri (1)</i>			
FAALİYET KARI VEYA ZARARI	126.706	535.017	600.252
F. DİĞER FAAL. OLAĞAN GELİR VE KARLAR			

1. İştiraklerden Temettü Gelirleri			
2. Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri			
3. Faiz Gelirleri			
4. Komisyon Gelirleri			
5. Konusu Kalmayan Karşılıklar			
6. Menkul Kıymet Satış Kârları			
7. Kambiyo Kârları			
8. Reeskont Faiz Gelirleri			
9. Faaliyetle İlgili Diğer Olağan Gelir ve Kârlar			
10. Enflasyon Düzeltme Karları			
G. DİĞER FAAL.OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR		7.024	96.011
1. Komisyon Giderleri (-)			
2. Karşılık Giderleri (-)		7.024	96.011
3. Menkul Kıymet Satış Zararları (-)			
4. Kambiyo Zararları (-)			
5. Reeskont Faiz Giderleri (-)			
6. Diğer Olağan Gider ve Zararlar (-)			
7. Enflasyon Düzeltme Zararları			
H. FİNANSMAN GİDERLERİ	120.902	396.639	165.929
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	120.902	396.639	165.929
2. Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)			
I. OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR			7.214
1. Önceki Dönem Gelir ve Kârları			
2. Diğer Olağandıışı Gelir ve Kârlar			7.214
J. OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)			
1. Çalışmayan Kısım Gider ve Zararları (-)			
<i>J.1.a Dahil edilmiştir. Çalışmayan kısımların amortisman gideri (1)</i>			

2. Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)			
3. Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)			
DÖNEM KARI VEYA ZARARI	5.804	131.354	345.526
K. DÖNEM KARI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜK.KARŞ.	2.210	28.551	72.314
DÖNEM NET KARI VEYA ZARARI	3.594	102.803	273.212

EK 3.A: XX Ltd. Şti. Mali Analiz Sonuçları

Kapama Tarihi	31/12/2007		31/12/2008		30/06/2009	
Para Birimi	TL (Birimler)		TL (Birimler)		TL (Birimler)	
Aktif	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008	Of Ref.	2009 (6Ay) Tarih: 30/06/2009	Of Ref.
I. DURAN VARLIKLAR	1.589.153	34,7	1.786.298	28,9	1.594.567	26,3
1. MADDİ SABİT VARLIKLAR (1)	1.279.774	27,9	1.472.938	23,8	1.392.852	23,0
2. GAYRIMADDİ SABİT VARLIKLAR	35.778	0,8	26.834	0,4	22.362	0,4
1. Şerefiye						
2. Diğer gayrimaddi sabit varlıklar	35.778	0,8	26.834	0,4	22.362	0,4
3. DİĞER DURAN VARLIKLAR	273.601	6,0	286.526	4,6	179.353	3,0
1. İŞTİRAKLER VE BAĞLI ORTAKLIKLAR						
1. Bağlı ortaklıklar						
2. İştirakler						
2. UZUN VADELİ FİNANSAL ALACAKLAR						
1. Grup firmalarından alacaklar (7)						
2. Diğer alacaklar						
3. UZUN VADELİ TİCARİ ALACAKLAR						
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar (6)						
4. DİĞER UZUN VADELİ ALACAKLAR	273.601	6,0	286.526	4,6	179.353	3,0
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar	273.601	6,0	286.526	4,6	179.353	3,0
II. DÖNEN VARLIKLAR	2.993.278	65,3	4.392.253	71,1	4.467.090	73,7
1. STOKLAR	490.070	10,7	1.283.308	20,8	1.189.603	19,6
1. Hammadde ve Malzeme	265.759	5,8	870.938	14,1	321.075	5,3
2. Yarımamuller, mamuller ve emtia stokları	106.237	2,3	234.750	3,8	384.420	6,3
3. Verilen sipariş avansları	118.074	2,6	177.620	2,9	484.108	8,0
2. KISA VADELİ ALACAKLAR	2.229.467	48,7	2.517.919	40,8	3.008.526	49,6
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar (3)(4)	2.229.467	48,7	2.517.919	40,8	3.008.526	49,6
3. MENKUL KIYMETLER						
1. Grup firma hisse senetleri						
2. Diğer firma hisse senetleri						
4. KISA VADELİ FİNANSAL ALACAKLAR						
1. Grup firmalarından alacaklar (5)						
2. Diğer alacaklar						
5. DİĞER KISA VADELİ ALACAKLAR	113.289	2,5	146.084	2,4	152.990	2,5
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar	113.289	2,5	146.084	2,4	152.990	2,5

6. HAZIR DEĞERLER	160.452	3,5	444.942	7,2	115.971	1,9
TOPLAM AKTİFLER	4.582.431	100,0	6.178.551	100,0	6.061.657	100,0
BİLANÇO DIŞI VARLIKLAR						
(1) Devam eden yatırımlar ve sipariş avansları						
(2) Yıllara yaygın inşaat ve onarım maliyetleri						
(3) Yasal takipteki alacaklar	16.701	0,4	55.821	0,9	55.821	0,9
(4) Alacak Senetleri	2.142	0,0	10.471	0,2	26.069	0,4
(5) Ortaklardan Kısa Vadeli Alacaklar						
(6) Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri						
(7) Ortaklardan Uzun Vadeli Alacaklar						
(8) Alınan Çekler	1.133.142	24,7	1.536.395	24,9	1.679.283	27,7
Maddi Sabit Varlıklar-Net	1.279.774	27,9	1.472.938	23,8	1.392.852	23,0
Yeniden Değerleme Fonu						
Maddi Sabit Varlık Yatırımlar						
Maddi Sabit Varlık Düşüşleri						
Pasif	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008	Of Ref.	2009 (6Ay) Tarih: 30/06/2009	Of Ref.
I. ÖZVARLIKLAR	2.454.436	53,6	2.728.071	44,2	2.870.346	47,4
1. ÖDENMİŞ SERMAYE (1)	2.000.000	43,6	2.000.000	32,4	2.000.000	33,0
2. TOPLAM YEDEK AKÇELER	68.746	1,5	197.010	3,2	874.940	14,4
1. İhtiyatlar (7)(8)(9)	337.801	7,4	197.010	3,2	343.879	5,7
2. Firmanın kendi hisse senetleri						
3. Birikmiş kar/zarar	-269.055	-5,9			531.061	8,8
1. DÖNEM TEMETTÜ ÖNCESİ KARI	385.690	8,4	531.061	8,6	-4.594	-0,1
1. Temettü						
2. Dönem net karı	385.690	8,4	531.061	8,6	-4.594	-0,1
II. KARŞILIKLAR					6.580	0,1
1. Kısa vadeli karşılıklar					6.580	0,1
2. Uzun vadeli karşılıklar						
III. UZUN VADELİ BORÇLAR	161.856	3,5				
1. UZUN VADELİ FİNANSAL BORÇLAR	25.897	0,6				
1. Banka ve diğer finansal kuruluşlara borçlar						
2. Grup firmalarına borçlar (6)	25.897	0,6				
3. Diğer finansal borçlar						
2. UZUN VADELİ TİCARİ BORÇLAR	135.959	3,0				
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar (5)	135.959	3,0				
3. DİĞER UZUN VADELİ BORÇLAR						
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar						
4. BADWILL						
IV. KISA VADELİ BORÇLAR	1.966.139	42,9	3.450.480	55,8	3.184.731	52,5
1. KISA VADELİ FİNANSAL BORÇLAR	1.138.314	24,8	2.249.205	36,4	1.659.795	27,4
1. Banka ve diğer finansal	1.138.314	24,8	2.222.702	36,0	1.659.795	27,4

kuruluşlara borçlar (3)						
2. Grup firmalarına borçlar (4)			26.503	0,4		
3. Diğer finansal borçlar						
2. KISA VADELİ TİCARİ BORÇLAR	736.263	16,1	909.347	14,7	1.093.950	18,0
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar (2)	654.899	14,3	741.848	12,0	910.623	15,0
3. Alınan sipariş avansları	81.364	1,8	167.499	2,7	183.327	3,0
3. DİĞER KISA VADELİ BORÇLAR	91.562	2,0	291.928	4,7	430.986	7,1
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar	91.562	2,0	291.928	4,7	430.986	7,1
TOPLAM PASİFLER	4.582.431	100,0	6.178.551	100,0	6.061.657	100,0
(1) Ödenmemiş sermaye						
(2) Verilen çek ve ödeme emirleri	460.825	10,1	359.680	5,8	661.987	10,9
(3) Uzun Vad. Yab. Kredl. Anapara Tak. ve Faizleri						
(4) Ortaklara Kısa Vadeli Borçlar			26.503	0,4		
(5) Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri						
(6) Ortaklara Uzun Vadeli Borçlar	25.897	0,6				
(7) M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları	312.727	6,8	312.727	5,1	312.727	5,2
(8) İştirakler Yeniden Değerleme Artışları						
(9) Özvarlıktan Düşülenler			-248.726	-4,0	-101.857	-1,7
Ödenmiş Sermaye	2.000.000	43,6	2.000.000	32,4	2.000.000	33,0
İhtiyatlar	141.709	3,1	664.070	10,7	659.476	10,9
Yeniden Değerleme Fonu						
Kar/Zarar	385.690	8,4	531.061	8,6	-4.594	-0,1
Temettü Ödemesi						
Nakit Sermaye Arttırımı						
İhtiyatlardan Sermaye Arttırımı						
Yeniden Değerleme Fonu						
Yeniden Değerlemeden Sermaye Arttırımı						
Gelir/Gider	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008	Of Ref.	2009 (6Ay) Tarih: 30/06/2009	Of Ref.
I.1 Brüt Satışlar (4)	7.888.959	100,0	7.595.875	100,0	4.160.681	100,0
I.2 Yarımamul ve emtia stoklarındaki artış/azalış						
I.3 Diğer Gelirler	9.455	0,1	6.824	0,1	1.553	0,0
I. Toplam Satış Geliri	7.898.414	100,1	7.602.699	100,1	4.162.234	100,0
Hammadde ve Malzeme maliyeti						
Hammadde ve Malzeme artış/azalış						
Satılan malın maliyeti	6.347.692	80,5	5.063.503	66,7	3.127.257	75,2
Kiralanan hizmetler maliyeti						
Diğer giderler	1.100.497	13,9	1.179.237	15,5	660.906	15,9
II. Katma Değer	450.225	5,7	1.359.959	17,9	374.071	9,0
Personel giderleri						
III. FAİZ VE AMORTİSMAN ÖNCESİ KAR	450.225	5,7	1.359.959	17,9	374.071	9,0
Amortisman ve karşılık giderleri			429.057	5,6	163.970	3,9

IV. BRUT FAALİYET KARI	450.225	5,7	930.902	12,3	210.101	5,0
Diğer faaliyet giderleri	264	0,0	382	0,0	133	0,0
Diğer faaliyet gelirleri	776	0,0	8.962	0,1	5.297	0,1
V. FAİZ VE VERGİ ÖNCESİ KAR	450.737	5,7	939.482	12,4	215.265	5,2
Finansal gelirler (2)	211.626	2,7	249.571	3,3	260.494	6,3
Finansal varlıklardaki artış						
Ödenen faiz ve diğer finansal giderleri (3)	276.673	3,5	657.992	8,7	464.956	11,2
Finansal varlıklardaki azalış						
VI. İŞLETME KARI	385.690	4,9	531.061	7,0	10.803	0,3
Menkul ve gayrimenkul satış karı						
Menkul ve gayrimenkul satış zararı						
Aktiflerin değerlemesinden kaynaklanan artış						
Aktiflerin değerlemesinden kaynaklanan azalış						
Diğer olağandışı gelirler						
Diğer olağandışı giderler						
VII. VERGİ ÖNCESİ KAR	385.690	4,9	531.061	7,0	10.803	0,3
Ödenecek vergi ve fonlar					15.397	0,4
VIII. DÖNEM NET KARI /ZARARI	385.690	4,9	531.061	7,0	-4.594	-0,1
(1) Gayrimaddi sabit varlıklar amortismanı						
(2) Faiz gelirleri	689	0,0	12.787	0,2	2.059	0,0
(3) Faiz giderleri	139.223	1,8	264.713	3,5	244.671	5,9
(4) Yurtdışı Satışlar	1.325.746	16,8	949.974	12,5	707.827	17,0
Amortisman			388.330	5,1	163.970	3,9

Nakit Akışı	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008
A. Aktarma/arındırma sonrası faaliyetlerden elde edilen kar/zarar	385.690	960.118
1. Stoklarda artış/azalış	-425.246	521.572
2. Alacaklarda artış/azalış	61.769	285.905
3. Borçlarda artış/azalış	-199.377	173.084
B. İşletme sermayesi hareketleri (1+2-3)	-164.100	634.393
C. Diğer K/V ve U/V varlıklarda artış/azalış	245.016	45.720
D. Diğer K/V ve U/V borçlarda artış/azalış	-111.409	-207.259
E. OPERASYONEL NAKİT AKIŞI (NET) (A-B-C+D)	193.365	72.746
4. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Yatırımları		572.550
5. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Yatırımlarındaki düşüşler	354.613	
F. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Hareketleri (4-5)	-354.613	572.550
G. BRÜT FİNANSAL DENGE (E-F)	547.978	-499.804
6. İştirakler ve Bağlı Ortaklık yatırımları		

7. İştirakler ve Bağlı Ortaklıklardan satışlar		
H. İştirakler ve Bağlı Ortaklık Hareketleri (6+7)		
I. U/V finansal alacaklarda artış/azalış		
L. K/V finansal alacaklarda artış/azalış		
M. NET FİNANSAL DENGE (G-H--L)	547.978	-499.804
N. Özvarlıktaki artış	-304.027	-321.427
O. U/V finansal borçlarda artış / azalış	-370.362	-25.897
P. K/V FİNANSAL DENGE(M+N+O)	-126.411	-847.128
Q. K/V finansal borçlarda artış / azalış	-152.646	1.110.891
HAZIR DEĞERLERDEKİ DEĞİŞİM (P+Q)	-279.057	263.763

Ana Finansal Oranlar	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008	2009 (6Ay) Tarih: 30/06/2009
Özkaynaklar ve borçlanma ile ilgili oranlar			
Toplam Net Özkaynaklar	2.418.658	2.701.237	2.847.984
Özkaynak Oranı	52,78%	43,72%	46,98%
Özkaynaklar - (Maddi + Uzun Vadeli Varlıklar)	865.283	941.773	1.275.779
Borç karşılama	122,93%	89,88%	92,81%
Sabit varlık karşılama oranı	156,08%	152,72%	180,01%
Net finansal borçlanma oranı	1.003.759	1.804.263	1.543.824
Net finansal borçlanmanın Toplam Net Özkaynaklara oranı	41,50%	66,79%	54,21%
Banka ve diğer kurumlara K/V borçlar / Net satışlar	14,43%	29,26%	39,89%
Net finansal borçlanma / E.B.I.T.D.A.	222,95%	132,67%	412,71%
Faiz giderleri / Net satışlar	3,51%	8,66%	11,18%
Faiz giderleri / E.B.I.T.D.A.	61,45%	48,38%	124,30%
Faiz karşılama oranı	1,63	1,43	0,46

Cari aktifler ile ilgili oranlar			
Cari Oran	152,24%	127,29%	140,27%
Likidite Oranı	132,81%	94,70%	109,20%
K/V Borçalar / Net satışlar	24,92%	45,43%	76,54%
Alacak tahsil süresi (gün)	103	121	131
Borç ödeme süresi (gün)	50	66	63
Stok devir hızı (gün)	17	53	31
İşletme sermayesi devir süresi (gün)	70	109	98
Net İşletme Sermayesi	1.027.139	941.773	1.282.359
Karlılık ve verim ile ilgili oranlar			
E.B.I.T.	450.737	939.482	215.265
E.B.I.T.D.A.	450.225	1.359.959	374.071
R.O.A.	14,45%	19,24%	7,85%
R.O.E.	15,71%	19,47%	-0,16%
R.O.I.	18,30%	23,89%	10,16%
R.O.S.	5,71%	12,37%	5,17%
Faaliyet Gelirleri	2,10	1,53	0,92
Finansal borçlar / EBITDA	2,59	1,65	4,44
Borçlanma	1,87	2,26	2,11
Kar / Zarar	385.690	531.061	-4.594
Gün Sayısı	365	365	181

EK 3.B: YY Ltd. Şti. Mali Analiz Sonuçları

Kapama Tarihi	31/12/2007		31/12/2008		31/03/2009	
Para Birimi	TL (Birimler)		TL (Birimler)		TL (Birimler)	
Aktif	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008	Of Ref.	2009 (3Ay) Tarih: 31/03/2009	Of Ref.
I. DURAN VARLIKLAR	2.311.889	57,1	2.467.079	48,0	2.444.797	45,8
1. MADDİ SABİT VARLIKLAR (1)	2.039.154	50,4	1.974.943	38,4	1.937.482	36,3
2. GAYRIMADDİ SABİT VARLIKLAR	249.627	6,2	467.217	9,1	482.193	9,0
1. Şerefiye						
2. Diğer gayrimaddi sabit varlıklar	249.627	6,2	467.217	9,1	482.193	9,0
3. DİĞER DURAN VARLIKLAR	23.108	0,6	24.919	0,5	25.122	0,5
1. İŞTİRAKLER VE BAĞLI ORTAKLIKLAR						
1. Bağlı ortaklıklar						
2. İştirakler						
2. UZUN VADELİ FİNANSAL ALACAKLAR						
1. Grup firmalarından alacaklar (7)						
2. Diğer alacaklar						
3. UZUN VADELİ TİCARİ ALACAKLAR						
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar (6)						
4. DİĞER UZUN VADELİ ALACAKLAR	23.108	0,6	24.919	0,5	25.122	0,5
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar	23.108	0,6	24.919	0,5	25.122	0,5
II. DÖNEN VARLIKLAR	1.734.584	42,9	2.673.798	52,0	2.894.438	54,2
1. STOKLAR	517.479	12,8	417.878	8,1	432.558	8,1
1. Hammadde ve Malzeme	517.245	12,8	146.919	2,9	354.621	6,6
2. Yarımamuller, mamuller ve emtia stokları	234	0,0	231	0,0	231	0,0
3. Verilen sipariş avansları			270.728	5,3	77.706	1,5
2. KISA VADELİ ALACAKLAR	721.356	17,8	1.584.969	30,8	1.750.407	32,8
1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar (3)(4)	721.356	17,8	1.584.969	30,8	1.750.407	32,8
3. MENKUL KIYMETLER						
1. Grup firma hisse senetleri						
2. Diğer firma hisse senetleri						
4. KISA VADELİ FİNANSAL ALACAKLAR					804	0,0
1. Grup firmalarından alacaklar (5)					804	0,0
2. Diğer alacaklar						
5. DİĞER KISA VADELİ ALACAKLAR	475.567	11,8	619.212	12,0	684.392	12,8

1. Grup firmalarından alacaklar						
2. Diğer alacaklar	475.567	11,8	619.212	12,0	684.392	12,8
6. HAZIR DEĞERLER	20.182	0,5	51.739	1,0	26.277	0,5
TOPLAM AKTİFLER	4.046.473	100,0	5.140.877	100,0	5.339.235	100,0
BİLANÇO DIŞI VARLIKLAR						
(1) Devam eden yatırımlar ve sipariş avansları						
(2) Yıllara yaygın inşaat ve onarım maliyetleri						
(3) Yasal takipteki alacaklar	96.011	2,4	96.011	1,9	96.011	1,8
(4) Alacak Senetleri	470.253	11,6	462.787	9,0	460.417	8,6
(5) Ortaklardan Kısa Vadeli Alacaklar					804	0,0
(6) Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri						
(7) Ortaklardan Uzun Vadeli Alacaklar						
(8) Alınan Çekler					172.200	3,2
Maddi Sabit Varlıklar-Net	2.039.154	50,4	1.974.943	38,4	1.937.482	36,3
Yeniden Değerleme Fonu						
Maddi Sabit Varlık Yatırımlar						
Maddi Sabit Varlık Düşüşleri						
	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	Of Ref.	2009 (3Ay) Tarih: 31/03/2009tb.: InterimRevizyon: Orijinal	Of Ref.
I. ÖZVARLIKLAR	1.623.197	40,1	1.777.238	34,6	1.780.223	33,3
1. ÖDENMİŞ SERMAYE (1)	1.000.000	24,7	1.000.000	19,5	1.000.000	18,7
2. TOPLAM YEDEK AKÇELER	349.985	8,6	674.435	13,1	776.629	14,5
1. İhtiyatlar (7)(8)(9)	507.338	12,5	558.575	10,9	558.569	10,5
2. Firmanın kendi hisse senetleri						
3. Birikmiş kar/zarar	-157.353	-3,9	115.860	2,3	218.060	4,1
1. DÖNEM TEMETTÜ ÖNCESİ KARI	273.212	6,8	102.803	2,0	3.594	0,1
1. Temettü						
2. Dönem net karı	273.212	6,8	102.803	2,0	3.594	0,1
II. KARŞILIKLAR	49.637	1,2	14.291	0,3	16.350	0,3
1. Kısa vadeli karşılıklar	49.637	1,2	14.291	0,3	16.350	0,3
2. Uzun vadeli karşılıklar						
III. UZUN VADELİ BORÇLAR	420.699	10,4	321.901	6,3	293.569	5,5
1. UZUN VADELİ FİNANSAL BORÇLAR	420.699	10,4	321.901	6,3	293.569	5,5
1. Banka ve diğer finansal kuruluşlara borçlar	420.699	10,4	321.901	6,3	293.569	5,5
2. Grup firmalarına borçlar (6)						
3. Diğer finansal borçlar						
2. UZUN VADELİ TİCARİ BORÇLAR						
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar (5)						
3. DİĞER UZUN VADELİ BORÇLAR						
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar						
4. BADWILL						
IV. KISA VADELİ BORÇLAR	1.952.940	48,3	3.027.447	58,9	3.249.093	60,9

1. KISA VADELİ FİNANSAL BORÇLAR	1.325.603	32,8	2.443.091	47,5	2.739.143	51,3
1. Banka ve diğer finansal kuruluşlara borçlar (3)	1.325.297	32,8	2.442.921	47,5	2.739.143	51,3
2. Grup firmalarına borçlar (4)	306	0,0	170	0,0		
3. Diğer finansal borçlar						
2. KISA VADELİ TİCARİ BORÇLAR	281.248	7,0	66.898	1,3	104.539	2,0
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar (2)	276.124	6,8	48.529	0,9	77.859	1,5
3. Alınan sipariş avansları	5.124	0,1	18.369	0,4	26.680	0,5
3. DİĞER KISA VADELİ BORÇLAR	346.089	8,6	517.458	10,1	405.411	7,6
1. Grup firmalarına borçlar						
2. Diğer borçlar	346.089	8,6	517.458	10,1	405.411	7,6
TOPLAM PASİFLER	4.046.473	100,0	5.140.877	100,0	5.339.235	100,0
(1) Ödenmemiş sermaye						
(2) Verilen çek ve ödeme emirleri					34.199	0,6
(3) Uzun Vad. Yab. Kredl. Anapara Tak. ve Faizleri						
(4) Ortaklara Kısa Vadeli Borçlar	306	0,0	170	0,0		
(5) Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri						
(6) Ortaklara Uzun Vadeli Borçlar						
(7) M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları	554.411	13,7	554.411	10,8	554.411	10,4
(8) İştirakler Yeniden Değerleme Artışları						
(9) Özvarlıktan Düşülenler	-171.649	-4,2	-81.369	-1,6	-81.369	-1,5
Ödenmiş Sermaye	1.000.000	24,7	1.000.000	19,5	1.000.000	18,7
İhtiyatlar	240.435	5,9	304.196	5,9	307.181	5,8
Yeniden Değerleme Fonu						
Kar/Zarar	273.212	6,8	102.803	2,0	3.594	0,1
Temettü Ödemesi						
Nakit Sermaye Arttırımı						
İhtiyatlardan Sermaye Arttırımı						
Yeniden Değerleme Fonu						
Yeniden Değerlemeden Sermaye Arttırımı						
Gelir/Gider	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	Of Ref.	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	Of Ref.	2009 (3Ay) Tarih: 31/03/2009tb.: InterimRevizyon: Orijinal	Of Ref.
I.1 Brüt Satışlar (4)	6.345.531	100,0	6.334.793	100,0	1.045.434	100,0
I.2 Yarımamul ve emtia stoklarındaki artış/azalış						
I.3 Diğer Gelirler	37.920	0,6	28.866	0,5	3.570	0,3
I. Toplam Satış Geliri	6.383.451	100,6	6.363.659	100,5	1.049.004	100,3
Hammadde ve Malzeme maliyeti						
Hammadde ve Malzeme artış/azalış						
Satılan malın maliyeti	4.164.533	65,6	4.430.698	69,9	675.238	64,6
Kiralanan hizmetler maliyeti						
Diğer giderler	1.066.606	16,8	995.046	15,7	247.060	23,6
II. Katma Değer	1.152.312	18,2	937.915	14,8	126.706	12,1
Personel giderleri						

III. FAİZ VE AMORTİSMAN ÖNCESİ KAR	1.152.312	18,2	937.915	14,8	126.706	12,1
Amortisman ve karşılık giderleri	648.071	10,2	409.922	6,5		
IV. BRUT FAALİYET KARI	504.241	7,9	527.993	8,3	126.706	12,1
Diğer faaliyet giderleri						
Diğer faaliyet gelirleri						
V. FAİZ VE VERGİ ÖNCESİ KAR	504.241	7,9	527.993	8,3	126.706	12,1
Finansal gelirler (2)						
Finansal varlıklardaki artış						
Ödenen faiz ve diğer finansal giderleri (3)	165.929	2,6	396.639	6,3	120.902	11,6
Finansal varlıklardaki azalış						
VI. İŞLETME KARI	338.312	5,3	131.354	2,1	5.804	0,6
Menkul ve gayrimenkul satış karı						
Menkul ve gayrimenkul satış zararı						
Aktiflerin değerlemesinden kaynaklanan artış						
Aktiflerin değerlemesinden kaynaklanan azalış						
Diğer olağandışı gelirler	7.214	0,1				
Diğer olağandışı giderler						
VII. VERGİ ÖNCESİ KAR	345.526	5,4	131.354	2,1	5.804	0,6
Ödenecek vergi ve fonlar	72.314	1,1	28.551	0,5	2.210	0,2
VIII. DÖNEM NET KARI / ZARARI	273.212	4,3	102.803	1,6	3.594	0,3
(1) Gayrimaddi sabit varlıklar amortismanı						
(2) Faiz gelirleri						
(3) Faiz giderleri	165.929	2,6	396.639	6,3	120.902	11,6
(4) Yurtdışı Satışlar	22.202	0,3	12.521	0,2	10.320	1,0
Amortisman	552.060	8,7	402.898	6,4		

Nakit Akışı	2007 (12Ay) Tarih:	2008 (12Ay) Tarih:
	31/12/2007tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	31/12/2008tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş
A. Aktarma/arındırma sonrası faaliyetlerden elde edilen kar/zarar	893.882	477.379
1. Stoklarda artış/azalış	387.973	-99.601
2. Alacaklarda artış/azalış	179.970	863.613
3. Borçlarda artış/azalış	-2.232	-214.350
B. İşletme sermayesi hareketleri (1+2-3)	570.175	978.362
C. Diğer K/V ve U/V varlıklarda artış/azalış	43.612	145.456
D. Diğer K/V ve U/V borçlarda artış/azalış	46.234	171.369
E. OPERASYONEL NAKİT AKIŞI (NET) (A-B-C+D)	326.329	-475.070
4. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Yatırımları	967.041	556.277
5. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Yatırımlarındaki düşüşler		
F. Maddi ve Gayrimaddi Sabit Varlık Hareketleri (4-5)	967.041	556.277

G. BRÜT FİNANSAL DENGE (E-F)	-640.712	-1.031.347
6. İştirakler ve Bağlı Ortaklık yatırımları		
7. İştirakler ve Bağlı Ortaklıklardan satışlar		
H. İştirakler ve Bağlı Ortaklık Hareketleri (6+7)		
I. U/V finansal alacaklarda artış/azalış		
L. K/V finansal alacaklarda artış/azalış		
M. NET FİNANSAL DENGE (G-H-L)	-640.712	-1.031.347
N. Özvarlıktaki artış	-84.888	-39.042
O. U/V fin. borçlarda artış / azalış	420.699	-98.798
P. K/V FİNANSAL DENGE(M+N+O)	-304.901	-1.169.187
Q. K/V finansal borçlarda artış / azalış	582.849	1.117.488
HAZIR DEĞERLERDEKİ DEĞİŞİM (P+Q)	277.948	-51.699

Ana Finansal Oranlar	2007 (12Ay) Tarih: 31/12/2007tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	2008 (12Ay) Tarih: 31/12/2008tb.: FinalRevizyon: Revize Edilmiş	2009 (3Ay) Tarih: 31/03/2009tb.: InterimRevizyon: Orjinal
Özkaynaklar ve borçlanma ile ilgili oranlar			
Toplam Net Özkaynaklar	1.373.570	1.310.021	1.298.030
Özkaynak Oranı	33,94%	25,48%	24,31%
Özkaynaklar - (Maddi + Uzun Vadeli Varlıklar)	-688.692	-689.841	-664.574
Borç karşılama	58,36%	39,73%	36,91%
Sabit varlık karşılama oranı	88,41%	85,09%	84,82%
Net finansal borçlanma oranı	1.726.120	2.713.253	3.006.435
Net finansal borçlanmanın Toplam Net Özkaynaklara oranı	125,67%	207,12%	231,62%
Banka ve diğer kurumlara K/V borçlar / Net satışlar	20,89%	38,56%	262,01%
Net finansal borçlanma / E.B.I.T.D.A.	149,80%	289,29%	2.372,76%
Faiz giderleri / Net satışlar	2,61%	6,26%	11,56%
Faiz giderleri / E.B.I.T.D.A.	14,40%	42,29%	95,42%
Faiz	3,04	1,33	1,05

karşılama oranı			
Cari aktifler ile ilgili oranlar			
Cari Oran	88,82%	88,32%	89,08%
Likidite Oranı	62,49%	74,97%	76,40%
K/V Borçalar / Net satışlar	30,78%	47,79%	310,79%
Alacak tahsil süresi (gün)	41	91	149
Borç ödeme süresi (gün)	25	6	14
Stok devir hızı (gün)	30	8	30
İşletme sermayesi devir süresi (gün)	47	94	165
Net İşletme Sermayesi	-218.356	-353.649	-354.655
Karlılık ve verim ile ilgili oranlar			
E.B.I.T.	504.241	527.993	126.706
E.B.I.T.D.A.	1.152.312	937.915	126.706
R.O.A.	12,46%	10,27%	2,37%
R.O.E.	16,83%	5,78%	0,20%
R.O.I.	13,03%	11,00%	2,59%
R.O.S.	7,95%	8,33%	12,12%
Faaliyet Gelirleri	1,86	1,39	0,22
Finansal borçlar / EBITDA	1,52	2,95	23,94
Borçlanma	2,49	2,89	3,00
Kar / Zarar	273.212	102.803	3.594
Gün Sayısı	365	365	89

EK 4: Kredi Değerliliğinin Bozulmasına İlişkin Muhtemel Belirtiler Tablosu

<u>KAYNAK</u>	<u>ANALİZ EDİLMESİ GEREKEN DATA</u>	<u>BOZULMA BELİRTİLERİNİN ÖRNEKLERİ</u>
BANKADAKİ DAVRANIŞ	Hesap hareketleri	Gün sonu bakiyelerinde işin dönemsel yapısından kaynaklanmayan önemli miktarlarda azalma
		Yüksek montanlı hareketler
		Düzensiz döviz akışı
		Yüksek fiyatlamanın kolay kabulü
	O/D	Bir ay içerisinde O/D kullanılan gün sayısında artış
	POS cirosu	POS cirosunda önemli azalma
	İşlemlerin tarihçesi	Günlük işlem sayısında / hacminde önemli düzeyde azalma
	Krediler ve limitler	Geri ödemelerde gecikme
		Sıkça geri ödeme erteleme talebi
		Son 2 ay içerisinde mevcut nakit kredi limit boşluğunun tamamının kullanılması

DIŞ BİLGİLER	Pazar yapısı	Sektör hacminde ciro ve/veya karlılığında azalma
		Sektörel yapının önemli bir şekilde değişmesi (örneğin yerli ve yabancı şirketlerin Pazar payları)
	Yönetimin davranışı	Yönetimin banka ile temastan kaçınması
		Yönetimin son bir yıl içinde bir kereden daha fazla değişmesi
		Firmanın ortaklık yapısında meydana gelen önemli veya sık değişimler
		Firmanın banka ile olan ilişkilerinde açık ve net olmaması
	İş gücü sayısındaki dalgalanmalar	Bir aydan diğerine çalışan sayısında meydana gelen önemli değişiklikler
		Firmanın idari kadrosunda meydana gelen önemli veya sık değişiklikler
	Diğer bankalar ile olan ilişkiler	Şirketin çalışmakta olduğu banka sayısının değişmesi
Diğer banka risklerindeki dikkat çekici değişimler		
Müşterinin yeni banka arayışına girmesi		
Çalışılan banka sayısında azalma		

OLUMSUZ İSTİHBARAT KAYNAKLARI	Sektör	Faaliyet gösterilen sektörde olumsuz gelişme Güçlü rekabet
	Tedarikçilerle olan ilişkiler	Tedarikçinin müşteri ile çalışma süresi ve hizmet / mal alım miktarı
		Müşteri satışlarında azalma stoklarında artış olup olmadığının sorgulanması
		Müşterinin likidite sorunu olup olmadığının tespiti, ödemelerde aksama olup olmadığı, vade uzatım talepleri
		Tedarikçinin müşteriden daha iyi ürünler alamaması veya zamanında dağıtım olmaması nedeniyle daha az hizmet / mal tedarik edilmesi
		Fiyat seviyesi - Müşteri fiyatlarında rekabet avantajı olmaması nedeniyle daha az mal tedarik edilmesi
		Ödemelerin şekli ve vadesi - Nakit ödemelerde müşterinin büyük indirimler yapması ya da vade uzatımı
		Ödememe durumu
	Tasfiye veya hesabın bloke edilmesi	Diğer bankalarda hacizli hesap veya yasal işlemlere rastlanması

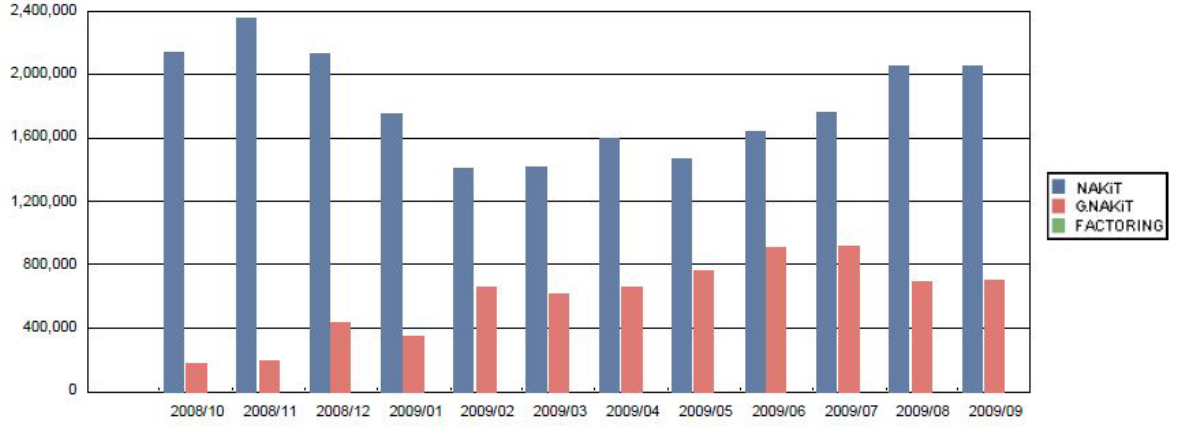
	İflas, tasfiye, konkordato, hacizler	
	Banka / diğer banka kanuni takip sınıflandırması	
	Yeniden yapılandırma kapsamındaki krediler	
	Karşılıksız çekler / protestolu senetler	
	İptal edilmiş / bloke edilmiş kredi kartları	
	KKB kayıtları	2 dönem ödenmemiş bireysel krediler ve kanuni takipteki kredi kayıtları
	Reddedilmiş kredi talepleri	
	Yasal işlem	Müşteri aleyhine başlatılan yasal işlemler Gerçekleştirilen yasal işlemin finans kurumu kaynaklı olması
FİNANSAL RAPORLAR	Finansal rapor sağlama sıklığı	İstenilen sıklıkta bilançoların temin edilememesi
	Faaliyet geliri	Önemli seviyede azalma
	Net karşılıklar	Önemli seviyede artış
	Olağan dışı gelirler	Önemli seviyede artış
	Olağan dışı giderler	Önemli seviyede artış
	Vergi öncesi kar/zarar	Karın önemli seviyede düşmesi veya zararda ciddi şekilde artış
	Finansal giderler	Önemli seviyede artış
	Finansal gelir	Önemli değişiklik
	Borç öz kaynak oranı	Önemli seviyede artış
	Kısa vadeli borçların uzun vadeli borçlara olan oranı	Uzun vadeli borçlarda azalma, kısa vadeli borçlarda artış
	Sermaye Verimliliği (ROE-Return On Equity) / Aktif	Önemli seviyede azalma

	Verimliliği (ROA-Return On Asset)	
	Cari oran	Önemli seviyede azalma
	İşletme sermayesi	Negatif veya azalma
	Faaliyetlerden elde edilen nakit akış marjı	Negatif veya azalma
	Toplam net nakit akışı	Önemli seviyede azalma
	Stok devir süresi	Önemli değişiklik
	Alacak tahsil ve borç ödeme süresi	Önemli seviyede artış
	Aktif Pasif Dengesi	Borçlanmadaki artış Kısa vadeli kaynaklarla yeni yatırımın finansmanının sağlanması
	Kar zarar	Faaliyetlerden elde edilen karda düşüş Finansal maliyetlerde artış
TİCARİ FAALİYETLER	Satışlarda Azalma -Modası geçmiş ürün satışı -Yeni rakipler -Satış noktalarının uygunsuzluğu -Ana müşterilerin kaybı -İmalat yapısındaki eksiklikler Ortaklar arasındaki anlaşmazlıklar -Önemli anlaşmaların kaybı	İç finansal kaynaklarda azalma, alacakların azalması stokların artması nedeniyle net işletme sermayesinde değişiklikler nedeniyle bankadaki hesap hareketlerinde azalma; nakit kredilerde artış kendi kendini finanse eden kredilerde azalma; donuk borç bakiye
	Alacakların Tahsilinde Zorluklar -Riskli sektörlerde satış -Riskli coğrafi bölgelere satış Nihai alıcılar pazarında finansal zorluklar	Alacakların azalması stokların artması nedeniyle net işletme sermayesinde değişiklikler; müşterinin iskonto ettirmek istediği alacak niteliklerinin kötüleşmesi; ileri tarihli faturaları değiştirme talebi; işlem sürelerinin uzatılması talepleri; çeklerin k

	<p>Ödeme Güçlükler</p> <ul style="list-style-type: none">-Tedarikçi sayısının az olması-Hammadde pazarındaki zorluklar-Beklenmeyen / sıradışı hammadde ihtiyacı	<p>Ticari yükümlülüklerde azalma; diğer kısa vadeli borçlarda artış; ödeme emirlerinde artış; ithalat finansmanı kullanımında artış; ithalat finansmanını uzatma talepleri; yetkisiz O/D kullanımı</p>
	<p>Satış Faaliyetlerine Yansıtılmayan İmalat Maaliyet Artışları</p>	<p>Nakit akışında bozulma; nakit kredi kullanımında artış kredi limitlerinde artırım talebi; banka hareketlerinde dikkat çekici artışlar</p>

EK 5: T.C.M.B. Memzuç Kayıtları

XX Ltd. Şti. Merkez Bankası Riskleri



YY Ltd. Şti. Merkez Bankası Riskleri

