

**KOBİLERİN FİNANSMANINDA BANKALARIN
KREDİLENDİRME SÜRECİ; BİR İMALAT İŞLETMESİ
ÖRNEĞİ**

Ali KAZAN

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Akif ABDULLAH

Haziran, 2023

Afyonkarahisar

T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KOBİLERİN FİNANSMANINDA BANKALARIN
KREDİLENDİRME SÜRECİ; BİR İMALAT İŞLETMESİ
ÖRNEĞİ**

Hazırlayan

Ali KAZAN

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Akif ABDULLAH

AFYONKARAHİSAR 2023

ETİK VE BİLİMSEL İLKELER SORUMLULUK BEYANI

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “**KOBİ’lerin Finansmanında Bankaların Kredilendirme Süreci; Bir İmalat İşletmesi Örneği**” adlı çalışmanın, tüm hazırlanma süreçlerinde bilimsel etik kurallara ve atıf gösterme ilkelerine riayet ettiğimi belirterek aksi bir durumun tespiti hâlinde sorumluluğun tamamen bana ait olduğunu kabul, beyan ve taahhüt ederim.

22/06/2023

İmza

Ali KAZAN

T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ENSTİTÜ ONAYI

Öğrencinin	Adı- Soyadı	Ali KAZAN
	Numarası	2200611503
	Anabilim Dalı	İşletme
	Programı	Muhasebe- Finansman
	Program Düzeyi	☒ Yüksek Lisans ☐ Doktora ☐ Sanatta Yeterlik
Tezin Başlığı		Kobilerin Finansmanında Bankaların Kredilendirme Süreci; Bir İmalat İşletmesi Örneği
Tez Savunma Sınav Tarihi		22/06/2023
Tez Savunma Sınav Saati		14:00

Yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez, Afyon Kocatepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek ☒oy birliği – ☐oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Elbeyi PELİT
MÜDÜR

Bu tez, Enstitü Müdürlüğünce kontrol edilerek, elektronik imza kullanılarak onaylanmıştır.

ÖZET

KOBİLERİN FİNANSMANINDA BANKALARIN KREDİLENDİRME SÜRECİ; BİR İMALAT İŞLETMESİ ÖRNEĞİ

Ali KAZAN

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

Haziran, 2023

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Akif ABDULLAH

KOBİ'ler ülke ekonomisine katkı bakımından önemli bir görev görmektedir. Ülke içi istihdamın artırılması ve yaptıkları ihracatla ekonomik değer üretmektedirler. Dolayısıyla da bu işletmelerin gelişimlerini sağlamak için desteklenmesi gerekmektedir. Buna yönelik pek çok ülkede çeşitli politikalar izlenmektedir. Bu politikaların başında da kredileendirme gelmektedir.

Kredi ihtiyacının karşılanması KOBİ'lerin gelişimi için hayati öneme sahiptir. KOBİ'ler ihtiyaç duyulan keditlere ne kadar uygun şartlarda ulaşabilirlerse atılım yapmaları da bir o kadar kolaylaşacaktır. “KOBİ'lerin Finansmanında Bankaların Kredileendirme Süreci: Bir İmalat İşletmesi Örneği” isimli bu çalışmada da KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarının karşılanmasında bankalara başvuru süreçleri ve bu süreçlerde bankalarca yapılan analizlere odaklanılmaktadır. Bu çerçevede tezde ilk olarak, KOBİ tanımları, KOBİ'lerin genel yapısı, avantaj ve dezavantajları, finansman sorunları ve finansman kaynakları ile ilgili bilgiler verilmiş, daha sonra Türkiye’de finans kurumları tarafından KOBİ kredileri değerlendirilirken analistin uygulayacağı yöntemler açıklanmıştır. Bankaların KOBİ Kredileri tahsisi ve kullanılması süresince analistin hangi konulara önem vermesi gerektiği konulara dikkat çekilmiştir. Özellikle Psikolojik, SWOT, sektör, finansal ve kredi analizleri başta olmak üzere pek çok analize yer verilerek kendi kredibilitelerini görmek açısından KOBİ'lerin izlemesi gereken yollar ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada demir çelik sektöründe faaliyet gösteren bir imalat işletmesinin verileri kullanılarak örnek finansman süreci sunulmuştur.

KOBİ'lerin krediye ulaşım aşamalarında tüm bu süreçlerin sağlıklı işlemesi için mevcut kaynaklara katkı sağlamak amacıyla hazırlanan bu çalışmada pek çok KOBİ'nin kuruluş ve işleyişlerinin sistematik bir şekilde olmamasından dolayı kredi alımında zorlandıkları ve bankaların istedikleri bilgi, belge ve teminatları sağlama konusunda yetersiz kaldıkları görülmektedir. Bu nedenle de bankaların KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini sadece pazarlama mantığıyla değil aynı zamanda bir danışmanlık hizmeti verircesine ele alması, gerek finans kurumu gerek işletme açısından olumlu sonuçlar doğurabilir.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, KOBİ, Kredi, SWOT, Kredileendirme Süreçleri,

Kredi Analizleri

ABSTRACT

THE CREDIT PROCESS OF BANKS IN FINANCING SME'S; AN EXAMPLE OF MANUFACTURING ENTERPRISE

Ali KAZAN

AFYON KOCATEPE UNIVERSITY

INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES

DEPARTMENT OF BUSINES ADMINISTRATION

June, 2023

Supervisor: Assoc. Dr. Akif ABDULLAH

SME's have an important role in terms of contributing to the country's economy. They produce economic value with the increase of domestic employment and the exports they make. Therefore, these enterprises need to be supported in order to ensure their development. Various policies are followed in many countries for this purpose. Crediting is one of these policies.

Meeting the loan needs is of vital importance for the development of SME's. The more favorable conditions SME's can access the loans they need, the easier it will be for them to make a breakthrough. In this study, titled "The Credit Process Of Banks In Financing SME's; An Example Of Manufacturing Enterprise", the application processes to banks in meeting the loan needs of SME's and the analyses made by banks in these processes are focussed. In this framework, in the thesis, firstly, the definitions of SME's, the general structure of SME's, their advantages and disadvantages, financing problems and financing resources are given, and then while evaluating SME loans by financial institutions in Turkey, the methods to be applied by the analyst have been explained. Attention has been drawn to which issues the analyst should attach importance to during the allocation and use of SME loans by banks.

It has been tried to reveal the ways that SME's should follow in order to see their own credibility by including many analyzes, especially psychological, SWOT, sector, financial and credit analyses. In this study, a sample financing process is presented by using the data of a manufacturing enterprise operating in the iron and steel industry.

In this study, which was prepared to contribute to existing resources for the healthy processing off all these processes during the transportation stages of SMEs to credit, it is seen that many SMEs have difficulty in obtaining credits due to the lack of systematic establishment and operation and that banks are insufficient in providing the information, documents and guarantees they want. For this reason the fact that banks deal with their activites for SMEs not only with the logic of marketing, but also as if they are providing a consultancy service, may have positive results for both the financial institution and the business.

Keywords: Banking, SME Credit, SWOT, Credit Process, Credit Analysis

ÖN SÖZ

Yüksek lisans tezimi hazırlama süresince desteğini ve güvenini esirgemeyen saygı değer danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Akif Abdullah' a, yaşamım boyunca üzerimde tarifsiz emeği olan sevgili anne ve babama, sabırla her koşulda yanımda olan sevgili eşim Fatma' ya ve hayatıma anlam katan, en büyük motivasyonum olan çocuklarım Yusuf Ömür, Ceyda ve Ahmet Akif' e minnet duygularıyla saygı ve teşekkürlerimi sunarım.

Ali KAZAN

2023, Afyonkarahisar

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ETİK VE BİLİMSEL İLKELER SORUMLULUK BEYANI.....	ii
ENSTİTÜ ONAYI.....	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖN SÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLOLAR LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ KAVRAMI VE KOBİLERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

1. KOBİ KAVRAMI	2
2. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	4
2.1. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİLERİNDEKİ YERİ	7
2.1.1. KOBİ'lerin İstihdama Etkileri.....	9
2.1.2. Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi.....	10
2.1.3. Bölgesel Kalkınmaya Katkısı.....	10
2.1.4. Gelir Dağılımına Etkisi.....	11
2.1.5. Ara Mal Temininde Destek.....	11
2.1.6. Eğitime Katkıları	12
2.1.7. Psikolojik Faktörler	12
2.2. KOBİ'LERİN DÜNYA'DAKİ YERİ VE ÖNEMİ	12
3. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI	14
3.1. EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKILARI	14
3.2. REKABETİN KORUNMASINDA VE GELİŞTİRİLMESİNDEKİ ROLLERİ	15
3.3. VERİMLİLİK ARTISINA KATKILARI.....	15
3.4. ESNEKLİK VE EKONOMİK KRİZLERE KARŞI UYUMLULUK	16
3.5. GİRİŞİMCİ RUHU VE İKTİSADİ DİNAMİZMİ CANLI TUTMA	16
3.6. İSTİHDAMA KATKILARI	16
3.7. İŞYERİ / İŞLETME BÜROKRASİSİNİN YOKLUĞU	17
3.8. DÜŞÜK SABİT MALİYET UNSURLARI	17
3.9. BÜYÜK İŞLETMELERİ TAMAMLAMA ÖZELLİĞİ.....	17
4. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI	18
4.1. SERMAYE YAPILARININ ZAYIF OLMASI VE FİNANSMANA ULAŞIMDA KARŞILAŞILAN ENGELLER	18
4.2. PAZARLAMADA SORUNLARIN YAŞANMASI.....	19
4.3. TEKNOLOJİYE UYUM SAĞLANAMAMASI.....	20
4.4. ÖRGÜTSEL YÖNETİMDE YETERSİZLİKLER	20
4.5. NİTELİKLİ İŞGÜCÜNE ERİŞİMDE ENGELLER.....	20
4.6. KÜÇÜK ÖLÇEKLİ OLMANIN GETİRDİĞİ DEZAVANTAJLAR	20
4.7. DIŞA AÇILMA VE İHRACATTA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER	21
4.8. YÜKSEK VERGİLER VE PRİMLER	21

5. KOBİLERDE TUTULAN DEFTERLER VE DÜZENLENEN FİNANSAL TABLOLAR.....	22
5.1. BİRİNCİ SINIF TÜCCARLARIN BİLANÇO ESASI.....	22
5.2. İKİNCİ SINIF TÜCCARLAR İŞLETME HESABI ESASI	22
6. KOBİLERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI	23
6.1. ÖZ KAYNAKLAR	23
6.2. YABANCI KAYNAKLAR.....	24
6.3. SATICI KREDİLERİ	24
6.4. DESTEKLER.....	24
6.5. BANKA KREDİLERİ	24

İKİNCİ BÖLÜM

BANKALARIN KREDİLENDİRME SÜRECİ VE SÜRECE İLİŞKİN FİNANSAL ANALİZLER

1. BANKALARIN KREDİLENDİRME SÜRECİ	26
1.1. BANKA KREDİSİ İÇİN GEREKLİ FİRMA BELGELERİ.....	27
1.2. BANKALARIN KOBİ TESPİT YÖNTEMLERİ	28
1.2.1. Ticaret Odaları ve Diğer Resmi Oda Kayıtları	28
1.2.2. Müşteri Referansları	28
1.2.3. Firma Tabelaları.....	28
1.2.4. Diğer Kaynaklar	29
2. KREDİLENDİRME SÜRECİNDE YAPILAN ANALİZLER.....	29
2.1. PSİKOLOJİK ANALİZ.....	29
2.2. SWOT ANALİZİ	29
2.2.1. Kuvvetli Taraflar.....	30
2.2.2. Zayıf Taraflar	34
2.2.3. Fırsatlar	37
2.2.4. Tehditler	38
2.3. SEKTÖR ANALİZİ	39
2.4. FİNANSAL ANALİZ	40
2.4.1. Oran Analizi	40
2.4.2. Dupont Analizi.....	46
2.4.3. Yüzdelere Analizi	47
2.4.4. Trend Analizi	48
2.4.5. Karşılaştırmalı Tablolar Analizi	48
2.5. DİĞER ANALİZLER	49
2.5.1. Kredi Analizi.....	49
2.5.2. Yönetim Analizleri.....	50
2.5.3. Yatırım Analizi	50
3. ERKEN UYARI SİNYALLERİ	50
3.1. BANKADAN GELEN SİNYALLER.....	51
3.1.1. Kredi	51
3.1.2. Teminat	51
3.1.3. Ödemeler.....	52
3.1.4. Kanuni İşlemler	52
3.1.5. Mevduat	52
3.2. KREDİ MÜŞTERİSİNDEN GELEN SİNYALLER.....	52

3.2.1. Yönetim ve Planlama.....	52
3.2.2. Kontrol.....	53
3.2.3. İletişim	53
3.2.4. Personel.....	53
3.2.5. Pazar	53
3.2.6. Fiyat	53
3.2.7. Stok	53
3.2.8. Makine ve Tesis	53
3.3. FİNANSAL SİNYALLER	53
3.3.1. Likidite Yapısı	53
3.3.2. Finansal Yapı.....	54
3.3.3. Devir Hızları	54
3.3.4. Karlılık.....	54
3.3.5. Risk-Metre	54
3.3.6. Mali Tablolar	54
3.4. RESMİ MAKAMLARDAN GELEN SİNYALLER	55
3.4.1. Ön Tedbir Kararları	55
3.4.2. Cebri Kararlar.....	55
3.5. PİYASADAN GELEN SİNYALLER.....	55
3.5.1. Alacaklılardan	55
3.5.2. Bankalardan	55
3.5.3. Piyasadan	55
3.5.4. Basından ve Sosyal Medyadan Gelen Haberler	56
4. KREDİ TAHSİS RED NEDENLERİ	56
5. YÜKSEK RİSKLİ GELİR GRUPLARI	57
6. KREDİ TAHSİSİNDE BAKILMASI ZORUNLU KAYITLARI.....	59
6.1. ORTAKLARIN NÜFUS CÜZDANI-KİMLİK KONTROLÜ	59
6.2. MERKEZ BANKASI KAYNAKLARI (TCMB İSTİHBARATI).....	59
6.3. BANKA KREDİ RİSK DURUMU.....	60
6.4. PROTESTO KAYITLARI	60
6.5. KARŞILIKSIZ ÇEKLER	61
6.6. KREDİ KAYIT BÜROSU İSTİHBARATI (KKB).....	61
6.7. KARA LİSTE	63
6.8. SABAS (SAHTE BİLGİ/BELGE/BEYAN/BAŞVURU ALARM SİSTEMİ)	63
6.9. ÜCRET BORDROLARI-MAAŞ YAZILARI- GELİR DURUMU	63
6.10. DİĞER ŞİRKET EVRAKI	64
7. KREDİLENDİRME SÜRECİ	65
7.1. MÜŞTERİ KREDİ TALEBİ VE ÖN GÖRÜŞME	66
7.2. MALİ TABLOLARIN ANALİZİ VE İSTİHBARAT	67
7.3. KREDİ DEĞERLİLİĞİNİN ÖLÇÜLMESİ VE KREDİ YAPILANDIRMA.....	68
7.4. KREDİ TEKLİFİ VE DEĞERLENDİRMESİ	68
7.5. BELGELEME VE TEMİNATLANDIRMA	69
7.6. KREDİ KULLANDIRIMI.....	69
7.7. KREDİ İZLEME	69
7.8. RİSKİN KAPANMASI	70
8. KREDİ DEĞERLENDİRMEDE YAPILAN ANALİZLER	70
8.1. MALİ ANALİZİ	71
8.2. FİNANSAL TABLOLAR	71
8.2.1. Finansal Tabloların Özellikleri	71

8.2.2. Finansal Tabloları Kullananların İşletme Hakkında Edinebileceği Bilgiler.....	72
8.2.3. Bilanço.....	73
8.2.4. Gelir Tablosu.....	74
8.2.5. Mizan	74
8.2.6. Finansal Tabloların Düzeltilmesi	75
8.2.7. Kayıt Dışı İşlemlerin Düzeltilmesi.....	76
8.2.8. Başarılı Mali Analizin Şartları	78

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

X A.Ş UYGULAMA

1. FİRMANIN FAALİYET KONUSU	79
1.1. FİRMA HAKKINDA GENEL BİLGİ	80
1.1.1. Firma ve Ortaklar Hakkında Bilgi	80
1.1.2. Yurtiçi Alış, Satış Ve Koşulları	80
1.2. ÜRETİM YERİ VE ÜRETİM SÜRECİ BİLGİLERİ, YATIRIM AMACI VE FİNANSMAN ŞEKLİ.....	81
1.3. RAKİP FİRMALAR–MAL/HİZMET ALINAN–SATILAN FİRMALARLA İLİŞKİLER.....	82
1.4. PAZAR VE SEKTÖREL KONUM VE GELİŞMELER	83
2. FİRMA MALİ. TABLOLARI, ANALİZ VE YORUMLARI	84
2.1. GELİR TABLOSU, DÖNEN VARLIKLAR, DURAN VARLIKLAR, AKTİFLER, KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR, UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR, ÖZ KAYNAKLAR	84
2.2. LİKİDİTE ORANLARI, FİNANSAL YAPI ORANLARI, DEVİR HIZLARI, KARLILIK ORANLARI	85
2.3. AKTARMA–ARINDIRMA KALEMLERİ VE AÇIKLAMALARI	86
2.4. LİKİDİTE ORAN YORUMLARI	87
2.5. FİNANSAL YAPI ORAN YORUMLARI.....	87
2.6. DEVİR HIZI YORUMLARI	87
2.7. KÂRLILIK ORAN YORUMLARI	88
3. YAPILAN İSTİHBARAT, ANALİZLER, DEĞERLENDİRMELER VE SONUÇLARI	88
3.1. SÖZEL İSTİHBARAT	88
3.1.1. Piyasa ve Banka İstihbaratları.....	88
3.2. BANKALARDAKİ KREDİ RİSKİ	93
3.3. SUBJEKTİF KRİTERLER.....	94
3.3.1. Ortaklar ve Yönetim Yapısı	94
3.3.2. Moralite.....	95
3.3.3. Finansal Yetenek	95
3.3.4. Uzman Kanaati.....	96
3.3.5. Üretim ve Ticaret Yeteneği	96
3.3.6. Satış ve Pazarlama Yeteneği	97
3.4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ.....	97
SONUÇ VE ÖNERİLER	98
KAYNAKÇA.....	101

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı.....	3
Tablo 2: Avrupa Birliği'ne Göre KOBİ Tanımı	4
Tablo 3: KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerine Katkıları	8
Tablo 4: KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerindeki Yeri.....	13
Tablo 5: Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Oranı.....	25
Tablo 6: Kredi Tahsis Red Nedenleri.....	56
Tablo 7: Firma Bilgileri.....	79
Tablo 8: Ortaklar ve Üst Yönetim	79
Tablo 9: Satışlar	81
Tablo 10: Firma Mali Tabloları, Analiz ve Yorumları	84
Tablo 11: X A.Ş. Finansal Analizleri.....	85
Tablo 12: Aktarma-Arındırma Kalemleri ve Açıklamaları	86
Tablo 13: Piyasa ve Banka İstihbaratları.....	88
Tablo 14: Finans Kuruluşları İle İlgili İlişkiler.....	92
Tablo 15: Bankalardaki Kredi Riski	93
Tablo 16: Bankalardaki Kredi Riski Özet Tablo	94
Tablo 17: Ortaklar ve Yönetim Yapısı.....	94
Tablo 18: Moralite	95
Tablo 19: Finansal Yetenek.....	95
Tablo 20: Uzman Kanaati.....	96
Tablo 21: Üretim ve Ticaret Yeteneği	96
Tablo 22: Satış ve Pazarlama Yeteneği.....	97

KISALTMALAR DİZİNİ

- AB:** Avrupa Birliği
AVRO: Avrupa Ülkeleri Para Birimi
A.Ş: Anonim Şirket
BDDK: Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
DİE: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM: Dış Ticaret Müsteşarlığı
GSM: Mobil İletişim İçin Küresel Sistem
İLO: Uluslararası Çalışma Örgütü
İSO: İstanbul Sanayi Odası
İTO: İstanbul Ticaret Odası
KDV: Katma Değer Vergisi
KKB: Kredi Kayıt Bürosu
KIT/DIT: Kamu ve Devlet İktisadi Teşebbüsleri
KOBİ: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
LTD: Limited Şirketi
OECD: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
POS: Point Of Sale Erişim Noktası
SABAS: Sahte Bilgi / Belge / Beyan / Başvuru Alarm Sistemi
S/SF: Sayfa
SGK: Sosyal Güvenlik Kurumu
SMM/YMM: Serbest Muhasebeci ve Yeminli Mali Müşavir
TCMB: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TİSK: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TL: Türk Lirası
TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

GİRİŞ

KOBİ'ler Türkiye ve Dünya ekonomilerinde lokomotif görevi görmektedirler. Bundan dolayı devlet politikaları ile desteklenmektedir. Öz sermayeleri genelde yeterli olmadığından ayakta kalıp faaliyetlerini sürdürebilmeleri için kredi kullanmaları gerekmektedir. KOBİ'lerin bu kredilere ulaşmaları, bankaların kredi kullanacak müşterilerini bulup değerlendirme süreçleri önem arz etmektedir.

Günümüzde bankalar açısından kredi verme, fon toplama kadar değerli bir bankacılık enstrümanı haline gelmiştir. Bankalar, topladıkları kaynakları, kredi olarak ihtiyaç sahibi olan müşterilerine tahsis ederken bu müşterilerin, sağlam bir mali yapıya sahip ve krediyi geri ödeme gücü olan, problemsiz müşteri olmalarını istemektedirler.

Literatür taraması kullanılarak yapılan “KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında bankaların kredilendirme süreci ve yapılan analizler, Bir imalat işletmesi örneği” isimli bu çalışmada Türkiye'deki bankaların bu kaynakları müşterilerine kullandırırken nasıl bir politika izleyeceği açıklanacaktır. Bankaların ellerindeki bu değerli kaynakların sayısı olarak daha fazla olan, doğru KOBİ müşterilerine kullandırılması aşamasında nasıl bir yol izleyip ne gibi kriterlere dikkat edeceği belirtilecektir. KOBİ'ler sınırlandırılan çalışmanın uygulaması üçüncü bölümde “X Alüminyum A.Ş.” adlı firma ile sınırlandırılmıştır.

Türkiye'deki KOBİ sınıfındaki işletmelerin tanımı, sınıflandırılması, muhasebe kayıtlarının tutulduğu defterler kısaca incelenecek, bu işletmelerin kendi öz kaynaklarının dışında, satıcı kredileri, teşvikler ve banka kredileri ile nasıl kaynak temin edebileceğine değinilecektir. Çalışmanın diğer bölümünde ise banka satış tarafındaki analistlerin kredi karar süreci işlenecektir.

Çalışmada derinlemesine literatür taraması yapılarak konunun kavramsal boyutu açıklanmaya çalışılmıştır. Katılım Bankacılığı işlemleri bizzat yerinde takip edilmiş ve Kuveyt Türk Katılım Bankası arşivlerinden konu ile pek çok doküman temin edilmiştir.

Türkiye'de Bankalardaki kredilerin önemli bir bölümü KOBİ'lere tahsis edilmekte ve kullandırılmaktadır. Bu çalışmanın sonucunda satış personellerinin kredi değerlendirirken bakılması gereken kayıtlar ile daha farklı işlemlerin varlığının bilinmesi açısından özellikle yararlarına olacaktır. Ayrıca Kuveyt Türk Satış kadrosunda

görev yapmam sebebiyle uzun zamandır edindiğim bazı tecrübelerin de analistlere faydalı olacağını düşünmekteyim.

Bu Çalışma KOBİ'lere kredi süreçlerinde bir rehber oluşturmak, aynı zamanda bankaların kredi başvurularını değerlendirirken minimum risk ile bu süreci yönetmelerini sağlamak için hazırlanmıştır. Zira KOBİ'ler krediye başvururken finansal yapılarını doğru ifade edemezken, bankalarda çoğu zaman kredi taleplerini doğru değerlendirememektedir. Bunun sonucunda KOBİ'ler istedikleri krediyi almakta zorlanırken, bankalarda kredilerin geri ödenmesi sürecinde finansal riskle karşı karşıya kalmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ tanımları genel hatlarıyla yapılmış, Ülke ekonomilerindeki yeri ve öneminden bahsedilmiş ve ülkemizdeki durumları incelenmiştir. Yine bu bölümde avantaj ve dezavantajlarından bahsedilmiştir. Ülkemizde KOBİ'lerin tuttuğu defterlerden bahsedilmiş olup düzenlemek zorunda oldukları tablolar hakkında bilgilendirmeler yapılmıştır. KOBİ'lerin finansal kaynakları hakkında açıklamalar yapılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde bankaların kredilendirme süreçleri, bu süreçte yaptıkları analizler açıklanmıştır. Kredi kullandırıldıktan sonra bankaların dikkat etmesi gereken erken uyarı sinyalleri açıklanmıştır. Ayrıca kredi tahsis red nedenleri belirtilmiş, kredi başvurusu aşamasında bakılması zorunlu olan evraklar ve kayıtlar hakkında bilgi verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise demir çelik sektöründe faaliyet gösteren bir firma ele alınarak kredi başvuru aşamasından başlanıp tüm analiz ve kayıt süreçleri incelenmiştir. Firma yapı ve ciro olarak tez konusu bakımından tüm incelemelerin yapılmasına uygun bir firmadır. Sonunda da firmaya uygun görülen limit tahsisi yapılarak gerekli sonuç ve öneriler yorumlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ KAVRAMI VE KOBİLERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

1. KOBİ KAVRAMI

Türkiye'de bütün iş ve ekonomi çevrelerinin üzerinde uzlaştığı tek bir KOBİ araştırmak mümkündür. Bu nedenle, uygulamada farklılıklar oluşmakta, işletmelerin bir kısmı KOBİ tanımlamasına girerken bir kısmı girmemektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), bütün dünya ekonomileri için büyük öneme haizdir. Ekonominin lokomotif gücü olan KOBİ'ler istihdam, ihracat ve üretim süreçlerinde önemli fonksiyon görmektedir. Bu fonksiyonlara detaylıca değinmeden önce KOBİ'nin kavramsal olarak çerçevesini çizmek gerekmektedir.

KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak tanımlanmaktadır (Uludağ ve Serin, 1990: 14).

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'na göre KOBİ: En az 250 sigortalı çalışanı bulunan, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 500 milyon lirayı aşmayan işletmelere KOBİ denir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/8807/kobi-tanimi-guncellendi>) (15.06.2023)

18.11.2006 tarih ve 997 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanarak yürürlüğe giren, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 1 Milyon TL	≤ 5 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 1 Milyon TL	≤ 5 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL

Kaynak: <http://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/Sayfalar/KOBITanimi.aspx>,

Erişim Tarihi: 02.10.2012.

Garanti Bankası'na göre, yıllık cirosu 250 bin ile 1,5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 10 bin ile 100 bin dolar, kredi limiti ise en fazla 50 bin dolar olan işletmeler küçük boy işletmeler, yıllık cirosu 1,5 milyon dolar ile 5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 100 bin dolar ile 250 bin dolar arasında kredi limiti ise 50 bin dolar ile 200 bin dolar arasında olan işletmeler ise orta boy işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005: 28-32).

Hazine Müsteşarlığı'nın tanımına göre; imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar, vb. toplamının net tutarı 400 milyar Türk Lirasını aşmayan;

- işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,
- 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir (Çolakoğlu, 2002: 7).

Halkbank'ın KOBİ tanımında ise iki türlü ayrıma gitmek mümkündür. Halkbank'a göre "teşvik belgeli KOBİ": 1-150 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 100 bin'i TL'yi geçmeyen imalat sanayi işletmelerini kapsarken, normal KOBİ ise 1-250 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 400 bin TL'yi geçmeyen imalat sanayi işletmeleridir (Çolakoğlu, 2002: 7).

2003/361/EC sayılı tüzük çerçevesinde Avrupa Birliği'nde 1 Ocak 2005'te yürürlüğe giren KOBİ tanımı çalışan kişi sayısı, yıllık ciroları veya bilanço büyüklüğü ve son olarak da bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçüleri kapsamaktadır.

Tablo 2. Avrupa Birliği'ne Göre KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 50 Milyon Avro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 5 Milyon Avro	≤ 43 Milyon Avro

Kaynak: <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>, Erişim Tarihi: 05.05.2016.

Yapılan bütün tanımlamalar genellikle çalışan sayısı, gelir ve yatırım miktarı çerçevesinde olmaktadır.

2. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Ekonomiler için lokomotif güç olması nedeniyle başta gelişmiş ülkeler olmak üzere bütün ülkeler, KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunması için uygun ortamı hazırlayacak politikalar geliştirmekte ve uygulamaktadır (Özbek, 2008: 52). Küçük işletmeler, bütün büyük ekonomiler için son derece önemlidir. İhracattan, istihdama kadar ekonominin bütün katmanlarında KOBİ'ler önemli yer tutmaktadır. Bundan dolayı KOBİ'lerin faaliyetleri, diğer işletmelerden ayrıcalıklı olarak bazı politik

araçlarla teşvik edilmektedir (Sarısoy ve Sarısoy, 2008: 386). Ülkelerin siyasi ve ekonomi politikaları birbirinden farklı olduğu için KOBİ politikaları da hem yasal düzenleme açısından hem de politik olarak farklılık göstermektedir.

KOBİ'ler de özellikle 1980'lerden sonra Avrupa'da etkin konuma gelmişlerdir. Özellikle Avrupa'da 1980'li yıllardan itibaren "ölçek ekonomileri" görüşüne alternatif olarak "Küçük Güzeldir" görüşü yaygınlaşmaya başlamıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gereksinimlerine atıfta bulunan Joseph Schumpeter'in bu düşüncesini günümüzde önemli kabul etmektedir (Zengin ve Aykırı, 2012: 94). Bu çerçevede de dünyanın pek çok ülkesinde KOBİ'lere yönelik olarak çalışmalar yapılarak destek programları uygulanmıştır.

Dünyada ve Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler istihdamın önemli bir bölümünü karşılamakta ve sanayi içinde büyük bir yer tutmaktadır. Avrupa Birliği'nde tüm istihdamın üçte ikisi KOBİ'lerce ve üçte biri büyük ölçekli işletmelerce sağlanmaktadır. AB'de toplam firmalar içinde büyük işletmelerin payı %0,2 iken; KOBİ'ler %99,8 pay almaktadır (Ay ve Talaşlı, 2007: 176). KOBİ'ler küçük, esnek yapıları sayesinde gelişmelere hızla uyum sağlayabilmektedirler. Ölçek üretim yerine butik üretim yaparak müşteri memnuniyetini daha iyi sağlayabilmektedirler (Özok, 1993: 5).

Ekonominin temel taşlarını oluşturan KOBİ'ler; sadece ülkemizde değil bütün dünyada yarattıkları istihdam, esnek üretim modelleri ve sektör payları gibi sayısal büyüklüklerinin yanı sıra ülke ekonomisine sağladıkları katma değer ve üretim zincirinin halkaları olmaları sebebi ile de çok büyük bir öneme sahiptirler. Profesyonel bir şekilde yönetilen KOBİ'ler, faaliyet gösterdiği bölgede kaliteli mal üreten, istihdama katkı sağlayan, yerel ekonomiyi canlandıran ve büyük işletmeleri tamamlayan önemli konumdadır.

Avrupa Birliği ülkelerinde işsizliğin arttığı dönemlerde genellikle KOBİ'lere önem verilmiştir. Zira ekonominin lokomotifi olan KOBİ'ler istihdamı da pozitif etkilemektedir. Bu nedenle, son yıllarda özellikle İngiltere'de çok açık biçimde görüldüğü gibi, Avrupa'da önemli istihdam artışını yansıtacak, bir mucizevi iş-istihdam yaratıcı bulmak için araştırma yapılmıştır. Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin buna bir çözüm olarak görüldüğü belirtilmiştir (Bulmuş ve Oktay, 1990: 8).

Türkiye'de KOBİ'lerin tarihi 13. yüzyılda kurulan Ahilik sistemine kadar uzanmakla birlikte istenen ivme bir türlü sağlanamamıştır. 1933 yılında esnaf ve küçük sanayicinin kredi gereksinimini gidermek için Halk Bankası kurulmuş, 1963 yılından

itibaren hazırlanan 5 yıllık kalkınma planlarında KOBİ'ler sürekli olarak yer alarak bugüne kadar gelinmiştir. KOBİ'lerin gelişimi ve desteklenmesi için hazırlanan programlar yakın tarihe kadar da genelde kâğıt üzerinde kalmış, bazı kurumların (KOSGEB vb.) oluşturulmasının dışında istenen aşama kaydedilememiştir. Bu nedenle de başarılı örnekleri olmakla birlikte pek çok işletme 2-3 kişinin çalıştığı küçük atölyelerin ötesine geçememiştir.

Türkiye'deki işletmelere bakıldığında, bunların homojen bir yapı oluşturmadığı gözlenmektedir. Özellikle imalat sanayinde çok sayıda küçük işletme ile az sayıda büyük işletmeler ikili bir yapı arz etmektedir. Ancak ülkemizde en yaygın işletme türü genellikle tek kişilik işletmelerdir (Uludağ ve Serin, 1991: 16-18). Sermaye, üretim bantları ve personel bağlamında Avrupa Birliği ülkelerinin oldukça gerisinde kalan Türk KOBİ'lerinin ciddi anlamda desteklenmesi gerekmektedir. Bundan dolayı da KOBİ'ler genellikle kurumsallaşma süreçlerinde sorunlar yaşamakta ve marka olma yolunda gerekli adımları atamamaktadır. Bütün eksikliklere rağmen KOBİ'lerin ekonomiye katkıları yadsınamaz bir gerçektir.

KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını 5 başlıkta toplayabiliriz.

- a. İstihdam yaratılması: KOBİ'ler ölçeklerine göre çok sayıda insana iş sağlamak ve istihdam noktasında ekonomiye katkı vermektedir. Bu da işsizlik oranlarının azalmasına küçük ölçekte de olsa katkı sağlamaktadır.
- b. Esneklik sayesinde yeniliklere hızla uyum: KOBİ'ler gerek çalışan sayısı gerek yapısı itibariyle bürokrasiye takılmadan kararları hızla alıp uygulama esnekliğine sahiptirler. Bu da değişimleri bünyelerinde hızlıca uygulama avantajını getirmektedir.
- c. Girişimciliği teşvik: Devletler üretimde önemli konumda olan girişimcilere destekler sağlayarak onların şirketleşmesine katkıda bulunmaktadır. KOBİ'ler bu bağlamda önemli görev almaktadır.
- d. Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması: Büyük bant üretimleri yapmadıkları için KOBİ'lerin iş hacimleri büyük değildir. Dolayısıyla ihtiyaçlara daha hızlı ve daha rahat bir şekilde cevap verebilmektedirler. Makinelerinin el verdiği ölçüde tedarikçilerden veya satıcılardan gelen talepleri de karşılama noktasında çabuk reaksiyon gösterebilmektedirler.

- e. Büyük işletmelere ara malı temini: Büyük işletmelerin büyük çoğunluğu taleplere cevap verebilmek ve maliyetleri minimum seviyeye indirebilmek için ürün tedarikini küçük ve orta boy işletmelere yaptırmaktadırlar. Bu ölçüde de en büyük görev KOBİ'lere düşmektedir. İş hacmi ve iş devamlılığı açısından bu süreç her iki tarafın da yararına işlemektedir. Bu süreçten en büyük kârı büyük işletmeler elde etmektedir. Ürünleri düşük maliyetle KOBİ'lere yaptıran büyük şirketler marka değeri sayesinde bu ürünleri çok yüksek miktarlarda müşterilerine pazarlayabilmektedirler. KOBİ'ler açısından değerlendirilebilecek bir diğer negatif yaklaşım da büyük işletmelere bağlı kalıp kendi ürün ve markasını üretemeyen KOBİ'lerin büyüme ve markalaşma noktasında sorun yaşamalarıdır.

Bütün bunlara rağmen teknolojiyi takip edip, yeniliklere hızlı reaksiyon gösterip, büyüme ve markalaşmayı göz önünde bulundurdıkları takdirde KOBİ'ler yaşamaya devam edecek ve ülke ekonomileri için lokomotif görevi görmeye devam edeceklerdir. Aksi takdirde bant üretimini elinde bulunduran büyük şirketlerin çarkında zayıflayıp yok olma riski ile karşı karşıya kalacaklardır. Bu durum da hem istihdam, hem kalite, hem de ülke ekonomileri için olumsuz sonuçların ortaya çıkmasına neden olacaktır. Bu çerçevede bakıldığında Türkiye'de KOBİ'lerin tarihi çok eskiye gitse de her zaman istenilen değeri görmemiştir.

2.1. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİLERİNDEKİ YERİ

Teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması, krizlerden daha az etkilenmeleri ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı da KOBİ'ler ekonomilerde daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır (Dinçer,1995: 2).

Gelişmiş ve gelişme sürecinde olan ülkelerin ekonomileri için önemi oldukça büyük olan KOBİ'lerin özelliklerinin başında esnek üretim yapıları, krizlere karşı dayanabilme yetenekleri, yaşanan değişimlere kolay uyum sağlayabilmeleri, büyük işletmeler için destek birimi gibi çalışabilmeleri, rekabet güçlerinin yüksek olması ve müşteriye olan yakınlıkları gelmektedir (Gök, 2022: 3372). Zamanla KOBİ'lere ilişkin yeni düzenlemelere gidilmesi kaçınılmaz hale gelmiş ve KOBİ'ler adına önemli aşamalar kaydedilmiştir. Bunlara yönelik destekleme ve kalkınma planları kapsamında küçük sanayi siteleri ve organize sanayi siteleri devreye girmiş, uluslararası piyasalarda da rekabet güçlerinin artırılması amacı ile dış ticaret olanakları geliştirilmiş ve eğitim,

finans, Ar-Ge alanında çalışmalar yapılmıştır. Sayısal verilere de baktığımızda KOBİ'lerin faaliyette bulundukları ülke ekonomilerine olan katkılarını ve sahip oldukları önemi anlayabiliriz.

Tablo 3. KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerine Katkıları

	TÜRKİYE	AB	ABD
Toplam İşletmeler İçindeki Payı (%)	99.5	99.7	97.2
Toplam İstihdam İçindeki Payı (%)	61.1	65.0	50.4
Toplam Yatırım İçindeki Payı (%)	56.5	40.0	38
Katma Değer İçindeki Yeri (%)	37.7	50.0	36.2
Toplam İhracat İçindeki Payı (%)	8.0 – 10.0	25.0	32
Toplam Kredilerden Aldığı Pay (%)	3.0 – 4.0	40.0	42.7

Görüldüğü gibi, günümüzde, KOBİ'ler ekonomide, istihdam ettikleri işgücünden yatırım hacmine, oluşturdukları katma değerden, üretim değerine ve ödedikleri vergilere kadar pek çok açıdan büyük bir ağırlığa sahiptirler. Gelişmiş ülkelere de bakarak, Dünya genelinde toplam işletmelerin yaklaşık %98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu da KOBİ'lerin önemini ve ülke ekonomilerine olan katkılarını açıkça ortaya koymaktadır. Ülkemizde ise, bu oran %99.5 civarındadır.

Ayrıca, KOBİ'ler ülkemizdeki toplam istihdamın %61.1'ini oluşturmaktadır. KOBİ yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı %56.5'tir. Toplam katma değer %37.7'si KOBİ'lerce sağlanmaktadır. Toplam ihracat içindeki KOBİ payı ortalama %8-%10 arasında gerçekleşirken, bu kesimin toplam banka kredilerinden aldığı pay ise %4 civarındadır (Akdede ve Turan, 2008: 4)

KOBİ'ler, her koşulda yatırım yapma, üretimde bulunma gayreti ve cesaretine sahip olduklarından, onların yol açtığı ekonomik canlılık büyük işletmeleri de olumlu yönde etkilemekte, tüm bunlar ekonomik ve siyasi istikrar ortamının kurulmasına ve sürdürülmesine yardımcı olmaktadır (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu, 2006: 24). Türkiye'de ise finans konusunda yaşadıkları sorunlardan dolayı KOBİ'lerin büyümesi çoğu zaman negatif yönde olmaktadır.

Ülkemizin kredilerden aldığı payın düşük olması ise bize bankaların KOBİ'lere kredi verirken çekimser davrandıkları ve KOBİ'lerin miktar, vade, faiz oranı, teminat açısından zorlu kredi koşullarına maruz kalarak ödemelerde zorlandıkları izlenimini vermektedir. KOBİ'lerin kredilerden aldığı pay artırılıp, ihracat olanakları konusunda desteklenirse, Türkiye'nin dış ticaret hacminin iyileşmesine ciddi katkılar sağlanabilecektir (Çelik, 2007: 18). Özellikle gelişmekte olan ülke konumu Türkiye'nin KOBİ'leri daha fazla desteklemesi ve büyüüp gelişme süreçlerinde onlara yardımcı olmasını gerektirmektedir. Markalaşma ve bant üretimi konusunda dünya ölçeğinin gerisinde olan Türkiye'de KOBİ'ler ekonominin önemli bir parçasıdır. Dolayısıyla gereken önem verilmeli kendi politikaları ile baş başa bırakılmamalıdır. Periyodik planlar hazırlanmalı ve bu planlara esneksiz bir biçimde uyulmalıdır. Uygun kredi kullanımından hibeye, uzun ve üretime dayalı geri ödemeli destek planlarından teknolojik yatırımlara, inovatif fikirlerin değerlendirilmesinde personel eğitime, reklam ve pazarlama süreçlerinden ihracat süreçlerine kadar KOBİ'lerin her anlamda desteklenmesi gerekmektedir. Bu destek hem KOBİ'ler için hem de yerel ve ulusal ekonomiler için artı değerler sağlayacak ve ekonominin önemli bir taşını oluşturacaktır.

2.1.1. KOBİ'lerin İstihdama Etkileri

Bireylerin istihdamı toplumların huzur ve refahı ve ülke ekonomisinin büyüüp gelişmesi için son derece önemlidir. Bu bağlamda emek yoğun teknoloji ile çalışarak ve etkin kaynak kullanımında bulunarak ülke çapında istihdamı artırmaya katkıda bulunan (Öztürk, 1998: 49).

KOBİ'lerin bu sayede yeni iş olanaklarının sağlanmasındaki ve ülkedeki işsizlik sorununun çözülmesindeki önemi büyüktür (Demirdöğen, 1996: 7). İstihdam sorununun çözümlenmesinde önemleri daha belirgin biçimde ortaya çıkan KOBİ'lerin aslında Avrupa'da 1980'lerden sonra önem kazanmış olduğu görülmektedir (Oktay ve Güney, 2002: 2). Ülkelerin teknik eğitim politikasına da yardımcı olan KOBİ'ler, istihdam ettikleri işçiler için mesleki ve teknik eğitim sağlayan okul halini almaktadır (Bayülken ve Kütükoğlu, 2012: 10). Bu özelliğinden dolayı da hem istihdam sağlamakta hem çıraklıktan başlayarak kalifiye eleman yetiştirme konusunda önemli görev üstlenmektedirler. Bu bağlamda okul görevi gören KOBİ'lerin en büyük problemi sürekli olarak yeniden eleman yetiştirme durumudur. Yetiştirdiği vasıfsız elemanları büyük işletmelere kaptıran KOBİ'ler kaliteli eleman standardizasyonunu sağlayamamaktadırlar. Avrupa'daki işletmelerin istihdam noktasında ülke

ekonomilerine önemli bir katkısı olan KOBİ'ler ülkemizde yeterince gelişmediği için yeterli katkıyı verememektedir.

2.1.2. Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi

Küreselleşmenin bütün dünyayı etkisine altına aldığı günümüzde dünyanın hemen her yerinde bireyler hızla değişim ve dönüşüm yaşamaktadırlar. Özellikle bilgi ve iletişim teknolojileri sayesinde toplumları etkisi altına alan sosyal ağlar sürekli olarak yeni akımlar yaratmaktadırlar. Özellikle Z kuşağı bu akımları yakından takip etmekte ve ona göre giyinip ona göre tercih yapmaktadır. Bu da özellikle tekstil sektöründe üretim süreçlerinin yıldan yıla değişmesine sebep olmaktadır. Bu da üretim bantlarının değişmesini ve üretim süreçlerinin yeniden yapılanmasını gerektirmektedir. Büyük işletmelere nazaran butik üretim yapan küçük işletmeler bu süreçlere daha çabuk uyum sağlayabilmektedirler. Bu da hem KOBİ'ye hem de büyük işletmelere artı değer katmaktadır.

İşletmeler ekonomik kriz dönemlerinde üretimlerini kolayca yavaşatabilecekleri veya durdurabilecekleri gibi farklı zevkleri, özel ihtiyaçları karşılayabilecek farklı ürün üretebilme yeteneğine ve değişen koşullara daha kolay uyum gösterebilme esnekliği gösterebilmektedirler (Oktay ve Güney, 2002: 2). Bu esneklik, yeniliklere ve talep değişikliklerine hızla uyum sağlamaları, daha kısa sürede ve daha kolay bir şekilde yanıt vermeleri anlamına gelmektedir (Türköz, 2008: 16).

Büyük işletmeler ise işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalmaktadırlar. Dolayısıyla küçük işletmeler çabuk uyum nedeniyle hem ekonomiye hem de istihdama katkı sağlayabilmektedirler.

2.1.3. Bölgesel Kalkınmaya Katkısı

KOBİ'ler tüm coğrafi alanlara veya yurt sathına yayılmış olmaları, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkı sağlamaktadır. Ayrıca genellikle emek yoğun çalıştılarından, bölgede istihdam ve gelir yaratarak bölge nüfusunun büyük kentlere göçmesinin engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmaktadırlar (Sarıaslan, 2001: 34). Bu sayede sağlıklı kentleşmenin de önüne geçmiş olmaktadır. Bununla birlikte büyüme potansiyeli taşıyan bu işletmelerin hammadde açısından üreticiye daha yakın olmayı istemelerinden dolayı atölyelerini merkezlerinin dışındaki bölgelerde yaygınlaştırması bölge

ekonomisine de olumlu katkı sağlamaktadır. Özellikle ülkemizdeki KOBİ'lerin pek çoğunun yerel kalması faaliyet gösterdiği bölgeye direkt etki etmesine olanak sağlamaktadır. Biraz daha gelişip ürün hacmini ve personel sayısını artırması bu katkının ciddi oranda artmasını sağlayacaktır.

2.1.4. Gelir Dağılımına Etkisi

KOBİ'ler büyük işletmelerde olduğu gibi sadece kent merkezlerinde faaliyet göstermediği için alt gelir grubundaki bireylerle de iletişim halinde olup onlara istihdam olanağı yaratmaktadır. Bununla birlikte üretici konumunda olan bireylerle de etkileşim halinde olarak hem anların mallarını değerlendirmelerini sağlamak hem de kazan kazan politikasını iki yönlü hale getirmektedir. Üretim süreçlerini tekel olarak elinde bulundurmadığı için kazanç paylaşımı da daha geniş kitlelere yayılmakta bu da gelir dağılımındaki adaletsizliğin azalmasına katkı sağlamaktadır. KOBİ'lerin aksine büyük işletmeler büyük kârı kendi bünyelerinde topladıkları için marka değerinin de etkisiyle çalışanını bile ürettiği ürüne yabancılaşmış hale getirmektedir. Örneğin, Nike marka ayakkabı üreten bir fabrikada asgari ücretle çalışan birey ürettiği o ayakkabıyı alması için günlerce çalışmak durumunda kalabilmektedir. Aynı durum KOBİ'lerin üretim süreçlerinde görülmemektedir.

2.1.5. Ara Mal Temininde Destek

Küreselleşen dünya ekonomilerinde şirketler büyümek ve iş birliği yaparak cirolarını artırmak için birbirleriyle dolaylı olarak iş birliği, doğrudan rakip durumundadırlar.

Büyük işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlamaları (Öztürk, 1998: 24) KOBİ'lerin hem büyük işletmeler için ekonomide bir “yan sanayi” oluşturarak büyük işletmelerle ortak bir yaşam kurmalarına destek sağlamakta hem de KOBİ'lere yeni girişim imkânları sunmaktadır (Yılmaz, 2001: 1). Hammadde gibi kaynakların daha düşük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak da yaşam düzeyinin yükseltilmesinde etkili olmaktadır (Gafuroğlu, 2007: 46). Özellikle butik üretim yapan KOBİ'lerin daha sağlıklı hammadde kullanmaları ve bunu pazarlamaları üretim ve mal kalitesini de artırmaktadır. Özellikle butik ürün tercih eden ve bunun üzerinden pazarlama yapan şirketlere bu bağlamda önemli destek vermekte ve üretim bağlamında ciddi olanaklar sağlamaktadır.

2.1.6. Eğitime Katkıları

Büyük işletmeler genellikle zamanla yarışarak yoğun hacimli işler ürettikleri için sürekli olarak hazır ve profesyonelce hareket etmektedirler. Dolayısıyla personel alımında da yetiştirilmek üzere değil, yetişmiş hazır personeli istihdam ederek sürece devam etmektedirler. KOBİ'lerde ise durumun tam tersi görülmektedir. KOBİ'ler genellikle düşük maliyetlerinden dolayı vasıfsız ve düşük eğitilmiş bireyleri işe alarak meslek içi eğitimden geçirdikten sonra istihdam etmektedir. Bu durum hem firma için hem de vasıfsız elemanların mesleki gelişim sağlamaları için son derece önemlidir.

Bu tür işletmeler, birçok kalifiye elemanın mesleki ve teknik eğitimini aldıkları ilk kuruluşlardır. Bu sayede büyük işletmelerin istihdam ettikleri yetişmiş işgücünün ve nitelikli elemanların yetişmelerine katkıda bulunmaktadır (Düzce, 2007: 26). Bununla birlikte şirketlere yeni eleman alımı sürekli olarak vasıfsız elemanlar mahiyetinde olduğundan dolayı personel kalitesinde yüksek standart sağlanması güçleşmektedir. Bu yüzden de personel bağlamında sürekli olarak sirkülasyon oluşmaktadır. Bu sirkülasyon KOBİ'lerin aleyhine olurken büyük işletmelerin ve kalifiye eleman yetişmesi bakımından da sektörün lehine olmaktadır.

2.1.7. Psikolojik Faktörler

KOBİ'ler, kendi işlerini kurma ve yönetme arzusunda olan kişiler için önemli bir araçtır. Girişimci kafasında olan bireyler devletten aldıkları desteklere kendi birikimlerini de ekleyerek işletmeler kurup, üretime geçirip, büyütüp geliştirebilmektedirler. Donanımlı olan bir girişimci pek çok yönetsel kararı KOBİ'lerde uygulayarak iyi bir marka oluşturup ekonomiye katkı sağlayabilir. Bu da maddi ve manevi bağlamda psikolojik faktör sağlayabilir.

2.2. KOBİ'LERİN DÜNYA'DAKİ YERİ VE ÖNEMİ

Küçük ve Orta boy işletmeler bütün dünya ekonomileri için büyük önem arz etmektedir. İstihdam ve üretim açısından KOBİ'lerin varlığı bütün ülke ekonomileri için hayati önem taşımaktadır. Avrupa Topluluğunda 1985 yılında iş isteyen her 25 kişiden 3'ü ya da %12'si işsiz kalmıştır. Bu nedenle, Avrupa'da önemli istihdam artışını sağlamaya dönük bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda, Küçük ve Orta ölçekli İşletmelerin buna bir çözüm olarak görüldüğü belirtilmiştir. İstihdam sorununun çözümlenmesinde önemleri daha belirgin biçimde ortaya çıkan küçük ve orta ölçekli

işletmelerin Avrupa’da da 1970’lerden sonra önem kazanmış olduğu görülmektedir (Bulmuş, E.Oktay. M. Törüner, 1990: 2).

21. yüzyıla girdiğimiz şu yıllarda gelişmiş ülkelerde, şimdiye kadar izlenen küçük işletmelerle ilgili istihdamı artırmayı amaçlayan politikalar yanında, üretimde, satışta ve yönetimde yeniliklere giden küçük işletmelerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar da oluşturulmaya çalışılmaktadır (Sarıaslan, 1994: 11).

Tablo 4. KOBİ’lerin lke Ekonomilerindeki Yeri

	ABD	Almanya	Japonya	Fransa	İngiltere	G.Kore	Türkiye
KOBİ’lerin Tüm İşletmeler İçindeki Yeri	97,2	99,8	99,4	99,9	96	97,8	99,5
Toplam İstihdam İçindeki Yeri	50,4	64	81,4	49,4	36	61,9	61,1
Toplam Yatırım İçindeki Yeri	38	44	40	45	29,5	35,7	56,5
Yaratılan Katma Değer İçindeki Yeri	36,2	49	52	54	25,1	34,5	37,7
Toplam İhracattaki Payı	32	31,1	38	23	22,2	20,2	8
Toplam Krediden Aldığı Pay	42,7	35	50	48	27,2	46,8	4

Kaynak:<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>, Erisim Tarihi 14.01.2008.

Tablo 4’te ele alınan ülkelerin hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ’lerin oluşturduğu görülmektedir. Ülkemizde toplam işletmelerin %99,5 i KOBİ olarak adlandırılırken, KOBİ’lerin toplam istihdam içerisindeki payı %61,1, yatırımlardaki payı %56,5, yaratılan katma değerdeki payı %37,7’dir (Trkz, 2008: 11).

Dünyada 1945–1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağrılık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. 1970 ekonomik krizi, KOBİ’lerin önem kazanmasına, büyük ölçekli işletmelerin önem kaybetmesine neden

olmuştur. Diğer taraftan ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makroekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır (Türköz, 2008: 11).

KOBİ'ler büyük kuruluşların çeşitli sebeplerle yapamadıkları ya da yapmak istemedikleri yeni malzemelerin, fikirlerin, süreçlerin ve hizmetlerin temel kaynağını oluşturmaktadırlar (Efe, 1998: 8). Çünkü esnek yapıya sahiptirler.

KOBİ'ler, sadece gelişmekte olan ülkelerde değil; aynı zamanda gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde de önemini korumaktadır. Gelişmiş ülkelerde, şimdiye kadar izlenen küçük işletmelerle ilgili istihdamı artırmayı amaçlayan politikalar ikinci plana atılarak, üretimde, satışta ve yönetimde yeniliklere giden küçük işletmelerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar oluşturulmaya çalışılmaktadır (Sarıaslan, 1994: 11). KOBİ'lerin %5'i hızlı büyüyen şirketler statüsündedir. Bu verilere göre KOBİ'lerin büyük işletmelere göre açık bir üstünlükleri ortaya çıkmaktadır. KOBİ'lerin küçük fakat önemli bir grubu da, yeni sanayilerin ve teknolojilerin gelişmesinde öncü konumundadırlar (Küçükçolak, 1998: 26). Sonuç olarak yapısı ve üretim gücü ne olursa olsun KOBİ'lerin üretim, istihdam, ihracat ve kalite süreçlerinde ekonomi açısından yadsınamaz önemi bulunmaktadır.

3. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

KOBİ'lerin hem kendi içlerinde hem de büyük işletmelerle karşılaştırıldığında pek çok avantajı bulunmaktadır. Bürokratik süreçlerin olmaması ve kararların hızlıca alınması KOBİ'lerin en önemli avantajı durumundadır. Yapısı itibarıyla küçük olması nedeniyle yeniliklere çabuk ayak uydurma özelliğine sahiptir. Bant üretimi üzerine kurulmadığı için butik ve kaliteli üretim yapmaya daha uygundur. Çalışanları kalifiye almayıp genellikle kendi yetiştirdiği için için personel maliyeti de düşüktür.

3.1. EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKILARI

Üretim yapan, bulunduğu ülke ve sektör ekonomisine katkıda bulunan her işletmenin önemli katma değer sağladığı unutulmamalıdır. Üretim bantlarının küçük olmasından dolayı üretim hacminin önemli rakamlar ifade etmemesi, çalışan sayısının azlığı nedeniyle istihdam rakamlarında düşük kalması gibi nedenler KOBİ'lere yanlış yaklaşımın başında gelmektedir. Neo-klasiklerden itibaren iktisatçılar, girişimcilerin ve

küçük müteşebbislerin ekonomik büyümeye önemli katkıları olduğunu savunmaktadırlar. Ampirik çalışmalar da bu hipotezi desteklemektedir (Özdemir, Ersöz ve Sarioğlu, 2006: 44).

Tüm işletmeler içindeki sayıları, istihdam ettikleri nüfus, üretim, ticaret (iç–dış), milli gelir içindeki payları, refaha katkıları dikkate alındığında önemli payları olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, tüm saydığımız faktörler açısından ulusal ve global ekonomik büyümenin en önemli aktörleri olarak görülmektedir (ILO, 2004–2005: 221).

Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler çağımızın vazgeçilmez temel ekonomik birimleri olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tür küçük üretim birimleri üretim türü farklılaşması sergilerler ve esnek üretim sistemine sahiptirler (Gençyılmaz, 2007: 08). Piyasaya girişleri / çıkışları büyük işletmelere göre daha kolay ve çok sayıda olan küçük işletmeler, yine büyük işletmelere oranla daha hızlı büyümektedirler (OECD, 2002: 38). Kısaca, kalkınma iktisadı alanında KOBİ’lerin bir lokomotif güç olduğu kabul edilmektedir (Şimşek, 2002: 18). Büyük işletmeleri tamamlama özelliği de bu gücü destekleyen en önemli dayanaklar arasında yer almaktadır.

3.2. REKABETİN KORUNMASINDA VE GELİŞTİRİLMESİNDEKİ ROLLERİ

KOBİ’lerin rekabet olgusu büyük işletmelere göre oldukça farklıdır. Sektörde büyük işletmeler arasında kıran kırana rekabet yaşanırken küçük işletmelerde ihaleye girme vs. durumları çok fazla olmadı için bu durum çok fazla gözlenmemektedir. Ağırlıklı olarak müşteri tercihleri ve referansla iş yapan bu işletmelerin rekabeti bir anlamda kendileriyle olmaktadır. Temiz iş, uygun fiyat, müşteri ile doğru ve sağlıklı iletişim şirketleri diğerlerine göre ön plana çıkarmaktadır. Büyük şirketlerle rekabet noktasında ise şansları yok denecek kadar azdır. Sadece büyük şirketleri tamamlama özelliğini kullanarak iş hacimleri fayda sağlamaktadır.

3.3. VERİMLİLİK ARTISINA KATKILARI

Büyük işletmelerin devasa yapısı işlerin hem ağır yürütmesine neden olmakta hem de beraberinde büyük maliyetleri getirmektedir. Küçük işletmelerde ise bu durum tam tersi yönde ilerlemektedir. İşletmenin küçüklüğü maliyetlerin düşük olmasını sağlarken ortaya çıkan problemlere de anında reaksiyon gösterme şansı vermektedir. Bürokratik engellere takılmadan sorunlar çabuk fark edilip çözüm yoluna gitmektedir.

Makine ve çalışan performansı noktasında da çabuk gözlenebilir durum olduğundan dolayı da süreçler kontrol edilip verimsiz durumlar verimli hale getirebilir.

3.4. ESNEKLİK VE EKONOMİK KRİZLERE KARSİ UYUMLULUK

KOBİ'ler, işletmeler arasında en esnek yapıya sahip kurumlardır. Devasa yapıları olmaması, geniş üretim bantlarını bünyelerinde barındırmamaları nedeniyle ihtiyaca göre farklı yaklaşımlar sergileyebilmektedirler. Büyük işletmelerden yüksek hacimli işler aldıklarında küçük yatırımlarla üretim bantlarını büyütüp, personel sayısını geçici olarak artırıp ihtiyaca cevap verebilmektedirler. Aynı durum işlerin zayıfladığı, ekonominin darboğaza girdiği dönemlerde de kendini göstermektedir. Burada da geçici olarak çalıştırılan personelin daraltılması, kiralanan üretim bantlarının sonlandırılması hızla küçülüp kendini korumasını sağlamaktadır.

3.5. GİRİŞİMCİ RUHU VE İKTİSADİ DİNAMİZMİ CANLI TUTMA

Yeniliklere açık, yaratıcı görüşlerden yararlanan KOBİ'ler, bu yönleriyle de ekonomiye ve gündelik yasama canlılık katmaktadırlar. Yeni ürünlerin çok önemli bir kısmı ilk kez KOBİ'ler tarafından geliştirilmektedir. Modern üretim araç ve yöntemlerinin kullanılmasında istekli ve gayretlidirler (Aktaş, 2006: 11). Mikro ekonomik dengeler, piyasaya yeni giren işletmeler (üretici) sayesinde sağlanır. Fiyatlar, karlar, istihdam, yeni işletmelerin pazara girmesiyle ve marjinallerin elimine olmasıyla hem ürün hem emek piyasaları canlı kalır. Bu canlılığı sağlayanlar girişimcilerdir; özellikle KOBİ'lerdir (ILO, WER 2004–2005: 221). Bu durum şüphesiz teknolojiyi takip eden ve yatırım yapanlar için geçerlidir. Sektördeki yeni gelişmeleri takip etmeyen, çağın gereklerine ayak uydurmayan, müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verecek inovatif fikirlere yatırım yapmayan işletmeler yok olup gitme tehlikesiyle karşı karşıya kalmaktadırlar.

3.6. İSTİHDAMA KATKILARI

Günümüzde yeni işlerin çoğu, büyük işletmelerden ziyade, yeni ve küçük işletmeler tarafından yaratılmakta ve bu eğilim giderek güçlenmektedir (TİSK, 2004: 8).

Küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin, büyük işletmelerin ve ölçek ekonomilerinin önemini azaltmasına paralel olarak, KOBİ'lerin istihdamın artırılması politikalarında bir araç olarak kullanılması yaygınlaşmıştır (Kurtulmuş, 1996:23). KOBİ'ler, istihdam yaratmada büyük işletmelere göre daha elverişlidir. KOBİ'ler daha

çok emek–yoğun işletmeler olduklarından, bir kişiye istihdam sağlamak için harcanan tutar, büyük işletmelerden daha azdır.

KOBİ’ler, güçlü, istikrarlı istihdam ilişkilerinin bulunduğu, krizlerin daha az etkilendiği (Ekin, 1993: 2), İlk kez çalışmaya başlayan kişilerin daha çok istihdam fırsatı bulunduğu işletmelerdir (İraz, 2005: 243). Bu işletmelerde kişiler eğitilip yetiştirilerek kalifiye eleman haline gelmeleri sağlanmaktadır.

KOBİ’lerde ast-üst ilişkileri yüz yüzedir. Personelin ücret düzeyi büyük işletmelere göre genellikle daha düşük olduğu halde, işyerinden memnun olanların yüzdesi çok daha fazladır (Küçük, 2005: 113). KOBİ’lerin işletmeler içindeki oranı %94,9’dur, istihdamın asıl yükünü taşımaktadırlar (Ulusoy ve Akarsu, 2012: 120). KOBİ’lerin istihdam bağlamında bir diğer özelliği de büyük işletmelerin hazır eleman kazanmalarına ortam sağlamasıdır. Mesleğe yeni başlayan tecrübesiz adaylar KOBİ’lerde adeta uygulama okulu biçiminde yetişmekte ve hazır hale gelmektedir. Kalifiye eleman konumuna gelen çalışanlar daha iyi imkanlarla büyük işletmelerde işe başlamaktadırlar. Bu durum çalışan ve büyük şirketler için olumlu sonuçlar verirken kalifiye elemanı elinden kaçıran ve yenisini yetiştirmek zorunda kalan KOBİ için olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.

3.7. İŞYERİ / İŞLETME BÜROKRASİSİNİN YOKLUĞU

KOBİ’ler çalışan sayısı ve işletme büyüklüğü nedeniyle mikro kaldığı için geniş bir bürokratik yapıları yoktur. Yönetimsel kararlar hızlıca alınabilmekte ve bürokratik süreçlere takılmadan hızlıca uygulamaya geçirilmektedir.

3.8. DÜŞÜK SABİT MALİYET UNSURLARI

KOBİ’ler, küçük kapasitelerine bağlı olarak daha düşük sabit maliyetlerle çalışmakta ve daha ucuza üretim yapabilmektedirler. Depolama ve satıştan doğan sorunları genel olarak daha azdır (Ekinci, 2003: 19). Pazarlama ve reklam giderleri sıfır düzeyine yakındır. Bu da işletmelerin mali yükümlülüğünü düşürmekte ve artı değer sağlamaktadır.

3.9. BÜYÜK İŞLETMELERİ TAMAMLAMA ÖZELLİĞİ

KOBİ’lerin bir diğer özelliği büyük sanayiye olan desteğidir. Aynı zamanda büyük işletmeler ile KOBİ ler, birbirine rakip olmaktan çok birbirini tamamlamaktadır (Uludağ ve Serin, 1991: 21). Yani, KOBİ’ler sadece bağımsız olarak üretimde

bulunmazlar; bunun yanında büyük ölçekli işletmelerin kendi üretiminde kullandıkları yarı mamul ve mamul ürünleri üreterek, onlara “yan sanayi” görevi görürler.

Bu yönleriyle büyük işletmeleri tamamlayarak, onların daha üretken olmalarına yardımcı olurlar. Karşılıklı simbiyotik yani yararçı ilişkiye dayanan tamamlama özelliği hem KOBİ’lerin hem de büyük işletmelerin faydasına olmaktadır. Bütün üretim süreçlerini bünyelerinde barındırmayan büyük işletmeler ihtiyaç duydukları ürünleri, istedikleri kalitede küçük işletmelere yaptırmaktadırlar. Bu sayede döngü her iki tarafın da lehine devam etmektedir. Büyük işletmeler ihtiyaçları olan ürünleri çok daha düşük maliyetlere KOBİ’lere üreterek ciddi karlar elde ederken KOBİ’lerin de iş hacimleri artmakta ve kar oranlarını yükseltmektedirler.

4. KOBİ’LERİN DEZAVANTAJLARI

KOBİ’lerin avantajlarının yanında dezavantajları da bulunmaktadır. Bu dezavantajlar ülkeden ülkeye değişmektedir. Ekonomisi iyi olan gelişmekte olan veya gelişmiş ülkelerde KOBİ’ler daha az riskle karşı karşıya kalmaktadırlar. Devlet desteğinin az olduğu ülkelerde bu risk KOBİ’nin aleyhine işlemektedir. Büyük işletmelere bağımlı kalma durumları, iş süreçlerini profesyonelliğe dökememe diğer bir ifadeyle kurumsallaşamama, üretilen ürünlerin markalaşmamasından dolayı düşük ücretlerle satılması, kalifiye eleman yerine sürekli olarak vasıfsız ya da tecrübesi az olan elemanları istihdam etmekten kaynaklı verimsizlik, zayıf finansal yapılar KOBİ’lerin başlıca dezavantajları arasında yer almaktadır.

4.1. SERMAYE YAPILARININ ZAYIF OLMASI VE FİNANSMANA ULAŞIMDA KARŞILAŞILAN ENGELLER

Ekonomik daralmalar, piyasadaki güven durumunun zayıflaması, faizlerin yüksek olması gibi sebepler KOBİ’ler başta olmak üzere pek çok işletmenin finansmana ulaşmasının önündeki temel engelleri oluşturmaktadır. Bu nedenle, KOBİ’ler sermaye gereksinimlerini ekonominin başka kanallarını kullanarak (OECD Raporu, 2004: 3) gidermeye çalışmaktadırlar. Bu kaynaklar ise, sınırlı ve süreksizdir. Bunlar da işletmelerin varlıklarını ve gelişmelerini tehdit etmektedir. İleri teknoloji için yatırım yapamamaktadırlar (Aktaş, 2006: 11). Sermaye piyasası araçlarından yeteri kadar yararlanamamakta, finansal planlama problemleri yaşamaktadırlar (Akgemici, 2001:

16). Alternatif finansal araçların da çok iyi bilindiği ve bunlardan yararlanıldığını söylemek de güçtür.

KOBİ'lerin finansman sorunları;

- a. Yetersiz işletme sermayesi,
- b. Yetersiz öz sermaye,
- c. Kredi maliyetlerinin yüksekliği ve kredilerden yararlanma sorunları,
- d. Alacakların tahsilinde yaşanan zorluklar,
- e. Teşviklerin yetersizliği, bilgi eksikliği, yararlanma şartlarının yüksekliği,
- f. Sermaye piyasası araçlarından yeterince yararlanamamaları şeklinde özetlenebilir.

Bu tür işletmelerde finans yönetimi için uzman kişilerden oluşan özel birimlerin oluşturulmaması nedeniyle finansman sorunları yaşamaktadır.

4.2. PAZARLAMADA SORUNLARIN YAŞANMASI

Sermaye, kurumsal yönetilememe, kalifiye personel çalıştıramama, yenilikleri takip edememe gibi pek çok faktörden dolayı ciddi sorun yaşayan KOBİ'ler aynı durumu reklam ve pazarlama faaliyetlerinde de yaşamaktadırlar. Oysaki şirketin büyümesi ve ürettiği mal ve hizmetleri satabilmesi iyi derecede konumlandırılmış reklam ve pazarlama faaliyetleri ile olmaktadır. Sermaye yetersizliğinden dolayı önceliği genellikle mal, makine, fiziki ortamlara veren işletmeler pazarlama faaliyetlerine kaynak ayıramamaktadırlar. Bu da hem şirketin markalaşmasının önünde engel oluştururken hem de üretilen mal ve hizmetlerin pazarlanamaması veya değerinin altında pazarlanması sonucunu doğurmaktadır.

Büyük işletmelere oranla, iç pazarlarda da KOBİ'lerin pazar araştırma, pazarlama kanallarını kullanma, pazarlama araçlarını kullanma konusunda dezavantajlı oldukları söylenebilir (Akgemici, 2001: 28–29). Marka oluşturmakta zorlanan KOBİ'ler, pazarlamadaki dezavantajlı konumları nedeniyle, ürettikleri ürünlerden hak ettikleri katma değeri alamamaktadırlar. Bu nedenle, fason çalışma artmakta, büyük işletmelerin düşük fiyat tekliflerine karşı direnememektedirler. Doğrudan pazarlama yapmaya zorlanan bu işletmelerin pazar payları sınırlı kalmakta, daha çok mahalli pazarlara mal üretmek zorunda kalmaktadırlar. Böylece ölçek ekonomisinin avantajlarından yararlanamamaktadırlar.

4.3. TEKNOLOJİYE UYUM SAĞLANAMAMASI

KOBİ'lerin gelişimin önündeki en büyük engellerden bir tanesi de teknolojiyi yakından takip edememeleri ve buna yeterli düzeyde yatırım yapamamalarıdır. Büyük şirketlerde olduğu gibi araştırma geliştirme faaliyetlerine yeterli kaynağı, personeli ve zamanı ayıramayan küçük işletmeler modern üretim bantlarını geriden takip etmekte gerek çağın gerekse müşterilerin cevaplarına cevap verememektedirler. Bu tarz işletmelerin büyüüp gelişmesi ve Pazar ağını genişletmesi için teknolojiyi yakından takip etmeli ve buna yatırım yapmalıdır.

4.4. ÖRGÜTSEL YÖNETİMDE YETERSİZLİKLER

Büyük işletmelerde olduğu gibi Küçük ve orta boy işletmelerde profesyonel yönetim süreçleri görülmemektedir. Küçük işletmeler genellikle şirketi kuran sermayedarlar tarafından yönetilmektedir. Süreçte de çoğu zaman kararları bu kişiler vermektedir. Dolayısıyla profesyonel olmayan üst yönetim, birçoğunda hiç olmayan ara yönetim birimleri, pazarlama, muhasebe, insan kaynakları departmanları bu şirketlerin gelişimin önündeki en büyük engelleri teşkil etmektedir. Bu birimlerin profesyonel ellere teslimi şirketin sağlıklı bir şekilde yönetilmesini geliştirilmesini sağlayacaktır.

4.5. NİTELİKLİ İŞGÜCÜNE ERİŞİMDE ENGELLER

Sermaye odaklı eksiklik KOBİ'leri istihdam süreçlerinde de dezavantajlı konuma sokmaktadır. Sosyal haklar ve ücret dengesi bağlamında büyük şirketlerle yarışacak potansiyeli olmayan KOBİ'ler nitelikli çalışana ulaşma konusunda sorunlar yaşamaktadırlar. Genellikle kalifiye olmayan çalışanları istihdam ederek onları yetiştirip çalıştırma yoluna giden bu tarz işletmeler yetiştirdikleri çalışanları da ellerinde tutma konusunda sorun yaşamamaktadırlar. Hazır yetişmiş çalışanı iyi rakamlarla kendi bünyesine alan büyük işletmeler KOBİ'lerde sürekli olarak çalışan sirkülasyonuna sebep olmaktadır. Ara elemanların da meslek kurumlarında nitelikli biçimde yetiştirilememesinden dolayı KOBİ'ler her defasında yeni eleman alıp yetiştirme yoluna gitmektedirler. Bu durum da beraberinde nitelikli iş kaybını getirmektedir.

4.6. KÜÇÜK ÖLÇEKLİ OLMANIN GETİRDİĞİ DEZAVANTAJLAR

Şirketin küçük olması her anlamda çeşitli dezavantajlarla karşıya kalması demektir. KOBİ'lerde üretim bantları küçük olduğu için büyük hacimli işlerin alınamaması, personel yetersizliğinden dolayı işlerin hızlı bir şekilde bitirilememesi,

pazarlama faaliyetlerinin yapılamaması, sermayenin azlığı nedeniyle ekonomik kriz dönemlerinde çabuk iflasa sürüklenmesi, kredi alma süreçlerinde sorun yaşaması, markalaşıp üretilen ürün ve hizmetlerin değerinde satılamaması, dışa açılmayarak iç pazarla sınırlı kalınması, büyük işletmelerle rekabet edilememesi gibi pek çok dezavantajı bulunmaktadır.

4.7. DIŞA AÇILMA VE İHRACATTA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER

KOBİ'lerin sermaye ve iş gücü başta olmak üzere aşamadığı yetersizlikler her alanda dezavantajlı sonuçları ortaya çıkarmaktadır. Bunlardan birisi de dışa açılmamadır. Nitelikli malın yeterli düzeyde üretilmemesi, bunu pazarlayacak pazarlama faaliyetlerinin yetersizliği, yabancı dil bilen personelin istihdamının yapılamaması KOBİ'lerin dışa açılıp ihracat yapmalarının önündeki engelleri oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin ihracatçı işletmeler haline gelebilmeleri, üretim için yeterli sermayeye ve gerekli teknolojik donanımına sahip olabilmelerine, nitelikli personel ile çalışabilmelerine, uluslararası pazarlar ve ihracat prosedürleri hakkında gerekli bilgilere ulaşabilmelerine, dış pazarlara uygun fiyat ve kalitede mal ve hizmet üretebilmelerine, her şeyden önemlisi kredi gereksinimlerini iç ve dış kaynaklardan sağlayabilmelerine vs. bağlıdır (DPT, 2006 Yılı Programı, 2006: 104).

4.8. YÜKSEK VERGİLER VE PRİMLER

Sermaye olarak yeterli düzeyde olmayan ve pazarda da büyük işletmelerle mücadele etme noktasında sorun yaşayan küçük işletmeler vergi yükü altında ezilmektedirler. Büyük işletmeler çeşitli sarfiyatlarla bu yükü hafifletirken küçük işletmeler için bu durum söz konusu olamamaktadır. Dolayısıyla da verginin yüksek maliyeti küçük işletmelerin gelişmesini ciddi anlamda yavaşlatmaktadır.

O yüzden, daha adil bir vergi düzeninin kurulması, devletin KOBİ'lere yapacağı en önemli desteklerin başında gelecektir. Ülkemizde girişimciliği cazip hale getirmek için vergi oranları aşağı doğru çekilmelidir. Zaten, OECD ülkeleri arasında, Türkiye'nin yıllardır en yüksek vergi oranlarına sahip ülkelerin basında geldiği de bilinmektedir (Ekin, 2000: 271–273). Vergi yükü hafifletilmediği sürece işletmeler yatırım yapma noktasında temkinli davranacaklardır. Ayrıca henüz işletme kurmaya yönelik girişimcilerin de bu vergi yükünden dolayı tereddütler yaşadığı görülmektedir.

5. KOBİLERDE TUTULAN DEFTERLER VE DÜZENLENEN FİNANSAL TABLOLAR

5.1. BİRİNCİ SINIF TÜCCARLARIN BİLANÇO ESASI

Bilanço, işletmelerin belli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tablodur. Bilanço esasına göre çalışan işletmeler Şahıs Şirketi, Limited Şirket ve A.Ş. şeklindeki unvana sahip olabilirler. Bilanço düzenleyen firmalar amatör ruhlarından yavaş yavaş sıyrılıp profesyonelliğe doğru adım atmaktadırlar. Bilançoda firmanın fotoğrafı net olarak görülmekte ise de, bilanço her zaman kayıtlı varlıkları göstermez. Firmanın kayıt dışı olan gayri resmi bilgileri bu tabloda yer almaz. Bazı işletmeler bu yüzden birtakım sistemler geliştirmiş ve ayrı kayıtlar tutmaya başlamışlardır. Firmanın muhasebe kayıtlarını çeşitli nedenlerde dolayı gizleyerek patron bilançosu dediğimiz sadece firmanın yöneticilerinin bildiği kayıtlardan oluşan bilançoları düzenlediğini de zaman zaman görmekteyiz. Firmaların bu kayıtlarına ulaşmak zor olsa da firma ziyaretlerinde bu bilgilere kısmen ulaşılabilir. Zaman zaman bilanço kayıtlarında makyajlama denilen bir sistemle, bazı muhasebe kayıtlarının gizlendiği bazı kayıtların da gerçek rakamlarının aşağıya ya da yukarıya doğru değiştirildiği görülmektedir. Firmaların kredi tahsisinde bankaların incelediği bu tablolar zaman sınırı ile karşı karşıyadır. Zaman olarak 3-6-9- ve 12 aylık dönemlerde incelenen bu tablolar kredi tahsisi yapan kredi uzmanları tarafından incelendiği tarih her zaman en az 3 ay önceki kayıtlardan oluşmaktadır.

Kredi verecek olan banka bu kayıtları değerlendirirken firmanın o andaki durumunu da dikkate almalıdır. Firmaların bu kayıtları bankaya sunarken genellikle mali müşavir tarafından onaylanmamış nüshaları kredi değerlendircinin eline gelmektedir. Excel, Word ya da PDF formatında gelen bu kayıtların mutlaka gerçekliği araştırılmalıdır.

5.2. İKİNCİ SINIF TÜCCARLAR İŞLETME HESABI ESASI

Genellikle sermaye yapısı zayıf ve kurumsallaşma düzeyi düşük işletmelerin tuttuğu defterdir. İşletme defterinde firmanın dönem sonu dönem başı mal mevcudu ve gelir giderler ve kar zarar rakamları bulunmaktadır. Basit usulde tutulan bu defterde firmanın yaptığı işin boyutu tam olarak tespit edilememekte ve firmanın kredi tahsisi ile ilişkili kesin bir karara ulaşmak zorlaşmaktadır. Firmanın hangi firmalar ile çalıştığı alacak, borç, stok gibi önemli mali tahlil kalemlerinin bulunmadığı bu hesap özeti

firmaların mali boyutunu net olarak yansıtmamaktadır. Dolayısıyla kredi tahsisi yapmak için bu firmalardan ilave bilgi ve belgeler istenmelidir.

6. KOBİLERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

Finans kaynakları KOBİ'lerin devamlılığı ve büyümesi için gerekli kaynağı sağlamaktadır. İşletme gelir ve giderlerinin dengede tutulmasının yanı sıra, iyi veri toplanıp analiz edilerek yatırımlar planlanmalıdır. Ayrıca KOBİ'lerin finansal olarak büyümeleri de hedeflenmelidir (Güçlü, 2003: 61-85).

Faaliyetleri öncelikli olarak öz kaynaklarıyla finanse etmekte olan KOBİ'ler diğer finansman araçlarını göreceli olarak daha az tercih etmekte, yetmediği noktadan itibaren ticari bankaları kullanmaktadır (Erol, 2016: 176). Büyük işletmelerle kıyaslandığında KOBİ'ler dünyanın her yerinde finansal kaynak sıkıntısı çekmektedir. Özellikle mikro ve makro işletmelerin büyümelerini ağırlıkla dış kaynaklarla sağlaması, buna karşın kredibilite sorunları ve makroekonomik sıkıntılar nedeniyle bu kaynakların kısıtlı olarak kullanılabilirliği olmasından dolayı (Karadağ, 2014: 178) şirketler sıkça mali krizlerle karşı karşıya kalmaktadır. Bu krizlerin önüne geçmek içinde sürekli olarak finansman kaynaklarını artırma yoluna gitmektedirler. Makro Ekonomik istikrar ortamında ekonomik büyümenin kalıcı olması açısından KOBİ'lerin finansmanı büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin varlığını sürdürebilmesi ve büyümesi yolunda en önemli engel, kısıtlı finans kaynaklarıdır (Taner ve Güler, 2008: 524). Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman kaynakları genellikle, 'öz kaynaklar', 'yabancı kaynaklar', 'satıcı kredileri', teşvikler' ve 'banka kredileri'nden oluşmaktadır.

6.1. ÖZ KAYNAKLAR

Öz Kaynaklar ilk olarak kuruluş aşamasında KOBİ'lerin tesis, ekipman, vb. yatırım ihtiyaçlarının karşılanmasında ve faaliyete başlamasında, daha sonraki aşamalarda ise işletmelerin yeni yatırımlar yapmasında ve büyümesinde ihtiyaç duyulan ana finansman kaynağıdır (Yüksel, 2005: 9). Öz kaynaklar, kişisel tasarruflardan, ortaklardan veya hisse senedi ihracından sağlanabilmektedir. Küçük işletmelerin kuruluş aşamasında genellikle en çok başvurulacak kaynak kişisel tasarruflardır. Bu kaynağın yararı, işletmeyi faiz ödeme yükümlülüğü altına sokmamasıdır. Kişisel tasarruf ifadesi ile sadece müteşebbisin biriktirdiği tasarruflar değil, aynı zamanda sahip olduğu tüm kıymetler, ya da müteşebbisin tüm serveti ifade edilmektedir.

6.2. YABANCI KAYNAKLAR

Yabancı kaynaklar, müteşebbislerin kendilerinin sağladığı kaynaklardan farklı olarak, dış kaynaklardan sağlanan birikimlerdir, bunlar da çoğu kez firmalara ek faiz yükü getirebilmektedir. Sermaye imkânlarının kısıtlı olması ve serbest piyasa ekonomisi içerisinde karlı bir kurum olarak ayakta kalma, büyüme ve buna bağlı olarak yatırım yapma gerekliliği KOBİ'lerin yabancı kaynak ihtiyacını kaçınılmaz kılmakta, bu da öncelikle banka kredilerini gündeme getirmektedir. İç piyasadan sağlanamayan bu krediler dış piyasadan sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu noktada da pek çok faktör kendini göstermektedir. Kredi derecelendirme kuruluşlarının o ülke için belirlediği kredi notu, ülkenin ekonomik durumu ve şirketin sicili bu kredilerin miktarını, faiz oranlarını ve geriye dönüş vadesini belirlemektedir. Ülkenin kredi notu ne kadar iyiye borçlanma da o kadar düşük maliyetlerle gerçekleşmektedir. Tersisi durumda ise kredi kullanmak efektif olmamaktadır.

6.3. SATICI KREDİLERİ

Hammadde ve/veya sürekli kullanılan malzemelerin temininde satıcı firmalar, pazarlama politikalarına göre, yeni işe başlayan işletmelere kendilerini cazip kılmak amacıyla kredili satış yaparlar. Küçük işletmelerin satıcılardan elde ettikleri bu krediler, kısa vadeli oldukları gibi uzun vadeli de olabilmektedir (Ogley, 1981: 22).

6.4. DESTEKLER

Akraba ve arkadaşlar, bazı durumlarda, müteşebbisin akraba ve arkadaşları küçük işletmeler için bir finansman kaynağı olabilmektedirler. Bu kaynak, işletmeye doğrudan bir nakit sağlama, ya da banka veya bir nakit sağlama, ya da banka veya bir finans kuruluşundan kredi alınması aşamasında kefil olma şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sigorta Şirketleri, gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren birçok sigorta şirketi, topladıkları sigorta primlerini büyük işletmelerin hisse senedi ve tahvillerine yatırırlarken, son zamanlarda, yatırım riski iyi olan küçük işletmelere de uzun vadeli krediler sağlayarak yatırım alanlarını bu yöne doğru genişletmişlerdir.

6.5. BANKA KREDİLERİ

Kredi, bir bankanın yapacağı istihbarat sonucunda gerçek veya tüzel kişilere; yasa ve bankanın iç kurallarını ve kaynaklarını da göz önünde bulundurarak, teminat

karşılığı ya da teminatsız olarak para, teminat veya kefalet vermek şeklinde tanınan olanak veya limittir (Tuğcu vd., 2013: 15).

Diğer bir tanımda ise kredi bir banka tarafından gerçek veya tüzel bir kişiye nakit, mal, kefalet ve teminat şekil ve mahiyetinde veya herhangi bir şekil ve surette verilen değer olup (Altan, 2001: 10) geri ödenmesi beklenmektedir.

Krediler özellikle KOBİ sahiplerinin özellikle kriz döneminde başvurduğu yöntemlerin başında gelmektedir (Beba, Saatçioğlu, Fiş ve Leblebici, 2009: 38).

Tablo 5: Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Oranı

Finansman Kaynakları	Küçük Ölçekli İşyerleri %	Orta Ölçekli İşyerleri %	Büyük Ölçekli İşyerleri %	Toplam İşyerleri %
Özkaynak	67,1	62,9	76,8	67,8
Ticari Banka	74,2	78,8	85,7	78,1
Eximbank	9,9	24,7	47,3	22,5
Yat. Kal. Bankaları	4,4	7,6	8,9	6,4
Yurtdışı Finans Kuruluşları	0,4	2,9	17,9	4,9
Factoring	9,1	10,6	17,0	11,2
Finansal Kiralama	14,3	22,4	26,8	19,5
Diğer	6,3	3,5	0,9	4,3

Kaynak: İSO, Ekonomik Durum Tespiti Anket Sonuçları, Erişim Tarihi: 05.04.2012

İKİNCİ BÖLÜM

BANKALARIN KREDİLENDİRME SÜRECİ VE SÜRECE İLİŞKİN FİNANSAL ANALİZLER

1. BANKALARIN KREDİLENDİRME SÜRECİ

Firmaların kurulması, büyümesi, yeni üretim bantları oluşturup yeni mal veya hizmetler üretmesi beraberinde finansman ihtiyaçları getirmektedir. Kendi öz kazanç ve sermayeleri ile bu ihtiyaçları gideremeyen şirketler finansman desteğine ihtiyaç duymaktadır. Bu desteğin sağlanabileceği yegane kurumlar devlet ve bankalardır. Devletin hibe veya kredileendirme süreçleri daha uzun ve daha zor olmaktadır. Acil krediye ihtiyacı olan şirketler finans kurumları veya bankalar aracılığı ile kredi kullanma yoluna gitmektedirler. Bu süreçte kredilerin kullandırılıp, kullandırılmaması veya hangi süreçlerden geçilerek bu işlemlerin yapılması önem arz etmektedir.

Bankalarda kredileendirme süreci, kredi talep eden müşteri ile ilk ilişkiye geçilmesiyle başlayan ve kredinin anaparası ile tüm faiz, komisyon, vb. ek ödemelerinin yapılarak teminatların serbest bırakılması ve ilişkinin tasfiye edilmesi sürecini kapsamaktadır (Şakar, 2002: 63). Kredileendirme müşterinin tercih ettiği bankadan krediye başvurusuyla kredinin sonuçlanmasına kadar pek çok aşamayı içerisinde barındıran uzun bir süreçtir. Bankalar faaliyetlerin karmaşıklılığı ve kredi hacmine göre pazarlama, tahsis, izleme ve takip politikaları oluşturur (BDDK, 2016: 2).

Banka, kredi kullanmak amacıyla kendisine müracaat eden müşterisini öncelikle aşağıdaki üç kıstasa göre değerlendirmelidir;

- Müşterinin faaliyeti, iş hacmi, kullanacağı kredi ile sağlayacağı gelirin uyumlu olup olmadığı, belirlenir.
- Müşterinin ödeme performansı, yapılan istihbarat ile elde edilen bilgilere göre müşterinin geçmişte kullandığı kredilerde ve diğer bankacılık ödemelerinde gecikmiş ödemelerinin veya ödenmeyen kredilerinin bulunup bulunmadığı incelenir. Müşterinin kredi riski belirlenir.

- Müşterinin kullanacağı kredi için alınması gereken teminatlar belirlenir ve müşterinin bu teminatları sağlayıp sağlayamayacağı araştırılır (Özten ve Karğın, 2012: 126).

Günümüzde genel olarak kredilendirme işleminde bankaların izlediği yol aşağıdaki gibidir:

- Görüşme ve görüşme sonrası müşterinin banka ile çalışmak için başvurusu
- Müşteri ile ilgili bilgi toplama
- Müşterinin verilerinin kalitatif ve kantitatif analizi
- Kredi tesisi için öneri
- Doküman hazırlama
- Kredinin tesisi
- Kontrol (izleme)
- Ödeme (Şakar, 2006: 31).

1.1. BANKA KREDİSİ İÇİN GEREKLİ FİRMA BELGELERİ

Analist doğru kredi kararını verebilmek için elinde işletmelerin güncel mali verileri onaylı şekilde olmalıdır. Onaysız olan ve eksik olan evraklar ile isabetli karar vermek güç hale gelmektedir. KOBİ firmaları için alınması gereken belgeler aşağıdadır.

- Uygun şekilde doldurulmuş ve imzalanmış başvuru formu
- Alınacak ürüne ait belgeler (Tapu, araç ruhsatı, proforma fatura, vb.)
- Ortakların nüfus cüzdan fotokopisi
- Son 3 aya ait yılbaşından itibaren hesaplanan detay mizan, SMM/YMM onaylı son 3 yıllık bilânço-gelir tablosu
- Son 3 yıllık SMM/YMM onaylı yıllık İşletme Hesap Özeti Şahıs firmaları için)
- Firma ortaklarının son 6 aylık diğer banka hesap hareketleri (en yoğun çalışılan bankalar için)
- Sahip olunan araç ve/veya gayrimenkullere ait belgeler
- Ticaret Sicil Gazetesi (Kuruluş, unvan ve statü değişiklikleri ile son sermaye artışına ilişkin ticaret sicil gazeteleri)
- Hazirun Cetveli (Anonim Şirketler için)
- Faaliyet Belgesi

- Ticaret Oda Kaydı
- Vergi Levhası
- İmza Sirküleri
- Müşterinin ve varsa kefillerinin son iki aya ait kredi kartı ekstreleri

1.2. BANKALARIN KOBİ TESPİT YÖNTEMLERİ

Bankalar kredi tahsisi yapacakları firmaları belirlerken birtakım kaynaklardan yararlanırlar. Bu kaynaklar ile bulunan işletmeler için yapılan analizler önem arz etmektedir. En değerli kaynak geçmiş verilere göre değerlendirildiğinde Müşteri Referansları olmaktadır. Halen çalışılan müşterilerin referansları ile ulaşılan müşteriler bankanın çalışma şartlarına daha rahat adapte olabilmektedir.

1.2.1. Ticaret Odaları ve Diğer Resmi Oda Kayıtları

Bankalarda kredi verilmeden önce krediye uygun firmanın tespiti için bakılması gereken en önemli kaynak Ticaret Odaları ve diğer oda kayıtlarıdır. Ticaret Odası kayıtlarından bulunulan lokasyondaki firmaların isimlerine göre, ortak adlarına göre, sicil numaralarına göre ve il-ilçe kayıtlarına göre arama yapılabilir. Esnaf ve Sanatkârlar Odası ve Dernekler gibi belirli bir üyelik ile kayıt tutulan odalar da ziyaret edilerek buradaki firma kayıtlarına ulaşılabilir. Ayrıca bu kaynaklara kendileri tarafından belirlenen fiyatlar ödenerek de firma listeleri temin edilebilmektedir.

1.2.2. Müşteri Referansları

Firma tespitinin diğer bir yolu da daha önce çalışılan müşterilerin referanslarıdır. Bu kaynak genellikle en başarılı olunan kaynak türüdür. Hizmetlerinizden memnun olan bir müşteriniz mutlaka başka müşterilere ulaşma noktasında yardımcı olmaktadır. Referans ile gerçekleştirilen ziyaretlerde müşterilerin bankaya kazandırılması diğer Kobi bulma yöntemlerine nazaran en başarılı sonuçlar elde etmenizi sağlamaktadır.

1.2.3. Firma Tabelaları

Bankanın bulunduğu lokasyonda yapılan gözlem sonucunda firmaların reklam tabelalarından da faydalanılmaktadır. Genellikle bu tabelalarda firmanın unvanı ve iletişim numaraları bulunmaktadır. Bu numaralar kaydedilerek bankaca gerekli araştırmalar yapıldıktan sonra firma ziyaretleri yapılarak müşteri kazandırılabilir.

1.2.4. Diğer Kaynaklar

Hâlihazırda çalışan müşterilerin mizan kayıtlarında mal aldığı ve mal sattığı müşteriler diğer kaynaklar arasında yer alır. Ayrıca çeşitli sanayi siteleri, galeriler, toptancılar, perakendeciler gibi belirli bir bölgede yoğunlaşan firmalar, internetten araştırma yolu ile elde edilen firmalar da diğer kaynaklar arasındadır.

2. KREDİLENDİRME SÜRECİNDE YAPILAN ANALİZLER

2.1. PSİKOLOJİK ANALİZ

Analiz yapılırken mali verilerin yanı sıra işletmelerin yöneticilerinin kişisel özellikleri de incelenmelidir. Psikolojik analiz şeklinde adlandırabileceğimiz bu analizi yaparken, birtakım özelliklere dikkat edilmelidir. Bu özellikler genellikle firma ziyaretlerinde ortaya çıkmaktadır.

Firma yöneticileri kişisel davranışları ve hareketleriyle çeşitli işaretler vermektedir. Özellikle kabadayı ve külhanbeyi tarzında davranışsal değerlere sahip yöneticileri olan işletmeler olumsuz olarak değerlendirilmelidir.

Firma ortakları ve yöneticilerinin ziyaret eden bankacı tarafından yapılan ikili konuşmalar esnasında, bankacıya yakın davranma ve ne denildiyse kabul etme, kredi oranlarında pazarlık etmeme veya kredi şartlarını ve oranlarını sormama gibi davranışlar negatif olarak değerlendirilmelidir.

Ziyaret esnasında panik davranışlar sergileme fiziksel olarak tepkilerde bulunma, aşırı heyecanlanma ve terleme gibi durumlar yine negatif değerlendirilmelidir.

Genellikle bankayı arayıp kredi talep eden müşteriler ile her şartı kabul etme ve bankacıya yakın olmaya çalışmada olumsuz olarak görülebilir. Bazı firma yöneticileri ise espiyi yaparak batacağını ima edebilmektedirler. Bu davranış da soru işareti uyandırıcıdır.

Kendine çok güvenen yöneticilerden oluşan firmalara, cesur ve sonucunu düşünmeden hareket eden firmalara, eğitim ve kültür seviyesi düşük yöneticilerden oluşan firmalara dikkat edilmelidir.

2.2. SWOT ANALİZİ

Kobiler üretim fonksiyonunu daha etkin hale getirmek için daha verimli çalışabilmek amacıyla birtakım stratejiler geliştirmişlerdir. Geliştirilen stratejilerden biri

de pazarlama ve üretim kararlarının birbirleri üzerindeki etkilerin birlikte ele alındığı SWOT ANALİZİ olmaktadır.

SWOT Analizini ilk olarak Heinz Weihrich, “Long Range Planning”de çıkan makalesi ile ortaya koymuştur (Hamdioğlu, 2002:12). İşletmelerin, bilinçli ve sistematik analizler yaparak kaynak ve kabiliyetlerini en iyi şekilde kullanabilmesi ve yeni stratejiler geliştirebilmesi için, her şeyden önce işletmeler, “SWOT Analizi” çalışmasının stratejik önemini benimsemelidir.

SWOT Analizinde sürecin veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte ve dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılan bir tekniktir (Gürlek, 2002: 1).

İşletmenin bir bütün olarak mevcut durumunun ve tecrübesinin incelenmesi, üstün ve zayıf yönlerinin tanımlanması ve bunların çevre şartlarıyla uyumlu hale getirilmesi sürecine etkileşim (SWOT) Analizi adı verilir (Dinçer, 1994: 132). Bu analiz aynı zamanda ülkelerin güçlü ve zayıf yönleri için de geçerlidir (Alpkan, <http://www.gyte.edu.tr/>).

SWOT, aşağıdaki İngilizce kelimelerin baş harflerinden oluşturulmuş bir kısaltmadır.

S: Strength: Şirketin güçlü olan taraflarını ifade etmektedir.

W: Weaknesses: Şirketin güçsüz taraflarını ifade etmektedir.

O: Opportunities: Şirketin taşıdığı potansiyel fırsatları ortaya koymaktadır.

T: Threats: Şirketin taşıdığı riskleri ve tehditleri ifade etmektedir.

2.2.1. Kuvvetli Taraflar

2.2.1.1. Firma Ortakları İle İlgili Olanlar

- a. Firma ve/veya ortaklarının sektör tecrübeleri.
- b. Firma ortaklarının eğitim durumları ve eğitimlerinin yaptıkları işlerle olan ilişkileri Örneğin, inşaat mühendisi olan bir kişinin müteahhitlik mesleğini yapıyor olması
- c. Firma sahibinin büyümeyi optimum borçluluk ile sürdürme eğilimi / tersi durum da zayıf taraf olarak kabul edilebilir.

- d. Firma ortaklarının firmayı destekleyecek mal varlığına sahip olması
- e. Firma ortakları ve mal varlıkları hakkında basında çıkan haberler

2.2.1.2. İç Dinamikler

- a. Firmanın kurumsal bir yapıya sahip olması (Tek kişiye bağımlı bir yönetim risk taşımaktadır. Örneğin işleri çekip çeviren kişinin hastalanması ya da yaşamını yitirmesi durumunda firma faaliyetlerini sürdüremeyecektir.)
- b. Firmanın öz kaynak açısından güçlü bir yapıya sahip olması (Öz kaynak borçluluğu düşük olan firmalar için kullanılabilir.)
- c. Firmanın faaliyeti ile ilgili olmayan etkenlere karşı risklerini hedge ediyor olması (Ani kur değişimlerine karşı Forward vb. ürünleri kullanıyor olması)
- d. Firmanın ekonominin daraldığı dönemlerde parasal varlıklarını arttırarak likit bir duruma geçmesi
- e. İnşaat firmaları için iş makinesi, araç parkurunun güçlü olması
- f. Faaliyet gösterilen tesislerin mülk olması
- g. Geçmiş yıl karlarının bünyede tutularak oto finansman sağlanması
- h. Firmanın dengeli bir şekilde aktif büyüme ve performans artışı yapıyor olması (satışlar ve aktiflerin paralel büyümesi)
- i. Firmanın likidite/borçluluk/karlılık yapılarında yıllar itibariyle iyi gelişmeler yaşaması
- j. Firmanın mali tablolarının temsil kabiliyetinin yüksek olması

2.2.1.3. Satıştan Kaynaklanan

- a. Firmanın Pazar payının yüksek olması ve/veya ürünlerinin tanınır olması
- b. Firmanın yaygın bir pazarlama ağına sahip olması
- c. Firmanın Ar-Ge yatırımına bütçe ayırıyor olması
- d. Müşteri portföyünün fazlalığı, bu durum alacakların tahsili noktasında riski dağıtmaktadır.
- e. Müşteri portföyünün ağırlıklı bankamız kredili müşterilerinden oluşuyor olması,

- f. Firmanın satışlarının teminatlı olması (teminat mektubu ya da ipotek karşılığı),
- g. İhracat yapan firmaların ağırlıklı olarak alacaklarını garanti altına alan mekanizmaları kullanarak mal satıyor olması (akreditif, poliçe avalı ya da sigorta)
- h. Satışların dönemsellikten çok yıla eşit bir şekilde yayılan bir şekilde gerçekleşmesi
- i. Satışların ağırlıklı nakit, kredi kartlı ya da DBS / DTS gibi banka garantili satışlardan oluşması, bu durumun ayrıca firmaya finansman sağlaması
- j. Müşteri çeklerinin karşılıksız çıkma oranının düşük seviyelerde olması
- k. Firmanın çalıştığı müşterilerin finansal yapılarını inceleyip her birine kredi limiti tahsis etmesi ve bu şekilde müşteriler üzerindeki riskini kontrol etmesi
- l. Satış sonrası hizmetin kalitesi ve müşteri memnuniyetine verilen önem (Bazı sektörler için çağrı merkezlerinin kurulması, kişiye özel müşteri temsilcisi uygulamalarının olması gibi)
- m. Reklam vs. şeklindeki tanıtım faaliyetleri ile firmanın marka ve ürün değerliliği edinmesi

2.2.1.4. Tedarikten Kaynaklanan

- a. Firmanın güçlü bir piyasa kredibilitesinin olması (Finansal sıkıntı yaşandığında firma piyasada kredibilitesini kullanıp mal alımı yapabilecektir.)
- b. Herhangi bir sebepten ötürü rakiplerine göre maliyet avantajı sağlıyor olması (Hammadde kaynaklarına yakınlık- navlun maliyetlerinin düşük olması; hammadde ya da yarı mamulün grup firmaları tarafından üretiliyor olması vs.)
- c. Firmanın herhangi bir ithalatçıdan bağımsız olarak kendi ham maddesini kendisinin ithal ediyor konumda olması
- d. Pazarlık gücünün yüksek olması

- e. Firmanın ürettiği mamulün hammaddesine coğrafi olarak erişim kolaylığının olması

2.2.1.5. Limitlerden Kaynaklanan

- a. Firmanın yüksek banka limitlerine sahip olması ve limitlerin büyük bir kısmının kullanılmamış olması
- b. Banka limitlerinin kefalet karşılığı ya da açık kredi şeklinde tanımlanmış olması
- c. Yatırımlar için uzun vadeli kaynak bulabilme gücü, (sendikasyon ya da yurtdışı kredi kullanması)
- d. Firma ve firma ortaklarının Bankamız ve diğer bankalardaki kullanıma hazır mevduatlarının bulunması
- e. Firmanın bankamız dışında başka bir banka ile kredili çalışmasının olmaması veya düşük seviyelerde olması (Bu durum çalışması devam eden müşteriler için geçerlidir.)
- f. Firmanın diğer bankalardaki borçlanma maliyetlerinin düşük olması

2.2.1.6. Üretimden Kaynaklanan

- a. Firmanın kapasite kullanım oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olması
- b. Üretimin siparişe dayalı yapılması
- c. Firmanın sipariş alınan ürünlerle ilgili %25'in üzerinde avans alıyor olması
- d. İnşaat firmaları için alınan avansların o işle ilgili harcamalarda kullanılması
- e. Firmanın çalıştığı işle ilgili kalite belgelerine sahip olması
- f. Yapılan yatırımlar sonrası artan üretim kapasitesi ile firmanın ticari hacminin büyümesi, yeni ürünleri pazara sunma yeteneğine sahip bulunması ve tüketicinin taleplerini karşılamaya yönelik olarak faaliyet göstermesi
- g. Teknoloji yoğun üretim yapılan sektörlerde sahip olunan patentler sayesinde rakip firmaların benzer üründe üretim yapamıyor olması

2.2.1.7. Diğer

- a. Firmanın piyasada tekel olması ve fiyat belirlemede serbest davranabilmesi
- b. Kendi uzmanlık alanının dışında farklı sektörlerde faaliyet gösterme isteğinde olup ve bu doğrultuda büyük yatırım kararları alarak banka ve piyasa borcunun yüksek duruma gelmesi
- c. Firma tesislerinin ya da mallarının sigorta ettirilmiş olması
- d. Firmanın ürettiği ürünün pazarına yakın olması ve bu sayede müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına uygun ürün geliştirebilmesi

2.2.2. Zayıf Taraflar

2.2.2.1. Firma İle İlgili Olanlar

- a. Firma ve/veya ortaklarının sektör tecrübelerinin olmaması
- b. Firma ortaklarının eğitim seviyelerinin düşük olması
- c. Firma sahibinin borçlanarak büyüme hedefinin olması (Örneğin yeni bir yatırımdan sonra firma yeteri kadar borçlu iken ilave bir yatırıma daha gidilmesi gibi)
- d. Firma ortaklarının malvarlıklarının firmayı destekleyecek seviyede olmaması
- e. Firmanın yakın tarihte ortaklık yapısının değişmesi
- f. Ortaklık yapısının değişiminden kaynaklanan borçlar (Bilanço üzerinde gözükmemektedir. Diğer ortaklar borçlanmakta olup kaynak firmadan sağlanmaktadır.)
- g. Firma ortaklarının işlerin başında durmamaları
- h. Firma ortaklarının geçmişte yasal olmayan işlere bulaşmış olması ve hüküm giymiş olması
- i. Firma ortaklarının KKB skorlarının düşük olması, çek/senet kayıtları ve icralık dosyaların olması

2.2.2.2. İç Dinamiklerle İlgili Olanlar

- a. Firmanın kurumsal bir yapıya sahip olmaması (Tek kişiye bağımlı bir yönetim risk taşımaktadır. Örneğin işleri çekip çeviren kişinin hastalanması ya da yaşamını yitirmesi durumunda firma faaliyetlerini sürdüremeyecektir)
- b. Firmanın öz kaynak yapısının zayıf olması
- c. Firmanın kur riski alıyor olması
- d. Firmanın likiditesinin zayıf olması
- e. Firmanın fiyat hareketlerinden faydalanmak için sürekli stok yatırımı yapıyor olması
- f. Firmanın personel kadrosunun uzmanlığı olmayan kişilerden oluşması
- g. Faaliyet gösterilen tesislerin kiralık olması
- h. Firmanın stok devir süresinin yüksek olması
- i. Firmadan nakit çıkışının yüksek seviyelerde olması
- j. Firmada ortaklardan alacaklar kaleminin artması ve bu sebeple firmadan ortakların para çekerek firmanın içini boşaltıyor olması
- k. Nakit kasanın yüksek seviyelerde gözükmesi (para çıkışını göstermektedir)
- l. Satılamayan ürün stoklarının yüksek tutarlarda olması (Modası geçmiş, bozulmuş, üretimde kullanılan kalıp, vb. gibi nakde dönüşmesi mümkün olmayan stoklar)
- m. Firmanın mali verilerinin dengesiz büyümesi, şüpheli ticari alacakların artması, karşılık giderlerinin yükselmesi, tahsilat gücünün zayıflaması ve firmanın vade uzatması

2.2.2.3. Satışlarla İlgili Olanlar

- a. Firmanın Pazar payının düşük olması
- b. Firmanın yaygın bir pazarlama ağına sahip olmaması
- c. Az sayıda müşteriye satış yapılıyor olması
- d. Firmanın satışlarının ağırlıklı açık hesap olması
- e. Riskli ülkelere mal mukabili ya da vesaik mukabili ihracat yapılıyor olması

- f. Satışların dönemsellik arz etmesi
- g. Firmanın satış vadelerinin tedarik vadelerinden uzun olması
- h. Müşteri çeklerinin dönme oranının yüksek seviyelerde olması
- i. Firmanın faaliyet zararı ediyor olması
- j. Alacakların tahsilinin güçleşmiş olması (Taahhüt firmalarında kamu alacaklı bazı zamanlar uzun süreler beklemektedir – kriz zamanlarında tahsilat zorlaşmaktadır. Bu durum firmaya öngörülenin üzerinde bir finansal yük yüklemektedir.)
- k. Firmanın satışlarında tahsilat vadelerinin uzaması ve buna karşılık borçlanma sürelerinin kısalması
- l. Özellikle taahhüt işlerinde firma ölçeğinin üzerinde projelerin alınmaya çalışılması

2.2.2.4. Tedarik Yapısı İlgili Olanlar

- a. Firmanın güçlü bir piyasa kredibilitesinin olmaması
- b. Hammadde maliyetlerinin rakiplere göre daha yüksek olması
- c. Firmanın üretimde kullandığı hammaddelerin spekülasyon fiyat hareketine açık olması

2.2.2.5. Banka Limitleri İle İlgili Olanlar

- a. Bankalardaki geri ödeme performansında gecikmelerin yaşanması
- b. Banka limitlerinin düşük seviyelerde olması
- c. Kredi limitlerinin yüksek oranda dolu olması
- d. Teminat koşullarının ağır olması
- e. Diğer bankalarda teminatlı çalışırken bankamızdan kefalet ile limit istenmesi
- f. Yatırımların kısa vadeli rotatif kredilerle yapılmış olması
- g. Firmanın yüksek miktarlarda faktoring risklerinin bulunması
- h. Firmanın bankamıza olan geri ödemelerinde gecikmeler yaşanması
- i. Firmanın diğer bankalardaki borçlanma maliyetlerinin yüksek olması

- j. Banka borçlarındaki artış eğilimi

2.2.2.6. Üretim İle İlgili Olanlar

- a. Firmanın kapasite kullanım oranlarının sektör ortalamalarının altında olması
- b. Üretimin tahmine dayalı olarak yapılması ve daha sonra satışı beklemesi (talebin daraldığı dönemlerde ürünün elde kalma riski bulunmaktadır.)
- c. İnşaat firmaları için alınan avansların farklı işlere kanalize ediliyor olması (Genelde yurtdışı yatırımlara ya da yap-sat işlerine aktarılmaktadır.)
- d. Yüksek stok maliyetlerine katlanılarak üretim yapılması

2.2.3. Fırsatlar

- a. Sektörde firmanın bulunduğu işkolunda faaliyet gösteren firma sayısının az olması ve bu yüzden kar marjının yüksek olması
- b. Firmanın yatırım yapmak istediği bölgede teşviklerin bulunması
- c. Firmanın içinde bulunduğu sektörün artan bir talebe cevap veren bir yapıda olması (Örneğin: Bilgisayar sektöründe başlangıçta çok sayıda firma yoktu ve talep henüz doygunluk seviyesine ulaşmamıştı. Bu dönemde firmalar yüksek kar marjları ile çalışıyorlardı.)
- d. Firmanın piyasada iyi tanınan bir firma olması, üreticiler tarafından bayilik/distribütörlük teklifleri alması
- e. Yurtdışında iş yapma olanaklarının oluşması
- f. İkame malların üretiminde yaşanan kısıtlamalar vs (Kuş gribi döneminde balık eti ve kırmızı ete olan talebin artması gibi.)
- g. Rakip firmaların çeşitli sebeplerle sektörden çekilmesi
- h. Firmanın elindeki menkul kıymetlerin ilgili kuruluş bazlı olmak üzere değer kazanması
- i. Firmanın yeni yapacağı yatırım sayesinde seçeceği sektörün olumlu katma değer sağlayabilmesi

2.2.4. Tehditler

- a. Toplumun herhangi bir durumdan ötürü firma faaliyetleri ve ürünlerini protesto etmesi (Nestle ürünlerinin İsrail savaşı sırasında protesto edilmesi gibi)
- b. Olumsuz yasal düzenlemeler, Örneğin; Leasinglerde KDV oranının %1'den %8'e yükseltilmesi gibi, böyle bir dönemde leasing firmaları ile çalışmaların gözden geçirilmesi gerekir.
- c. İkame mallara olan talebin artması
- d. Hammadde ve yarı mamul temininde yaşanan sıkıntılar
- e. Talebin farklı sebeplerden dolayı daralması (Çin'in katılımıyla Türkiye'de tekstil sektöründe yaşanan daralama gibi)
- f. Olumsuz çevresel etkiler (Tarım ürünleri üretimini olumsuz etkileyebilecek iklim koşullarının oluşması gibi)
- g. Üretilen ürünlerin talebinde piyasa koşullarından kaynaklanan daralmalar (Örnek olarak kriz dönemlerinde yatırım malı üreten firmaların satışları öngörülenin çok altında gerçekleşir. Bu durum firmanın finansal olarak hareket kabiliyetini azaltır. Ödeme gücünü olumsuz etkiler)
- h. Taahhüt firmasının fiziki tamamlamasının gerisinde mali tamamlama yapması ve hak ediş tahsilatında kamu ya da özel kurumlardan kaynaklı gecikmeler sonucunda firmaların nakit akışın olumsuz etkileme durumu
- i. Firmanın üretimini yaptığı ürünlerin kolay taklit edilebiliyor olması ve rakiplerin kayıt dışı satışları sebebiyle kar marjlarını aşağıya çekiyor olması (Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Birimi Dokümanları).

Analist, kredi değerlendirmesi yaparken Kobi'lerin zayıf ve güçlü yönlerini iyi analiz etmeli, fırsatları ve tehditleri göz önüne önemle almalı, gerek kayıt altındaki gerekse kayıt dışı işlemlerini değerlendirmeli, firmaların güçlü zayıf yönlerini tespit etmeli, fırsat ve tehditlerin firmaları ne yönde etkilediğini incelemeli, kredi verme kararını bu değerlendirmelerinin sonucunda yapmalıdır. Kredi verildikten sonraki

aşamada ise firmayı yakından takip etmeli, aynı analizleri bu aşamada da yapmalı ve firmanın ödemelerini takip etmelidir.

2.3. SEKTÖR ANALİZİ

Herhangi bir sektörü incelerken, sektör dışı etkileri bir kenara bıraktığımızda, onu içeriden etkileyen beş gücü ya da faktörü dikkate almak gerekmektedir.

Bu faktörler: Yeni girişler, tedarikçiler, müşteriler, alternatifler ve rakipler olarak kategorize edilebilir.

Yeni girişler: Sektöre yeni girişler bir anlamda sektör analizini ifade etmektedir. Sektöre giren yeni firmalar, sektördeki mevcut işletmeler, onların üretim bantları, müşterinin tercihleri gibi durumları kapsamaktadır.

Tedarikçiler: Sektördeki firmaların hammadde, yarı mamul ya da hizmet satın aldıkları tedarikçilerin pazarlık gücü yüksek midir? Sayıları ne kadardır? Üretim kapasiteleri ve satış hacimleri ne durumdadır? Sektördeki firmanın, tedarikçiyi bırakarak, geri entegrasyon yoluyla, satın aldığı malı üretme ihtimali ne kadar yüksektir? Gibi sorular tedarik bağlamında sorulmakta ve doğru adımların atılması sağlanmaktadır. Şirketin ihtiyaç duyduğu malları ne kadar uygun ve kaliteli bir şekilde elde edip alternatif tedarikçiler oluşturabilir o kadar avantajlı duruma gelmiş olur.

Müşteriler: Ürünleri alacak müşterilerin profilleri, hangi ürünleri neden tercih ettikleri, alım güçleri, ürünlere karşı memnuniyet düzeyleri, diğer ürünlerle yaptığı kıyaslamalardan ortaya çıkan sonuçlar, müşterilerin talepleri, marka sadakatleri bu bağlamda öne çıkan ana unsurlardır.

Alternatifler: Birbirinin yerine kullanılabilecek piyasadaki diğer ürün ve alternatifler, bunların birbirlerinin yerini doldurulabilirliği, fiyat karşılaştırılması, müşteri tercihleri bu aşamada dikkat edilen temel hususlardır.

Rakipler: Piyasadaki diğer rakiplerin kapsamlı bir şekilde araştırılmasını içermektedir. Rakiplerin tanınması, onların güçlü ve zayıf yönlerinin bilinmesi piyasada tutunma süreçlerinde önem arz etmektedir. Çıkarılan ürünler, bu ürünlerin müşteri tercihleri, fiyat dengesi önemli kıstaslardır.

2.4. FİNANSAL ANALİZ

KOBİ'lerin büyüme ve gelişme gösterebilmeleri, finansal bilgi yönetimi ve finansal raporlamaya yeterince önem vermelerine bağlıdır (Yıldız ve Eskin,2012:64). Firmaların alacağı kararlar; firmanın likidite durumu, sermaye yapısı, varlıkların etkin kullanılması, kârlılık hedefleri, ileriye dönük projeler, teknolojinin takip edilmesi ve teknolojiye uyum sağlanması gibi konularla ilgili olabilir. Bu konularda alınan kararların sonuçlarına ilişkin birtakım göstergeler mevcuttur. Bu kararların sonuçlarına ilişkin en önemli gösterge firma değerinde meydana gelen değişimdir. Bunun yanında yukarıda sayılan finansman kararlarına ilişkin göstergelere finansal analiz yardımıyla ulaşılabilir (Birgili ve Düzer, 2010: 74-75). Finansal tabloların doğru biçimde analiz edilmesi şirketin gelir-gider hesaplarının görülmesi, bu bağlamda kar-zarar dengesinde bir analizde varılması, şirketin yönünün belirlenmesi açısından son derece önemlidir.

2.4.1. Oran Analizi

Finansal çözümlemede en çok kullanılan yöntemlerden birisi de oran analizi yöntemidir. Bu yöntemde birbiriyle ilişkili hesaplara ait tutarların oranlaması yapılır (Çakıcı, 2006: 67).

Firmanın finansal yapısı incelenirken özellikle dikkate alınan husus finansal oranlar ve firmanın öz sermaye yeterliliği olmaktadır. Finansal oranlar işletmenin likidite yeteneğini, borç ödeme gücünü, kârlılığını, verimliliğini göstermektedir (Büyükçelebi ve Coşkun, 2015: 1010).

Oranlar genel olarak;

- Likidite oranları
- Faaliyet oranları
- Kaldıraç oranları
- Kârlılık oranları

diye dört ana başlıkta toplanabilir.

2.4.1.1. Likidite Oranları

Likidite işletmenin borçlarını ödeyebilme yeteneğini ifade eden bir kavramdır. Likidite oranının işletme açısından önemi, kısa süreli borçları ödemede herhangi bir sorunla karşılaşp karşılaşılmayacağı iken, kredi verenler açısından işletmeye tahsis

edilen fonların geri ödemesinde işletmenin sıkıntı çekip çekmeyeceğidir (Haftacı, 2005: 162).

a. Cari Oran

Bu oran, dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki ilişkiyi gösterir (Haftacı,2005:162)

$$\text{Cari Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{KVYK}}$$

b. Asit-Test Oranı

Cari oranı daha anlamlı hale getiren bu oranın istenilen sonucu verebilmesi stok hareketlerinin iyi izlenmesine bağlıdır (Haftacı, 2005: 162).

$$\text{Asit-Test Oranı} = \frac{\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}}{\text{KVYK}}$$

c. Nakit Oranı

Bu oran, alacakların tahsil edilmemesi ve satışlardan elde edilen para girişlerinin durması halinde işletmenin kısa süreli borçlarını ödeyebilme yeteneğini gösterir (Haftacı, 2005: 163).

$$\text{Nakit Oranı} = \frac{\text{Hazır Değerler} + \text{Menkul Kıymetler}}{\text{KVYK}}$$

2.4.1.2. Faaliyet Oranları

Etkinlik oranları olarak da adlandırılan bu oranlar satışlar ile çeşitli varlık kalemleri arasındaki ilişkilerin uygun olup olmadığını belirlerler (Haftacı, 2005: 165).

a. Stok Devir Hızı

Bir işletmedeki stokların paraya çevrilebilme hızını ortaya koyan bir orandır (Aydın, N., Coşkun, Bakır, Ceylan ve Başar, 2004: 53).

$$\text{Stok Devir Hızı} = \frac{\text{Satışların Maliyeti}}{\text{Ortalama Stoklar}}$$

b. Ticari Alacak Devir Hızı

Alacakların yılda kaç defa tahsil edildiğini gösterir (Aydın, N., Coşkun, Bakır, Ceylan ve Başar, 2004: 53).

$$\text{Ticari Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ortalama Ticari Alacaklar}}$$

c. Alacakların Ortalama Tahsil Süresi

Bu oran, işletmelerin ticari alacaklarının faaliyet dönemi içerisinde ortalama kaç gün içerisinde tahsil edilebildiğini göstermektedir (Aydın, Coşkun, Bakır, Ceylan ve Başar, 2004: 54).

$$\text{Alacakların Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{\text{Ortalama Ticari Alacaklar}}{\text{Net Satışlar /360}}$$

d. Dönen Varlık Devir Hızı

İşletme sermayesinin ne ölçüde verimli kullanıldığını ölçmek için hesaplanır (Aydın, N., Coşkun, Bakır, Ceylan ve Başar, 2004: 54).

$$\text{Dönen Varlık Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ortalama Dönen Varlıklar}}$$

e. Ticari Borç Devir Hızı

Kredili alışlardan ötürü oluşan ticari borçların bir hesap dönemi içinde kaç kez ödendiğini gösterir (Haftacı, 2005: 167).

$$\text{Ticari Borç Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ortalama Ticari Borçlar}}$$

2.4.1.3. Kaldıraç Oranları

Bu oranlar, öz sermayenin yeterli olup olmadığını, kaynak yapısı içinde borç ve öz sermaye dengesinin sağlanıp sağlanmadığını, öz sermaye olarak oluşturulan fonların ne tür dönen ve duran varlıklara yatırıldığını gösterirler (Haftacı, 2005: 164).

a. Toplam Yabancı Kaynaklar/Toplam Pasif

Bu oran varlıkların yüzde kaçının yabancı kaynakla finanse edildiğini gösterir.

$$\text{Toplam Yabancı Kaynaklar/Toplam Pasif} = \frac{\text{Toplam Yabancı Kaynaklar}}{\text{Toplam Pasif}} \times 100$$

b. KVKYK/Toplam Pasif

Oran aktiflerin finansmanında yararlanılan kısa vadeli yabancı kaynakların yüzdesini vermektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi kısa vadeli yabancı kaynakların dönen varlık toplamından fazla olmaması istenir. Ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde bu oran, üretim işletmelerinin aynı oranına göre genellikle daha yüksektir.

$$\text{KVKYK/Toplam Pasif} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Toplam Pasif}} \times 100$$

c. Faizleri Karşılama Gücü

Bu oran işletmelerin ödemek zorunda oldukları faizleri kaç kez kazandıklarını ortaya koyan bir orandır. Oranın genel kabul görmüş değeri 8'dir.

$$\text{Faizleri Karşılama Gücü} = \frac{\text{FVÖK} + \text{Faiz Giderleri}}{\text{Faiz Giderleri}} \times 100$$

d. Maddi Duran Varlıklar/Öz Kaynaklar

Bu oran, maddi duran varlıkların finansmanında öz sermayeden hangi oranda faydalandığını ortaya koyar. Oranın 1'den büyük çıkması, duran varlıkların bir kısmının borçla finanse edildiğini göstermektedir. Bu durum işletmenin öz sermaye kârlılığını düşüreceğinden tercih edilmemektedir.

$$\text{Maddi Duran Varlıklar/Öz Kaynaklar} = \frac{\text{Maddi Duran Varlıklar}}{\text{Öz Kaynaklar}} \times 100$$

e. Duran Varlıklar/Öz Kaynaklar

Duran varlıkların yüzde kaçının öz kaynaklarla finanse edildiğini gösterir (Çaldağ, 2007: 301).

$$\text{Duran Varlıklar/Öz Kaynaklar} = \frac{\text{Duran Varlıklar}}{\text{Öz Kaynaklar}} \times 100$$

2.4.1.4. Kârlılık Oranları

a. Brüt Kâr Marjı

$$\text{Brüt Kâr Marjı} = \frac{\text{Brüt Satış Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$$

b. Faaliyet Kârı Oranı

$$\text{Faaliyet Kârı Oranı} = \frac{\text{Faaliyet Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$$

c. Net Dönem Kârı

İşletmelerin net kârı net satışlardan, satılan (üretilen) malların maliyeti, faaliyet giderleri, faaliyet dışı giderler ile finansman giderleri çıkartılıp, faaliyet dışı gelirler eklenmek suretiyle bulunmaktadır.

$$\text{Net Dönem Kârı} = \frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$$

d. Öz Sermaye Kârlılık Oranı (Vergi Öncesi)

Oran, işletme sahip veya ortakları tarafından işletmeye sağlanan sermayenin her birimine düşen kâr payını gösterir. Bu oran, hem kâr marjından hem de toplam varlıkların devir hızından etkilenir. Faaliyet kârındaki artış, fiyatların artırılması veya birim maliyetlerin azaltılmasıyla sağlanabilir. Şirketin performansı arttıkça karlılık oranları da artmaktadır. Piyasaya uyum sağlaması, sermayenin efektif kullanımı, pazarlama faaliyetleri, yeni pazarlara açılması, iyi yöneltilmesi, gelirlerin doğru biçimde yatırıma dönüştürülmesi karlılık durumunu artıran ana unsurlardır.

$$\text{Öz Sermaye Kârlılık Oranı} = \frac{\text{Vergi Öncesi Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$$

e. Öz Sermaye Kârlılık Oranı (Vergi Sonrası)

$$\text{Öz Sermaye Kârlılık Oranı} = \frac{\text{Vergi Sonrası Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$$

2.4.2. Dupont Analizi

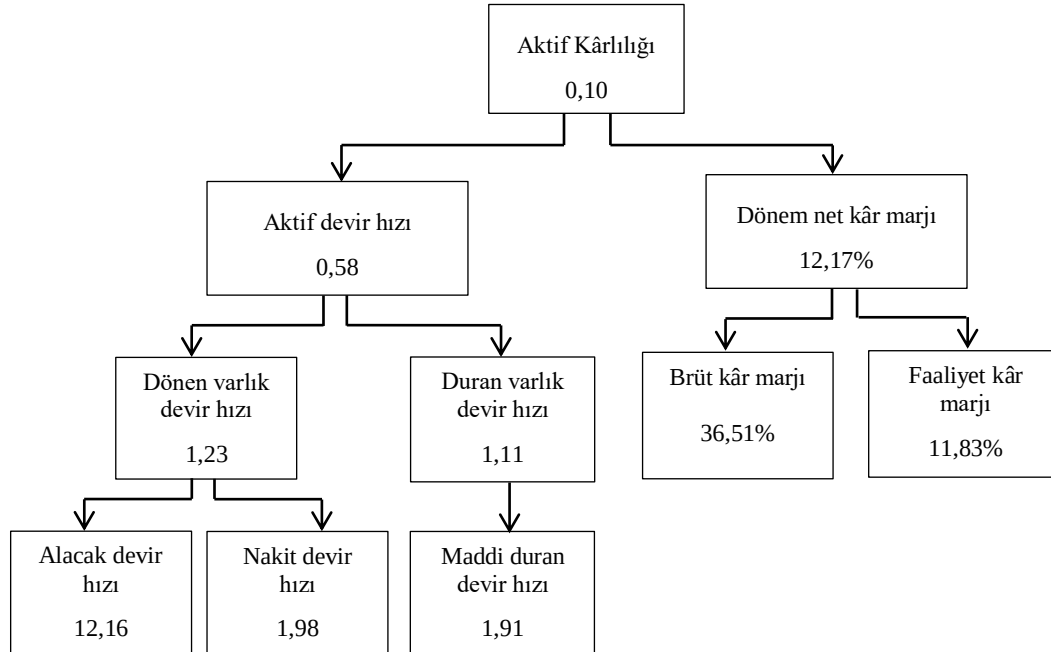
Dupont analizi, varlıkların kazanma gücü ve öz sermayesinin kazanma gücünü ortak ifade eden bir gösterim biçimidir.

$$\text{Toplam Varlıkların Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{\text{Satışlar}} \times \frac{\text{Satışlar}}{\text{Ortalama Toplam Varlıklar}}$$
$$\text{Öz Sermaye Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{\text{Satışlar}} \times \frac{\text{Satışlar}}{\text{Ort. Top. Varlıklar}} \times \frac{\text{Ort. Top. Varlıklar}}{\text{Ort. Öz Sermaye}}$$

Kâr marjı	Varlık devir hızı	Öz sermaye çarpanı
-----------	-------------------	--------------------

Dupont analizi ile öz sermayenin kazanma gücü; kâr marjı, varlıkların devir hızı ve öz sermaye çarpanından hareketle analiz edilebilmektedir. Kâr marjı faaliyet etkinliğini; varlıkların devir hızı, varlıkların kullanım etkinliğini; öz sermaye çarpanı da finansal kaldıraç etkinliğini göstermektedir (Ercan ve Ban, 2008: 49).

Şekil 1: Örnek Aktif Devir Hızı İle Dönem Net Kârı Arasındaki İlişki



2.4.3. Yüzdelere Analizi

Bu analizde, finansal tabloyu oluşturan kalemlerin değerlerinin önemi ortaya konulmaktadır. Analiz, her bir hesap kaleminin kendi hesap grubu ya da toplam içindeki payını gösterir. (Horasan ve Horasan, 2012:204). Bir işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını tanıyıp hakkında tam bir hüküm verebilmek, onun faaliyette bulunduğu endüstri kolundaki diğer işletmelerin durumuyla karşılaştırılmasını gerektirir. Bunun için kalemleri tablo içindeki oransal önemlerine göre yazarak başka işletmelerin aynı şekilde hazırlanmış tablolarıyla karşılaştırırız. Bu yöntem, aynı zamanda, işletmenin kendi içinde de analiz edilmesine olanak verir (Bektöre, Çömlekçi ve Sözbilir, 2002: 81). Bu analiz tekniğine “yüzdelere analizi” veya “dikey analiz” denmektedir.

Bu yöntem ile her bir bilanço kaleminin bulunduğu küme içindeki yüzde payı ile aktif ya da pasif genel toplam içindeki yüzde payı hesaplanır. Yüzdelere yöntemi ya tek bir dönemin bilançosu için ya da birden fazla dönemin bilançosu için uygulanabilir. Birincisinde yöntem statik, ikincisinde ise dinamik bir çözümleme aracı özelliği gösterir (Haftacı, 2005: 159).

Bu yöntemde istenirse kalemlerin kendi grupları içindeki oranlarına da yer verilir. Bunun içinde her grubun toplamı %100 kabul edilerek, o grubu oluşturan her kalemin grup toplamına olan oranının hesaplanması gerekir (Bektöre, Çömlekçi, ve Sözbilir, 2002: 81-82).

$$\text{Genel Yüzde} = \frac{\text{Kalem} \times 100}{\text{Aktif veya Pasif Toplamı}} = \%$$

$$\text{Grup Yüzdesi} = \frac{\text{Kalem} \times 100}{\text{Grup Toplamı}} = \%$$

Gelir tablosunda ise net satışlar %100 kabul edilerek, diğer kalemlerin net satışlar rakamına oranlanması esası uygulanır.

$$\text{Gelir Tablosu Yüzdesi} = \frac{\text{Gelir Tablosu Kalemi} \times 100}{\text{Net Satışlar}} = \%$$

2.4.4. Trend Analizi

Bu yönteme “eğilim yüzdeleri yöntemi” de denir. Bu yöntem yıllar itibariyle mali tablolardaki tutarların seyrini gösterir. Öncelikle temel bir dönem belirlenir ve bu dönem tutarı %100 kabul edilir. Daha sonra temel dönem tutarına göre diğer tutarların değeri belirlenir (Çakıcı, 2006: 60).

Trend Analizi bilanço ile ilgili tüm kalemlere uygulanacağı gibi yalnızca aralarında anlamlı ilişki kurulabilecek belli kalemlere de uygulanabilir. Bu uygulama ya temel yıl yöntemi ya da bir önceki yıl yöntemi şeklinde yapılır (Haftacı, 2005: 161).

$$\text{Eğilim Yüzdesi} = \frac{\text{Eğilim Yüzdesi Hesaplanacak Yıl Tutarı} \times 100}{\text{Temel Yıl Tutarı}} = \%$$

2.4.5. Karşılaştırmalı Tablolar Analizi

Bir işletmenin bağımsız bir denetleme kurumu olmadan kendi iç kaynakları yoluyla incelenerek analiz edilmesi karşılaştırmalı tablolar analizi yönteminin kullanılmasıyla olmaktadır. Karşılaştırmalı tablolardan amaç, her kalemin yıllar itibariyle gösterdiği değişimleri ve gelişmeyi incelemektir. Bunun için bu tekniğe “yatay analiz” de denilmektedir. Teknik birden fazla yıla ait tabloların karşılaştırılması nedeniyle yapısı itibariyle dinamik analiz olanağını vermektedir (Bektöre, Çömlekçi ve Sözbilir, 2002: 57)

Mutlak Fark = 2. Yıl Tutarı – 1. Yıl Tutarı

$$\text{Fark Yüzdesi} = \frac{(\text{2. Yıl Tutarı} - \text{1. Yıl Tutarı}) \times 100}{\text{1. Yıl Tutarı}} = \%$$

2.5. DİĞER ANALİZLER

Finansal tablolar analizi, bir firmanın faaliyet sonuçlarını, mali yapısını ve finansal açıdan genişlemesini değerlendirmek, gelişim yönlerini ortaya koyabilmek ve o işletme ile ilişkili olarak ileriye dönük tahminlerde bulunabilmek için finansal tablolarda yer alan kalemler arasında ilişkileri ve bunların zaman içindeki gösterdikleri değişimlerin incelenmesidir. Bu incelemeleri yaparken diğer firmalarla karşılaştırma yapmak gerekmektedir. Bu karşılaştırmalar şirketin türüne, üretim bandına, büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

2.5.1. Kredi Analizi

İşletmenin borç ödeme gücü ve finansman yapısını değerlendirmek için yapılan analizdir. Bu analizde işletmeye kredi verecek olan bankalar ve kredi veren bankalar ile, işletmenin kendi yöneticileri tarafından yapılmaktadır. Kredi analizi yaparken dönen değerler ile kısa vadeli borçlar arasındaki ilişkiyi gösteren Net İşletme Sermayesi ilişkisi, dönen değerlerinin yapısı, sermaye ve buna bağlı öz kaynak yapısı önemli ölçüde önem taşımaktadır.

İşletmelerde yıllık satışlarının normal olarak en fazla %30-40'ı arasında banka borçluluğu olması gerekmektedir. Daha fazla banka borcu olan firmalar ödeme güçlüğü içine zamanla girecek olup yakından takip edilmelidir. Bu inceleme memzuç kayıtları dediğimiz kredi veren banka tarafından aylık olarak görülebilmektedir. Bu kayıtlarda bütün banka ve diğer finansal kuruluşlardaki borç dökümü görülebilmektedir. Yüksek banka borçluluğu olan firmaların değerlendirmesi yapılırken gerektiğinde kredilerinin durdurulması ve yeni kredi kullanılmaması sonucunu doğurmaktadır. Kredi musluklarının kapanması ise bir başka bakış ile firmanın nakit döngüsünü de bozacağından iyi analiz edilmelidir. Kredinin tahsil edilememe riski her ne kadar her zaman var ise de, firmaya verilecek kredinin durdurulması sıkıntıda olmayan firmanın finansal dengesini bozacağından batışına da sebep olabilir. Zaman zaman bankalar zor

duruma düşen firmaların varlıklarını sürdürmeleri için kredi vermeye devam etmektedirler. Bankaların bu operasyondaki amacı, firmanın çöküşünü yavaşlatmak ya da engel olmak, bu sayede de kredi geri ödemelerini alabilmektir.

2.5.2. Yönetim Analizleri

Firmaların yönetimi için yapılan analizdir. Bu analizde firma faaliyetinin başarısı, kısa ve uzun vadedeki hedefleri, hedeften sapmaların tespiti sağlanarak, geleceğe dönük planlar yapılır. Üretilecek mal ve hizmet çeşitleri miktarı ve izlenecek fiyatlama politikaları ile ilişkili kararlar alınır. En önemli analizlerin başında gelen yönetim analizi şirketin gelişimi için hayati niteliktedir. Şirketin gelişimini sürdürmesi, karlılığını artırması, sektörün ihtiyaçları bağlamında yeni ürün ve hizmetler ortaya koyabilmesi, teknolojik gelişmeleri takip edip yatırım yapabilmesi ve bütün bunların sonucunda da varlığını sürdürebilmesi iyi yönetilmesine bağlıdır. İyi yönetim unsuru da periyodik dönemlerde yapılan yönetim analizleri ile mümkün olmaktadır. Gelenekçi anlayışla yönetilen, kararların tek elden verildiği, yeniliklerin takip edilmediği bir yönetim anlayışı şirketi çöküşe sürükler. Bundan dolayı da gerek iç denetim ve iç analiz gerekse bağımsız analizlerle şirketin yönetim performansı gözden geçirilmelidir.

2.5.3. Yatırım Analizi

Finansal tabloların yardımıyla şirkete ortak olanlar ile ortak olmayı düşünenler işletmeye dışardan kaynak sağlayan kişi ya da kuruluşlar tarafından yapılan analizdir. İşletmenin sürekliliğini yapılan yatırımın güvencesini karlılığını ve bu değerlerdeki değişimler incelenmektedir. Bu değerler bağlamında şirket evlilikleri veya şirket satışları ya da şirket ortaklıklarına karar verilmektedir.

3. ERKEN UYARI SİNYALLERİ

Krediler genellikle hiçbir uyarı işareti vermeden birdenbire sorunlu hale gelmemektedir. Tecrübeler göstermektedir ki, hemen her olayda mutlaka bazı uyarı sinyalleri gözlemlenebilir. Bu uyarı sinyalleri zamanında izlenip, doğru yorumlanırsa, kredilerin sorunlu hale gelmesine engel olacak önlemlerin zamanında alınması mümkün olabilecektir.

Erken uyarı sinyalleri olarak tanımlanan işaretler, kredi kullanım süreci içerisinde firma faaliyetlerinin ve içinde bulunduğu piyasanın yansıttığı sinyaller olup, sorunlu bir kredinin teşhisinde çok önemli uyarılar olarak algılanmalıdır.

Erken uyarı sinyallerinin yorumlanması tecrübe ve olgunluk gerektiren bir yaklaşımdır. Nitekim evhamlı/ panik içerisindeki bir yaklaşım, sorunu büyütebileceği gibi, rehabet ve aşırı iyimser bir yaklaşım da önlem almayı geciktirerek riski büyütebilir. Bu nedenle erken uyarı sinyalleri tek bir nedene bağlı olarak değil, genellikle birden fazla faktörle birlikte ve ihtiyatlı bir yaklaşımla değerlendirilmelidir.

Beş grup halinde ve genellikle tecrübelerle göre oluşturulmuş erken uyarı sinyallerinden bazıları aşağıda listelenmiştir. Buna göre;

- a. Bankadan Gelen Sinyaller
- b. Kredi Müşterisinden Gelen Sinyaller
- c. Finansal Sinyaller
- d. Resmi Makamlardan Gelen Sinyaller
- e. Piyasa ve Çevreden Gelen Sinyaller

3.1. BANKADAN GELEN SİNYALLER

3.1.1. Kredi

- Kredi vadesinin uzatılması için yapılan sürekli talepler
- Amacı tam olarak belirlenmemiş Net İşletme Sermayesi gereksinimini karşılamak amacıyla talep edilen kredilerin sıklığı
- Kredi taleplerinin sayılarında ve meblağlarında belirgin artış
- Donuk kredi kullanan firmalar
- Üst üste 4 dönemde limitini dolu olarak kullanan firmalar
- Önemli bir gerekçe ile desteklenmeden yenilenen veya vadesi uzatılan krediler

3.1.2. Teminat

- Teminata verdiği müşteri senetlerinin %25' ten fazlası protesto olan firmalar
- Alınan teminatın yetersiz olması
- Alınan teminatın nakde dönüşme kabiliyetinin yetersiz olması
- Alınan teminatın zaman içinde değer kaybetmesi

- Aşırı senet yenilemeleri
- Teminata alınan senetlerin niteliği firmanın iş konusunda farklı bir alanda olması

3.1.3. Ödemeler

- Kredi sözleşmesinde, geri ödeme planındaki ana faktörleri ihlal eden firmalar
- Devre faizini plasman hesabından virman ile ödeyen firmalar
- Teminat Mektubu tazmin edilen ve henüz tahsilâtı sağlanamayan firmalar
- Tazmin olunan teminat mektubu 15 gün içinde ödenmeyen firmalar
- Devre faizini veya komisyonunu 15 gün geciktiren firmalar
- Alacağımızın protokole bağlandığı firmalar
- Protesto olan bir müşteri senedinin nakden ödenmeyerek, yerine yeni bir senet verilmesi
- Ödemelerini saptanan bir vadeden daha çok geciktiren firmalar

3.1.4. Kanuni İşlemler

- İdari takipteki firmalar
- Kanuni takipte olan firmalar

3.1.5. Mevduat

- Sürekli azalan mevduat
- Karşılıksız çek keşide edilmesi

3.2. KREDİ MÜŞTERİSİNDEN GELEN SİNYALLER

3.2.1. Yönetim ve Planlama

- Yönetim değişiklikleri
- Yeni veya ilgisiz ortaklıklar
- Kilit adamların hastalığı veya ölmesi
- Aşırı ve hızla büyüyerek firma kaynaklarının zorlanması

3.2.2. Kontrol

- Zayıf mali kontrol
- Yetersiz iç kontrol

3.2.3. İletişim

- Eksik iş birliği, kaçamak cevaplar ve görüşmeden kaçınmak

3.2.4. Personel

- Kapasitenin altında ve üstünde personel kullanımı
- İşçi problemlerinin oluşması (Grev, Lokavt, vb.)

3.2.5. Pazar

- En büyük müşterinin kaybedilmesi
- Değişen pazar koşullarına uyum sağlamakta gecikmek
- Firmanın pazar durumunda olumsuz gelişme gözlemlenmesi

3.2.6. Fiyat

- Gerçekçi olmayan fiyatlama
- İhale nedeni ile verilen teminat mektuplarında, firmanın ihaleyi çok kırarak almış olması

3.2.7. Stok

- Bozulan stoklar
- Satılmayan veya gereğinden fazla stoka sahip olma
- Spekülatif amaçlı stoklar

3.2.8. Makine ve Tesis

- Eski teknoloji kullanımı
- Yetersiz makine ve tesis planı

3.3. FİNANSAL SİNYALLER

3.3.1. Likidite Yapısı

- Müşterinin nakit durumunun bozulması
- Alacaklarda miktar olarak veya yüzde olarak hızlı artış

- Cari aktifler bileşimindeki önemli değişiklikler
- Toplam aktiflerinin içinde yüzdesel olarak döner değerlerin düşmesi
- Yüksek gayri maddi aktifler
- Tahsili mümkün olmayan alacaklarda artış
- Likidite veya çalışma sermayesinde azalma

3.3.2. Finansal Yapı

- Kısa vadeli borçlarda büyük artış
- Senetli borçlar düşerken senetsiz borçlarda artış
- Düşük öz kaynak
- Finansman giderlerindeki aşırı artışlar

3.3.3. Devir Hızları

- Alacakların tahsil süresinde artış
- Stok devir hızında yavaşlama

3.3.4. Karlılık

- Satışlar ve karlarda azalma
- Satışlara oranla maliyet ve gider unsurlarının artması

3.3.5. Risk-Metre

- BB risk grubuna giren firmalar
- B risk grubuna giren firmalar
- Risk – metre notunda bir düşme gözlemlenen fakat aynı grupta kalarak notu düşen firmalar
- Risk – Metre notu 2 grup düşen firmalar
- Risk- Metre notunda ani süratli bir düşme gözlemlenen, notu tek grup düşen firmalar

3.3.6. Mali Tablolar

- Mali tablolarında hatalı bilgiler bulunan firmalar

3.4. RESMİ MAKAMLARDAN GELEN SİNYALLER

3.4.1. Ön Tedbir Kararları

- Firma hakkında ihtiyati tedbir kararı alınması
- Firma hakkında ihtiyati haciz kararı alınması

3.4.2. Cebri Kararlar

- Firma hakkında haciz kararı alınması
- Firma hakkında iflas kararı alınması
- Konkordato ilan edilmesi
- İhale yasağı
- Firmanın çalışma konusuyla ilgili yetki belgesinin iptali
- İthalatında banka teminatı şartı konulan firmalar
- İhracatında banka teminatı şartı konulan firmalar
- Hakkında soruşturma yapılan kişiler
- Diğer bankaların veya üçüncü şahısların talebiyle kanuni takibe alınan firmalar

3.5. PİYASADAN GELEN SİNYALLER

3.5.1. Alacaklılardan

- Müşterinin banka sektörü dışında başka kuruluşlardan (örneğin, tefeci piyasasından) alışagelmiş ve makul sayılabilecek şartların dışında kredi alması
- Alacaklılara yavaş veya devamlı gecikmeli ödeme yapılması
- Rehin tesis edilmesi

3.5.2. Bankalardan

- Diğer bankalarla olan firma ilişkilerinde gözlemlenen olumsuz ilişkiler, örneğin çekin karşılıksız çıkması
- Firma protesto olması

3.5.3. Piyasadan

- Hazırlanan sektör raporlarına göre firmanın bulunduğu iş kolunda olumsuz gelişmeler gözlemlenmesi

- Piyasadan firma ve ortakları hakkında olumsuz bilgi alınması

3.5.4. Basından ve Sosyal Medyadan Gelen Haberler

- Basında ve sosyal medya hakkında firma hakkında olumsuz bilgi alınması
- Basından firma ortakları hakkında olumsuz bilgi alınması
- Ürün ve müşteri şikayet sitelerinde firma ve/veya ürünleri hakkında çok sayıda şikayetin yer alması (Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil Ve İstihbarat Birimi Dokümanları).

4. KREDİ TAHSİS RED NEDENLERİ

Müşteri başvurusu ile başlayan krediler tahsis süreci, müşterinin evraklarının incelenmesi ile devam etmektedir. Evrakları eksik olan müşteri evraklarını tamamlamak üzere geri gönderilir. Evrakları tam olan müşterinin ise istihbarat kontrolü yapılır. İstihbarat kontrolü sonrası istihbaratı olumsuz olan müşterinin kredi talebi reddedilir (Çavuş ve Ünğan, 2013: 4).

KOBİ kredilerinde kredi tahsisinde uygulanan analizde oluşan kredi ret sebepleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 6. Kredi Tahsis Red Nedenleri

Ahlaki	Bankanın ilkeleriyle uyumsuzluk
	Belgede sahtecilik
	Fiktif işlem (Gerçek olmayan satışlar)
	Yüksek Bedel Beyanı
Kredi ve İstihbarat Performansı	Bankadaki daha önce olan sorunlu kredi
	Ortağın/İlişkili firmanın bankadaki sorunlu kredisi
	Bankadaki daha önce reddedilen başvuru
	Ortağın/İlişkili firmanın daha önce bankadaki reddedilen başvurusu
	Experian Score Cut Off Puanından düşük - Otomatik red
	TCMB çek kaydı
	TCMB senet kaydı
	Ortak(lar)a ait olumsuz KKB
	Ortak(lar)ın sonuçlanmamış KKB başvuruları
	Ortak(lar)a ait TCMB Olumsuz Kredi/Krd Kartı kaydı
	Ortak(lar)a ait TCMB çek kaydı
	Ortak(lar)a ait TCMB senet kaydı
	Olumsuz Piyasa İstihbarat
	Olumsuz Banka İstihbaratı

Tablo 6. (Devam) Kredi Tahsis Red Nedenleri

	Olumsuz Memzuç kaydı
Mali	Net işletme sermayesinin negatif olması.
	Öz sermayenin negatif olması.
	Toplam borçlar / öz sermaye oranının yüksek olması.
	Toplam borçlar / satışlar oranının yüksek olması.
	Yüksek Banka borçluluğu
	Yetersiz ciro/ ciroda düşüş
	Kurumumuzdaki mevcut limit / riski yeterli
	Memzuç Limit doluluk oranlarının yüksek olması
	Sonraki dönem bilançoları ile değerlendirilmesi
	Peşinat sunamaması
Teminat	Yetersiz teminat
	Olumsuz Eksper raporu
	Kefil sunamama
Belge/Bilgi	Gelir belgeleyememe / Mali verilerin temsil kabiliyetinin düşük olması
	Bilgi / belgelerde çelişki/yetersizlik
	Yetersiz şube raporlaması
Moralite	Riskli Sektör
	Ortaklar Riskli yaş grubu kapsamında
	Ortakların sektör tecrübesinin olmaması
	Firmanın yeni kurulmuş olması
Lokasyon	Banka şubesi dışındaki bölgeden gelen başvuru
Diğer	Ürün/Vade uyumsuzluğu
	Ulaşılamama / Şubenin talebinin geri çekmesi
	Diğer (Free text alan olacaktır.)

Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası Mali Tahlil Dokümanları

Tabloda görüldüğü üzere analist, değerlendirmesini yaparken birçok konuya dikkat etmelidir. Kobi'lerin mali evraklarının yanında, moralitesi, ahlaki özellikleri gibi görünmeyen durumlarını da dikkate alarak karar vermelidir.

5. YÜKSEK RİSKLİ GELİR GRUPLARI

Analist daha önceki tecrübelerini değerlendirerek yeni kredide bu tecrübelerinin ışığında daha isabetli kararlar verebilir.

Kredi tahsisi yapılırken dikkat edilmesi gereken şirketler ve yüksek riskli olan şirketler aşağıda sıralanmıştır:

- a. Ticari istikrarı olmayan tüccar ve zanaatkârlar (yeni kurulan, zarar veya çok düşük kar açıklayan şirketler)
- b. Mevsimlik veya geçici olarak çalışan şirketler.
- c. Yarı-zamanlı çalışan şirketler
- d. Saygın konumda unvan sahipleri hariç, otel, lokanta, kuaförler, berberler, internet cafe, kahvehane, birahane, bar, müzikhol, gazino, eğlence yeri hizmetlileri şirketleri
- e. Şube POS / mevduat çalışması olmayan GSM bayileri
- f. Ticari geçmişi kısa küçük ölçekli sigorta acentesi şirketleri
- g. Saygın konumdakiler hariç emlak acentesi şirketleri
- h. Çiftçiler
- i. Kamyon / kamyonetleri ile yük taşıyan serbest nakliyeciler
- j. Yeni kurulan veya faaliyette olmayan şirketler
- k. Firma ortaklık yapısının evlenmemiş veya boşanmış kişilerden oluşması (Bu kişiler kolaylıkla adreslerini değiştirebilir veya izlerini kaybettirebilir. Bu tür müşterilerin kredi başvurularının kabul edilebilmesi için gelir seviyelerinin, mesleklerinin, kefillerinin veya referanslarının tatmin edici olması gerekmektedir.)
- l. Kötü bir kredi geçmişine sahip kişilerin kurduğu firmalar
- m. Kredilendirme işlemlerinde karşılaşılabilecek en büyük risklerden birisi de müşterilerin izini kaybettirmesidir. Bu tür riskleri önlemenin en iyi yolu müşterinin ikamet bilgilerini farklı kanallardan doğrulamaktır. Bununla bağlantılı olarak önemli sayıda gayrimenkule sahip olan müşteriler daha az riskli olarak kabul edilebilir (Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Birimi Dokümanları).

6. KREDİ TAHSİSİNDE BAKILMASI ZORUNLU KAYITLARI

6.1. ORTAKLARIN NÜFUS CÜZDANI-KİMLİK KONTROLÜ

Müşterinin yaşı küçükse (18-24 yaş arası) baba/annesinin TCMB kayıtları incelenmelidir. Bazı kişiler kendi olumsuz TCMB kayıtlarından dolayı çocuklarının veya çocukları üzerine kurdukları şirketler adına başvuruda bulunmaktadır.

Bu sebeple nüfus cüzdanındaki anne/baba isimlerini kullanarak TCMB istihbaratları yapılmalıdır.

Ortakları 18 yaş altı gruba ait ise kredi tahsis edilmemelidir.

Müşterileri, eş, ortak ve /veya kefillerinin TCMB sorgulamaları tüm illeri kapsayacak şekilde yapılmalıdır. (Belli bir il için kısıtlama verilerek sorgulanmamalıdır). Müşteri, eş, ortak ve /veya kefillerinin (varsa) ikamet ettiği ilin haricinde farklı şehirlerdeki TCMB kayıtları ile müşterinin memleketi veya Nüfus Cüzdanının verildiği yer arasında bağlantı olup olmadığı kontrol edilmelidir. Müşteri şehir değiştirmiş olabilir, bu nedenle başvurunun yapıldığı şehir dışındaki kayıtlar da incelenmelidir.

Ortakların nüfus cüzdanının arkasında yazan kızlık veya önceki soyadı ile de istihbaratı yapılmalıdır.

6.2. MERKEZ BANKASI KAYNAKLARI (TCMB İSTİHBARATI)

T.C. Merkez Bankası idare merkezinde Bankacılık ve Krediler Genel Müdürlüğü'ne bağlı bir müdürlük santralizasyon işleriyle görevlidir. Bu müdürlük, bankaların müşterilerinin kredi ve risk durumlarını toplamak, toplanan bu bilgilerden firma kredilerini ve risklerini santralize ederek bu konuda bankalara bilgi vermek, bankaların müşterilerine açmış oldukları ve kullandırdıkları kredilerin çeşitlerine, niteliklerine, iktisadi faaliyet gruplarına göre bölgeler, iller ve bankalar itibariyle dağılımını tespit etmektedir. Periyodik olarak bankalara sağlanan bu bilgiler bankalar için son derece önem arz etmektedir. Müşteriye kredi verilip verilmeyeceği, verilecekse ne kadar kredi verileceği, hangi kredi türünden faydalandırılacağı, geri ödemesinin hangi şartlarda olacağı, kredinin hem banka hem de müşteri için efektifliği gibi sorular bu bilgiler sayesinde cevap vermektedir. Banka veya finans kurumları bu bilgileri ne kadar iyi değerlendirip ona göre sonuca giderse o kadar güvenli kredi kullanırlar.

Güvenli kredilerin artışı aynı zamanda batık kredilerin de azalması demektir. Batık kredilerin azlığı banka, sektör, müşteri ve ülke için son derece önemlidir.

Merkez Bankası ile müşteri arasındaki her türlü işlem kredi veren bankalara kaynak teşkil etmekte ve Bankalardaki Kredi Riski, protestolar, karşılıksız çekler olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

6.3. BANKA KREDİ RİSK DURUMU

Bankalar, müşterilerine açtıkları kredi limitleri ile kullandırdıkları kredilerin türlerini ve miktarlarını T.C. Merkez Bankası'na bildirmekle yükümlüdürler. Merkez Bankası, bankalarca bildirilen kredi bilgilerini birleştirerek, tekrar bankalara göndermektedir. Bu bilgilerde, işletmeye tüm bankalarca açılan ve kullandırılan krediler görülmektedir. Bu uygulamaya bankacılık dilinde memzuç risk cetvelleri adı verilmektedir. Bilgisayar ortamında gönderilen bu tablolar, incelenerek birtakım sonuçlar çıkartılması açısından çok önemli bir kaynaktır. Bu sonuçlara göre de müşteri ilişkileri bağlamında kredilendirme süreçleri yürütülmektedir.

Bankalar tarafından verilen kredinin işletmenin gücüyle orantılı olup olmadığı, kullandırılan kredilerde dönemler itibarı ile artma veya azalma durumunun gözlenmesi, şirketin bünyesindeki bozulma diğer bankalarca tespit edilmiş ve bunun sonucunda kullandırılan tasfiye edilmiş kredilerin çıkartılması, hangi dönemlerde işletmenin daha fazla kredi kullandığı tespiti, kredi çalışması içerisindeki banka ile diğer bankaların açtığı ve kullandığı krediler arasında karşılaştırma yapılarak işletmenin verimliliğinin artırılması, verilmiş kredilerin türü ele alınarak, müşterinin ağırlıklı olarak ne tür kredi kullandığı tespiti, müşterinin bankadaki kredi ve riskleri o kredi türlerine yönlendirmeler bu tablolardan çıkartılacak başlıca sonuçlar şunlardır. Bu tablolar iyi analiz edilip şirketler için efektif olarak yorumlanması sağlarsa kredi süreçleri hem banka ve finans kurumları hem de şirketler için pozitif sonuçlar doğuracaktır.

6.4. PROTESTO KAYITLARI

Çalışma döneminin protesto kayıtlarının; işletmelerin söz ve taahhütlerine bağlılıkları ile mali durumları hakkında bilgi vermesinden, bankaların kredi işlemlerinin büyük bir bölümünü senet karşılığı yapmalarından kaynaklanmaktadır.

Senet borçlusu senedi verirken belli bir vade sonunda belli bir miktar ödeyeceğini belirtmekte ve söz vermektedir. Verdiği bu taahhüt doğrultusunda

ödemelerini yapamayan şirketler hem bankayı zor durumda bırakmakta hem de kendi ticari siciline zarar vermektedir. Çekleri sürekli olarak protesto olan işletmenin finansman kaynağı bulma noktasında sorun yaşayacağı su götürmez bir gerçektir.

Bu durumda olan bir firma için genellikle bankalar kredi kullandırmamakta ve kara listeye almaktadır. Aynı şekilde güven kaybından dolayı da müşteri ilişkileri bozulmakta ve firma piyasada irtifa kaybetmektedir.

6.5. KARŞILIKSIZ ÇEKLER

Merkez Bankası, çek kullanan müşterilerin karşılıksız çıkan çekleri konusunda bankaları bilgilendirerek pozisyon almalarına yardımcı olmaktadır. Merkez Bankası tarafından sağlanan bu veriler de bankalar için önemli istihbarat niteliği taşımaktadır. Bankalara kredi başvurusunda bulunan kişi veya kurumların çekleri karşılıksız çıkıyorsa, bunlar söz ve taahhütlerine bağlı değil demektir. Bu gibi müşterilere kullandırılan kredilerin riski fazla olarak kabul edilmektedir. Zira bunun sonucunda da bu şartlar altında bu kişi ve kurumlara kullandırılan kredilerin geri dönmeme riski büyüktür. Genellikle derin analizlere tabi tutulan bu profiller genellikle sonraki süreçlerde kredi alamamaktadır.

TCMB sorgulamalarında olumsuz kredi kayıtlarında bulunan harflerin anlamları:

F : Ödenmemiş ferdi kredi kaydı var.

K : Ödenmemiş kredi kartı kaydı var.

FA : Gecikmiş ancak vadesinin bulunduğu aynı ay içinde ödenmiş ferdi kredi kaydı var.

KA : Gecikmiş ancak vadesinin bulunduğu aynı ay içinde ödenmiş kredi kartı kaydı var.

FF : Gecikmiş ancak vadesinden sonraki aylarda ödenmiş ferdi kredi kaydı var.

KF : Gecikmiş ancak vadesinden sonraki aylarda ödenmiş kredi kartı kaydı var.

6.6. KREDİ KAYIT BÜROSU İSTİHBARATI (KKB)

KKB, şahısların bireysel kredilerini, kredi kartlarını ve kredili mevduat hesaplarını gösteren bir ekrandır.

Müşteri, eş, ortak ve kefillerinin KKB sorgulama özet ve detay sayfalarının çıktısı müşteri dosyasına şube komitesi öncesinde yerleştirilecektir.

Müşterinin KKB puanı kontrol edilmelidir. 1200'ün altındaki skorlar çok risklidir ve kayıtların detayları kontrol edilmelidir.

Son 6 aylık ödeme performansları kontrol edilmelidir, gecikmenin olduğu dönem sayısı 2'yi geçmemelidir. Ödeme performansı kısmında gözüken 0'lar zamanında yapılan ödemeyi 1'ler 1 ay gecikmeli yapılan ödemeyi vb. şekilde göstermektedir.

Kredi kartları kayıtlarında müşterinin yaptığı son ödemenin, taksitli alışverişler hariç kart riskine oranı kontrol edilmelidir. Bu oran %25'in altında olmamalıdır.

Müşterinin sahip olduğu kredi kartlarının ve kullandığı kredilerin toplam riski kontrol edilmelidir. Bu tutar müşterinin ödeyebileceği sınırlar dahilinde olmalıdır.

Müşteri son 3 yıl içinde idari veya kanuna takibe alınmışsa limit tahsis edilmemelidir.

KKB Ödeme Performansı Kod Açıklamaları

0 zamanında ödeme

1 ... 1 dönem ödenmeyen ekstre / taksit sayısı 1-29 Gün

2 ... 2 dönem ödenmeyen ekstre / taksit sayısı 30-59 Gün

3 ... 3 dönem ödenmeyen ekstre / taksit sayısı 60-89 Gün

D – dönem içinde yansıyan hareket yok

U – sınıflama dışı / özel durum

T- idari takip

X- Ekstre gitmemiş

K / Y / L - Kanuni (yasal) takip

KKB kayıtlar, adres ve telefon teyidi içinde kullanılabilir. Müşterinin uzun süredir aynı adreste ikamet ettiğini görmeniz olumludur.

KKB özet sayfadaki bulunan kredi kayıtları kısmındaki müşteri başvuruları dikkatli incelenmelidir. Özellikle, aynı anda farklı bankalara işlem yapmaya çalışan kişilere karşı dikkatli olunmalıdır.

6.7. KARA LİSTE

Müşterinin ödeme güç ve niyeti iyi değilse veya başka geçerli sebepler göz önünde bulundurularak kurum bünyesinde risk oluşturulması veya risk oluşturulurken belirtilen risklerin dikkate alınması için hakkında olumsuz istihbarat, duyumlar bulunan kişilerin veya tüzel kişiliklerin KARA LİSTE Bilgi Girişi' ne kayıtları eklenmeli veya giriş yapabilecek kişilere gerekli bilgiler ulaştırılmalıdır.

TCMB istihbarat/İstihbarat Bilgileri/Kara liste Bilgi Girişi/ kısmından bilgi girişi yapılabilir.

- a. Girilecek kayıt gerçek kişi ise; Adı, soyadı, bilgi kaynağı ve açıklama girilmesi zorunlu olmakla birlikte diğer bilinen kayıtlarda girilebilir. Kayıt girilen kişiyi, aynı isimdeki diğer kişilerden ayırt edecek bilgilerin girilmesinde fayda bulunmaktadır.
- b. Girilecek kayıt tüzel kişi ise; Şirket unvanı, bilgi kaynağı ve açıklama girilmesi zorunludur. Kayıt girilen tüzel kişiyi, benzer isimli diğer tüzel kişiliklerden ayırt edecek bilgilerin girilmesinde fayda bulunmaktadır.

Kayıt girmeden (kaydet tuşuna basılmadan), kayıt girilmek istenilen gerçek kişiyi veya tüzel kişiyi sorgula butonu kullanılarak sistemde mevcut girişinin olup olmadığı kontrol edilmelidir.

6.8. SABAS (SAHTE BİLGİ/BELGE/BEYAN/BAŞVURU ALARM SİSTEMİ)

SABAS (Sahte Bilgi / Belge / Beyan / Başvuru Alarm Sistemi) kaydı olan müşterilere kredi kullandırılmamalıdır. Şüpheli durumlar gösteren müşterilerin ve yanıltıcı bilgi, belge beyan eden ilgili müşterinin SABAS istihbaratını yapmak için SABAS giriş yetkisi verilen kişilere haber verilmelidir.

6.9. ÜCRET BORDROLARI-MAAŞ YAZILARI- GELİR DURUMU

Müşteri Devlet Memuru veya KİT/BİT (kamu/belediye iktisadi teşekkülü) çalışanı ise resmi maaş bordroları gelir evrakı olarak yeterli olacaktır. Alınan evrakın son ay olmasına dikkat edilmelidir.

Maaş bordrosunda haciz/icra olup olmadığı kontrol edilmelidir.

Maaşındaki özel kesintilerin cinsi kontrol edilmeli, müşterinin başka borcu olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmalıdır. Özellikle kendi özel sandıklarına olan borçlara dikkat edilmelidir. Polis sandığı gibi.

Müşteri ikramiye alıyorsa ikramiyeli bordrosu da alınmalı ve aylık ortalama geliri hesaplanmalıdır.

Özel sektörde çalışan müşterinin şu an aktif olarak çalışıp çalışmadıkları ve aynı işyerinde çalışma süresi SGK hizmet dökümünden kontrol edilmelidir. Son işyerinde çalışma süresi 2 yılın altında olanlar ve çok fazla iş değiştiren müşterilere limit tahsisi yapılmamalıdır.

Bazı işyerleri çalışanlarına gerçekte aldıkları maaşın üstünde maaş aldığına dair yazı vermektedirler. Maaş yazısında yazılan tutar ile sektör maaşları uyumlu olup olmadığı kontrol edilmelidir. Yüksek tutarlı gelirin gösterildiği maaş yazıları Banka Hesap Hareketi ile desteklenmelidir.

Maaş yazısını imzalayan kişi şirket yetkilisi olup olmadığı kontrol edilmelidir.

Müşterinin Borç/Gelir oranı (hane gelir ve borçları) %60'ın üzerinde olmamalıdır.

Hane geliri: Aynı konutta bulunan eşler, ebeveyni ile yaşayan bekar çocuklar ve çocuklarıyla yaşayan dul anne veya babanın gelirleri ile sınırlıdır.

Müşterinin çalıştığı sektörün istikrarlı olup olmadığı dikkate alınmalıdır. Gerekli görüldüğünde işverenin TCMB kayıtları kontrol edilmelidir. İşveren kredibil olmadığı için çalışanlarının adına kredi başvurusunda bulunuyor olabilir.

Müşteri Bağ-Kur veya SGK emeklisi ve belgeli başka gelir kaynakları yoksa kefil alınmadan fon tahsisi yapılmamalıdır.

6.10. DİĞER ŞİRKET EVRAKI

Fon kullanmak isteyen kişi şahıs ve bir şirketteki hissesi %50'nin altındaysa, en yüksek hisseye sahip diğer ortağın kefaleti alınmalıdır.

Şirket başvurularında şirket ortaklarının toplamda en az %50 oranında hisseye sahip olanları kefil alınmalıdır.

Şirketin kuruluş tarihi kontrol edilmelidir. Şirket en az 2 yıldır sektörde faaliyet gösteriyor olmalıdır.

Şirket veya şirket ortağı başvurularında, şirket ortaklarının farklı şirketlerinin olup olmadığı araştırılmalı, varsa bu şirketlerin de istihbaratı yapılmalıdır. İstanbul'da bulunan şirketlerin kayıtlarına İstanbul Ticaret Odası'nın www.tr-ito.com adresli internet sitesinden ulaşılabilir.

Ticaret Sicil Gazetesinde şirket hisseleri yakın tarihte devrolmuş görünüyorsa eski ortakların istihbaratı da yapılmalıdır. Yeni ortakların sektördeki çalışma süreleri de 2 yılın altında olmamalıdır.

Başvuran firmanın en az 2 yıllık geçmişi yoksa, ancak ortaklarının en az 2 yıllık geçmişi olan başka firmaları varsa, bu yazıda belirtilen diğer kriterlere göre bu diğer şirket değerlendirilerek ve başvuruya kefil alınarak limit tahsis edilebilir (Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Birimi Dokümanları).

7. KREDİLENDİRME SÜRECİ

Bankaların müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap verme yükümlülüğü olmakla birlikte aynı zamanda kâr amacıyla çalışan kuruluşlar olduğundan dolayı kullandıracakları kredileri minimum riskle kullandırmaları gerekmektedir. Aksi takdirde ciddi anlamda zarar etmelerine ve batık kredilerin sayısının artması ile birlikte bankanın iflas etmesine kadar bu süreç uzanmaktadır.

Bankacılık sisteminin en önemli sorumluluğu, tasarruf sahiplerine olan yükümlülüklerin zamanında yerine getirilebilmesi ve bunun için, kredi olarak aktarılan bu fonların geri dönüşünün sağlanmasıdır. Bunun temini ise, bankacıların kredilerden doğan riskleri en aza indirmek için gerekli öngörülerini zamanında ve etkin biçimde ortaya koyabilmesi ile mümkün (Girginer, 2008: 136) olmaktadır.

Kredilendirme sürecinde asimetrik bilginin varlığı, bu süreçte yapılacak hatalar, finansal krizler, reel sektör firmalarından kaynaklanacak hatalardan dolayı zaman zaman kullandırılan kredilerin geri dönüşlerinde sorunlar yaşanabilmektedir. (Selimler, 2015:132). Bu nedenle kredilerin geri ödenme riskini minimum seviyeye indirmek için bankalar belirli bir strateji çerçevesinde çalışırlar. Bunun için ilk izlenecek adım genellikle kredi kullanacak kişilerin ve kurumların ticari sicillerinin incelenerek güçlü

bir finansal yapıya sahip olup olmadığının tespiti, gelir gider dengesinin durumu, faaliyetlerinin sürekliliğinin mercek altına alınmasıdır. Bu doğrultuda detaylı yapılan incelemelerle bu profillerin kullandırılacak krediyi geri ödeme noktasındaki performansı öngörülerek kredinin verilip verilmemesine karar verilmektedir. Bu doğrultuda bankalar çeşitli derecelendirme sistemlerini kullanmaktadır. Kredi değerlendirmeleri için Basel II kriterleri başta olmak üzere pek çok kriter ele alınmaktadır.

Günümüzde bankalar tarafından kullanılan derecelendirme sistemleri temel sınıflandırma olarak; istatistik tabanlı sistemler ve yargısal sistemler olarak iki ana gruba ayrılmaktadır. Ancak, genellikle bankalar tarafından yoğun olarak kullanılan derecelendirme sistemleri, bu iki uç arasında yer alan karma sistemlere (Ayanoglu ve Ertürk, 2007:78) dayanmaktadır. Kredilendirme süreci genel olarak Türkiye'deki bankalarda aşağıdaki aşamalardan geçilerek yapılmaktadır.

- a. Müşteri Kredi Talebi ve Ön Görüşme
- b. Mali Tabloların Tedarik Edilmesi, Analizi ve İstihbarat
- c. Kredi Değerliliğinin Ölçülmesi ve Kredi Yapılandırma
- d. Kredi Teklifi ve Değerlendirmesi
- e. Belgeleme ve Teminatlandırma
- f. Kredi Kullandırımı
- g. Kredi İzleme
- h. Riskin Kapanması

7.1. MÜŞTERİ KREDİ TALEBİ VE ÖN GÖRÜŞME

Krediye ihtiyaç duyan bireyler veya şirketler genellikle şubelere başvurarak kredi kullanma yoluna gitmektedir. Kredi hakkında bilgi alınması, şartların konuşulması, resmi başvurunun yapılması şubelerde müşteri temsilcileri ile yapılmaktadır. İlgili prosedürler tamamlandıktan sonra şubeler kredinin değerlendirilmesi vade ve onayının verilmesi için başvuruyu genel müdürlüklere iletirler. Genel müdürlükler şubeden gelen veriler ve elindeki diğer istihbari kaynaklarla krediyi inceleyip onay veya reddetmektedirler. Reddedilen kredi için daha güçlü yapının oluşturularak, vadesinin artırılıp, miktarının düşürülerek yeniden başvuru yapılabilmektedir.

Günümüzde bankacılık sektöründe değişen rekabet ve piyasa koşullarının bir sonucu da, müşterilerin bankayı tercih etmelerini beklemekten çok, etkin pazarlama çalışmalarıyla müşterileri banka ile çalışmaya yönlendirmek ve bu sayede “iyi” olarak nitelendirilebilecek müşteriler kazanmaktır. Bu çerçevede satış ve pazarlama birimlerinin gerçekleştirdiği faaliyetlerin banka açısından önemi de bir kez daha ön plana çıkmaktadır (Özden, 2010: 58). Özellikle dijital bankacılığın ivme kazanması ile müşteriler şubeye gitmeden rahatlıkla kredi kullanabilmektedir. İster bilgisayar başında ister telefonda kredi başvuruları yapıp ya da bankaların müşterilerine tanımladığı kredi kullanma noktasında onaylar verilerek finansman ihtiyacı karşılanabilmektedir. Her iki durumda da kredinin detayları belli olmamakla birlikte, kredinin ne için kullanılmak istendiği tam olarak anlaşılmaya çalışılmalıdır.

Bankalar veya finans kurumları tarafından bireylere veya şirketlere kredi kullandırılmadan önce müşterilerin krediye uygunluğu araştırılmaktadır. Bunun için bankaların müşteriye özellikle ticari sicil açısından tanınması gerekmektedir. Müşteri ile şubede veya müşterinin işyerinde yapılan ilk görüşme bu tanıma sürecinin başlangıcı nitelendirilmektedir. Daha sonraki aşamalarda ise bankaların kendi kredi politikaları çerçevesinde yaptığı birtakım çalışmalar bulunmaktadır (Öztürk, 2005: 2). Bu çalışmalar bankadan bankaya göre farklılık göstermekle birlikte hepsi için ön görüşmeden çıkartılacak sonuçlar son derece önemlidir.

Ön görüşme sonucunda kurum politikasına veya yasal çerçeveye uymayan kredi talepleri bankalar tarafından reddedilmektedir.

7.2. MALİ TABLOLARIN ANALİZİ VE İSTİHBARAT

Kredi verilecek şirketin finansal durumu ayrıntılarıyla incelenmelidir. Bunun içinde, başta bilanço ve gelir tablosu olmak üzere firmanın mali tablolarından yararlanılmaktadır. Mali verilerin geçmişe dönük olarak incelenmesi, firmanın zaman içerisindeki mali performansının değerlendirilmesi için önemlidir.

Bireylere kullandırılan kredilerde ise, bireyin finansal durumu, maaş belgesi, sahip olduğu mal varlığı gibi belgeler incelenmektedir. Eğer kişinin tek başına finansal durumu yetersiz görüldüğünde teminat ve kefil gibi taleplerde bulunmaktadır.

Sayısal analizin yanı sıra, kredi talep eden tarafın faaliyette bulunduğu piyasada da araştırma yapılmalıdır. Bu bağlamda karşılıksız çek ya da protestolu senedi olup olmadığı TCMB Bankalarındaki Kredi Riski bilgilerinden incelenmelidir.

Kredi istihbarat faaliyetleri bir amaca yönelik yapılmalı ve çerçevesi net olarak belirlenmelidir. Krediye konu gerçek/tüzel kişilerin kendileri, grup şirketleri, iştirakleri, borçluları, alacaklıları, başta bankalar olmak üzere kredi kuruluşları, kamusal ve kurumsal taraflar, sektörler, pazarlar, rakipler ve diğer üçüncü kişileri de kapsayan istihbarat hedefleri (Geçer, 2014: 26) olmalıdır. Bu bilgiler ne kadar yeterli ve detaylıysa kredi kullanımı ile ilgili detaylı analizler yapılarak kredilerin riskleri minimum seviyeye düşürülmektedir.

7.3. KREDİ DEĞERLİLİĞİNİN ÖLÇÜLMESİ VE KREDİ YAPILANDIRMA

Mali analiz ve kredi kullanan taraf hakkında toplanan bilgiler ışığında, firma ya da bireye ne amaçla ne kadar, hangi koşullarla, ne tür bir kredinin kullanılacağı, ne gibi teminatlar alınacağına karar verilir. Bu kurallar tamamen kredinin miktarı ve müşterinin ödeme gücüne göre belirlenmektedir. Eğer müşterinin aylık geliri yüksek ise daha kısa vadeli ve daha yüksek rakamlı ödeme planı oluşturulurken, eğer ödeme gücü düşükse daha uzun vadeli ve daha küçük rakamlı aylık taksitlendirmeler yapılmaktadır. Zira kredi kullanan kişi hem aylık geliri ile geçimini sağlayabilmeli hem de kredisini ödeyebilmelidir. Bu nedenle maaşının tamamına yakınına denk gelen taksitlendirme yapamamaktadır.

7.4. KREDİ TEKLİFİ VE DEĞERLENDİRMESİ

Krediyi kullanmak için başvuran kişi gerekli evrakları yerine getirdikten sonra ilgili şube, kendi yetkisini aşan krediler için kredi teklifini hazırlar ve ilgili üst birimlere gönderilir. Burada amaç, yüksek tutarlı kredilerin verilmesi kararının banka üst yönetiminin ve birden fazla kişinin katılımı ile sağlıklı bir süreçte oluşturulmasıdır. Teklif edilen kredi, aynen ya da değişikliklerle kabul ya da reddedilir. Kabul edilmesi durumunda bir sonraki aşamaya geçilir. Reddedilmesi durumunda ise gerekli eksiklikler tamamlanarak yeni bir başvuru yolu izlenebilmektedir. Bu süreç aynı banka çerçevesinde devam etmekle birlikte müşteri başka bir bankada da kredi alma yoluna başvurabilmektedir.

7.5. BELGELEME VE TEMİNATLANDIRMA

Banka tarafından müşteriye verilmek üzere onaylanan kredi, kredi kullandırılmadan önce belirtilen koşullar doğrultusunda alınması gereken teminatlar alınmalı ve kredi kullanımı için gereken belgeler temin edilmelidir. Teminatı sonra almak üzere kredi kullandırılırsa, çoğu zaman teminatların alınamaması gibi durumlarla karşılaşılabilir.

7.6. KREDİ KULLANDIRIMI

Kredi kullanımı için banka tarafından istenen tüm koşullar yerine getirildikten sonra, kredi türüne göre kullandırım yapılır ve banka muhasebesinde ilgili risk kayıtları oluşturulur. Krediyi bankadan alan müşteri ile faiz, komisyon, teminat, vade ve geri ödeme şartları hususunda mutabık kalan banka krediye bağlı olarak temin edilmesi gereken belgeler temin edildikten sonra kullandırma işlemi gerçekleşir (Şakar, 2001: 65). Nakdi kredilerde, firma hesabına alacak olarak geçirilir; gayri nakdi krediler ise, kredi kullanan lehine kefalet ve garanti verilen belge ya da onayın verilmesiyle (Teminat mektubunun düzenlenip kredili firmaya teslimi gibi) kullandırılır.

7.7. KREDİ İZLEME

Bankalar tarafından onay aşamasını geçtikten sonra kredisi onaylanan ve bu krediden faydalanan müşterilerin mutlaka takip edilmesi gerekmektedir. Yukarıda açıklanan ve şirket güvenilirliğini etkileyen herhangi bir değişim, banka tarafından mutlaka bilinmeli ve zaman geçirmeksizin bankanın ilgili birimleri tarafından değerlendirilip kredinin devamı ve koşulları hakkında yeni kararlar alınmalıdır.

Kredilerin izlenmesi ve kredi kayıplarının önlenmesi banka kredi portföyü kalitesinin gözlenmesinde önemli bir süreçtir. Batık kredilerin azaltılması temel amacı yanında kredi portföyünün kontrolü gerçek veya olası zararın olabildiğince erken teşhisi, kredi politikalarının banka mevzuatının ve düzenlemelerinin takip edilmesi, kredi portföyünün genel durumunun düzenli olarak rapor edilmesi ve dolayısıyla kontrolü ile batık kredi karşılığı ayırmak gibi ana amaçları da kapsamaktadır (Yıldırım, 2007: 72). Eğer verilen kredilerin takibi yapılmazsa, müşterilerin ödeme ahlakına dikkat edilmezse kredilerin ödenme noktasında sıkıntılar yaşanabilir ve bunun tetiklemesi sonucunda da batık krediler gündeme gelebilir. Batık kredilerin artması da hem bankaların hem de ülke ekonomilerinin krize sürüklenmesine neden olmaktadır. O

yüzden güçlü bir finans yapısına sahip müşteriye verilse dahi kredilerin izlenmesi büyük önem arz etmektedir.

7.8. RİSKİN KAPANMASI

Bankaların müşteriye kullandığı kredilerin geri dönüşünde yaşanan zorluklar, öncelikle bankanın şube ve daha üst birimleri açısından müşteri ile yapılan görüşmeler çerçevesinde ‘idari takip’ yöntemiyle çözülmeye çalışılmaktadır. İdari takibin en önemli unsurunu, müşteriye duyulan güven oluşturmaktadır. Bu güven ve ödeme gücünün olmadığı düşünülüyorsa, teminatların yasal girişimlerle nakde çevrilerek kredi riskinin kapatılması yoluna gidilmektedir. Yasal takipte, bankaların hukuk birimleri devreye girmekte ve bankacılarla birlikte riskin giderilmesine çalışılmaktadır (Kaynak: Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Birimi Dokümanları). Taşınabilir ve taşınmaz varlıkların icra kanalı ile satışa çıkarılarak elde edilecek gelirin kredinin kapatılmasına harcanması temel hukuki süreçlerin başında gelmektedir. Bu gibi uygulamalarla kredi riskinin kapatılması olumlu sonuçlar doğursa da bu aşamaya gelmesi banka veya finans kurumları için olumlu referans olmamaktadır. Zira bu süreçlerin uzun sürmesi, tahsilatın yapılacak mal veya varlığın bulunmaması gibi durumlar bankaların mali yapısını zora sokmaktadır.

8. KREDİ DEĞERLENDİRMEDE YAPILAN ANALİZLER

Genelde ekonominin özelde ise bankaların finansal yapılarını korumak amacıyla tüketiciye kullandıracağı kredileri belirli kriterler çerçevesinde kullandırma zorunlulukları bulunmaktadır. Zira krediler için en temel sorun tüketiciden geri dönüşü olmaktadır. Kriterleri taşımayan, güçlü finansal yapısı olmayan şirketlere kredi kullanıldığı takdirde ödeme noktasında sorunlar yaşanmaktadır. Yaşanan bu sorunlar hem bankayı hem de ülke ekonomisini riske atmaktadır. Dolayısıyla bankalarda her yıl tutturulmaya çalışılan kredi hedefine göre sırf hedef için kredi kullandırılmamalıdır. Temel nokta kullandırılacak kredilerin bankaya geri dönüşünü rahatlıkla yapabilecek müşterilere kullandırılmasıdır. Bu çerçevede bankalarda belirli düzenlemeler çerçevesinde krediler verilmektedir.

Basel-II. kriterleri ile, bankalarda risk yönetimini etkinleştirmek ve bankalar tarafından kamuya açıklanacak bilgiler aracılığıyla piyasa disiplini ve sermaye

yeterliliğini sağlamak amaçlanmaktadır (Keskin, 2007: 97). Bu kriterler hemen hemen bütün bankaların baz alıp kredi derecelendirme süreçlerinde önemle üstünde durduğu temel argümanları oluşturmaktadır. Ayrıca Basel-II. kriterleri başat rol oynamakla birlikte bunların yanında başka değerlendirme ölçütleri de bulunmaktadır. Bu nedenle kredi değerlendirmesi yapılırken bankalarda aşağıdaki analizler yapılmaktadır.

8.1. MALİ ANALİZİ

Şirket dışı bilgi kullanıcılarına sunulan genel amaçlı mali tablolar, bazı analiz tekniklerinin bu tablolara uygulanması suretiyle yeni tabloların düzenlenmesi yeni hesaplamaların yapılması sonucunda detaylı bilgiler verirler. İşte burada mali analiz tekniklerinden yararlanılmaktadır (Sevim, 2005: 5-10). Mali tablolar analizi, "bir firmanın mali yapısının sermaye kaynakları ve bunların aktif varlıklara dağılışı bakımından yeterli olup olmadığını ve faaliyet sonuçlarının verimliliği ile bunların gösterdikleri eğilimlerinin incelenmesidir" (Gürus, 1972: 28).

8.2. FİNANSAL TABLOLAR

Finansal Tablolar, Muhasebenin temel ilkesi olarak raporlama fonksiyonunun yerine getirilmesi için işletmeler tarafından hazırlanır. İşletmeler belirli dönemler ile bu tabloları düzenler ve ortaklarına ve de ilgililere işletmenin finansal durumu hakkında bilgiler vermektedir. Finansal Tabloların düzenlenme amacı işletmenin karlılık, likidite, sermaye yapısı, aktiflerin kullanım durumunun belirlenmesidir.

8.2.1. Finansal Tabloların Özellikleri

- a. Uyumlu Olma: Finansal bilgileri değerlendirecek ve karar alacak kullanıcılara yararlı olacak finansal tablolar uyumlu olmak zorundadır. Bu nedenle finansal tablolar genel amaçlı olmalıdır.
- b. Anlaşılır Olma: Finansal tablolarda yer alan bilgilerin kullanıcılara yararlı olması bu bilgilerin anlaşılır olmasını gerektirmektedir. Ancak, anlaşılır olması, finansal tabloların çok basit olması anlamına gelmemelidir. Finansal tablolar, kullanıcıların ekonomi ve işletme hakkında az da olsa bilgi sahibi olduğu varsayılarak düzenlenir.

- c. Doğrulanabilir Olma: Finansal tabloda yer alan bilgilerin doğrulanabilir olması, bu bilgilere güvenilmesini sağlar. Objektif belgelere dayanan finansal bilgiler doğrulanabilir. Böylece bu bilgileri kullananlar aynı sonuca ulaşır.
- d. Tarafsız Olma: Ülkemizde, finansal tabloların değişik grupların, değişik amaçlarına göre düzenlendiği açıktır. Örneğin vergi amacı için düzenlenen bilançolar, kredi amacına uygun bilançolar, potansiyel yatırımcılar için bilançolar ile ortaklara bilgi veren bilançolar. Bazı grupların isteklerine göre düzenlenmiş finansal tablolar tarafsız olma niteliğine uygun değildir. Muhasebe, işletmede yaşanan olayları tarafsız bir gözle kamuya aktarmalıdır.
- e. Zamanında Verilme: Bilindiği gibi finansal tablolar şirket hakkında bilgi veren raporlardır. Bu bilgiler birtakım kararların alınmasında kullanılacaktır. Zamanında hazırlanıp, verilmeyen finansal tabloların, alınacak kararların başarısını etkileyeceği açıktır.
- f. Karşılaştırılabilir Olma: Şirketlerin birden fazla faaliyet dönemine ilişkin işlemlerin farklılıklarını hesaplamak, finansal tabloların karşılaştırılmasıyla olmaktadır (Akıncı ve Erdoğan, 1994: 5).

8.2.2. Finansal Tabloları Kullananların İşletme Hakkında Edinebileceği Bilgiler

- a. Şirketlerin hedeflenen planlarına ulaşmada yöneticilerin başarısını ölçmek için gerekli bilgilerdir. Ekonomik kararların alınmasında yardımcı bilgileri ifade etmektedir.
- b. Şirketlerin kazanma potansiyelini öngörme, değerlendirmek ve karşılaştırma yapmak için gerekli bilgilerdir.
- c. Ödenecek olan verginin belirlenmesini sağlayan bilgiler.
- d. İşletmenin denetlenmesini sağlayacak bilgiler

Finansal tablolar işletmede bulunan kaynakların işletmenin idarecileri tarafından etkin yönetilip yönetilmediğinin neticesini de gösterir. Örneğin, bir işletmede likidite ve ödeme gücü hakkındaki bilgiler işletme borçlarının zamanında ödenme gücü hakkında bilgi verir.

Finansal tablolar bir işlemin farklı yönlerini temsil eder ve birbirleriyle ilişkilidir. Her bir finansal tablo diğerinden farklı bilgi vermesine karşılık, tek başına

kullanıcıların ihtiyaç duyduğu bilgilerin tamamını sağlayamaz ve dipnotlar ile açıklama yapılır. Dipnotlar, finansal tabloların kalemleri hakkında ek bilgi içerir.

8.2.3. Bilanço

Bilanço, belirli bir tarihte bir işletmenin varlıkları, borçları ve özsermayesinin gerçek durumunu gösteren bir finansal tablodur (Rende, 2020: 15). Bilançonun aktif tarafını oluşturan mevcutlar ve alacaklar bilanço yapısı içinde vade bakımından ayrılarak sunulur. Gelecek hesap dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi beklenen varlıklar “Dönen Varlıklar”; gelecek hesap dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi beklenmeyen varlıklar “Duran Varlıklar” olarak sınıflanır. Pasif taraf temel olarak yabancı kaynaklar ve özkaynaktan oluşur.

Yabancı kaynaklar da “Kısa Vadeli” ve “Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar” olarak sınıflanır (Çabuk, 2019: 4).

- a. Dönen Varlıklar: Şirketlerin faaliyeti dönemi içinde yer alan ve sağladığı yarar bir yıl veya daha kısa sürede sona erecek veya paraya çevrilebilecek varlıkları ifade etmektedir.
- b. Duran Varlıklar: Satılmak için alınmayan, uzun süre elde tutulan ya da tutulması hedeflenen, faaliyet dönemi içinde birden fazla dönem kullanılabilen varlıklardır.
- c. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar: Bilanço tarihi itibarıyla kurumların en çok bir yıl veya normal faaliyet dönemi sonuna kadar ödeyeceği veya ödenmesi öngörülen yabancı kaynakları ifade etmektedir.
- d. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar: Şirketin bir yılı aşan uzun süreli aldığı borçları ifade etmektedir. Özellikle yerli yerli borçlanmanın yetmediği durumlarda yabancı kaynaklar büyük önem taşımaktadır. Fakat bu borçlanmanın yapılırken uluslararası piyasaların durumu ve faiz oranları dikkate alınmalıdır.
- e. Öz kaynaklar: Firma ya da hissedarlarının sermaye olarak verdikleri değerler ile faaliyetler sonucu sağlanan ve henüz işletmeden çekilmemiş ve başka yerlerde kullanılmamış olan kârlardan oluşan unsurları (<http://www.muhasabedersleri.com>).(Erişim Tarihi 12.05.2013) ifade etmektedir.

Bu çerçevede belirlenen hesap kodlarında dönen varlıklar 1, duran varlıklar 2, kısa vadeli yabancı kaynaklar 3, uzun vadeli yabancı kaynaklar 4, öz kaynaklar 5 olarak ifade edilmektedir.

8.2.4. Gelir Tablosu

Gelir tablosu, firmaların belli zaman aralıklarında faaliyetleri sonucu elde ettiği kazancı ve faaliyetler kapsamında yaptığı harcamaları göstermektedir. Bununla birlikte gelir ve gider dengesi çerçevesinde de ilgili kârı ortaya koymaktadır.

Süreklilik gösteren ve göstermeyen gelir ve giderler; olağan gelir ve kârlar, olağan gider ve zararlar; olağan dışı gelir ve kârlar ve olağan dışı gider ve zararlar olarak ayrı gruplar şeklinde gösterilmiştir. Finansman giderleri ayrı bir gruptur. Gelir tablosunda yer alan kalemler arasında mahsup yapılamaz. Tutarı olmayan kalemler gelir tablosunda yer almaz (<http://www.muhasabedersleri.com>). (Erişim Tarihi 12.05.2013). Bu gelir ve giderler arasından ciddi anlamda uçurumların olmaması gerekmektedir. Mevcut süreç içinde yeni kurulan bir şirketin belli bir süre giderlerinin gelirlerinden fazla olması normaldir. Zira üretim bantlarının oluşturulması, reklam harcamalarının yapılması, altyapı için yeni anlaşmaların doğal olarak da yeni harcamaların yapılması gelir gider dengesinin gider lehine artıracaktır. Belirli bir süre sonucunda şirket tam kapasite ile faaliyet geçip pazarda kendinde yer bulduğunda da hala gider kalemi gelir kaleminden yüksek çıkıyorsa şirket risk altında demektir. Bu bağlamda ilgili analizlerin yapıp önlemlerin alınması gerekmektedir.

8.2.5. Mizan

Mizan, muhasebede kontrol aracı olarak kullanılan, hesapların belli tarihlerde tekrar incelendikten sonra, borç ve alacak toplamlarıyla bakiyelerinin bir tabloya toplu bir şekilde yazılmasıyla oluşan özet bir tabloları ifade etmektedir. Aylık, geçici ve kesin mizan olarak üçe ayrılmaktadır. Yevmiye defteri kayıtlarının defterikebire geçirdikten sonra kontrol amacı ile düzenlenmesine aylık mizan, 31 Aralık tarihinde düzenlenen, ve bütün muhasebe dönemini kapsayan mizana genel geçici mizan, dönem sonu işlemleri ile ilgili yevmiye ve defterikebir kayıtları yapılarak hesapların defterikebir bakiyeleri, envanter sonuçlarına göre düzeltildikten sonra yıl sonu ile ilgili kayıtlardan sonra düzenlenmesine (<http://www.muhasabedersleri.com>). (Erişim Tarihi 20.05.2013) de kesin mizan denilmektedir. Kesin mizan bütün yılın rakamlarını gösteren ve fotoğraflarını çeken, diğer mizanların toplamı niteliğinde bir mizan türüdür. Mizanların

düzenli ve dürüst biçimde tutulması gerekmektedir. Zira hem şirketin gerçek ekonomik performansını görmek açısından son derece önem arz etmektedir. Aksi takdirde gerçekçi tablolarla oluşturulmayan mizanlar şirketin reel durumunun görülememesine neden olur ve bu da şirketin her dönem risklerle karşı karşıya kalmasına sebep olur. Bununla birlikte bu mizanların tutulması resmi hesap verebilirlik ve şeffaflık açısından son derece önemli ve zorunludur.

8.2.6. Finansal Tabloların Düzeltilmesi

Bilanço tarihinden sonra oluşan finansal gelişmeler ve bu kayıtlarla ilgili konular tabloların daha açık ve anlaşılır olmasına ve de işletmenin faaliyetleri hakkında daha sağlıklı kararlar verilmesini sağlarlar.

- a. Bilanço tarihinden sonra ortaya çıkan muhasebesel hata ve hileler; Bu kayıtların tespiti firma konusunda doğru yorum yapmak için çok önemlidir.
- b. İşletmeye giren varlıkların maliyetlerinin ve yapılan satışların bilanço tarihinden sonra netleşmesi, işletmenin aldığı bir ürün veya hammaddenin nihai ürün haline geldiğinde yüksek bir değere ulaşması bilanço kalemlerine girdiğindeki değer ile değil satış anındaki ürün değeriyle ölçülmelidir.
- c. Buna paralel varlıkların çeşitli hatalardan dolayı ortaya çıkan kayıtların bilanço tarihinden sonra oluşması ve bu durumun tespiti gerekmektedir. Firmanın alacaklarının kalitesi değerlendirilmeli, borçlu firmaların mali yapılarındaki sıkıntılar işletmeyi etkilediğinden bu kayıtların dikkate alınması gereklidir.
- d. Vergi oranlarındaki değişme incelenmeli eğer değişmeler olduysa değerlendirmeler bu değişmelere göre yapılmalıdır.
- e. Firmanın yapısındaki değişmeler faaliyetlerinin genişlemesi ya da daralması veya yeni işlere girilmesi durumlarına dikkat edilmelidir.
- f. Bilançonun tarihinden sonra varlıklarında değer kayıplarının oluşması.
- g. Sermaye artışları incelenmeli,
- h. Yüksek oranda maddi duran varlık alımı ve satımı incelenmeli,
- i. Grev ve buna benzer durumlar da firmaları etkilemektedir.

8.2.7. Kayıt Dışı İşlemlerin Düzeltilmesi

İşletmelerin çeşitli sebeplerle ve özellikle vergi matrahını etkilemek amacıyla kayıt dışı faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu faaliyetler işletmelerin mali tablolarını olumsuz yönde etkilemektedir. Temel kredilendirme prensibi olarak adlandırılan, işletmelerin kredi değerliliğinin ölçülmesine olanak sağlayan faktörler literatürde 5C kuralı olarak isimlendirilir. Bu faktörler;

- a. Karakter (Character): Borçlunun itibarını, ödeme sicilini ortaya koymaktadır. Şirketin daha önce sergilediği ticari geçmişi, kredinin geri dönüp dönmeyeceğini belirleme noktasında önemli bir veridir. Karşılıksız çek ve protesto bilgileri, kredi kullanan müşterilerin ödeme alışkanlıklarını göstermesi nedeniyle önem arz etmektedir. Bu göstergelerin düzenli bir şekilde tutulması, arşivlenmesi, incelenerek üzerinde analizler yapılması ve ona göre yaklaşım sergilenmesi son derece önemlidir. Aksi takdirde iyi analiz edilmeyen karakterler beraberinde batık kredileri getirmektedir.
- b. Kapasite (Capacity): Karakterin üzerine inşa edilecek bir diğer durum da kapasitedir. Kapasite, şirketlerin faaliyetleri, üretim bantları, verdiği hizmetler bağlamında elde edebileceği iş hacmini göstermektedir. Bu iş hacmi ne kadar verimli olursa şirket o kadar kazanç elde eder. Bu da aldığı krediyi bankaya geri ödeme noktasında sorun yaşamamasının önüne geçer. Bunun için mali analiz, işe hakimiyet ve deneyim dikkate alınmaktadır. Bu kriterler çerçevesinde gerçekçi yaklaşımlar sergilenmelidir. Sadece şirketin genel durumu değil, şirketin faaliyet gösterdiği sektörün gidişatı, piyasa hacmi ve ülke ekonomisi de dikkate alınarak bir sonuca varılmalıdır.
- c. Teminat (Collateral): Güvence (teminat), Krediyi kullandıran bankanın veya finans kuruluşunun kredinin geri ödenme noktasında karşılan problemlere karşı kendini güvence altına almasıdır. Kredi ödenmediğinde banka teminatı kullanarak krediyi tahsil edebilir. Bankanın veya Kredi türü ve vadesi ile teminatın yapısının uyumlu olması da çok önemlidir.
- d. Sermaye (Capital): Sermaye, Şirketin mali olarak yeterli düzeyde olup olmadığını ortaya koymaktadır. Bu bağlamda sadece sermayenin yeterli düzeyde olup olmadığı değil bunun efektif olarak kullanılıp kullanılmadığı da incelenmelidir. Aksi takdirde kasasında ya da diğer varlıklarında yeterli

düzyde sermaye olan bir şirket bunları kullanma noktasında plansız davranıyorsa kısa vadede iflas riskiyle karşı karşıya kalacaktır. Şirketin iş hacmine sermayesi göre dikkate alınmalı, faaliyetler azaldığındaki oranına da bakılmalıdır.

- e. Ekonomik Koşullar (Conditions): Şirketlerin bankalardan veya finans kurumlarından belli şartlar doğrultusunda aldıkları kredilerin bankaya geri ödenememesi durumu pek çok nedenden kaynaklanabilmektedir. Bunların başında da kısa ve uzun vadedeki ekonomik gelişmeler gelmektedir. Bundan dolayı firmanın faaliyet gösterdiği sektör ve bağlı olduğu ülke ekonomisi göz önünde bulundurulmalıdır. (Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Birimi Dokümanları).

Türkiye’de kayıt dışı işlemlerinin büyük miktarlara ulaşması, analizler yapılırken işletmenin kayıt dışı işlemlerini göz önüne almayı zorunlu hale getirmektedir. Günümüzde her ne kadar mali verilere göre analiz ve yorumlar yapılsa da, bu analizler sonucu çıkan yorumlar her zaman gerçek değerleri göstermez. Analist ise bu durumu tespit ettikten sonra karar vermelidir.

Firma bilançosunda olmayan gayri resmi kayıtlar firmanın büyüklüğü ile ilgili önemli bilgiler vermektedir. Bu kayıtlara ulaşmak için firmanın;

- a. Firma ortaklarının kredi kartı bilgileri incelenmelidir. Yüksek limitli kredi kartlarındaki ödemeler takip edilmelidir. Düzenli ödemeler firma hakkında olumlu yönde karar vermek için yardımcı olmaktadır.
- b. Firma ve ortakların kira gelirleri araştırılmalıdır. İşletmeler kira gelirlerini zaman zaman gizlemektedirler.
- c. Firma ortaklarının diğer banka hesap hareketleri incelenmelidir. Bazen firmaların ortaklarının hesaplarında firmanın kayıt dışı işlemlerini takip ettiğini görmekteyiz, bazen de firmanın güvenilir bir çalışanı genellikle finansman sorumlusunun hesabındaki bakiyeler firma hakkında önemli bilgiler vermektedir.
- d. Firma adına veya ortakların adına tapu ve araç ruhsat bilgileri istenmeli, bu bilgiler teyit edildikten sonra bu varlıkların edinme tarihleri takip edilmelidir.

Büyüyen ve kârını işletme dışına çıkaran firmalar genellikle ortaklarının eşleri adına gayrimenkul yatırımları yapmaktadırlar.

- e. Firmaların bazen dış destek aldıkları ve dışarıdan finansal ortak buldukları görülmekte, resmi olmayan bu ortağın bilgileri de incelenmelidir. Bu ortağın finansal desteğini esirgemesi firma açısından risk oluşturduğundan büyük önem arz etmektedir. Yurtdışı bağlantısı olan firmaların yurtdışı banka kayıtları da incelenmelidir.
- f. Sektörlere bağlı olarak gayri resmi kayıtların fazla olduğu sektörler özel olarak değerlendirilmelidir. Kuyumcular, gıda firmaları, inşaat ve altyapı firmaları, fason üreticiler, imalatçılar, tarım ve hayvancılık firmaları ve buna benzer faaliyet konusundaki firmaların resmi olmayan kayıtları kredi tahsis yapılırken göz önünde bulundurulmalıdır.
- g. İşletmelerin mali verileri yanında iş tecrübesi, pazar etkinliği, sektördeki faaliyet süresi, üretilen ürünlerin piyasa talebi, piyasadaki rekabet düzeyi, faaliyetleri sonucunda elde ettiği kârı nerede kullandığı gibi soruların cevabı kredi tahsis ile ilgili çalışmaların önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

8.2.8. Başarılı Mali Analizin Şartları

- a. Analizi yapılırken işletmenin bulunduğu olduğu sektörün özellikleri ele alınmalıdır.
- b. Mali analizi yapan kişi mali tabloları gerçek olarak yorumlayabilmek için muhasebe ilke ve uygulamalarına hakim olmalıdır.
- c. İşletmenin politikası ve işletmenin nasıl bir yönetime sahip olduğu analist tarafından bilinmelidir.
- d. İncelenen ve değerlendirilen dönemin ekonomik koşulları ve dış etmenler incelenmelidir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

X A.Ş UYGULAMA

Tablo 7. Firma Bilgileri

Firma	X A.Ş.
Sektör	Metal Ana Sanayi ve İşlenmiş Metal Ürünleri Üretimi
Adres	
Telefon	
Firma Yetkilisi	Osman Bey(Finansman Müdürü)
Vergi Dairesi	İstanbul
Vergi No	

1. FİRMANIN FAALİYET KONUSU

Alüminyum sektöründe faaliyet gösteren firma çeşitli şekil ve ebatla, boyalı ve boyasız alüminyum profil üretmektedir. Üretilen profiller inşaat ve mobilya sektörü başta olmak üzere pek çok sektörde kullanılmaktadır. Müşterinin istediği ebat ve şekilde üretilip kesilen profiller kapı, pencere, merdiven küpeştesi, balkon korkulukları, ofis bölmeleri, menteşeler, askı boruları, raydolap aksamaları, panjur, havalandırma boruları, kutu, süpürgelik v.s. yapımında kullanılmaktadır. Firma 2 yıl önce yatırımına başladığı fabrika ile binaların dış cephe giydirmesinde kullanılan alüminyum kompozit cephe levhaları üretimine de başlayacaktır.

Tablo 8. Ortaklar ve Üst Yönetim

Ortaklar	Vergi Numarası	Sermaye Payı
1. Ahmet Bey 2. Mehmet Bey 3. Salim Bey 4. Suna Hanım 5. Merve Hanım)		66 % 12 % 12 % 5 % 5 %
Üst Yönetim	Pozisyonu	
1 . İhsan Bey 2 . SalihBey 3 .Osman Bey	1 . Genel Müdür 2 . Üretim Müdürü 3 . Finansman Müdürü	

1.1. FİRMA HAKKINDA GENEL BİLGİ

1.1.1. Firma ve Ortaklar Hakkında Bilgi

1989 yılında İstanbul'da kurulmuş olan firmanın temelleri 1940'lı yıllara dayanmaktadır. Aslen Trabzon'lu olan Salih Bey burada bir alüminyum sıvama tesisi kurmuş daha sonra çocuklarının büyümesi ile İstanbul'a taşınmıştır. En büyük oğlu olan Ahmet Bey, babasına çok yardımcı olmuş ve firmanın hisselerinin önemli bir kısmını almıştır. İlk kuruluşta Salih Bey'in %40, Ahmet Bey %60 şeklinde olan hisse dağılımı daha sonra baba Salih Bey'in 2004 yılında vefat etmesiyle diğer çocuklarına da miras olarak hisseler devretmiştir. Ancak bugün hissedar olan diğer kardeşler firma ile ilgilenmemektedir.

1.1.2. Yurtiçi Alış, Satış Ve Koşulları

1.1.2.1 Alışlar

Firmanın faaliyetlerinde kullandığı temel madde alüminyum olup girdilerin %80'ini oluşturmaktadır. Diğer %20'lik girdi ise boya, ambalaj malzemesi ve kimyasal maddeler oluşturmaktadır.

Alüminyum, yurtdışı üreticilerin Türkiye temsilciliklerinden alınmaktadır. Alımlar Londra Metal Borsası fiyatlarından ve peşin olarak yapılmaktadır. Ağırlıklı olarak Mechem S.A. 'nın alüminyumunu kullanılmaktadır. Firma, yoğun olarak banka kredisi kullanarak peşin ödeme yapmakta, bankaya borçlanmaktadır.

Yardımcı malzemeler ise yurtiçindeki çeşitli firmalardan 90 gün vadeli olarak alınmaktadır.

1.1.2.2 Stoklar

Firma her dönem 500 ton üzerinde kütük alüminyum stoku bulundurmaktadır. Sezona güçlü stokla girmek isteyen X A.Ş., şubat-mart-nisan aylarında stokunu artırmaktadır. İlkbaharda özellikle inşaat faaliyetlerinin artması ile firmanın satışlarında artış olmakta, bu da sezona stoklu girmeyi gerektirmektedir.

1.1.2.3 Satışlar

Tablo 9. Satışlar

	İç Piyasa Satış	İhracat	İhracat Oranı
2009	45.203.369	8.454.889	% 15
2010	41.214.986	7.504.366	%14
2011	65.497.605	15.071.421	%19

X A.Ş yoğun olarak iç piyasaya çalışmakla birlikte satışların bir bölümünü de yurtdışına yapmaktadır. İhracatın toplam içindeki payı %20 seviyesine ulaşmak üzeredir (X A.Ş. Pazarlama Verileri; 2012).

Firmanın iç piyasa satış ve pazarlama faaliyetleri direkt proje satışlarından ve şubeler üzerinden gerçekleşmektedir. Grubun Ankara, İzmir ve Çağlayan'da toplam 3 adet şubesi bulunmaktadır. Firmanın devam eden yatırımı sonucunda yeni fabrikası devreye alındığında otomotiv yan sanayi sektöründe de yer almaya başlayacaktır. Hâlihazırda grup Mercedes Benz Türk A.Ş'ye mal vermektedir.

X A.Ş 'nin ana ihracat pazarı Almanya, Bulgaristan, Yunanistan, Irak, İngiltere, Libya, İran, Azerbaycan, Kıbrıs ülkelerinden oluşmaktadır. İhracat satışlarının büyük kısmı peşin yapılmaktadır. 2012-2 dönem itibariyle ihracatın %70'i Almanya'ya yapılmaktadır.

1.1.2.4 Dönemsellik

Firma satışlarının %40'ı endüstriyel ürünlerden, %60'ı ise mimari sistemlerden oluşmaktadır. Firmanın dönemselliği, inşaat sektörünün dönemselliğine benzerlik arz etmektedir. Mayıs-Eylül arası satışlar yoğun olarak gerçekleşmektedir. Çünkü bu dönemde inşaat faaliyetleri artmakta, özellikle balkon ve merdivenlerde kullanılan korkuluk profili ve aksamı satışı en yüksek seviyeye ulaşmaktadır.

1.2. ÜRETİM YERİ VE ÜRETİM SÜRECİ BİLGİLERİ, YATIRIM AMACI VE FİNANSMAN ŞEKLİ

Alüminyum pek çok bölgede yüksek oranlarda bulunan metaller arasında bulunmaktadır. Üretiminin fazla maliyetli olmaması, direncinin yüksek olması, en önemlisi de ömrü bittiğinde geri dönüşüme uğratılabilir olması bu metali kullanıcı dostu hale getirmektedir. Bundan dolayı da pek çok alanda yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Pencereleden, uzay teknolojilerine, uçaklardan elektrik aksanlarına

içecek ambalajlarından mutfak gereçlerine, kültür endüstrisinden mikro medya araçlarına kadar alüminyumun geniş yelpazede kullanılmaktadır.

X A.ř.'nin İstanbul'da 85.000 m² alan üzerine kurulmuş 35,000 m² kapalı alana sahip ve firmaya ait olan fabrika binasında faaliyet göstermektedir.

Fabrikaya tomruk halinde gelen alüminyum istenilen şekilde profil retilbilmesi için ısıtılmaktadır. Isıtılan alüminyum, ekstrüzyon makinesi ile arkadan sıkıştırılarak ndeki kalıplardan geçmesi sağlanır. Kalıptan çıkan alüminyum artık istenen profil şeklini almıştır. Bundan sonra yüzey işlemleri uygulanır ve istenilen doku elde edilir. Daha sonra ebatlanan profiller müşterinin isteğine göre toz statik boya uygulamasına gönderilir. Buradan da müşteriye teslim edilir.

Alüminyum dış cephe kaplaması üretimine de girecek olan firma İstanbul da yeni bir fabrika yatırımına başlamıştır. Bu tesisler için toplamda 10 milyon TL harcamış olacaktır. Fabrika arazisi için 2010 yılında 2 milyon TL demiş olan X A.ř. , fabrika binası için de ayrıca 1 milyon TL harcamıştır. Tesislerin kurulması için de Alman menşeili bir firma ile anlaşılmıştır. Leasing yoluyla finanse edilen makineler için Yapı Kredi Leasing ve Halk Leasing'den 7 milyon TL'lik finansman yapılmıştır. Fabrikanın ilk deneme üretimi tahminen 2013 Haziran ayında yapılacaktır. Bu durumda firma Türkiye'de gelişmeye devam eden alüminyum dış cephe giydirme sistemleri pazarından da pay almaya başlayacaktır.

1.3. RAKİP FİRMALAR–MAL/HİZMET ALINAN–SATILAN FİRMALARLA İLİşKİLER

Alüminyum sektöründe birincil üretici olarak Eti Alüminyum A.ř. bulunmaktadır. Bunun dışındaki firmalar, döküm, ekstrüzyon (profil üretimi), yassı üretim veya içecek kutusu üretimi alanlarında faaliyet göstermektedir. X A.ř.'nin faaliyet gösterdiği ekstrüzyon alanında Assan, Feniş, Teknik Alüminyum, uhadaroğlu ve Arslan Alüminyum gibi büyük firmalar faaliyet göstermektedir. Bu nedenle firmamızın sektördeki payı tahmini %5-6 civarındır.

Firma, hammaddeyi güncel fiyatlardan ve Londra Metal borsası fiyatları baz alınarak tedarik etmektedir. Bu nedenle parayı göndermeden üretici firmalar sevkiyat yapmamaktadır. Firmanın satışları ise 3 ay vadeliidir. Bu nedenle yoğun olarak banka kredisi kullanmaktadır. Böylece alış ve satış vadelerini dengelemeye çalışmaktadır.

1.4. PAZAR VE SEKTÖREL KONUM VE GELİŞMELER

Piyasada alüminyum alanında üretim yapan biri kamu olmak üzere, 400'e yakın şirket faaliyet göstermektedir. Sektörde başı çeken Alüminyum A.Ş. Genel Müdürlüğüdür. Yıllık üretimi 300.000 tona yaklaşmaktadır. Bu bağlamda ETİ Alüminyumda birinci sınıf alüminyum üretilmektedir. Tesislerde özel sektör kuruluşları sadece yarı ürün ve/veya uç ürün üreten işletme konumundadırlar. Bunlar, üretilen ve/veya ithal edilen, külçe, döküm ve işleme ingotlarını, dökme, form verme, haddeleme, çekme ve dövme işlemlerine tabi tutarak alüminyum mamul üretmekte, ayrıca hurda ve/veya külçeleri çeşitli yöntemlerle alaşımlandırarak uç ürünlere kadar işlemektedirler.

Sektörde toplam istihdam ise 18.000 kişi civarında olmakta olup sürekli olarak büyüme göstermektedir. Otomotiv ile beyaz ve kahverengi eşya üretimindeki artış, Avrupa standardını yakalamış olması, dış pazarlarda aranılır hale gelmesi ve bunun da doğrudan ihracat potansiyelini (X A.Ş. Mülakat;2012) artırması sektörün hareketlilik kazanmasını sağlamıştır. Bu hareketlilikte hem faaliyetlerini artırıp hem de geleceğe yönelik projeksiyonlar çizip eğitim, teknoloji ve istihdama yatırım yapan işletmeler daha güçlü bir yapılanmayla geleceğe doğru yol almışlardır.

Bunun tam tersini yapan gündelik makine bantlarında sadece gelen işlerle günlük, haftalık ve maksimum aylık ve üç aylık plan yapan ve gelişime kaynak ayırmayan işletmeler ise sonraki süreçte piyasanın daraldığı zamanda mali krizlerle karşı karşıya kalmışlardır.

2. FİRMA MALİ. TABLOLARI, ANALİZ VE YORUMLARI

2.1. GELİR TABLOSU, DÖNEN VARLIKLAR, DURAN VARLIKLAR, AKTİFLER, KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR, UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR, ÖZ KAYNAKLAR

Tablo 10. Firma Mali Tabloları, Analiz ve Yorumları

							TL	
GELİR TABLOSU	31 Aralık 2019	%	D%	31 Aralık 2010	%	D%	31 Aralık 2011	%
Net Satışlar	53,429,197	100.0	(10.3)	48,179,753	100.0	50.9	80,177,439	100.0
Satışların Maliyeti (-)	-41,642,799	(77.9)	(4.3)	-39,871,050	(32.8)	49.7	-65,549,827	(81.8)
Brüt Satış Kârı/ Zararı	11,786,398	22.1	(35.0)	8,308,703	17.2	56.6	14,627,612	18.2
Faaliyet Giderleri (-)	-3,563,883	(6.7)	25.3	-4,589,934	(9.5)	(5.0)	-4,365,346	(5.4)
Faaliyet Kârı/ Zararı	8,222,515	15.4	(79.3)	3,718,769	7.7	101.5	10,262,266	12.8
Finansman Giderleri (-)	-5,757,534	(10.8)	(27.0)	-4,396,187	(9.1)	34.1	-6,180,930	(7.7)
Diğer Gelir/ Gider Farkı (+/-)	2,068,161	3.9	106.7	5,952,115	12.4	(155.8)	1,253,500	1.6
Dönem Kârı/ Zararı	4,533,142	8.5	15.2	5,274,697	10.9	11	5,334,836	6.7
Vergi Karşılıkları (-)	-119,954	(0.2)	(33.4)	-85,854	(0.2)	(35.1)	-36,666	(0.0)
Net Dönem Kârı/ Zararı	4,413,188	8.3	162	5,188,843	10.8	21	5,298,170	6.6
Dönen Varlıklar	48,607,200	69.5	18.3	58,355,608	70.8	15.1	67,854,186	69.7
Hazır Değerler	8,206,963	11.7	(35.4)	5,762,709	7.0	3.7	5,978,589	6.1
Merkul Kıymetler	0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0
K.V Ticari Alacaklar	22,230,572	31.8	29.8	29,945,512	36.3	12.3	33,873,422	34.8
Stoklar	14,126,137	20.2	30.5	19,169,450	23.3	21.0	23,647,703	24.3
Diğer Dönen V.	4,043,528	5.8	(15.1)	3,477,937	4.2	22.5	4,354,472	4.5
Dönen Varlıklar	21,338,196	30.5	12.0	24,068,662	29.2	20.4	29,501,635	30.3
U.V Ticari Alacaklar	5,064,740	7.2	2.6	5,200,298	6.3	18.3	6,244,178	6.4
Finansal Duran V.	0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0
Maddi Duran V.	13,702,111	19.6	15.6	16,019,965	19.4	17.1	19,002,323	19.5
Diğer Duran V.	2,571,345	3.7	10.2	2,848,399	3.5	40.1	4,255,134	4.4
Aktifler	69,945,396	100.0	16.4	82,424,270	100.0	16.6	97,355,821	100.0
K.V. Yabancı Kaynaklar	29,169,670	41.7	41.7	44,259,611	53.7	34.7	56,654,856	58.2
K.V. Finansal Borçlar	18,268,884	26.1	70.3	36,908,345	44.8	8.7	40,259,441	41.4
K.V. Ticari Borçlar	5,635,691	8.1	(56.9)	3,189,047	3.9	112.2	9,794,163	10.1
K.V. Diğer Borçlar	5,265,095	7.5	(23.4)	4,167,219	5.1	46.0	6,601,252	6.8
U.V. Yabancı Kaynaklar	25,543,217	36.5	(39.8)	17,164,641	20.8	5.4	18,121,050	18.6
U.V. Finansal Kaynaklar	25,543,217	36.5	(39.8)	17,164,641	20.8	5.4	18,121,050	18.6
U.V. Ticari Borçlar	0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0
U.V. Diğer Borçlar	0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0
Özkaynaklar	15,232,509	21.8	32.1	21,000,018	25.5	7.3	22,579,915	23.2
Ödenmiş Sermaye	4,881,000	7.0	11.2	5,461,000	7.8	5.7	5,781,000	8.3
Yedekler	342,000	0.5	0.0	342,000	0.5	0.0	342,000	0.5
Dönem Net Kârı/ Zararı	4,413,203	6.3	16.2	5,188,843	7.4	(142.1)	1,253,500	1.8
Geçmiş Yıllar Karları/ Zararları	5,596,306	8.0	58.1	10,008,175	14.8	41.8	15,203,415	21.7
Diğer	0	0.0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0

2.2. LİKİDİTE ORANLARI, FİNANSAL YAPI ORANLARI, DEVİR HIZLARI, KARLILIK ORANLARI

Tablo 11. X A.Ş. Finansal Analizleri

Likidite Oranları	31 Aralık 2009	D%	31 Aralık 2010	D%	31 Aralık 2011
Cari Oran	1.666	(20.9)	1.318	(9.2)	1.198
Likidite Oran	1.043	(22.7)	0.807	(12.8)	0.703
Nakit Oranı	0.281	(53.7)	0.130	(1.90)	0.106
Stoklar/ Dönen V.	0.291	13.0	0.328	6.1	0.349
Stok Bağımlılığı Oranı	1.484	35.3	2.008	6.7	2.143
K.V. Ticari Alacaklar/ Dönen V.	0.457	12.2	0.513	(2.7)	0.499

Finansal Yapı Oranları					
Yabancı Kaynaklar/ T. Aktif	0.782	(4.7)	0.745	3.1	0.768
Özkaynaklar/ Yabancı Kaynaklar	0.278	22.8	0.342	(11.7)	0.302
U.V. Yabancı Kaynaklar/ Devamlı Sermaye	0.626	(28.2)	0.450	(1.0)	0.445
Maddi Duran V./ Özkaynaklar	0.900	(15.2)	0.763	10.3	0.842
Maddi Duran V./ U.V. Yabancı Kaynaklar	0.536	74.0	0.933	12.4	1.049
Duran V./ Yabancı Kaynaklar	0.390	0.5	0.392	0.7	0.395
Duran V./ Özkaynaklar	1.401	(18.2)	1.146	14.0	1.307
Duran V./ Devamlı Sermaye	0.523	20.5	0.631	14.9	0.725
K.V. Yabancı Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar	0.533	35.2	0.721	5.1	0.758
Finansal Borçlar/ T. Aktifler	0.626	4.7	0.656	(8.6)	0.600
K.V. Finansal Borçlar / K.V. Yabancı Kaynaklar	0.626	33.1	0.834	(14.8)	0.711
Finansal Borçlar/ Yabancı Kaynaklar	0.801	9.9	0.880	(11.3)	0.781

Devir Hızları					
Stok Devir Hızı	2.9	(29.4)	2.1	33.3	2.8
Alacaklar Devir Hızı	2.4	(33.1)	1.6	47.1	2.4
Çalışma Sermayesi Devir Hızı	1.1	(24.9)	0.8	43.1	1.2
Net Maddi Duran V. Devir Hızı	3.9	(22.9)	3.0	40.3	4.2
Duran V. Devir Hızı	2.5	(20.1)	2.0	35.8	2.7
Özkaynak Devir Hızı	3.5	(34.6)	2.3	54.8	3.6
Aktif Devir Hızı	0.8	(23.5)	0.6	40.9	0.8

Tablo 11. (Devam) X A.Ş. Finansal Analizleri

Kârlılık Oranları					
Vergi Sonrası Net Kâr/ Özkaynak	0.29	(14.7)	0.247	(5.0)	0.235
Vergi Öncesi Net Kâr/ Özkaynak	0.298	(15.6)	0.251	(5.9)	0.236
Finansman Gideri + Vergi Öncesi Net Kâr/ T. Aktifler	0.147	(20.3)	0.117	0.8	0.118
Vergi Sonrası Net Kâr/ T. Aktifler	0.63	(0.2)	0.63	(13.6)	0.54
Faaliyet Kârı/ T. Aktifler- Finansal Duran V.	0.118	(61.6)	0.45	133.6	0.105
Geçmiş Dönem Kârlar+ Yedekler/ T. Aktifler	0.85	47.9	0.126	27.2	0.160
Finansman Gid. Vergi Öncesi Kâr/ Finansman Gid.	1.787	23.1	2.200	(15.3)	1.863
Finansman Gid. Vergi Sonrası Kâr/ Finansman Gid.	1.767	23.4	2.18	(14.8)	1.857

Kaynak: (X A.Ş. Muhasebe Kayıtları; 2009,2010,2011)

2.3. AKTARMA–ARINDIRMA KALEMLERİ VE AÇIKLAMALARI

Aktarma işlemi, bilançoda eşitliği bozmadan aktif veya pasifte yer alan bir hesaptan düşülen değerin başka bir hesaba eklenmesidir. Arındırma işlemi, bilançonun aktif veya pasif tarafında bulunmaması gereken tutarın karşılıklı olarak düşürülmesi işlemidir.

Tablo 12. Aktarma-Arındırma Kalemleri ve Açıklamaları

Hesap Kodu	Tutar	Açıklama
120	853.560	Alıcılar içinde yer alan tutar, tahsil kabiliyeti zayıflamış olup, karşılık ayrılmamıştır. Önümüzdeki dönemde hukuki takibe geçileceği için alacaklardan düşülmüş, pasifte de öz sermayeden indirilmiştir.
131	786.054	Ortaklardan biri kendi hesabına bir ev almak için firmadan nakit çekmiştir. Ortaklardan alacaklar kaleminde yer alan bu tutar öz sermayeden düşülmüştür.
150	1.232.300	Stoklar içinde yer alan bu rakam, siparişi verilmiş ancak henüz teslim alınmamış alüminyumdan kaynaklanmaktadır. Tutar, stoklardan düşülmüş ve bir alt kalem olan diğer dönen varlıklara eklenmiştir.

Tablo 12.’ de X.A.Ş. firması için;

120 alıcılar kaleminde; Tahsil kabiliyeti olmayan tutarlar için arındırma işlemi yapılmıştır.

131 ortaklardan alacaklar kaleminde; Ortaklardan biri firmadan nakit para aldığı için bu kaleminde arındırma işlemi yapılmıştır.

150 stoklar kaleminde; Firma vermiş olduğu alüminyum siparişini zamanında teslim alamadığı için diğer dönen varlıklar kalemine aktararak aktarma işlemi yapılmıştır.

2.4. LİKİDİTE ORAN YORUMLARI

2009 yılında firmanın likidite oranları ideale yakın seyretmekte iken 2010 ve daha sonrasında firmanın stoklarında yaşanan artış nedeniyle gerilemeye başlamıştır. Stokların aktif ve dönen varlıklar içindeki payı yükselmiş firmanın stoklara bağımlılığı artmıştır. Stoklarda yaşanan artışın nedeni yeni üretilmeye başlanan alüminyum paneller oluşturmaktadır. Burada pazar henüz yeni girildiği için hangi ürünün hangi dönemde ne kadar gideceği tam kestirilememiş ve bazı ürünlerden gereksiz stok yapılmıştır. Ürünlerin hammaddesinin tamamı alüminyumdan oluştuğundan en kötü ihtimalle firma bunları tekrar eritmeye yollayıp alüminyum biyet olarak geri alabilecektir. Ürünlerin üretilmesi için yapılmış olan giderler ise zarar olarak kaydedilecektir.

2.5. FİNANSAL YAPI ORAN YORUMLARI

Firmanın yapısal oranlarına bakıldığında 2012 yılında önceki yıllara göre daha dengeli konuma geldiği söylenebilir. Firma aktifin %70'ini oluşturan dönen varlıkların finansmanında kısa vadeli borçları kullanmıştır. Pasifin %60'ı kısa vadeli borçlardan oluşmaktadır. Aktifin duran varlıklar kısmının finansmanında da %84 gibi önemli bir ölçüde öz kaynak kullanılmıştır. Ancak firma, normalde alacak ve stok finansmanın önemli bir kısmını daha az riskli bir borç olan satıcı borcu ile finanse etmesi gerekirken, firma bu kalemleri banka borçları ile finanse etmiştir. Bu da firmaya ciddi bir finansman yönetimi gerektirmektedir. Çünkü banka borçlarının düzenlenmesi, itfa planlarının takip edilmesi bankalara verilen teminatların takibi önemli iş yükü getirmektedir. Firmada finansman alanında çalışan 8 kişi bulunmaktadır.

2.6. DEVİR HIZI YORUMLARI

Firmanın 2010 yılında bir miktar gerilemiş olmakla birlikte 2011 yılında tekrar yükselmeye başlamıştır. Stok devir hızı 2.8 olarak gerçekleşmiş olup düşüktür. Çünkü firma alüminyum aldıkdan sonra 15 gün içinde işlemeye başlamakta üretimden sonra 20 gün mamul stokunda beklemekte, en fazla 15 gün de satış noktalarında beklemektedir. Stok devir hızı 6-7 gibi olması gerekirken stokların gereğinden fazla

olması nedeniyle istenilenden daha düşük çıkmaktadır. Alacak devir hızı ise, firmanın 90 gün vadeli sattığı göz önüne alınırsa firma için normal olan 4'ten bir miktar uzak gözükmemektedir. Bunda, piyasadaki rekabet nedeniyle alıcıların borçları bir miktar öteleyerek ödemesi en büyük etkindir. Firma bu şekilde alıcılara 30 gün daha süre verebilmektedir. Bir kısım müşteriler ise taahhüt işi yaptığından hak edişlerini geç aldıkları için ödemeleri zorunlu olarak geç yapmaktadırlar. İnşaat sektöründeki dönersellikler de bu gecikmeleri artırmaktadır.

2.7. KÂRLILIK ORAN YORUMLARI

Firma 2011 yılında 6 milyon TL'nin üzerinde finansman gideri ödemesine rağmen %6.6 net kar açıklamış ve bunun öz sermayeye oranı da %23 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ortaklar, firmaya koydukları para karşılığında ciddi kar oranı elde etmişlerdir. Eğer parayı bu işe değil de mevduata yatırsalardı kazandıkları paranın yarısından daha azını elde etmiş olurlardı. Aktiflerin karlılığı ise %5 seviyesindedir.

3. YAPILAN İSTİHBARAT, ANALİZLER, DEĞERLENDİRMELER VE SONUÇLARI

3.1. SÖZEL İSTİHBARAT

3.1.1. Piyasa ve Banka İstihbaratları

Tablo 13. Piyasa ve Banka İstihbaratları

1. Piyasa İstihbaratı		Tarih	21/12/12
Adı-Soyadı	Mehmet Bey	Telefon	05555555555
Firma	A Firması	Görevi	Satış Görevlisi
Firma sahibi Ahmet Bey'i eskiden beri tanıyoruz. Öncesinde babaları ile yürüttüğümüz işleri babasının vefatı ile birlikte Ahmet Bey devraldı ve işleri kısa sürede büyüttü. Babalarının vefatı sonucunda Ahmet Bey ile diğer kardeşlerine miras yoluyla hisseler geçti. Biz onlara plastik ambalaj malzemeleri satıyoruz. Plastik ambalaj malzemeleri üretim bittikten sonra ürün yüzeyine kaplanır. Bu da sevkiyat esnasında ürünlerin çizilmesini önler. Bu plastiklerin bir yüzü yapışkanlıdır. Ödemelerini tam zamanında yaptıkları için onlara sevkiyat yaptığımızda gözümüz arkada kalmaz.			

2. Piyasa İstihbaratı		Tarih	21/12/12
Adı-Soyadı	Akif Bey	Telefon	05333333333
Firma	B Firması	Görevi	Pazarlama Yetkilisi
X A.Ş., iyi tanıdığımız bir firmadır. Alüminyum sektöründe bilinen bir firma olan bu firma alüminyum profil üretirler. Ve bu profilleri zaman zaman boyalı olarak satmaktadırlar. Ayrıca kendi boya tesisleri vardır. Bizden de bu boyaları alırlar. Bu firmaya satışlarımız genelde 90 gün vadeli olarak gerçekleşmektedir. Bugüne kadar çalışmalarımızda firma olarak hiçbir sorun yaşamadık. Ödemelerinde hassas bir firmadır.			
3. Piyasa İstihbaratı		Tarih	21/12/12
Adı-Soyadı	Yusuf Bey	Telefon	05444444444
Firma	E Firması	Görevi	Satış Görevlisi
Bizden alüminyum malzemeler alır. Bu malzemeler kendilerinde olmayan tamamlayıcı parçalardır. Birleşme yerleri, çeşitli saçaklar, vb. firmanın üretiminde yoktur. Biz üretiriz, onlar da bizden alırlar. Satışlarımız 60-90 gün vadeli olmaktadır. Bu firma problem yaşamadan çalıştığımız firmalardan biridir. Sipariş verdikleri zaman hemen sevkiyatlarını gerçekleştiririz. Çalışmalarımız düzenli şekilde yürümektedir.			
4. Piyasa İstihbaratı		Tarih	21/12/12
Adı-Soyadı	Hasan Bey	Telefon	05322222222
Firma	D Firması	Görevi	Ortak
Alüminyum sektöründe tanınan bir firma olan bu firma şimdilerde alüminyum dış cephe malzemesi üretimine de başladılar. Bu ürünlerin sevkiyatı plastik malzeme ile kaplı olarak gitmektedirler. Bizim satışlarımız 90 gün vadeli olmaktadır. Ödemelerini tam zamanında yaptıkları için güvendiğimiz ve çalışmaktan mutluluk duyduğumuz bir firmadır. Firmadan çek vb. de istemeyiz. Açık hesap çalışırız.			
5. Piyasa İstihbaratı		Tarih	20/12/12
Adı-Soyadı	Ceyda Hanım	Telefon	05388888888
Firma	F Firması	Görevi	Pazarlama
Zaman zaman çalıştığımız firma olan X A.Ş., ayda en az 2-3 defa bizden profil almaktadır. Kendilerinin yetiştiremediği profil olduğu zaman bizlerin o an stoğumuzda ürün mevcutsa firmaya satış yaparak müşterinin isteklerini karşılamış oluyoruz. Satışlarımız 15 gün vadelidir. Bu yıl içinde 300-400 bin TL lik satış yaptık. Firma ile herhangi bir problem yaşamadık. Sektörde bilinen, güvenilir bir firmadır diyebilirim.			

1. Banka İstihbaratları		Tarih	26/12/12
Adı-Soyadı	Fatma Hanım	Telefon	05468555555
Firma	Türkiye Finans	Görevi	İstihbarat
Firmanın genel limiti 15.000.000 TL dir. Firmanın şu an bizdeki banka riski 6.161.000 TL gözükmemektedir. Ayrıca 82.000 TL teminat mektubu riski vardır. Firmadan teminat olarak ilk 1.500.000 TL'si için kefalet istenmiş olup bunun üzeri için firmadan ipotek veya müşteri çeki getirmesi istenmiştir. Şu an firmanın ipotegi mevcuttur. Ödemeleri ile ilgili herhangi bir problem gözükmemektedir.			
2. Banka İstihbaratı		Tarih	26/12/12
Adı-Soyadı	Yahya Bey	Telefon	05411111111
Firma	Garanti Bankası	Görevi	İstihbarat
Firmanın toplam 27.000.000 TL limiti vardır. Bunun 6.000.000 TL'lik kısmı gayri nakdi limittir. Firmanın şu an bizdeki banka riski 6.940.000 TL gözükmemektedir. 5.088.000 TL'lik teminat mektubu riski vardır. Teminat olarak ipotek istenmiş olup fabrikası ipotek olarak alınmıştır. Ödemelerinde herhangi bir gecikme olmamıştır. Proje taksitlerini zamanında kapatmıştır.			
3. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Süleyman Bey	Telefon	05399999999
Firma	Albaraka Türk	Görevi	Mali Tahlil
Firmanın toplam 13.450.000 TL limiti vardır. Buna karşılık 11.104.000 TL nakdi ve 64.000 TL de gayri nakdi riski bulunmaktadır. Ayrıca 150.000 TL'lik leasing riski vardır. Teminat olarak firmadan 2.000.000 TL ye kadar kefalet istenmiş olup üzeri için ise ipotek istenmiştir. Bankamızda firmanın ipotekleri vardır. Ödemelerinde gecikme bulunmamaktadır.			
4. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Meltem Hanım	Telefon	05447777777
Firma	Halk Bankası	Görevi	İstihbarat
Firmanın genel 22.500.000 TL limiti vardır. Firmanın bankamızda 18.297.000 TL'lik kredi riski vardır. Firmadan teminat olarak ipotek istenmiştir. Firmanın ödemelerinde herhangi bir gecikme olmamıştır. Kredi taksitlerini de zamanında ödemiştir.			

5. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Burak Bey	Telefon	05544444444
Firma	HSBC	Görevi	İstihbarat
Firmanın toplam 20.000.000 TL genel limiti vardır. Ancak herhangi bir kredi kullanımı olmamıştır. Limiti boş gözükmektedir. Teminat olarak ilk 2.000.000 TL' si kefalet limiti verilmiş olup üzeri için 5.000.000 TL'ye kadar müşteri çeki istenmiştir. Bu tutarın üzeri için de ipotek istenmiştir.			
6. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Sevgi Hanım	Telefon	05422222222
Firma	İş Bankası	Görevi	İstihbarat
İş Bankası durum paylaşmamıştır.			
7. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Barış Bey	Telefon	05419999999
Firma	İNG Bank	Görevi	İstihbarat
Firmanın toplam 8.000.000 TL limiti bulunmaktadır. Ancak kredi riski yoktur. Banka teminatı olarak ilk 2.000.000 TL'si için kefalet istenmiş olup bu tutarın üzeri için ise ipotek istenmiştir.			
8. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Deniz Hanım	Telefon	05357777777
Firma	Akbank	Görevi	
Akbank durum paylaşmamıştır.			
9. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Kaan Bey	Telefon	05423333333
Firma	Yapı Kredi Bank	Görevi	İstihbarat
X A.Ş.'nin 15.000.000 TL genel limiti vardır. Ancak kredi riski yoktur. Banka teminatı olarak ilk 1.000.000 TL'si için kefalet istenmiş olup bu tutarın üzeri için ise ipotek istenmiştir. Yapı Kredi Leasing'de borçları gözükmektedir. Yapı Kredi Leasing'de 2.500.000 TL'lik limiti vardır ve 2.006.000 TL riski bulunmaktadır. Makine alımı yaptıkları için teminat gözükmemektedir.			

10. Banka İstihbaratı		Tarih	25/12/12
Adı-Soyadı	Yasemin Hanım	Telefon	05448888888
Firma	Halk Leasing	Görevi	Krediler
X A.Ş.'nin toplam 5.000.000 TL limiti vardır. Yeni kurdukları fabrika için makine alımı yapmışlardır. Firmanın bankamızda 4.129.000 TL kredi riski vardır. Teminat olarak bankamız tarafından ipotek alınmıştır. Ödemelerini düzenli şekilde gerçekleştirirler.			

Tablo 14. Finans Kuruluşları İle İlgili İlişkiler

Finans Kuruluşları İle İlişkiler					(TL/USD/EUR)
Bankalar	Nakdi		Gayri Nakdi		Teminatlar
	Limit	Risk	Limit	Risk	
Türkiye Finans	15,000,000	6,161,000		82,000	İlk 1.5 kefalet, üzeri ipotek vey mç.
Asya Bank	27,000,000	6,940,000	6,000,000	5,088,000	İpotek.
Albaraka Türk	13,450,000	11,104,000	64,000	64,000	kefalet ve ipotek
Halkbankası	22,500,000	18,297,000			İpotek.
Kuveyt Türk	17,500,000	14,725,000		2,717,000	ilk 3 kefalet üzeri ipotek
HSBC	20,000,000				İlk 2 milyonTL kefalet üzeri mç ve ipotek
İşbankası	18,000,000				
Akbank	10,000,000				
ING Bank	8,000,000				İlk 2 milyon TL kefalet üzeri ipotek
Yapı Kredi	15,000,000				İlk 1 milyon TL kefalet üzeri ipotek
TOPLAM	166,450,000	57,227,000	6,064,000	7,951,000	
Leasing	Limit	Risk	Konu		Teminatlar
Halk Leasing	5,000,000	4,129,000	Makine alımı		İpotek
Yapı Kredi Leasing	2,500,000	2,006,000	Makine alımı		Kefalet
Albaraka Türk	500,000	150,000	Makine alımı		Kefalet
Faktöring	Limit	Risk	Türü		Teminatlar

3.2. BANKALARDAKİ KREDİ RİSKİ

Tablo 15. Bankalardaki Kredi Riski

30-Eki-12			Limit	Risk -15 banka				TL
Risk Kodları			Genel	Kısa Vadeli	Orta Uzun Vadeli	Faiz Reeskont	Temerrü Faizi	Toplam
1	100	TL Nakdi	42,404,660	1,115,370	6,498,434	134,035		7,747,839
2	101	TL D.E. Nakdi	15,287,773	8,399	8,457,581	92,858		8,558,838
3	132	TL Tüketici	93,593		93,593	349		93,942
4	150	YP Nakdi	65,945,627	5,922,776	35,643,492	287,638		41,853,906
7	200	TL G.N.	17,165,814	2,278,458	0			2,278,458
8	203	TL Diğer Nakdi	318,774	25,333	0			25,333
9	250	YP G.N.	17,056,416	5,450,112	3,550,000			9,000,112
10	251	YP Teminat Mek.	6,754,252	6,651,544	0			6,651,544
11	601	TL Leasing	3,350,869	2,471,575	872,252	7,041		3,350,868
12	650	YP Leasing	2,981,081	1,002,067	1,979,014	199,147		3,180,228
		Toplam	171,358,859	24,925,634	57,094,366	721,068	0	82,741,068
31-Ara-11			Limit	Risk - 15 banka				TL
Risk Kodları			Genel	Kısa Vadeli	Orta Uzun Vadeli	Faiz Reeskont	Temerrü Faizi	Toplam
1	100	TL Nakdi	67,063,066	10,487,191	12,925,824	304,948		23,717,963
2	101	TL D.E. Nakdi	19,130,758	7,122,541	6,533,432	125,679		13,781,652
3	150	YP Nakdi	23,964,929	0	17,063,639	166,948		17,230,587
4	200	TL G.Nakdi	31,259,287	2,966,499				2,966,499
7	203	TL Diğer Nakdi	237,010	12,275				12,275
8	250	YP G.Nakdi	1,429,875	1,429,875				1,429,875
9	650	YP Leasing	2,779,863	726,097	1,252,637	6,477		1,985,211
								0
		Toplam	145,864,788	22,744,478	37,775,532	604,052	0	61,124,062
31-Ara-10			Limit	Risk - 15 banka				TL
Risk Kodları			Genel	Kısa Vadeli	Orta Uzun Vadeli	Faiz Reeskont	Temerrü Faizi	Toplam
1	100	TL Nakdi	43,078,111	10,022,062	5,182,112	140,088		15,344,262
2	101	TL D.E. Nakdi	36,456,434	7,410,716	16,992,100	424,478		24,827,294
3	120	TL Bireysel	29,000		0			0
4	150	YP Nakdi	19,273,522		8,692,500	100,406		8,792,906
7	200	TL G.N.	14,258,482	1,149,829	0			1,149,829
8	203	TL Diğer Nakdi	199,715	13,095	0			13,095
9	650	YP Leasing	2,043,977	614,922	1,429,055	8,584		2,052,561
								0
		Toplam	115,339,241	19,210,624	32,295,767	673,556	0	52,179,947

31/12/2011 tarihi itibariyle memzuc ve firma bilançosu nakdi riskleri toplamı tutmakla birlikte kısa vade ve uzun vade riskleri dağılımlarında farklılık bulunmaktadır. Bunun sebebinin firmanın aslında uzun vadeli olan EXIM kredilerini kısa vadeli göstermiş olmasından kaynaklanmaktadır. Bu krediler genellikle 1 yıl 1 hafta vadeli olup Hammade alımında kullanıldığı için analizde kısa vadeli tutulmuştur.

Tablo 16. Bankalardaki Kredi Riski Özet Tablo

	Firma Bilançosu	Bankalardaki Kredi Riski
Kısa Vadeli Banka Borcu	40,259,000 TL	18,335,000 TL
Uzun Vadeli Banka Borcu	18,121,000 TL	37,775,000 TL
TOPLAM	58,380,000 TL	56,110,000 TL

3.3. SUBJEKTİF KRİTERLER

Subjektif kriterlerde X.A.Ş' nin ortaklar ve yönetim yapısı, moralitesi, finansal yeteneği, uzman kanaati, üretim ve ticaret yeteneği, satış ve pazarlama yeteneği değerlendirilmiştir. Değerlendirme yapılırken Türkiye' deki bankaların genel kabul görmüş kredi değerlendirme kriterleri ve firmanın faaliyette bulunduğu sektörün durumu referans alınmıştır. Firmanın güçlü ve zayıf yönleri 1' den 10' a kadar puanlanmıştır. Puanlama 1 en düşük 10 en yüksek olacak şekilde belirlenmiştir. Subjektif kriterler değerlendirilirken bankaların kredi vermesi yönünde olumlu bulunan kriterler için yüksek puanlar, olumsuz görülen kriterler için ise düşük puanlar verilmiştir. Kredi verildikten sonra risk teşkil edebilecek kriterler için de düşük puanlar verilmiştir.

3.3.1. Ortaklar ve Yönetim Yapısı

Tablo 17: Ortaklar ve Yönetim Yapısı

Ortaklar ve Yönetim Yapısı	Görüş	Puan
Tek Adam Riski	Yüksek	4
Ortaklar Arası Uyum	Patron Firması	5
Firma Sahibinin / Ortaklarının Fiilen İş ile İlgilenmesi	Aktif	9
Ortakların Mal Varlığı	Yeterli	9
Ortakların Eğitim Seviyesi ve Teknik Yeterliliği	Yeterli	9
Ortakların İş Kolundaki Deneyimi	Deneyimli	9
Organizasyon Yapısı	Patron firması	5
Profesyonel Yönetici Katkısı	Orta	6
Yöneticilerin Faaliyet Konusundaki Deneyimi	Deneyimli	8
Bilgi Verme İstek ve Gayreti	Yüksek	9

Tablo 17' ye bakıldığında tek adam riskinin varlığı, ortaklar arasındaki kısmi anlaşmazlığın ve organizasyonun delege edilmeden patron tarafından yönetilmesi düşük puan, firma sahibinin bizzat işin içinde bulunması, tecrübeli olması, profesyonel hareket etmesi gibi kriterlere ise yüksek puan verildiği görülmüştür.

3.3.2. Moralite

Tablo 18. Moralite

Moralite	Görüş	Puan
Borç Ödeme Alışkanlığı	İyi	10
Hileli İflas, Konkordato veya İhale Yasağı	Yok	10
Basına Yansıyan Yasa Dışı İşleri	Yok	10
Protestolu Senedi	Yok	10
Karşılıksız Çeki	Yok	10
Vergi – SGK Borcu	Yok	10
İcra – Haciz Kaydı	Yok	10

Tablo 18' e bakıldığında, bankacılık sektöründe kullanılan sorgulama ekranında yapılan sorgulama sonuçlarına ve basın yayın taramasına yüksek puan verildiği gözlemlenmiştir.

3.3.2. Finansal Yetenek

Tablo 19. Finansal Yetenek

Finansal Yetenek	Görüş	Puan
Finansal ve/veya Yatırım Planlaması Yeteneği	Güçlü	8
Çalışılan Banka Sayısı	Optimum	7
Çalışılan Bankalar Verilen Teminatların Genel Düzeyi	Makul Teminat	8
Faktöring Firmaları İle Çalışması	Yok	10
Uzun Vadeli Kaynak Temin Gücü	Yeterli	9
Alacaklarının Tahsil Kabiliyeti	Yüksek	8
Stoklarının Nakde Dönüşme Kabiliyeti	Yüksek	8
Belirli Teşvik ve/veya Muafiyetler Yararlanma	Var	4
Bağımsız Dış Denetim	Var	2
Muhasebe ve Kayıt Sisteminin Kalitesi	Güvenilir/Şeffaf	8
Ana Faaliyet Konusunda Yoğunlaşma	Yeterli	9

Tablo 19' a bakıldığında firma yeteri kadar bağımsız dış denetim yaptırmadığı ve belirli teşvik ve muafiyetlerden yararlanamadığı için düşük puanlanmıştır. Faktoring firmalar ile çalışmadığı, uzun vadeli kaynak sağlamada güçlü olduğu ve sadece ana faaliyet konusunda iştigal olma gibi nedenlerden dolayı yüksek puanlanmıştır.

3.3.4. Uzman Kanaati

Tablo 20: Uzman Kanaati

Uzman Kanaati	Görüş	Puan
Ortaklar – Yönetim Yapısının Niteliği	Yüksek	8
Moralitenin Genel Düzeyi	Yüksek	9
Finansal Yapının Niteliği	Yüksek	9
Üretim – Ticaret Performansı	Yüksek	8
Satış – Pazarlama Performansı	Yüksek	8
Piyasa Kredibilitesi	Yüksek	10
Olumlu Bölgesel Beklenti	Yüksek	8
Olumlu Mevsimsel Beklenti	Yüksek	9
Olumlu Sektörel Beklenti	Orta	6
Firmanın Kur Riski	Var	4

Tablo 20’ ye göre firmanın imalatatta kullandığı ürünü ithal ettiği için kur riski taşıması ve sektördeki olumsuz beklentilerden dolayı düşük puanlanmıştır. Piyasanın firmaya olan güveni, firmanın üretim, satış ve pazarlama kabiliyetinin iyi düzeyde olması gibi nedenler yüksek puanlanmıştır.

3.3.5. Üretim ve Ticaret Yeteneği

Tablo 21. Üretim ve Ticaret Yeteneği

Üretim ve Ticaret Yeteneği	Görüş	Puan
Firmanın Faaliyet Süresi	Yeterli	10
İş ve Üretim, Tesis ve Binalarının Kalitesi	Yüksek	9
Bina ve Tesislerin Mülkiyetinde Firmanın Payı	Mülkü	9
Hammadde ve Emtianın Temini	Kolay	8
Kapasite Kullanım Oranı / Üretim Kapasitesi	Yüksek	8
Kullanılan Teknoloji	Yüksek Teknoloji	8
Ürün Çeşitliliği	Yeterli	8
Firmanın Toplam Kalite Düzeyi	Yüksek	8
Firma Çalışanlarının İşçi Sendikası	Yok	10
Ürünlerin / Hizmetlerinin İkamesi	Yüksek	4
Üretim Yeri / İş Yeri Alanı	Düşük	8
Firma Faaliyetlerinin Kamu Sektörüne Bağımlılığı	Düşük	9
Ürünlerin / Hizmetlerin Standartlaşma Düzeyi	Yüksek	8
Ürünleri ve Hizmetlerin Dışsal ve Kamusal Denetimi	Sınırlı	9
Teknik Personel İhtiyacı	Orta	6
Hammaddelerin / Ürünlerin Nakliye ve Depolama Maliyetleri	Düşük	7
Ana Yol, Liman veya Hava Meydanlarına Mesafesi	Yakın	8
İthal Girdilere Bağımlılığı	Yüksek	4
Firmanın Enerjiye Bağımlılığı	Orta	6
Bina Tesis ve Makinelerinin Sigortası	Var	10
Firmanın Bulunduğu İl veya İlçenin Alt Yapı Nitelikleri	Yeterli	9
Firmanın Bulunduğu İl veya İlçenin Sanayileşme Düzeyi	Orta	6
Firmanın Bulunduğu İl veya İlçenin Deprem Riski	Orta	6

Tablo 21' e bakıldığında firmanın ürettiği ürünlerin ikamesinin olması, imalatla kullanılan ham maddenin ithal olması düşük puanlanmıştır. Firmanın uzun yıllardır faaliyette olması, kendine ait üretim tesislerinin olması, ürün çeşitliliğinin yeterli olması, ürün ve hizmette standardı yakalaması gibi özellikler yüksek puanlanmıştır.

3.3.6. Satış ve Pazarlama Yeteneği

Tablo 22. Satış ve Pazarlama Yeteneği

Satış ve Pazarlama Yeteneği	Görüş	Puan
Firma Ürünlerinin Kalite Düzeyi	Yüksek	8
Pazar Payı	Orta	6
Dağıtım ve Pazarlama Ağı	Yeterli	8
Firmanın Rekabet Gücü	Yüksek	8
Markalaşma	Yok	2
Müşterilerinin Niceliği	Çok Sayıda	9
Müşteri Portföyünün Kalitesi	Yeterli	9
Sektörel Rekabet Yoğunluğu	Yüksek	4
Satışlarında ve/veya Üretiminde Dönemsellik	Orta	5
Ürünlerin / Hizmetlerinin Reklama Bağımlılığı	Düşük	8
Ürünlerin / Hizmetlerin İnsan Sağlığı İle Alakası	Düşük	8
Sektöre Olan Kamusal Destek	Yok	1
Sektördeki Faturalaşma Düzeyi	Yüksek	8

Tablo 22' e bakıldığında firmanın kendi markasını oluşturamaması, kamu tarafından firmanın bulunduğu sektöre desteğin yeterli düzeyde olmaması düşük puanlanmıştır. Firmanın müşteri ağının geniş ve kaliteli olması, ürün kalitesinin piyasada tercih edilmesi, iyi bir pazarlama ve dağıtım ağı kurmuş olması gibi özellikler yüksek puanlanmıştır.

3.4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Uzun yıllardır alüminyum sektöründe faaliyet gösteren X A.Ş., sektörde kendine önemli bir yer edinmiştir. Yeni yapacağı yatırımlar ile alüminyum kompozit panel üretimine de girecek olan firma, ürün sayısını çeşitlendirdiği gibi pazarını da genişletecektir.

Sektörde büyük oyunculardan olması nedeniyle hammadde alımını en güncel fiyatlardan almak durumundadır. Bu nedenle peşin alım yapmaktadır. Londra Metal Borsasında açıklanan fiyatlardan alım yapılmakta, ancak satışlar peşin olarak gerçekleşmemektedir. Firma, finansman giderlerini de maliyete ekledikten sonra vadeli olarak satış yapmaktadır. Alacakları ve stokların finansmanında önemli ölçüde banka

kredisi kullanmaktadır. Ancak bu kullanımlar özellikle son dönemde banka kredi faizlerinin düşmesi ve vadelerin uzaması firma lehine sonuçlar doğurmuştur. Her ne kadar banka riski toplam olarak yüksek görünse de ticari borcu azdır. Bu da firmaya, yükümlülüklerini daha dikkatli takip etmesini ve finansmana ekstra önem vermesini gerektirmektedir ki firma bunu gerçekleştirmektedir.

Piyasa istihbaratı son derece olumlu olan X A.Ş., ödeme taahhütlerini yerine getirmekte zorlanmamıştır. Yönetim ve üretim kadrosu da oldukça tecrübeli olan firma, sipariş, üretim ve teslimat konusunda oldukça gelişmiş bir sisteme sahiptir. Müşterilerin istedikleri ürünler, istenilen tarih ve yere sorunsuz teslim edilmektedir.

Exim kredileri ile alım vadelerini daha ucuz kredilerle uzatmış olan firma ile ilk 3 milyon TL kefalet ve üzerine müşteri çeki veya ipotek alınarak 17,500,000 TL limitle çalışılması uygun olacaktır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma sonucunda Türkiye'deki KOBİ işletmelerinin tanımı ve sınıflandırılması işlenmiştir. Bu sınıflama ile ihtiyacı olan sermaye kaynaklarının temin edilmesine değinilmiştir. Çalışmanın devamında Bankalardaki KOBİ Kredileri sınıfında olan firmaları değerlendiren Kredi analistlerinin, önemle dikkat edeceği hususlar açıklanmıştır. Bu sonuçlar göstermektedir ki analistler, KOBİ firmalarının değerlendirilmesinde çok dikkatli davranmalıdır. Özellikle riskli sektörlere girmemeli, ömrü kısa, yeni kurulmuş olan ve işletmecilerinin tecrübeleri yeterli olmayan işletmelere kredi tahsisi yapmamalıdır.

Artan rekabet ve büyüyen Türkiye Bankacılık sektörü beraberinde sorunlu kredileri getirmektedir. Baskı ve büyüyen hedefler ile devamlı satış yapmak durumunda olan satış personelleri, çoğu zaman hatalı kararlar vermektedir. Bu çalışmada kredi verirken KOBİ firmalarının finansal yapısı ile kayıt dışı resmi olmayan verilerinin ve firma yetkililerin psikolojik ve ahlaki durumlarının da önemli olduğu açıklanmaktadır. Her ne kadar finansal veriler çok önemli olsa da, bazı durumlarda bu verilerin üzerinde firma ortaklarının kişisel özellikleri de dikkat çekici durumdadır. Satış personelleri bu özellikleri de önemle değerlendirmeli ve kredi kararlarında en az mali veriler kadar kıymetli görmelidirler.

Analistlerin dikkatli olacağı bir nokta da işletme sahiplerinin ahlaki yapısıdır. Kendi özel yaşantısına özen göstermeyen, verdiği sözde durmayan, devamlı vaatler veren, her fiyatlamayı direkt kabul eden, devamlı telefonla arayan, kabadayı tarzında davranış özellikleri taşıyan işletme sahiplerine kredi tahsisi yapılacak ise, diğer işletmelere göre daha duyarlı olunarak kredi verilmelidir.

Şirket kapanmalarını bakıldığında en fazla ekonomik darboğaza giren şirketlerin KOBİ'lerin olduğu görülmektedir. İyi yönetilemeyen bir KOBİ'nin on yıllık bir şirket ömrünü görmeden kapandığı görülmektedir. Özellikle bu durum ekonomik krizlerin olduğu dönemlerde kendini daha fazla göstermektedir. İyi bir fizibilite çalışması yapmadan işe koyulma, yeterli sermayeyi oluşturmadan faaliyetlere başlama, yeterli derecede ürün ve hizmet portföyü oluşturamama, reklam ve pazarlama için yeterli bütçeyi ayıramama, banka veya finans kurumlarından kredi kullanmadaki zorluklar, çağın gereklerine uyum sağlayacak teknolojik yatırımları yapamama, profesyonel çalışanları istihdam edememe gibi nedenler Küçük ve Orta Boy işletmelerin kısa sürede kapanmalarına neden olmaktadır. Bundan dolayı da büyük şirketlerin domine ettiği pazarda ayakta kalamayarak kısa süre içerisinde iflas karşı karşıya kalmaktadırlar.

Görüldüğü üzere Türkiye'deki Kobilerin büyük bir çoğunluğu 7 yıl faaliyet süremeden kapanmaktadır. Bu itibarla Analistler kredi riskini değerlendirirken faaliyet sürelerini de dikkate almalıdırlar.

Banka açısından, sunulan kredi teminatları sağlam, istihbaratları olumlu, diğer banka ödemeleri düzenli, yöneticileri tecrübeli, alacak ve borçları arasındaki vade uyumunu doğru sağlamış, yatırımlarını tamamlamış, dinamik ve yeniliğe ayak uyduran personele sahip olan KOBİ firmaları, rakiplerine göre sektörde daha uzun kalmaktadırlar. Bu firmalara giriş yapan bankalar ise daha az riskli ve karlılığı yüksek kredileri vermektedirler.

Günümüzde Bankalar kredi büyümelerinde KOBİ kredilerini kendilerine hedef seçmelidirler. Risklerini daha çok firmaya yayarak bataklık ve gecikmelerini düşürebilirler. Fakat ülkemizde gecikmenin ve takibin en fazla olduğu krediler KOBİ kredileridir. Bankaların kredi tahsis birimlerini tarafsız ve daha profesyonel ekiplerden oluşturmalıdır. Firma incelemesi yaparken daha fazla kaynak ve evrak incelemesi yapılmalıdır. Ayrıca piyasa istihbaratlarını daha dikkatli yapılmalıdır.

Bankalar doğru zamanda, doğru krediyi doğru müşterisine vermelidir. Birçok banka elinde birikmiş fonları pazarlama faaliyetleri ile gerçekte ihtiyacı olmayan müşterilere kaynak olarak aktarmaktadır. Burada amaç müşteri ihtiyacını tespit edip ona göre kredi kullandırmak olmadığı için bu krediyi alan firma yanlış yerlere harcama yapıp daha sonra geri ödemesinde zorlanmaktadır. Bu durumda firma ve banka zora girmektedir.

Verilen krediler sürekli izlenmelidir ve güncel ekran istihbaratları yapılmalıdır. Ülkemizde bankalar KOBİ müşterilerinde bunu yapmadığından takip ve gecikme oranları yüksektir.

Sonuç olarak ülkemizde KOBİ'ler kuruluşlarında yeteri kadar öz sermaye olmadığından bir süre sonra ek finansman ihtiyaçları olmaktadır. KOBİ'ler kuruluş aşamasında planlı olarak kurulmadıklarından ve olayların gelişimine göre büyüdüklerinden finans ihtiyaçlarını kestirememektedirler. Ayrıca tüm kayıt ve organizasyon yapılarını gelişi güzel oluşturmaktadırlar. Ve belirli bir büyüklüğe ulaşip finansman ihtiyaçlarını karşılamak istediklerinde bankaların istediği evrakı sunmakta zorlanmaktadır. Bankalarda kendilerine büyüme hedefi seçtikleri KOBİ kredilerinde büyümek istemekteler fakat diğer taraftan bataklık vermekten korkmaktadırlar. KOBİ kredilerini değerlendirirken kayıtların bir kısmının gayri resmi oluşu tahsis sürecini zorlaştırmaktadır. Ayrıca bankalar bu süreci pazarlama faaliyetlerinin bir gereği değil aynı zamanda KOBİ'ler için bir danışman olarak yaparlar ise hem firmaları doğru incelemiş olacak hem de doğru kaynağı doğru işe ulaştırmış olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akdede, S. H. ve Turan, A. H. (2008). Bilişim Sistemlerinin KOBİ'lerin Performansına Etkileri:Kaynak Temelli Yaklaşım İle Denizli İlinde Ampirik Bir Uygulama. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(4), 1-28.
- Akgemici, T. (2001), “KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Ankara.
- Akıncı, N. ve Erdoğan N. (1994). *Finansal Tablolar Analizi*, İzmir: Barış Yayınları.
- Aktaş, R. ve Başcı, E. S. (2006). Kobilerin Ülke Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri. 5. *Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi*, 15-17 Haziran Tokat.
- Alpkan, L. H. (2015). Uzgörü Çalışmasının Kavramsal Çerçevesi ve Yöntemi, *Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü (GYTE) İşletme Fakültesi* <http://www.gyte.edu.tr> (Erişim Tarihi:15 10 2015).
- Altan M. (2001). *Fonksiyonlar ve İşlemler Açısından Bankacılık*, Konya: Beta Yayıncılık.
- Anıl Keskin D. (2007). Basel II Kriterlerinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 95-104.
- Ay H. M. ve Talaşlı E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, 173-184.
- Ayanoğlu Y. ve Ertürk B. (2007). Modern Kredi Riski Yönetiminde Derecelendirmenin Yeri ve İMKB'ye Kayıtlı Şirketler Üzerinde Bir Uygulama. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2), 75-90.
- Aydın, N., Çoşkun, M., Bakır, H., Ceylan, A., & Başar, M. (2004). *Finansal Yönetim*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri.
- Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu (2013). http://ec.europa.eu/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm.: (Erişim Tarihi: 15.06.2013)
- Bayülken, Y. ve Kütükoğlu, C. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler) , *Makine Mühendisleri Odası, Oda Raporu*, 4. Baskı, MMO-583.
- BDDK, (2016). Bankaların Kredi Yönetimine İlişkin Rehber, *İyi Uygulama Rehberi*, 6827.
- Beba, A. , Saatçioğlu, K. , Fiş, A. M. ve Leblebici, E. G. (2009). *KOBİ'lerde Finansmana Erişim*, İstanbul: Artpres Matbaacılık.
- Bekar, B. (2005) “Kobi’lerin Yüzde 5’i Obi”. *Garanti Kobi Girişim Dergisi*, 28-32.
- Bektöre, S., Çömlekçi, F., ve Sözbilir, H. (2002). *Mali Tablolar Analizi*. Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Birgili, E., ve Düzer, M. (2010). Finansal Analizde Kullanılan Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB'de Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 74-83.
- Biricik, A. U. (2013). *Stratejik Planlama Yöntemleri*. http://www.hyd.org.tr/tr/link.asp?link_id=27 (Erişim Tarihi: 10.06.2013)

- Bulmuş, İ. O. (1990). *Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Büyükçelebi, B. ve Coşkun, M.(2015). Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi Açısından Mevduat Bankaları İle Katılım Bankalarının Karşılaştırılması. *Aıyaman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8, 1005-10024.
- Çakıcı, C. (2006). *Excel ile Muhasebe*. İstanbul: Beta.
- Çaldağ, Y. (2007). *Denetim ve Raporlama Finansal Tablolar ve Analiz Teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çavuş, S. ve Ünğan, M.C. (2013). Süreç İyileştirme ve Bir uygulama, 13. *Üretim Araştırmaları Sempozyumu, ÜAS 25-27 Eylül 2013*, Sakarya.
- Çelik, İ. (2007). *Basel II Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Çolakoglu, H. M. (2002). *Kobi Reberi*, Ankara: TOBB Yayınları.
- Demirdöğen, O. (1996). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, *Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları*. No:1996.
- DİE. (2002). *Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*.
- Dinçer, Ö. (1994). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. İstanbul: Timaş Yayınevi.
- DPT, 2006 Yılı Programı, 104.
- Düzce, Ç. (2007). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkanları*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Efe, B. (1998), “İzmir KOBİ’leri Büyüteç Altında”, *İzmir Ticaret Odası Yayını*, No:57, İzmir
- Ekin, N. (1994). Büyüme-İhracat- İstihdam Boyutlarıyla Küçük İşyerleri ve Sosyal Koruma, *İstanbul Ticaret Odası*, İstanbul.
- Ekin, N. (2000). Türkiye’de Yapay İstihdam ve İstihdam Politikaları, *İstanbul Ticaret Odası*, İstanbul.
- Ekinci, M. B. (2003). Türkiye’de KOBİ’lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, *ASKON Araştırma Raporları*, 5, İstanbul, 13-175.
- Ercan, M. K. ve Ban, Ü. (2008). *Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdem, E.(Ed) (2013). *Bankalarda Kredi Yönetimi*, (2. Baskı), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Erkan, M. (1990). KOBİ'lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon Yıllığı*, 7.
- Erol, M. (2010). Ekonomik Kriz ve KOBİ'ler. *Çanakkale On sekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1),165-181.

- Zengin, Y. ve Aykırı, M. (2012). Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama. *Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 91-116.
- Gafuroğlu, Ş. (2007). *Ekonomik Krizlerin KOBİ'ler Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Geçer, T. (2012). Katılım Bankaların Kar Dağıtım Modelleri. *İSZU Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 114.
- Geçer, T. (2014). Kredi İstihbaratı. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(13), 21-35.
- Gençyılmaz, G. (2007). 4. Kobi'ler ve Verimlilik Kongresi, Kongre Kitabı, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.
- Girginer, N. (2008). Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirmesine Çok Kriterli Yaklaşım:Özel ve Devlet Bankası Karşılaştırması, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (37),132-141.
- Gök, M. (2022). Pandemi ve Ekonomik Durgunluk Sürecinde KOBİ'ler ve Sosyoekonomik Önemi. *Alanya Akademik Bakış*, 6(3), 3371-3393.
- Güçlü, N. (2003). Stratejik Yönetim. *Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 61-85.
- Gürlek, T. B. (2002). SWOT Analizi, *Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜSSİDE)*, Gebze-Haziran.
- Gürus, A. (1972). *Ticaret Bankalarımızda Finansal Analiz ve Rasyo Metodunun Uygulanması*, Ankara: Başnur Matbaası.
- Haftacı, V. (2005). *İşletme Bütçeleri*. İstanbul: Beta Basım.
- Hamdioğlu, C. (2002). *SWOT Analizi ve Tekstil üzerine bir uygulama*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Horasan, İ. (2012). Kredilendirme Süreci ve Basel II Kriterleri İle Karşılaştırılması. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1, 201-230.
- <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/8807/kobi-tanimi-guncellendi> (Erişim Tarihi: 15.06.2023)
- <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>, (Erisim Tarihi 14.01.2008)
- <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc> (14.01.2008).
- <http://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/Sayfalar/KOBITanimi.aspx> (Erişim Tarihi 12.10.2012)
- <http://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/Sayfalar/KOBITanimi.aspx> (Erişim Tarihi: 02.10.2012).
- ILO, Uluslararası Çalışma Örgütü. 2004-2005: 221.
- <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde> (Erişim Tarihi: 05.05.2016).
- <http://www.bilanco.org/bilanco.bx>.(26.04.2013).

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=13146>(24.07.2013).

İraz, R. (2005). *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler*, Konya: Çizgi Kitabevi .

İSO, (2005). *Ekonomik Durum Tespiti Anket Sonuçları*.

Karabulut, T. (2012). İstanbul'da İmalat Sanayi sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Toplam Dengeli Başarı Göstergesi'nin Boyutları Yönünde Değerlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 21,193-214.

Karadağ, H. (2014). KOBİ'lerde Stratejik Finansal Yönetim Uygulamaları, Büyüme ve Rekabetçilik: Bir Literatür İncelemesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 63, 171-188.

Kurtulmuş, N. (1996). *Sanayi Ötesi Dönüşüm*, İz Yayınevi: İstanbul.

Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Mali Tahlil ve İstihbarat Müdürlüğü Dokümanları. (tarih yok).

Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

OECD (2002). Türkiye' deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, <https://www.oecd.org/cfe/smes/33705673.pdf> (Erişim Tarihi: 12.02.2015)

Ogley, B. (1981). *Business Finance*, London: Longman.

Oktay, E. ve Güney, A. (2002). *21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri, Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, 03-04 Ocak*, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C.

Ökten, S. ve Karğın, S. (2012). Bankacılıkta İç Kontrol Faaliyetleri Kapsamında Krediler Kontrolü ve Muhasebeleştirme Süreci. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 14(2), 119-136.

Önce, S. (Ed). (2019). Finansal Tablolar ve Mali Analiz. İçinde; *Finansal Tablolar ve Mali Analiz*, 4. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını.

Özbek, Z. (2008). KOBİ'lerin Türk Ekonomisine Etkileri. *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 31, 49-57.

Özok, A. F. (1993). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Rekabet Gücü Açısından Verimli Çalışma, *93 Sanayi Kongresi Bildiriler Kitabı 1. Cilt* TMMOB.

Öztürk, İ. (2005). *Bankalardaki Ticari Kredi Uygulamalarında Mali Tahlil ve İstihbaratın Etkinliği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.

Öztürk, Y. K. (1998). *Türk İhracat Sektöründe KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi, Niğde, 1998.

Rende, Z. (2020). *Dönemsonu İşlemleri İçinde; Envanter ve Bilanço* (Ed: S. Selimoğlu ve E. Kaya), ss.15. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını.

- Sarıaslan, H. (2001). Avrasya ve Türkiye'de KOBİ'lerin Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi, *I. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi'nde Sunulan Bildiri*, TİKA, Bişkek, Kırgızistan.
- Sarıaslan, H. (1994). *Orta ve küçük ölçekli işletmelerin finansal sorunları: çözüm için bir finansal paket önerisi*, Ankara: TOBB Yayını.
- Sarısoy, İ. ve Sarısoy S. (2008). Küçük ve Orta İşletmelere Yönelik Vergi ve Teşvik Politikaları: Japonya ve Güney Kore Örnekleri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 25(2), 385-404
- Selimler, H. (2015). Sorunlu Kredilerin Analizi, Banka Finansal Tablo ve Oranlarına Etkisinin Değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(12), 131-172.
- Sevim, Ş. (2005), *Mali Tablolar Analizi*, Kütahya: Ekspres Matbaası.
- Şakar, H. (2001). *Bankalarda Kredilendirme Teknikleri*, İstanbul: Strata Yayıncılık.
- Şimşek, M. (2002), *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları*, İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Taner, B. ve Güler, S. (2008).Dünyada KOBİ Borsaları ve Türkiye'de Kobi Borsalarının Oluşumuna Yönelik Uygulamalar. *Ege Akademik Bakış*, 8(2), 519-540.
- TCMB (2012). Zorunlu Karşılık Oranları (%). http://www.tcmb.gov.tr/yeni/ppeni/disponibilite_yeni.html (Erişim Tarihi: 01.04.2013).
- TKBB. (2012). *Katılım Bankaları 2012 Raporu*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- TMSF. (2012). Sigortaya Tabi Mevduat. <http://www.tmsf.org.tr/Aspx/kk/ashx/file.ashx?type=1&uploadId=305> (Erişim Tarihi: 01.04.2013).
- Tuğcu, C. T., Erdem, E., Çelik, F., Torun, T., Togay, S., Kayhan, S., Altıntaş, H., Ergeç, E. H. ve Toprak, M. (2013). “Bankalarda Kredi Yönetimi”, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2531.
- TÜİK. (2012). *Dış Ticaret İstatistikleri*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Türkoğlu, M.(2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Büyük İşletmelerle Rekabetinde Stratejik İşbirlikleri Yaklaşımı: Göller Bölgesi Uygulaması. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(13), 273-290.
- Türköz, P. (2008). *KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarioğlu, H. İ. (2006). İşsizlik Sorunun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi, *İstanbul İTO Yayınları*, 24.
- Özden, K.Ö. (2010). *Ticari Bankalarda Kredilendirme Süreci ve Kredi Riski Yönetimi*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Uludağ, İ. ve Serin, V. (1990). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. İstanbul : İTO Yayınları.

- Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23, 105-126.
- Üsam Ü. S. (2013). SWOT Analizi. <http://www.adanausam.com.tr/bilgihavuzu.aspx>. (Erişim Tarihi: 02.06.2013)
- www.abgs.gov.tr. (tarih yok). Temmuz 2013 tarihinde alındı.
- www.eximbank.gov.tr. (tarih yok). Haziran 2013 tarihinde alındı.
- www.hazine.gov.tr. (tarih yok). Temmuz 2013 tarihinde alındı.
- Yaslıdağ, B. (2007). *Finansal Analiz Eğitim Notları*.
- Yıldırım, E. (2007). *Bankalarda Ticari Kredilendirme Süreci: Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yolları İle İlgili Ampirik Bir Çalışma*, (Yayınlanmamış YL Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Yıldız, F. ve Eskin, İ. (2012). Yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre KOBİ'lerin Muhasebe Bilgi Sisteminin Değerlendirilmesi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(4), 61-69.
- Yüksel, A. (2005). Basel II'nin Kobi Kredilerine Muhtemel Etkileri, *BDDK Araştırma Raporları*, 2005/4 Ankara.
- Zengin, Y. ve Aykırı, V. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ)
- X A.Ş. (2009,2010,2011). Muhasebe Kayıtları,Gelir Tablosu,Bilanço, Detay Mizan.